

FILE COPY

ОБЪЕДИНЕННЫЕ НАЦИИ

ГЕНЕРАЛЬНАЯ  
АССАМБЛЕЯ

REFERENCE AND TERMINOLOGY UNIT  
please return to room



Distr.  
LIMITED

A/CN.9/WG.V/WP.24  
14 November 1989

RUSSIAN  
Original: ENGLISH



КОМИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ  
Рабочая группа по новому международному  
экономическому порядку  
Однинадцатая сессия  
Нью-Йорк, 5-16 февраля 1990 года

ЗАКУПКИ

Проект типового закона о закупках

Доклад Генерального секретаря

СОДЕРЖАНИЕ

	Страница
ВВЕДЕНИЕ .....	4
ПРОЕКТ ТИПОВОГО ЗАКОНА О ЗАКУПКАХ .....	4
ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ .....	4
Статья 1. Применение закона .....	4
Статья 2. Определения .....	5
Статья 3. Основные цели .....	5
Статья 4. Положения о закупках .....	6
Статья 5. Доступность для общественности Закона о закупках, положений о закупках и других правовых текстов, касающихся закупок .....	6
Статья 6. Контроль и надзор за покупками .....	6
Статья 7. Методы закупок и условия их использования .....	6
Статья 8. Соответствие подрядчиков и поставщиков формальным требованиям .....	8

Страница

Статья 9. Отбор подрядчиков и поставщиков .....	8
Статья 10. Правила, касающиеся письменных заявлений и задокументированных свидетельств, представляемых подрядчиками и поставщиками .....	9
<b>ГЛАВА II. ТЕНДЕРНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ .....</b>	<b>9</b>
РАЗДЕЛ I. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТЕНДЕРНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ .....	9
Статья 11. Международные тендерные процедуры .....	9
РАЗДЕЛ II. ЗАПРАШИВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И ЗАЯВОК НА ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОТБОР .....	10
Статья 12. Запрашивание предложений и заявок на предварительный отбор .....	10
Статья 13. Списки утвержденных подрядчиков и поставщиков ....	10
Статья 14. Содержание уведомления о предполагаемой закупке ..	11
РАЗДЕЛ III. ОТБОР ПОДРЯДЧИКОВ И ПОСТАВЩИКОВ .....	12
Статья 15. Оценка квалификационных данных подрядчиков и поставщиков .....	12
Статья 16. Процедуры предварительного отбора .....	12
РАЗДЕЛ IV. ЗАКУПОЧНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ .....	13
Статья 17. Предоставление закупочной документации подрядчикам и поставщикам .....	13
Статья 18. Содержание закупочной документации .....	13
Статья 19. Плата, взимаемая за закупочную документацию .....	15
Статья 20. Правила, касающиеся составления для предварительного отбора документов и закупочной документации .....	15
Статья 21. Новые или измененные законы или положения, касающиеся налогов, таможенных пошлин или аналогичных платежей или оказывающие влияние на исполнение договора о закупках .....	16
Статья 22. Разъяснения и изменения закупочной документации .....	16
РАЗДЕЛ V. ПРЕДЛОЖЕНИЯ .....	17
Статья 23. Язык предложений .....	17
Статья 24. Представление предложений .....	17

Страница

Статья 25. Срок действия предложений; изменение и отзыв предложений .....	18
<b>РАЗДЕЛ VI. ТЕНДЕРНЫЕ ГАРАНТИИ .....</b>	<b>18</b>
Статья 26. Тендерные гарантии .....	18
<b>РАЗДЕЛ VII. ОТКРЫТИЕ, РАССМОТРЕНИЕ, ОЦЕНКА И СОПОСТАВЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ .....</b>	<b>19</b>
Статья 27. Открытие торгов .....	19
Статья 28. Рассмотрение, оценка и сопоставление предложений .....	19
Статья 29. Отклонение всех предложений .....	22
Статья 30. Переговоры с подрядчиками и поставщиками .....	22
<b>РАЗДЕЛ VIII. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ТЕНДЕРНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЙ .....</b>	<b>23</b>
Статья 31. Специальные тендерные процедуры для получения предложений .....	23
<b>РАЗДЕЛ IX. АКЦЕПТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ ДОГОВОРА О ЗАКУПКАХ; ПРОТОКОЛЫ ТЕНДЕРНЫХ ПРОЦЕДУР .....</b>	<b>23</b>
Статья 32. Акцепт предложения и вступление в силу договора о закупках .....	23
Статья 33. Протоколы тендерных процедур .....	24
<b>ГЛАВА III. ЗАКУПКИ ИНЫМИ СПОСОБАМИ ПОМIMO ТЕНДЕРНЫХ ПРОЦЕДУР ....</b>	<b>25</b>
Статья 34. Процедуры конкурентных переговоров .....	25
Статья 35. Отчет о закупках из одного источника .....	26

## ВВЕДЕНИЕ

1. На своей девятнадцатой сессии в 1986 году Комиссия в первоочередном порядке решила начать работу в области закупок и поручила эту задачу своей Рабочей группе по новому международному экономическому порядку 1/. Рабочая группа начала эту работу на своей десятой сессии в октябре 1988 года. Она посвятила эту сессию обсуждению исследования о закупках, подготовленного секретариатом, в котором рассматриваются возможные цели национальной закупочной политики, национальные закупки и методы закупок, а также роль и деятельность различных международных институтов и учреждений по финансированию развития в связи с закупками (A/CN.9/WG.V/WP.22). Завершив рассмотрение этого исследования, Рабочая группа просила секретариат подготовить первый проект типового закона о закупках и соответствующий комментарий к нему с учетом обсуждения и решений, принятых на этой сессии (A/CN.9/315, пункт 125). Было достигнуто согласие о том, что типовой закон о закупках не следует ограничивать международными закупками и в нем следует учесть конкретные потребности и интересы иностранных участников процедуры закупок (там же, пункт 122). На своей двадцать второй сессии в 1989 году Комиссия выразила удовлетворение деятельностью Рабочей группы и просила ее ускорить свою работу (A/44/17, пункты 232 и 235).

2. В соответствии с просьбой Рабочей группы в настоящем докладе содержится первый проект типового закона о закупках. Комментарии содержатся в отдельном документе (A/CN.9/WG.V/WP.25). Положения, касающиеся права потерпевших ущерб подрядчиков и поставщиков требовать возмещения за нарушение типового закона о закупках, в настоящем проекте документа не содержатся. Этот вопрос будет рассмотрен в отдельном документе.

3. Рабочая группа, возможно, пожелает обсудить вопросы политики, затронутые в проекте статей и в комментарии, и поручить секретариату изменить формулировку проекта статей и комментария на основе результатов обсуждения.

## ПРОЕКТ ТИПОВОГО ЗАКОНА О ЗАКУПКАХ

## ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Применение Закона\*

Настоящий Закон применяется к закупкам товаров закупающими сторонами с помощью таких средств, как покупка, аренда или других методов, или к строительству. Под закупками понимается приобретение товаров или строительство, при котором на товары или строительство приходится существенная часть закупок.

---

1/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее девятнадцатой сессии (Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок первая сессия, дополнение № 17 (A/41/17)), пункт 243.

\*/ Заголовки статей приводятся только в справочных целях и не предназначены для целей толкования.

