



## Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited  
22 February 2010  
Russian  
Original: English

---

### Комиссия Организации Объединенных Наций

#### по праву международной торговли

Рабочая группа I (Закупки)

Восемнадцатая сессия

Нью-Йорк, 12-16 апреля 2010 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 в отношении проекта 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 в сопроводительные сноски.

---

\* Настоящий документ представлен менее чем за десять недель до открытия сессии из-за просьбы Комиссии о проведении межсессионных неофициальных консультаций по всему тексту (A/64/17, пункт 281).



**ГЛАВА V. 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)**

**Статья 42. Двухэтапные торги<sup>1</sup>**

- 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 или 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 объекта закупок, а также договорных положений и условий их поставки и, в соответствующих случаях, профессиональной и технической компетенции и квалификационных данных поставщиков или подрядчиков.
- 3) На первом этапе закупающая организация может проводить обсуждения<sup>2</sup> с поставщиками или подрядчиками, тендерные заявки которых не были отклонены в соответствии с положениями настоящего Закона<sup>3</sup>, по любому аспекту их тендерных заявок. Если закупающая организация проводит обсуждения с кем-либо из поставщиков или подрядчиков, она обеспечивает равные возможности для участия в таких обсуждениях всем поставщикам или подрядчикам<sup>4</sup>.
- 4) а) На втором этапе процедур двухэтапных торгов закупающая организация предлагает всем поставщикам или подрядчикам, тендерные

---

<sup>1</sup> В сопроводительном тексте Руководства будет отмечено, что в практике применяются разные варианты проведения двухэтапных торгов, и будут приведены примеры некоторых из них. В Руководстве будет также разъяснено, что в этой статье Типового закона рассматриваются основные особенности данного метода закупок, относящиеся ко всем вариантам (A/CN.9/687, пункт 182). В Руководстве будут далее разъяснены различные факторы риска, связанные с этим методом закупок, в частности высокий риск сговора (A/CN.9/687, пункт 186).

<sup>2</sup> A/CN.9/687, пункт 184.

<sup>3</sup> В сопроводительном тексте Руководства будут даны перекрестные ссылки на соответствующие положения и будет разъяснено, что данная процедура включает оценку соответствия заявок установленным требованиям.

<sup>4</sup> A/CN.9/687, пункт 183.

заявки в которых не были отклонены<sup>5</sup>, представить окончательные тендерные заявки с указанием цен в отношении единого описания объекта закупок.

b) При формулировании такого описания закупающая организация может исключить или изменить любой аспект технических или качественных характеристик объекта закупок, указанных в тендерной документации, и добавить новые характеристики, которые соответствуют требованиям настоящего Закона<sup>6</sup>.

c) Закупающая организация может исключить или изменить любой критерий для оценки и сопоставления тендерных заявок и определения выигравшей тендерной заявки, указанный в тендерной документации, и может добавить любой новый критерий, отвечающий требованиям настоящего Закона, только в той мере, в какой такое исключение или изменение требуется в связи с изменением технических или качественных характеристик объекта закупок<sup>7</sup>.

d) О любом исключении, изменении или добавлении, сделанном в соответствии с пунктами (b) или (c), сообщается поставщикам или подрядчикам в приглашении представить окончательные тендерные заявки.

e) Поставщик или подрядчик, не желающий представлять окончательную тендерную заявку, может выйти из процедур торгов, не теряя права на обеспечение тендерной заявки, предоставление которого могло быть потребовано от этого поставщика или подрядчика<sup>8</sup>.

f) Окончательные тендерные заявки оцениваются и сопоставляются для выявления выигравшей тендерной заявки, как это определено в статье [37 (4) (b)].

---

<sup>5</sup> В сопроводительном тексте Руководства будет разъяснено, что из данной формулировки не следует, что тендерная заявка может быть отклонена в результате обсуждений, упомянутых в пункте 3 этой статьи.

<sup>6</sup> В сопроводительном тексте Руководства будет разъяснено, что цель таких изменений должна заключаться в том, чтобы уточнить описание объекта закупок (A/CN.9/687, пункт 186).

<sup>7</sup> A/CN.9/687, пункты 188-190. В сопроводительном тексте Руководства будет разъяснено, что в случае изменения технических или качественных характеристик объекта закупок необходимо изменить и критерии оценки и сопоставления тендерных заявок, так как в противном случае критерии, применяемые для оценки и сопоставления заявок на втором этапе торгов, не будут соответствовать требованиям, предъявляемым к техническим характеристикам и качеству объекта закупок.

