

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

для услуг пороговый уровень может быть более низким, чем уровень, устанавливаемый для товаров (работ). При принятии решения о прямом привлечении покупающей организации следует рассмотреть вопрос о том, будет ли она отклонять любые незапрошенные предложения, или о порядке, в котором она будет рассматривать любые такие предложения.

### **Статья 38. Содержание запросов предложений услуг**

1. В статье 38 содержится перечень минимальной информации, которая должна включаться в запрос предложений в целях оказания помощи поставщикам (подрядчикам) при подготовке их предложений и предоставления покупающей организации возможности провести сопоставление предложений на равных условиях. С учетом преимущественного использования основного метода закупок услуг статья 38 в значительной мере аналогична по уровню регламентации и содержанию положениям, касающимся требований к содержанию тендерной документации при процедурах торгов (статья 27).

2. В пунктах (g) и (h) учитывается тот факт, что во многих случаях закупок услуг характер и технические характеристики покупаемых услуг могут и не быть полностью известны покупающей организации. Поскольку, как об этом говорится в пункте 11 раздела I Руководства, предложенная цена не всегда может быть надлежащим критерием при закупках услуг, пункты (j) и (k) применяются только в том случае, если цена является надлежащим критерием процесса отбора.

### **Статья 39. Критерии для оценки предложений**

1. В статье 39 устанавливается допустимый набор критериев, которые покупающая организация может применять при оценке предложений. Как и в других положениях Типового закона, в которых перечисляются подобные критерии, например, в статье 48(3), от покупающей организации не требуется в обязательном порядке применять каждый из критериев в каждом случае закупок. Однако в интересах обеспечения открытости покупающей организации следует применять одни и те же критерии ко всем предложениям в рамках одних и тех же процедур закупок и ей запрещается применять те критерии, о которых поставщикам (подрядчикам) не было предварительно сообщено в запросе предложений.

2. Чтобы указать на важность квалификации и опыта поставщиков (подрядчиков) для основной массы случаев закупок услуг, в пункте 1(a) в качестве одного из критериев перечисляются квалификационные данные и возможности персонала, который будет участвовать в предоставлении услуг. Этот критерий будет особенно актуальным при закупках таких услуг, которые требуют высокой степени личной квалификации и знаний от поставщиков услуг, например, при заключении контракта на консультативные проектно-конструкторские услуги. В пункте 1(b) в качестве одного из возможных критериев рассматривается эффективность предложения с точки зрения удовлетворения потребностей покупающей организации, что позволяет покупающей организации не принимать во внимание какое-либо предложение, в котором указываются технические и качественные аспекты, превышающие по сравнению с требованиями покупающей организации в целях получения высоких оценок в процессе отбора и, таким образом, искусственного создания такой ситуации, при которой

закупающая организация будет вынуждена проводить переговоры с автором завышенного предложения.

3. Пункты 1(d) и (e) и 2 аналогичны положениям, применимым к торгам в силу статьи 34(4)(c)(iii) и (iv) и (d). Содержащиеся в Руководстве комментарии к этим положениям в контексте торгов (см. пункты 3-6 комментариев к статье 34) применимы, таким образом, к статье 39.

#### **Статья 40. Разъяснение и изменение запросов предложений**

В статье 40 воспроизводятся положения статьи 28, регулирующие аналогичные вопросы для торгов, и, таким образом, содержащиеся в Руководстве комментарии к статье 28 применимы к статье 40.

#### **Статья 41. Выбор процедуры отбора**

1. В статьях 42, 43 и 44 предусматриваются три процедуры отбора выигравшего предложения, что позволяет покупающей организации использовать, в контексте процедуры, изложенной в главе IV, тот метод, который в наибольшей степени отвечает ее конкретным потребностям и обстоятельствам каждого отдельного случая. Выбор конкретной процедуры отбора в значительной степени зависит от вида покупаемых услуг и основных факторов, которые будут приниматься во внимание в процессе отбора, в частности, от того, желает ли покупающая организация провести переговоры с поставщиками (подрядчиками), и, если это так, на каком этапе процесса отбора такие переговоры будут проведены. Например, если покупаемые услуги по своему характеру являются достаточно стандартными и для их предоставления не требуется высокой личной квалификации и большого опыта, то покупающая организация, возможно, пожелает обратиться к изложенной в статье 42 процедуре отбора, которая в значительной степени ориентирована на сопоставление цен и которая, как и торги, не предусматривает проведения переговоров. С другой стороны, в частности, в случае сложных услуг, в связи с которыми важнейшими соображениями являются личная квалификация и опыт поставщика (подрядчика), покупающая организация, возможно, пожелает обратиться к одной из процедур, предусмотренных в статьях 43 или 44, поскольку, в отличие от торгов, они позволяют повысить значимость этих критериев отбора и предусматривают проведение переговоров.

2. В пункте 3 предусматривается использование услуг независимой и беспристрастной коллегии экспертов в процессе отбора, т.е. та процедура, к которой иногда прибегают покупающие организации, особенно при определении победителя проектного конкурса или при закупке услуг со значительным художественным или эстетическим содержанием. Принимающие Типовой закон государства, которые применяют практику создания таких коллегий, возможно, пожелают включить в свои подзаконные акты о закупках дополнительные правила, касающиеся, например, необходимости проведения каких-либо различий между коллегиями, играющими чисто консультативную роль, коллегиями, роль которых ограничивается эстетическими и художественными аспектами предложений, и коллегиями, которые уполномочены принимать решения, имеющие обязательную силу для покупающей организации.

