



Distr.
GENERAL

A/CN.9/375
14 April 1993

RUSSIAN
Original: ENGLISH

КОМИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
Двадцать шестая сессия
Вена, 5-23 июля 1993 года

ЗАКУПКИ

Проект руководства по введению в действие Типового закона
ЮНСИТРАЛ о закупках

Записка секретариата

1. При подготовке проекта Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках Рабочая группа по новому международному экономическому порядку отметила, что было бы целесообразно подготовить в качестве комментария дополнительную информацию о Типовом законе. На четырнадцатой и пятнадцатой сессиях Рабочая группа определила три возможные функции такого комментария, а именно обеспечить руководство для законодательных органов в отношении введения в действие Типового закона для закупающих организаций - в отношении применения Типового закона, и для судов - в отношении толкования Типового закона. Отмечалось, что содержание комментария будет различным в зависимости от его основной функции. Было принято решение, что по крайней мере на первоначальном этапе основное внимание следует уделить функции по обеспечению руководства для законодательных органов (см. A/CN.9/359, пункт 249, и A/CN.9/371, пункт 254) и что до двадцать шестой сессии следует созвать небольшую по составу неофициальную специальную рабочую группу для рассмотрения проекта руководства, который должен подготовить секретариат. Совещание специальной рабочей группы проходило в Вене с 30 ноября по 4 декабря 1992 года. В приложении к настоящей записке содержится проект руководства с изменениями, внесенными в него по итогам совещания специальной рабочей группы.

2. Можно отметить, что проект руководства увязан с текстом проекта Типового закона, принятого Рабочей группой по завершении ее пятнадцатой сессии и изложенного в приложении к докладу о работе этой сессии (A/CN.9/371). Как только Комиссия завершит обзор и принятие Типового закона, секретариат планирует окончательно доработать текст руководства, с тем чтобы учесть в нем итоги работы и решения Комиссии. Для удобства пользователей представляется целесообразным опубликовать текст Типового закона вместе с текстом руководства. В настоящем документе это не удалось осуществить в силу его объема и по причине того, что Комиссия располагает текстом проекта типового закона, который содержится в приложении к документу A/CN.9/371.

Приложение

Проект руководства по введению в действие Типового закона
ЮНСИТРАЛ о закупках

СОДЕРЖАНИЕ

Страница

Введение	4
Преамбула	10
ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	10
Статья 1. Сфера применения	10
Статья 2. Определения	10
Статья 3. Международные обязательства (данного государства), касающиеся закупок [и межправительственные соглашения в рамках (данного государства)	12
Статья 4. Нормативные акты о закупках	12
Статья 5. Доступность для общественности законодательства о закупках	13
Статья 6. Квалификационные данные поставщиков и подрядчиков ..	13
Статья 7. Предквалификация	14
Статья 8. Участие поставщиков и подрядчиков	15
Статья 9. Форма сообщений	16
Статья 10. Правила, касающиеся удостоверения документов, представленных поставщиками и подрядчиками	16
Статья 11. Справка о процедурах закупок	17
Статья 12. Неблаговидные действия поставщиков и подрядчиков ...	18
ГЛАВА II. МЕТОДЫ ЗАКУПОК И УСЛОВИЯ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	18
Статья 13. Методы закупок	18
Статья 14. Условия использования двухэтапных процедур торгов, запроса предложений или конкурентных переговоров ...	19
Статья 15. Условия использования запроса котировок	20
Статья 16. Условия для использования закупок из одного источника	21
ГЛАВА III. ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ	21
РАЗДЕЛ I. ЗАПРАШИВАНИЕ ЗАЯВОК И ЗАЯВЛЕНИЙ НА ПРЕДКВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ОТБОР	21
Статья 17. Национальные торги	21
Статья 18. Процедуры запрашивания заявок и заявлений на предквалификационный отбор	21
Статья 19. Содержание приглашения к участию в торгах и приглашения к предквалификационному отбору	22
Статья 20. Представление документации по организации торгов ...	23
Статья 21. Содержание документации по организации торгов	23
Статья 22. Правила, касающиеся описания товаров и работ в предквалификационной документации и документации по организации торгов; язык предквалификационной документации и документации по организации торгов ..	24
Статья 23. Разъяснения и изменения к документации по организации торгов	25

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	<u>Страница</u>
РАЗДЕЛ II. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ЗАЯВОК	25
Статья 24. Язык заявок	25
Статья 25. Представление заявок	26
Статья 26. Срок действия, изменение и отзыв заявок	27
Статья 27. Обеспечение заявок	28
РАЗДЕЛ III. ОЦЕНКА И СОПОСТАВЛЕНИЕ ЗАЯВОК	29
Статья 28. Вскрытие заявок	29
Статья 29. Рассмотрение, оценка и сопоставление заявок	29
Статья 30. Отклонение всех заявок	31
Статья 31. Переговоры с поставщиками и подрядчиками	32
Статья 32. Акцепт заявки и вступление в силу договора о закупках	32
ГЛАВА IV. ЗАКУПКИ ИНЫМИ МЕТОДАМИ, ПОМИМО ПРОЦЕДУР ТОРГОВ	34
Статья 33. Двухэтапные торги	35
Статья 34. Запрос предложений	35
Статья 35. Конкурентные переговоры	36
Статья 36. Запрос котировок	37
Статья 37. Закупки из одного источника	37
ГЛАВА V. ПЕРЕСМОТР	37
Статья 38. Право на пересмотр	39
Статья 39. Пересмотр закупающей организацией (или утверждающим органом)	40
Статья 40. Административный пересмотр	41
Статья 41. Некоторые нормы, применимые в отношении процедур пересмотра, в соответствии со статьёй 39 [и статьёй 40]	44
Статья 42. Приостановление процедур закупок	45
Статья 43. Пересмотр в судебном порядке	46

ВВЕДЕНИЕ

История создания и цель Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках

1. Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) приняла Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках (далее именуемый "Типовым законом") на своей двадцать шестой сессии, состоявшейся в Вене в 1993 году. Типовой закон призван служить странам в качестве образца, опираясь на который они могли бы оценить свои законы и практику в области закупок и привести их в соответствие с современными требованиями или принять новое законодательство в области закупок, если таковое отсутствует. Принимая решение о разработке типового законодательства о закупках, ЮНСИТРАЛ исходила из того, что в ряде стран существующее законодательство, регулирующее закупки, является неадекватным или устаревшим. Это ведет к снижению эффективности и результативности процесса закупок, создает почву для злоупотреблений и препятствует государственным закупающим организациям в приобретении товаров адекватной стоимости в обмен на расходуемые государственные средства.

2. Во всех странах государственный сектор нуждается в эффективных законодательстве и практике закупок. Такая потребность особенно остро ощущается во многих развивающихся странах, а также в тех странах, экономика которых находится на переходном этапе. В этих странах значительную долю всех закупок осуществляет государственный сектор. Существенная часть таких закупок связана с проектами, реализуемыми в рамках основного процесса экономического и социального развития. В этих странах остро ощущается проблема недостатка государственных средств для осуществления закупок. В этой связи особенно важно, чтобы закупки осуществлялись по возможности на максимально выгодных условиях.

3. Для повышения экономичности и эффективности закупок, а также для пресечения злоупотреблений важное значение имеет достижение целей Типового закона, к которым относятся максимальное развитие конкуренции, справедливое отношение к поставщикам и подрядчикам, направляющим свои предложения по реализации государственного подряда, и повышение уровня открытости и объективности. Когда государство включает сформулированные в Типовом законе процедуры в свое национальное законодательство, возникает возможность создать такие условия, при которых общество может быть уверено, что государственные закупающие организации будут расходовать государственные средства с чувством ответственности и в условиях подотчетности, а никак иначе, и таким образом создаются возможности приобретать товары по справедливой цене. Кроме того, в этих условиях стороны, обращающиеся к правительству со своими предложениями, могут надеяться на справедливое обращение. Полезность Типового закона еще больше возрастает в тех государствах, экономика которых находится на переходном этапе, поскольку реформирование государственной системы закупок является краеугольным камнем правовой реформы, предпринимаемой с целью переориентировать экономику на рыночные условия. Кроме того, несовершенное законодательство в области закупок на национальном уровне создает также препятствия для международной торговли, значительный объем которой связан с закупками. Существующие различия и несовершенство национальных правовых режимов, регулирующих закупки, не позволяют правительствам в полной мере реализовать преимущества цен, конкурентоспособных и более высокого качества, при закупках на международной основе. В то же время неадекватный уровень национального законодательства в области закупок во многих странах ограничивает способность и готовность поставщиков и подрядчиков предлагать свои услуги правительствам других стран.

