

8 May 2009

Russian

Original: English

Комиссия Организации Объединенных Наций
по праву международной торговли
Рабочая группа I (Закупки)
Шестнадцатая сессия
Нью-Йорк, 26-29 мая 2009 года

Предлагаемая статья 40: конкурентные переговоры

Предложение, представленное Австрией, Соединенным Королевством и Соединенными Штатами

1. Настоящий документ представлен делегациями Австрии, Соединенного Королевства и Соединенных Штатов в качестве основы для обсуждения на предстоящем в мае 2009 года совещании Рабочей группы I ЮНСИТРАЛ (Закупки) главы IV Типового закона о закупках, связанной с проведением конкурентных переговоров. Это предложение отражает результаты обсуждений и замечания, полученные от различных других делегаций в период между сессиями.
2. На своей последней сессии Рабочая группа по предложению Секретариата отложила рассмотрение главы IV, поскольку ее текст нуждался в дальнейшей доработке. Секретариат отметил также трудности в завершении остальных исследований и разработке любого нового текста к предстоящей в мае 2009 года сессии Рабочей группы. В результате одна из делегаций согласилась представить документ зала заседаний, содержащий предлагаемую пересмотренную главу IV¹.
3. Изложенное в настоящем документе предложение основано на более раннем предложении об объединении статьи 40 (Запрос предложений) и статьи 41 (Конкурентные переговоры), внесенном на последней сессии Рабочей группы. В предложенном пересмотренном Типовом законе эти два метода представлены как два самостоятельных метода, тогда как на практике запросы предложений, как правило, являются привлечением предложений, используемым для начала конкурентных переговоров².

¹ См. доклад Рабочей группы I (Закупки) о работе ее пятнадцатой сессии (Нью-Йорк, 2-6 февраля 2009 года), A/CN.9/668, пункты 212 и 278.

² Там же, пункты 210-211.



4. В настоящем документе предлагается также исключить из главы IV процедуры двухэтапных торгов, как самостоятельный метод закупок. По мнению делегаций – авторов предложения, предложенную статью 39 о двухэтапных торгах (заимствованную дословно из статьи 46 Типового закона 1994 года), можно перенести в главу III, однако в случае сохранения в Типовом законе процедуры двухэтапных торгов как разрешенной формы закупок Рабочей группе придется провести тщательный анализ этого положения. Делегации – авторы предложения считают также, что на следующей сессии Рабочей группы следует провести тщательную оценку различных методов проведения торгов, изложенных в главе III, на предмет упрощения и сокращения числа рассматриваемых в ней методов.

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТЕКСТ ТИПОВОГО ЗАКОНА	ЗАМЕЧАНИЯ
<p>Статья 40. Запрос предложений с проведением конкурентных переговоров</p>	<p>Название статьи не должно вызывать споры.</p> <p>Настоящая предлагаемая статья 40 будет единственной статьей в пересмотренной главе IV, если будет принято сопутствующее предложение о переносе двухэтапных торгов в главу III.</p> <p>Для редакционных и дискуссионных целей следует отметить, что окончательный текст настоящего положения должен включать, путем ссылки или иным образом, другие нормы Типового закона (например, нормы, касающиеся публикаций), с целью обеспечения всестороннего отражения этой статьи в рамках более широкого законодательства.</p>
<p>1) [При условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, может назначать утверждающий орган)] закупающая организация может проводить закупки с помощью запроса предложений (ЗП) с проведением конкурентных переговоров, если для закупающей организации практически невозможно сформулировать подробное описание или подробные спецификации объекта закупок, поскольку:</p> <p>а) в силу технического характера объекта закупок закупающей организации будет необходимо предложить поставщикам представить несколько предложений для согласования цены или технических усовершенствований;</p> <p>б) характер или уровень развития соответствующего сектора поставщиков или подрядчиков в значительной степени неизвестны или являются таковыми, что закупающей организации придется в первую очередь потребовать от этого сектора предоставления существенного объема исходной информации для того, чтобы она могла подготовить окончательный вариант спецификаций или описания объекта закупок;</p> <p>с) объект закупок или метод поставки, выбранный закупающей организацией, [является сложным и] включает много аспектов и может потребовать обеспечения высокой степени индивидуализации;</p> <p>д) объект закупок является [сложным и] динамичным, а срок действия договора достаточно продолжительным, что может повлечь за собой</p>	<p>Было высказано мнение, что условия использования не должны носить слишком предписывающий характер. Эти условия должны быть рассмотрены Рабочей группой дополнительно. Одним из наглядных примеров условий использования, заимствованных из правил государственных закупок США, заключается в следующем:</p> <p>Обычные приглашения к участию в торгах не могут во всех случаях отвечать потребностям закупающей организации, особенно когда типичные спецификации отсутствуют или их невозможно составить и когда обычные оценки для заключения договора не могут строиться на абсолютных критериях. Например, процедура обычных торгов неприемлема для высокотехнологичной продукции и сложных услуг. В таких ситуациях для запроса предложений используется привлечение предложений.</p> <p>Было также подчеркнуто, что важными аспектами условий использования являются, в частности, продолжительность, объемы и сложность предполагаемой работы. Например, при крупных закупках обмен информацией, присущий процессу ЗП, может позволить закупающей организации лучше понять технические требования и поэтому является более предпочтительным для обычного приглашения к участию в торгах.</p> <p>После достижения в Рабочей группе консенсуса об условиях использования будет необходимо решить вопрос о том, следует ли поместить текст</p>

