



## Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited  
29 October 2009  
Russian  
Original: English

---

### Комиссия Организации Объединенных Наций

#### по праву международной торговли

Рабочая группа I (Закупки)

Семнадцатая сессия

Вена, 7-11 декабря 2009 года

### **Возможные изменения в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках товаров, работ и услуг – пересмотренный текст Типового закона\***

#### **Записка Секретариата**

##### Добавление

В настоящей записке изложено предложение относительно главы V пересмотренного Типового закона (Методы закупок, связанные с проведением переговоров: двухэтапные торги, запрос предложений с проведением диалога, запрос предложений с проведением последовательных переговоров, конкурентные переговоры и закупки из одного источника), охватывающей статьи 42-46.

Замечания Секретариата включены во введение и сопроводительные сноски.

---

\* Настоящий документ представлен менее чем за десять недель до открытия сессии в связи с проведением по просьбе Комиссии межсессионных неофициальных консультаций по всему тексту (A/64/17, пункт 281).



## **ГЛАВА V. МЕТОДЫ ЗАКУПОК, СВЯЗАННЫЕ С ПРОВЕДЕНИЕМ ПЕРЕГОВОРОВ**

### **Раздел I: ДВУХЭТАПНЫЕ ТОРГИ, ЗАПРОС ПРЕДЛОЖЕНИЙ С ПРОВЕДЕНИЕМ ДИАЛОГА И ЗАПРОС ПРЕДЛОЖЕНИЙ С ПРОВЕДЕНИЕМ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ**

### **Раздел II: КОНКУРЕНТНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ И ЗАКУПКИ ИЗ ОДНОГО ИСТОЧНИКА**

#### **1. Введение**

1. На своей шестнадцатой сессии Рабочая группа I просила Секретариат пересмотреть предлагаемый проект статьи 40 (Конкурентный диалог) главы IV проекта пересмотренного Типового закона и внести необходимые изменения для приведения текста в соответствие с остальной частью проекта пересмотренного Типового закона (A/CN.9/672, пункт 13). Предлагаемый текст с внесенными в него соответствующими поправками был представлен на рассмотрение Комиссии на ее сорок второй сессии (A/CN.9/XLII/CPR.2). Комиссия поручила Рабочей группе продолжить рассмотрение предлагаемого текста и других нерешенных вопросов, связанных с проектом пересмотренного Типового закона (A/64/17, пункт 284), и поддержала идею о проведении межсессионных неофициальных консультаций по всему тексту (в целях обеспечения максимально широкого круга участников, а также максимально широкого географического представительства (A/64/17, пункт 281)).

2. По итогам этих консультаций предлагаемый текст был пересмотрен, в результате чего был разработан нижеизложенный проект статьи 43 (Запрос предложений с проведением диалога). При этом имеется в виду, что этот новый метод закупок заменит метод, предусмотренный в статье 48 Типового закона 1994 года (Запрос предложений). Рабочая группа, возможно, пожелает отметить, что положения, касающиеся процедуры предварительного отбора (проект статьи 43 (3)), не согласуются с положениями о процедуре предварительного отбора, изложенными в проекте статьи 39 (Торги с ограниченным участием), предложенной неофициальной редакционной группой в ходе сорок второй сессии Комиссии в июле 2009 года<sup>1</sup>. В этой связи Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о целесообразности применения к обоим методам одной последовательной процедуры и, при положительном ответе, определить, какую именно процедуру следует применять. Как отмечалось в связи с проектом статьи 41 (Запрос предложений без проведения переговоров), Рабочая группа, возможно, пожелает также рассмотреть вопрос о необходимости обеспечения надлежащей согласованности в рамках регулирования различных процедур направления запросов предложений (с проведением переговоров/диалога и без проведения переговоров/диалога), в частности в отношении процедурных гарантий обеспечения прозрачности.

---

<sup>1</sup> В состав этой редакционной группы вошли представители Австрии, Анголы, Германии, Марокко, Нигерии, Сенегала, Соединенного Королевства, Соединенных Штатов Америки, Турции, Франции и Чешской Республики.