4. ЮНСИТРАЛ является органом Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций, учрежденным с целью содействовать согласованию и унификации права международной торговли путем устранения ненужных препятствий на пути международных товаропотоков, обусловленных различиями в законодательстве, регулирующем торговлю. За последние четверть века ЮНСИТРАЛ, в состав которой входят государства из различных регионов с различными уровнями экономического развития, осуществляла свой мандат путем разработки международных конвенций (международные конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, о морской перевозке грузов ("Гамбургские правила"), об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле и о международных переводных векселях и международных простых векселях), типовых законов (Типовой закон о международном торговом арбитраже и Типовой закон о международных кредитовых переводах), Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ, Согласительного регламента ЮНСИТРАЛ и правовых руководств (по составлению международных контрактов на строительство и по встречным торговым сделкам).

Назначение руководства

5. В основе решения ЮНСИТРАЛ осуществить разработку типового закона лежит признание того, что процесс закупки содержит в себе ряд аспектов, которые могут по-разному регулироваться в отдельных государствах, и что государства, вводящие в действие Типовой закон, должны будут проанализировать его с учетом собственных условий. Комиссия соответственно постановила, что целесообразно представить справочную информацию государствам, использующим Типовой закон для оценки адекватности существующего законодательства в области закупок или для подготовки нового законодательства.

6. В руководстве разъясняются в первую очередь специально подготовленные для государств, вводящих в действие Типовой закон, варианты решения тех вопросов, которые, как ожидается, в первую очередь трактуются неодинаково в различных государствах. Эти варианты касаются таких вопросов, как определение понятия "закупающая организация", которое затрагивает сферу применения Типового закона; введение требования в отношении утверждения вышестоящей инстанцией ряда ключевых решений и мер, принимаемых в ходе процедур закупок; другие методы закупок, помимо процедур торгов, применяемые в исключительных случаях; и форма процедур пересмотра и имеющиеся средства правовой защиты.

7. Во-вторых, принимая во внимание тот факт, что Типовой закон представляет собой "основу", содержащую лишь минимальный набор основных положений и предусматривающую принятие нормативных актов о закупках, в руководстве определяются и обсуждаются возможные области, которые следует охватить не с помощью статутного законодательства, а с помощью нормативного акта.

8. В-третьих, в руководстве приводится основная информация о процедурах, предусмотренных в Типовом законе, и разъясняется, почему авторы документа сочли их важными элементами современного законодательства в области закупок. Эта справочная информация представляется с учетом вероятности того, что Типовой закон будет использоваться в ряде государств, имеющих ограниченное представление о тех видах процедур закупок, которые предусмотрены в Типовом законе.

"Рамочный" закон, дополняемый нормативными актами о закупках

9. Типовой закон призван обеспечить все основные процедуры и принципы, необходимые для проведения процедур закупок в самых разнообразных обстоятельствах, в которых могут оказатьсякупающие организации. Вместе с тем закон является "рамочным", поскольку в нем не содержатся все правила и

положения, которые могут потребоваться для выполнения этих процедур в государстве, вводящем в действие Типовой закон. Исходя из этого в Типовом законе предусматривается принятие государствами, вводящими в действие этот закон, "нормативных актов о закупках", с тем чтобы дополнить все детали процедур, вводимых Типовым законом, и учесть конкретные обстоятельства и их возможные изменения в государстве, вводящем в действие закон, без ущерба для целей Типового закона. Руководство призвано также оказать содействие государству, вводящему в действие закон, в определении тех областей, в которых Типовой закон может быть дополнен нормативными актами о закупках.

10. Следует отметить, что предусматриваемые в Типовом законе процедуры закупок могут в дополнение к вопросам процедурного характера, которые должны быть учтены при принятии нормативных актов о закупках, поставить ряд юридических вопросов, ответы на которые можно будет найти не в Типовом законе, что вовсе не требуется, а в других правовых документах. К таким другим правовым документам можно отнести, например, применимые акты административного, договорного, уголовного и процессуального права.

Методы закупок в Типовом законе

11. В Типовом законе рассматривается ряд методов закупок, с тем чтобы закупающие организации могли действовать с учетом различных обстоятельств, с которыми они, по всей вероятности, столкнутся. Это позволяет государству, вводящему в действие закон, стремиться к максимально широкому применению Типового закона. В качестве нормы для применения в обычных обстоятельствах Типовой закон санкционирует использование процедуры торгов - метода закупок, повсеместно признаваемого в качестве самого эффективного с точки зрения обеспечения конкуренции, экономии и объективности в процессе закупок. В исключительных случаях, когда процедура торгов не является целесообразной или практически осуществимой, в Типовом законе предлагаются иные методы закупок, помимо торгов. Для тех случаев, когда закупающая организация не в состоянии сформулировать подробные или окончательные спецификации, необходимые для процедур торгов, а также для ряда других особых обстоятельств, в Типовом законе предлагаются три варианта процедур для включения в национальное законодательство. К ним относятся двухэтапные процедуры торгов, запрос предложений и конкурентные переговоры; эти методы предоставляют закупающей организации возможность вести переговоры с поставщиками и подрядчиками с целью достижения договоренностей по техническим спецификациям и договорным условиям. Для закупок небольших по стоимости партий стандартных товаров в Типовом законе предлагается метод запроса котировок, который предусматривает применение упрощенной ускоренной процедуры в соответствии с относительно небольшой стоимостью, о которой идет речь. И наконец, для исключительных обстоятельств, обусловленных срочностью и возможностью приобрести товар только у одного поставщика, в Типовом законе предлагается метод закупок из одного источника.

Административный контроль процедур закупок

12. В Типовом законе излагаются только процедуры, которыми следует руководствоваться при отборе поставщиков и подрядчиков для заключения с ними договора. Типовой закон предполагает, что государство, вводящее его в действие, имеет или учредит надлежащие организационные и бюрократические структуры, обеспеченные необходимыми людскими ресурсами, с тем чтобы задействовать и осуществлять тот тип процедур закупок, который предусматривается в Типовом законе.

13. Необходимость иметь административную систему для осуществления процедур закупок иллюстрируется содержащимся в Типовом законе требованием о том, что принятие закупающей организацией ряда важных мер и решений (например, использование иного метода закупок, помимо процедуры торгов) должно быть предварительно одобрено вышестоящим административным органом. Преимущество такой системы предварительного утверждения заключается в том, что она дает возможность выявлять ошибки и трудности еще до того, как будут приняты определенные меры и окончательные решения. Кроме того, она может обеспечить дополнительную возможность для осуществления унификации в рамках национальной системы закупок, особенно в тех случаях, когда государство, вводящее в действие Типовой закон, располагает децентрализованной системой закупок, в которой ряд организаций использует свои процедуры закупок. Однако содержащееся в Типовом законе требование об утверждении является факультативным. Это сделано исходя из того, что требование об утверждении не является традиционным для всех стран, в частности для тех стран, где контроль за деятельностью закупающих организаций осуществляется преимущественно через аудиторские процедуры.

14. Содержащиеся в Типовом законе ссылки на требования о предварительном утверждении предоставляют государству, вводящему в действие Типовой закон, право самому назначать орган или органы, наделенные функцией утверждающей инстанции. Полномочия утверждать, а также орган, наделенный утверждающей функцией, могут быть неодинаковы. Утверждающая функция может быть предоставлена органу или инстанции, являющейся полностью автономной от закупающей организации (это может быть, например, министерство финансов или торговли или центральный совет по закупкам) или, как вариант, она может быть предоставлена отдельному контрольному органу самой закупающей организации. В отношении закупающих организаций, действующих автономно от государственной или административной структуры данного государства, каковыми могут быть некоторые государственные торговые организации, страны могут прийти к выводу, что утверждающую функцию следует возложить на орган или инстанцию, являющуюся частью государственно-административного аппарата, с тем чтобы обеспечить должное проведение в жизнь государственной политики с помощью введения в действие Типового закона. В любом случае важно, чтобы орган или инстанция были в достаточной степени независимыми от лиц или организаций, занимающихся закупками, с тем чтобы они могли осуществлять свои функции беспристрастно и эффективно. Возможно, было бы предпочтительнее наделять утверждающей функцией не одно лицо, а комитет в составе ряда лиц.

15. Помимо назначения органа или инстанции для выполнения утверждающей функции, о которой говорилось в предыдущем пункте, государство, вводящее в действие Типовой закон, может посчитать для себя желательным предусмотреть функции, направленные на осуществление общего контроля и контроля за осуществлением закупок, к которым применяется Типовой закон. Государство, вводящее в действие Типовой закон, может все эти функции возложить на один орган или инстанцию (например, на министерство финансов или торговли или на центральный совет по закупкам) или поделить их между двумя или несколькими органами или инстанциями. К этим функциям можно было бы отнести, например, некоторые или все нижеупомянутые функции:

а) Контроль за осуществлением законодательства и нормативных актов о закупках. Сюда может относиться, например, принятие нормативных актов о закупках, контроль за осуществлением законодательства и нормативных актов о закупках, разработка рекомендаций в отношении их совершенствования и принятие положений по толкованию этих законов. В некоторых случаях, например, в случае заключения договоров о закупке на большую сумму, данный орган может быть наделен полномочиями по пересмотру процедур закупок с целью обеспечения их соответствия Типовому закону и нормативным актам о закупках до того, как договор вступит в силу.