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТЕКСТ ТИПОВОГО ЗАКОНА	ЗАМЕЧАНИЯ
<p>изменение спецификаций в течение срока действия договора [для отражения технических новшеств]; или</p> <p>е) соответствующий сектор поставщиков или подрядчиков не имеет [единого] [одинакового] подхода к определению цены или поставки объекта закупок.</p>	<p>об условиях использования в Типовой закон или в Руководство по принятию. Текст об условиях использования можно включить в данную главу в виде общей статьи об условиях использования или в статью, конкретно посвященную процессу ЗП. В конечном итоге было высказано мнение, что текст об условиях использования лучше включить в текст Закона, а не в текст Руководства по принятию.</p> <p>При оценке предлагаемых положений об условиях использования было отмечено, что статья XIV (2) Соглашения ВТО о правительственных закупках (СПЗ) гласит: "Переговоры используются, главным образом, для выявления преимуществ и недостатков тендерных предложений". Поэтому переговоры, проводимые в иных целях, могут создавать проблемы с точки зрения положений СПЗ.</p> <p>Вместе с тем было также отмечено, что предварительный текст СПЗ (2006 год) больше не содержит такой формулировки. Переговоры рассматриваются в статье XII текста СПЗ 2006 года, с которым можно ознакомиться по адресу www.wto.org.</p>
<p>2) Закупающая организация выдает запрос на выражение заинтересованности (ЗВЗ) до выдачи запроса предложений от поставщиков или подрядчиков для выявления минимального числа поставщиков или подрядчиков, у которых она должна запрашивать предложения согласно пункту 3. Уведомление о запросе на выражение заинтересованности должно публиковаться в газете или соответствующем издании по вопросам торговли или в техническом или профессиональном журнале, имеющем широкое международное распространение³.</p>	<p>Как уже отмечалось, окончательный текст этого положения должен включать, путем ссылки или иным образом, другие требования Типового закона (например, требования, касающиеся публикации) с целью обеспечения всестороннего отражения этой статьи в рамках более широкого законодательства.</p> <p>Для обеспечения предсказуемой прозрачности предлагаемый в настоящем документе текст Типового закона основан на следующей четко структурированной последовательности действий:</p>

³ Было отмечено, что намерение покупающей страны использовать конкурентные переговоры должно быть ясно первоначально изложено в уведомлении о договоре. Преимуществом такой процедуры является ее прозрачность, поскольку если, например, условия проведения конкурентных переговоров не соблюдены, то по крайней мере уведомление о конкурентных переговорах открывает возможность для претензий. Такое заблаговременное и четкое заявление о намерении использовать конкурентные переговоры будет соответствовать положению статьи XIV(1)(а) Соглашения ВТО о правительственных закупках ("СПЗ") ("Участник может предусмотреть для организаций проведение переговоров ... в контексте закупок, в отношении которых они указали такое намерение, а именно в уведомлении, о котором говорится в пункте 2 статьи IX (приглашение поставщикам участвовать в процедуре проведения предложенных закупок) ...").