3. В связи с тем, что Рабочая группа решительно выступила за сохранение двухэтапных торгов (статья 46 Типового закона 1994 года) в качестве самостоятельного метода закупок в пересмотренном Типовом законе (A/CN.9/672, пункты 48 и 66), предлагаемые положения, касающиеся этого метода закупок, изложены в проекте статьи 42.
4. В связи с предложениями сохранить в пересмотренном Типовом законе в качестве одного из самостоятельных методов закупок конкурентные переговоры, о которых идет речь в статье 49 Типового закона 1994 года (A/CN.9/672, пункт 61), в проекте статьи 45 изложены предлагаемые положения, касающиеся этого метода закупок.
5. С учетом выраженной озабоченности по поводу того, что метод проведения одновременных переговоров, предусмотренный в Типовом законе 1994 года (статья 43) (A/CN.9/672, пункты 67 и 123), не подходит для закупок некоторых видов услуг, а также высказанных в ходе консультаций мнений о том, что в отношении консультативных или не поддающихся количественному измерению видов услуг необходимо будет разработать новый метод, предлагается сохранить положения о запросе предложений с проведением последовательных переговоров, предусмотренные в статье 44 Типового закона 1994 года и изложенные в проекте статьи 44.
6. На шестнадцатой сессии Рабочей группы было высказано мнение, что в пересмотренном Типовом законе в качестве самостоятельного метода закупок следует также сохранить запрос предложений без проведения переговоров. Рабочая группа отложила рассмотрение этого вопроса, в том числе вопроса о целесообразности включения этого метода закупок в качестве метода, альтернативного торгам и не связанного с проведением переговоров, в главу IV, а не в главу V, посвященную методам, предусматривающим проведение переговоров (A/CN.9/672, пункт 49). В настоящем проекте изложены положения, касающиеся запроса предложений без проведения переговоров и основанные на статье 42 главы IV Типового закона 1994 года (проект статьи 41).

## Предлагаемый текст главы V Типового закона

### Раздел I

#### Статья 42. Двухэтапные торги

- 1) Положения главы III настоящего Закона применяются к процедурам двухэтапных торгов, за исключением случаев, когда в настоящей статье допускается отступление от этих положений.
- 2) В тендерной документации поставщикам-подрядчикам предлагается представить на первом этапе процедур двухэтапных торгов первоначальные тендерные заявки, содержащие их предложения без указания цены тендерной заявки. Тендерная документация может предусматривать привлечение предложений, касающихся технических, качественных или иных характеристик объектов закупок, а также договорных условий их поставки и, в соответствующих случаях, профессиональной и технической компетенции и квалификационных данных поставщиков или подрядчиков.
- 3) На первом этапе закупающая организация проводит [переговоры/диалог/обсуждения]<sup>2</sup> с [со всеми]<sup>3</sup> поставщиками или подрядчиками, тендерные заявки которых не были отклонены в соответствии со статьями [17, 18, 19 или 37], по любому аспекту их тендерных заявок.
- 4) На втором этапе процедур двухэтапных торгов закупающая организация предлагает всем поставщикам или подрядчикам [ тендерные заявки в которых не были отклонены]<sup>4</sup>, представить окончательные тендерные заявки с указанием цен в отношении единого описания объекта закупок. При формулировании такого описания закупающая организация может исключить или изменить любой первоначально установленный в тендерной документации аспект технических или качественных характеристик объекта закупок, а также любой первоначально установленный в этой документации критерий для оценки и сопоставления тендерных заявок и определения выигравшей тендерной заявки и может добавить новые характеристики или критерии, которые соответствуют настоящему Закону<sup>5</sup>. О любом таком исключении, изменении или добавлении

---

<sup>2</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает принять решение относительно того, как следует именовать взаимодействие между сторонами. В Типовом законе 1994 года в данном контексте речь идет о переговорах, однако по сути такое взаимодействие не подразумевает проведения переговоров в их привычном понимании.

<sup>3</sup> В тексте Закона 1994 года указано слово "любым". Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос об этой замене ввиду потенциального риска злоупотреблений, которые могут возникнуть на втором этапе двухэтапных торгов, если на первом этапе переговоры проводились только с одним или несколькими поставщиками или подрядчиками, в результате чего может быть пересмотрена тендерная документация и в конечном счете будет определен соответствующий выигравший поставщик.

<sup>4</sup> Формулировка в квадратных скобках не должна толковаться в том смысле, что тендерные заявки могут быть отклонены после переговоров, о которых идет речь в пункте 3 настоящей статьи. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, чтобы разъяснить этот момент в тексте Закона или в Руководстве в части, касающейся этого положения.

<sup>5</sup> Ряд экспертов выразили обеспокоенность по поводу объема изменений, которые допускаются в соответствии с этим положением. Было внесено предложение установить

сообщается поставщикам или подрядчикам в приглашении представить окончательные тендерные заявки. Любой поставщик или подрядчик, не желающий представлять окончательную тендерную заявку, может выйти из процедур торгов, не теряя права на обеспечение представления, предоставление которого могло быть потребовано от этого поставщика или подрядчика. Окончательные тендерные заявки оцениваются и сопоставляются для выявления выигравшей тендерной заявки, как это определено в статье [37 (4) (b)].

