



## 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 IV Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках, включающее вступительные замечания и комментарии к процедурам торгов с ограниченным участием и запроса котировок (статьи 45 и 46) и связанным с ними статьям главы II (статьи 29 и 34).

---

\* 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**

### **ГЛАВА IV. ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ С ОГРАНИЧЕННЫМ УЧАСТИЕМ, ЗАПРОСА КОТИРОВОК И ЗАПРОСА ПРЕДЛОЖЕНИЙ БЕЗ ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ [\*\*гиперссылки\*\*]**

#### **A. Вступительные замечания относительно методов закупок, предусмотренных главой IV**

##### **Резюме**

1. В главе IV Типового закона определены процедуры трех разных методов закупок, которые могут быть использованы в качестве альтернативы открытым торгам: торгов с ограниченным участием [\*\*гиперссылка\*\*], запроса котировок [\*\*гиперссылка\*\*] и запроса предложений без проведения переговоров [\*\*гиперссылка\*\*]. Эти методы обычно используются в тех случаях, когда потребности закупающей организации могут с самого начала быть точно определены и описаны в соответствии с требованиями статьи 10 и когда между закупающей организацией и поставщиками или подрядчиками не требуется проводить обсуждений, диалога или переговоров; в остальном использование данных методов может зависеть от целого ряда обстоятельств. Обстоятельства, оправдывающие использование одного из этих методов закупок вместо открытых торгов (согласно статьям 28 и 29), можно разделить на три основные категории в зависимости от ситуаций, в которых допускается применение соответствующих методов. Первой ситуацией является закупка специализированной или сложной продукции или услуг в условиях ограниченного предложения на рынке, второй – закупка продукции или услуг низкой стоимости, имеющихся в наличии на рынке и/или предлагаемых большим числом поставщиков, третьей – закупка продукции и услуг, при которой решающее значение имеют соображения технического и качественного характера. Кроме того, условия применения методов закупок, предусмотренных главой IV, тесно связаны с правилами привлечения представлений, установленными для каждого метода. Эти правила и категории подробно разъясняются в нижеследующих разделах.

##### **Принятие: принципиальные соображения**

2. Общей особенностью методов закупок, предусмотренных главой IV, является то, что все они предусматривают прямое привлечение представлений либо в качестве обязательной составляющей самого метода (торги с

ограниченным участием и запрос котировок), либо в качестве факультативного варианта (запрос предложений без проведения переговоров). Согласно установленному Типовым законом общему правилу привлечение представлений должно производиться открыто среди неограниченного числа участников, как поясняется в разделе \*\* руководящих указаний по части II главы II [\*\*гиперссылка\*\*]. Такой порядок привлечения представлений предполагает публикацию объявления с приглашением к участию в закупках, предоставление тендерной документации всем, кто откликнулся на это приглашение, и подробное изучение квалификационных данных и представлений всех поставщиков и подрядчиков, направивших тендерные заявки или иные оферты.

3. Возможность прямого привлечения представлений при применении методов закупок, предусмотренных главой IV, сопряжена с опасностью злоупотреблений, связанных с тем, что определение рынка, а следовательно, поставщиков и подрядчиков, приглашаемых к участию в закупках, нередко основывается на оценках, носящих по сути субъективный характер. Злоупотребления могут также выражаться в виде предпочтения одному или нескольким поставщикам или в виде ограничения конкуренции. Для уменьшения опасности злоупотреблений и обеспечения прозрачности в пункт 5 статьи 34 и пункт 4 статьи 35 [\*\*гиперссылки\*\*] включено требование о заблаговременной публикации уведомления о закупках во внутреннем и международном изданиях в соответствии с требованиями о публикации приглашения к участию в торгах, с тем чтобы потенциальные поставщики и подрядчики могли связаться с закупающей организацией и запросить у нее разрешение на участие в закупках.

4. Прямое привлечение представлений при торгах с ограниченным участием и запросе предложений без проведения переговоров допускается в двух ситуациях. Во-первых, когда объектом закупок является специализированная или технически сложная продукция или услуги, предложение которых на рынке ограничено (первая из вышеупомянутых категорий). При прямом привлечении представлений требуется заблаговременно публиковать уведомление о закупках, как уже упоминалось выше, и направлять приглашение всем поставщикам и подрядчикам, у которых имеется соответствующий объект закупок. О последствиях этих требований для эффективного применения данных методов закупок с использованием прямого привлечения представлений подробно рассказывается в следующем разделе [\*\*гиперссылка\*\*].

5. Прямое привлечение представлений при торгах с ограниченным участием и запросе предложений без проведения переговоров допускается также в тех случаях, когда затраты времени и средств на рассмотрение и оценку большого числа тендерных заявок были бы несоразмерными стоимости закупок (вторая из вышеупомянутых категорий). Иными словами, речь идет о ситуациях, когда на рынке присутствует настолько большое число участников, которые, вероятнее всего, будут отвечать предъявляемым требованиям, что гарантировать рентабельность процедуры закупок будет невозможно. По этой причине правила привлечения представлений разрешают закупающей организации ограничивать число участников при условии принятия мер для

предупреждения риска, связанного с неверным определением надлежащего числа приглашаемых участников и способа их отбора.

6. Первой предупредительной мерой является требование о заблаговременной публикации уведомления о закупках, предусмотренное пунктом 5 статьи 34 и пунктом 4 статьи 35 [\[\\*\\*гиперссылки\\*\\*\]](#), как уже упоминалось в пункте [\\*\\*](#) выше. Второй мерой является требование о том, чтобы закупающая организация привлекала тендерные заявки или предложения от достаточно большого числа поставщиков для обеспечения эффективной конкуренции и отбирала участвующих поставщиков на недискриминационной основе (см. подпункт (b) пункта 1 статьи 34 и подпункт (b) пункта 2 статьи 35 [\[\\*\\*гиперссылки\\*\\*\]](#)). О том, как обеспечить объективность и избежать дискриминации при прямом привлечении представлений, рассказывается в следующем разделе [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#).

7. Следует отметить, что установление требования о том, чтобы в подобных ситуациях закупающая организация проводила предквалификационный отбор, привело бы к увеличению административной нагрузки, но не помогло бы решению основной проблемы, связанной с чрезмерно большим числом потенциальных поставщиков. По этой причине в подпункте (b) пункта 1 статьи 34 и подпункте (b) пункта 2 статьи 35 [\[\\*\\*гиперссылки\\*\\*\]](#) говорится о необходимости найти способ, позволяющий отобрать из большого числа потенциальных поставщиков их достаточное число для обеспечения эффективной конкуренции, не допуская при этом дискриминации. Это требование следует понимать с учетом требования пункта 2 статьи 28 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) о необходимости обеспечения максимально возможной конкуренции. Различные методы, позволяющие добиться данной цели, подробно рассматриваются в следующем разделе [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#).

8. Процедура запроса котировок, по своей сути подразумевающая прямое привлечение представлений, не предусматривает применения вышеупомянутых предупредительных мер, о чем будет подробнее сказано в комментарии к данному методу закупок в [\[пункте \[\\\*\\\*\]\(#\) раздела \[\\\*\\\*\]\(#\) ниже\]](#). В частности, при применении данного метода не требуется публиковать заблаговременное уведомление о закупках и обнародовать их условия, а если стоимость закупок составляет меньше пороговой суммы, в пределах которой разрешается использовать данный метод, то она, скорее всего, окажется и ниже пороговой суммы, начиная с которой требуется публиковать уведомление о решении о заключении договора о закупках согласно статье 23 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). В результате данный метод является гибким, но непрозрачным; в связи с этим его разрешается использовать лишь в исключительных случаях, как поясняется в соответствующем комментарии.

