Организация Объединенных Наций A/CN.9/WG.I/WP.79/Add.10

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 V Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках, включающее вступительные замечания и комментарии к процедуре двухэтапных торгов (статья 48) и связанным с ней статьям главы II (статьи 30 и 33).

V.12-50677 (R) 270212 270212

Просьба отправить на вторичную переработку

РУКОВОДСТВО ПО ПРИНЯТИЮ ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПКАХ

Часть II. Постатейный комментарий

Глава V. Процедуры двухэтапных торгов, запроса предложений с проведением диалога, запроса предложений с проведением последовательных переговоров, конкурентных переговоров и закупок из одного источника

A. Вступительные замечания

Резюме

1. В главе V Типового закона излагаются процедуры, касающиеся пяти из различных методов закупок, которые являются альтернативами открытым торгам: двухэтапных торгов [**гиперссылка**], запроса предложений с проведением диалога [**гиперссылка**], запроса предложений с проведением последовательных переговоров [**гиперссылка**], конкурентных переговоров [**гиперссылка**] и закупок из одного источника [**гиперссылка**]. Единообразного варианта использования этих методов нет, хотя их общая отличительная черта заключается в том, что они предусматривают обсуждения, диалог или переговоры между закупающей организацией и поставщиками или подрядчиками.

2. В случае двухэтапных торгов и запроса предложений с проведением диалога основные факторы, определяющие использование того или иного метода, заключаются в том, что, во-первых, закупающая организация не может точно и подробно определить и описать свои потребности в соответствии со статьей 10 Типового закона, и, во-вторых, закупающая организация делает вывод о том, что необходимо наладить взаимодействие с поставщиками или подрядчиками для a) доработки изложения своих потребностей и представления их в виде общего описания (двухэтапные торги) или b) определения изложения своих потребностей и предложения подавать заявки в целях их удовлетворения (запрос предложений с проведением диалога). Оба этих метода могут также использоваться в случае неудачного проведения торгов; запрос предложений возможен и при других обстоятельствах, как это отмечается в комментарии к этому методу закупок.

3. В случае запроса предложений с проведением последовательных переговоров факторы, определяющие использование этого метода, заключаются в том, что закупающая организация должна рассмотреть и обсудить финансовые аспекты предложений только после оценки их технических и качественных аспектов; переговоры проводятся только с поставщиками или подрядчиками, представившими отвечающие формальным требованиям предложения.

4. Конкурентные переговоры и закупки из одного источника – это исключительные методы закупок, используемые в ограниченном числе случаев, и они существенно отличаются от упомянутых выше и предусмотренных в главе V методов закупок. Поэтому конкурентные переговоры и закупки из одного источника не следует рассматривать как альтернативу другим описанным выше методам. Они включены в главу V главным образом потому, что они касаются взаимодействия между закупающей организацией и поставщиками или подрядчиками. Факторы, определяющие использование этих методов, могут быть разными: в основном они используются в случаях срочных и очень срочных закупок, когда есть исключительный поставщик или существует необходимость обеспечить последовательность с предыдущими закупками, а также в целях проведения закупок, связанных с закрытой информацией или особыми потребностями с точки зрения обеспечения безопасности. Переговоры проводятся со всеми участниками (конкурентные переговоры, проводимые параллельно) либо с одним участником (закупки из одного источника).

5. Взаимодействие между закупающей организацией и поставщиками или подрядчиками при двухэтапных торгах (которое называется обсуждениями) и при запросе предложений с проведением диалога (которое называется диалогом) не предусматривает проведение такого вида торга, который характерен для переговоров в случае запроса предложений с проведением последовательных переговоров, конкурентных переговоров и закупок из одного источника.

Принятие: принципиальные соображения

6. Поскольку обстоятельства, при которых могут применяться предусмотренные в главе V методы закупок, существенно различаются, большинство принципиальных вопросов, связанных с использованием каждого метода, рассматривается в комментариях по каждому такому методу. Тем не менее можно определить и ряд вопросов общего применения.

7. Первое основное принципиальное соображение заключается в том, что принимающие Типовой закон государства должны предусмотреть такой метод закупок, который позволяет закупающей организации взаимодействовать с потенциальными поставщиками или подрядчиками или выходить на коммерческий рынок, если она не может представить описание своих потребностей и условий закупок в соответствии со статьей 10 [**гиперссылка**] и требованиями о раскрытии информации, содержащейся в тендерной документации (такой, как та, что указана в статье 39, касающейся открытых торгов [**гиперссылка**]). Один из способов определения закупающей организацией того, что имеется на рынке, – это привлечь одного из участников соответствующего рынка или другого консультанта к проработке вышеупомянутых вопросов таким образом, чтобы это производилось независимо от процесса соответствующих закупок (которые затем могут производиться посредством открытых торгов, как правило, с предквалификационным отбором). Такой подход сопряжен с некоторыми рисками, которые могут негативно повлиять на соотношение цены и эффективности. Во-первых, может потребоваться дополнительное время на

