



Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited
4 February 2011
Russian
Original: English

**Комиссия Организации Объединенных
Наций по праву международной торговли**
Рабочая группа I (Закупки)
Двадцатая сессия
Нью-Йорк, 14-18 марта 2011 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 соответствующих положений глав II, IV и V Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках, касающихся запроса предложений без проведения переговоров и запроса предложений с проведением последовательных переговоров.

* 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

[Для удобства пользования в настоящем добавлении обобщается предлагаемый постатейный комментарий к различным положениям Типового закона, регулирующим запрос предложений без проведения переговоров и запрос предложений с проведением последовательных переговоров]

A. Предлагаемый текст Руководства по принятию пересмотренного Типового закона, касающийся вопросов, связанных с запросом предложений без проведения переговоров

1. Условия использования

Соответствующее положение пересмотренного Типового закона, касающееся условий использования:

"Статья 28. Условия использования методов закупок согласно главе IV настоящего Закона (... запрос предложений без проведения переговоров)

3) Закупающая организация может проводить закупки с помощью запроса предложений без проведения переговоров в соответствии со статьей 46 настоящего Закона, когда покупающей организации необходимо рассмотреть финансовые аспекты предложений отдельно и только после завершения изучения и оценки качественных и технических аспектов предложений".

Предлагаемый текст для Руководства

1. В пункте 3 предусматриваются условия использования запроса предложений без проведения переговоров, т.е. метода закупок, который может использоваться тогда, когда а) покупающая организация желает выразить свои потребности функциональным или основывающимся на результатах способом¹

¹ В руководящих положениях по статьям 26 и 27 (касающимся выбора методов закупок) будет разъяснено, что закупки с помощью методов запроса предложений можно отличать от процедур торгов, поскольку потребности покупающей организации при использовании методов запроса предложений излагаются в исходных требованиях, которые в качестве общего правила сосредоточиваются на функциональных аспектах объекта, подлежащего закупкам. Такой вид изложения потребностей покупающей организации может также быть охарактеризован как основывающееся на результатах описание. С другой стороны, в

и b) ей необходимо рассмотреть финансовые аспекты предложений отдельно и только после завершения и изучения и оценки качественных и технических аспектов предложений. Этот подход является надлежащим тогда, когда закупающая организация не желает, чтобы на нее оказывали воздействие финансовые аспекты предложений при изучении и оценке ею их качественных и технических аспектов, а слово "необходимо", содержащееся в этих положениях, призвано указать на то, что существует объективная и могущая быть продемонстрированной необходимость того, чтобы закупающая организация придерживалась данной последовательной процедуры изучения и оценки. 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. Только в том случае, если техническое предложение в полной мере отвечает исходным требованиям, обозначенным в запросе предложений, закупающая организация будет продолжать рассматривать цену соответствующего предложения. В связи с этим данный метод подходит для закупок предметов или услуг относительно стандартного характера, когда все аспекты предложений могут быть оценены без проведения обсуждения, диалога или переговоров с поставщиками.

2. По этой причине метод закупок, охватываемый данным пунктом, не подходит для закупок, когда цена является единственным критерием вынесения решения о заключении договора о закупках или одним из основных критериев вынесения такого решения или же когда полная оценка не представляется возможной без оценки ценовых и неценовых критериев в совокупности². При таких обстоятельствах был бы целесообразным метод закупок на основе торгов, который сосредоточивается на цене и который не предусматривает последующего изучения и оценки качественных и технических аспектов предложений, а также финансовых аспектов. Закупающая организация может установить, что метод закупок на основе торгов также является более подходящим тогда, когда он сопряжен со многими техническими требованиями. Этот метод также не является подходящим тогда, 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, в которых проведение диалога или переговоров может быть целесообразным и необходимым, см. руководящие положения, касающиеся запросов предложений с проведением диалога и последовательных переговоров, в [...] ниже).

3. С практической точки зрения технические и качественные предложения будут представляться в одном конверте (или в его электронном эквиваленте), и они 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. Термин "финансовые

процедурах торгов описание потребностей закупающей организации включает технические спецификации и основывается на одном, определенном техническом решении (также называется основывающимся на вводимых факторах описанием).

² Рабочая группа, возможно, пожелает привести примеры закупок такого вида.

аспекты" в этом контексте означает, что в таком конверте будут содержаться все коммерческие аспекты предложений, которые не могут быть изложены в исходных требованиях (эти аспекты могут включать условия, гарантии, страхование и т.д.), а также окончательная цена³. Эти аспекты могут поддаваться автоматической оценке.

4. [При использовании процедур торгов закупающая организация может запросить разъяснение в отношении тендерных заявок, с тем чтобы содействовать применению процедуры изучения и оценки, и предусматривает, что незначительные отступления, которые не затрагивают существа тендерной заявки, могут быть приняты (см. статью 42(1) и (2)). Можно считать, что необходимость в таком механизме может быть меньшей в контексте процедур запроса предложений, поскольку предложения отвечают исходным требованиям, а не техническим спецификациям. Тем не менее принимающее Типовой закон государство, возможно, пожелает включить положения, аналогичные положениям статьи 42, с сопутствующими гарантиями.]⁴

5. 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 (статья 27 (2) Типового закона; соответствующие руководящие положения см. в пунктах ... выше). Тем не менее принимающие Типовой закон государства должны будут осведомлены о том, 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 разработка учебных программ, которая обычно поручается внешним специалистам, 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.