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТЕКСТ ТИПОВОГО ЗАКОНА	ЗАМЕЧАНИЯ
	<ul style="list-style-type: none"> • Обязательный запрос на выражение заинтересованности (ЗВЗ). • Направление запроса предложений (ЗП), ответившим на ЗВЗ и, возможно, другим поставщикам. • Квалификационный этап, описанный в ЗП. • Проведение самих переговоров по каждому ЗП. <p>Вместе с тем следует подчеркнуть, что такой четко структурированный подход носит несколько предписывающий характер; например, некоторые закупающие организации могут в конечном итоге пожелать отказаться от отдельного квалификационного периода. В Руководстве по принятию следует отметить, что эти предписанные этапы являются ничем иным, как отправной точкой, поскольку система предполагает переход к более широкому использованию конкурентных переговоров.</p> <p>Было также отмечено, что некоторые правовые системы могут предусматривать требования о предоставлении <i>всем</i> поставщикам возможности участия, даже если эти поставщики не ответили на ЗВЗ, выданные в самом начале процедуры.</p> <p>В предлагаемом в настоящем документе тексте Типового закона предполагается, что только те поставщики, которые ответили на ЗВЗ, могут продолжить участие на более поздних этапах процесса; это именно тот вопрос, который Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть.</p> <p>Было также высказано мнение о том, что в качестве <i>альтернативного</i> подхода переговорам может предшествовать использование различных способов выхода на рынок, например этап предварительной квалификации. В порядке признания существования этих различных вариантов для обсуждения Рабочей группой предлагается следующая <i>альтернативная</i> формулировка настоящего пункта:</p> <p style="margin-left: 40px;">2) Закупающая организация до выдачи запроса предложений может запрашивать выражение заинтересованности (ВЗ) для выявления потенциальных поставщиков или</p>

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТЕКСТ ТИПОВОГО ЗАКОНА	ЗАМЕЧАНИЯ
	<p>подрядчиков или может проводить предварительную квалификацию поставщиков или подрядчиков (ПК), или может делать и то и другое. Уведомление о ВЗ или ПК должно публиковаться в газете или соответствующем издании по вопросам торговли или соответствующем техническом или профессиональном журнале, имеющем широкое международное распространение. В этом уведомлении должно быть указано, по крайней мере, следующее:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) общее описание объекта закупок; b) информация о том, что процедура будет состоять из (здесь указать предполагаемые этапы, завершающиеся проведением конкурентных переговоров); c) методы получения документов о ВЗ или ПК и место, где их можно получить; d) стоимость (если таковая имеется) получения документов о ВЗ или ПК; и e) конечные сроки направления ответа на документы о ВЗ или ПК. <p>Было высказано твердое убеждение в том, что независимо от этапов, описанных в Типовом законе, информация о первом шаге, каким бы он ни был, должна быть опубликована в международном издании для обеспечения максимальной конкуренции и прозрачности.</p> <p>Было также высказано мнение о том, что в порядке альтернативного подхода должны быть предусмотрены более поздние этапы публикации, например в тех случаях, когда в спецификации внесены изменения после опубликования первоначального ЗВЗ. Серьезную поддержку получило предложение о необходимости новой публикации в любое время в тех случаях, когда в основные требования вносятся существенные изменения, с тем чтобы все потенциальные поставщики были уведомлены о такой новой возможности.</p> <p>Вопрос о необходимости дополнительной публикации заслуживает дальнейшего обсуждения, поскольку с развитием техники стоимость публикации, например уведомления о пересмотре ЗП, существенно уменьшилась.</p>

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТЕКСТ ТИПОВОГО ЗАКОНА	ЗАМЕЧАНИЯ
	<p>В любом запросе на выражение заинтересованности (ЗВЗ) должно содержаться четкое описание закупок, особенно в тех случаях, когда (о чем говорится в последующих разделах) этот запрос по своей сути является последним публикуемым публичным уведомлением о закупках.</p> <p>Для приведения этого положения в соответствие СПЗ в публикуемом публичном уведомлении, будь то ЗВЗ или ЗП, должно быть четко указано намерение закупающей организации использоваться конкурентные переговоры.</p>
<p>3) Запросы предложений должны направляться такому числу поставщиков или подрядчиков, какое будет сочтено практически целесообразным, однако не менее чем трем поставщикам или подрядчикам. Закупающая организация обязана запрашивать предложения у всех поставщиков или подрядчиков, ответивших на предшествующий ЗВЗ, и может запрашивать предложения у такого числа поставщиков или подрядчиков, какое она сочтет практически целесообразным, однако, в общей сложности не менее чем у трех поставщиков или подрядчиков.</p>	<p>Важно, чтобы эта формулировка в конечном итоге предусматривала публичную публикацию на определенном этапе, например на этапе ЗВЗ или ЗП.</p> <p>Как отмечалось выше, один из <i>альтернативных</i> подходов заключается в использовании уведомления о предварительной квалификации (ПК), как это предлагалось выше. В случае использования такого <i>альтернативного</i> подхода Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть следующую альтернативную формулировку настоящего пункта:</p> <p>3) Запросы предложений (ЗП) должны направляться такому числу поставщиков или подрядчиков, какое будет сочтено практически целесообразным, однако не менее чем [трех] [пяти] поставщикам или подрядчикам. Если ЗП не предшествовало уведомление о ВЗ или ПК, то уведомление о ЗП должно публиковаться в газете или соответствующем издании по вопросам торговли или соответствующем техническом или профессиональном журнале, имеющем широкое международное распространение. Если ЗП предшествовало уведомление о ВЗ, а не уведомление о ПК, то закупающая организация обязана запрашивать предложения у всех поставщиков или подрядчиков, ответивших на такое уведомление, и может запрашивать предложения у такого числа других поставщиков или подрядчиков, какое она сочтет практически целесообразным, но в общей сложности не менее чем у [трех] [пяти]</p>