решение административных вопросов, и могут возникнуть затраты, связанные с осуществлением двух процедур, а не одной. Во-вторых, тот факт, что такое взаимодействие ограничивается одним поставщиком или консультантом, повышает вероятность того, что не будут выявлены самые последние возможности рынка. В-третьих, нормы, касающиеся несправедливого конкурентного преимущества в соответствии со статьей 21 [**гиперссылка**], не позволят консультанту принять участие в последующем процессе закупок: поставщики, возможно, из-за этих норм не захотят участвовать в консультировании, потому что, в силу этих правил и по мнению самой закупающей организации, один поставщик не может заниматься и проработкой вопроса, и последующими поставками. Поэтому нужно искать альтернативу этому подходу.

8. Двухэтапные торги, как отмечается в комментарии к этой статье ниже [**гиперссылка**], позволяют обсудить технические аспекты и аспекты качества (но не финансовые аспекты) потребностей закупающей организации между закупающей организацией и потенциальными поставщиками в рамках прозрачного и имеющего определенную структуру процесса, в результате чего после обсуждения составляется одно общее описание потребностей, технических требований и спецификаций, а также других условий; после этого поставщики и подрядчики представляют свои предложения с учетом этого описания. В этой связи ответственность за подготовку такого описания, а также за анализ и оценку тендерных заявок несет закупающая организация. Успешное применение этого метода предполагает, что участники на практике раскроют свои предложения по техническим решениям и что закупающая организация сможет их объединить для того, чтобы завершить работу над описанием своих потребностей и других условий.

9. Запрос предложений с проведением диалога в процедурном плане похож на двухэтапные торги, как отмечается в комментарии ниже [**гиперссылка**], но имеет несколько отличительных черт. Этот метод позволяет обсудить технические аспекты, аспекты качества и финансовые аспекты потребностей закупающей организации между закупающей организацией и потенциальными поставщиками, опять же в рамках прозрачного и имеющего определенную структуру процесса. Результатом такого процесса становится подготовка запроса о представлении наилучших и окончательных оферт (НОО) в целях удовлетворения потребностей закупающей организации, однако единого, общего набора технических характеристик, помимо заявленных минимальных технических требований, в этом случае нет. НОО могут содержать различные технические решения для удовлетворения этих потребностей; в этой связи ответственность за разработку технических решений несут поставщики и подрядчики. Закупающая организация рассматривает эти решения, с тем чтобы установить, отвечают ли они ее потребностям; их оценка на конкурентной, но равной основе является более сложной процедурой по сравнению с двухэтапными торгами.

10. В свете необходимости предусмотреть механизм, который позволит закупающей организации изучить существующие на рынке пути удовлетворения ее потребностей, принимающим Типовой закон государствам рекомендуется предусмотреть по крайней мере один из методов – двухэтапные торги или запрос предложений. Обстоятельства, при которых двухэтапные

торги оказываются, как показывает практика, вполне уместными, включают закупки технически сложных изделий, поставку и монтаж основного технологического оборудования, строительство дорог и закупку специализированных транспортных средств (дополнительные примеры приводятся ниже [**гиперссылка**]). В данных случаях формулирование подробных спецификаций будет возможным уже в начале процедур закупок, при том, однако, что после проведения обсуждений с поставщиками закупающая организация может уточнить некоторые технические аспекты объекта закупок с учетом предоставленной информации (например, относительно более современных материалов или методов, предлагаемых на рынке). Для применения этого метода необходимо иметь возможность разъяснить потребности закупающей организации и произвести оценку вклада поставщиков и структур для недопущения дискриминационного выбора технического решения, предлагаемого приближенным поставщиком как наиболее предпочтительного.

11. Случаи, в которых запрос предложений с проведением диалога оказывается весьма продуктивным, включают проекты в области инфраструктуры (например, обеспечение жильем с использованием различных технических методов строительства и масштабов, а также различные коммерческие вопросы), и некоторые высокотехнологичные закупки, когда рынок развивается быстрыми темпами. Для применения этого метода необходимо иметь возможность провести предусмотренный диалог, в частности в связи с представлением и разъяснением потребностей, изучением и оценкой различных технических решений и структур для недопущения возможных злоупотреблений в пользу определенных поставщиков в результате предоставления каждому из них в ходе диалога различной информации. Принимающие Типовой закон государства должны знать, что некоторые многосторонние банки развития могут неохотно давать разрешение на использование этого метода в рамках финансируемых ими проектов.