6. Процедуры использования запроса предложений без проведения переговоров, включая представление конвертов, как это описано выше, изложены в статье 46; они соответствуют механизмам прозрачности и конкуренции открытых торгов, за исключением того, что (как будет

³ В ходе консультаций экспертов было высказано предположение о том, что термин "финансовые аспекты", используемый в этом тексте, может быть неточным с учетом понимания экспертами охвата соответствующих предметов; и что приемлемым альтернативным термином мог бы быть термин "сопряженные с ценой аспекты". Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть это предположение.

⁴ Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, можно ли включить такое положение в качестве альтернативного варианта в саму статью 46 и в другие надлежащие методы закупок (или же в качестве общего положения, и в таком случае оно может также применяться к предквалификационному отбору и квалификационным данным).

дополнительно разъяснено ниже), закупающая организация может прибегнуть к прямому привлечению представлений при определенных обстоятельствах. Дополнительные руководящие положения по этим процедурным аспектам см. в пунктах [...] ниже.

Обсуждение изменений в условиях использования по сравнению с текстом 1994 года см. в разделе A.4 ниже.

2. Привлечение представлений

Соответствующее положение пересмотренного Типового закона, касающееся привлечения представлений:

"Статья 34. Привлечение представлений при использовании процедур запроса предложений

1) Приглашение к участию в процедурах запроса предложений публикуется в соответствии со статьей 32 (1) и (2), за исключением случаев, когда:

а) закупающая организация проводит предквалификационные процедуры в соответствии со статьей 17 настоящего Закона или процедуры предварительного отбора в соответствии со статьей 48 (3) настоящего Закона; или

б) закупающая организация осуществляет прямое привлечение представлений при условиях, изложенных в пункте 2 настоящей статьи; или

с) закупающая организация решает воздержаться от публикации приглашения в соответствии со статьей 32 (2) настоящего Закона в силу обстоятельств, упомянутых в статье 32 (4) настоящего Закона.

2) Закупающая организация может прибегнуть к прямому привлечению представлений при использовании процедур запроса предложений, если:

а) объект, который необходимо закупить, имеется в наличии только у ограниченного числа поставщиков или подрядчиков, при условии, что закупающая организация привлекает предложения всех таких поставщиков или подрядчиков; или

б) время и расходы, требующиеся для рассмотрения и оценки большого числа предложений, будут несоизмеримы со стоимостью объекта, который необходимо закупить, при условии, что закупающая организация привлекает предложения достаточного числа поставщиков или подрядчиков для обеспечения эффективной конкуренции; или

с) закупки связаны с закрытой информацией, при условии, что закупающая организация привлекает предложения достаточного числа поставщиков или подрядчиков для обеспечения эффективной конкуренции.

3) Закупающая организация включает в отчет, требуемый согласно статье 24 настоящего Закона, изложение причин и обстоятельств, которыми она руководствовалась для обоснования использования прямого привлечения представлений в рамках процедур запроса предложений.

- 4) Когда закупающая организация прибегает к прямому привлечению представлений при использовании процедур запроса предложений, то она обеспечивает опубликование уведомления о закупках в соответствии с требованиями, изложенными в статье 33 (5)".

Предлагаемый текст для Руководства:

1. Эта статья регулирует привлечение представлений при использовании процедур запроса предложений. Типовой закон предусматривает три вида процедур запроса предложений: запрос предложений без проведения переговоров; запрос предложений с проведением диалога; и запрос предложений с проведением последовательных переговоров. Эта статья применяется ко всем трем видам процедур запроса предложений. Она предусматривает различные варианты привлечения представлений, которые может выбирать закупающая организация в зависимости от обстоятельств данных закупок.

2. С учетом целей Типового закона, заключающихся в расширении и стимулировании участия в процедурах закупок поставщиков и подрядчиков, а также развитии конкуренции между ними, в пункте 1 этой статьи устанавливается в качестве субсидиарной нормы требование в отношении открытого международного привлечения представлений. Положения, содержащиеся в этом пункте, направлены на обеспечение того, чтобы многие поставщики и подрядчики, насколько это возможно, были осведомлены о процедурах закупок и были в состоянии выразить свою заинтересованность в участии. Как и в случае процедур торгов, эта цель достигается с помощью положения о том, что приглашение к участию в процедурах запроса предложений должно публиковаться как можно шире, как предписывает этот пункт.

3. Если процедурам запроса предложений предшествуют предквалификационные процедуры, то привлечение представлений обуславливается отдельным регулированием согласно статье 17, положения которой также требуют международного привлечения представлений таким же образом, как это требуется в статье 32. Дополнительные руководящие положения изложены в комментарии к руководящим положениям, касающимся этих статей. После завершения предквалификационных процедур запрос предложений должен быть направлен всем прошедшим предквалификационный отбор поставщикам. Аналогичным образом, когда используются процедуры предварительного отбора в процедурах запроса предложений с проведением диалога согласно статье 48 (3), применяются специальные нормы: запросу предложений должно предшествовать открытое приглашение к предварительному отбору, а после процедур предварительного отбора запрос предложений направляется всем прошедшим предварительный отбор поставщикам или подрядчикам. Как и в случае предквалификационных процедур, широкий международный охват, за исключением случаев, указанных в статье 32 (4), обеспечивается в процедурах предварительного отбора посредством применения статьи 17 (2).

