

2. Пункт 2 был включен для того, чтобы разрешить использование метода закупок из одного источника в чрезвычайных экономических обстоятельствах, в которых такая закупка может предотвратить серьезный ущерб. Подобный случай может иметь место, например, тогда, когда какому-либо предприятию, на котором занята большая часть трудоспособного населения какого-либо конкретного региона или города, грозит закрытие, если не будет заключен договор о закупках.

3. Пункт 2 содержит защитительные положения, обеспечивающие, чтобы метод закупок из одного источника использовался только в самых исключительных обстоятельствах. Что касается требования об утверждении, упомянутого в пункте 2, то можно отметить, что принимающее Типовой закон государство, которое включает в свое законодательство общее требование об утверждении использования метода закупок из одного источника, необязательно должно включать в него требование об утверждении, указанное в пункте 2. Вместе с тем время следует признать, что решение об использовании метода закупок из одного источника в чрезвычайных экономических обстоятельствах, указанных в этом пункте, будет и должно, как правило, приниматься на высших уровнях правительства.

ГЛАВА III. ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ

РАЗДЕЛ I. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ТЕНДЕРНЫХ ЗАЯВОК И ЗАЯВОК НА ПРЕДКВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ОТБОР

Статья 23. Внутренние торги

Как подчеркивалось в пункте 27 раздела I Руководства, статья 23 была включена с целью указать исключительные случаи, в которых не требуется применять различные процедуры, предусмотренные в Типовом законе и призванные привлечь иностранных участников к процедурам торгов.

Статья 24. Процедуры привлечения тендерных заявок или заявок на предквалификационный отбор

1. Для того чтобы содействовать обеспечению открытости и конкуренции, в статье 24 устанавливаются минимальные требования к процедурам предоставления информации, которые должны использоваться для привлечения тендерных заявок и заявок на предквалификационный отбор от достаточно широкого числа участников, чтобы можно было обеспечить эффективный уровень конкуренции. Включение этих процедур в законодательство о закупках позволит заинтересованным поставщикам (подрядчикам) путем простого ознакомления с законодательством о закупках определить, за какими изданиями им необходимо следить, с тем чтобы получать самую последнюю информацию о возможностях в области закупок в государстве, принимающем Типовой закон. С учетом цели Типового закона, состоящей в том, чтобы содействовать расширению участия поставщиков (подрядчиков) в процедурах закупок, независимо от их государственной принадлежности, и максимально развивать

конкуренцию, статья 24(2) предписывает публиковать приглашения также в каком-либо издании, имеющем международное распространение. Одним из таких возможных изданий является "Development Business" - публикация Департамента общественной информации Организации Объединенных Наций.

2. Содержащиеся в Типовом законе требования об опубликовании информации являются всего лишь минимальными. Подзаконные акты о закупках могут требовать от закупающих организаций публиковать приглашение к участию в торгах или приглашение к предквалификационному отбору путем использования дополнительных средств, которые способствовали бы широкому распространению информации о процедурах закупок среди поставщиков (подрядчиков). Сюда можно было бы отнести, например, вывешивание приглашений на щитах официальных объявлений и направление приглашений торговым палатам, иностранным торговым представительствам в стране закупающей организации и торговым представительствам страны закупающей организации за рубежом.

Статья 25. Содержание приглашения к участию в торгах и приглашения к предквалификационному отбору

Для того чтобы содействовать обеспечению эффективности и открытости, в статью 25 включено требование о том, чтобы приглашения к участию в торгах, а также приглашения к предквалификационному отбору содержали необходимую для поставщиков (подрядчиков) информацию, с тем чтобы они имели возможность определить, относятся ли закупаемые товары (работы) или услуги к тому виду товаров (работ) или услуг, которые они могут предоставить, и если это так, то каким образом они смогут принять участие в процедурах торгов. Эти требования в отношении конкретной информации представляют собой лишь необходимый минимум, с тем чтобы не препятствовать закупающей организации включать в приглашения любую дополнительную информацию, которую она сочтет необходимой.

Статья 26. Предоставление тендерной документации

Тендерная документация призвана предоставить поставщикам (подрядчикам) информацию, которая им необходима для подготовки своих тендерных заявок, и ознакомить их с правилами и процедурами, в соответствии с которыми будут проводиться процедуры торгов. Статья 26 включена с целью обеспечить, чтобы все поставщики (подрядчики), проявившие интерес к участию в процедурах закупок и соблюдающие процедуры, установленные закупающей организацией, были снабжены тендерной документацией. Включение положения о плате, которая взимается за тендерную документацию, имеет целью предоставить закупающей организации возможность возместить свои расходы на печатание и рассылку этой документации и вместе с тем не допустить взимания чрезмерной платы, что могло бы препятствовать участию в процедурах торгов поставщиков (подрядчиков), удовлетворяющих квалификационным требованиям.