<sup>8</sup> В сопроводительном тексте Руководства будет разъяснено, как применять статью об обеспечении тендерных заявок при проведении двухэтапных торгов, в частности, на каком этапе торгов можно требовать такое обеспечение.

### Статья 43. Запрос предложений с проведением диалога<sup>9, 10</sup>

- 1) За исключением случаев прямого привлечения предложений в соответствии со статьей [29 квинквиес] или проведения предварительного отбора, закупающая организация публикует приглашение к участию в процедурах торгов в соответствии со статьей [29 тер].
- 2) В приглашении указывается 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) минимальные требования, установленные закупающей организацией<sup>11</sup>, и указание на то, что предложения, не отвечающие этим минимальным требованиям, рассматриваются как не соответствующие требованиям и отклоняются;
  - e) критерии и процедуры, подлежащие использованию при определении квалификационных данных поставщиков или подрядчиков, и любые документальные доказательства или иная информация, которые должны быть представлены поставщиками или подрядчиками в подтверждение своих квалификационных данных в соответствии со статьей [9];

---

<sup>9</sup> Данная статья была пересмотрена с учетом соображений, высказанных на семнадцатой сессии Рабочей группы (A/CN.9/687, пункты 192-208), и проекта нового раздела II главы II.

<sup>10</sup> Настоящий метод можно применять для всех видов закупок, включая закупки не поддающихся количественному измерению консультативных услуг. При этом внимание Рабочей группы обращается на информацию об особенностях таких закупок, содержащуюся в документе A/CN.9/WG.I/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 потребоваться 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>11</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает добавить перекрестную ссылку на статью [10] для указания на то, что описание объекта закупок и минимальные требования должны отвечать требованиям объективности, предусмотренным в этой статье.

- f) заявление в соответствии со статьей [8];
  - g) способы получения запроса предложений и место, где его можно получить;
  - h) плата, при наличии таковой, взимаемая закупающей организацией за запрос предложений;
  - i) в случае взимания платы за запрос предложений, способы и валюта платежа за запрос предложений [, если закупающая организация не решит, что при проведении внутренних закупок указывать валюту не требуется]<sup>12</sup>;
  - j) язык или языки, на которых имеется запрос предложений [, если закупающая организация не решит, что при проведении внутренних закупок данная информация не требуется]<sup>13</sup>;
  - k) порядок, место и окончательный срок представления предложений.
- 3) Для ограничения числа поставщиков или подрядчиков, которым будет направлен запрос предложений, закупающая организация может проводить предварительный отбор. К предварительному отбору применяются *mutatis mutandis* положения статьи [16] настоящего Закона, за исключением случаев, когда в этом пункте допускаются отступления от этих положений:
- a) закупающая организация указывает в предотборочной документации, что запрос предложений будет направлен лишь ограниченному числу поставщиков или подрядчиков, которые прошли предварительный отбор и в наибольшей степени соответствуют квалификационным критериям, указанным в предотборочной документации;
  - b) в предотборочной документации указывается максимальное число поставщиков и подрядчиков, которым будет направлен запрос предложений по результатам предварительного отбора, а также порядок проведения отбора. При определении такого числа закупающая организация учитывает необходимость обеспечения эффективной конкуренции;
  - c) закупающая организация оценивает поставщиков и подрядчиков, удовлетворяющих квалификационным критериям, указанным в предотборочной документации, в порядке, предусмотренном в приглашении к предварительному отбору и предотборочной документации;
  - d) закупающая организация отбирает из поставщиков и подрядчиков, получивших наивысшую оценку, требуемое число в пределах, указанных в предотборочной документации, однако, по возможности, не менее трех;
  - e) закупающая организация незамедлительно уведомляет каждого поставщика или подрядчика о том, прошел ли он предварительный отбор, и по первому требованию сообщает не прошедшим отбор поставщикам и подрядчикам причины, по которым они не были выбраны. Она сообщает любому представителю широкой общественности, по соответствующей

<sup>12</sup> Слова в квадратных скобках соответствуют перекрестной ссылке, содержащейся в статье 23 Типового закона 1994 года. Рабочая группа, возможно, сочтет, что содержание формулировки, заключенной в квадратные скобки, уместнее отразить в Руководстве.

<sup>13</sup> То же. Рабочая группа, возможно, пожелает также учесть, что в некоторых многоязычных странах указание языка или языков может быть важным даже при внутренних закупках.

просьбе, наименования всех поставщиков или подрядчиков, прошедших предварительный отбор.