4. Кроме того, как и в случае процедур торгов, существуют исключения из этой субсидиарной нормы, требующей международного привлечения представлений. Эти исключения предусмотрены пунктом 1 (b) и (c) этой

статьи. Исключения, изложенные в пункте 1 (с), аналогичны исключениям, установленным в статье 32: т.е. в отношении внутренних закупок и закупок при низкой стоимости объекта, как это указано в статье 32 (4). С учетом сходных черт этих положений, соображения, высказанные в настоящем Руководстве в отношении статьи 32, следует принимать во внимание при принятии этого пункта (см. пункты ... выше). Исключение, установленное в пункте 1 (b), не предусмотрено статьей 32, поскольку оно относится только к процедурам запроса предложений, в связи с которыми может существовать выбор между публичным и прямым привлечением представлений.

5. В порядке признания того, что в определенных случаях требование о публичном привлечении представлений может быть неоправданно обременительным или может противоречить целям экономичности и эффективности, в пункте 2 этой статьи излагаются те случаи, когда закупающая организация может прибегнуть к прямому привлечению представлений при использовании процедур запроса предложений (без проведения предквалификационных процедур или предварительного отбора). В подпунктах (a) и (b) в целом указываются обстоятельства, которые могут оправдывать прямое привлечение представлений при проведении торгов с ограниченным участием (согласно статье 28 (1)), и соображения, высказанные в настоящем Руководстве в отношении статьи 28 (1), таким образом, являются значимыми в контексте пункта 2 (a) и (b). (Руководящие положения по статье 28 (1) см. в пунктах ... выше.) В подпункте (c) указывается отдельное основание, которое может оправдывать использование прямого привлечения представлений в процедурах запроса предложений – закупки, связанные с закрытой информацией. В таких случаях закупающая организация может привлекать предложения от достаточного числа поставщиков или подрядчиков для обеспечения действенной конкуренции.

6. При решении вопроса о том, следует ли осуществлять прямое привлечение представлений, закупающая организация должна рассмотреть вопрос о том, уполномочена ли она отклонять любые незапрошенные предложения, или вопрос о порядке рассмотрения ею любых таких предложений. Обсуждение по этому аспекту в настоящем Руководстве, что касается статьи 33, также значимо в этом контексте (см. пункты ... выше).

7. Поскольку прямое привлечение представлений противоречит целям Типового закона по расширению и стимулированию открытого участия в процедурах закупок поставщиков и подрядчиков и развитию конкуренции между ними, пункты 3 и 4 включены для того, чтобы 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 при использовании процедур запроса предложений, обеспечивала опубликование уведомления о закупках в соответствии с требованиями, изложенными в статье 33 (5) (если только тем самым не наносится ущерб закрытой информации) (руководящие положения по статье 33 (5) см. в пунктах ... выше). Обе меры предназначены для содействия

возможному оспариванию затрагиваемыми поставщиками или подрядчиками использования и способа использования закупающей организацией прямого привлечения в противопоставлении публичному привлечению представлений.

Обсуждение изменений, касающихся привлечения представлений, по сравнению с текстом 1994 года см. в разделе A.4 ниже.

3. Процедуры

Соответствующее положение пересмотренного Типового закона, касающееся процедур:

"Статья 46. Запрос предложений без проведения переговоров

- 1) Закупающая организация привлекает предложения путем обеспечения опубликования приглашения к участию в процедурах запроса предложений без проведения переговоров в соответствии со статьей 34 (1) настоящего Закона, если только не применяется исключение, предусмотренное в этой статье.
- 2) В приглашение включается следующая информация:
 - a) наименование и адрес закупающей организации;
 - b) описание объекта закупок и желательные или требуемые сроки и место предоставления такого объекта;
 - c) условия договора о закупках в той степени, в какой они уже известны закупающей организации, и форма договора, если таковая имеется, который должен быть подписан сторонами;
 - d) критерии и процедуры, подлежащие использованию при определении квалификационных данных поставщиков или подрядчиков, и любые документальные доказательства или иная информация, которые должны быть представлены поставщиками или подрядчиками в подтверждение своих квалификационных данных в соответствии со статьей 9 настоящего Закона;
 - e) критерии и процедуры вскрытия, рассмотрения и оценки предложений в соответствии с положениями статей 10 и 11 настоящего Закона, включая минимальные требования в отношении технических и качественных параметров, которым должны удовлетворять предложения, чтобы считаться отвечающими формальным требованиям согласно статье 10 настоящего Закона, и заявление о том, что не удовлетворяющие этим требованиям предложения будут отклонены как не отвечающие формальным требованиям;
 - f) заявление в соответствии со статьей 8 настоящего Закона;
 - g) способы получения запроса предложений и место, где он может быть получен;
 - h) плата, при наличии таковой, взимаемая закупающей организацией за запрос предложений;

i) в случае взимания платы за запрос предложений – способ оплаты запроса предложений и валюта платежа;

j) язык или языки, на которых имеется запрос предложений;

k) порядок, место и окончательный срок представления предложений.