Статья 27. Содержание тендерной документации

1. В статье 27 содержится перечень информации, которую надлежит включать в тендерную документацию. Изложение в законодательстве о закупках этих требований является полезным, поскольку оно обеспечивает, чтобы тендерная документация

включала необходимую информацию, на основе которой поставщики (подрядчики) могут представлять тендерные заявки, которые отвечают потребностям закупающей организации и которые закупающая организация может объективно и беспристрастно сопоставить. Многие из пунктов, перечисленных в статье 27, регулируются или рассматриваются в других положениях Типового закона. Перечисление в данной статье тех видов информации, которые необходимо включать в тендерную документацию, в том числе все виды информации, включение которых прямо предусматривается в других статьях Типового закона, является полезным, поскольку это позволяет закупающим организациям применять эту статью в качестве "контрольного списка" при подготовке тендерной документации.

2. Одна из категорий информации, перечисленных в статье 27, касается инструкций по подготовке и представлению тендерных заявок (подпункты (a), (i)-(r) и (t); такие вопросы, как форма и способ проставления подписи, форма и способ представления тендерных заявок и способ, на основе которого рассчитывается цена тендерной заявки). Включение этих положений призвано ограничить возможность того, что поставщики (подрядчики), удовлетворяющие квалификационным требованиям, окажутся в невыгодном положении или даже будут отвергнуты по той причине, что они четко не представляли себе, каким образом должны готовиться тендерные заявки. Другие моменты, о которых говорится в статье 27, касаются, в частности, способа оценки тендерных заявок; публикация этой информации необходима для обеспечения открытости и беспристрастности процедур закупок.

3. В Типовом законе признается, что для тех закупок, которые могут быть разделены на два или более отдельных элемента (например, закупка различных видов лабораторного оборудования; закупка проекта по сооружению гидроэлектростанции, состоящего из строительных работ по возведению плотины и поставки генератора), закупающая организация может пожелать разрешить поставщикам (подрядчикам) представить тендерные заявки как на весь пакет закупок, так и на одну или несколько его частей. Этот подход давал бы закупающей организации возможность обеспечить максимальную экономию путем закупок у одного поставщика (подрядчика) или путем сочетания закупок у группы поставщиков (подрядчиков) в зависимости от того, при каком подходе тендерные заявки обеспечивают большую экономию с точки зрения затрат. Разрешение представлять тендерные заявки на часть пакета закупок может также содействовать участию в торгах менее крупных поставщиков (подрядчиков), которые могут иметь возможность представить тендерные заявки только в отношении некоторых частей пакета закупок. Включение в статью 27 пункта (h) обусловлено стремлением добиться максимальной объективности, открытости и эффективности на этапе оценки тендерных заявок, поскольку закупающей организации не будет разрешено делить весь пакет закупок на отдельные договоры по своему усмотрению после представления тендерных заявок.

Статья 28. Разъяснения и изменения тендерной документации

1. Цель статьи 28 состоит в установлении процедур разъяснения и изменения тендерной документации таким образом, чтобы это способствовало эффективному, справедливому и успешному проведению процедур торгов. Право закупающей организации на изменение тендерной документации является весьма важным, поскольку закупающая организация должна иметь возможность приобрести то, что ей необходимо для удовлетворения ее потребностей. В статье 28 предусматривается, что о

разъяснениях вместе с вопросами, которые стали причиной этих разъяснений, и изменениях закупающая организация должна сообщать всем поставщикам (подрядчикам), которым закупающая организация направила тендерную документацию. Было бы недостаточно просто предоставить поставщикам (подрядчикам) по их просьбе доступ к разъяснениям, поскольку они не имели бы возможности самостоятельно установить, что то или иное разъяснение было сделано.

2. Правило, регулирующее разъяснения, призвано обеспечить, чтобы закупающая организация откликнулась на своевременно поданную просьбу о разъяснении в должные сроки, с тем чтобы это разъяснение было принято во внимание при подготовке и представлении тендерных заявок. Незамедлительное извещение о разъяснениях и изменениях также позволяет поставщикам (подрядчикам) осуществить их предусмотренное в статье 31(3) право на изменение или отзыв своих тендерных заявок до наступления окончательного срока представления тендерных заявок, если только это право не было исключено в силу соответствующей оговорки в тендерной документации. Аналогичным образом, протоколы встреч с поставщиками (подрядчиками), созываемых закупающей организацией, должны незамедлительно направляться поставщикам (подрядчикам), с тем чтобы эти протоколы можно было учесть в ходе подготовки тендерных заявок.