### Статья 43. Запрос предложений с проведением диалога<sup>6</sup>

1) При условии соблюдения положений статьи 16 закупающая организация привлекает предложения путем открытого привлечения, если только она не решит, что по причинам, изложенным в статье 41 (1) (a)-(c)<sup>7</sup> настоящего Закона, необходимо проведение прямого привлечения.

2) Перед [опубликованием уведомления о приглашении к участию в закупках или в случае, когда проводится предварительная квалификация или предварительный отбор, до опубликования приглашения к участию в предварительной квалификации или предварительном отборе в зависимости от того, что применимо] [опубликования запроса предложений] закупающая организация может устанавливать для проведения данной процедуры любые

---

условие, требующее, например, чтобы такие изменения не приводили к существенным изменениям в закупках.

<sup>6</sup> Настоящий метод закупок может применяться в отношении всех видов закупок, включая закупки не поддающимся количественному измерению консультативных услуг. При этом внимание Рабочей группы обращается на информацию об особенностях таких закупок, содержащуюся в документе A/CN.9/WG.1/WP.71. Рабочей группе предлагается рассмотреть вопрос о необходимости разработки в этой связи специального метода закупок в рамках пересмотренного Типового закона. С другой стороны, в Руководстве по принятию можно было бы разъяснить, что при таком виде закупок в нормативном порядке может требоваться совершение дополнительных действий или выполнение дополнительных положений. Например, в случае, если стоимость не является критерием оценки или в качестве критерия оценки не имеет большого значения, в предложениях не следует указывать финансовые аспекты или цены; предложения могут представляться в двух конвертах, в одном из которых указаны технические аспекты, а в другом – финансовые, и дополнительное действие может заключаться в публичном обнародовании содержания этих конвертов в один или два этапа. В отношении критериев оценки при таком виде закупок в Руководстве можно было бы разъяснить, что применительно к не поддающимся количественному измерению консультативным услугам соответствующими вопросами, на которые следует обратить внимание, являются, в частности: i) стоимость, ii) опыт поставщика конкретных заказанных услуг, iii) степень понимания конкретного заказа и предлагаемых методов, iv) квалификация предлагаемого ключевого персонала, v) передача знаний, если такая передача имеет место в рамках данных закупок или является непосредственно частью описания предмета заказа, и vi) в надлежащих случаях, уровень участия местного персонала в работе ключевого персонала, предоставляющего заказанные услуги.

<sup>7</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, применимы ли в отношении данного метода закупок все основания, приведенные в проекте статьи 41 (1) (a)-(c), или же следует сослаться только на основания, перечисленные в подпунктах (a) и (c), а не (b). При этом следует рассматривать также статью 44 (1), в которой содержится перекрестная ссылка на статью 43 (1).

минимальные требования<sup>8</sup> в отношении качественных, технических, финансовых<sup>9</sup> и коммерческих аспектов предложений, включая технические и другие параметры, которым должно соответствовать предложение<sup>10</sup>.

3) Закупающая организация может проводить процедуру предварительного отбора. В отношении процедуры предварительного отбора применяются положения статьи 16 настоящего Закона, за исключением случаев, когда:

а) в приглашении к участию в предварительном отборе и в документации по предварительному отбору, помимо информации, требуемой в соответствии со статьей 16 (3) и 5, указывается:

- i) что по завершении процедуры предварительного отбора покупающая организация намерена просить ограниченное число поставщиков или подрядчиков представить свои предложения;
- ii) число поставщиков или подрядчиков, которым будет направлен такой запрос, при условии, что предварительную квалификацию прошло достаточное число поставщиков или подрядчиков;
- iii) способ отбора поставщиков или подрядчиков, которые войдут в это число, в соответствии с пунктом 3) (b) ниже;

б) прошедшие предварительный отбор поставщики либо соответствуют указанному числу поставщиков или подрядчиков, наиболее полно отвечающим критериям предварительной квалификации, либо являются поставщиками или подрядчиками, выполнившими или превысившими минимальные требования в отношении критериев предварительной квалификации, установленных покупающей организацией<sup>11</sup>. Все поставщики или подрядчики, не прошедшие

---

<sup>8</sup> Как и в отношении ссылки на описание объекта закупок (статья 10 настоящего проекта), этот термин используется для того, чтобы избежать путаницы с понятием (финансовых) порогов в рамках закупок с низкой стоимостью.

<sup>9</sup> В Руководстве по принятию будет отмечено, что покупающая организация может по своему выбору привлекать первоначальные предложения как с указанием цены, так и без указания цены.

<sup>10</sup> Цель установления таких минимальных требований заключается в том, чтобы предоставить покупающей организации возможность определить контрольные критерии для проведения оценки соответствия. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, на каком этапе процедур следует устанавливать такие минимальные требования, чтобы не допустить злоупотреблений, учитывая при этом преимущества гибкости и свободы усмотрения, а также то, каким образом они будут способствовать определению наиболее оптимальных решений.