3) Закупающая организация направляет запрос предложений:

a) когда приглашение к участию в процедурах запроса предложений без проведения переговоров было опубликовано в соответствии с положениями статьи 34 (1) настоящего Закона, – каждому поставщику или подрядчику, который ответил на приглашение в соответствии с указанными в нем процедурами и требованиями;

b) в случае предквалификационного отбора – каждому поставщику или подрядчику, который прошел предквалификационный отбор в соответствии со статьей 17 настоящего Закона;

c) в случае прямого привлечения представлений согласно статье 34 (2) настоящего Закона – каждому поставщику или подрядчику, который был отобран закупающей организацией

и который вносит плату за запрос предложений в случае взимания таковой. Плата, которую закупающая организация может взимать за запрос предложений, включает только расходы на его предоставление поставщикам или подрядчикам.

4) Помимо информации, указанной в пунктах 2 (a)-(e) и (k) настоящей статьи, в запрос предложений включается следующая информация:

a) инструкции по подготовке и представлению предложений, включая инструкции для поставщиков или подрядчиков, согласно которым они должны одновременно представить закупающей организации предложения в двух конвертах: в одном конверте должны быть указаны технические и качественные характеристики предложения, а в другом – финансовые аспекты предложения;

b) если поставщикам или подрядчикам разрешено представлять предложения только в отношении части объекта закупок, – описание той части или частей объекта закупок, в отношении которых могут быть представлены предложения;

c) валюта или валюты, в которых должна быть рассчитана или выражена цена предложения, валюта, которая будет использоваться для оценки предложений, и либо обменный курс, который будет использован для пересчета цен предложений в эту валюту, либо заявление о том, что будет использован курс, действующий на определенную дату и публикуемый указанным финансовым учреждением;

d) способ, на основе которого должна быть рассчитана или выражена цена предложения, включая указание на то, должна ли цена содержать другие элементы помимо стоимости объекта закупок, например, возмещение расходов на транспортировку, представление

предложения, страхование, пользование оборудованием, уплату пошлин или налогов;

е) способы, с помощью которых поставщики или подрядчики в соответствии со статьей 15 настоящего Закона могут запрашивать разъяснения запроса предложений, и заявление о том, намеревается ли закупающая организация на этом этапе провести совещание с поставщиками или подрядчиками;

ф) ссылки на настоящий Закон, подзаконные акты о закупках и другие законы и правила, имеющие непосредственное отношение к процедурам закупок, в том числе к процедурам, применимым к закупкам, связанным с закрытой информацией, и указание места, в котором эти законы и правила можно найти;

г) имя, должность и адрес одного или нескольких должностных лиц или служащих закупающей организации, которые уполномочены непосредственно поддерживать связь с поставщиками или подрядчиками или получать от них сообщения в связи с процедурами закупок, без вмешательства посредника;

h) уведомление о предусмотренном в статье 63 настоящего Закона праве на оспаривание или апелляцию в отношении решений или действий закупающей организации, которые предположительно противоречат положениям настоящего Закона, а также информация о применимом периоде ожидания, а если таковой не предусмотрен, – заявление об этом и изложение причин;

i) любые формальности, которые потребуются после акцепта предложения для вступления в силу договора о закупках, включая, где это применимо, составление письменного договора о закупках и утверждение другим органом, и предполагаемый срок, который потребуется для получения утверждения после отправления уведомления об акцепте;

j) любые другие требования, которые могут быть установлены закупающей организацией в соответствии с настоящим Законом и подзаконными актами о закупках и которые касаются подготовки и представления предложений и процедур закупок.

5) До вскрытия конвертов с финансовыми аспектами предложений закупающая организация рассматривает и оценивает технические и качественные характеристики предложений в соответствии с критериями и процедурами, указанными в запросе предложений.

6) Результаты рассмотрения и оценки технических и качественных характеристик предложений сразу же заносятся в отчет о процедурах закупок.

7) Предложения, технические и качественные характеристики которых не удовлетворяют соответствующим минимальным требованиям, рассматриваются как не отвечающие формальным требованиям и на этом основании отклоняются. Уведомление об отклонении и причинах отклонения, а также невскрытый конверт с финансовыми аспектами

предложения незамедлительно направляются каждому соответствующему поставщику или подрядчику, предложение которого было отклонено.

8) Предложения, технические и качественные характеристики которых удовлетворяют соответствующим минимальным требованиям или превышают их, рассматриваются как отвечающие формальным требованиям. Закупающая организация незамедлительно сообщает каждому поставщику или подрядчику, представившему такое предложение, результаты оценки технических и качественных характеристик его соответствующего предложения. Закупающая организация приглашает всех таких поставщиков или подрядчиков на вскрытие конвертов с финансовыми аспектами их предложений.

9) Результаты оценки технических и качественных характеристик каждого отвечающего формальным требованиям предложения и соответствующих финансовых аспектов этого предложения зачитываются в присутствии поставщиков или подрядчиков, приглашенных в соответствии с пунктом 8 настоящей статьи на вскрытие конвертов с финансовыми аспектами предложений.

10) Закупающая организация сопоставляет финансовые аспекты отвечающих формальным требованиям предложений и на этой основе определяет выигравшее предложение в соответствии с критериями и процедурой, изложенными в запросе предложений. Выигравшим предложением является предложение с наилучшей совокупной оценкой, определяемой на основе неценовых критериев, указанных в запросе предложений, и цены".