4) Закупающая организация направляет запрос предложений:

a) в случае публикации приглашения к участию в процедурах закупок – каждому поставщику или подрядчику, который ответил на приглашение в порядке и в соответствии с требованиями, указанными в таком приглашении;

b) в случае проведения предварительного отбора – каждому поставщику или подрядчику, который прошел предварительный отбор в порядке и в соответствии с требованиями, указанными в предотборочной документации;

c) в случае прямого привлечения предложений – поставщикам или подрядчикам, отобранным покупающей организацией.

5) Помимо информации, указанной в подпунктах (a)-(e) и (k) пункта 2 настоящей статьи, в запрос предложений включается также следующая информация:

a) инструкции по подготовке и представлению предложений;

b) положения и условия договора о закупках в той степени, в какой они уже известны покупающей организации, и форма договора, если таковая имеется, который должен быть заключен сторонами<sup>14</sup>;

c) описание части или частей объекта закупок, в отношении которых могут быть представлены предложения, если поставщикам или подрядчикам разрешено представлять предложения только на часть объекта закупок<sup>15</sup>;

d) валюта или валюты, в которых должна быть рассчитана или выражена цена предложения, валюта, которая будет использоваться для оценки и сопоставления предложений, и либо 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>16</sup> [если покупающая организация не решит, что при проведении внутренних закупок данная информация не требуется]<sup>17</sup>;

e) 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>18</sup>;

---

<sup>14</sup> На основе пункта (r) статьи 38 Типового закона 1994 года.

<sup>15</sup> На основе пункта (i) статьи 38 Типового закона 1994 года.

<sup>16</sup> На основе пунктов (j) и (n) статьи 38 Типового закона 1994 года.

<sup>17</sup> Слова в квадратных скобках соответствуют перекрестной ссылке, содержащейся в статье 23 Типового закона 1994 года. Рабочая группа, возможно, сочтет, что содержание формулировки, заключенной в квадратные скобки, уместнее отразить в Руководстве.

<sup>18</sup> На основе пункта (k) статьи 38 Типового закона 1994 года.

f) способы, с помощью которых поставщики или подрядчики могут запрашивать разъяснения в связи с запросом предложений<sup>19</sup>;

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

h) 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;

i) критерии и процедуры для оценки предложений в соответствии со статьей [11]<sup>20</sup>;

j) ссылки на настоящий Закон, подзаконные акты о закупках и другие законы и нормы, имеющие непосредственное отношение к процедурам закупок, в том числе применимые к закупкам, связанным с закрытой информацией, и место<sup>21</sup>, в котором эти законы и акты можно найти<sup>22</sup>;

k) 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>23</sup>;

l) уведомление о праве, предусмотренном в соответствии со статьей [61] настоящего Закона, добиваться обжалования в связи с несоблюдением положений настоящего Закона, а также информация о периоде ожидания, а если таковых не предусмотрено, соответствующее заявление и основания<sup>24</sup>;

m) 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

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

<sup>20</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.

<sup>21</sup> Упоминание о месте было добавлено Секретариатом по рекомендации экспертов. В сопроводительном тексте Руководства будет разъяснено, что под местом понимается не физическое местонахождение, а официальная публикация, интернет-портал и т.п., на страницах которых публикуются и систематически обновляются официальные тексты законов и подзаконных актов государства, принимающего Типовой закон.

<sup>22</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>23</sup> На основе пункта (p) статьи 38 Типового закона 1994 года.

<sup>24</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).

потребуется для получения утверждения после отправления уведомления об акцепте<sup>25</sup>;

n) 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>26</sup> [включая любые соответствующие сроки, применимые в связи с процессом закупок].

6) Закупающая организация рассматривает все полученные предложения на предмет их соответствия установленным минимальным требованиям и отклоняет каждое из тех предложений, которые этим требованиям не соответствуют. Уведомление об отклонении и причинах отклонения незамедлительно направляется каждому поставщику или подрядчику, предложение которого было отклонено.

7) Закупающая организация предлагает каждому из поставщиков или подрядчиков, предложения которых соответствуют установленным требованиям, принять участие в диалоге. 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.

8) Диалог проводится параллельно одними и теми же представителями закупающей организации.

9) [В ходе диалога<sup>27</sup> закупающая организация не изменяет объект закупок, какой-либо критерий квалификации или оценки или же какой-либо элемент закупок, который не является предметом диалога, как об этом уведомляется в запросе предложений]<sup>28</sup>.

10) 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>29</sup>.