<sup>11</sup> В связи с настоящим положением подразумевается, что покупающая организация может повысить предквалификационные требования в ходе процедуры. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, можно ли злоупотреблять такой гибкостью, и в этом отношении следует ли установить любые минимальные требования уже на начальном этапе процедуры (как в отношении требований, касающихся оценки соответствия и изложенных в пункте (2) настоящей статьи). В таком случае эти вопросы будут решаться в документации по предварительному отбору, и их упоминания на данном этапе не потребуются. Если Рабочая группа сочтет, что покупающей организации следует предоставить возможность повышать требования в ходе процедуры, то она, возможно, пожелает обеспечить гарантии прозрачности, в частности путем включения в уведомление информации о том, что минимальные требования могут быть повышены в случае, если предварительную квалификацию пройдут больше поставщиков, чем установленное максимальное число.

предварительный отбор, будут лишены права на дальнейшее участие в процедуре<sup>12</sup>;

с) закупающая организация незамедлительно уведомляет каждого поставщика или подрядчика о том, прошел ли он предварительный отбор, и предоставляет любому представителю широкой общественности по запросу список наименований всех прошедших предварительный отбор поставщиков или подрядчиков [ , если только закупающая организация не примет решения о неразглашении этой информации в целях защиты закрытой информации при закупках, связанных с такой информацией]<sup>13</sup>. Закупающая организация по запросу сообщает другим поставщикам или подрядчикам причины, по которым они не прошли предварительный отбор.

4) В уведомлении о приглашении к участию в закупках должна быть указана, как минимум, следующая информация:

a) наименование и адрес закупающей организации;

b) описание объекта закупок в соответствии с имеющейся информацией о нем в той мере, в которой это известно, а также желательные или требуемые сроки и место предоставления этого объекта;

c) планируемые этапы процедуры;

d) любые минимальные требования, которые могут быть установлены закупающей организацией в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи, и, в надлежащих случаях, указание на то, что предложения, не отвечающие этим минимальным требованиям, рассматриваются как не соответствующие установленным требованиям и отклоняются<sup>14</sup>;

e) критерии и процедуры, подлежащие использованию при определении квалификационных данных поставщиков или подрядчиков в соответствии со статьей [9] и любые документальные доказательства или иную информацию, которые должны быть представлены поставщиками или подрядчиками в подтверждение своих квалификационных данных;

f) заявление в соответствии со статьей [8];

g) способы, порядок и [условия] получения запроса предложений;

h) плата, при наличии таковой, взимаемая закупающей организацией за запрос предложений;

<sup>12</sup> В ходе консультаций с Секретариатом эксперты предложили два способа проведения предварительного отбора. Как отмечалось во вступительной части к этой главе, положения настоящего пункта отклоняются от положений проекта пункта (2) (b) проекта статьи 39 о торгах с ограниченным участием. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос об обоснованности этих отклонений.

<sup>13</sup> Формулировка в конце предложения была добавлена в соответствии с полученными Секретариатом в ходе сорок второй сессии Комиссии инструкциями относительно подготовки для дальнейшего рассмотрения Рабочей группой редакционных предложений по осуществлению чувствительных видов закупок, в частности путем разработки специальных мер по защите закрытой информации в рамках таких закупок (A/64/17, пункты 264-265).

<sup>14</sup> Данное новое положение было включено в связи с выраженной в ходе консультаций необходимостью определить порядок любого ограничения числа предложений и основано на типовом положении 15 документов ЮНСИТРАЛ по ПИФЧИ.

i) [если закупающая организация не примет иного решения в рамках внутренних закупок,]<sup>15</sup> валюта и условия платежа за запрос предложений;

j) [если закупающая организация не примет иного решения в рамках внутренних закупок]<sup>16</sup>, язык или языки, на которых имеется запрос предложений, на которых должны быть подготовлены предложения и на которых будет проводиться диалог;

k) порядок, [условия] и окончательный срок представления предложений. Окончательный срок представления предложений выражается в качестве конкретной даты и времени и дает поставщикам или подрядчикам достаточное время для подготовки и направления их предложений с учетом разумных потребностей закупающей организации.

5) Запрос предложений направляется всем поставщикам или подрядчикам, которые ответили на приглашение и внесли плату, при наличии таковой, взимаемую за запрос, если только не проводятся процедуры предварительной квалификации или предварительного отбора. В последнем случае запрос предложений направляется всем поставщикам или подрядчикам, прошедшим предварительную квалификацию или предварительный отбор.