9. Проведение электронных закупок позволяет автоматизировать многие процессы, связанные с рассмотрением и оценкой тендерных заявок, и тем самым сэкономить время и средства и сократить административную нагрузку, уменьшение которой является главным основанием для прямого привлечения представлений при использовании методов, предусмотренных главой IV. Кроме того, электронные закупки и применяемые в их рамках механизмы, такие как электронные реверсивные аукционы, предусмотренные главой VI [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), рамочные соглашения и электронные каталоги, предусмотренные главой VII [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), предоставляют закупающим

организациям дополнительные возможности, которые должны снизить необходимость в применении метода запроса котировок.

10. При использовании третьей категории методов закупок, предусмотренных главой IV, – в ситуациях, когда решающее значение имеют соображения технического и качественного характера, – также возникают вопросы о порядке привлечения представлений, которые уже рассматривались выше в связи с первой категорией методов закупок по главе IV. О применении данного метода для надлежащего учета соображений технического и качественного характера будет соответствующим образом сказано ниже в комментарии к процедуре запроса предложений без проведения переговоров [\*\*гиперссылка\*\*].

11. В свете всех вышеизложенных соображений принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о том, требуется ли в их местных условиях предусматривать возможность применения всех методов закупок, предусмотренных главой IV, а также рамочных соглашений и электронных реверсивных аукционов. Принимающие Типовой закон государства, решившие предусмотреть все эти методы, возможно, пожелают более подробно, чем в Типовом законе, регламентировать их применение для обеспечения того, чтобы они не применялись в тех случаях, когда вместо них могут быть использованы более прозрачные и объективные процедуры. Вопросы, которые целесообразно учесть в этой связи в подзаконных актах, правилах и руководящих указаниях, подробно рассматриваются в следующем разделе.

## **Вопросы осуществления и применения**

12. Нельзя не заметить, что решение вопроса о наличии условий для применения одного из методов закупок, предусмотренных главой IV, в значительной степени оставлено на усмотрение закупающей организации. Как отмечалось выше при изложении общих соображений относительно данных методов закупок, для обеспечения их эффективного внедрения и использования необходимо:

a) предусмотреть требование об обязательной публикации заблаговременного уведомления о закупках в случае прямого привлечения представлений с целью обеспечения прозрачности, за исключением случаев запроса котировок;

b) обеспечить, чтобы в случае прямого привлечения представлений при закупках технически сложной или специализированной продукции или услуг, предложение которых на рынке ограничено, состав участников рынка, предлагающих такую продукцию или услуги, был верно определен;

c) обеспечить, чтобы в случае прямого привлечения представлений из-за наличия чрезмерно большого числа поставщиков, отвечающих требованиям (см. пункт \*\* выше), определение числа поставщиков, приглашаемых к участию в закупках, и их отбор проходили на объективной основе; и

d) рассмотреть возможные способы снижения административной нагрузки, связанной с публичным привлечением к участию в закупках

неограниченного числа поставщиков или подрядчиков, без ущерба для объективности, прозрачности и конкуренции.

13. Относительно заблаговременных уведомлений следует отметить, что их публикация позволяет на практике проверить верность выводов закупающей организации об объеме рынка. Таким образом, их публикация позволяет сократить риск злоупотреблений, которые могут быть допущены при определении рынка или отборе соответствующих участников. Требование о публикации заблаговременных уведомлений имеет огромное значение для борьбы с коррупцией и обеспечения прозрачности. Вместе с положениями главы VIII [\[\\*\\*гиперссылки\\*\\*\]](#) это требование призвано способствовать тому, чтобы неудовлетворенные поставщики или подрядчики могли использовать процедуру обжалования на более раннем этапе процесса закупок, а не тогда, когда пересмотр будет уже невозможен или сопряжен с большими государственными затратами, а средства правовой защиты из-за этого ограничены.

14. Необходимо отметить, что не предусматривается никакая пороговая сумма, ниже которой требование о публикации заблаговременных уведомлений переставало бы действовать. Эта предупредительная мера имеет особую важность с учетом того, что сметная стоимость закупок, относящихся к одной из вышеупомянутых категорий, вполне может быть ниже пороговой суммы, выше которой согласно статье 23 требуется публиковать уведомление о решении о заключении договора о закупках. Публикация заблаговременных уведомлений служит механизмом контроля за решениями закупающей организации, касающимися оценки рынка и определения круга участников для конкретных закупок, в связи с чем принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают предусмотреть, чтобы контроль за такими закупками включал наблюдение за поступлением ответов на публикуемые уведомления.

15. В правилах и руководящих указаниях, предназначенных для специалистов по закупкам, следует подчеркнуть, что при определении рынка необходимо придерживаться последовательного подхода и что закупающая организация должна приглашать к участию в закупках всех потенциальных поставщиков или подрядчиков. Поскольку вопросы определения рынка относятся также к сфере антимонопольной политики и законодательства, взаимодействие между антимонопольными органами и агентствами по публичным закупкам, о целесообразности которого говорится выше в разделе [\\*\\*](#) общего комментария [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), должно позволить закупающим организациям использовать опыт соответствующих органов в области разработки правил и руководящих указаний для обеспечения объективности.

16. Закупающим организациям следует также помнить о рисках, которым они подвергают себя в случае определения не всех потенциальных поставщиков или подрядчиков в условиях ограниченного предложения на рынке. К таким рискам относится оспаривание действий закупающей организации согласно главе VIII Типового закона со стороны поставщика или подрядчика, который не был приглашен к участию в закупках несмотря на то, что он, по его собственному мнению, вполне в состоянии поставить требуемый объект. Если на заблаговременное уведомление откликаются ранее неизвестные поставщики, им должно быть разрешено представить тендерную заявку или предложение, если только они не дисквалифицируются или не признаются не отвечающими

условиям, указанным в уведомлении о закупках (например, зарубежные поставщики при проведении сугубо внутренних закупок в соответствии со статьей 8 Типового закона). По этой причине, если размер рынка не вполне ясен или изучен, что особенно вероятно в случаях, когда поставщики находятся за рубежом, целесообразнее применять другие методы закупок, предусматривающие открытое привлечение представлений от неограниченного числа участников либо проведение открытых торгов с предквалификационным отбором. В качестве варианта можно разрешить использовать процедуры предварительного отбора, предусмотренные в рамках запроса предложений с проведением диалога согласно пункту 2 статьи 49 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). При таком подходе представлять тендерные заявки или предложения смогут лишь участники, прошедшие квалификационный отбор, либо поставщики с наилучшими квалификационными данными. При этом закупающей организации хотя и придется рассматривать заявки на предквалификационный или предварительный отбор, однако не потребуется изучать и оценивать тендерные заявки и предложения поставщиков, не прошедших квалификационный отбор, что позволит снизить общую административную нагрузку.