12. Второе серьезное принципиальное соображение, отражающее неотъемлемое отсутствие открытости при закупках с проведением переговоров, заключается в необходимости создания структур и процедурных гарантий при использовании методов закупок с проведением переговоров. (Переговоры в этом смысле означают торг между закупающей организацией и поставщиками или подрядчиками.) Первый такой метод – это запрос предложений с проведением последовательных переговоров. Обстоятельства, при которых этот метод доказал свою эффективность на практике, включают предоставление консультативных услуг, таких как юридические и финансовые услуги, конструкторских услуг, услуг, связанных с проведением экологических исследований, инжиниринговых услуг в связи со строительством, а также предоставление служебных помещений для государственных служащих. Для использования этого метода необходимо иметь возможность вести переговоры – в смысле торг, как это указано выше, – с представителями частного сектора по финансовым или коммерческим аспектам предложений. Принимающие Типовой закон государства должны знать, что некоторые многосторонние банки развития могут не дать разрешение на использование этого метода в финансируемых ими проектах, за исключением закупок консультативных услуг.

13. Общей чертой остальных методов закупок, регулируемых положениями главы V – крайне исключительных конкурентных переговоров и закупок из одного источника, – является также то, что там тоже предусмотрено проведение таких переговоров. Эти методы могут быть использованы в самых различных ситуациях, и ниже в комментариях излагаются конкретные вопросы, возникающие при их применении [**гиперссылка**]. Принимающие Типовой закон государства должны обеспечить, чтобы гарантии, изложенные в процедурах, не размывались, с тем чтобы не подвергать риску основные цели Типового закона.

14. Методы привлечения представлений, используемые в регулируемых главой V методах закупок, не вызывают новых вопросов; принимающим Типовой закон государствам рекомендуется обратиться к комментарию к части II главы II [**гиперссылка**], а также к вступительным замечаниям по главе IV [**гиперссылка**], которые, в частности, касаются вопросов, возникающих в связи с прямым привлечением представлений.

Вопросы осуществления и применения

15. Вполне очевидно, что оценка того, есть ли условия для применения методов закупок, указанных в главе V, в значительной степени зависит от дискреционных полномочий закупающей организации; большей объективности оценки соответствующих условий, которая будет производиться на этапе планирования, могут способствовать подзаконные акты, правила или руководящие указания. Поэтому система закупок должна также предусматривать требование относительно составления полной документации и отчетов на этапе планирования.

16. Второй вопрос, который возникает в связи со всеми этими методами закупок, – это возможность участвовать в обсуждениях, диалоге или переговорах – как для того, чтобы разъяснить потребности закупающей организации таким образом, чтобы их могли в полной мере и одинаково понять все участники, так и для того, чтобы произвести оценку полученных в итоге тендерных заявок, предложений и НОО. Один из аспектов этой возможности заключается в том, что закупающая организация должна иметь средства для успешного проведения переговоров с частным сектором так, чтобы ее потребности были надлежащим образом удовлетворены. В тех случаях, когда нет или мало собственных специалистов по этим вопросам, подзаконные акты или правила и руководящие указания, разработанные органом по публичным закупкам или другим органом, должны предусматривать возможность обращения к помощи внешних экспертов, которая может предоставляться в централизованном порядке или из других источников в целях оказания содействия закупающей организации.

17. Возможности, изложенные в предыдущем разделе, требуют более подробного разъяснения, чем то, что может дать Типовой закон. Принимающие Типовой закон государства должны понимать, что нормативных и процедурных гарантий самих по себе еще недостаточно. Они должны подкрепляться надлежащей институциональной базой, мерами по обеспечению надлежащего управления, высокими стандартами административно-хозяйственной

деятельности и высококвалифицированным персоналом по закупкам. Как показывает опыт многосторонних банков развития, создание надлежащей институциональной базы и защитных механизмов, необходимых для успешного использования методов закупок, изложенных в главе V, является одной из наиболее сложных реформ[1].

18. Принимающим Типовой закон государствам следует отметить особую важность положений статьи 24 [**гиперссылка**], касающейся конфиденциальности, в контексте всех методов закупок, предусмотренных в главе V. Риски раскрытия – случайно или каким-либо иным образом – закрытой коммерческой информации конкурирующих поставщиков или подрядчиков (не только информации о ценах) являются неотъемлемой чертой изложенных в главе V методов закупок, за исключением закупок из одного источника. Другие риски включают предоставление важной информации только приближенным поставщикам или некоторым, но не всем поставщикам. Принимающим Типовой закон государствам рекомендуется предусмотреть меры осуществления надзора, включая ревизию, для анализа использования этих методов на практике и разработать руководящие указания в отношении соответствующих управленческих инструментов для эффективного использования этих методов закупок[2]. Нельзя недооценивать важность таких гарантий в содействии объективности и беспристрастности процесса закупок и общественному доверию к нему, и необходимо обеспечивать участие поставщиков или подрядчиков в нынешних и будущих процедурах закупок, предусматривающих взаимодействие с поставщиками.