**Статья 2. Определения**

Для целей настоящего Закона:

- a) "закупающая сторона" означает:
  - i) любое правительственные или административное министерство, учреждение, орган или другую организацию или любое его подразделение;
  - ii) [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, вставляет в данный подпункт и, при необходимости, в последующие подпункты, другие организации или предприятия или их соответствующие категории, которые должны включаться в определение "закупающей стороны"];
- b) "товары" включают сырьевые материалы, продукцию, оборудование и другие физические предметы любого вида и описания;
- c) "строительство" означает такую материальную деятельность, как подготовка строительной площадки, выемка грунта, возведение сооружения, строительство, монтаж оборудования или материалов, отделка и отделочные работы, в отношении какого-либо нового объекта или существующего объекта;
- d) "закупочные процедуры" означают процедуры, в которых участвует какая-либо закупающая сторона, или меры, которые предпринимает какая-либо закупающая сторона в целях заключения договора о закупках, включая процедуры торгов, процедуры конкурентных переговоров и закупки из одного источника;
- e) "международные тендерные процедуры" означают процедуры, о которых говорится в статье 11 и в отношении которых в главе II настоящего Закона требуется применение особых процедур в целях содействия международному участию в тендерных процедурах;
- f) "тендерная гарантия" включает такие меры, как банковские гарантии, аккредитивы, чеки, по которым основную ответственность несет какой-либо банк, и депозиты в наличных средствах, предоставляемые каким-либо подрядчиком или поставщиком для обеспечения обязательств по своему предложению;
- g) "валюта" включает расчетную денежную единицу;
- h) "процедуры конкурентных переговоров" означают переговоры закупающей стороны с подрядчиками и поставщиками в целях осуществления закупок, причем такие переговоры регулируются изложенными в статье 34 нормами, которые призваны обеспечить элемент конкуренции;
- i) "закупки из одного источника" означают закупки у какого-либо конкретного подрядчика или поставщика без применения тендерных процедур или процедур конкурентных переговоров.

**Статья 3. Основные цели**

- 1) Основными целями настоящего Закона являются:
  - a) обеспечение максимальной экономии и эффективности закупок;

- b) обеспечение и содействие участию в процедурах закупки компетентных подрядчиков и поставщиков, включая, в случае необходимости, международное участие;
- c) развитие конкуренции между подрядчиками и поставщиками на поставку товаров или строительство;
- d) обеспечение справедливого и равного отношения ко всем подрядчикам и поставщикам в связи с закупками, охватываемыми настоящим Законом;
- e) содействие лояльности и справедливости и доверию к процессу закупок со стороны общественности;
- f) обеспечение открытости тендерных процедур.

2) Настоящий Закон действует на основе какого-либо международного соглашения или любого соглашения с каким-либо международным или правительственным учреждением или другого обязательства по отношению к нему другого государства, к которому [данное государство] уже присоединилось или может присоединиться и которое содержит положения, касающиеся вопросов, регулируемых настоящим Законом.

**Статья 4. Положения о закупках**

...[любое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, определяет орган или учреждение, уполномоченное принимать положения о закупках] уполномочено принимать положения о закупках для углубления или дополнения настоящего Закона.

**Статья 5. Доступность для общественности Закона о закупках, положений о закупках и других правовых текстов, касающихся закупок**

В кратчайшие сроки обеспечивает доступ общественности к настоящему Закону и положениям о закупках, по всем административным постановлениям и директивам общего характера в связи с закупками, охватываемыми настоящим Законом, а также ко всем поправкам к настоящему Закону и этим положениям и административным постановлениям и директивам.

**Статья 6. Контроль и надзор за закупками**

1) Функция утверждения, упоминаемая в статьях 7(2), 7(3), 11(2), 12(2), 28(3), 28(10), 29(1), 31(1), [32(1) и] [32(4)], осуществляется ...  
[каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой Закон, определяет орган или учреждение, уполномоченное осуществлять функцию утверждения.]

2) [Каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой Закон, определяет в этом пункте и, если это необходимо, в последующих пунктах любые дополнительные функции в связи с контролем и надзором за закупками и орган(ы) или учреждение(я) для осуществления этих функций.]

**Статья 7. Методы закупок и условия их использования**

1) За исключением иного, предусмотренного в настоящем Законе, закупающая сторона осуществляет закупки с помощью тендерных процедур.

2) При условии утверждения закупающая сторона может осуществлять закупки с помощью процедур конкурентных переговоров в случаях, если:

- a) стоимость договора о закупках меньше стоимости, установленной в положениях о закупках, или
- b) тендерные процедуры начались, но:
  - i) все предложения были отклонены закупающей стороной в соответствии со статьей 28(2) или (3) или статьей 29 или
  - ii) подрядчик или поставщик, чье предложение было акцептовано не может подписать договор о закупках с закупающей стороной, когда это необходимо сделать, или не может обеспечить надлежащую гарантию исполнения этого договора, и не имеет силу никакая другая надлежащим образом оформленная оферта какого-либо подрядчика или поставщика, отвечающего формальным требованиям и прошедшего квалификационный отбор.

3) При условии утверждения закупающая сторона может осуществить закупку из одного источника, если:

- a) стоимость договора о закупках меньше стоимости, установленной в положениях о закупках;
- b) товары или услуги по строительству могут быть предоставлены только данным конкретным подрядчиком или поставщиком и не существует никакой разумной альтернативы или замены;
- c) существует срочная необходимость в данных товарах или услугах по строительству, что делает невозможным или неосторожным использование тендерных процедур или процедур конкурентных переговоров, в зависимости от случая, в связи с тем объемом времени, которое необходимо для использования таких процедур;
- d) по соображениям стандартизации оборудования или необходимости обеспечения совместимости с имеющимся оборудованием или технологией, товары должны быть закуплены у какого-либо конкретного подрядчика или поставщика;
- e) закупающая сторона стремится заключить договор с данным подрядчиком или поставщиком в целях проведения научных исследований, экспериментов, обзоров или разработок, если только данный договор не предусматривает производство товаров в количествах, обеспечивающих их коммерческую целесообразность, или для возмещения расходов на исследования и разработки, или
- f) по причинам национальной безопасности необходимо сохранять в тайне закупочные потребности данной закупающей стороны.

4) Закупающая сторона не делит свои закупки товаров или услуг по строительству на отдельные договоры на основании пункта 2(а) или пункта 3(а).

5) Закупающая сторона, которая ссылается на положения пункта 2 или пункта 3, включает в протокол, предусмотренный в статье 34(4), или в отчет, предусмотренный в статье 35, изложение обстоятельств, которыми она руководствовалась, и, за исключением предусмотренного в пункте(3)(f), приводит соответствующие факты.

**Статья 8.        Соответствие подрядчиков и поставщиков формальным требованиям**

1) а) Закупающая сторона может требовать от подрядчиков и поставщиков, участвующих в закупочных процедурах, представить такие соответствующие письменные заявления, задокументированные свидетельства или иную информацию, которая может быть сочтена целесообразной для подтверждения того, что данные подрядчики и поставщики:

- i) дееспособны заключать договор о закупках;
- ii) не являются неплатежеспособными, банкротами и не ликвидируются, их делами не распоряжается какой-либо суд или какое-либо судебное должностное лицо, их коммерческая деятельность не приостановлена и они не подвергаются судебному преследованию за любой из перечисленных фактов;
- iii) выполнили свои обязательства по уплате налогов и взносов по социальному страхованию в [данном государстве];
- iv) не были обвинены в каком-либо уголовном правонарушении в связи с их профессиональной деятельностью в течение [5] лет, предшествующих началу закупочных процедур;
- v) [ ... ] [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой Закон, определяет любые дополнительные формальные требования.]

б) Кроме того, закупающая сторона может любым другим надлежащим способом изучить соответствие формальным требованиям какого-либо подрядчика или поставщика в соответствии с критериями, изложенными в подпункте (а).