РАЗДЕЛ II. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ТЕНДЕРНЫХ ЗАЯВОК

Статья 29. Язык тендерных заявок

В статье 29 предусматривается, что тендерные заявки могут составляться на любом из языков, на которых составлена тендерная документация, или на любом другом языке, указанном в тендерной документации. Эта норма прямо связана с общей нормой о языке документации, содержащейся в статье 17, и была включена с целью содействовать участию иностранных поставщиков (подрядчиков).

Статья 30. Представление тендерных заявок

1. Важным элементом содействия расширению участия и конкуренции является предоставление поставщикам (подрядчикам) достаточного срока для подготовки их тендерных заявок. В статье 30 признается, что продолжительность этого срока может различаться в зависимости от ряда таких факторов, как сложность закупок, продолжительность предполагаемого субподряда и время, необходимое для передачи тендерных заявок. Таким образом, именно закупающая организация устанавливает окончательный срок, к которому тендерные заявки должны быть представлены. Государство, принимающее Типовой закон, может пожелать установить в подзаконных актах о закупках минимальные сроки, которые закупающая организация должна предусматривать для представления тендерных заявок.

2. Чтобы содействовать обеспечению конкуренции и справедливости, пункт 2 требует, чтобы закупающая организация продлевала окончательный срок в исключительном случае, когда происходит задержка с изданием разъяснений или изменений тендерной документации или задержка с изданием протоколов встреч с

поставщиками (подрядчиками). В пункте 3 разрешается, но не требуется, чтобы закупающая организация продлевала окончательный срок для представления тендерных заявок в других случаях, т.е. когда один или несколько поставщиков (подрядчиков) не могут представить свои тендерные заявки своевременно по любым не зависящим от них обстоятельствам. Это положение призвано обеспечить надлежащий уровень конкуренции в том случае, когда потенциально важный конкурент иначе не смог бы принять участие в торгах. Можно отметить, что продление окончательного срока в обстоятельствах, указанных в пункте 2, является обязательным, а не дискреционным, и таким образом на него распространяется право на обжалование. И напротив, продление этого срока в соответствии с пунктом 3 является, как указывается в пункте 3, абсолютно дискреционным и поэтому, как предполагается, на него не распространяется действие права на обжалование, предусмотренного в статье 52.

3. В отношении содержащегося в пункте 5(a) требования о том, чтобы тендерные заявки представлялись в письменной форме, может быть сделано исключение согласно подпункту (b), разрешающему использовать иную форму сообщения, помимо письменной формы, например электронный обмен данными (ЭДИ), при условии, что используемая форма допускает запись содержания данного сообщения. С целью оградить целостность процесса закупок, а также особые интересы закупающей организации и поставщиков (подрядчиков) включены дополнительные защитительные оговорки: использование иной формы, чем письменная, должно быть разрешено тендерной документацией; поставщики (подрядчики) всегда должны иметь право представлять тендерные заявки в письменной форме, что является важной защитой от дискриминации с учетом того, что возможность использовать такие нетрадиционные средства связи, как ЭДИ, имеется не повсеместно; альтернативная форма сообщения должна быть таковой, чтобы обеспечивать по крайней мере ту же степень подлинности, надежности и конфиденциальности. Далее можно отметить, что применение пункта 5 с целью разрешить представление тендерных заявок в нетрадиционных формах повлечет за собой необходимость разработки специальных норм и методов для обеспечения конфиденциальности тендерных заявок и предотвращения "вскрытия" тендерных заявок до истечения окончательного срока представления тендерных заявок, а также для решения других вопросов, которые могут возникнуть в том случае, когда тендерная заявка представляется в иной форме, чем письменная (например, о форме, в которой будет предоставляться обеспечение тендерных заявок).

4. Содержащаяся в пункте 6 норма, в соответствии с которой запрещается рассматривать полученные с опозданием тендерные заявки, призвана содействовать обеспечению экономичности и эффективности закупок, а также соблюдению объективности в процессе закупок и доверия к этому процессу. Если допустить рассмотрение прибывших с опозданием тендерных заявок после начала процесса их вскрытия, то это могло бы дать поставщикам (подрядчикам) возможность узнать о содержании других тендерных заявок до представления своих тендерных заявок. Это могло бы привести к повышению цен и способствовать сговору между поставщиками (подрядчиками). Такая практика была бы также недобросовестной по отношению к другим поставщикам (подрядчикам). Кроме того, она могла бы воспрепятствовать упорядоченному процессу вскрытия тендерных заявок и снизить его эффективность.

Статья 31. Срок действия, изменение и отзыв тендерных заявок

1. Статья 31 включена в Типовой закон с тем, чтобы четко установить, что закупающая организация должна указывать в тендерной документации срок, в течение которого тендерные заявки остаются в силе.