B. Руководящие указания по методам закупок, изложенным в главе V

19. Для того чтобы помочь читателю, приводимые ниже комментарии к каждому методу закупок, изложенному в главе V, включают в себя общее описание каждого метода и связанные с ним основные принципиальные вопросы, а также комментарии по условиям их использования, соответствующим правилам привлечения представлений и процедурным статьям для каждого такого метода. Процедуры изложены в самой главе V, но, поскольку условия использования и правила привлечения представлений изложены в главе II, в комментариях также имеются перекрестные ссылки на вопросы, затрагиваемые в соответствующих положениях главы II [**гиперссылка**], при необходимости распространяясь и на эти комментарии.

---

[1] Рабочей группе следует учесть, что полученное в ходе консультаций экспертов заключение состояло в том, что сведение данного комментария лишь к запросу предложений с проведением диалога таким образом, как это было сделано в первоначально подготовленном комментарии, носит слишком ограничительный характер. Поэтому данный комментарий в его нынешнем виде относится ко всем методам закупок, указанным в главе V. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть данный текст именно с этой точки зрения.

[2] Необходимо прояснить, следует ли делать ссылку на привлечение независимых "неподкупных лиц" для наблюдения за ходом взаимодействия. Взаимодействие людей как возможность для коррупции является одним из ключевых элементов Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции.

Двухэтапные торги

Общее описание и основные принципиальные вопросы

20. Смысл процедуры двухэтапных торгов, используемой в данном методе закупок, состоит в объединении двух элементов: во-первых, дать закупающей организации, на основе изучения технических аспектов тендерных заявок и их факультативного обсуждения, возможность доработать и окончательно сформулировать условия закупок, которые закупающая организация, возможно, не могла сформулировать должным образом – т.е. подробно, как это требуется статьей 10 Типового закона [**гиперссылка**], – в начале процедур закупок. Во-вторых, гарантировать высокую степень объективности и конкуренции, характерную для процедур торгов, регулируемых главой III [**гиперссылка**], при выборе выигравшей заявки в рамках двухэтапных торгов.

21. Этот метод закупок давно существует в различных системах (в том числе предусмотрен в предыдущей версии Типового закона и при закупках в соответствии с руководящими принципами многосторонних банков развития). Примерами успешного применения являются закупки высокотехнологичных изделий, таких как большие пассажирские самолеты, системы информационных или коммуникационных технологий, закупки технических средств и инфраструктуры, в том числе крупных комплексных объектов, или специализированное строительство. В таких ситуациях может быть вполне очевидным, что оптимальное соотношение цены и качества вряд ли будет достигнуто, если закупающая организация составит полное описание объекта закупок с изложением всех технических спецификаций, всех качественных и эксплуатационных характеристик этого объекта, всей необходимой компетентности поставщиков или подрядчиков и всех условий закупок с самого начала, не изучив, что могут предложить поставщики на рынке.

22. На первом этапе закупающая организация публикует тендерную документацию с полностью или частично разработанным набором технических спецификаций и подробно изложенными другими характеристиками, компетентностью и условиями, как это указано выше. Перспективным поставщикам и подрядчикам предлагается представить первоначальные тендерные заявки в соответствии с тендерной документацией. В этих первоначальных тендерных заявках будут предложены технические решения с точным указанием возможностей и возможных отклонений от того, что доступно на рынке, и могут быть предложены доработки в технических спецификациях или других характеристиках, компетентности или условиях, или и то, и другое.

23. Закупающая организация может запросить разъяснения и обсудить первоначальные тендерные заявки с отвечающими формальным требованиям поставщиками в соответствии со статьями 16 и 48, соответственно [**гиперссылки**], и она использует полученную таким образом информацию для того, чтобы сообщить о своем решении по последнему, единственному набору технических спецификаций и окончательному объему работ.

24. На втором этапе поставщики или подрядчики представляют свои окончательные тендерные заявки (которые уже включают обязательства в

отношении цены) с учетом окончательного единственного технического решения и окончательного и полного описания потребностей в закупках, которые публикуются в рамках запроса о представлении окончательных тендерных заявок. Таким образом, закупающая организация по-прежнему несет ответственность за разработку технического решения и определение объема работ и условий закупок на протяжении всего процесса; ответственность за выполнение этого решения и других условий ложится впоследствии на поставщика или подрядчика, с которым заключается договор о закупках. В этой связи следует отметить, что в первоначальном изложении потребностей в тендерной документации основное внимание будет, скорее всего, сосредоточено на функциональных аспектах закупаемых товаров, так что на втором этапе можно будет доработать и включить в окончательный запрос о представлении тендерных заявок технические аспекты.