2) Любое требование, установленное в соответствии с пунктом 1(а) и критериями формальных требований, изложенных в настоящем пункте, применяется в равной степени ко всем подрядчикам и поставщикам. Закупающая сторона не устанавливает никаких других критериев формальных требований, помимо тех, которые предусмотрены в пункте 1(а).

[3) Подрядчик или поставщик не лишается возможности участвовать в закупочных процедурах по той причине, что он не соответствует одному или более критериям формальных требований, изложенных в пункте 1, если данный подрядчик или поставщик принимает меры к подтверждению своего соответствия в ходе закупочных процедур или если разумно ожидать, что данный подрядчик или поставщик может это сделать.]

**Статья 9.        Отбор подрядчиков и поставщиков**

Закупающая сторона может потребовать от подрядчиков и поставщиков, участвующих в закупочных процедурах, представить такие письменные заявления, задокументированные свидетельства или иную информацию, которая может

представляться целесообразной для удостоверения в том, что данные подрядчики и поставщики обладают достаточными квалификационными данными с точки зрения технической компетенции, финансовых средств, оборудования и других материальных возможностей и достаточным числом сотрудников для исполнения договора о закупках. Любое такое требование и любой критерий, установленный в отношении этих квалификационных данных, применяется в равной степени ко всем подрядчикам и поставщикам. Кроме того, закупающая сторона может любым другим соответствующим способом ознакомиться с квалификационными данными какого-либо подрядчика или поставщика.

**Статья 10. Правила, касающиеся письменных заявлений и задокументированных свидетельств, представляемых подрядчиками и поставщиками**

1) Настоящая статья применяется к письменным заявлениям и другим задокументированным свидетельствам, представляемым подрядчиками и поставщиками в подтверждение своего соответствия формальным требованиям и квалификационным данным для закупочных процедур.

2) Какое-либо письменное заявление и документарное свидетельство помимо тех, которые представляются каким-либо правительственный, судебным или административным органом, подписываются и подтверждаются или скрепляются другими способами автором этого письменного заявления или задокументированного свидетельства в нотариальном или другом компетентном органе в соответствии с законом места, где этот орган находится, чтобы подтвердить подлинность этого письменного заявления или задокументированного свидетельства и его подписание и скрепление, и это удостоверение нотариального или другого компетентного органа включается в это письменное заявление или задокументированное свидетельство или прилагается к нему. Удостоверение каким-либо иностранным нотариальным или другим компетентным органом приемлемо, если оно легализовано в соответствии с законом, применимым в [данном государстве], который касается легализации иностранных официальных документов.

3) а) Задокументированное свидетельство, представляемое каким-либо правительственным, судебным или административным органом помимо [данного государства], приемлемо, если оно легализовано в соответствии с законом, применимым в [данном государстве] и касающимся легализации иностранных официальных документов.

б) Задокументированное свидетельство, представляемое каким-либо государственным, судебным или административным органом в [данном государстве], соответствует применимому в [данном государстве] закону, касающемуся подписи, скрепления и легализации таких документов.

## ГЛАВА II. ТЕНДЕРНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ

### РАЗДЕЛ I. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТЕНДЕРНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ

**Статья 11. Международные тендерные процедуры**

1) На основании пункта 2 какая-либо закупающая сторона, которой в соответствии со статьей 7 необходимо начать тендерные процедуры, может принимать решение об использовании международных тендерных процедур с учетом целей обеспечения экономичности и эффективности данной закупки.

2) Если стоимость договора о закупках превышает стоимость, установленную в положениях о закупках, то закупающая сторона, которой в соответствии со статьей 7 требуется начать тендерные процедуры, должна приступить к международным тендерным процедурам, если только она не получит согласия не начинать международных тендерных процедур. Закупающая сторона не делит свою закупку товаров или услуг по строительству на отдельные договоры в целях избежания применения положений настоящего пункта.

## РАЗДЕЛ II. ЗАПРАШИВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И ЗАЯВОК НА ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОТБОР

### Статья 12. Запрашивание предложений и заявок на предварительный отбор

1) Закупающая страна запрашивает предложения и, где это возможно, заявки на предварительный отбор от всех заинтересованных подрядчиков и поставщиков путем направления уведомления о предполагаемых закупках, которое должно быть опубликовано в... [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, определяет официальную газету или другое официальное издание, в котором публикуется уведомление о предполагаемых закупках]. В случае международных тендерных процедур это уведомление о предполагаемых закупках также должно публиковаться в какой-либо газете, или соответствующем коммерческом издании, или техническом журнале, имеющем широкое международное распространение. Эта публикация должна быть оформлена на языке, который обычно используется в международной торговле.

2) Если ограниченное участие в тендерных процедурах в большей степени содействует экономичности и эффективности, закупающая сторона может, при получении согласия, запрашивать предложения путем рассылки уведомления о предполагаемых закупках только конкретным подрядчикам и поставщикам, отобранным этой стороной. Закупающая сторона отбирает достаточное число подрядчиков и поставщиков для обеспечения действенной конкуренции, соответствующей эффективному проведению тендерных процедур.

### Статья 13. Списки утвержденных подрядчиков и поставщиков

Закупающая сторона может использовать список утвержденных подрядчиков и поставщиков в качестве источника для отбора подрядчиков и поставщиков для запрашивания предложений в соответствии со статьей 12(2) только в том случае, если:

- а) запросы, которые надлежит занести в этот список, могут быть получены в любое время от любого заинтересованного подрядчика или заказчика, и меры по ним могут приниматься в рамках разумно короткого периода времени;
- б) занесение в этот список не связано с какими-либо более жесткими по сравнению с указанными в статье 8(1)(а) критериями формальных требований и зависит от более жестких критериев отбора по сравнению с критериями, установленными в соответствии со статьей 15;
- с) наличие этого списка, условия, которым должны удовлетворять заказчики и поставщики для занесения в этот список, методы, согласно которым необходимо проверять соответствие каждому из этих требований, продолжительность срока занесения в этот список и процедуры занесения и обновления порядка занесения были широко опубликованы таким образом, чтобы обратить на них внимание подрядчиков и поставщиков;

- d) условия, методы, процедуры и другие вопросы, о которых упоминается в подпункте (с), не являются дискриминацией в отношении иностранных подрядчиков и поставщиков в связи с занесением в какой-либо список для участия в международных тендерных процедурах или в связи с их возможностью участвовать в таких процедурах;
- e) отбор закупающей стороной из этого списка обеспечивает всем подрядчикам или поставщикам, внесенным в этот список, равные возможности отбора.

**Статья 14. Содержание уведомления о предполагаемой закупке**

- 1) Уведомление о предполагаемой закупке содержит следующую информацию:
  - a) наименование и адрес закупающей стороны;
  - b) характер и количество товаров, подлежащих поставке, или характер и место предполагаемого строительства;
  - c) желаемое или требуемое время для поставки товаров или для завершения строительства;
  - d) критерии формальных требований, изложенные в статье 8(1)(а);
  - e) способы получения закупочной документации и место, где она может быть получена;
  - f) цена, при наличии таковой, назначенная закупочной стороной за тендерную документацию и, в случае международных тендерных процедур, валюта и средство платежа за эту документацию;
  - g) в случае международных тендерных процедур, язык или языки, на которых составлена тендерная документация;
  - h) место и конечный срок представления предложений.
- 2) Если должны состояться процедуры предварительного отбора, то об этом указывается в уведомлении о предполагаемых закупках. В этом случае уведомление о предполагаемых закупках не обязательно содержит информацию, упомянутую в пункте (1)(e) или (g), а содержит следующую дополнительную информацию:
  - a) способы получения документов для предварительного отбора и место, где они могут быть получены;
  - b) цена, при наличии таковой, назначенная закупающей стороной за документы для предварительного отбора, и, в случае международных тендерных процедур, валюта и условия платежа за эти документы;
  - c) в случае международных тендерных процедур языки, на которых составляются документы для предварительного отбора;
  - d) место и конечный срок представления заявок для предварительного отбора.