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТЕКСТ ТИПОВОГО ЗАКОНА	ЗАМЕЧАНИЯ
	<p>поставщиков или подрядчиков. Если ЗП предшествовало уведомление о ПК, то закупающая организация обязана запрашивать предложения у всех поставщиков или подрядчиков, прошедших предварительную квалификацию.</p> <p>Стороны, представившие настоящий документ, единодушны во мнении, что требование о направлении запроса, например, не трем, а пяти потенциальным поставщикам или подрядчикам является слишком обременительным. По логике увеличение числа участвующих в переговорах сторон приведет к относительному увеличению расходов, однако если развитие техники и систем приведет к удешевлению переговоров с большим числом поставщиков или подрядчиков, то их минимальное число можно увеличить.</p> <p>В пересмотренном тексте вводится понятие "ЗП" как средство привлечения предложений, которое является начальным этапом фактического процесса конкурентных переговоров. В текст Типового закона можно включить следующее полезное определение: "Запрос предложений включает все документы, будь то прилагаемые или указываемые путем ссылки, которые используются для привлечения конкурентных предложений и которые обычно используются при приобретении услуг или сложных закупках". Рабочая группа должна обеспечить консенсус в отношении этого определения. После достижения такого консенсуса это определение можно включить в общий раздел Типового закона, посвященный определениям.</p> <p>В Руководстве следует указать, что в случае использования в качестве первоначальной меры (до ЗП) подхода, связанного с ЗВЗ, закупающие организации должны терпимо относиться к позднему выражению заинтересованности; жесткий конечный срок должен быть установлен только для ответов на сам ЗП.</p>
<p>4) Закупающая организация запрашивает выражение заинтересованности, как указано в пункте 2, путем публикации уведомления о запросе на выражение заинтересованности. При этом в уведомлении должна содержаться по крайней мере следующая информация:</p>	<p>Уведомление о закупках должно быть достаточно подробным для привлечения внимания потенциальных поставщиков, с тем чтобы обеспечить максимальное рыночное участие.</p> <p>Здесь, как и везде в настоящей предлагаемой статье, предлагаемая терминология должна быть</p>

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТЕКСТ ТИПОВОГО ЗАКОНА	ЗАМЕЧАНИЯ
<p>а) подробное описание объекта закупок для обеспечения максимального практически целесообразного рыночного участия потенциальных поставщиков;</p> <p>б) информация о том, что процедура будет состоять из [описать предполагаемые этапы, завершающиеся проведением конкурентных переговоров];</p> <p>с) способы получения тендерной документации и место, где она может быть получена;</p> <p>д) стоимость (если таковая имеется) получения тендерной документации; и</p> <p>е) конечные сроки представления ответов.</p>	<p>согласована с любой противоречащей терминологией в других частях Типового закона, который сам является объектом более широкого пересмотра. Так, например, требования о публикации в настоящем пункте должны быть увязаны с требованиями о публикации в любых других частях Типового закона.</p> <p>В порядке оптимизации настоящего пункта Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть следующую альтернативную формулировку:</p> <p>4) Закупающая организация должна привлекать предложения путем публикации уведомления или, в зависимости от конкретного случая, направления уведомления выявленным ею поставщикам или подрядчикам в соответствии с пунктом 3. В уведомлении о ЗП должна содержаться по крайней мере следующая информация:</p> <p>а) общее описание объекта закупок;</p> <p>б) информация о том, что процедура будет включать конкурентные переговоры;</p> <p>с) способы получения тендерной документации и место, где она может быть получена;</p> <p>д) стоимость (если таковая имеется) получения тендерной документации; и</p> <p>е) конечные сроки представления предложений.</p>
<p>5) Запросы предложений, выдаваемые в соответствии с пунктом 3 выше, должны включать следующую информацию:</p> <p>а) наименование и адрес покупающей организации;</p> <p>б) дату и время, к которым предложения должны быть представлены, и место и адрес, куда представления должны направляться;</p> <p>с) описание объекта закупок, составленное в максимальных подробностях, по крайней мере в форме резюме, которые известны покупающей организации об объекте закупок на момент выдачи ею запроса предложений, и любые ожидания, касающиеся поставки или завершения производства объекта закупок;</p>	<p>Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о подробной информации, которая должна содержаться в ЗП. С одной стороны, покупающая организация должна представлять подробную информацию о предлагаемых закупках для обеспечения максимального участия. С другой стороны, требование к покупающей организации о публикации <i>всей</i> имеющейся у нее информации может оказаться слишком обременительным.</p> <p>Здесь, как и везде в настоящей предлагаемой статье, предлагаемая терминология должна быть согласована с любой противоречащей терминологией в других частях Типового закона, который сам является объектом более широкого пересмотра. Так, например, данный пункт могут затрагивать другие положения, касающиеся</p>