11) После проведения диалога закупающая организация просит всех поставщиков или подрядчиков, продолжающих участвовать в процедурах,

---

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

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

<sup>27</sup> A/CN.9/687, пункт 198.

<sup>28</sup> Там же, пункт 207. Относительно данной формулировки, предложенной на семнадцатой сессии Рабочей группы, не было достигнуто консенсуса. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, не совпадает ли новая формулировка данного пункта с определением «существенного изменения», содержащимся в статье 2, и если совпадает, то не следует ли сократить формулировку данного пункта, просто указав, что в ходе диалога не допускается внесение существенного изменения.

<sup>29</sup> В сопроводительном тексте Руководства будет дана перекрестная ссылка на статью 22, в которой говорится о согласии на раскрытие конфиденциальной информации поставщикам.

представить наилучшую и окончательную оферту в отношении всех аспектов их предложений. Запрос составляется в письменной форме и содержит информацию о порядке, месте и окончательном сроке представления наилучших и окончательных оферт.

12) Выигравшей офертой считается оферта, которая наиболее полно удовлетворяет потребностям закупающей организации, как это определено в соответствии с критериями и процедурой оценки предложений, изложенными в запросе предложений.

#### **Статья 44. Запрос предложений с проведением последовательных переговоров<sup>30</sup>**

1) Положения статьи [43 (1)-(6) и (9)]<sup>31</sup> настоящего Закона применяются *mutatis mutandis* к закупкам, осуществляемым методом направления запроса предложений с проведением последовательных переговоров, за исключением случаев, когда в настоящей статье допускается отступление от этих положений.

2) 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>32</sup> поставщика или подрядчика, получившего наилучшую оценку в соответствии с этими критериями и процедурой;

б) 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.

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

<sup>30</sup> На основе статьи 44 Типового закона 1994 года и метода, предусмотренного в проекте статьи 43 выше. Рабочей группе предстоит рассмотреть вопрос о том, следует ли ограничивать возможность применения данного метода исключительно закупками консультативных услуг (см. соответствующую сноску к статье 27 настоящего проекта). Если будет решено применять данный метод для всех видов закупок, то в сопроводительном тексте Руководства можно разъяснить, что при выборе одного из методов, предусмотренных в статьях 43 и 44, закупающей организации следует учитывать их процессуальные и материально-правовые различия. Такие различия можно подробнее рассмотреть в Руководстве (A/CN.9/687, пункт 197).

<sup>31</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, следует ли применять к данному методу закупок положения о предварительном отборе, предусмотренные в статье 43.

<sup>32</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 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.

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

4) 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 или подрядчиков, продолжающих участвовать в процедурах закупок, на основе их оценок, и так до тех пор, пока она не заключит договор о закупках или не отклонит все остальные предложения.

[5) Закупающая организация не может возобновлять переговоры с поставщиком или подрядчиком, переговоры с которым были ранее прекращены.]<sup>33</sup>

### **Статья 45. Конкурентные переговоры<sup>34</sup>**

1) При конкурентных переговорах закупающая организация проводит переговоры с достаточным числом поставщиков или подрядчиков с целью обеспечения эффективной конкуренции. К процедурам, предшествующим проведению переговоров, применяются положения статьи 29 кватер.

2) 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.

3) 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.

---

<sup>33</sup> В Законе 1994 года такого прямого запрета не предусмотрено. В тексте Руководства 1994 года, касающемся соответствующих положений Типового закона, рассмотрены преимущества и недостатки установления прямого запрета на возобновление переговоров в рамках данного метода закупок. Положения, заключенные в квадратные скобки, были добавлены Секретариатом с учетом соображений, высказанных на семнадцатой сессии Рабочей группы. На этой сессии Рабочей группы по поводу данного метода закупок было выражено беспокойство в связи с тем, что Типовой закон фактически запрещает возобновлять переговоры с поставщиком или подрядчиком, переговоры с которым были ранее прекращены. В ответ на это было отмечено, что такой запрет будет оказывать дисциплинирующее влияние на всех участников переговоров (A/CN.9/687, пункты 209-210).

<sup>34</sup> На основе статьи 49 Типового закона 1994 года с добавлением требования о публикации уведомления, которое было решено включить в результате консультаций Секретариата с экспертами (см. предложенный проект раздела II главы II настоящего проекта закона). Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, в каких случаях следует проводить конкурентные переговоры, учитывая условия, предусмотренные в проекте статьи 27 бис главы II.

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

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

Закупающая организация может привлекать предложение или ценовую котировку от одного поставщика или подрядчика в соответствии со статьей 29 кватер.

---