17. Помимо этого необходимо указать на связь между требованием о приглашении к участию в закупках всех потенциальных поставщиков или подрядчиком и положениями статьей 14 и 15 Типового закона, которые могут вести к увеличению административной нагрузки и затягиванию процесса закупок в случае появления дополнительных поставщиков. Эти статьи требуют устанавливать окончательный срок подачи документов, обеспечивающий поставщикам или подрядчикам достаточное время для направления представлений, и разрешают при необходимости его продлевать. Хотя эти статьи прямо не предусматривают требования о продлении срока подачи документов в случае появления новых поставщиков, оно логически вытекает из требования о выделении достаточного количества времени на подготовку представлений, в связи с чем агентства по публичным закупкам или другие органы, отвечающие за разработку подзаконных актов, правил или руководящих указаний, возможно, пожелают четко предусмотреть в них соответствующее требование. Для того чтобы уменьшить риск поздней подачи заявок на участие, в заблаговременные уведомления можно включать просьбу о том, чтобы потенциальные участники заявляли о себе закупающей организации до даты издания тендерной документации.

18. При использовании процедуры прямого привлечения представлений с целью избежать несоразмерных расходов на рассмотрение большого числа тендерных заявок или предложений при относительно небольшой стоимости закупок, ключевым условием, позволяющим не допустить нарушений и злоупотреблений, является верное определение максимального числа участников и способа их отбора.

19. Хотя закупающая организация обладает большой свободой усмотрения в определении максимального числа участников в зависимости от обстоятельств конкретных закупок, в подзаконных актах, правилах и руководящих указаниях целесообразно рассмотреть вопрос о предельно допустимом минимальном числе. При этом следует помнить о требовании пункта 2 статьи 28 Типового закона относительно обеспечения максимально возможной конкуренции при

выборе и применении любого метода закупок [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). При запросе котировок требуется, чтобы в закупках участвовали как минимум трое поставщиков, однако применение этого метода закупок допускается в гораздо меньшем числе случаев, чем остальных методов, предусмотренных главой IV. По мнению многих специалистов, наименьшим приемлемым числом следует считать пять участников, поскольку такое количество в большинстве случаев позволяет избежать опасности сговора и не допустить подстраивания закупок под приближенного поставщика.

20. Добиться объективности при отборе указанного числа поставщиков или участников можно разными способами, например на основе очередности, путем жеребьевки или с помощью иного способа случайного выбора на товарном рынке. Цель должна заключаться в обеспечении максимально возможной конкуренции. Попутно следует заметить, что порядок отбора участников может быть также оспорен согласно главе VIII Типового закона [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), хотя основанием для обжалования в этом случае может служить скорее необъективный характер отбора, чем сам факт невыбора. Доказать факт необъективного отбора может быть легче в том случае, когда процедуры проводятся неоднократно и каждый раз отбирается одна конкретная ограниченная группа поставщиков. В подобных случаях закупающей организации следует принять особые меры предосторожности, чтобы продемонстрировать объективность при отборе поставщиков, которые будут приглашены к участию в закупках (либо рассмотреть вопрос об использовании такого инструмента, как рамочное соглашение, о котором упоминалось выше); в правилах и руководящих указаниях следует особо подчеркнуть, что в случае обжалования действий закупающей организации достичь желаемой цели, состоящей в экономии времени и средств, может не получиться.

21. При прямом привлечении представлений в рамках запроса котировок действуют менее жесткие требования, согласно которым к участию в закупках следует привлекать столько поставщиков или подрядчиков, сколько является практически целесообразным, однако не менее трех, хотя это требование следует рассматривать вместе с требованием пункта 2 статьи 28 об обеспечении максимально возможной конкуренции [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). Кроме того, как поясняется ниже в комментарии к соответствующему методу закупок [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), в правилах оценки стоимости закупок, предусмотренных статьей 12 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), необходимо уточнить, каким образом следует рассчитывать совокупную стоимость серии мелких закупок для целей определения того, превышает ли она установленные пороговые суммы.

22. Типовой закон предусматривает несколько методов и механизмов, позволяющих повысить эффективность процедур закупок и снизить административную нагрузку, связанную с публичным привлечением представлений от неограниченного числа участников, без ущерба для объективности, прозрачности и конкуренции. Одним из них являются, например, рамочные соглашения, предназначенные для осуществления многократных закупок, в том числе закупок сравнительно несложных и недорогих объектов, для приобретения которых обычно используется вторая категория методов, предусмотренных главой IV (запрос котировок и отдельные виды торгов с ограниченным участием и запроса предложений без проведения переговоров). Рамочные соглашения позволяют лишь один раз выполнить ряд



обязательных процедур, которые пришлось бы повторять каждый раз при проведении серии отдельных закупок: к таким процедурам относится рассмотрение и оценка представлений, как поясняется в комментарии к соответствующему методу закупок [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). Более простые административные процедуры, чем при проведении торгов, предусмотрены и в рамках электронных реверсивных аукционов, о чем будет подробнее сказано в комментарии к соответствующему методу закупок [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). Кроме того, электронные методы закупок, как правило, обеспечивают более высокую степень прозрачности, чем традиционный запрос котировок, поскольку обычно предполагают публичное привлечение представлений от неограниченного числа участников и, таким образом, обеспечивают более высокую степень прозрачности, чем метод торгов с ограниченным участием и метод запроса предложений.

## **В. Руководящие указания относительно методов закупок, предусмотренных главой IV**

23. Для удобства читателей комментариев к каждому из методов закупок, предусмотренных главой IV, включает общее описание метода и связанные с ним принципиальные соображения, замечания об условиях его применения и правилах привлечения представлений, а также комментариев к статьям о процедуре применения каждого метода. Соответствующие процедуры описаны в самой главе IV, однако, поскольку условия применения методов закупок и правила привлечения представлений изложены в главе II, в комментарии также приводятся ссылки на комментарий к соответствующим положениям главы II [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) и при необходимости даются дополнительные пояснения.

### **1. Торги с ограниченным участием**

#### Общее описание и основные принципиальные соображения

24. Как отмечено во вступительных замечаниях по настоящей главе [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), положения о торгах с ограниченным участием предусмотрены для того, чтобы предоставить закупающей организации возможность в исключительных случаях привлекать к участию только ограниченное число поставщиков или подрядчиков. К таким исключительным случаям относятся: закупка технически сложных или специализированных объектов, которые имеются в наличии только у ограниченного числа поставщиков (например, оборудование для атомных электростанций), и случаи, когда время и расходы, требующиеся для рассмотрения и оценки большого числа тендерных заявок, будут несоизмеримыми со стоимостью объекта закупок (например, когда объектом закупок являются эмблемы или значки, предназначенные для продажи во время спортивных мероприятий). Как поясняется во вступительных замечаниях, требовать публичного привлечения представлений от неограниченного числа участников в подобных случаях было бы неуместно.

**Статья 29, пункт 1. Условия использования метода торгов с ограниченным участием [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#)**

25. В пункте 1 статьи 29 определены условия использования метода торгов с ограниченным участием. Хотя при использовании данного метода и требуется принимать меры для обеспечения прозрачности, в частности публиковать заблаговременное уведомление о закупках согласно пункту 5 статьи 34, и хотя процедуры использования данного метода во всем, кроме привлечения представлений, совпадают с процедурами открытых торгов, его использование ограничивается строгими и жесткими условиями, которые следует рассматривать вместе с правилами привлечения представлений, предусмотренными пунктом 1 статьи 34. Эти условия и правила установлены из тех соображений, что использование данного метода, кроме как в отдельных исключительных случаях, существенно противоречило бы целям Типового закона.