### РАЗДЕЛ III. ОТБОР ПОДРЯДЧИКОВ И ПОСТАВЩИКОВ

#### Статья 15. Оценка квалификационных данных подрядчиков и поставщиков

- 1) Закупающая сторона оценивает квалификационные данные подрядчиков и поставщиков в соответствии с квалификационными критериями и процедурами, изложенными в документах для предварительного отбора или в тендерной документации.
- 2) Квалификационные критерии в максимально возможной степени объективны и ограничиваются теми критериями, которые имеют существенное значение для обеспечения того, чтобы подрядчики или поставщики имели достаточный технический опыт, финансовые средства, оборудование и другие материальные возможности и достаточное число сотрудников для исполнения договора о закупках.
- 3) В случае международных тендерных процедур закупающая сторона не устанавливает никаких критериев, требований или процедур в отношении предъявления или оценки квалификационных данных подрядчиков и поставщиков, которые неправомерно ограничивают возможность иностранных подрядчиков и поставщиков доказать свое соответствие квалификационным требованиям.

#### Статья 16. Процедуры предварительного отбора

- 1) За исключением случаев, когда участие в процедурах торгов ограничивается в соответствии со статьей 12(2), закупающая сторона может начинать процедуры предварительного квалификационного отбора для выявления, до представления заявок, подрядчиков и поставщиков, которые соответствуют формальным требованиям и обладают квалификационными данными для исполнения договора о закупках.
- 2) Если закупающая сторона начинает процедуры предварительного отбора, то она предоставляет каждому подрядчику и поставщику комплект документов для предварительного отбора, в которых излагаются соответствующие требования к ним в соответствии с процедурами, указанными в уведомлении о предполагаемой закупке, и предлагается оплатить цену, при наличии таковой, назначенную за эти документы.
- 3) Документы для предварительного отбора содержат всю информацию, необходимую для того, чтобы подрядчики и поставщики могли подготовить и представить заявки на предварительный отбор, включая, но не ограничиваясь ею, информацию, необходимую для внесения в уведомление о предполагаемых закупках в соответствии со статьей 14(1), за исключением подпункта (е) этой статьи, а также следующую информацию:
  - а) инструкции по подготовке и представлению заявок на предварительный отбор;
  - б) любую дополнительную информацию относительно товаров, которые должны быть поставлены, или строительства, которое должно быть осуществлено, которая может быть полезной для подрядчиков или поставщиков при подготовке ими своих заявок на предварительный отбор;
  - с) краткое изложение основных требуемых условий договора о закупках, который должен быть заключен в результате процедур торгов;

- d) любые письменные заявления, документированные свидетельства или иную информацию, которая должна быть представлена подрядчиками и поставщиками в подтверждение их соответствия к формальным и квалификационным требованиям;
  - e) критерии и процедуры, которые должны быть использованы для оценки квалификационных требований, предъявляемых к подрядчикам и поставщикам;
  - f) способ и место представления заявок на предварительный отбор и предельный срок их подачи, установленный в виде конкретной даты и срока и обеспечивающий подрядчикам и поставщикам достаточно времени для подготовки и представления своих заявок с уделением особого внимания, в случае международных тендерных процедур, времени, необходимому иностранным подрядчикам и поставщикам;
  - g) любые другие требования, установленные закупающей стороной в соответствии с настоящим законом и положениями о закупках, касающиеся подготовки и подачи заявок на предварительный отбор и процедур предварительного процедурного отбора;
  - h) ссылки на настоящий закон, положения о закупках и все другие законы и нормативные акты [этого государства], имеющие непосредственное отношение к процедурам предварительного отбора.
- 4) Закупающая организация в кратчайшие сроки уведомляет всех подрядчиков и поставщиков, представивших заявки на предварительный отбор, о результатах прохождения ими предварительного отбора и доводит до сведения широкой общественности наименования всех подрядчиков и поставщиков, которые прошли предварительный отбор. Все подрядчики и поставщики, прошедшие предварительный квалификационный отбор, имеют право представлять предложения.
- 5) Закупающая сторона по запросу сообщает подрядчикам и поставщикам, которые не прошли предварительный отбор, соответствующие причины, однако закупающая сторона обосновывать эти причины не обязана.
- 6) Закупающей стороне, которая проводит процедуры предварительного отбора, не запрещается пересмотреть на более позднем этапе тендерных процедур квалификационные данные подрядчиков и поставщиков, которые прошли предварительный отбор.

#### РАЗДЕЛ IV. ЗАКУПОЧНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

##### Статья 17. Предоставление закупочной документации подрядчикам и поставщикам

Закупающая сторона предоставляет комплект закупочной документации подрядчикам и поставщикам в соответствии с процедурами и требованиями, изложенными в уведомлении о предполагаемых закупках. В случае проведения предварительного отбора закупающая сторона предоставляет комплект закупочной документации каждому подрядчику и поставщику, который прошел предварительный отбор и который оплачивает цену, при наличии таковой, назначенную за эту документацию.

##### Статья 18. Содержание закупочной документации

Закупочная документация должна содержать всю информацию, необходимую для того, чтобы подрядчики и поставщики могли подготовить и представить выгодные предложения, включая, но не ограничиваясь ею, следующую информацию:

- a) инструкции по составлению предложений;
- b) критерии формальных требований, изложенные в статье 8(1)(а);
- c) если квалификационные данные подрядчиков и поставщиков должны оцениваться или переоцениваться после открытия торгов, то критерии и процедуры, которые должны быть использованы для оценки или переоценки;
- d) любые письменные заявления, документированные свидетельства или другую информацию, которая должна быть представлена подрядчиками и поставщиками в подтверждение своего соответствия критериям формальных требований и квалификационного отбора;
- e) характер и необходимые технические и качественные характеристики приобретаемых товаров или строительства, которое должно быть осуществлено, включая, но не ограничиваясь ими, соответствующие технические спецификации, планы, чертежи и эскизы; количество товара; место, где данное строительство должно быть осуществлено, и желаемые или требуемые сроки, если таковые имеются, поставки товаров или осуществления строительства;
- f) требуемые условия договора о закупках, который должен быть заключен в результате тендерных процедур;
- g) в случае, если запрашиваются альтернативные характеристики товаров или строительства, контрактные условия или другие требования, изложенные в закупочных документах;
- h) если подрядчикам и поставщикам разрешено представить предложения только на часть товаров или строительства, которое должно быть осуществлено, то спецификацию этой части или частей, в отношении которых может быть представлена оферта;
- i) способ и, в случае международных тендерных процедур, валюту или валюты, в которых должна быть сформулирована и выражена офертная цена;
- j) любая применимая максимальная или минимальная тендерная цена или любой приемлемый диапазон, в рамках которого тендерная цена должна снизиться, или формулу для установления такого диапазона;
- k) в случае международных тендерных процедур язык или языки, на которых должны составляться предложения;
- l) любые требования, предъявляемые закупающей стороной в отношении характера, количества и других основных условий любой тендерной гарантии со стороны подрядчиков и поставщиков, представляющих предложения, и любая гарантия исполнения договора о закупках подрядчиком или поставщиком, который заключает этот договор о закупках, а также любые требования в отношении вида или видов учреждений или организаций, подобные гарантии которых будут приемлемыми;
- m) способ, место и предельный срок представления предложения;
- n) изложенные в статье 24 методы, с помощью которых подрядчики и поставщики могут запрашивать разъяснения в отношении закупочной документации и места и времени проведения любого совещания подрядчиков и поставщиков, созываемого закупающей стороной;