Предлагаемый текст для Руководства:

1. Эта статья регулирует использование процедур закупок с запросом предложений без проведения переговоров. В пункте 1 посредством перекрестной ссылки на статью 34 вновь излагается субсидиарная норма, содержащаяся в статье 34 (1) Типового закона, согласно которой приглашение участвовать в процедурах должно в качестве общего правила быть опубликовано настолько широко, насколько это возможно, с тем чтобы обеспечить широкое участие и конкуренцию. Привлечению представлений может предшествовать предквалификационная процедура. Исключения из нормы о публичном привлечении представлений и руководящие положения, касающиеся процедур привлечения представлений после предквалификационной процедуры, предусматриваются в статье 34. (Руководящие положения по статье 34 см. в пунктах ... выше).

2. Когда используется публичное привлечение представлений без предквалификационной процедуры, направляется приглашение к участию в процедурах запроса предложений без проведения переговоров, которое должно включать, как минимум, информацию, указанную в пункте 2. При условии, что минимальная информация призвана способствовать поставщикам или подрядчикам в определении того, заинтересованы ли они в участии и имеют ли они право на это, и если да, то каким образом они могут принимать участие. Соответствующие требования являются аналогичными требованиям,

применимым к приглашению к торгам (статья 36) и приглашению участвовать в процедурах запроса предложений с проведением диалога (статья 48 (2)). 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, и включать в него 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 этой статьи). Этот подход помогает избежать повторов, возможных несоответствий и путаницы в содержании документов, направляемых закупающей организацией поставщикам или подрядчикам. Тем не менее если закупающая организация использует электронные средства обнародования и коммуникации, то вполне возможно включение в приглашение ссылки на веб-сайт с условиями самого запроса предложений: этот подход оказался полезным с точки зрения обеспечения и эффективности, и прозрачности.

3. Закупающая организация может не включать информацию о валюте платежа и об используемых языках, указанную в подпунктах (i) и (j) в ходе внутренних закупок, если это не будет необходимым при сложившихся обстоятельствах; однако указание на язык или языки может все же быть весьма важным в некоторых многоязычных странах даже в контексте внутренних закупок. В подпункте (e) содержится ссылка на минимальные требования в отношении технических и качественных параметров, которым должны удовлетворять предложения, чтобы считаться отвечающими формальным требованиям. Это положение охватывает и пороговый уровень, который должен быть установлен для отклонения предложений, и определение результатов оценки предложений, которые отвечают формальным требованиям или превышают их.

4. В пункте 3 конкретно определяется группа поставщиков или подрядчиков, которым должен направляться запрос предложений. В зависимости от обстоятельств данных закупок такие поставщики могут образовывать целую группу поставщиков или подрядчиков, которые ответили на приглашение в соответствии с процедурами и требованиями, указанными в нем; или же, если был проведен предквалификационный отбор, только тех поставщиков или подрядчиков, которые прошли такой предквалификационный отбор; или же в случае прямого привлечения представлений только тех поставщиков или подрядчиков, 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 быть взыскана за запрос предложений, может отражать только расходы на направление запроса предложений поставщикам или подрядчикам. (См. руководящие положения по статье [...] в целях дальнейшего обсуждения этого ограничения.)

5. В пункте 4 содержится перечень минимальной информации, которая должна быть включена в запрос предложений, с тем чтобы содействовать поставщикам или подрядчикам в подготовке их предложений и позволить

закупающей организации сопоставлять такие предложения на равной основе. Этот перечень является в значительной мере аналогичным по уровню регламентации и содержанию положениям, касающимся требований к содержанию тендерной документации при процедурах торгов (статья 38), и содержанию запроса предложений в процедурах запроса предложений с проведением диалога (статья 48 (5)). Эти различия отражают процедурные особенности данного метода закупок и направлены на обеспечение того, чтобы были представлены финансовые аспекты предложений, хотя одновременно, отдельно от качественных и технических аспектов таких предложений. Как разъясняется выше, покупающая организация не будет обладать доступом к финансовым аспектам предложений до тех пор, пока она не проведет оценку их технических и качественных аспектов. Покупаящая организация может не включать информацию о валюте платежа, указанную в подпункте (с), при домашних закупках, если это не будет необходимым при сложившихся обстоятельствах.

6. В пунктах 5-10 этой статьи обеспечивается регулирование применения процедуры последующего изучения и оценки при использовании этого метода закупок. Они обеспечивают, чтобы на покупающую организацию не влияли финансовые аспекты предложений, тогда она проводит оценку качественных и технических аспектов предложений и сообщает поставщикам или подрядчикам результаты такой оценки. Ряд положений в этих пунктах направлен на обеспечение прозрачности и целостности этого процесса. Например, в пунктах 6-8 содержатся требования, согласно которым результаты оценки технических и качественных аспектов предложений должны быть незамедлительно отражены в отчете о процедурах закупок и сообщены всем поставщикам или подрядчикам, которые представили предложения. Специальные нормы разработаны в интересах поставщиков и подрядчиков, качественные и технические аспекты предложений которых были отклонены: они должны оперативно получить не только информацию о факте отклонения предложений, но и об основаниях для этого, а также не вскрытые конверты, в которых содержатся финансовые аспекты их предложений и которые должны быть им возвращены. Эти положения имеют важное значение для своевременного предоставления информации проигравшим поставщикам и для возможности ее эффективного оспаривания. (Более полное обсуждение выгод и процедур предоставления информации см. в [...].)