- b) Рационализация и стандартизация процедур и практики закупок. Сюда могут относиться, например, координация процедур закупок закупающими организациями и подготовка стандартных документов, спецификаций и договорных условий в области закупок.
- c) Контроль за осуществлением закупок и функционированием законодательства и нормативных актов о закупках с точки зрения более широких задач государственной политики. Сюда могут относиться, например, изучение вопроса воздействия закупок на национальную экономику, предоставление консультаций по вопросам воздействия конкретных закупок на цены и другие экономические факторы и проверка соответствия данной закупки программам и политике правительства. Орган или инстанция могут быть наделены правом утверждать данную закупку до начала процедур закупок.
- d) Подготовка должностных лиц в области закупок. Органу или инстанции можно также вменить в обязанность подготовку должностных лиц в области закупок и других гражданских служащих, работающих в системе закупок.

Следует отметить, что государство, вводящее в действие Типовой закон, не берет тем самым на себя обязательство создать какую-то определенную административную структуру; принятие такого законодательства отнюдь не обязательно должно быть сопряжено для вводящего его в действие государства с увеличением государственных расходов.

16. Сам орган или инстанция, призванные осуществлять административные и контрольные функции в данном государстве, вводящем в действие Типовой закон, и конкретные функции, которые этот орган или инстанция должны осуществлять, будут зависеть, например, от характера государственной, административной и правовой систем государства, которые широко варьируются в зависимости от той или иной страны. Система административного контроля за осуществлением закупок должна строиться с учетом целей экономики и эффективности, поскольку системы, являющиеся слишком дорогостоящими или громоздкими как для закупающей организации, так и для участников процедур закупки, или системы, которые приводят к неоправданным задержкам процедур закупок, будут непроизводительными. Кроме того, чрезмерный контроль за принятием решений должностными лицами, призванными осуществлять процедуры закупок, может в некоторых случаях сковывать их способность к эффективным действиям.

Закупка услуг

17. Типовой закон, который был принят ЮНСИТРАЛ на ее двадцать шестой сессии, предназначен для применения в отношении закупок товаров и работ с охватом только тех услуг, которые связаны с договором о закупках. Завершив разработку типового законодательства в отношении закупок товаров и работ, ЮНСИТРАЛ обратила свое внимание на проблему разработки типовых законодательных положений в области закупок услуг. Закупка услуг представляет собой такую область закупок, в которой традиционно используются такие методы закупок, которые нередко являются менее конкурентоспособными с точки зрения цен, чем методы, используемые при закупках товаров и работ. Такое положение обусловлено тем, что при подписании договоров о закупке услуг основное внимание уделялось не цене, а качеству и техническим факторам. Так, например, часто применялась практика, в соответствии с которой выбирался такой поставщик услуг, который получал наивысшую квалификационную оценку среди остальных участвующих в конкурсе претендентов на заключение договора и затем с этим единственным поставщиком услуг велись переговоры о цене. В результате такой практики государственная закупающая организация во многих случаях рискует потратить больше средств, чем это необходимо для приобретения качественных услуг.

18. Можно надеяться, что положения о закупках услуг, которые предстоит сформулировать ЮНСИТРАЛ и которые могут принять форму добавлений и поправок к настоящему Типовому закону с целью расширить сферу его действия для охвата услуг, будут развивать благие цели закупок, изложенные в преамбуле к Типовому закону. В качестве одного из подходов можно было бы предусмотреть процедуру ценовой конкуренции среди поставщиков услуг, удовлетворяющих высоким квалификационным требованиям для данного проекта.

Помощь со стороны секретариата ЮНСИТРАЛ

19. В рамках своей деятельности по подготовке кадров и оказанию помощи, касающейся применения конвенций и типовых законов в области права международной торговли, секретариат ЮНСИТРАЛ может предоставить технические консультации правительствам, подготавливающим законодательство на основе Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках, равно как и правительствам, рассматривающим вопрос о принятии законодательства, основанного на других типовых законах ЮНСИТРАЛ, или рассматривающим вопрос о присоединении к одной из конвенций по праву международной торговли, подготовленных ЮНСИТРАЛ.

20. Более подробную информацию, касающуюся Типового закона о закупках, а также Руководства и других типовых законов и конвенций, подготовленных ЮНСИТРАЛ, можно получить в секретариате по указанному ниже адресу. Секретариат будет рад получить замечания в отношении Типового закона и руководства, а также информацию, касающуюся введения в действие законодательства, основанного на Типовом законе.

International Trade Law Branch
Office of Legal Affairs, United Nations
Vienna International Centre PO BOX 500
A-1400, Vienna, Austria
Phone: (43-1) 21131-4060
Fax: (43-1) 237-485
Telex: 135612 uno a

ПРЕАМБУЛА

Смысл включения в Типовой закон перечня целей заключается в том, чтобы обеспечить ориентиры для его толкования и применения. Такой перечень целей сам по себе не создает материальных прав или обязанностей для закупающих организаций или для подрядчиков и поставщиков. Государствам, в которых не принято в подобные документы включать преамбулы, рекомендуется инкорпорировать перечень этих целей в текст положений самого закона.

ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1

Сфера применения

1. Цель статьи 1 состоит в том, чтобы очертить сферу применения Типового закона. Используемый в Типовом законе подход заключается в том, чтобы предусмотреть в принципе охват всех видов закупок и одновременно признать, что государство, вводящее в действие Типовой закон, может пожелать исключить некоторые виды закупок из сферы охвата. Это положение ограничивает исключения Типового закона случаями, предусмотренными либо самим Законом, либо нормативным положением. Это сделано для того, чтобы исключения не предпринимались скрытно или неофициально. В целях максимального расширения сферы применения Типового закона в статье 1(2) предусматривается полное или частичное применение Типового закона даже к тем закупкам, которые подлежат исключению.

2. Рекомендуется обеспечить применение Типового закона на максимально широкой основе. Особую осторожность следует применять при исключении применения Типового закона путем введения в действие нормативных актов о закупках, поскольку такое исключение из сферы применения Типового закона путем применения не законодательных, а административных мер может оказать отрицательное воздействие на цели Типового закона. Кроме того, широкое разнообразие процедур, предусмотренных в Типовом законе с целью разрешения различных ситуаций, которые могут возникнуть, помогут уменьшить необходимость рассмотрения случаев неприменения процедур, предусмотренных в Типовом законе.

Статья 2

Определения

1. Типовой закон призван охватить главным образом закупки, осуществляемые государственными органами и другими организациями и предприятиями в рамках государственного сектора. Вопрос о том, какие это должны быть организации, будет решать каждое государство в отдельности с учетом различий в распределении юридических полномочий среди различных по уровню государственных структур. В этой связи в подпункте (b)(1), в котором определяется понятие "закупающая организация", представлены варианты различных по уровню государственных структур, которые должны подпадать под сферу охвата в государстве, вводящем в действие Типовой закон. В варианте I в сферу охвата Типового закона вносятся все правительственные органы, департаменты, агентства и другие учреждения в государстве, вводящем в действие Типовой закон, которые

имеют отношение к центральному правительству, а также к структурам управления на уровне провинций, местных и других органов власти государства, вводящего в действие Типовой закон. Этот вариант могли бы одобрить нефедеративные государства, а также федеративные государства, которые могли бы разработать законодательство для своих подструктур. Вариант II могли бы принять государства, которые вводят в действие Типовой закон только в отношении органов национального правительства.