- о) срок, в течение которого предложения будут иметь силу;
- р) место, дата и время открытия торгов, процедуры открытия, рассмотрения, оценки и сопоставления предложений и определения наиболее выгодного предложения, а также критерии, которые должны быть использованы для оценки и сопоставления предложений и определения наиболее выгодного предложения, включая, но не ограничиваясь ими, такие факторы, как метод определения количества этих критериев или их применение иным способом, относительный уровень или другой показатель степени важности каждого критерия, способ сочетания этих критериев и сопоставления предложений для определения наиболее выгодного предложения, и любой критерий предпочтения, который будет применяться, его объем и способ применения;
- q) в случае международных тендерных процедур валюта [или расчетная единица], которая будет использована для оценки и сопоставления предложений и либо обменный курс, который будет использован для перевода суммы заявок в эту валюту [или расчетную единицу], либо заявление о том, что будет использован преобладающий на какую-либо конкретную дату обменный курс какого-либо конкретного финансового учреждения;
- т) любые другие требования, установленные закупающей организацией в соответствии с настоящим Законом и положениями о закупках, касающимися составления и представления предложений и касающихся тендерных процедур;
- с) ссылки на настоящий Закон, положения о закупках и все другие законы и акты [данного государства], имеющие непосредственное отношение к тендерным процедурам, [и данные о налогах, социальном обеспечении, безопасности, охране окружающей среды, законах и нормах в области здравоохранения и труда [данного государства], имеющие отношение к выполнению данного договора о закупках];
- т) наименование(я) и адрес(а) лица или лиц, уполномоченных поддерживать связь с подрядчиками и поставщиками в связи с тендерными процедурами и которым подрядчики и поставщики должны направлять сообщения.

**Статья 19. Плата, взимаемая за закупочную документацию**

Закупающая организация может взимать с подрядчиков и поставщиков определенную сумму за предоставляемую им закупочную документацию. Эта сумма включает только стоимость печатания закупочной документации и рассылки их подрядчикам и поставщикам.

**Статья 20. Правила, касающиеся составления для предварительного отбора документов и закупочной документации**

- 1) Спецификация, планы, чертежи и эскизы, содержащие технические или качественные характеристики приобретаемых товаров или строительства, которое должно быть осуществлено, и требования в отношении испытаний и методов испытаний, упаковки, маркировки или этикетирования или удостоверения соответствия, а также условные знаки и терминология не включаются или не используются в документах для предварительного отбора или в закупочной документации во избежание создания препятствий для участия подрядчиков или поставщиков в тендерных процедурах, включая, в случае международных тендерных процедур, иностранных подрядчиков и поставщиков, и не включаются или не используются такие спецификации, планы, чертежи, эскизы, требования, условные обозначения или терминология, которые создают излишние препятствия для такого участия.

- 2) Спецификации, планы, чертежи, эскизы и требования в максимально возможной степени основываются на соответствующих объективных, технических и качественных характеристиках приобретаемых товаров или строительства, которое должно быть осуществлено. Не должно быть никакого требования или ссылки на конкретную торговую марку, наименование, патент, эскиз, модель, конкретный источник происхождения или производителя, если только нет другого достаточно точного или четкого средства описания характеристик приобретаемых товаров или строительства, которое должно быть осуществлено, и если предусмотрено включение таких слов, как "или эквивалент".
- 3) а) Стандартные показатели, требования, условные обозначения и терминология, касающиеся технических и качественных характеристик приобретаемых товаров или строительства, которое должно быть осуществлено, используются, где есть такая возможность, для составления спецификаций, планов, чертежей и эскизов, которые должны включаться в документы для предварительного отбора и закупочной документации.
- б) Стандартные торговые термины используются, где это возможно, при формулировании условий договора о закупках, который должен быть заключен в результате тендерных процедур, и в определении других соответствующих аспектов документов для предварительного отбора и закупочной документации.
- с) В случае международных тендерных процедур используются международные стандартные показатели, требования, условные обозначения, терминология и торговые термины, если таковые имеются; если таковых не имеется, то используются национальные стандартные показатели, требования, условные обозначения, терминология и торговые термины, если таковые имеются.
- 4) В случае международных тендерных процедур документы для предварительного отбора и закупочная документация составляются на [включить официальный язык или языки исполняющего государства] [и на языке, обычно используемом в международной торговле]. [В случае расхождения или несоответствия между вариантами на разных языках преимущество имеет вариант на языке, который обычно используется в международной торговле.]

[Статья 21. Новые или измененные законы или положения, касающиеся налогов, таможенных пошлин или аналогичных платежей или оказывающие влияние на исполнение договора о закупках]

[В договоре о закупках предусматривается, что закупающая сторона оплачивает любые дополнительные расходы, понесенные подрядчиком или поставщиком, который становится стороной договора о закупках, в связи с принятием новых законов или положений [данного государства], касающихся налогов, таможенных пошлин или аналогичных платежей, или в связи с их изменением, или оказывающих влияние на исполнение подрядчиком или поставщиком данного договора о закупках, который вступает в силу после даты, которая [30] днями предшествует конечному сроку представления предложений.]

#### Статья 22. Разъяснения и изменения закупочной документации

- 1) Подрядчик или поставщик, требующий разъяснения в отношении закупочной документации, направляет закупающей стороне запрос о таком разъяснении. Закупающая сторона в кратчайшие сроки отвечает на любой запрос о разъяснении, который получен до наступления конечного срока представления предложений.

Копии ответа закупающей стороны, в которых не указывается источник запроса, направляются всем подрядчиком и поставщикам, которым закупающая сторона направляет закупочную документацию.

- 2) В любое время до наступления предельного срока представления предложений закупающая сторона может по какой-либо причине либо по своей собственной инициативе, либо в ответ на запрос о разъяснении со стороны какого-либо подрядчика или поставщика изменить закупочную документацию путем выпуска добавления к ней. Это добавление в кратчайшие сроки направляется всем подрядчикам и поставщикам, которым закупающая сторона отправляет закупочную документацию, и это добавление имеет для них обязательную силу.
- 3) Любой запрос о разъяснении и любой ответ на него со стороны закупающей стороны и любое добавление к закупочной документации составляются в письменной или в любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию запроса, ответа или добавления.
- 4) Если закупающая сторона созывает совещание подрядчиков и поставщиков, то она составляет протокол этого совещания, содержащий представленные в ходе этого совещания запросы для разъяснения закупочной документации без указания источников этих запросов, а также свои ответы на эти запросы. Эти протоколы составляются в письменной или любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию содержащейся в них информации, и передаются всем подрядчикам и поставщикам, которым закупающая сторона направляет закупочную документацию.

## РАЗДЕЛ V. ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### Статья 23. Язык предложений

Предложения составляются и представляются на ... [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, определяет официальный язык или языки]. В случае международных тендерных процедур по выбору подрядчика или поставщика предложения могут составляться и представляться на любом языке, на котором была составлена закупочная документация.