2. Совершенно очевидно, что в тендерной документации важно указывать срок действия тендерных заявок с учетом особых обстоятельств, относящихся к данной процедуре торгов. Нецелесообразно в законодательстве о закупках устанавливать применяемый во всех случаях какой-то длительный срок действия тендерных заявок в надежде обеспечить потребности большинства, если не всех процедур торгов. Такой подход был бы неэффективным, поскольку во многих случаях этот срок будет более длительным, чем это необходимо. Слишком длительные сроки действия тендерных заявок могут привести к повышению цен этих заявок, поскольку поставщики (подрядчики) должны будут предусмотреть в своих ценах компенсацию затрат и рисков, на которые им пришлось бы в таком случае пойти (например, зарезервированные мощности и невозможность представить тендерную заявку в другом месте; риски, обусловленные повышением затрат на производство товаров (работ)).

3. Включение пункта 2(а) призвано обеспечить для закупающей организации возможность решать проблему задержек в процедуре торгов путем направления просьбы о продлении срока действия тендерных заявок. Эта процедура не является обязательной для поставщиков (подрядчиков), и, таким образом, они не обязаны считать себя связанными условиями своих тендерных заявок в течение непредвиденных длительных сроков, а такой риск может препятствовать участию поставщиков (подрядчиков) в торгах или вынуждать их увеличивать цены тендерных заявок. Для продления, в случае необходимости, срока действия гарантий, предоставляемых в форме обеспечения тендерных заявок, предусматривается также, что поставщик (подрядчик), не получивший обеспечения для покрытия продленного срока действия тендерной заявки, рассматривается как поставщик (подрядчик), отклонивший запрос о продлении срока действия своей тендерной заявки.

4. Пункт 3 является важным дополнением к содержащимся в статье 28 положениям о разъяснениях и изменениях тендерной документации. Это сделано для того, чтобы поставщики (подрядчики) могли отреагировать на разъяснения и изменения тендерной документации или на другие обстоятельства путем изменения своих тендерных заявок, если это необходимо, или путем их отзыва, если они этого пожелают. Такая норма содействует участию в торгах и в то же время защищает интересы закупающей организации, так как предусматривает утрату права на обеспечение тендерной заявки в случае ее изменения или отзыва после наступления окончательного срока представления тендерных заявок. Однако, чтобы учесть противоположный подход, который закреплен в действующем праве и практике некоторых государств, пункт 3 разрешает закупающей организации отступать от этой общей нормы и предусматривать утрату права на обеспечение тендерной заявки в случае изменения или отзыва до истечения окончательного срока представления тендерных заявок, но только, если это оговорено в тендерной документации (см. также комментарии к статье 46).

Статья 32. Обеспечение тендерных заявок

1. Закупающая организация может потерпеть убытки в том случае, если поставщики (подрядчики) отзывают тендерные заявки или если договор о закупках с поставщиком (подрядчиком), чья тендерная заявка была акцептована, не заключается по вине поставщика (подрядчика) (например, расходы на новые процедуры закупок и потери, понесенные в результате задержек в закупках). Статья 32 предоставляеткупающей организации право требовать от поставщиков (подрядчиков), участвующих в процедурах торгов, предоставления обеспечения тендерной заявки, с тем чтобы обеспечить покрытие подобных убытков и с тем чтобы поставщик (подрядчик) не отказался от участия. Откупающих организаций не требуется выдвигание требования об обеспечении тендерных заявок при всех процедурах торгов. Обеспечение тендерных заявок, как правило, имеет важное значение в случае закупок товаров (работ) высокой стоимости. При закупках товаров (работ) низкой стоимости, хотя требование о предоставлении обеспечения тендерной заявки в некоторых случаях может иметь важное значение, риски, с которыми сталкиваетсякупающая организация, и ее возможные убытки в целом невелики, а расходы, сопряженные с предоставлением обеспечения тендерной заявки - которые, как правило, будут включаться в цену договора, - будут менее оправданными.
2. Эти защитительные положения были включены с тем, чтобы установить такой порядок, при котором требование о предоставлении обеспечения тендерной заявки будет выдвигаться только добросовестно и в надлежащих целях. Эти цели состоят в том, чтобы заручиться обязательством поставщиков (подрядчиков) заключить договор о закупках на основе представленных ими тендерных заявок и предоставить обеспечение в отношении исполнения договора о закупках, если это потребуется.
3. Включение пункта 1(с) призвано снять ненужные препятствия в отношении участия иностранных поставщиков (подрядчиков), которые могли бы возникнуть в том случае, если бы их участие было ограничено требованием о предоставлении обеспечения эмитентами государства, принимающего Типовой закон. Однако в конце пункта 1(с) содержится факультативное положение, которым обеспечивается гибкость по этому вопросу длякупающих организаций тех государств, в которых принятие обеспечения тендерной заявки, выданного не в государстве, принимающем Типовой закон, будет противоправным.
4. Ссылка на подтверждение обеспечения тендерной заявки призвана учесть принятую в некоторых государствах практику, в соответствии с которой для выданного за рубежом обеспечения тендерной заявки требуется подтверждение на месте. Однако включение этой ссылки в Типовой закон не преследует цели поощрять такую практику, особенно в связи с тем, что требование подтверждения на месте может стать препятствием для участия иностранных поставщиков (подрядчиков) в процедурах торгов (например, в связи с трудностями с получением подтверждения на месте до окончательного срока представления тендерных заявок и дополнительными затратами для иностранных поставщиков (подрядчиков)).
5. Включение пункта 2 призвано обеспечить ясность и определенность в отношении момента времени, после наступления которогокупающая организация не может потребовать выплаты суммы обеспечения тендерной заявки. Хотя удержание бенефициаром гарантийного документа по истечении срока действия гарантии не