25. На первом этапе этого процесса закупающая организация не имеет права запрашивать информацию об обязательствах в отношении цены у потенциальных поставщиков или подрядчиков по их возможным предлагаемым решениям; на этом этапе поставщики и подрядчики не берут на себя такие обязательства, и закупающая организация не может запрашивать такую информацию у участников торгов в ходе обсуждений.

26. Ссылка на проведение "обсуждений" отражает итерационный характер данного процесса. Кроме того, этот термин позволяет провести различие между характером переговоров, которые могут проводиться при использовании этого метода – и могут не затрагивать цену тендерной заявки или другие финансовые аспекты закупок, – и торгом, который может иметь место при использовании других методов закупок, регулируемых главой V Типового закона. Предоставление участникам торгов возможности оказать помощь в определении технических спецификаций и объема работ (а также отказ от запрашивания и получения у участников торгов информации об обязательствах в отношении цены на любом этапе данного процесса) является тем способом, который позволяет отличить этот метод от других методов, используемых согласно главе V. Тем не менее коммерческое значение могут иметь определенные требования к качеству, такие как приобретение или передача прав интеллектуальной собственности: такие аспекты могут быть вполне обоснованным элементом условий закупок и могут обсуждаться с поставщиками. Например, в тендерной документации может содержаться требование в отношении решений по использованию интеллектуальной собственности (например, такие права могут лицензироваться или приобретаться). В этом случае такие требования являются частью технических аспектов закупок. В противном случае расходы, связанные с использованием соответствующей интеллектуальной собственности, будут просто частью цены тендерной заявки, представленной на втором этапе. Такие обсуждения позволят закупающей организации определить, какую премию необходимо выплатить за конкретную доработку и какие выгоды могут быть получены в обмен на выплату такой премии, и, соответственно, сообщить о своем решении включать или не включать такие уточнения в измененное изложение технических спецификаций и объема работ.

27. Вышеописанные гибкость и потенциальные преимущества сопряжены с определенной долей риска. В частности, закупающая организация может

разработать окончательные условия закупок под одного конкретного поставщика (независимо от того, проводились ли обсуждения или нет, хотя следует признать, что такой риск существует и при открытых торгах, особенно в том случае, когда закупкам предшествуют неофициальные рыночные консультации). Смягчить риски изменения условий закупок в пользу одного конкретного поставщика должны положения о прозрачности, применимые ко всем процедурам торгов.

28. Данный метод имеет определенную структуру. Процедура привлечения представлений и определение выигравшей тендерной заявки в рамках двухэтапных торгов регулируются правилами проведения открытых торгов (см. статьи 33 и 48 Типового закона [**гиперссылки**], а также комментарий, содержащийся в части II главы II и в пунктах **, касающихся открытых торгов, проводимых в соответствии с главой III [**гиперссылки**]).

Статья 30 (1). Условия использования двухэтапных торгов [гиперссылка**]**

29. В статье 30 (1) предусмотрены условия для использования двухэтапных процедур торгов. В подпункте (a) речь идет о закупках технически сложных предметов, изготавливаемых с использованием современных технологий. Необходимость использования этого метода закупок при таких обстоятельствах может оказаться очевидной уже на этапе планирования закупок, как это уже отмечалось выше [**гиперссылка**]. После изучения первоначальных тендерных заявок закупающая организация может провести обсуждения с поставщиками и подрядчиками, технические решения которых удовлетворяют минимальным потребностям, указанным закупающей организацией.

30. В подпункте 2 (b) рассматривается другая ситуация – неудачное проведение открытых торгов. (Данное условие также позволяет использовать метод запроса предложений с проведением диалога согласно подпункту 2 (d).) В таких случаях закупающая организация должна анализировать причины неудачи открытых торгов. Если закупающая организация приходит к выводу о том, что причинами неудачи были сложности, с которыми она столкнулась при формулировании в достаточной мере конкретных условий закупок, то закупающая организация, возможно, сочтет целесообразным использовать в таком случае двухэтапную процедуру с участием поставщиков. Также в зависимости от причин неудачи на более раннем этапе закупающей организации следует выбирать между проведением двухэтапных торгов в соответствии с подпунктом 1 (b) и использованием запроса предложений с проведением диалога в соответствии с подпунктом 2 (d): в случае, если удастся сформулировать надлежащий единый набор условий (включая единое техническое решение) для осуществления закупок, уместным методом закупок будет проведение двухэтапных торгов. При необходимости закупающая организация сможет наладить взаимодействие с поставщиками или подрядчиками для выработки этих условий. (В ином случае закупающая организация может прийти к выводу о том, что подготовить единое техническое решение не представляется возможным или целесообразным, и в таком случае предпочтительным является использование метода запроса предложений с проведением диалога – см. руководящие указания по этому методу закупок в [...] [**гиперссылка**].)