2. В подпункте (b)(ii) государство, вводящее в действие Типовой закон, может расширить сферу применения Типового закона для включения в него организаций или предприятий, которые не считаются частью государственной структуры государства, вводящего в действие Типовой закон, если оно заинтересовано в том, чтобы требовать от этих организаций осуществлять закупки в соответствии с положениями Типового закона. Принимая решение о том, какие организации, если таковые имеются, должны быть включены в сферу охвата, государство, вводящее в действие Типовой закон, может принять во внимание следующие факторы:

a) обеспечивает ли данной организации правительство достаточные государственные средства, гарантии или другое обеспечение, для того чтобы гарантировались платежи этой организации в связи с ее договором о закупках, или каким-то иным способом поддерживает обязательства закупающей организации, вытекающие из условий договора;

b) управляется ли данная организация правительством или контролируется им или участвует ли правительство в руководстве этой организацией или контроле за ее деятельностью;

c) предоставляет ли данной организации правительство эксклюзивную лицензию, монополию или полумонополию на реализацию товаров, которые организация продает, или на предоставление услуг, которые она обеспечивает;

d) является ли данная организация подотчетной правительству или государственной казне по вопросам финансовой окупаемости организации;

e) применяются ли условия международного соглашения или другого международного обязательства государства к закупкам, осуществляемым данной организацией;

f) была ли данная организация создана на основании специального законодательного акта, с тем чтобы она осуществляла деятельность по выполнению государственной задачи, закрепленной в юридических документах, и применяется ли этот вид государственного законодательства, применимого, как правило, к государственным договорам, в отношении договоров о закупках, заключаемых этой организацией;

g) участвует ли данная организация в осуществлении централизованного плана экономического развития.

Статья 3

Международные обязательства (данного государства), касающиеся закупок [и межправительственные соглашения в рамках (данного государства)]

1. Государство, вводящее в действие Типовой закон, может выступать стороной в международных соглашениях или иметь обязательства в области закупок. Так, например, некоторые государства являются участниками Соглашения ГАТТ о правительственных закупках, и ряд государств - членов Европейских сообществ (ЕС) связаны директивами о закупках, принятыми Советом ЕЭС. Аналогичным образом члены региональных экономических группировок в других частях мира могут быть связаны директивами о закупках применительно к данной региональной группировке. Кроме того, многие международные финансовые учреждения и учреждения по финансированию национального развития установили руководящие принципы или правила, регулирующие закупки на предоставляемые ими средства. По условиям соглашений о предоставлении займов или соглашений о финансировании с этими учреждениями и агентствами кредитуемые страны или страны - получатели берут на себя обязательство обеспечить проведение процедур закупок на предоставленные средства в соответствии с этими руководящими принципами или правилами. Цель подпунктов (а) и (b) состоит в том, чтобы обеспечить применение требований, содержащихся в международных соглашениях или других международных обязательствах, принимаемых на межправительственном уровне; однако во всех других отношениях закупки регулируются условиями Типового закона.

2. Подпункт (с), который имеет факультативный характер, позволяет федеративному государству, вводящему в действие Типовой закон, в вопросах, охватываемых Типовым законом, предпочтение отдавать не Типовому закону, а межправительственным соглашениям, заключенным между национальным правительством и одним или несколькими субъектами государства или между любыми двумя и более подобными субъектами. Такое положение могло бы быть использовано в таком государстве, вводящем в действие Типовой закон, в котором национальное правительство не располагает полномочиями издавать законодательные акты для своих субъектов по вопросам, охватываемым Типовым законом.

Статья 4

Нормативные акты о закупках

1. Как отмечалось в пункте 7 Введения, Типовой закон является "рамочным законом", в котором устанавливаются основные правовые нормы, регулирующие закупки, которые должны дополняться подробными нормативными актами, принимаемыми соответствующим органом или инстанцией государства, вводящего в действие Типовой закон. Идея "рамочного закона" позволяет государству, вводящему в действие Типовой закон, увязывать свои подробно разработанные нормы, регулирующие процедуры закупок, со своими собственными конкретными потребностями и обстоятельствами в пределах общих рамок, устанавливаемых Типовым законом. Таким образом, различные положения Типового закона специально предусматривают, чтобы в дополнение к ним были приняты нормативные акты о закупках. Кроме того, государство, вводящее в действие Типовой закон, может пожелать дополнить другие положения Типового закона, даже если они не содержат специальной ссылки на нормативные акты о закупках. В обоих случаях такие нормативные акты должны соответствовать Типовому закону.

2. К примерам процедур, для которых разработка более подробных норм в рамках нормативных актов о закупках может оказаться целесообразной, относятся применение Типового закона к исключенным разделам (статья 1(2)); предквалификационные процедуры (статья 7(3)(e)); ограничение объема закупок, осуществляемых в срочном порядке с использованием иного метода закупок, помимо процедуры торгов (тем, что требуется для решения неотложных ситуаций), подробности, касающиеся процедур запрашивания заявок или заявлений на предквалификационный отбор (статья 18); и требования, касающиеся составления и представления заявок (статья 21(y)). В ряде случаев непринятие нормативных актов о закупках, даже если на них была сделана ссылка в Типовом законе, может лишить закупающую организацию полномочий на принятие конкретных мер. К таким случаям относятся ограничение участия в процедурах закупок на основании государственной принадлежности (статья 8(1)); использование метода запроса котировок в отношении закупок, поскольку этот метод может использоваться только для находящихся ниже предельных уровней цен, установленных в нормативных актах о закупках (статья 15); и разрешение и процедуры для применения преференциальной поправки в пользу национальных поставщиков или подрядчиков (статья 29(4)(d)).

Статья 5

Доступность для общественности законодательства о закупках

1. Эта статья призвана обеспечить распространение информации о законах, нормативных актах и других юридических документах, касающихся закупок, поскольку в ней содержится требование обеспечить доступ общественности к этим юридическим документам. Включение этой статьи можно считать важным не только в государствах, где такое требование еще не содержится в действующем административном праве, но даже в тех государствах, где такое требование уже воплощено в действующем применимом законодательстве. В последнем случае законодательный орган может прийти к выводу, что такое положение, закрепленное в самом законе о закупках, поможет обратить особое внимание как закупающих организаций, так и поставщиков и подрядчиков на требование о том, что общественность надлежит соответствующим образом информировать о юридических текстах, касающихся процедур закупок.

2. Во многих странах издаются официальные публикации, в которых регулярно освещаются законы, нормативные акты и административные постановления и указы. Юридические документы, о которых говорится в настоящей статье, можно было бы публиковать в этих изданиях. Когда подобных изданий для одного или нескольких документов такого рода не существует, общественность, в том числе иностранных подрядчиков и поставщиков, можно незамедлительно ознакомить с текстами этих документов и другим подходящим способом.

Статья 6

Квалификационные данные поставщиков и подрядчиков

1. Цель статьи 6 состоит в том, чтобы создать процедурные условия, способствующие участию в процедурах закупок поставщиков и подрядчиков,

обладающих соответствующими квалификационными данными. В статье строго определены критерии и процедуры, которые закупающая организация может использовать для оценки квалификационных данных поставщиков и подрядчиков. Назначение процедур, сформулированных в статье 6, состоит в том, чтобы помочь обеспечить равное обращение со всеми поставщиками и подрядчиками на одинаковых условиях и исключить предвзятость в оценке квалификационных данных.

2. В подпункте (е) пункта 2 говорится о дисквалификации поставщиков и подрядчиков на основании административных мер по приостановлению или запрещению деятельности. Такие административные меры, в соответствии с которыми предполагаемые правонарушители должны иметь определенные процедурные права, как, например, возможность опровергнуть обвинение, широко используются для временного приостановления или запрещения деятельности поставщиков и подрядчиков, виновных в совершении таких правонарушений, как подложные счета, невыполнение договорных обязательств или обман.

Статья 7

Предквалификация

1. Предквалификационные процедуры призваны устранить на самом раннем этапе процедур закупок тех поставщиков и подрядчиков, которые не удовлетворяют условиям договора, и тем самым уменьшить число заявок, предложений и ofert, оценить и сопоставить которые должна закупающая организация. Такая процедура может оказаться особенно полезной при приобретении сложных или дорогостоящих товаров или работ и которую можно даже рекомендовать для закупок, имеющих относительно низкую стоимость, но затрагивающих узкоспециализированные товары или работы. Это вызвано тем, что оценка и сопоставление заявок, предложений и ofert в таких случаях являются гораздо более сложными, дорогостоящими и трудоемкими. Кроме того, компетентные поставщики и подрядчики порой неохотно участвуют в процедурах закупок по контрактам, сопряженным с приобретением товаров и работ высокой стоимости, когда затраты на подготовку заявки могут быть слишком высокими, возможности для конкуренции слишком широкими и когда они сталкиваются с риском вынужденной конкуренции с несерьезными заявками, представленными неквалифицированными или пользующимися плохой репутацией поставщиками и подрядчиками.

2. Предлагаемые в статье 7 предквалификационные процедуры оговариваются целым рядом гарантийных условий. Эти гарантии предусматривают для предквалификационных процедур ряд требований, содержащихся в статье 6, в частности оценку квалификационных данных и процедуры, перечисленные в пунктах 2-7 статьи 7. Эти процедурные гарантии предусмотрены для того, чтобы обеспечить проведение предквалификационных процедур исключительно на недискриминационных условиях, о которых полностью информированы участвующие поставщики и подрядчики и которые вместе с тем обеспечивают минимальный уровень открытости и содействуют в обеспечении права на пересмотр поставщикам и подрядчикам, не прошедшим предквалификационный отбор.