следует рассматривать как продление срока действия гарантии, требование о том, чтобы обеспечение было возвращено, имеет особое значение в том случае, если обеспечение предоставлено в форме депозита наличности или в другой аналогичной форме. Это уточнение является целесообразным еще и потому, что до сих пор действуют некоторые национальные законы, в соответствии с которыми, вопреки общепринятой практике, требование платежа не является просроченным даже в том случае, если оно было сделано после истечения срока действия обеспечения в той мере, в которой обстоятельства, покрываемые обеспечением, возникли до истечения срока его действия. Как и статья 31(3), пункт 2(d) предусматривает, что закупающая организация может прибегнуть, указав это в тендерной документации, к исключению из общего правила, согласно которому отзыв или изменение тендерной заявки до истечения окончательного срока представления тендерных заявок не сопряжены с утратой права на обеспечение тендерной заявки.

РАЗДЕЛ III. ОЦЕНКА И СОПОСТАВЛЕНИЕ ТЕНДЕРНЫХ ЗАЯВОК

Статья 33. Вскрытие тендерных заявок

1. Содержащаяся в пункте 1 норма призвана не допустить разрыва во времени между истечением окончательного срока представления тендерных заявок и моментом их вскрытия. Такие разрывы могут создать возможности для злоупотреблений (например, раскрытие содержания тендерных заявок до наступления назначенного момента их вскрытия) и лишить поставщиков (подрядчиков) возможности свести этот риск к минимуму путем представления тендерной заявки в последнюю минуту непосредственно перед вскрытием тендерных заявок.

2. В пункте 2 закреплена норма, в соответствии с которой закупающая организация должна допускать всех поставщиков (подрядчиков), представивших тендерные заявки, или их представителей присутствовать при вскрытии тендерных заявок. Эта норма способствует открытости процедур торгов. Она позволяет поставщикам (подрядчикам) следить за тем, чтобы законодательство и подзаконные акты о закупках соблюдались, и способствует возникновению уверенности в том, что решения будут приниматься объективно и без каких-либо нарушений. По аналогичным причинам в пункт 3 включено требование о том, чтобы при вскрытии тендерных заявок наименования поставщиков (подрядчиков), представивших заявки, а также цены их заявок объявлялись всем присутствующим. В аналогичных целях было также предусмотрено положение, в соответствии с которым эта информация направляется участвующим поставщикам (подрядчикам), которые не присутствовали или не были представлены на вскрытии тендерных заявок.

Статья 34. Рассмотрение, оценка и сопоставление тендерных заявок

1. Цель пункта 1 состоит в том, чтобы предоставить закупающей организации возможность запрашивать у поставщиков (подрядчиков) разъяснения по поводу их тендерных заявок, с тем чтобы облегчить рассмотрение, оценку и сопоставление этих заявок, причем четко указывается, что речь не должна идти об изменении существа тендерных заявок. Пункт 1(b), в котором речь идет об исправлении чисто

арифметических ошибок, не преследует цели охватить ненормально низкие цены тендерных заявок, которые, как предполагается, являются результатом недопонимания или других ошибок, не являющихся очевидными в тексте тендерной заявки. Включение соответствующего требования об уведомлении имеет важное значение, поскольку в пункте 3(b) содержится положение об обязательном отклонении тендерной заявки, если исправление не сочтено приемлемым.

2. В пункте 2 содержится норма, которую необходимо соблюдать при определении того, отвечают ли тендерные заявки формальным требованиям, и которая допускает рассмотрение тендерной заявки как отвечающей формальным требованиям даже при незначительных отклонениях. Разрешение закупающей организации рассматривать тендерные заявки с незначительными отклонениями способствует расширению участия и конкуренции в проведении процедуры торгов. Требуется вести количественный учет таких незначительных отклонений, с тем чтобы тендерные заявки можно было сопоставить объективно таким образом, который положительно сказывался бы на тендерных заявках, полностью отвечающих формальным требованиям.