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТЕКСТ ТИПОВОГО ЗАКОНА	ЗАМЕЧАНИЯ
<p>d) требуемый формат предложений;</p> <p>e) если это применимо, то квалификационные критерии и придаваемое им значение при квалификации поставщиков или подрядчиков, о чем конкретнее говорится в пункте 7;</p> <p>f) порядок, посредством которого закупающая организация будет определять, какие поставщики или подрядчики будут приглашаться для участия в переговорах, о чем конкретнее говорится в пункте 8; и</p> <p>g) порядок, который будет использоваться закупающей организацией для проведения конкурентных переговоров и выявления победившего поставщика или подрядчика, о чем конкретнее говорится в пункте 9.</p>	<p>подробной информации, которая должна содержаться в тендерной документации.</p> <p>Предлагаемый в настоящем документе текст Типового закона является относительно умеренным. Рабочая группа, возможно, пожелает использовать текст Руководства по принятию Типового закона 1994 года, касающийся проведения конкурентных переговоров (старая статья 49), в котором закупающим организациям рекомендуется разработать свои собственные правила, регулирующие конкурентные переговоры:</p> <p>2) Государство, принимающее Типовой закон, может пожелать включить в подзаконные акты о закупках требование о том, чтобы закупающая организация предприняла следующие шаги: установила основные нормы и процедуры, касающиеся проведения переговоров, с тем чтобы содействовать их эффективному проведению; подготовила различную документацию, на основе которой проводятся переговоры, включая документы с изложением необходимых технических характеристик закупаемых товаров (работ) или описанием характера закупаемых услуг, а также желательных договорных условий; и обратилась к поставщикам или подрядчикам, с которыми она ведет переговоры, с просьбой представить цены в разбивке по позициям, с тем чтобы способствовать сопоставлению закупающей организацией оферт одних поставщиков или подрядчиков в ходе переговоров с офертами других поставщиков или подрядчиков.</p> <p>Национальные правила и инструкции по проведению конкурентных переговоров изложены, например, в руководстве по ведению конкурентного диалога, изданном Управлением государственной торговли Соединенного Королевства, с которым можно ознакомиться по адресу http://www.ogc.gov.uk/documents/guide_competitive_dialogue.pdf, и в Федеральном уложении о закупках Соединенных Штатов Америки (ФУК), Часть 15, 48 С.F.R. Часть 15, с которым можно ознакомиться по адресу www.acquisition.gov/far.</p>