3. Цель статьи 7(8) состоит в том, чтобы на более позднем этапе квалификационного отбора процедур закупок подтвердить участие поставщиков и подрядчиков, прошедших предквалификационный отбор. Такие постквалификационные процедуры призваны помочь закупающей организации установить, остается ли в

силе и является ли точной квалификационная информация, представленная поставщиком или подрядчиком на предквалификационный отбор. Процедурные требования в отношении постквалификационного отбора предназначены для того, чтобы оградить интересы как поставщиков и подрядчиков с точки зрения обеспечения справедливого отношения к ним, так и интересов закупающей организации, заключающей договоры о закупках только с квалифицированными поставщиками и подрядчиками.

Статья 8

Участие поставщиков и подрядчиков

1. Введение положения о международных процедурах закупки обеспечивает важные преимущества. Чем большее число иностранных поставщиков и подрядчиков получит право на участие, тем острее будет конкуренция в ходе процедур закупок и тем выгоднее будет цена и выше качество товаров и работ, приобретаемых государственным закупщиком. Кроме того, участие местных поставщиков и подрядчиков в международном конкурсе также может в долгосрочной перспективе принести пользу процессу развития национального промышленного потенциала как с точки зрения обеспечения национальных потребностей, так и с точки зрения экспорта продукции на международные рынки. В статье 8 соответственно предусматривается, что поставщики и подрядчики должны за редким исключением допускаться к участию в процедурах закупок независимо от государственной принадлежности. Такие исключения не вводятся на основании неофициальных решений или скрытно. Напротив, они должны основываться либо на положениях, предусмотренных в других областях законодательства (например, в силу экономического эмбарго, введенного Советом Безопасности Организации Объединенных Наций; в силу международных обязательств государства, вводящего в действие Типовой закон, обусловленных, например, его принадлежностью к региональным экономическим группировкам, предоставляющим преимущества в области закупок своим членам), или на основании положений, содержащихся в нормативных актах о закупках.

2. С помощью "преференциальной поправки" в пользу местных поставщиков и подрядчиков, предусмотренной в статье 24(4)(d) Типового закона, в распоряжение государства, вводящего в действие Типовой закон, предоставляется механизм, с помощью которого балансируются цели по обеспечению международного характера закупок и развития национального промышленного потенциала. Преференциальная поправка позволяет закупающей организации выбрать заявку местного поставщика или подрядчика с наименьшей ценой, когда разница между ценой этой заявки и наименьшей ценой среди остальных заявок укладывается в пределы этой преференциальной поправки. Преференциальная поправка служит стимулом для местных поставщиков и подрядчиков, позволяя им приблизиться к конкурентной цене на уровне иностранных участников. Национальной промышленностью отдается предпочтение, не изолируя ее полностью от иностранной конкуренции. Полное исключение иностранной конкуренции в отношении определенных отраслей национальной промышленности, являющихся конкурентоспособными на международном уровне, путем постоянного поддержания для них условий изоляции от международной конкуренции может способствовать закреплению неэкономичных, неэффективных и неконкурентоспособных методов производства этих отраслей национальной промышленности. Более того, такая практика склонна повышать расходы на закупки со стороны государственного закупщика и может фактически затруднить в долгосрочном плане развитие национальной промышленности и обеспечение ее конкурентоспособности на международном уровне.

3. Следует отметить, что статья 17(b) была включена в текст Типового закона, с тем чтобы охватить ситуации, при которых иностранные поставщики и подрядчики, по всей вероятности, не будут заинтересованы в том, чтобы принять участие в торгах в связи с небольшим объемом или стоимостью закупаемых товаров или работ. Это положение позволяет закупающей организации в таких случаях не применять процедуры по привлечению иностранных участников, но в то же время не исключать их, если таковые появятся. Полное исключение иностранных участников в конкурсе на заключение договоров на небольшую стоимость могло бы лишить закупающую организацию возможности получить лучшее предложение за свои деньги, что совершенно не нужно.

Статья 9

Форма сообщений

1. Статья 9 призвана обеспечить соответствующую степень определенности в отношении требуемой формы сообщений между закупающей организацией и поставщиками и подрядчиками в соответствии с тем, как это предусмотрено в Типовом законе. Основное требование в отношении формы таких сообщений с учетом соблюдения других положений Типового закона состоит в том, что сообщения должны представляться в такой форме, которая обеспечивает запись содержания сообщения. Этот подход служит для того, чтобы не увязывать форму сообщений с использованием только бумаги. Учитывается то обстоятельство, что сообщения все чаще передаются с помощью других средств, в том числе электронного обмена данными ("ЭОД").

2. Для того чтобы закупающая организация и поставщики и подрядчики могли избежать ненужных затяжек, в пункте 2 разрешается на предварительной основе использовать некоторые средства связи, в частности телефонную связь, которые не обеспечивают запись содержания сообщения, при условии, что предварительное сообщение незамедлительно подтверждается сообщением в форме, обеспечивающей запись содержания сообщения.

Статья 10

Правила, касающиеся удостоверения документов, представленных поставщиками и подрядчиками

Для того чтобы облегчить участие иностранных поставщиков и подрядчиков, в статье 10 запрещается устанавливать какие-либо требования в отношении удостоверения документов, представленных поставщиками и подрядчиками в подтверждение своих квалификационных данных, помимо тех, которые предусматриваются законодательством государства, вводящим в действие Типовой закон, в связи с удостоверением документов подобного вида. В соответствии с этой статьей не требуется удостоверять все документы, представленные подрядчиками и поставщиками. Напротив, в статье признается, что государства могут иметь законодательство, касающееся удостоверения документов, и устанавливается принцип, в соответствии с которым не требуется дополнительных формальностей, имеющих непосредственное отношение к процедурам закупок.

Статья 11

Справка о процедурах закупок

1. В качестве одного из важнейших средств содействия открытости и подотчетности следует включить в текст положения, требующие, чтобы закупающая организация готовила справку о процедурах закупок. В такой справке обобщается основная информация, касающаяся процедур закупок. Она содействует осуществлению права считающих себя потерпевшими поставщиков и подрядчиков добиваться пересмотра. Это в свою очередь поможет тому, чтобы законодательство о закупках само по возможности максимально обеспечивало соблюдение своих положений и контроль за их соблюдением. Кроме того, содержащиеся в законодательстве о закупках требования о составлении адекватной справки облегчат работу правительственных органов, осуществляющих ревизионно-контрольную функцию, и будут содействовать обеспечению подотчетности закупающих организаций перед обществом в связи с расходованием государственных средств.

2. Исполнение требований в отношении составления справки ставит вопрос относительно определения масштабов и получателей раскрываемой информации. Установление параметров в отношении раскрываемой информации требует увязки таких факторов, как общая целесообразность – с точки зрения подотчетности закупающих организаций – широкого раскрытия информации; необходимость обеспечения поставщиков и подрядчиков соответствующей информацией, с тем чтобы они могли оценить свое участие в процедурах и определить, существуют ли основания для того, чтобы добиваться пересмотра; и необходимость обеспечить конфиденциальность коммерческой информации, предоставляемой поставщиками и подрядчиками. Исходя из этих соображений статья 11 предусматривает два уровня раскрытия информации. Разрешается раскрытие информации любому представителю общественности, как это предусматривается в статье 11(a), (b) и (i), т.е. основной информации, увязанной с требованием о подотчетности закупающей организации перед общественностью. Раскрытие более подробной информации, касающейся проведения процедур закупок, разрешается в отношении поставщиков и подрядчиков, поскольку эта информация им необходима, чтобы осуществлять контроль за результатами своего участия в процедурах закупок и за действиями закупающей организации.

3. Как говорилось выше, одна из необходимых целей положений о раскрытии информации состоит в том, чтобы обеспечить неразглашение конфиденциальной коммерческой информации, предоставляемой поставщиками и подрядчиками. Это особенно относится к информации, касающейся оценки и сопоставления заявок, предложений, ofert и котировок, поскольку раскрытие такой информации сверх меры может нанести ущерб законным коммерческим интересам поставщиков и подрядчиков. В этой связи по информации, о которой говорится в пункте 1(e), составляется только краткое изложение методики оценки и сопоставления заявок, предложений, ofert или котировок, в то время как положениями пункта 3(b) лимитируется раскрытие подробной информации, выходящей за пределы этого краткого изложения.