7. Пункты 8 и 9 разрешают присутствовать при вскрытии вторых конвертов (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 покупающей 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.

8. 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 цены⁵. Вместе с тем принимающие Типовой закон государства должны быть осведомлены о том, что в ходе закупок более простого объекта закупающая организация может выбрать выигравшее предложение на основе только цены. Этот подход может быть целесообразным в ситуациях, когда закупающая организация не должна оценивать качественные и технические аспекты предложений и определять результаты оценки, а, скорее, должна установить пороговый уровень, на основании которого будут определяться качественные и технические аспекты предложений, на таком высоком уровне, что все поставщики или подрядчики, предложения которых оценены как соответствующие этому уровню или превышающие его, будут способны, по всей вероятности, исполнить договор о закупках на более или менее одинаковом уровне компетентности. В таких случаях не будет также необходимости оценивать любые финансовые аспекты предложений, иные, чем цена. Такие процедуры являются совместимыми с положениями Типового закона, касающимися условия, согласно которому процедуры или все связанные с этим критерии указываются в тендерной документации и применяются соответствующим образом.

Обсуждение изменений в процедурах по сравнению с текстом 1994 года см. в разделе А.4 непосредственно ниже.

4. Вопросы, касающиеся запроса предложений без проведения переговоров, которые предложено обсудить в разделе Руководства по принятию, затрагивающем изменения по сравнению с текстом Типового закона 1994 года

Условия использования

9. Запрос предложений без проведения переговоров представляет собой новый метод закупок, черты которого обуславливаются чертами процедуры отбора без проведения переговоров (статья 42) Типового закона 1994 года. Типовой закон 1994 года предусматривает процедуру отбора без проведения переговоров в контексте закупок только услуг. В соответствии с пересмотренным Типовым законом запрос предложений без проведения переговоров не рассматривается как метод закупок, подходящий только для закупок услуг, что соответствует решению ЮНСИТРАЛ не основывать метод выбора закупок на том, закупаются ли товары, работы или услуги, а скорее учитывать обстоятельства данных закупок и обеспечивать максимальную конкуренцию, насколько это практически возможно (статья 27 (2) Типового закона; соответствующие руководящие положения, см. в пунктах ... выше).

⁵ В ходе консультаций экспертов в отношении руководящих положений по этой статье было высказано предположение о том, что Рабочая группа, возможно, пожелает использовать термин "наиболее выгодное предложение" для соответствия термину, который используется в процедурах торгов, поскольку этот термин (в отличие от предыдущего термина "тендерная заявка с самой низкой стоимостью") уже не сопряжен с подразумеваемым учетом цены.

[Детали в отношении привлечения представлений и процедур будут добавлены позднее]

В. Предлагаемый текст Руководства по принятию пересмотренного Типового закона, касающийся вопросов запроса предложений с проведением последовательных переговоров

1. Условия использования

Соответствующее положение пересмотренного Типового закона, касающееся условий использования:

"Статья 29. Условия использования методов закупок согласно главе V настоящего Закона (... запрос предложений с проведением последовательных переговоров, ...)

3) Закупающая организация может проводить закупки с помощью запроса предложений с проведением последовательных переговоров в соответствии со статьей 49 настоящего Закона, когда покупающей организации необходимо рассмотреть финансовые аспекты предложений отдельно и только после завершения изучения и оценки качественных и технических аспектов предложений и когда она приходит к выводу, что для обеспечения приемлемости финансовых условий договора о закупках для покупающей организации необходимо проведение последовательных переговоров с поставщиками или подрядчиками."

Предлагаемый текст для Руководства:

1. В пункте 3 устанавливаются условия использования метода запроса предложений с проведением последовательных переговоров. Условия использования и процедуры, предусмотренные этим методом, напоминают условия и процедуры, касающиеся запроса предложений без проведения переговоров и указанные в статье 28 (3) Типового закона. Как и процедура запроса предложений без проведения переговоров, эта процедура оказалась выгодной тогда, когда качественные и технические характеристики могут представлять собой основной приоритет и когда покупающей организации необходимо рассмотреть финансовые аспекты предложений отдельно и только после завершения изучения и оценки качественных и технических аспектов предложений (например для того, чтобы на покупающую организацию не влияли финансовые аспекты при изучении и оценке ею качественных и технических аспектов предложений). Слово "необходимо" в этих положениях призвано указать на то, что существует объективная и могущая быть продемонстрированной необходимость для покупающей организации следовать этой процедуре последовательного изучения и оценки. Таким образом, как и запрос предложений без проведения переговоров, этот метод закупки является подходящим для использования только тогда, когда изучение и оценка качественных и технических аспектов предложений проводятся отдельно от рассмотрения финансовых аспектов предложений и являются возможными и необходимыми.