26. Торги с ограниченным участием на основании подпункта (а) пункта 1 допускаются лишь при условии, что к участию в торгах приглашаются все поставщики или подрядчики, способные поставить объект закупок. Проводить торги с ограниченным участием на основании подпункта (b) пункта 1 разрешается лишь в том случае, если закупающая организация привлекает тендерные заявки от достаточно большого числа поставщиков, обеспечивающего эффективную конкуренцию, и отбирает это число на недискриминационной основе. В случае несоблюдения этих правил эффективность и действенность процесса закупок могут пострадать из-за процедурных проволочек, дополнительных этапов и процедур обжалования, предусмотренных Типовым законом, об опасности которых говорится выше во вступительных замечаниях по методам закупок, предусмотренным главой IV [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#).

27. Закупающая организация подвергает себя меньшему риску, если проводит торги с ограниченным участием на основании подпункта (b) пункта 1, т.е. в тех случаях, когда время и расходы, требующиеся для рассмотрения и оценки большого числа тендерных заявок, будут несоизмеримы со стоимостью объекта закупок. Если закупающая организация уже отобрала на объективной основе достаточное для обеспечения эффективной конкуренции число поставщиков или подрядчиков, она может отказаться рассматривать заявки на участие в торгах, поступающие от дополнительных поставщиков или подрядчиков, которые откликнулись на уведомление, опубликованное согласно пункту 5 статьи 34.

28. Положения подпункта (b) пункта 1 следует рассматривать вместе с положениями статьи 12 Типового закона, содержащей правила оценки стоимости закупок. В этой статье предусмотрены важнейшие гарантии против искусственного разделения объекта закупок, например с целью обоснования использования метода торгов с ограниченным участием согласно подпункту (b) пункта 1, а именно когда время и расходы, требующиеся для рассмотрения и оценки большого числа тендерных заявок, будут несоизмеримы со стоимостью объекта закупок. Закупающей организации следует также дать указания относительно порядка расчета совокупной стоимости при многократных закупках, как отмечалось выше в пункте [\\*\\*](#) вступительных замечаний [\\*\\*](#) [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#).

29. Согласно пункту 3 статьи 28 **[\*\*гиперссылка\*\*]** и подпункту (е) пункта 1 статьи 25 **[\*\*гиперссылка\*\*]** закупающая организация обязана указать в отчете причины и обстоятельства, на основании которых она решила использовать метод торгов с ограниченным участием вместо открытых торгов, причем такие причины и обстоятельства должны быть изложены в достаточно подробной форме, чтобы соответствующее решение можно было при необходимости пересмотреть или оспорить. В уведомлении же эти основания указывать не требуется (чтобы избежать составления неточных резюме или чрезмерно обширных уведомлений). (См. также руководящие указания по статье 25, в которых поясняется, каким образом поставщики, желающие оспорить выбор метода закупок, могут ознакомиться с указанными в отчете основаниями **[\*\*гиперссылка\*\*]**.)

**Статья 34, пункты 1 и 5. Привлечение представлений при торгах с ограниченным участием **[\*\*гиперссылка\*\*]****

30. В пункте 1 статьи 34 изложены минимальные требования в отношении привлечения представлений при торгах с ограниченным участием. Они были разработаны для содействия достижению цели, указанной в пункте 1 статьи 29, а именно обеспечению использования торгов с ограниченным участием только в самых исключительных случаях при поддержании надлежащего уровня конкуренции. Для каждого из двух исключительных случаев, предусмотренных условиями использования данного метода, разработаны свои требования: в случае проведения торгов с ограниченным участием на первом основании (согласно подпункту (а) пункта 1 статьи 29 **[\*\*гиперссылка\*\*]**), т.е. когда объект закупок носит высокосложный или специализированный характер и имеется в наличии только у ограниченного числа поставщиков, к участию требуется приглашать всех поставщиков или подрядчиков, которые могут предоставить соответствующий объект. Если же торги с ограниченным участием проводятся на втором основании (согласно подпункту (b) пункта 1 статьи 29 **[\*\*гиперссылка\*\*]**), т.е. когда время и расходы, требующиеся для рассмотрения и оценки большого числа тендерных заявок, несоизмеримы со стоимостью закупок, поставщиков или подрядчиков требуется приглашать на недискриминационной основе и в достаточном числе для обеспечения эффективной конкуренции. Принципиальные и практические вопросы, которые следует учитывать при подготовке руководящих указаний для закупающих организаций, рассматриваются в **[пунктах \*\* раздела \*\*]** вступительных замечаний по настоящей главе **[\*\*гиперссылки\*\*]**.

31. Требование об отборе участников на недискриминационной основе подразумевает, что при публикации уведомления в соответствии с пунктом 5 статьи 34 закупающая организация должна не просто сообщать о решении проводить торги с ограниченным участием, но и указывать максимальное число участников и способ их отбора; см. также пункты **\*\*** вступительных замечаний по настоящей главе выше **[\*\*гиперссылки\*\*]**.

**Статья 45. Торги с ограниченным участием **[\*\*гиперссылка\*\*]****

32. Процедура торгов с ограниченным участием регулируется статьей 45. Положения данной статьи весьма сжаты и просто предусматривают, что к процедуре торгов с ограниченным участием применяются положения главы III,

регулирующие процедуру открытых торгов [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), за исключением положений о порядке привлечения представлений, о котором говорилось в пунктах \*\* выше.

33. В соответствии с этим в пункте 2 предусматривается, что при проведении торгов с ограниченным участием не действуют требования статей 36-38 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). Статья 36 регулирует процедуры привлечения тендерных заявок при проведении открытых торгов и потому не применяется при торгах с ограниченным участием. Статья 37 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) регулирует содержание приглашения к участию в торгах, подлежащего публикации при открытых торгах. При проведении торгов с ограниченным участием публиковать приглашение к участию в торгах не требуется, а если оно все же публикуется, в нем необязательно указывать все сведения, перечисленные в статье 37. Что же касается статьи 38 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), то при торгах с ограниченным участием тендерная документация предоставляется всем поставщикам, которые были непосредственно приглашены и проявили интерес к участию в торгах.

34. При торгах с ограниченным участием некоторые положения статьи 38 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) все же будут применимыми. Если при торгах с ограниченным участием закупающая организация решит взимать плату за тендерную документацию, то, несмотря на неприменимость статьи 38, она будет обязана соблюдать требование, содержащееся в последнем предложении этой статьи ("плата, которую закупающая организация может взимать за тендерную документацию, включает только расходы на ее предоставление поставщикам или подрядчикам"). Это положение содержится и в других статьях Типового закона в аналогичном контексте и может рассматриваться как относящееся к оптимальной практике, призванной не допустить установления закупающей организацией чрезмерно высокой платы за тендерную документацию. Следует иметь в виду, что установление такой платы может негативно сказаться на участии в закупках поставщиков или подрядчиков, особенно малых и средних предприятий, а также на ценах, которые будут в итоге предложены участниками закупок. Принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают особо оговорить этот момент в подзаконных актах о закупках, принимаемых в соответствии с требованиями статьи 4 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#).