4. Цель требования о раскрытии информации поставщикам и подрядчикам в то время, когда принимается решение об акцепте той или иной конкретной заявки, предложения или oferty, состоит в том, чтобы обеспечить действие права на пересмотр, предусмотренное в статье 38. Затяжка с раскрытием информации до вступления в силу договора о закупках может лишить поставщиков и подрядчиков, считающих себя потерпевшими, реального средства правовой защиты, поскольку во многих странах процедуры закупок будут считаться завершенными по вступлении в силу договора о закупках.

5. Ограниченность процедуры раскрытия информации, указанной в пунктах 2 и 3, не исключает возможности применения к определенным частям справки других законодательных кодексов в государстве, вводящем в действие Типовой закон, которые наделяют общественность общим правом получать доступ к правительственным документам. Раскрытие информации в справке для законодательных или парламентских контрольных органов может быть разрешено во исполнение законодательства, применимого в государстве, вводящем в действие Типовой закон.

Статья 12

Неблаговидные действия поставщиков и подрядчиков

1. В статье 12 содержится важная гарантия в отношении недопущения коррупции, а именно: требование об отклонении заявки, предложения, оферты или котировки, если данный поставщик или данный подрядчик пытается неблагоприятным образом повлиять на закупающую организацию. Нельзя ожидать, что такая практика злоупотреблений будет полностью исключена с помощью какого-либо закона о закупках. Вместе с тем процедуры и гарантии, содержащиеся в Типовом законе, призваны содействовать обеспечению открытости и объективности процедур закупок и тем самым препятствовать коррупции. Кроме того, государство, вводящее в действие закон, должно иметь эффективную систему санкций для борьбы с коррупцией на уровне правительственных чиновников и поставщиков и подрядчиков в процессе закупок.

2. Для того чтобы исключить неправильное применение статьи 12, решение об отклонении принимается при условии его утверждения, занесения в справку и обязательства своевременно сообщить об этом предполагаемому нарушителю. Последнему предоставляется возможность использовать право на пересмотр этого решения.

ГЛАВА II. МЕТОДЫ ЗАКУПОК И УСЛОВИЯ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Статья 13

Методы закупок

1. В статье 13 устанавливается, что обычно используемым методом закупок является процедура торгов. Это обусловлено тем, что процедуры торгов, как правило, обеспечивают максимальную экономию и эффективность процедур закупок. Вместе с тем в Типовом законе предусматривается также ряд других методов закупок, применяемых в исключительных обстоятельствах, когда процедуры закупок являются нецелесообразными или, если они являются таковыми, не являются методом закупок, который, вероятнее всего, может обеспечить наилучшие условия.

2. В статье 13(2) устанавливается требование в отношении того, чтобы решение об использовании того или иного метода закупок, помимо процедур торгов, подкреплялось включением в справку заявления с изложением оснований и обстоятельств, которыми руководствовались при принятии этого решения. Это требование включено в текст на том основании, что решение об использовании того или иного метода закупок, которое потенциально обеспечивает меньшую конкуренцию, чем процедура закупок, не принималось скрытно или неофициально.

Статья 14

Условия использования двухэтапных процедур торгов, запроса предложений или конкурентных переговоров

1. В отношении обстоятельств, указанных в статье 14(1), Типовой закон предоставляет государству, вводящему в действие Типовой закон, выбор из трех различных методов закупок, помимо процедуры торгов, а именно процедуру двухэтапных торгов, запрос предложений и конкурентные переговоры. Среди этих обстоятельств отмечается случай, при котором закупающая организация не в состоянии сформулировать подробные спецификации на закупаемые товары или работы на уровне, который требуется для процедур торгов, когда все участвующие поставщики и подрядчики конкурируют друг с другом на основе окончательно подготовленного набора спецификаций. Такая ситуация может возникнуть в двух случаях. В первом случае закупающая организация не определила точный способ, с помощью которого можно было бы обеспечить конкретную потребность, и в этой связи запрашивает предложения относительно вариантов возможных решений (например, она не смогла принять решение относительно материала, который будет применяться для строительства моста). Во втором случае речь идет о закупке продукции высоких технологий, например крупных пассажирских самолетов или сложной электронной техники. В таких случаях, которые носят ограниченный характер, в силу технической сложности товаров может быть сочтено нецелесообразным (с точки зрения обеспечения наиболее выгодной сделки), чтобы закупающая организация приобретала товары или работы на основе спецификаций, которые она подготовила без проведения переговоров с поставщиками и подрядчиками, относительно точно определенных характеристик и возможных вариантов предлагаемых товаров.

2. Включение трех методов закупок, о которых говорится в статье 14, обусловлено встречающимися на практике вариантами в связи с методом, используемым в данных обстоятельствах. Порядок очередности для трех методов, которые представлены в качестве вариантов, не определяется. Для них применяются различные процедуры отбора поставщика или подрядчика. На первом этапе двухэтапных процедур закупок закупающая организация запрашивает предложения от поставщиков и подрядчиков относительно возможных путей решения потребностей в области закупок и консультируется с поставщиками и подрядчиками относительно деталей и возможных изменений этих предложений. По завершении двухэтапного процесса закупающая организация принимает решение относительно того, что именно она хочет закупить, и формулирует набор окончательных спецификаций, которые ложатся в основу (на втором этапе) обычной процедуры торгов. С другой стороны, с помощью безэтапного второго метода, о котором говорится в статье 14, - метода запроса предложений, закупающая организация проводит процедуру торгов. Однако в ходе процедуры запрашивания предложений отбор наиболее выгодного предложения из предложений, предлагающих различные варианты решения, основывается на применении взвешенных критериев по оценке эффективности предложений с точки зрения обеспечения потребностей закупающей организации и соответствующих расходов. Третий метод - конкурентные переговоры - предлагает большую гибкость и меньшую структурную жесткость, чем первые два метода, поскольку закупающая организация в основном наделена полномочиями вести переговоры так, как она считает нужным, с выполнением очень немногих процедурных требований в дополнение к процедуре представления "наилучшей и окончательной оферты", предусмотренной в статье 35.

3. Для государства, вводящего в действие Типовой закон, совсем необязательно включать каждый из трех методов, указанных в статье 14, в отношении обычных обстоятельств или даже включать более одного из них. Более того, вполне возможно, что делать это и нецелесообразно ввиду неопределенности, с которой

могут столкнуться закупающие организации при попытке определить наиболее целесообразный метод из двух или трех аналогичных методов. При принятии решения о том, какой из трех методов включить, решающим критерием для государства, вводящего в действие Типовой закон, может быть тот факт, что с точки зрения обеспечения открытости, конкуренции и объективности при выборе процедуры, двухэтапная процедура торгов и запрос предложений, по всей вероятности, предлагает больше возможностей, чем конкурентные переговоры, для которых характерна более высокая степень гибкости и, возможно, более высокая степень риска коррупции. Включен должен быть, по крайней мере, один из трех методов, поскольку указанные случаи можно было бы решить путем использования метода закупок из одного источника, который из всех методов закупок обеспечивает наименьший уровень конкуренции.

4. Подпункты (b) и (c) статьи 16 (закупки из одного источника), в которых говорится соответственно о случаях срочной потребности при обычных обстоятельствах и о случаях срочной потребности при непредвиденных обстоятельствах, идентичны подпунктам (a) и (b) статьи 14(2), которые допускают использование конкурентных переговоров в случаях срочной потребности. Цель этого дублирования состоит в том, чтобы позволить закупающей организации принять решение относительно того, какой из двух методов наилучшим образом подходит к возникшим обстоятельствам. Для обоих методов закупок рассматриваемые случаи срочной потребности должны быть не просто подходящими случаями, а поистине исключением. При применении Типового закона к закупкам, связанным с национальной обороной или национальной безопасностью, и в случаях заключения договоров о проведении научных исследований, ведущих к закупкам прототипа, закупающая организация по аналогичным причинам получает выбор между методами закупок, предусмотренными в статье 14, и закупок из одного источника. Таким образом, государство, вводящее в действие Типовой закон, может, даже если оно не включает метод конкурентных переговоров в отношении обстоятельств, указанных в пункте 1, включить метод конкурентных переговоров в силу обстоятельств, указанных в пункте 2.

Статья 15

Условия использования запроса котировок

Включение метода запроса котировок призвано обеспечить такой метод закупок, который отвечал бы условиям закупок стандартных товаров по низкой стоимости. В таких случаях может не оправдать себя проведение процедур торгов, которые могут быть дорогостоящими и длительными по времени. Вместе с тем в статье 15(2) строго лимитируется использование этого метода по отношению к закупкам, стоимость которых ниже пороговой суммы, установленной в нормативных положениях о закупках. Статья также запрещает делать закупку с целью обойти эту пороговую сумму. При включении в свое законодательство статьи 15 следует пояснить, что использование метода запроса котировок не является обязательным для закупок, стоимость которых ниже пороговой суммы. В некоторых случаях, когда сумма закупок не достигает пороговой суммы, возможно, даже целесообразно использовать процедуру торгов или один из других методов закупок. Так, например, это может иметь место в том случае, когда первоначальная закупка на небольшую сумму будет иметь долгосрочные последствия для закупающей организации, приобретающей определенный вид технологической системы.