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТЕКСТ ТИПОВОГО ЗАКОНА	ЗАМЕЧАНИЯ
<p>6) Закупающая организация может вносить изменения в тендерную документацию или выпускать соответствующие разъяснения до истечения конечного срока представления. Такие изменения или разъяснения должны составляться в письменном виде и вручаться всем потенциальным поставщикам или подрядчикам, которым было направлено уведомление в соответствии с пунктом 4, достаточно заблаговременно до истечения конечного срока представления, с тем чтобы поставщики или подрядчики могли учесть их в своих предложениях.</p>	<p>Было высказано мнение, что для улучшения последовательности изложения настоящий пункт можно включить после нынешнего пункта 9.</p>
<p>7) Если покупающая организация желает проверить квалификационные данные поставщиков или подрядчиков до начала переговоров, то в запросе предложений должны быть указаны критерии, используемые при оценке предложений на квалификационном этапе, относительное значение, придаваемое каждому такому критерию, и порядок их применения при оценке предложений. Квалификационные критерии должны касаться объекта закупок и затрагивать, в частности:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) опыт и управленческую и техническую компетентность поставщика или подрядчика; b) финансовые ресурсы поставщика или подрядчика; c) качество предложения, представленного поставщиком или подрядчиком; и d) результаты справочных проверок, проведенных, в случае необходимости, покупающей организацией в отношении поставщика или подрядчика. 	<p>Согласно некоторым мнениям, никакого отдельного квалификационного этапа не требуется.</p> <p>Было отмечено, что справочные проверки не могут быть уместными во всех случаях.</p> <p>Было также отмечено, что в тех случаях, когда квалификационные требования "касаются" закупок, они должны носить минимальный разумный характер; установление слишком строгих квалификационных требований приведет к ненадлежащему сдерживанию конкуренции.</p> <p>Было высказано мнение, что если Типовой закон предусматривает, что квалификационные критерии должны "касаться" закупок, то Рабочая группа, возможно, пожелает уточнить "в какой степени" эти квалификационные критерии должны касаться закупок. Должны ли, например, квалификационные требования иметь прямое отношение к требованиям, предъявляемым к закупкам?</p> <p>Здесь, как и везде в настоящей предлагаемой статье, предлагаемая терминология должна быть согласована с любой противоречащей терминологией в других частях Типового закона; в данном случае могут быть уместными другие положения, касающиеся квалификационных требований.</p>
<p>8) В запросе предложений должен определяться порядок, при помощи которого покупающая организация будет определять, какие поставщики или подрядчики в достаточной степени отвечают квалификационным критериям для перехода к этапу проведения конкурентных переговоров. В тех случаях, когда имеется достаточное число поставщиков или подрядчиков, пригодных для отбора к участию в переговорах, покупающая организация</p>	<p>Следует отметить, что данный пункт позволяет ограничивать участие поставщиков или подрядчиков по двум разным причинам: 1) поскольку поставщики или подрядчики не прошли проверку на предмет соответствия квалификационным требованиям и 2) поскольку покупающая организация желает ограничить число поставщиков или подрядчиков в интересах обеспечения эффективности переговоров.</p>

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТЕКСТ ТИПОВОГО ЗАКОНА	ЗАМЕЧАНИЯ
<p>может ограничить число поставщиков или подрядчиков, которых она намерена пригласить для участия в переговорах, при условии, что в тендерной документации указаны:</p> <p>а) цель и недискриминационные критерии, применяемые для ограничения числа поставщиков или подрядчиков в соответствии с настоящим пунктом;</p> <p>б) минимальное число поставщиков или подрядчиков (не менее трех), которых закупающая организация намерена пригласить для участия в переговорах и, в случае необходимости, их максимальное число.</p>	<p>Формулировка после первого предложения в настоящем пункте во многом соответствует формулировке Правила 18 (12) Уложения о государственных договорах Англии 2006 года.</p> <p>Здесь, как и везде в настоящей предлагаемой статье, предлагаемая терминология должна быть согласована с любой противоречащей терминологией в других частях Типового закона.</p>
<p>9) В тендерной документации должен указываться порядок, который будет использоваться закупающей организацией для проведения конкурентных переговоров и для определения того, с каким поставщиком или подрядчиком будет заключаться договор о закупках. Этот порядок должен соответствовать требованиям, установленным в настоящем Законе.</p>	<p>Было высказано мнение, что в настоящее время данный пункт является излишним и его можно исключить, поскольку в одном из предыдущих пунктов описано, что должно указываться в тендерной документации. Тем не менее согласно другим мнениям этот отдельный пункт следует сохранить, с тем чтобы подчеркнуть, что порядок проведения конкурентных переговоров должен быть тщательно разъяснен потенциальным поставщикам или подрядчикам.</p> <p>Во втором предложении настоящего пункта говорится о необходимости обеспечения соответствия с другими положениями Типового закона. Рабочая группа, возможно, пожелает изменить это второе предложение, включив в него конкретную ссылку на другие положения в пересмотренном Типовом законе, которые регулируют требования о публикации и критерии принятия решения о заключении договора.</p> <p>Отдельный вопрос связан с формулировкой, касающейся заключения договора. В Руководстве по принятию можно указать, что в порядке альтернативы закупающая организация может только <i>рекомендовать</i>, а не объявлять, с каким поставщиком будет заключаться договор. Это позволит задействовать процедуры закупок, используемые в закупающем государстве.</p>
<p>10) Конкурентные переговоры должны проводиться одновременно (т.е. переговоры проводятся отдельно, но почти одновременно с каждым поставщиком или подрядчиком, допущенным до конкурентных переговоров после завершения этапа предварительной квалификации).</p>	<p>Настоящий пункт сохраняет определенные противоречия. Предлагаемый текст рекомендует проводить одновременные, а не последовательные переговоры (т.е. переговоры, которые начинают и завершают с поставщиком или подрядчиком, представившим наилучшую оферту, после завер-</p>