### Статья 24. Представление предложений

- 1) Закупающая сторона устанавливает конкретную дату и время в качестве предельного срока представления предложений. Этот предельный срок должен обеспечивать подрядчикам и поставщикам достаточное время для подготовки и представления своих предложений с уделением особого внимания, в случае международных тендерных процедур, времени, необходимому иностранным подрядчикам и поставщикам.
- 2) а) До наступления предельного срока представления предложений закупающая сторона может продлить этот предельный срок:
  - i) для предоставления подрядчикам и поставщикам приемлемого срока с целью учета в их предложениях ответа закупающей стороны на запрос о разъяснении закупочной документации или какого-либо изменения в этой документации, или
  - ii) если, в связи с непредвиденными обстоятельствами, подрядчики или поставщики не могут представить свои предложения к установленному предельному сроку.

- b) Уведомление о любом продлении предельного срока как можно раньше направляется в письменной или любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию содержащейся в нем информации, всем подрядчикам и поставщикам, которым закупающая сторона направила закупочную документацию.
- 3) Предложение, полученное закупающей стороной после наступления предельного срока подачи предложений, не открывается или не рассматривается и возвращается представившему ее подрядчику или поставщику. [Однако оферта, представленная после предельного срока, может быть рассмотрена, если данный подрядчик или поставщик не мог представить свое предложение до наступления предельного срока по не зависящим от него причинам.]
- 4) Предложения представляются в письменной форме и в запечатанных конвертах. [Однако закупающая сторона может предоставить подрядчикам и поставщикам право подавать предложения любым другим способом, который обеспечивает регистрацию содержащейся в предложении информации.] Закупающая сторона направляет подрядчику или поставщику уведомление с указанием даты и времени получения предложения.

#### **Статья 25. Срок действия предложений; изменение и отзыв предложений**

- 1) Предложения остаются в силе и действуют в течение периода времени, указанного в закупочной документации. Этот период времени начинается с предельного срока представления предложений.
- 2) а) До истечения срока действия предложений закупающая сторона может просить подрядчиков или поставщиков продлить этот срок на дополнительный конкретный период времени. Какой-либо подрядчик или поставщик могут отклонить эту просьбу, не ставя под угрозу свою тендерную гарантию. Соответствующая просьба и ответы составляются в письменной форме или любым другим способом, который обеспечивает регистрацию содержащейся в них информации.
- б) Закупающая сторона может потребовать от подрядчиков и поставщиков, которые соглашаются продлить или обеспечить продление срока действия представленных ими предложений или, если это невозможно, представить новые тендерные гарантии для покрытия продленного срока действия своих предложений.
- 3) Подрядчик или поставщик может изменить или отзоваться свое предложение до наступления предельного срока представления предложений путем сообщения закупающей стороне об этом изменении или путем уведомления об отзыве в письменной или любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию содержащейся в нем информации. Это изменение или уведомление об отзыве остается в силе, если оно получено закупающей стороной до наступления конечного срока представления предложений.

#### **РАЗДЕЛ VI. ТЕНДЕРНЫЕ ГАРАНТИИ**

#### **Статья 26. Тендерные гарантии**

- 1) Если закупающая сторона просит подрядчиков и поставщиков, представляющих предложения, обеспечить тендерную гарантию:
- а) это требование относится ко всем таким подрядчикам и поставщикам;

[b) в случае международных тендерных процедур какому-либо подрядчику или поставщику не запрещается представить тендерную гарантию, выданную каким-либо иностранным учреждением или организацией такого типа или иного типа, если таковой имеется, указанного в закупочной документации, в случае если это учреждение или организация уполномочена предоставлять в [данном государстве] тендерные гарантии такого характера, который указан в закупочной документации.]

2) Закупающая сторона не предъявляет иска в отношении суммы тендерной гарантии и без задержки возвращает или обеспечивает возвращение этой тендерной гарантии подрядчику или поставщику, который ее представил, в зависимости от того, что наступит раньше:

- a) истечение срока тендерной гарантии,
- b) вступление в силу договора о закупках и предоставления гарантии об исполнении этого контракта, если такая гарантия требуется, или
- c) отклонение закупающей стороной всех предложений в соответствии со статьей 28(2) или (3) или статьей 29.

## РАЗДЕЛ VII. ОТКРЫТИЕ, РАССМОТРЕНИЕ, ОЦЕНКА И СОПОСТАВЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

### Статья 27. Открытие торгов

- 1) Торги открываются в срок, указанный в закупочной документации в качестве предельного срока представления предложений или его продления, в месте и в соответствии с процедурами, указанными в закупочной документации.
- 2) Всем подрядчикам и поставщикам, которые подали предложения, или их представителям разрешается присутствовать на открытии торгов.
- 3) Наименование и адрес каждого подрядчика или поставщика, предложение которого открывается, и сумма предложения объявляются лицам, присутствующим на открытии торгов.

### Статья 28. Рассмотрение, оценка и сопоставление предложений

- 1) а) Для облегчения рассмотрения, оценки и сопоставления предложений закупающая сторона может просить подрядчиков и поставщиков представить разъяснения в отношении своих предложений. Любая просьба о разъяснении и любой ответ на такую просьбу представляются в письменной или любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию содержащейся в ней информации. Не допускается никакого предлагаемого или разрешенного изменения суммы предложения или другого существенного аспекта предложения, за исключением предусмотренного в подпункте (b).  
  
б) Закупающая сторона исправляет чисто арифметические ошибки, обнаруженные в предложении. Любое такое исправление имеет обязательную силу для подрядчика или поставщика, который представил данное предложение, если этот подрядчик или поставщик согласны с таким исправлением.

2) Закупающая сторона отклоняет предложение:

- а) если подрядчик или поставщик, представивший данное предложение, не соответствует критериям формальных требований [с учетом статьи 8(4)] или не прошел предварительный отбор для исполнения данного договора о закупках;
- б) если подрядчик или поставщик, который представил данное предложение, не соглашается с исправлением какой-либо арифметической ошибки, сделанным в соответствии с пунктом 1(b);
- с) если данное предложение не отвечает формальным требованиям за исключением предусмотренного в пункте 6 настоящей статьи и в статье 29(1)(а).

3) При условии утверждения закупающая сторона может отклонить предложение, если представивший ее подрядчик или поставщик предпринимает попытки незаконно влиять на закупающую сторону в процессе рассмотрения, оценки или сопоставления предложений или определения наиболее выгодного предложения.

4) а) Предложение отвечает формальным требованиям, если оно соответствует требуемым характеристикам приобретаемого товара или строительства, которое должно быть осуществлено, договорным условиям и прочим требованиям, изложенным в закупочной документации. Однако закупающая сторона может рассматривать какое-либо предложение как отвечающее формальным требованиям, если в нем содержатся только небольшие отклонения, которые в материальном плане не изменяют этих характеристик, условий и прочих требований или не отличаются от них. Такие разрешенные отклонения выражаются количественно и соответствующим образом учитываются при оценке и сопоставлении предложений.

б) Изменения требуемых характеристик, условий и прочих требований закупочной документации или отклонения от них считаются материальными, если, помимо прочего, они касаются характера и технических и качественных характеристик товаров или строительства; количества товаров; места, где должно быть осуществлено строительство; срока завершения этого строительства; места или срока поставки товаров; условий договора о закупках, касающихся стоимости или ее оплаты; объема ответственности одной стороны по отношению к другой стороне; урегулирования споров, тендерной гарантии; гарантии исполнения договора о закупках или гарантии качества товаров или строительства.