Статья 33. Привлечение представлений при двухэтапных торгах [гиперссылка**]**

31. Привлечение представлений при применении процедуры двухэтапных торгов регламентируется нормами, регулирующими проведение открытых торгов в соответствии со статьей 33 [**гиперссылка**], в то время как статья 48 [**гиперссылка**] предусматривает применение положений главы III к двухэтапным торгам [**гиперссылка**]. (Применение главы III допускает отступления согласно статье 48.) Поэтому при проведении двухэтапных торгов необходимо соблюдать ключевое требование открытых торгов – публичное и неограниченное привлечение к участию в торгах поставщиков или подрядчиков.

32. Это требование предусматривает публичное, неограниченное и международное привлечение представлений в качестве стандартной нормы, как эта концепция дополнительно разъясняется в комментарии к части II главы II [**гиперссылка**]. Никаких исключений из требования обеспечить публичное и неограниченное привлечение к участию в торгах нет (хотя в тех случаях, когда проведению открытых торгов предшествуют предквалификационные процедуры, как это допускается статьей 18 [**гиперссылка**], привлекаются только поставщики, прошедшие предквалификационный отбор. В этом случае предквалификационные процедуры также предусматривают открытое приглашение к участию, так что принцип открытого привлечения к участию в торгах соблюдается).

33. Есть некоторые исключения из требования привлекать участников на международном уровне в соответствии со статьей 33 (4), как это также разъясняется в комментарии к части II главы II [**гиперссылка**]. Эти исключения допускаются только при организации внутренних закупок и закупок небольшой стоимости. Поэтому во всех других случаях приглашение к участию в торгах должно быть размещено и в том издании, которое указано в подзаконных актах о закупках, и на международном уровне в издании, которое обеспечит эффективный доступ поставщикам и подрядчикам за рубежом.

34. Дополнительные указания по привлечению представлений изложены в комментарии к части II главы II [**гиперссылка**].

Статья 48. Двухэтапные торги [гиперссылка**]**

35. Положения статьи 48 регулируют процедуры двухэтапных торгов. В пункте 1 содержится напоминание о том, что правила проведения открытых торгов применяются также к двухэтапным торгам, за исключением случаев, когда в связи с процедурами последнего метода требуется изменение правил. Некоторые правила проведения открытых торгов будут применимыми без изменений, как, например, правила, регулирующие процедуры привлечения тендерных заявок (статья 36 [**гиперссылка**]), содержание приглашения к участию в торгах (статья 37 [**гиперссылка**]) и предоставление тендерной документации (статья 38 [**гиперссылка**]). Ряд других положений главы III необходимо будет изменить с учетом конкретных особенностей процедур двухэтапных торгов, описанных в пунктах 2-4 статьи 48. Например, положения статьи 38, касающиеся цены, указанной в тендерной документации, не будут иметь отношения к привлечению первоначальных тендерных заявок.

Положения статьи 41, касающиеся срока действия тендерных заявок, изменения и отзыва тендерных заявок, следует рассматривать вместе с пунктом 4 (d) статьи 48, в соответствии с которым поставщик или подрядчик, не желающий представлять окончательную тендерную заявку, может выйти из процедур торгов, не утрачивая права на тендерное обеспечение (основания для отхода от применимых правил проведения открытых торгов см. в пункте ** ниже [**гиперссылка**]).

36. Некоторые положения главы III, в частности статья 42 [**гиперссылка**], посвященная вскрытию тендерных заявок, и статья 43 [**гиперссылка**], касающаяся оценки тендерных заявок, будут применимыми только в отношении окончательных тендерных заявок, представляемых с учетом пересмотренных условий закупок. С другой стороны, положения статьи 40 о представлении тендерных заявок [**гиперссылка**] и статьи 43 о рассмотрении тендерных заявок [**гиперссылка**] будут применимыми как к первоначальным, так и к окончательным тендерным заявкам. Положения статьи 44, в соответствии с которыми после представления тендерных заявок запрещается проводить какие-либо переговоры с поставщиками или подрядчиками, как уже отмечалось выше, следует толковать в контексте двухэтапных торгов как обсуждения, а не переговоры. Запрет на проведение переговоров как таковых действует на протяжении всех процедур двухэтапных торгов (включая период времени после представления окончательных тендерных заявок, если закупающей организации потребуются уточнения по поводу представлений в соответствии со статьей 16, как это также разъясняется в комментарии к этой статье [**гиперссылка**]).