2. Отличие этого метода закупок от запроса предложений без проведения переговоров заключается в необходимости проводить переговоры по финансовым аспектам предложений, отражая то, что является подходящим для закупок товаров или услуг и что предназначено для закупающей организации, а не для закупок объекта относительно стандартного характера. Процедура запроса предложений с проведением последовательных переговоров, таким образом, является подходящей для использования при закупках более сложного объекта, например интеллектуальных услуг, когда проведение переговоров по коммерческим или финансовым аспектам предложений является неизбежным, поскольку это может быть сопряжено со столь многими переменными величинами в этих аспектах предложений, что все из них нельзя предвидеть и конкретно указать в начале процедур закупок и они должны быть уточнены и согласованы в ходе переговоров.

3. Все этапы в этом методе закупок, предшествующие этапу проведения переговоров, являются такими же, что и в методе запроса предложений без проведения переговоров: закупающая организация устанавливает пороговый уровень в отношении качественных и технических аспектов предложений, а затем определяет порядковые места тех предложений, которые получили оценки на пороговом уровне и выше него, что позволит обеспечить уверенность в способности тех поставщиков или подрядчиков, с которыми она будет вести переговоры, предоставить требуемый объект закупок. Затем закупающая организация проводит переговоры по финансовым аспектам предложений сначала с поставщиком или подрядчиком, предложение которого заняло самое высокое место; если переговоры с таким поставщиком прекращаются, закупающая организация проводит переговоры со следующим по занятому месту поставщиком, и так до тех пор, пока она не заключит договор о закупках с одним из таких поставщиков. Цель этих переговоров состоит в том, чтобы закупающая организация могла получить справедливые и разумные финансовые предложения. В отличие от параллельных или одновременных переговоров, формат последовательных переговоров оказался наиболее подходящим в контексте использования этого метода закупок с учетом охвата переговоров, затрагивающих исключительно финансовые или коммерческие аспекты предложений. Если существует необходимость провести переговоры по другим аспектам предложений, то этот метод закупок нельзя использовать. (Руководящие положения по статье 49, регулирующей процедурные аспекты этого метода закупок, см. в пунктах ... ниже.)

4. Метод запроса предложений с проведением последовательных переговоров не резервируется исключительно для закупок услуг. Этот подход соответствует решению 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 (статья 27 (2)) (соответствующие руководящие положения см. в пунктах ... выше). Тем не менее принимающие Типовой закон государства должны быть осведомлены о том, что некоторые многосторонние банки развития рекомендуют использовать метод закупок, имеющий черты запроса предложений с проведением последовательных переговоров, как это предусматривается в Типовом законе в отношении закупок консультативных услуг (т.е. услуг с интеллектуальным результатом). Этот метод традиционно широко использовался для проведения такого вида

закупок. Такого рода банки могут и не санкционировать использование этого метода при других обстоятельствах, по крайней мере, в отношении финансируемых ими проектов.

Обсуждение изменений в условиях использования по сравнению с текстом 1994 года см. в разделе В.4 ниже.

2. Привлечение представлений

[Просьба ознакомиться с руководящими положениями, касающимися запроса предложений без проведения переговоров]

3. Процедуры

Соответствующее положение пересмотренного Типового закона, касающееся процедур:

"Статья 49. Запрос предложений с проведением последовательных переговоров

1) Положения статьи 46 (1)-(7) настоящего Закона применяются *mutatis mutandis* к закупкам, осуществляемым с помощью запроса предложений с проведением последовательных переговоров, за исключением случаев, когда в настоящей статье предусматривается отступление от этих положений.

2) Предложения, технические и качественные характеристики которых удовлетворяют соответствующим минимальным требованиям или превышают их, считаются отвечающими формальным требованиям. Закупающая организация дает оценку каждому отвечающему формальным требованиям предложению в соответствии с критериями и процедурой оценки предложений, изложенными в запросе предложений, и:

а) незамедлительно сообщает каждому поставщику или подрядчику, представившему отвечающее формальным требованиям предложение, результаты оценки технических и качественных характеристик его соответствующего предложения и место, присвоенное ему по этим результатам;

б) приглашает поставщика или подрядчика, получившего наилучшую оценку в соответствии с этими критериями и процедурой, к проведению переговоров по финансовым аспектам его предложения; и

с) информирует других поставщиков или подрядчиков, представивших отвечающие формальным требованиям предложения, о том, что их кандидатуры могут быть рассмотрены для проведения переговоров, если переговоры с поставщиками или подрядчиками, получившими более высокие оценки, не приведут к заключению договора о закупках.

3) Есликупающей организации становится ясно, что переговоры с поставщиком или подрядчиком, получившим приглашение в соответствии с пунктом 2 (б) настоящей статьи, не приведут к заключению договора о

закупках, закупающая организация информирует этого поставщика или подрядчика о том, что она прекращает переговоры.

4) Затем закупающая организация приглашает к проведению переговоров поставщика или подрядчика, получившего вторую наилучшую оценку; если переговоры с таким поставщиком или подрядчиком не приводят к заключению договора о закупках, закупающая организация приглашает к проведению переговоров других поставщиков или подрядчиков, продолжающих участвовать в процедурах закупок, на основе их оценок, и так до тех пор, пока она не заключит договор о закупках или не отклонит все остальные предложения.