[5) Если в закупочной документации запрашиваются альтернативные предложения в отношении характеристик товаров или строительства, договорных условий или прочих требований, изложенных в закупочной документации, то закупающая сторона оценивает и сопоставляет такие альтернативные предложения вместе с предложениями, основанными на характеристиках, договорных условиях и прочих требованиях, изложенных в закупочной документации, для определения наиболее выгодного предложения.]

6) [Альтернатива 1]

[Подрядчик или поставщик, желающий представить не предусмотренное предложение с альтернативным вариантом технических характеристик товаров или строительства, изложенных в закупочных документах, должен также представить предложение, соответствующее техническим характеристикам, изложенным в закупочной документации. Закупающая сторона может рассмотреть альтернативное

- предложение только в том случае, если оно было представлено подрядчиком или поставщиком, чье предложение, основанное на технических характеристиках, изложенных в закупочной документации, признано наиболее выгодным из таких предложений.]

**[Альтернатива 2]**

[Закупающая сторона может рассмотреть какое-либо непредусмотренное предложение с альтернативным вариантом технических характеристик товаров или строительства, изложенных в закупочной документации, если всем отвечающим формальным требованиям и прошедшим отбор подрядчикам и поставщикам, которые представили заявки в соответствии с техническими характеристиками, изложенными в закупочной документации, предоставляется разумная возможность изменить свои предложения или представить дополнительные предложения, основанные на этом альтернативном предложении. Закупающая сторона оценивает и сопоставляет альтернативное, измененное и дополнительное предложения вместе с неизмененными предложениями для определения наиболее выгодного предложения.]

- 7) а) Закупающая сторона оценивает и сопоставляет предложения, которые не были отклонены в соответствии с пунктом 2 или 3, для определения наиболее выгодного предложения в соответствии с процедурами и критериями, изложенными в закупочной документации.
  - б) Оценка и сопоставление предложений осуществляются объективно.
  - с) Наиболее выгодным предложением является либо:
    - и) предложение с самой низкой тендерной ценой с возможностью предоставления любых преимуществ в соответствии с подпунктом (e) настоящего пункта либо
    - ii) наиболее выгодное в экономическом отношении предложение, которое в максимально возможной степени определяется на основе объективных и поддающихся количественному исчислению критериев, включая, помимо тендерной цены, с возможными любыми преимуществами, применяемыми в соответствии с подпунктом (e) настоящего пункта, такие критерии, как: эксплуатационные расходы, эксплуатация и ремонт товаров или объекта в течение расчетного срока эксплуатации; функциональные характеристики товаров или объекта; эффективность и производительность товаров или объекта; срок поставки товаров или завершение строительства; условия платежа; и условия гарантии качества товаров или объекта, поскольку такие критерии не связаны с требуемыми характеристиками товаров или строительства или требуемыми договорными условиями, изложенными в закупочной документации.
  - д) Помимо критериев, упомянутых в подпункте (с)(ii) настоящего пункта, закупающая сторона может применять критерии, предназначенные для определения влияния предложений на конкретные правительственные программы или политику по содействию национальному экономическому развитию, экономическому развитию конкретных регионов [в данном государстве] или развития конкретных отраслей или экономических секторов. В максимально возможной степени такие критерии излагаются в закупочной документации в объективной и поддающейся количественному исчислению форме.]

- e) При оценке и сопоставлении предложений закупающая сторона может предоставить преимущество в отношении предложений на строительство внутренними подрядчиками и поставщиками или в отношении предложений на товары, производимые внутри страны. Это преимущество реализуется путем добавления к тендерным ценам всех предложений, помимо тех, в отношении которых может применяться это преимущество, с суммы, предусмотренной в положениях о закупках.
- 8) Если тендерные цены указаны в двух или более валютах, то тендерные цены пересчитываются в какой-либо единой валюте в целях оценки и сопоставления предложений.

9) Информация, касающаяся рассмотрения, разъяснения, оценки и сопоставления предложений, не раскрывается подрядчикам, или поставщикам, или любому другому лицу, которое официально не участвует в рассмотрении, оценке или сопоставлении предложений или в принятии решения о том, какое из предложений будет принято, за исключением предусмотренного в статье 33(2).

[10) Определение закупающей стороной наиболее выгодного предложения подлежит утверждению.]

#### **Статья 29. Отклонение всех предложений**

- 1) При условии утверждения закупающая сторона может в любое время до вступления в силу договора о закупках отклонить все предложения по любой причине помимо тех, которые изложены в статье 28(2) или (3). Однако закупающая сторона не может отклонять все предложения на основании статьи 7(2)(b)(i) или в каких-либо обманных целях.
- 2) Закупающая сторона не несет никакой ответственности, только в силу ссылки на пункт 1, в отношении подрядчиков и поставщиков, которые представили предложения, а также никакого обязательства по их информированию о причинах своих действий.
- 3) Уведомление об отклонении всех предложений в соответствии с настоящей статьей направляется в кратчайшие сроки в письменной форме или каким-либо другим способом, который обеспечивает регистрацию содержащейся в нем информации, всем подрядчикам и поставщикам, которые представили предложения.

#### **Статья 30. Переговоры с подрядчиками и поставщиками**

- 1) Между закупающей стороной и каким-либо подрядчиком или поставщиками не ведется никаких переговоров в отношении какого-либо предложения, представленного подрядчиком или поставщиком, за исключением следующих случаев:
- a) если в закупочной документации указывается какая-либо максимальная цена за товары или строительство или какой-либо диапазон тендерных цен и все надлежащие в других отношениях предложения, представленные соответствующими формальным требованиям и прошедшими отбор подрядчиками и поставщиками, превышают эту максимальную цену или диапазон цен, то закупающая сторона может вести переговоры с подрядчиком или поставщиком, представившим предложение с самой низкой ценой, с целью снижения его тендерной цены;
- b) если в результате оценки и сопоставления предложений выясняется, что ни одно из предложений объективно не является наиболее выгодным, то закупающая сторона может вести переговоры с подрядчиками и поставщиками,

предложения которых представляются наиболее выгодными по сравнению с другими, в целях изменения одного из таких предложений, с тем чтобы оно стало более выгодным по сравнению с другими предложениями.

- 2) Не проводится никаких переговоров, разрешенных в соответствии с пунктом 1, в отношении любых требуемых характеристик, товаров или строительства или любых требуемых договорных условий, изложенных в закупочной документации.

## РАЗДЕЛ VIII. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ТЕНДЕРНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

### Статья 31. Специальные тендерные процедуры для получения предложений

- 1) При условии утверждения закупающей стороны может применить процедуры, предусмотренные в настоящей статье, в случаях, когда она стремится получить заявки от подрядчиков и поставщиков в отношении технических характеристик приобретаемых товаров или строительства, которое должно быть осуществлено, поскольку требованиям закупающей стороны могут удовлетворить многочисленные альтернативные технические решения или поскольку, в силу характера товаров или строительства, закупающая сторона не может сформулировать подробные технические характеристики.
- 2) Положения главы II настоящего Закона применяются к тендерным процедурам, в которых используются процедуры, предусмотренные в настоящей статье, за исключением тех положений, которые не соответствуют настоящей статье.
- 3) В закупочной документации всем подрядчикам и поставщикам предлагается представить первоначальные предложения, содержащие их заявки без указания тендерной цены.
- 4) Закупающая сторона может обсуждать с любым подрядчиком или поставщиком, предложение которого не было отклонено в соответствии со статьей 28(2) или (3) или 29, любой аспект его предложения, за исключением какой-либо требуемой характеристики товаров или строительства или требуемого договорного условия, изложенного в закупочной документации.
- 5) Закупающая сторона предлагает подрядчикам и поставщикам, предложения которых не были отклонены, представить окончательные предложения с указанием цен. Какой-либо подрядчик или поставщик, не желающий представить окончательное предложение, может выйти из тендерных процедур, не лишаясь своей тендерной гарантии. Окончательные предложения оцениваются и сопоставляются для определения наиболее выгодного предложения.
- 6) Закупающая сторона включает в протоколы, требуемые в соответствии со статьей 33, изложение обстоятельств, на которые она опиралась при ссылке на положения настоящей статьи, в которых предусматриваются соответствующие факты.