37. В пункте 2 содержатся конкретные правила привлечения первоначальных тендерных заявок. В соответствии с ними изменяются правила привлечения представлений, предусмотренные в главе III [**гиперссылка**]. На этом этапе закупающая организация может привлекать предлагаемые решения в отношении любых условий закупок, но только не цены тендерной заявки. С учетом условий использования этого метода закупок (см. статью 30 (1) [**гиперссылка**]), как это разъясняется в пунктах ** выше [**гиперссылка**]), ожидается, что закупающая организация будет привлекать различные предложения, касающиеся в первую очередь технических требований и требований в отношении качества, предъявляемых к объекту закупок, и, в соответствующих случаях, профессиональной и технической компетентности и квалификационных данных поставщиков или подрядчиков.

38. В данной статье не предусматриваются никакие конкретные правила представления и рассмотрения первоначальных тендерных заявок. Для этих целей применяются соответствующие положения главы III [**гиперссылка**]. В частности, применимые положения статьи 43 (3) [**гиперссылка**] будут регулировать действия в случаях отклонения первоначальных тендерных заявок, а именно: когда поставщик или подрядчик, представивший тендерную заявку, не соответствует квалификационным требованиям; когда представленная тендерная заявка не отвечает формальным требованиям; когда в ней указана ее цена; или когда поставщик или подрядчик отстранен от участия в процедурах закупок на основаниях, указанных в статье 21 [**гиперссылка**] (подкуп, несправедливое конкурентное преимущество или коллизии интересов). При этом другие основания для отклонения, упомянутые

в статье 43 (3) [**гиперссылка**], не могут быть применены; они относятся к рассмотрению цен тендерных заявок, что не проводится на первом этапе двухэтапных торгов. Все поставщики, тендерные заявки которых не были отклонены, имеют право на дальнейшее участие в процедурах закупок.

39. В пункте 3 предусматривается возможность проведения обсуждений с поставщиками или подрядчиками, тендерные заявки которых не были отклонены, по любому аспекту их тендерных заявок. В ходе обсуждений могут рассматриваться любые аспекты закупок, кроме цены и финансовых аспектов (по этому вопросу см. руководящие указания в пунктах ** выше [**гиперссылка**]). Обсуждения могут и не проводиться, поскольку закупающая организация может быть в состоянии уточнить и окончательно сформулировать условия закупок самостоятельно на основе полученных первоначальных тендерных заявок. Положения пункта 3 предписывают закупающей организации, решившей проводить обсуждения, предоставить равные возможности для участия в обсуждениях всем заинтересованным поставщикам или подрядчикам. В данном контексте выражение "равные возможности" означает, что к поставщикам или подрядчикам применяется равный режим в той степени, насколько это допускают требование не допускать раскрытия конфиденциальной информации и необходимость не допускать сговора. В правилах или руководящих указаниях, разработанных органом, регулирующим публичные закупки, или другим аналогичным органом, этому ключевому аспекту процесса двухэтапных торгов должно уделяться повышенное внимание. Кроме того, в правилах или руководящих указаниях следует особо отметить необходимость занесения подробной информации о ходе обсуждений в отчет о процедурах закупок, как это предусмотрено в соответствии со статьей 25 [**гиперссылка**].

40. Положения пункта 4 регулируют процедуры на последующих этапах двухэтапных торгов в случаях, когда они отличаются от процедур, установленных в главе III Типового закона в отношении открытых торгов. Этот пункт также регулирует вопросы, связанные с подготовкой и обнародованием окончательного пересмотренного свода условий, в том числе в отношении допустимых изменений, которые могут быть внесены в первоначально опубликованные условия.

41. В подпункте 4 (a) на закупающую организацию возлагается обязательство предложить представить окончательные тендерные заявки с учетом пересмотренного свода условий закупок всем поставщикам или подрядчикам, тендерные заявки которых не были отклонены на первом этапе. Окончательные тендерные заявки аналогичны тендерным заявкам, представляемым при открытых торгах: именно они будут оцениваться на предмет соответствия формальным требованиям привлечения представлений и содержать информацию о цене.

42. В подпункте 4 (b) рассматривается вопрос о допустимых изменениях, которые могут вноситься в первоначально объявленные условия закупок. Никакие изменения в самом объекте закупок не допускаются по той простой причине, что такие изменения могут отразиться на тех условиях закупок, которые считаются столь важными для объявленных закупок, что их изменение неизбежно приведет к необходимости проводить новые процедуры закупок. Более подробно это принципиальное соображение разъясняется в пунктах **

комментария к запросу предложений с проведением диалога [**гиперссылка**].