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТЕКСТ ТИПОВОГО ЗАКОНА	ЗАМЕЧАНИЯ
	<p>шения этапа предварительной квалификации; если эти переговоры с поставщиком или подрядчиком, представившим наилучшую оферту, ни к чему не привели, то переговоры проводятся с другими поставщиками или подрядчиками, допущенными к конкурентным переговорам, в порядке ранжирования их оферт). Выбор такого подхода, отдающего предпочтение одновременным переговорам, объясняется следующими сомнениями в отношении проведения последовательных, а не одновременных переговоров:</p> <ul style="list-style-type: none"> • В случае проведения последовательных переговоров не ясно, можно ли обеспечить равное отношение ко всем поставщикам или подрядчикам. • Проведение переговоров только с тем поставщиком или подрядчиком, который представил наилучшую оферту, позволяет этому поставщику и подрядчику получить представление о результатах технической оценки, хотя предполагается, что такая информация должна носить конфиденциальный характер. • Проведение переговоров в первую очередь только с одним поставщиком или подрядчиком может подорвать переговорные позиции закупающей организации; такой поставщик или подрядчик, зная, что он первый, не пойдет на большие уступки в ходе переговоров. • Закупающая организация утрачивает преимущества, связанные с "накоплением опыта", который она может получить при проведении одновременных переговоров с другими поставщиками или подрядчиками. • Единственное очевидное преимущество последовательных переговоров заключается в снижении нагрузки на лиц, ведущих переговоры; вместе с тем в некоторых случаях лица, ведущие переговоры, могут недооценивать более значительные преимущества одновременных переговоров. <p>Независимо от выбранной формулировки было высказано мнение, что в окончательном тексте следует подчеркнуть принцип равного отношения к поставщикам или подрядчикам, особенно</p>

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТЕКСТ ТИПОВОГО ЗАКОНА	ЗАМЕЧАНИЯ
	при проведении одновременных переговоров. Как уже отмечалось, такое равное отношение может быть затруднительным на практике при проведении последовательных переговоров.
11) Закупающая организация может просить поставщиков или подрядчиков, допущенных до конкурентных переговоров, представить в ходе переговоров письменную информацию или документы. Закупающая сторона обязана обеспечить конфиденциальность всех представлений, информации и документов, представленных поставщиком или подрядчиком покупающей организации, или полученных покупающей организацией в ходе закупок, если только поставщик или подрядчик не согласится на их раскрытие, если только они не находятся в публичной собственности и если только их раскрытие требуется по закону.	В пункте 15 предполагается, что Рабочая группа, возможно, пожелает уточнить, что покупающая организация <i>не может</i> выдавать последовательные запросы на представление наилучших и окончательных оферт (НОО) поставщиками или подрядчиками, предложения которых остаются на конкурентном рассмотрении. В основе настоящего пункта лежит озабоченность по поводу сохранения конфиденциальности информации поставщиков или подрядчиков, которая отчасти объясняет возражения против представления "нескольких НОО". Существует опасение, что, требуя представления последовательных НОО, покупающая организация может прямо или косвенно нанести ущерб конфиденциальности информации поставщиков.
12) Любые требования, инструкции, документы, разъяснения и другие сведения, касающиеся объекта закупок, и направляемые покупающей организацией в ходе переговоров поставщику или подрядчику, должны предоставляться на равной основе всем другим поставщикам или подрядчикам, участвующим в переговорах. В течение всего хода переговоров покупающие организации должны обеспечивать равное отношение к участвующим поставщикам или подрядчикам. В частности, покупающие организации должны обеспечить, чтобы информация не предоставлялась на дискриминационной основе или иным образом, который может давать одним поставщикам или подрядчикам несправедливое преимущество перед другими ⁴ .	Было высказано мнение, что эта формулировка должна соответствовать СПЗ. Статья XIV (4) действующего СПЗ изложена в сноске ниже; можно также ознакомиться с предварительным текстом СПЗ (2006 год). Как уже отмечалось, соблюдение принципов равного отношения, о которых говорится в СПЗ, может быть затруднительным в случае проведения последовательных переговоров.

⁴ Статья XIV (4) СПЗ отражает важный принцип, согласно которому дискриминация в отношении поставщиков не допускается:

"Организации в ходе переговоров не допускают дискриминации в отношении разных поставщиков. В частности, они обеспечивают, чтобы:

- a) любой отвод участников осуществлялся в соответствии с критериями, установленными в уведомлениях и тендерной документации;
- b) любые изменения критериев и технических требований сообщались в письменном виде всем остальным участникам переговоров;
- c) всем остальным участникам предоставлялась возможность представить новые или измененные предложения на основе пересмотренных требований; и
- d) при завершении переговоров всем участникам, оставшимся в переговорном процессе, было разрешено представить окончательные тендерные предложения в соответствии с общим конечным сроком представления".