Статья 16

Условия для использования закупок из одного источника

1. В связи с тем, что закупки из одного источника не являются конкурентными, в статье 16 использование этого метода строго ограничено исключительными условиями, установленными в статье 16.

2. Пункт (g) был включен в статью 16, с тем чтобы разрешить использование закупок из одного источника в чрезвычайных экономических обстоятельствах, когда подобная закупка поможет предотвратить серьезный ущерб, который может быть нанесен экономике государства или конкретного региона. Подобный случай может иметь место, например, если какому-либо конкретному предприятию, на котором занята большая часть трудоспособного населения какого-либо конкретного региона, грозит закрытие при отсутствии возможности заключить договор о закупках. В пункте (g) статьи 16 предусматриваются гарантии, призванные не допустить использование метода закупок из одного источника чаще, чем диктуют исключительные обстоятельства.

ГЛАВА III. ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ

РАЗДЕЛ I. ЗАПРАШИВАНИЕ ЗАЯВОК И ЗАЯВЛЕНИЙ НА ПРЕДКВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ОТБОР

Статья 17

Национальные торги

Как отмечалось в пунктах 5-6 комментариев к статье 8, статья 17 была включена с целью уточнить исключительные случаи, при которых не должны применяться меры, призванные привлечь иностранных участников к процедурам торгов.

Статья 18

Процедуры запрашивания заявок и заявлений на предквалификационный отбор

1. Для того чтобы содействовать обеспечению открытости и конкуренции, в статье 18 устанавливаются процедуры предания гласности информации о торгах, которые должны соблюдаться при запрашивании заявок и заявлений на участие в предквалификационном отборе среди достаточно широкой аудитории, чтобы можно было обеспечить необходимый уровень конкуренции. Включение этих процедур в законодательство о закупках обеспечивает заинтересованным поставщикам и подрядчикам возможность определять путем простого знакомства с законодательством о закупках, за какими изданиями им необходимо следить, с тем чтобы получать самую последнюю информацию о возможностях в области закупок в государстве, вводящем в действие Типовой закон. Исходя из целей Типового закона, которые состоят в том, чтобы обеспечивать участие в процедурах закупок, независимо от гражданства участников, и максимальное развитие конкуренции, статья 18(2) предписывает публикацию приглашений в каком-либо издании, имеющем международное распространение. Одним из таких возможных

изданий является коммерческий бюллетень Development Business ("Развитие бизнеса"), публикуемый Департаментом общественной информации Организации Объединенных Наций и Университетом Организации Объединенных Наций.

2. Содержащиеся в Типовом законе требования об обнародовании информации являются всего лишь только минимумом. Нормативные акты о закупках могут содержать требование к закупающим организациям публиковать приглашение к участию в торгах или приглашение к участию в предквалификационном отборе путем использования дополнительных средств, которые содействовали бы широкому распространению информации о процедурах закупок среди поставщиков и подрядчиков. Сюда можно было бы отнести, например, развешивание приглашений на официальных щитах объявлений и направление приглашения торговым палатам, иностранным торговым миссиям в стране закупающей организации и торговым миссиям страны закупающей организации за границей.

3. Включение статьи 18(3) дает возможность закупающей организации в исключительных случаях, когда это необходимо по причинам экономии и эффективности, приглашать к участию в торгах только ограниченное число поставщиков или подрядчиков (процедура, нижеименуемая "торги с ограниченным участием"). В некоторых случаях торги с ограниченным участием могут быть более эффективным средством закупок, чем процедуры проведения открытых торгов, и вместе с тем обеспечивать конкуренцию. Сюда могут относиться случаи, когда временные расходы на изучение и оценку огромного количества заявок будут непропорциональны стоимости приобретаемых товаров или работ; когда товары или работы обеспечивают лишь несколько подрядчиков и поставщиков; и в случае высокой стоимости товаров или работ, в отношении которых расходы на подготовку заявок велики и статистическая возможность успеха будет низкой по причине потенциально большого числа заявителей, что, возможно, сдерживает участие компетентных поставщиков и подрядчиков.

4. Для того чтобы исключить злоупотребление методом торгов с ограниченным участием, в пункте 3 статьи 18 предусматриваются гарантии. К ним относятся требование о том, чтобы метод торгов с ограниченным участием использовался на основании его предварительного утверждения вышестоящей организацией, чтобы количество приглашаемых поставщиков и подрядчиков было достаточным для того, чтобы обеспечить эффективную конкуренцию, и чтобы в справке указывались причины и обстоятельства, позволяющие прибегнуть к методу торгов с ограниченным участием.

Статья 19

Содержание приглашения к участию в торгах и приглашения к предквалификационному отбору

Для того чтобы содействовать обеспечению эффективности и открытости, в статью 19 включено требование о том, чтобы приглашение к участию в торгах, а также приглашение к участию в предквалификационном отборе содержали необходимую для поставщиков и подрядчиков информацию, с тем чтобы они имели возможность определить, принадлежат ли приобретаемые товары и работы к тому виду товаров или работ, которые они могут поставить, и, если это так, 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 и дополнительную информацию, которую она сочтет необходимой.

Статья 20

Представление документации по организации торгов

Документация по организации торгов должна обеспечить поставщиков и подрядчиков информацией, которая им необходима для подготовки своих заявок, и информировать поставщиков и подрядчиков о правилах и процедурах, в соответствии с которыми проводятся процедуры торгов. Статья 20 включена с целью обеспечить, чтобы все поставщики и подрядчики, проявившие интерес к участию в процедурах закупок и удовлетворяющие процедурам, установленным закупающей организацией, были снабжены документацией по организации торгов. Включение положения о плате, которая взимается за документацию по организации торгов, имеет целью предоставить закупающей организации возможность восполнить затраты на печатание и рассылку этой документации и вместе с тем не допустить взимания чрезмерной платы, что могло бы препятствовать участию в процедурах торгов со стороны квалифицированных поставщиков и подрядчиков.

Статья 21

Содержание документации по организации торгов

1. В статье 21 содержится перечень необходимой информации, которую надлежит включать в документацию по организации торгов. Ссылка в законодательстве о закупках на эти требования является целесообразной, поскольку она обеспечивает такое положение, при котором в документацию по организации торгов включается необходимая информация, на основе которой поставщики и подрядчики могут представлять заявки, которые отвечают потребностям закупающей организации и которые закупающая организация может объективно и добросовестно сопоставить друг с другом. Многие из пунктов, перечисленных в статье 21, регулируются или рассматриваются в других положениях Типового закона. Перечисление в данной статье всех видов информации, которые необходимо включать в документацию по организации торгов, в том числе все виды информации, включение которых специально предусматривается в других статьях Типового закона, целесообразно, поскольку это позволяет закупающим организациям применять статью при подготовке документации по организации торгов в качестве "контрольного списка".

2. Одна из категорий информации, перечисленной в статье 21, касается инструкций по составлению и представлению заявок (подпункты (a), (i)-(p) и (s); такие вопросы, как форма и способ проставления подписи, форма и способ представления заявок и способ, на основе которого рассчитывается цена заявки. Включение этих положений призвано ограничить возможность того, чтобы поставщики и подрядчики, удовлетворяющие квалификационным требованиям, не оказались в невыгодном положении или отвергнутыми в связи с тем, что они четко не представляли себе, каким образом должны готовиться заявки.

3. В Типовом законе признается, что для закупки товаров или работ, делящихся на два отдельных или значительно отличающихся друг от друга элемента (например, закупка различных видов лабораторного оборудования; закупка проекта по сооружению гидроэлектростанции, состоящего из строительных работ по сооружению плотины и поставки генератора), закупающая организация может пожелать предоставить поставщикам и подрядчикам право представлять заявки как

на весь комплекс товаров и работ, так и на одну или несколько его или их частей. Этот подход давал бы закупающей организации возможность обеспечить максимальную экономию путем закупок у одного поставщика или подрядчика или путем комбинации закупок у группы поставщиков или подрядчиков в зависимости от того, при каком подходе заявки обеспечивают большую экономию с точки зрения затрат. Разрешение представлять заявки на частичные поставки может также содействовать участию в торгах более мелких поставщиков и подрядчиков, которые могут иметь возможность представлять заявки только в отношении частичных поставок. Включение пункта (h) в статью 18 обусловлено стремлением добиться максимальной объективности, открытости и эффективности на этапе оценки заявок, поскольку закупающей организации не будет разрешено делить весь объем подлежащих закупке товаров или работ на отдельные контракты по своему усмотрению после того, как заявки будут представлены.