6) Помимо информации, указанной в пункте 4 (a)-(f) и (k) настоящей статьи, запрос предложений включает, как минимум, следующую информацию<sup>17</sup>:

a) критерии и процедуры для оценки предложений в соответствии со статьями 11<sup>18</sup>;

b) любые элементы описания объекта закупок или положения или условия закупок, которые не будут обсуждаться в ходе диалога в рамках этой процедуры;

c) если закупающая организация намерена установить число поставщиков или подрядчиков, которых она пригласит к участию в диалоге, минимальное число поставщиков или подрядчиков, которых, по возможности, должно быть не менее трех, а также, в случае необходимости, их максимальное число;

---

<sup>15</sup> Под этой вступительной фразой подразумеваются соответствующие перекрестные ссылки, содержащиеся в положениях статьи 23 Типового закона 1994 года, которые были исключены из данного проекта пересмотренного Типового закона. Эксперты, с которыми консультировался Секретариат, предположили, что, возможно, было бы желательно пересмотреть некоторые исключения, допускаемые в соответствии со статьей 23 Типового закона 1994 года в отношении внутренних закупок.

<sup>16</sup> То же.

<sup>17</sup> Положения подпунктов (a) и (e)-(o) основаны на соответствующих положениях статьи 38 Типового закона 1994 года. Содержание других положений статьи 38 Типового закона 1994 года, за исключением подпунктов (d) и (h), отражено в соответствующих положениях пункта 4 настоящей статьи. Положения подпунктов (d) и (h) статьи 38 Типового закона 1994 года опущены в настоящем проекте как неприменимые в контексте согласованных на данный момент изменений, которые планируется внести в пересмотренный Типовой закон.

<sup>18</sup> На основе пункта (m) статьи 38 Типового закона 1994 года. В Руководстве по принятию будет рассмотрен вопрос о субкритериях и даны необходимые руководящие указания для обеспечения полной ясности в отношении критериев оценки. При этом при разных видах закупок может требоваться различная степень гибкости.

- d) инструкции по подготовке и представлению предложений;
- e) имя, должность и адрес одного или нескольких должностных лиц или служащих закупающей организации, которые уполномочены непосредственно поддерживать связь с поставщиками или подрядчиками или получать от них сообщения в связи с процедурами закупок без вмешательства посредника<sup>19</sup>;
- f) описание части или частей закупаемых товаров, в отношении которых могут быть представлены предложения, если поставщикам или подрядчикам разрешено представлять предложения только на часть объекта закупок<sup>20</sup>;
- g) [если при внутренних закупках закупающая организация не примет иного решения]<sup>21</sup> валюта или валюты, в которых должна быть рассчитана или выражена цена предложения, и валюта, которая будет использоваться для оценки и сопоставления предложений, и обменный курс, который будет использован для перевода цен предложений в эту валюту, либо заявление о том, что будет использован курс, действующий на определенную дату и публикуемый указанным финансовым учреждением<sup>22</sup>;
- h) способ, на основе которого должна быть рассчитана или указана цена предложения, в том числе указание на то, должна ли цена включать другие элементы помимо стоимости объекта закупок, например, возмещение расходов на проезд, проживание, страхование, пользование оборудованием, уплату пошлин или налогов<sup>23</sup>;
- i) соответствующее указание и описание способа оценки и сопоставления альтернативных предложений, если допускаются альтернативные характеристики объекта закупок, условия договора или другие требования, изложенные в запросе предложений<sup>24</sup>;
- j) способы, с помощью которых поставщики или подрядчики могут запрашивать разъяснения в связи с запросом предложений<sup>25</sup>;
- k) положения и условия договора о закупках, в той степени, в какой они уже известны закупающей организации, и форма договора, если таковая имеется, который должен быть заключен сторонами<sup>26</sup>;
- l) уведомление о праве, предусмотренном в соответствии со статьей [61] настоящего Закона, добиваться обжалования [в связи с несоблюдением положений настоящего Закона] [а также предоставления информации о периоде

<sup>19</sup> На основе пункта (p) статьи 38 Типового закона 1994 года.

<sup>20</sup> На основе пункта (i) статьи 38 Типового закона 1994 года.

<sup>21</sup> Под вступительной фразой подразумеваются соответствующая перекрестная ссылка, содержащаяся в положениях статьи 23 Типового закона 1994 года, которые были исключены из данного проекта пересмотренного Типового закона. Эксперты, с которыми консультировался Секретариат, предположили, что, возможно, было бы желательно пересмотреть некоторые исключения, допускаемые в соответствии со статьей 23 Типового закона 1994 года, в отношении внутренних закупок.

<sup>22</sup> На основе пунктов (j) и (n) статьи 38 Типового закона 1994 года.