43. Однако изменения (такие, как исключения, изменения или добавления) допускаются в отношении технических аспектов и аспектов качества объекта закупок и критериев рассмотрения и оценки тендерных заявок при определенных условиях, когда цель заключается в ограничении свободы усмотрения закупающей организации в этом отношении. Поскольку одна из целей Типового закона заключается в обеспечении справедливого и беспристрастного отношения ко всем поставщикам и подрядчикам, изменения, вносимые в технические аспекты и аспекты качества после первого этапа, не могут изменять первоначально опубликованное описание объекта закупок. В случае, если описание объекта будет таким образом изменено, то необходимо будет проводить новые процедуры закупок, с тем чтобы в них смогли принять участие новые поставщики или подрядчики (включая поставщиков или подрядчиков, первоначальные тендерные заявки которых были отклонены и которые будут в данном случае отвечать квалификационным требованиям). В этом контексте актуальными являются положения статьи 15 (3) [**гиперссылка**], в соответствии с которыми закупающая организация обязана вновь объявить о закупках в случае, если в результате внесения пояснений и изменений в тендерную документацию информация о закупках, опубликованная при первом привлечении поставщиков или подрядчиков к участию в процедурах закупок, стала в существенном отношении неточной (в отношении руководящих указаний по статье 15 (3) см. пункты [...] комментария к главе I [**гиперссылка**]).

44. В подпункте 4 (b) (i) рассматривается вопрос о степени допустимых изменений описания объекта закупок. Речь идет главным образом об изменении технических аспектов и аспектов качества объекта закупок с учетом основной цели проведения двухэтапных торгов, а именно уточнения технических аспектов и аспектов качества объекта закупок в целях сокращения числа возможных вариантов до одного, который будет наилучшим образом отвечать потребностям закупающей организации, и на этой основе выработать окончательный свод условий закупок. Предусмотренные виды изменений включают корректировку технических характеристик – таких как качество компонентов строительных материалов, деревянные или стальные крепления, качество древесины, предназначенной для настилки полов, способы уменьшения акустических проблем в спортивных сооружениях. Подобные уточнения носят иногда название "оптимизация стоимости".

45. В случае изменения технических аспектов и аспектов качества объекта закупок, возможно, необходимо будет изменить и критерии рассмотрения и/или оценки тендерных заявок. Поэтому в подпункте (b) (ii) предусмотрено, что в критерии рассмотрения и/или оценки тендерных заявок могут быть внесены только те изменения, которые необходимы в связи с изменением технических аспектов и аспектов качества объекта закупок. Другие изменения критериев, применяемых для рассмотрения и/или оценки заявок на втором этапе торгов, будут означать, что эти критерии больше не отражают требования в отношении технических аспектов и аспектов качества объекта закупок, а также повышают вероятность злоупотреблений, и поэтому они не допускаются.

46. В соответствии с подпунктом (c) поставщики или подрядчики извещаются о любых изменениях, внесенных в первоначально объявленные условия закупок, в направляемом им приглашении представить окончательные тендерные заявки.

47. В соответствии с подпунктом (d) поставщикам или подрядчикам разрешается не представлять окончательную тендерную заявку, не теряя права на обеспечение тендерной заявки, предоставление которого могло быть потребовано от этих поставщиков или подрядчиков в качестве условия участия на первом этапе. Последнее положение включено для того, чтобы расширить участие поставщиков или подрядчиков, поскольку по истечении срока представления первоначальных тендерных заявок нельзя ожидать, что поставщики или подрядчики будут знать, какие изменения могут быть впоследствии внесены в условия закупок. Однако с учетом особенностей данного метода закупок обеспечение тендерных заявок, скорее всего, будет требоваться в контексте представления не первоначальных, а окончательных тендерных заявок.

48. В соответствии с подпунктом (e) процедуры, связанные с рассмотрением и оценкой окончательных тендерных заявок и определением выигравшей тендерной заявки, регулируются правилами проведения открытых торгов, изложенными в главе III Типового закона [**гиперссылка**].

49. Что касается конфиденциальности в контексте данного метода закупок, то риски случайного или иного раскрытия закрытой коммерческой информации конкурирующих поставщиков или подрядчиков могут возникать не только на этапе обсуждений, но и при подготовке пересмотренного свода условий закупок. В качестве примеров можно привести указание потребностей, использование символов и терминологии в описании пересмотренных технических аспектов и аспектов качества объекта закупок, которые могут привести к непреднамеренному раскрытию источника информации, а также направление поставщикам или подрядчикам (в соответствии с требованиями подпункта 4 (c)) информации об изменениях, внесенных в первоначально объявленные условия. Согласно требованиям статьи 24 [**гиперссылка**] закупающая организация должна соблюдать конфиденциальный характер технических предложений поставщиков или подрядчиков в течение всего процесса.