## **2. Запрос котировок**

### Общее описание и основные принципиальные соображения

35. Процедура запроса котировок представляет собой метод закупок, предназначенный для закупки недорогих объектов со стандартными спецификациями (часто называемых "готовые изделия"). В таких случаях участие в процедурах торгов, которые могут быть сопряжены со значительными денежными и временными затратами, может быть неоправданным. Согласно пункту 2 статьи 29, этот метод может использоваться только при закупках, стоимость которых ниже пороговой суммы, установленной в подзаконных актах о закупках. Подробнее об установлении пороговой суммы см. раздел \*\* комментария во вступительных замечаниях по главе I [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#).

36. При принятии законодательства на основе статьи 29 следует уточнить, что при осуществлении закупок, стоимость которых ниже пороговой суммы, использовать метод запроса котировок вовсе не обязательно. При рассмотрении вопроса об использовании иных методов закупок вместо запроса котировок закупающей организации следует руководствоваться положениями статьи 28, содержащей требование об обеспечении максимально высокой конкуренции и учете обстоятельств конкретных закупок при выборе наиболее подходящего метода, а также учитывать условия использования других методов закупок, которые могли бы быть уместными в данном случае (руководящие указания к статье 28 см. в пунктах \*\* комментария к главе II [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#)).

37. В частности, этот метод не предназначен для использования при многократных закупках из-за риска ограничения рынка и связанных с этим злоупотреблений (например, необъективный отбор поставщиков или создание необходимости в проведении повторных закупок в результате, например, искусственной разбивки объекта закупок на несколько частей с тем, чтобы их стоимость не превышала пороговой суммы, установленной согласно статье 12 (см. далее [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#)). В случае многократных закупок предпочтительной альтернативой является заключение открытого рамочного соглашения или, если речь идет о закупках более сложных товаров, заключение открытого рамочного соглашения по результатам процедур торгов (см. далее комментарий к главе VII [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#)). В случае использования данной процедуры на периодической основе повышению прозрачности может способствовать использование электронных каталогов. Например, если закупка запасных частей для парка транспортных средств носит разовый характер и новые закупки подобного рода в будущем не планируются, для ее осуществления можно использовать метод запроса котировок, если же закупка запчастей производится на регулярной основе, более уместным вариантом будет заключение рамочного соглашения.

38. Закупку более сложных объектов следует производить посредством торгов, позволяющих гарантировать большую степень прозрачности, и в этих случаях может быть оправдано проведение торгов с ограниченным участием при наличии оснований, указанных в подпункте (b) пункта 1 статьи 28. В случае если первоначальная закупка на небольшую сумму будет иметь долгосрочные последствия для закупающей организации, так как будет привязывать ее к определенному виду технологической системы или потребует осуществлять повторные закупки аналогичных объектов, рекомендуется использовать другие методы закупок, предусматривающие, в частности, заключение рамочного соглашения. При закупке товаров, простых услуг и аналогичных объектов в качестве одного из альтернативных подходов можно использовать электронный реверсивный аукцион. (Соответствующие руководящие указания относительно применения подпункта (b) пункта 1 статьи 28 при торгах с ограниченным участием см. в пунктах \*\* комментария к главе II [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#); соответствующие руководящие указания относительно положений об электронных реверсивных аукционах см. в пунктах \*\* комментария к главе VI [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#); соответствующие руководящие указания относительно положений о рамочных соглашениях см. в пунктах \*\* комментария к главе VII [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#).)

**Статья 29, пункт 2. Условия использования метода запроса котировок**  
[\*\*гиперссылка\*\*]

39. В пункте 2 статьи 29 изложены условия использования метода запроса котировок, включающие требование о том, чтобы стоимость закупок не превышала установленной пороговой суммы, о которой говорилось выше, и чтобы объект закупок не был произведен по конкретному описанию закупающей организации.

40. Положения пункта 2 следует рассматривать вместе со статьей 12 Типового закона, содержащей правила, касающиеся оценки стоимости закупок. Эта статья придает дополнительное и важное значение предполагаемой ограниченной сфере использования метода запроса котировок. Это достигается путем запрета искусственной разбивки объекта закупок для того, чтобы обойти стоимостный предел на использование запроса котировок во избежание применения обеспечивающих более сильную конкуренцию методов закупок, причем этот запрет имеет важнейшее значение для достижения целей Типового закона.

**Статья 34, пункты 2 и 5. Привлечение представлений при запросе котировок**  
[\*\*гиперссылка\*\*]

41. Пункт 2 статьи 34 [\*\*гиперссылка\*\*] устанавливает порядок привлечения представлений при запросе котировок. Цели Типового закона, заключающиеся в расширении и стимулировании участия в закупках и развитии конкуренции, применимы к любым закупкам, независимо от их стоимостного объема. Таким образом, закупающая организация обязана запросить котировки у такого числа поставщиков или подрядчиков, какое будет сочтено целесообразным, однако не менее, чем у трех поставщиков или подрядчиков, без исключений. Это минимальное требование устанавливается с учетом вида объекта, который планируется закупить при помощи запроса котировок, – имеющиеся в наличии товары или услуги, которые не производятся специально и предоставляются не по конкретному описанию закупающей организации и для которых сложился рынок (пункт 2 статьи 29 [\*\*гиперссылка\*\*]). При таком виде закупок должна всегда существовать возможность запроса котировок не менее чем у трех поставщиков или подрядчиков, у которых в наличии имеется объект закупок. Охватить более широкий круг поставщиков или подрядчиков и обеспечить запрос достаточного количества котировок закупающей организации позволяют также электронные закупки.

42. Принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают разработать руководящие указания с целью не допустить ограничения доступа к рынкам при отборе участников процедур запроса котировок или предотвратить злоупотребление этими процедурами, поскольку в самом Типовом законе положения о порядке определения участников отсутствуют. Злоупотребления могут заключаться, например, в отборе двух поставщиков, предлагающих заведомо высокие цены или находящихся в отдаленных регионах, с тем чтобы осуществить закупки у третьего, заранее выбранного поставщика. В данном случае актуальны те же соображения, которые были высказаны в связи с отбором поставщиков для участия при проведении торгов с ограниченным участием на основании подпункта (b) пункта 1 статьи 29 (см. комментарий, содержащийся во вступительных замечаниях по главе IV

выше [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)). На случай периодических закупок одних и тех же объектов целесообразно предусмотреть процедуры, требующие сопоставления с предыдущими офертами и обеспечивающие ротацию поставщиков. Механизмы надзора должны позволять отслеживать выигравших поставщиков, определенных с помощью данного метода, с целью оценки обоснованности решений о заключении с ними повторных договоров о закупках.

43. Хотя метод запроса котировок может применяться в гораздо меньшем числе случаев, чем остальные предусмотренные главой IV методы закупок, относящиеся ко второй категории (условия использования данного метода специально определены таким образом, чтобы ограничить сферу его применения и тем самым снизить опасность злоупотреблений), принимающие Типовой закон государства могут принять дополнительные меры предосторожности, предусмотрев в подзаконных актах, правилах и руководящих указаниях те же требования об объективности и обеспечении эффективной конкуренции, которые действуют в отношении других методов закупок. Это может несколько ограничить гибкость данного метода, однако облегчит контроль за соблюдением принципов прозрачности, конкуренции и справедливого и беспристрастного отношения ко всем участникам, лежащих в основе Типового закона, и позволит добиться большей последовательности. Если такие меры будут применяться в сочетании с механизмами электронных закупок, дополнительная административная нагрузка окажется минимальной.