<sup>23</sup> На основе пункта (k) статьи 38 Типового закона 1994 года.

<sup>24</sup> На основе пункта (o) статьи 38 Типового закона 1994 года.

<sup>25</sup> На основе пункта (q) статьи 38 Типового закона 1994 года.

<sup>26</sup> На основе пункта (r) статьи 38 Типового закона 1994 года.

ожидания и, если ни одно из действий не применимо, соответствующее заявление и основания]<sup>27</sup>;

м) любые формальности, которые потребуются после акцепта предложения для вступления в силу договора о закупках, включая, где это необходимо, составление письменного договора о закупках и утверждение вышестоящим органом или правительством, и предполагаемый срок, который потребуется для получения утверждения после отправления уведомления об акцепте<sup>28</sup>;

н) ссылки на настоящий Закон, подзаконные акты о закупках и другие законы и положения, имеющие непосредственное отношение к процедурам закупок [, в том числе применимые к закупкам, связанным с закрытой информацией]<sup>29</sup>;

о) [Любые другие требования, которые могут быть установлены закупающей организацией в соответствии с настоящим Законом и подзаконными актами о закупках в отношении подготовки и представления предложений и процедур закупок]<sup>30</sup>. [Желательный формат и любые инструкции, включая любые соответствующие сроки, применимые в связи с процессом закупок.]

7) Если закупающая организация установила в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи какие-либо минимальные требования, то она рассматривает все полученные предложения на предмет их соответствия таким требованиям и на основании несоответствия минимальным требованиям отклоняет каждое из тех предложений, которые этим требованиям не удовлетворяют. Уведомление об отклонении [и причинах отклонения]<sup>31</sup> незамедлительно направляется в индивидуальном порядке и одновременно каждому соответствующему поставщику или подрядчику, предложение которого было отклонено.

8) Закупающая организация приглашает всех поставщиков и подрядчиков, предложения которых она получила, и, в надлежащих случаях, предложения которых не были отклонены как не отвечающие установленным требованиям в соответствии с пунктом 7 настоящей статьи, к участию в диалоге по их предложениям. Закупающая организация обеспечивает, чтобы число поставщиков, приглашенных к участию в диалоге, являлось достаточным для эффективной конкуренции и чтобы, по возможности, их было не менее трех.

<sup>27</sup> На основе пункта (t) статьи 38 Типового закона 1994 года, а также предложенной поправки к соответствующим положениям этой статьи, применимым к открытым торгам (статья 33 (w) настоящего проекта).

<sup>28</sup> На основе пункта (u) статьи 38 Типового закона 1994 года.

<sup>29</sup> На основе пункта (s) статьи 38 Типового закона 1994 года, а также предложенной поправки к соответствующим положениям этой статьи, применимым к открытым торгам (статья 33 (t) настоящего проекта).

<sup>30</sup> На основе пункта (v) статьи 38 Типового закона 1994 года.

<sup>31</sup> Положение в квадратных скобках связано с вопросом об уведомлениях и сообщениях. Рабочая группа, возможно, помнит о том, что пока не приняла окончательного решения относительно порядка рассмотрения вопроса об уведомлениях и сообщениях в тексте или Руководстве, и в этой связи, возможно, пожелает выработать окончательное решение, прежде чем рассматривать вопрос о целесообразности сохранения этого положения в тексте или рекомендовать сделать это в Руководстве. См. также соответствующее положение в записке Секретариата A/CN.9/WG.I/WP.68/Add.1 в разделе H.

9) Диалог проводится параллельно [одними и теми же представителями закупающей организации]<sup>32</sup>.

10) В ходе [диалога/обсуждений] закупающая организация не изменяет объект закупок и не вносит никакие другие изменения в описание, которые могли бы повлечь за собой изменение объекта закупок, а также не вносит никакое изменение [в любые критерии квалификации или оценки] в любой элемент закупок, который не является предметом [диалога/обсуждений], как об этом уведомляется в запросе предложений, равно как в любые другие положения и условия закупок<sup>33</sup>.

11) Любые требования, инструкции, документы, разъяснения или другие сведения, полученные в ходе диалога, которые направляются закупающей организацией поставщику или подрядчику, предоставляются одновременно и на равной основе всем остальным участвующим поставщикам или подрядчикам, если только они не касаются конкретно или исключительно того или иного поставщика или подрядчика, или сообщение таких сведений было бы нарушением положений о конфиденциальности, изложенных в статье 22 настоящего Закона<sup>34</sup>.

12) После проведения диалога закупающая организация направляет каждому участвовавшему в диалоге поставщику или подрядчику предложение представить ей свою наилучшую и окончательную оферту в отношении всех аспектов его предложения. Запрос составляется в письменной форме, и в нем указываются порядок, [условия] и окончательный срок, к которому оферты должны быть представлены.