5) В ходе переговоров закупающая организация не изменяет ни объект закупок, ни какие-либо квалификационные критерии или критерии рассмотрения или оценки, включая любые установленные минимальные требования, ни какие-либо элементы описания объекта закупок или условия договора о закупках, кроме финансовых аспектов предложений, которые являются предметом переговоров, как об этом уведомляется в запросе предложений.

6) Закупающая организация не может возобновлять переговоры с поставщиком или подрядчиком, переговоры с которым она ранее прекратила".

Предлагаемый текст для Руководства:

1. Данная статья регулирует применение процедур запроса предложений с проведением последовательных переговоров. Все этапы использования этого метода закупок, предшествующие этапу проведения переговоров, являются такими же, что и в отношении запроса предложений без проведения переговоров. В связи с этим в пункте 1 содержится ссылка на применимые положения статьи 46. По этой причине руководящие положения, касающиеся этих положений, также применимы к этой статье (см. пункты ... выше)⁶.

2. Пункты 2-6 регулируют отдельные процедуры этого метода закупок. В пункте 2 затрагиваются вопросы присвоения места по результатам оценки и приглашения к проведению последовательных переговоров. Содержащаяся в пункте 2 (b) ссылка на "финансовые аспекты предложений"⁷ призвана исключить любые качественные, технические или иные аспекты предложений, которые рассматривались как часть процесса изучения и оценки качественных и технических характеристик предложений.

3. В пунктах 3-6 затрагивается понятие "прекращение переговоров". Это понятие означает отклонение окончательного финансового предложения поставщика и последующее исключение этого поставщика из процесса дальнейшего участия в процедурах закупок. Таким образом, договор о закупках не может быть заключен с поставщиком (поставщиками), переговоры с которыми были прекращены, как это предусматривается в пунктах 3 и 4. Эта черта может рассматриваться как жесткая и может считаться, что она

⁶ См. также сноску 4 выше относительно использования процедуры разъяснений в этом методе закупок.

⁷ См. сноску 3 выше относительно использования этого термина.

подбивает эффективность данной процедуры. Только в конце процесса переговоров со всеми поставщиками закупающая организация может узнать, какое предложение фактически представляет собой наилучшую оферту; однако эта оферта может быть отклонена в результате прекращения переговоров с поставщиком или подрядчиком, который ее представил. Кроме того, данная процедура необязательно обеспечивает надежные позиции закупающей организации на переговорах, поскольку занявший наивысшее место поставщик, зная о своем преференциальном статусе, может иметь мало стимулов к проведению переговоров, особенно в отношении цены. Выгода от использования этого средства, которая может быть получена в результате параллельных переговоров, не может быть получена в данном случае.

4. Тем не менее ЮНСИТРАЛ решила включить эту черту данного метода закупок, с тем чтобы подчеркнуть конкуренцию в отношении качественных и технических аспектов предложений. Когда данный метод закупок используется при соответствующих обстоятельствах, эта отличная черта данного метода закупок может дисциплинировать и поставщиков, и закупающие организации, с тем чтобы они вели переговоры добросовестно. Поставщик, получивший первую наивысшую оценку, сталкивается с риском того, что переговоры с закупающей организацией могут быть прекращены в любое время, что приведет к постоянному исключению данного поставщика из процедур закупок. Такой поставщик может также считать, что переговоры с поставщиками, получившими более низкие оценки, характеризуются большей вероятностью достижения успеха, поскольку такие поставщики будут располагать стимулом к улучшению своей позиции для того, чтобы выиграть, а закупающая организация заинтересована в заключении в конце этого процесса договора о закупках. Таким образом, поставщик, получивший наивысшую оценку, будет испытывать определенное давление к ведению переговоров, тогда как закупающая организация, сталкиваясь с риском отклонения наилучшего технического предложения, будет проявлять сдержанность в уделении чрезмерного внимания финансовым аспектам предложений за счет качественных и технических соображений. Установление в тендерной документации срока для проведения переговоров может считаться еще одной эффективной дисциплинарной мерой в отношении обеих сторон переговоров.

5. Вопрос о том, желает ли закупающая организация достичь компромисса в отношении качественных и технических соображений путем прекращения переговоров с поставщиком, получившим наивысшую оценку, и начала переговоров с поставщиком, получившим следующую наивысшую оценку, будет в значительной мере зависеть от обстоятельств закупок, в частности результатов изучения и оценки качественных и технических аспектов предложений. Степень расхождения между предложениями различных поставщиков может значительно разниться, а стратегии закупающей организации при проведении переговоров должны корректироваться соответствующим образом. Закупающая организация всегда может аннулировать закупки, если она сталкивается с неприемлемыми предложениями.

4. Вопросы, касающиеся запроса предложений с проведением последовательных переговоров, которые предложено обсудить в разделе Руководства по принятию, затрагивающем изменения по сравнению с текстом Типового закона 1994 года

Условия использования

1. Запрос предложений с проведением последовательных переговоров представляет собой метод закупок, черты которого взяты из процедуры отбора путем проведения поочередных переговоров, предусмотренной Типовым законом 1994 года (статья 44). В отличие от своего эквивалентного положения в тексте 1994 года данный метод закупок в пересмотренном тексте не резервируется исключительно для закупок услуг. Этот подход соответствует решению 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 (статья 27 (2)) (соответствующие руководящие положения см. в пунктах ... выше).

[Детали в отношении привлечения представлений и процедур будут добавлены позднее]