## РАЗДЕЛ IX. АКЦЕПТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ ДОГОВОРА О ЗАКУПКАХ; ПРОТОКОЛЫ ТЕНДЕРНЫХ ПРОЦЕДУР

### Статья 32. Акцепт предложения и вступление в силу договора о закупках

- 1) [При условии утверждения] акцептуется то предложение, которое признано наиболее выгодным. Уведомление об акцепте предложения в кратчайшие сроки направляется подрядчику или поставщику, который представил это предложение.

- 2) В соответствии с условиями акцептованного предложения договор о закупках вступает в силу, когда уведомление, упомянутое в пункте 1, [отправлено] [вручено] подрядчику или поставщику, который представил это предложение, при том условии, что это уведомление [отправляется] [вручается] в период, когда это предложение имеет силу и действует.
- 3) а) Независимо от положений пункта 2 уведомление, о котором упоминается в пункте 1, может содержать требование к подрядчику или поставщику, чье предложение акцептовано, подписать договор о закупках, составленный в письменной форме в соответствии с данным предложением. Подрядчик или поставщик подписывает этот договор о закупках, составленный в письменной форме, в разумный период времени после [отправления] [вручения] уведомления.
- б) Договор о закупках вступает в силу с того момента, когда договор о закупках в письменном виде подписывается подрядчиком или поставщиком и закупающей стороной. В период между промежутками времени, когда уведомление, упомянутое в пункте 1, [отправляется] [вручается] подрядчику или поставщику и когда вступает в силу договор о закупках, данный подрядчик или поставщик не принимает никаких мер, препятствующих вступлению в силу договора о закупках или его исполнению.
- 4) Если подрядчик или поставщик, чье предложение акцептовано, не подписывает договор о закупках, составленный в письменной форме, если это необходимо сделать, или не предоставляет какую-либо требуемую гарантию исполнения данного договора, то [при условии утверждения] может быть акцептовано предложение, которое признано следующим наиболее выгодным предложением и которое имеет силу и действует. Подрядчику или поставщику, который представил это предложение, направляется уведомление, предусмотренное в пункте 1.
- 5) После вступления в силу договора о закупках и предоставления подрядчиком или поставщиком какой-либо гарантии исполнения данного договора, если это необходимо, другим подрядчикам и поставщикам направляется уведомление о договоре о закупках с указанием наименования и адреса подрядчика или поставщика, подписавшего данный договор, и договорной цены.
- 6) а) Уведомления, предусмотренные в настоящей статье, могут направляться в письменной форме или любыми другими средствами, которые обеспечивают регистрацию содержащейся в них информации.

б) [Альтернатива 1: В соответствии с пунктом 1 уведомление "отправляется" когда оно надлежащим образом направлено, или иным образом препровождено и вручено подрядчику или поставщику, или передано какому-либо надлежащему учреждению для вручения подрядчику или поставщику способом, предусмотренным в пункте 6(а).]

[Альтернатива 2: Уведомление, упоминаемое в пункте 1, "вручается" подрядчику или поставщику в момент его получения лично, или в его коммерческом предприятии, или по его почтовому адресу.]

### Статья 33. Протоколы тендерных процедур

- 1) Закупающая сторона составляет протоколы тендерных процедур, включая открытие, рассмотрение, оценку и сопоставление предложений. Эти протоколы содержат краткое описание приобретаемых товаров или строительств, которое должно быть осуществлено, наименования и адреса подрядчиков и поставщиков, представивших предложения; информацию о соблюдении формальных требований и

квалификационных данных этих подрядчиков и поставщиков или отсутствие таковых; цену и краткое изложение других основных условий каждого предложения и договора о закупках; краткое изложение оценки и сопоставления предложений; случаи отклонения всех предложений в соответствии со статьей 29, изложение соответствующих причин и, в случае необходимости, изложение, требуемое в соответствии со статьей 31(6).

2) Протоколы тендерных процедур предоставляются для публичного ознакомления после того, как какой-либо договор о закупках вступает в силу и подрядчик или поставщик представляют гарантию исполнения этого договора, если это необходимо, или после окончания тендерных процедур, в результате которых не было заключено какого-либо договора о закупках. Однако никакая информация не раскрывается в нарушение какого-либо закона [данного государства], касающегося конфиденциальности.

### ГЛАВА III. ЗАКУПКИ ИНЫМИ СПОСОБАМИ ПОМИМО ТЕНДЕРНЫХ ПРОЦЕДУР

#### Статья 34. Процедуры конкурентных переговоров

1) При процедурах конкурентных переговоров закупающая сторона вступает в переговоры с таким числом подрядчиков и поставщиков, которое обеспечивает эффективную конкуренцию, но в любом случае не менее чем с [тремя] подрядчиками и поставщиками, за исключением случаев, когда переговоры с [тремя] подрядчиками и поставщиками невозможны или не могут быть проведены.

2) Любые требования, принципиальные установки, документы или другая информация, касающаяся переговоров, которые сообщаются закупающей стороной какому-либо подрядчику или поставщику, равным образом сообщаются всем подрядчикам и поставщикам, участвующим в переговорах с закупающей стороной в отношении данных закупок, при том условии, однако, что предыдущее положение не применяется к документам или другой информации, имеющим особое отношение к переговорам с каким-либо отдельным подрядчиком или поставщиком, или к документам или информации, раскрытие которых будет противоречить какому-либо закону [данного государства], касающемуся конфиденциальности.

3) Переговоры между закупающей стороной и каким-либо подрядчиком или поставщиком ведутся конфиденциально, и за исключением предусмотренного в пункте 4 случая, одна из сторон этих переговоров не раскрывает ни какому третьему лицу какую бы то ни было документацию или информацию, относящуюся к этим переговорам, без согласия другой стороны.

4) а) Закупающая сторона составляет протоколы процедур конкурентных переговоров. Эти протоколы содержат наименования и адреса подрядчиков и поставщиков, с которыми закупающая организация ведет переговоры, цену и краткое изложение других основных условий договора о закупках; если процедура не приводит к заключению договора о закупках, то изложение соответствующих причин, и документы и факты, требуемые в соответствии со статьей 7(5).

б) Протоколы процедур конкурентных переговоров предоставляются для публичного ознакомления после того, как договор о закупках вступил в силу, при том условии, что никакая информация не раскрывается в нарушение какого-либо закона [данного государства], касающегося конфиденциальности.

**Статья 35. Отчет о закупках из одного источника**

- 1) Закупающая сторона готовит отчет о закупках из одного источника. Этот отчет содержит наименование и адрес подрядчика или поставщика, у которого данная закупающая сторона закупает товары или строительство, цену и краткое изложение других основных условий договора о закупках и документы и факты, требуемые в соответствии со статьей 7(5).
- 2) Этот отчет предоставляется для публичного ознакомления после того, как договор о закупках вступил в силу, при том условии, однако, что никакая информация не раскрывается в нарушение какого-либо закона [данного государства], касающегося конфиденциальности.