3. Хотя определение выигравшей тендерной заявки только на основе цены заявки обеспечивает максимальную объективность и предсказуемость, в некоторых процедурах торгов закупающая организация может пожелать выбрать тендерную заявку не только исключительно на основе ценового фактора. Соответственно Типовой закон предоставляет закупающей организации возможность выбрать "оцениваемую как наиболее выгодную тендерную заявку", т.е. заявку, которая выбирается на основе других критериев помимо цены. Такие критерии перечислены в пункте 4(c)(ii) и (iii). Включение в пункт 4(c)(iii) критериев, касающихся целей экономического развития, обусловлено тем, что в ряде стран, особенно в развивающихся странах и странах, экономика которых находится на переходном этапе, важно, чтобы закупающие организации имели возможность учитывать критерии, позволяющие делать оценку и сопоставление тендерных заявок в контексте целей экономического развития. В Типовом законе предусматривается, что отдельные государства, принимающие Типовой закон, могут пожелать дополнить список такими критериями. Однако следует проявлять осторожность при расширении списка неценовых критериев, изложенных в пункте 4(c)(iii), в связи с тем, что такие другие критерии могут создать риск с точки зрения добросовестной практики закупок. Такого рода критерии иногда являются менее объективными и более дискреционными, чем критерии, перечисленные в пункте 4(c)(i) и (ii), и поэтому их использование при оценке и сопоставлении тендерных заявок может нанести ущерб конкуренции и экономичности при закупках, а также снизить степень доверия к процессу закупок.

4. Требование о том, чтобы неценовые критерии были объективными и поддавались количественной оценке в той степени, в какой это практически возможно, и чтобы в ходе процедуры оценки для них устанавливалось относительное значение или стоимостный эквивалент, преследует цель обеспечить возможность для объективной оценки и сопоставления тендерных заявок на общей основе. Все это сужает возможности для принятия дискреционных или произвольных решений. Государство, принимающее Типовой закон, может пожелать отразить в подзаконных актах о закупках то, каким образом такие факторы формулируются и применяются. Один из возможных методов состоит в том, чтобы исчислить в денежном выражении различные аспекты каждой тендерной заявки в отношении критериев, установленных в тендерной документации, и объединить эти количественные показатели с ценой тендерной заявки.

Тендерная заявка, оцененная как заявка с наиболее выгодной ценой, будет считаться выигравшей заявкой. Другой метод может заключаться в том, чтобы придавать относительный вес (например, "коэффициенты" или "очки") различным аспектам каждой тендерной заявки на основе критериев, установленных в тендерной документации. Тендерная заявка, получившая наибольший средний вес, будет считаться заявкой, оцениваемой как наиболее выгодная.

5. В пункте 4(d) закупающей организации разрешается применять преференциальную поправку в пользу внутренних тендерных заявок, однако возможность применения такой поправки оговаривается использованием норм подсчета, которые должны быть установлены в подзаконных актах о закупках. (См. пункт 26 раздела I Руководства, касающийся причин использования преференциальной поправки в качестве средства достижения целей национального экономического развития при одновременном сохранении конкуренции.) Однако следует отметить, что государства - участники Соглашения ГАТТ о правительственных закупках и государства - члены таких региональных экономических организаций, как Европейский союз, могут быть ограничены в своих возможностях по предоставлению такого преференциального режима. Для того чтобы содействовать открытости, к преференциальной поправке можно прибегать только в том случае, если это разрешено подзаконными актами о закупках и при условии утверждения соответствующим органом. Кроме того, применение преференциальной поправки следует заранее оговаривать в тендерной документации и отражать в отчете о процедурах закупок.

6. В предусматриваемых подзаконных актах о закупках, в которых будут установлены нормы, касающиеся исчисления и применения преференциальной поправки, могут быть также оговорены критерии для определения "внутреннего" подрядчика (поставщика) и товаров "внутреннего производства" (например, для них устанавливается минимум вложенного в них внутреннего труда или добавленной стоимости) и указана сумма преференциальной поправки, которая может быть неодинаковой для товаров и для работ. Что касается методики применения преференциальной поправки, то она может состоять, например, в вычете из цен всех тендерных заявок импортных пошлин и налогов, взимаемых в связи с поставкой товаров (работ), и добавлении к полученным ценам тендерных заявок, исключая те из них, в отношении которых применяется преференциальная поправка, суммы преференциальной поправки или действующей импортной пошлины в зависимости от того, какая величина меньше.