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТЕКСТ ТИПОВОГО ЗАКОНА	ЗАМЕЧАНИЯ
<p>13) Конкурентные переговоры могут использоваться для определения поставщика или подрядчика, с которым будет заключен договор о закупках, или они могут использоваться для уменьшения числа решений или выявления одного решения, которое закупающая организация желает рассмотреть в отношении объекта закупок.</p>	<p>Было высказано мнение, что в Руководстве следует уточнить, что эта формулировка позволяет закупающей организации прекратить процедуру представления первоначальных предложений, а не использовать процедуру представления наилучших и окончательных оферт (НОО).</p> <p>Было также высказано мнение, что если эту процедуру можно прекратить на первом этапе, не обращаясь к НОО, то во избежание дискриминации следующий этап (например, уведомление о заключении договора) должен быть прозрачным и доступным для всех поставщиков и подрядчиков. В то же время следует ознакомиться с другими положениями Типового закона (например, с положениями, касающимися прозрачности и заключения договора) и включить соответствующие перекрестные ссылки.</p>
<p>14) В тех случаях, когда для определения поставщика или подрядчика, с которым будет заключаться договор о закупках, будут использоваться конкурентные переговоры, договор заключается с поставщиком или подрядчиком, выявленным в рамках процедуры, указанной в тендерной документации [который представил самую выгодную оферту] [оферту с наилучшей ценой]].</p>	<p>Было высказано мнение, что для отражения предпочтения некоторых финансирующих учреждений, требующих объективного стоимостного выражения критериев оценки, в Руководство по принятию можно включить следующий пункт:</p> <p>При оценке предложения будут, насколько это практически возможно, применяться критерии оценки предложения, имеющие стоимостное выражение, относительное значение, придаваемое каждому такому критерию, и порядок их применения.</p>
<p>15) В тех случаях, когда конкурентные переговоры используются для уменьшения числа решений или выявления одного решения, которое закупающая организация желает рассмотреть в отношении объекта закупок, закупающая организация после переговоров должна обратиться ко всем поставщикам или подрядчикам, с которыми она вела переговоры, с просьбой представить наилучшую и окончательную оферту в отношении решений или решения, выявленного в ходе переговоров. Эта просьба должна составляться в письменном виде и в ней должна указываться дата и время, к которому должны представляться оферты, используемые критерии, относительное значение, придаваемое каждому из этих критериев, и порядок их применения при оценке наилучших и окончательных оферт. Критерии оценки должны касаться выявленных решений или решения,</p>	<p>В Руководстве следует уточнить, что данный этап (запрос наилучших и окончательных оферт (НОО)) применяется только в том случае, если закупающая организация не заключила ранее договор (договоры) на основе первоначальных предложений.</p> <p>Рабочая группа, возможно, пожелает внести в Руководство изменения для уточнения того, что закупающая организация может в уведомлении о запросе НОО просто включить перекрестную ссылку на критерии заключения договора, указанные в первоначальном ЗП. Предлагаемый в настоящем документе текст Типового закона, в принципе, разрешает закупающей организации изменять критерии оценки целесообразности заключения договора на окончательном этапе согласования закупок.</p>

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТЕКСТ ТИПОВОГО ЗАКОНА	ЗАМЕЧАНИЯ
<p>а также включать цену. Относительное значение, придаваемое каждому критерию, должно, насколько это практически возможно, быть объективным [и иметь количественное или стоимостное выражение]. Закупающая организация должна определить, [с каким поставщиком или подрядчиком она будет рекомендовать заключить] [с каким поставщиком или подрядчиком она заключит] договор о закупках на основе наилучших и окончательных оферт.</p>	<p>Рабочая группа, возможно, пожелает внести в Руководство изменения для разъяснения того, что если на данном позднем этапе в критерии оценки вносятся изменения по сравнению с указанными в ЗП критериями оценки, то эти изменения могут быть только <i>несущественными</i> изменениями. Есликупающая организация желает внести <i>существенные</i> изменения в критерии оценки, токупающая организация должна начать процесс заново, а именно с публикации ЗВЗ для обеспечения справедливого процесса с самым широким возможным охватом.</p> <p>Рабочая группа, возможно, пожелает уточнить в Руководстве по принятию, что после представления НООкупающая организация может запрашивать у конкурирующих поставщиков или подрядчиков уточнения, <i>а не</i> новые НОО.</p> <p>В то же время, как отмечалось выше, было указано, что если договор заключается на основе первоначальных предложений, то во избежание дискриминации следующий этап (например, уведомление о заключении договора) должен оставаться прозрачным и доступным для всех поставщиков или подрядчиков.</p>