#### **Статья 42. Процедура отбора без проведения переговоров**

Как уже упоминалось выше, предусматриваемая в этой главе процедура, возможно, более уместна в случаях закупок являющихся относительно несложными услуг, когда основным соображением является цена, а не личная квалификация и опыт поставщиков (подрядчиков), и закупающая организация не хочет проводить переговоры. Однако для обеспечения уверенности в том, что поставщики (подрядчики) обладают необходимой компетентностью и опытом для исполнения договора о закупках, в Типовом законе предусматривается, что закупающей организации следует установить пороговый уровень, на основании которого будут сопоставляться неценовые аспекты предложений. Если будет установлен достаточно высокий пороговый уровень, то все поставщики (подрядчики), предложения которых оценены как соответствующие этому уровню или превышающие его, будут способны, по всей вероятности, предоставить услуги на более или менее одинаковом уровне компетентности. Это позволяет закупающей организации чувствовать себя более уверенно при отборе выигравшего предложения, который может проводиться только на основе цены, как это предусматривается в пункте 2(a), или на основе наилучшей совокупной оценки цены и неценовых аспектов, как это предусматривается в пункте 2(b).

#### **Статья 43. Процедура отбора путем проведения одновременных переговоров**

В статье 43 устанавливается процедура отбора, которая аналогична процедурам оценки, предусматриваемым в статье 48 в связи с методом запроса предложений. В силу этого данная процедура в наибольшей степени подходит для тех обстоятельств, когда закупающая организация запрашивает различные предложения о том, каким образом ее закупочные потребности могут быть наилучшим образом удовлетворены. Предусматривая проведение на первоначальных этапах переговоров со всеми поставщиками (подрядчиками), закупающая организация создает для себя возможность наиболее четкого определения своих потребностей, которые могут быть учтены поставщиками (подрядчиками) при подготовке их "оптимальных и окончательных офферт". Цель включения пункта 3 состоит в том, чтобы обеспечить такой порядок, при котором цене предложения не будет придаваться неоправданное значение в процессе оценки в ущерб оценке технических и иных аспектов предложения, включая оценку компетентности лиц, которые будут принимать участие в предоставлении услуг.

#### **Статья 44. Процедура отбора путем проведения поочередных переговоров**

В статье 44 устанавливается третья процедура отбора выигравшего предложения, которая также связана с проведением переговоров и которая традиционно широко используется, в частности, при закупке интеллектуальных услуг. Согласно этой процедуре закупающая организация устанавливает пороговый уровень в отношении качественных и технических аспектов предложений, а затем определяет порядковые места тех предложений, которые получили оценки выше порогового уровня, что позволит обеспечить уверенность в способности тех поставщиков (подрядчиков), с которыми она будет вести переговоры, предоставить требуемые услуги. Затем закупающая организация поочередно проводит переговоры с этими поставщиками (подрядчиками), начиная с поставщика (подрядчика), предложение которого заняло самое высокое место, на основе занятых предложениями мест до тех

пор, пока она не заключит договор о закупках с одним из таких поставщиков (подрядчиков). Цель таких переговоров состоит в том, чтобы закупающая организация могла получить предоставляемые услуги по справедливой и разумной цене. Причина, в силу которой не предусматривается возможность для закупающей организации вновь открывать переговоры с поставщиками (подрядчиками), переговоры с которыми уже прекращены, состоит в том, чтобы не допустить проведения бесконечных переговоров, которые могут привести к злоупотреблениям и ненужным задержкам. В то же время, хотя такой порядок и обладает преимуществом, заключающимся в установлении определенной дисциплины в процессе закупок, он не дает закупающей организации возможности вновь рассмотреть какое-либо предложение, которое после проведения переговоров с другими поставщиками (подрядчиками) на более позднем этапе окажется более выгодным. Тем не менее закупающая организация в некоторых случаях, например при закупках архитектурных или инженерных услуг, при которых связанные с обеспечением технического качества соображения играют особенно важную роль, может счесть целесообразным применение этой процедуры, хотя она и не предусматривает выдвижения на первый план вопросов ценовой конкуренции.

#### **Статья 45. Конфиденциальность**

Статья 45 включена по причине того, что в целях недопущения злоупотреблений в рамках процедур отбора и содействия доверию к процессу закупок важно, чтобы все стороны соблюдали конфиденциальность, особенно в случае проведения переговоров. Соблюдение такой конфиденциальности имеет важное значение, в частности, для защиты любой торговой или иной информации, которую поставщики (подрядчики) могут включить в свои предложения и которую они не хотели бы разглашать своим конкурентам.

### **ГЛАВА V. ПРОЦЕДУРЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПРИ ЗАКУПКАХ АЛЬТЕРНАТИВНЫМИ МЕТОДАМИ**

1. В статьях 46-51 устанавливаются процедуры для использования в отношении иных методов закупок, помимо торгов или основного метода закупок услуг. Как отмечается в пунктах 18 и 19 раздела I Руководства, а также в пункте 1 комментария к статье 19, имеет место определенное дублирование условий использования двухэтапных торгов, запроса предложений и конкурентных переговоров; вот почему принимающие Типовой закон государства, возможно, не пожелают предусматривать в своем законодательстве в области закупок каждый из этих трех методов. Следовательно, решение относительно того, какие из этих методов требуется предусмотреть, будет определять, какую из статей следует включить в это законодательство: статью 46 (процедуры двухэтапных торгов), статью 48 (процедуры запроса предложений) и статью 49 (процедуры конкурентных переговоров).

2. Что касается запроса предложений, конкурентных переговоров, запроса котировок и закупок из одного источника, то глава V не обеспечивает полной процедурной основы, как это делается в главе III в отношении процедуры торгов (а также двухэтапных торгов и торгов с ограниченным участием) и в главе IV в отношении основного метода закупок услуг. Это вызвано главным образом тем, что методы