7. Включение в пункт 5 нормы, касающейся пересчета цен тендерных заявок в одну валюту в целях оценки и сопоставления этих заявок, призвано содействовать обеспечению точности и объективности решения, принимаемого закупающей организацией (см. статью 27(s)).

8. Пункт 6 был включен с целью обеспечить закупающим организациям возможность потребовать от поставщика (подрядчика), представившего выигравшую заявку, вновь подтвердить свои квалификационные данные. Это положение, возможно, является особенно полезным в том случае, если процедуры закупок длятся довольно долго, и закупающая организация может пожелать удостовериться в том, что информация о квалификационных данных, представленная на более раннем этапе, остается в силе. Использование метода нового подтверждения оставлено на усмотрение закупающей

организации, поскольку необходимость его применения зависит от обстоятельств, связанных с каждой отдельной процедурой торгов. Для того чтобы процедура нового подтверждения стала эффективной и открытой, в пункте 7 предусматривается, что, если поставщик (подрядчик) не подтвердит вновь свои квалификационные данные, его тендерная заявка отклоняется, и устанавливаются процедуры, которым закупающая организация должна следовать, с тем чтобы выбрать выигравшую тендерную заявку в данном случае.

Статья 35. Запрещение переговоров с поставщиками (подрядчиками)

В статье 35 содержится прямой запрет на переговоры между закупающей организацией и каким-либо поставщиком (подрядчиком) в отношении какой-либо тендерной заявки, представленной этим поставщиком (подрядчиком). Включение этой нормы обусловлено тем, что подобные переговоры могут привести к применению своего рода "аукциона", на котором тендерная заявка, предложенная одним поставщиком (подрядчиком), используется для оказания давления на другого поставщика (подрядчика), с целью добиться от него уступки в цене или каких-либо иных более благоприятных условий заявки. Многие поставщики (подрядчики) воздерживаются от участия в процедурах торгов, на которых применяются подобные приемы, или же повышают цены своих тендерных заявок в ожидании переговоров, если они участвуют в торгах.

Статья 36. Акцепт тендерной заявки и вступление в силу договора о закупках

1. Цель пункта 1 состоит в том, чтобы ясно изложить норму, в соответствии с которой тендерная заявка, которая признана выигравшей в соответствии со статьей 34(4)(b), должна быть акцептована, а уведомление об акцепте должно быть незамедлительно направлено поставщику (подрядчику), представившему эту тендерную заявку. В отсутствие в пункте 4 положения о вступлении в силу договора о закупках вступление в силу договора о закупках должно было бы регулироваться общими правовыми нормами, которые во многих случаях могут и не предусматривать решений, подходящих для контекста закупок.

2. В Типовом законе предусматриваются различные методы вступления в силу договора о закупках в контексте процедур торгов в знак признания того, что государства, принимающие Типовой закон, могут отдать предпочтение различным методам и что даже в одном государстве, принимающем Типовой закон, с учетом различных обстоятельств могут применяться разные методы обеспечения вступления договора в силу. В зависимости от своих предпочтений и традиций государство, принимающее Типовой закон, может пожелать включить в свое законодательство один или несколько таких методов.

3. В соответствии с одним из таких методов (изложенном в пункте 4), в случае отсутствия в тендерной документации указания об ином, договор о закупках вступает в силу в момент направления уведомления об акцепте поставщику (подрядчику), представившему выигравшую тендерную заявку. Второй метод (изложенный в пункте 2) увязывает вступление в силу договора о закупках с подписанием поставщиком (подрядчиком), представившим выигравшую тендерную заявку, договора о закупках, составленного в письменной форме, в соответствии с данной тендерной

заявкой. В пункте 2 содержится факультативная ссылка на "министерство-заказчик", которое подписывает договор о закупках, с тем чтобы учесть тот факт, что в некоторых государствах договор подписывается от имени правительства министерством, для которого предназначены товары (работы) или услуги, но которое само не проводит процедуры закупок и не выступает в качестве закупающей организации по смыслу Типового закона. В государствах, где существует такая практика закупок, процедуры закупок могут проводиться какой-либо центральной организацией, например, центральным советом по закупкам или проведению торгов.