44. Наиболее экономичными и обеспечивающими также более прозрачную процедуру отбора при закупках низкого стоимостного объема могут быть электронные методы запроса котировок. В частности, может быть признано, что использование электронных каталогов в качестве источника котировок позволяет обеспечить более высокую степень прозрачности при отборе поставщиков для запроса котировок, поскольку решение о таком отборе можно оценить путем сравнения с представленными в каталогах предложениями соответствующих наименований от других поставщиков (см. также руководящие указания относительно использования рамочных соглашений, предусмотренных главой VII, при многократных закупках объектов низкой стоимости). С учетом того, что при осуществлении закупок с помощью данного метода не требуется публиковать предварительное уведомление о закупках (см. далее пункт ... выше) и что стоимость таких закупок может быть меньше пороговой суммы, свыше которой согласно статье 23 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) требуется публиковать отдельное уведомление о решении заключить договор о закупках, огромное значение в данных случаях имеет обеспечение надлежащей прозрачности.

45. При этом требование о запросе котировок не менее чем у трех поставщиков не следует толковать таким образом, что в случае, если в ответ на запрос котировок, направленный трем или более поставщикам, будут получены только одна или две котировки, закупки являются недействительными.

#### **Статья 46. Запрос котировок [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)**

46. Процедура запроса котировок изложена в статье 46 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). С учетом характера и низкой стоимости закупаемых объектов в статье указаны лишь минимальные процедурные требования, разработанные в целях обеспечения справедливого и беспристрастного режима в отношении

поставщиков или подрядчиков, принимающих участие в закупках. На практике обеспечить прозрачность и гарантии против злоупотребления можно путем надзора за использованием этого метода, применяя, где это возможно, электронные средства для уменьшения расходов на эту деятельность при закупках низкого стоимостного объема.

47. В связи с изложенным в пункте 1 требованием о том, чтобы поставщикам, у которых запрашивается котировка, сообщалось, какие расходы следует включать в котировку, закупающая организация может пожелать рассмотреть возможность использования признанных торговых условий, в частности ИНКОТЕРМС, либо других общепринятых стандартных торговых описаний, используемых, например, на рынке информационно-коммуникационных технологий, с тем чтобы готовые изделия, для закупки которых предназначен рассматриваемый метод, можно было описывать с помощью стандартных определений, принятых в соответствующей отрасли. Это позволит также обеспечить большую прозрачность и сократить административную нагрузку, связанную с представлением и рассмотрением котировок.

### **3. Запрос предложений без проведения переговоров**

#### Общее описание и основные принципиальные соображения

48. Запрос предложений без проведения переговоров представляет собой метод закупок, который может применяться в тех случаях, когда закупающей организации необходимо рассмотреть финансовые аспекты предложений отдельно и только после завершения изучения и оценки качественных и технических аспектов предложений. При проведении закупок методом запроса предложений закупающая организация описывает свои потребности с функциональной точки зрения или исходя из ожидаемых конечных результатов, причем такое описание, хотя и может содержать технические характеристики, не предполагает какого-либо одного технического решения.

49. Этот подход уместен в тех случаях, когда закупающая организация не желает, чтобы финансовые аспекты предложений оказывали влияние на процесс изучения и оценки качественных и технических аспектов. Такие обстоятельства могут возникать, например, тогда, когда закупающая организация желает рассмотреть вопрос о том, будет ли действенным какое-либо конкретное техническое решение, или оценить квалификацию ключевого персонала. Таким образом, данный метод подходит для закупок предметов или услуг относительно стандартного характера, когда все аспекты предложений могут быть оценены без проведения обсуждений, диалога или переговоров с поставщиками.

50. В этой связи важно проводить четкое различие между "качественными и техническими аспектами" предложений и их "финансовыми аспектами". К "финансовым аспектам" в этом контексте относятся все коммерческие аспекты предложений, которые не могут быть изложены в исходных требованиях, а также окончательная цена. Так, например, финансовые возможности поставщиков или подрядчиков, оцениваемые в процессе рассмотрения их предложений и квалификационных данных, относятся к "качественным и техническим" аспектам. В других случаях такое разграничение может меняться в зависимости от обстоятельств. Например,



такие факторы, как страховые обязательства и предоставляемые гарантии, сроки поставки и условия гарантийного обслуживания, могут иметь решающее значение при оценке соответствия предложения минимальным требованиям закупающей организации, и в этом случае они относятся к "качественным и техническим" аспектам предложения. В других случаях соответствующие положения могут быть включены в коммерческие условия договора, и в этом случае они будут относиться к "финансовым" аспектам. В подзаконных актах, правилах и иных руководящих указаниях, издаваемых агентствами по публичным закупкам или аналогичными органами, необходимо дать достаточно четкие указания на данный счет, с тем чтобы помочь закупающим организациям обеспечить достаточную ясность и прозрачность при определении своих требований; в противном случае качество предложений может пострадать, а процесс закупок затянуться из-за необходимости уточнения неясных моментов с помощью механизмов, предусмотренных статьями 15 и 16 **[\*\*гиперссылки\*\*]**.

51. По этой причине метод закупок, охватываемый данным пунктом, не подходит для закупок в тех случаях, когда единственным или одним из основных критериев вынесения решения о заключении договора о закупках является цена или когда полная оценка не представляется возможной без оценки ценовых и неценовых критериев в совокупности. При таких обстоятельствах целесообразнее проводить торги, в рамках которых можно сосредоточиться на цене и не проводить поэтапного изучения и оценки качественных и технических аспектов предложений отдельно от финансовых аспектов. Закупающая организация может счесть более целесообразным проведение торгов также в тех случаях, когда у нее имеется слишком много технических требований. Этот метод не подходит и для тех случаев, когда существует необходимость проводить переговоры по любому из аспектов предложений (будь то качественному, техническому или финансовому), поскольку этот метод, как и торги, не позволяет проводить диалог или переговоры (в отношении тех видов закупок, при которых проведение диалога или переговоров может быть целесообразным и необходимым, см. комментарий к методам закупок, предусмотренным главой V **[\*\*гиперссылка\*\*]**).

52. С практической точки зрения, технические и качественные предложения будут представляться в одном конверте (или в его электронном эквиваленте) и потребуют проведения оценки вручную достаточно квалифицированными лицами. Для тех предложений, которые отвечают исходным требованиям, открывается второй конверт (или его электронный эквивалент), содержащий финансовые аспекты соответствующего предложения. Финансовые аспекты могут поддаваться автоматической оценке.

53. В соответствии с Типовым законом запрос предложений без проведения переговоров может использоваться при соблюдении условий его использования в отношении всех видов закупок в соответствии с решением ЮНСИТРАЛ не основывать выбор метода закупок на том, закупаются ли товары, работы или услуги, а скорее учитывать обстоятельства данных закупок и обеспечивать максимальную конкуренцию, насколько это практически возможно (пункт 2 статьи 28 Типового закона; соответствующие руководящие указания см. в пунктах **\*\*** комментария во вступительных замечаниях по главе II

[\*\*гиперссылка\*\*]). Тем не менее принимающие Типовой закон государства должны иметь в виду, что некоторые многосторонние банки развития рекомендуют, когда должны использоваться методы закупок, имеющие черты запроса предложений без проведения переговоров, как предусматривается в пересмотренном Типовом законе, чтобы они использовались для закупок четко определенных услуг, которые не являются ни сложными, ни дорогостоящими, например консультативных услуг, таких как услуги по разработке учебных программ. Для оказания таких услуг обычно привлекаются внешние специалисты, поскольку закупающие организации, как правило, не располагают внутренним потенциалом для проведения такого рода работы. Некоторые многосторонние банки развития могут и не санкционировать использование этого метода при других обстоятельствах, по меньшей мере в отношении финансируемых ими проектов.