13) Выигравшей офертой считается оферта, которая наиболее полно удовлетворяет потребностям закупающей организации, как это определено в

---

<sup>32</sup> На шестнадцатой сессии Рабочей группы не был достигнут консенсус относительно целесообразности включения текста в квадратных скобках не в Руководство, а в Типовой закон (A/CN.9/672, пункт 110).

<sup>33</sup> В рамках проведенных Секретариатом консультаций эксперты не пришли к единому мнению относительно объема изменений и обеспечения соответствия процедурам в контексте двухэтапных торгов, которые на данном этапе обладают высокой степенью гибкости. См. для сравнения более гибкие положения о внесении изменений на данном этапе, предусмотренные в проекте статьи 39 (4) выше, и соответствующую сопроводительную сноску к ней. Рабочая группа, возможно, рассмотрит вопрос о том, следует ли установить единую степень гибкости или же обеспечить, чтобы один метод был более гибким, чем другой. Как правило, метод двухэтапных торгов является менее гибким, чем запрос предложений с проведением диалога (поскольку последняя процедура призвана способствовать выявлению наиболее оптимального решения для закупающей организации благодаря высокой степени гибкости). Кроме того, в рамках двухэтапных торгов проведение диалога ставит вопрос о едином наборе спецификаций, благодаря чему снижается риск злоупотреблений более высокой степенью гибкости. Также следует рассмотреть вопрос о степени гибкости в рамках специализированных закупок, в частности консультативных услуг, в увязке с вопросом о целесообразности разработки отдельного метода для такого вида закупок (см. сноску 6 выше и документ A/CN.9/WG.1/WP.71). Рабочая группа, возможно, пожелает также рассмотреть это положение с учетом проекта определения термина "существенное изменение", содержащегося в статье 2.

<sup>34</sup> Рабочая группа, возможно, помнит о том, что в статье 22 речь идет о согласии на раскрытие конфиденциальной информации поставщикам.

соответствии с критериями и процедурой оценки предложений, изложенными в запросе предложений.

#### **Статья 44. Запрос предложений с проведением последовательных переговоров<sup>35</sup>**

1) Положения статьи 43 (1) и (3)-(6) настоящего Закона применяются к закупкам, осуществляемым методом направления запроса предложений с проведением последовательных переговоров, за исключением случаев, когда в настоящей статье допускается отступление от этих положений.

2) Перед [опубликованием уведомления о приглашении к участию в закупках или в случаях, когда проводится предварительная квалификация или предварительный отбор, до опубликования приглашения к участию в предварительной квалификации или предварительном отборе, в зависимости от того, что применимо] [опубликованием запроса предложений] закупающая организация устанавливает минимальные требования в отношении качественных, технических и коммерческих аспектов предложений [и любую максимальную цену]<sup>36</sup>.

3) Закупающая организация изучает предложения на предмет их соответствия применимым минимальным требованиям и на основании несоответствия минимальным требованиям отклоняет каждое из всех предложений, которые этим требованиям не удовлетворяют. Уведомление об отклонении [и причинах отклонения] незамедлительно направляется в индивидуальном порядке и одновременно каждому соответствующему поставщику или подрядчику, предложение которого было отклонено.

4) Закупающая организация дает оценку каждому отвечающему установленным требованиям предложению в соответствии с критериями и процедурой оценки предложений, изложенными в запросе предложений, и:

а) приглашает к проведению переговоров [по цене его предложения]<sup>37</sup> поставщика или подрядчика, получившего наилучшую оценку в соответствии с этими критериями и процедурой; и

---

<sup>35</sup> На основе статьи 44 Типового закона 1994 года, а также метода, предусмотренного в проекте статьи 43 выше. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть случаи, когда следует проводить последовательные переговоры, исходя из проекта условий, разработанных для главы II. Группа, возможно, пожелает также рассмотреть целесообразность увязывания этого метода не с положениями вышеизложенного проекта статьи 43 настоящего проекта, а с проектом статьи 41 (Запрос предложений без проведения переговоров), изложенным в Типовом законе 1994 года.

<sup>36</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о необходимости включения этого параметра для целей закупок при установленном бюджете. См. также изложенные в A/CN.9/WG.1/WP.71 соображения, касающиеся закупок консультативных услуг.

<sup>37</sup> Согласно Типовому закону 1994 года последовательные переговоры проводятся только по вопросу о цене (статья 44 (b)). Эксперты, с которыми консультировался Секретариат, поставили под сомнение целесообразность установления такого ограничения. В этой связи Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, следует ли в рамках этого метода закупок разрешить также проведение переговоров по критериям, не связанным с ценой.