4. Третий метод вступления в силу договора о закупках (изложенный в пункте 3) предусматривает вступление в силу по утверждению договора о закупках вышестоящей инстанцией. В тех государствах, где действует такое положение, в подзаконных актах о закупках можно предусмотреть другие подробности, как, например, характер обстоятельств, при которых потребуется утверждение договора (например, только в отношении договоров о закупках, стоимость которых превышает установленную величину). Содержащаяся в пункте 3 ссылка на необходимость указывать в тендерной документации требование об утверждении включена с целью четко отразить роль тендерной документации в ознакомлении поставщиков (подрядчиков) с формальностями, которые требуются для вступления в силу договора о закупках. Требование о том, чтобы в тендерной документации указывался предполагаемый срок, требующийся для получения утверждения, и положение о том, что неполучение утверждения в предполагаемые сроки не следует рассматривать в качестве ведущего к продлению срока действия выигравшей тендерной заявки или какого-либо обеспечения тендерной заявки, призваны установить равновесие с учетом прав и обязанностей поставщиков (подрядчиков). Эти положения, в частности, преследуют цель исключить возможность того, что выбранный поставщик (подрядчик) будет сохранять свои обязательства перед закупающей организацией в течение неопределенно долгого периода времени без каких-либо гарантий того, что договор о закупках в конечном итоге вступит в силу.

5. Увязка вступления в силу договора о закупках с направлением, а не с получением уведомления об акцепте обосновывается тем, что первый подход больше подходит к конкретным условиям процедур торгов. Для того чтобы связать поставщика (подрядчика) договором о закупках, включая обязательство подписать договор о закупках в письменной форме, закупающая организация должна направить уведомление об акцепте в период действия тендерной заявки. Что касается подхода на основе "получения", то если уведомление было направлено должным образом, однако в его передаче произошла задержка или оно было утеряно, или направлено по другому адресу не по вине закупающей организации, и в результате уведомление не было получено до истечения срока действия тендерной заявки, закупающая организация утратит свое право требовать от поставщика (подрядчика) исполнения обязательств. Что касается подхода на основе "направления", то это право закупающей организации сохраняется. В случае задержки, утраты или неправильного адресования уведомления поставщик (подрядчик) может не узнать до истечения срока действия его тендерной заявки о том, что его тендерная заявка была акцептована; однако в большинстве случаев последствия этого будут менее тяжелыми, чем утрата закупающей организацией права требовать от поставщика (подрядчика) соблюдения обязательств.

6. Для того чтобы содействовать достижению целей добросовестной практики закупок, в пункте 5 прямо предусматривается, что в случае, если поставщик (подрядчик), тендерная заявка которого была отобрана закупающей организацией, не подписывает договор о закупках в соответствии с пунктом 2, выбор другой тендерной заявки из числа остальных заявок должен производиться в соответствии с положениями, обычно применимыми к процедуре отбора тендерных заявок, при условии, что закупающая организация имеет право отклонить все тендерные заявки.

ГЛАВА IV. ОСНОВНОЙ МЕТОД ЗАКУПОК УСЛУГ

В этой главе излагается метод закупок, который должен обычно использоваться при закупках услуг. Поскольку, как это отмечалось в пункте 11 раздела I Руководства, основное различие между закупками товаров (работ) и закупками услуг связано с процессом оценки и отбора, то из всех вопросов, охваченных в главе IV, в наибольшей степени от решений, предусмотренных для торгов, отличаются процедуры отбора, которые устанавливаются в статьях 42, 43 и 44. В иных отношениях статьи, включенные в эту главу, например, те из них, которые посвящены привлечению предложений и содержанию запроса предложений, в целом аналогичны положениям по сходным вопросам, устанавливаемым в главе III и касающимся процедур торгов. Такой порядок объясняется тем, что торги и основной метод закупок услуг представляют собой методы, которые должны использоваться при основной массе закупок и которые в качестве таковых предназначены для обеспечения максимальной экономичности и эффективности закупок и содействия достижению иных целей, изложенных в Преамбуле.

Статья 37. Уведомление о привлечении предложений

1. В соответствии с целью Типового закона, заключающейся в содействии развитию конкуренции при закупках, и в силу того, что основной метод закупки услуг представляет собой метод, который должен использоваться в обычных обстоятельствах, статья 37 направлена на обеспечение такого положения, при котором возможность получить информацию о процедурах закупок и выразить свою заинтересованность в участии в них предоставляется возможно более широкому кругу поставщиков (подрядчиков). Как и в случае процедур торгов, это достигается за счет включения положения о том, что уведомление, содержащее запрос о выражении заинтересованности, должно быть опубликовано на широкой основе.

2. Однако с учетом того обстоятельства, что в ряде случаев, как правило, аналогичных случаям, которые предусматриваются в положениях, устанавливающих условия для использования торгов с ограниченным участием (статья 20), требование о публичном привлечении может быть неоправданно обременительным или может противоречить целям экономичности и эффективности, в пункте 3 указываются случаи, когда закупающая организация может проводить процедуры прямого привлечения. Государство, принимающее Типовой закон, возможно, пожелает установить в подзаконных актах о закупках пороговый стоимостный уровень, до достижения которого от закупающих организаций в соответствии с пунктами 2 и 3 этой статьи не будет требоваться применения процедур публичного привлечения. Устанавливаемый