**Статья 29, пункт 3. Условия использования метода запроса предложений без проведения переговоров [\*\*гиперссылка\*\*]**

54. Условия использования метода запроса предложений без проведения переговоров изложены в пункте 3 статьи 29. Согласно этому пункту данный метод может использоваться в тех случаях, когда закупающей организации "необходимо" рассмотреть финансовые аспекты предложений отдельно от изучения и оценки качественных и технических аспектов, причем это условие предполагает, что наличие такой необходимости должно быть доказуемым и обусловленным объективными факторами. Как следует из описания соответствующей процедуры, данный метод предусматривает поэтапную процедуру изучения и оценки предложений, в рамках которой сначала рассматриваются их качественные и технические аспекты. Только если техническое предложение в полной мере отвечает исходным требованиям, указанным в запросе предложений, закупающая организация переходит к рассмотрению их цены и финансовых аспектов. Подробнее о разграничении качественных, технических и финансовых аспектов предложений см. в пунктах \*\* выше.

**Статья 35. Привлечение представлений при процедурах запроса предложений, в частности при запросе предложений без проведения переговоров [\*\*гиперссылка\*\*]**

55. Порядок привлечения представлений при закупках методом запроса предложений регулируется статьей 35. Согласно общему правилу, предусмотренному Типовым законом, привлечение представлений при процедурах запроса предложений осуществляется публично среди неограниченного числа участников, как поясняется в разделе \*\* руководящих указаний по части II главы II [\*\*гиперссылка\*\*]. Такой порядок привлечения представлений предусматривает публикацию приглашения к участию в закупках, предоставление тендерной документации всем, кто откликнулся на это приглашение, и подробное рассмотрение квалификационных данных и представлений всех поставщиков и подрядчиков, направивших закупающей организации свои тендерные заявки или иные оферты.

56. Согласно подпункту (а) пункта 2 статьи 35 при процедурах запроса приглашений разрешается делать исключения из вышеупомянутого общего

правила и прибегать к прямому привлечению представлений в том случае, если объект закупок имеется в наличии лишь у ограниченного числа поставщиков и подрядчиков, что вполне возможно при тех обстоятельствах, в которых предусмотрено применение метода запроса предложений без проведения переговоров. Отступление от общего правила допускается лишь при условии привлечения представлений от всех таких поставщиков или подрядчиков (см. подпункт (а) пункта 2 статьи 35 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)) и публикации заблаговременного уведомления о закупках согласно пункту 3 статьи 35 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). Соответствующие требования и их последствия, связанные, в частности, с возможностью появления ранее неизвестных поставщиков в результате публикации уведомления, рассматриваются в комментарии, касающемся привлечения представлений, во вступительных замечаниях по главе IV [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)<sup>1</sup>.

57. Если до начала процедуры запроса предложений без проведения переговоров проводятся предквалификационные процедуры, порядок привлечения представлений регулируется отдельными нормами, предусмотренными статьей 18 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), положения которой требуют осуществлять привлечение представлений также на международном уровне в том же порядке, который предусмотрен статьей 33 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). Дополнительные руководящие указания изложены в комментарии к руководящим указаниям, касающимся этих статей [\[\\*\\*гиперссылки\\*\\*\]](#). После завершения предквалификационных процедур запрос предложений должен быть направлен всем поставщикам, прошедшим предквалификационный отбор.

58. Из общего правила, требующего привлекать представления на международном уровне во всех случаях, когда перед закупками не проводятся предквалификационные процедуры в соответствии со статьей 18 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), могут делаться исключения, предусмотренные подпунктами (b) и (c) пункта 1 статьи 35. В подпункте (c) упомянуты те же исключения, которые предусмотрены в пункте 4 статьи 33 в отношении открытых торгов: к ним относятся случаи проведения внутренних закупок и закупок низкой стоимости. Принципиальные соображения, по которым такие исключения были предусмотрены, подробно изложены в комментарии к части II главы II [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#); основная же их цель состоит в том, чтобы смягчить требование о публикации объявления о закупках на международном уровне в тех случаях, когда ожидаемые преимущества от такой публикации будут сведены на нет связанными с ней расходами или когда смысл в такой публикации вообще отсутствует.

59. Еще одно исключение, предусмотренное подпунктом (b) пункта 1, фактически предоставляет закупающей организации право выбора между публичным и прямым привлечением представлений. С учетом того факта, что в некоторых случаях требование о публичном привлечении представлений может быть неуместным или противоречить целям экономичности и эффективности, в пункте 2 этой статьи перечислены случаи, когда закупающая организация

---

<sup>1</sup> Речь идет о том, что закупающая организация не вправе отклонять предложения, полученные от поставщиков или подрядчиков, которым не направлялся запрос. Считает ли Рабочая группа необходимым подробнее рассмотреть вопрос о том, каким образом закупающая организация должна рассматривать подобные предложения?

может прибегнуть к прямому привлечению представлений. Таких случаев два: когда объект закупок по причине его высокосложного или специализированного характера имеется в наличии у ограниченного числа поставщиков или подрядчиков (подпункт (а) пункта 2 статьи 35 [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#)) или когда время и расходы, требующиеся для рассмотрения и оценки большого числа тендерных заявок, будут несоизмеримыми со стоимостью закупок (подпункт (b) пункта 2 статьи 35 [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#)). Вопросы, возникающие в связи с разрешением и использованием прямого привлечения представлений при подобных обстоятельствах, подробно рассматриваются в пунктах **\*\*** комментария, содержащегося во вступительных замечаниях по главе IV [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#).

60. В подпункте (с) пункта 2 статьи 35 предусмотрено отдельное, третье основание, согласно которому в рамках процедуры запроса предложений может быть оправдано прямое привлечение представлений, – если закупки связаны с закрытой информацией. Однако даже в подобных случаях закупающая организация обязана привлекать предложения от достаточного числа поставщиков или подрядчиков для обеспечения действенной конкуренции.

61. Пункты 3 и 4 статьи 35 призваны обеспечить большую прозрачность и подотчетность при использовании прямого привлечения представлений. Пункт 3 требует, чтобы закупающая организация включала в отчет о процедурах закупок изложение причин и обстоятельств, которыми она руководствовалась для обоснования использования прямого привлечения представлений в рамках процедур запроса предложений. Пункт 4 требует, чтобы закупающая организация, когда она прибегает к прямому привлечению представлений, публиковала уведомление о закупках (в соответствии с требованиями пункта 5 статьи 33 [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#)) (если только тем самым не наносится ущерб закрытой информации). Причины, по которым требуется публикация соответствующих уведомлений, их содержание и форма рассматриваются в комментарии к части II главы II [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#).

#### **Статья 47. Запрос предложений без проведения переговоров** [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#)

62. Процедуры закупок с помощью запроса предложений без проведения переговоров регулируются статьей 47. В пункте 1 этой статьи путем ссылки на статью 35 Типового закона еще раз излагается общее правило о том, что привлечение предложений должно проводиться публично, на международной основе и среди неограниченного числа участников. Исключения из этого правила рассмотрены в предыдущем разделе.