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

5) Если закупающей организации становится ясно, что переговоры с поставщиком или подрядчиком, получившим приглашение в соответствии с пунктом 4 (а) настоящей статьи, не приведут к заключению договора о закупках, закупающая организация информирует такого поставщика или подрядчика о том, что она прекращает переговоры.

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

7) В ходе переговоров закупающая организация не изменяет объект закупок и не вносит никакие другие изменения в описание, которые могли бы повлечь за собой изменение объекта закупок, а также не вносит никакое изменение [в любые критерии квалификации или оценки,] в любой элемент закупок, который не является предметом переговоров, как об этом уведомляется в запросе предложений, равно как в любые другие положения и условия закупок<sup>38</sup>.

## Раздел II

### Статья 45. Конкурентные переговоры<sup>39</sup>

1) При конкурентных переговорах закупающая организация проводит переговоры с достаточным числом поставщиков или подрядчиков с целью обеспечения эффективной конкуренции.

[2] Закупающая организация обеспечивает публикацию уведомления о проведении конкурентных переговоров в ... (каждое принимающее Типовой закон государство указывает официальный бюллетень или иную официальную публикацию, в которой следует опубликовать уведомление).

3) [При закупках, связанных с закрытой информацией, в целях защиты закрытой информации]<sup>40</sup> или в случае срочной необходимости, упомянутой в

<sup>38</sup> В отношении вопроса о гибкости см. сноску 33 выше.

<sup>39</sup> На основе статьи 49 Типового закона 1994 года, а также по предложению, выдвинутому в ходе консультаций Секретариата с экспертами, добавлено требование относительно уведомления. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, в каких случаях следует проводить конкурентные переговоры исходя из проекта условий, разработанных для главы II.

<sup>40</sup> Вступительная формулировка была добавлена в соответствии с полученными Секретариатом в ходе сорок второй сессии Комиссии инструкциями относительно подготовки для рассмотрения Рабочей группой редакционных предложений, касающихся чувствительных

статье 27 (2), закупающая организация не обязана применять процедуры, изложенные в пункте 2 настоящей статьи. Закупающая организация включает в отчет о закупках, требуемый согласно статье [23] настоящего Закона, заявление об основаниях и обстоятельствах, которыми она руководствовалась для обоснования своего решения не публиковать уведомление о конкурентных переговорах.]<sup>41</sup>

4) Любые требования, инструкции, документы, разъяснения или другие сведения, касающиеся переговоров, которые направляются закупающей организацией поставщику или подрядчику до или в ходе переговоров, предоставляются на равной основе всем остальным поставщикам или подрядчикам, участвующим в переговорах с закупающей организацией в отношении закупок.

5) После завершения переговоров закупающая организация просит всех поставщиков или подрядчиков, продолжающих участвовать в процедурах, представить к указанной дате наилучшую и окончательную оферту в отношении всех аспектов их предложений.

6) Выигравшей офертой является оферта, которая наиболее полно удовлетворяет потребностям закупающей организации.

#### **Статья 46. Закупки из одного источника**

1) При обстоятельствах, указанных в статье [29], закупающая организация может привлекать предложение или ценовую котировку от одного поставщика или подрядчика.

[2) Закупающая организация обеспечивает публикацию уведомления о закупках из одного источника в ... (каждое принимающее Типовой закон государство указывает официальный бюллетень или иную официальную публикацию, в которой следует публиковать уведомление).

3) [При закупках, связанных с закрытой информацией, в целях защиты закрытой информации]<sup>42</sup> или в случае срочной необходимости, упомянутой в статье 29 (b), закупающая организация не обязана применять процедуры, изложенные в пункте 2 настоящей статьи. Закупающая организация включает в отчет о закупках, требуемый согласно статье [23] настоящего Закона, заявление об основаниях и обстоятельствах, которыми она руководствовалась для обоснования своего решения не публиковать уведомление о конкурентных переговорах.]<sup>43</sup>

---

видов закупок, путем разработки, в частности, специальных мер по защите закрытой информации в рамках такого вида закупок (A/64/17, пункты 264-265).

<sup>41</sup> Пункты 2 и 3 было предложено добавить после консультаций Секретариата с экспертами.

<sup>42</sup> Вступительная формулировка была добавлена в соответствии с полученными Секретариатом в ходе сорок второй сессии Комиссии инструкциями относительно подготовки для рассмотрения Рабочей группой редакционных предложений, касающихся чувствительных видов закупок, путем разработки, в частности, специальных мер по защите закрытой информации в рамках такого вида закупок (A/64/17, пункты 264-265).

<sup>43</sup> Пункты 2 и 3 было предложено добавить после консультаций Секретариата с экспертами.