63. Приглашение к участию в процедурах запроса предложений без проведения переговоров должно содержать, как минимум, информацию, указанную в пункте 2. Эта минимальная информация должна помочь поставщикам или подрядчикам определить, заинтересованы ли они в участии и имеют ли они на него право, и если да, то каким образом они могут принять участие в закупках. Соответствующие требования аналогичны требованиям, применимым к приглашению к участию в торгах (статья 37 [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#)). Они содержат требуемую минимальную информацию и не препятствуют закупающей организации включать дополнительную информацию, которую

она считает необходимой. Закупающая организация должна принимать во внимание то обстоятельство, что согласно обычной практике такое приглашение должно быть кратким, поэтому включать в него следует лишь наиболее важную информацию о закупках, которая имеет наибольшее отношение к первоначальному этапу процедур закупок. Вся другая информация о закупках, включая уточнение информации, изложенной в приглашении, включается в запрос предложений (см. пункт 4 статьи 47). Этот подход помогает избегать повторов, возможных несоответствий и путаницы в содержании документов, направляемых покупающей организацией поставщикам или подрядчикам. Тем не менее, если покупающая организация использует электронные средства обнародования и коммуникации, то в приглашение можно включить ссылку на веб-сайт с условиями самого запроса предложений: этот подход способствует повышению как эффективности, так и прозрачности.

64. В подпункте (е) пункта 2 указываются минимальные требования в отношении технических и качественных параметров, которым должны удовлетворять предложения, чтобы считаться отвечающими формальным требованиям. Это положение подразумевает, что в приглашении должен быть указан как пороговый уровень для отсева несоответствующих предложений, так и порядок определения результатов оценки предложений, которые отвечают формальным требованиям или превосходят их. Четкое определение минимальных требований и критериев оценки (которые требуется указывать согласно данному пункту) является одним из ключевых условий, которые должны обеспечить высокое качество представляемых предложений. При внутренних закупках покупающая организация может не указывать информацию о валюте платежа и используемых языках, предусмотренную подпунктами (i) и (j) пункта 2, если это не требуется при сложившихся обстоятельствах, хотя в некоторых многоязычных странах указание языка или языков может быть актуальным даже в контексте внутренних закупок.

65. В пункте 3 конкретно определяется группа поставщиков или подрядчиков, которым должен направляться запрос предложений. В зависимости от обстоятельств данных закупок в эту группу могут входить все поставщики или подрядчики, которые ответили на приглашение в соответствии с указанными в нем процедурами и требованиями, или же, если был проведен предквалификационный отбор, только те поставщики или подрядчики, которые прошли такой предквалификационный отбор; или же, в случае прямого привлечения представлений, только те поставщики или подрядчики, которые были прямо приглашены. Эти положения содержат стандартную оговорку, которая также содержится в других положениях Типового закона в аналогичном контексте и которая предусматривает, что плата, которая может взиматься за запрос предложений, может отражать только расходы на направление запроса предложений поставщикам или подрядчикам. (Подробнее о данном ограничении см. в руководящих указаниях по статье [...].)

66. В пункте 4 содержится перечень минимальной информации, которая должна быть включена в запрос предложений, с тем чтобы способствовать поставщикам или подрядчикам в подготовке их предложений и позволить покупающей организации сопоставлять такие предложения на равной основе. По уровню регламентации и содержанию этот перечень во многом совпадает с

положениями о требованиях к содержанию тендерной документации при процедурах торгов (статья 39 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)). Имеющиеся же различия отражают процедурные особенности данного метода закупок и призваны обеспечить, чтобы финансовые аспекты предложений представлялись хотя и одновременно с качественными и техническими аспектами, однако отдельно от них. Как разъясняется выше, закупающая организация не будет обладать доступом к финансовым аспектам предложений до тех пор, пока она не проведет оценку их технических и качественных аспектов. При внутренних закупках закупающая организация может не указывать информацию о валюте платежа, предусмотренную подпунктом (с) пункта 4, если это не требуется при сложившихся обстоятельствах.

67. Пункты 5-10 этой статьи регулируют поэтапные процедуры изучения и оценки предложений в рамках данного метода закупок. Они призваны обеспечить, чтобы при оценке качественных и технических аспектов предложений и составлении рейтинга поставщиков или подрядчиков по ее результатам на закупающую организацию не влияли финансовые аспекты предложений. Ряд положений этих пунктов направлены на обеспечение прозрачности и добросовестности в ходе этого процесса. Например, в пунктах 6-8 содержатся требования о том, чтобы результаты оценки технических и качественных аспектов предложений сразу же заносятся в отчет о процедурах закупок и сообщались всем поставщикам или подрядчикам, которые представили предложения. В интересах поставщиков и подрядчиков, качественные и технические аспекты предложений которых были отклонены, разработаны специальные нормы, согласно которым таким поставщикам требуется незамедлительно сообщать не только о факте отклонения их предложений, но и о его причинах, а также возвращать им невскрытые конверты с финансовыми аспектами предложения. Эти положения имеют важное значение для своевременного предоставления информации проигравшим поставщикам и для возможности ее эффективного оспаривания. (Более полное рассмотрение выгод и процедур предоставления информации см. в [\[\\*\\*разделе \\*\\* общего комментария и в разделе \\*\\* вступительных замечаний по главе VIII\] \[\\*\\*гиперссылки\\*\\*\]](#).)

68. Пункты 8 и 9 разрешают присутствовать при вскрытии вторых конвертов (содержащих финансовые аспекты предложений) поставщикам или подрядчикам, предложения которых в отношении качественных и технических аспектов предложений отвечают минимальным требованиям или превышают их. Таким образом, они могут проверить достоверность информации, объявленной закупающей организацией при вскрытии вторых конвертов, которая имеет к ним отношение, например информации о результатах оценки и о финансовых аспектах их предложений, и могут наблюдать за тем, определяется ли выигравшее предложение в соответствии с критериями и процедурой, установленными в запросе предложений.

69. Типовой закон регулирует сложные сценарии, сопряженные с отдельной оценкой всех аспектов предложений и сочетающие результаты этих оценок для определения выигравшего предложения. В связи с этим в пункте 10 выигравшее предложение при использовании этого метода закупок определяется как предложение с наилучшей совокупной оценкой, определяемой на основе неценовых критериев, указанных в запросе

предложений, и цены. Вместе с тем принимающим Типовой закон государствам следует иметь в виду, что при закупках более простых объектов закупающая организация может выбирать выигравшее предложение на основе только цены, указанной в предложениях, отвечающих минимальным требованиям или превосходящих их, при условии, что данный критерий оценки указан в приглашении к участию в закупках и запросе предложений. Этот подход может быть уместен в тех случаях, когда закупающая организация устанавливает настолько высокие требования к качественным и техническим аспектам предложений, что ей уже не требуется проводить оценку отдельных предложений и составлять рейтинг, поскольку она может быть уверена в том, что все поставщики и подрядчики, чьи предложения соответствуют предъявляемым требованиям или превосходят их, будут в состоянии исполнить договор о закупках на более или менее одинаковом уровне компетентности. В подобных случаях оценивать другие финансовые аспекты предложений помимо цены уже не требуется.

---