Статья 22

Правила, касающиеся описания товаров и работ в предквалификационной документации и документации по организации торгов; язык предквалификационной документации и документации по организации торгов

1. Цель статьи 22 состоит в том, чтобы разъяснить, что предквалификационная документация и документация по организации торгов должны составляться в ясной, полной и объективной манере, особенно в отношении описания закупаемых товаров или работ. Документация по организации торгов с такими характеристиками позволяет поставщикам и подрядчикам составлять заявки, отвечающие потребностям закупающей организации, прогнозировать риски и затраты своего участия в процедуре торгов и выполнения договоров, которые будут заключены, и на основании этого предложить самые выгодные цены и другие условия. Подготовленная должным образом документация по организации торгов позволяет оценить и сравнить заявки на общей основе, что является одним из основных требований метода торгов. Такая документация также способствует обеспечению открытости и уменьшает возможность принятия ошибочных и произвольных мер или решений или мер и решений с нарушением правил со стороны закупающей организации. Кроме того, применение правила в отношении того, что спецификации должны быть написаны таким образом, чтобы ни один конкретный подрядчик или поставщик не получал каких-либо преимуществ, поможет ограничить применение методов закупок, являющихся менее конкурентными по сравнению с методом торгов.

2. Пункт 4 призван помочь иностранным поставщикам и подрядчикам, с тем чтобы они могли понимать язык документации по организации торгов. Ссылку на язык, обычно используемый в международной торговле, нет необходимости принимать государству, вводящему в действие закон, официальный язык которого является языком, обычно используемым в международной торговле.

3. В государствах, в которых документация по организации торгов издается более, чем на одном языке, целесообразно включить в законодательство о закупках или нормативные акты о закупках норму, в соответствии с которой запрещалось бы публиковать "двуязычную" документацию по организации торгов, т.е. документацию по организации торгов, в которой текст, печатаемый на двух языках, образует единую публикацию. Лучше, чтобы варианты текста на различных языках публиковались независимо друг от друга. Это позволило бы поставщикам и подрядчикам представлять заявки на основе информации, которую они почерпнут из

документации по организации торгов на одном из языков. Если тексты на двух языках являются составной частью единого документа, поставщики и подрядчики будут поставлены в такое положение, при котором им придется выяснять, являются ли тексты на двух языках по существу идентичными, прежде чем их приобрести. Это положение является важной мерой гарантии в связи с возможностью того, что документация по организации торгов может содержать информацию или документы, которые так или иначе могут быть включены в будущий договор о закупках.

- Статья 23.

Разъяснения и изменения к документации по организации торгов

1. Цель статьи 23 состоит в том, чтобы установить процедуры по разъяснению и изменению документации по организации торгов таким образом, чтобы это способствовало эффективному, справедливому и успешному проведению процедур торгов. Право закупающей организации на изменение документации по организации торгов является основополагающим и необходимым, поскольку закупающая организация должна иметь возможность приобрести товары или работы, удовлетворяющие ее потребностям. В статье 23 предусматривается, что разъяснения вместе с вопросами, которые стали причиной этих разъяснений, и изменения должны закупающей организацией сообщаться всем поставщикам и подрядчикам, для которых закупающая организация обеспечивает документацию по организации торгов. Было бы недостаточно просто предоставить поставщикам и подрядчикам по их просьбе доступ к разъяснениям, поскольку они не имели бы возможности самостоятельно определить, что то или иное разъяснение сделано.

2. Правило, регулирующее разъяснения, призвано обеспечить, чтобы закупающая организация своевременно откликалась на просьбу о разъяснении, с тем чтобы это разъяснение было принято во внимание в ходе составления и представления заявок. Незамедлительное извещение о разъяснениях и изменениях также позволяет поставщикам и подрядчикам осуществлять их право, предусмотренное в статье 26(3), на изменение или снятие своих заявок до наступления окончательного срока представления заявок. Аналогичным образом протоколы совещаний поставщиков и подрядчиков, созываемых закупающей организацией, должны незамедлительно направляться поставщикам и подрядчикам, с тем чтобы эти протоколы можно было учесть в ходе составления заявок.

РАЗДЕЛ II. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ЗАЯВОК

Статья 24

Язык заявок

В статье 24 предусматривается, что заявки могут быть составлены на любом из языков, на которых составлена документация по организации торгов, или на любом другом языке, указанном в документации по организации торгов. Это правило было включено с целью содействовать участию со стороны иностранных поставщиков и подрядчиков.

* * *

Статья 25

Представление заявок

1. Важное значение для расширения участия и конкуренции имеет элемент, в соответствии с которым поставщикам и подрядчикам предоставляется достаточный срок для составления заявок. В статье 25 признается, что продолжительность этого срока может варьироваться от случая к случаю в зависимости от ряда таких факторов, как техническая сложность закупаемых товаров или работ, продолжительность предполагаемого субподряда и время, необходимое для представления заявок. Таким образом, именно закупающая организация устанавливает окончательный срок, к которому заявки должны быть представлены. Государство, вводящее в действие закон, может пожелать установить в нормативных актах о закупках минимальные сроки, которые должна предоставлять закупающая организация для представления заявок.

2. Чтобы содействовать обеспечению конкуренции и справедливости, в пункте 2 содержатся требования к закупающей организации продлить окончательный срок в исключительном случае, когда происходит задержка с опубликованием разъяснений или модификаций документации по организации торгов или протоколов совещаний поставщиков и подрядчиков. В пункте 3 разрешается, но не требуется, чтобы закупающая организация увеличивала окончательный срок для представления заявок в других случаях, т.е. когда один или несколько поставщиков и подрядчиков не могут представить свои заявки вовремя по не зависящим от них обстоятельствам. Тем самым обеспечивается уровень конкуренции в том случае, когда потенциально важный элемент конкуренции иначе не смог бы принять участия в торгах.

3. Содержащееся в пункте 5 требование о том, что заявки представляются в письменной форме, представляет собой общее правило, установленное в статье 9(1), в соответствии с которым закупающая организация и поставщики могут обмениваться сообщениями в любой форме, обеспечивающей запись содержания сообщения. Смысл сохранения требования в отношении письменной формы состоит в том, чтобы ограничить возможность того, что поставщики и подрядчики, не обладающие соответствующими возможностями в области ЭОД, могут подвергнуться дискриминации. Еще одна причина обусловлена тем соображением, что техника ЭОД не способна обеспечить уровень безопасности, достигаемый с помощью традиционного требования о том, что заявки должны присылаться в письменной форме и в запечатанных конвертах.

4. Невзирая на содержащиеся в статье 25(5) ограничения, по мере развития и распространения техники ЭОД, государства, вводящие в действие закон, могут пожелать рассмотреть вопрос о включении в пункт 5 формулировки, которая позволила бы использовать ЭОД для представления заявок. Такой подход потребовал бы разработки специальных правил и средств по защите конфиденциальности заявок и предотвращению "вскрытия" заявок до наступления окончательного срока представления заявок и решать другие подобные вопросы, как, например, вопрос о том, какую форму примет защита конфиденциальности заявок в контексте представления небумажных документов. В таком случае будет также рекомендовано обеспечить в данной процедуре торгов представление и оценку как письменных, так и электронных заявок.

5. Содержащаяся в пункте 6 норма, в соответствии с которой запрещается рассматривать полученные с опозданием заявки, призвана содействовать обеспечению экономии и эффективности в области закупок, а также соблюдению объективности в процессе закупок и доверия к этому процессу. Если допустить рассмотрение прибывших с опозданием заявок после начала процесса вскрытия, то это могло бы дать возможность заявителям узнать о содержимом других заявок до

представления своих собственных. Это могло бы привести к повышению цен и могло бы содействовать организации сговора между поставщиками и подрядчиками. Такая практика была бы также недобросовестной по отношению к другим заявителям. Кроме того, она могла бы нарушить процесс вскрытия заявок и снизить его эффективность.

Статья 26

Срок действия, изменение и отзыв заявок

1. Включение статьи 26 призвано внести ясность относительно того, что закупающая организация должна указывать в документации по организации торгов период времени, в течение которого заявки остаются в силе.
2. Совершенно очевидно, что в документации по организации торгов важно указывать срок действия заявок с учетом особых обстоятельств, относящихся к данной процедуре торгов. Нецелесообразно в законодательстве о закупках устанавливать применяемый в общих случаях какой-то длительный период действия заявок в надежде обеспечить потребности большинства, если не всех процедур торгов. Такой подход будет неэффективным, поскольку во многих случаях этот период будет более длительным, чем это необходимо. Слишком длительные периоды действия заявок могут привести к повышению цен заявок, поскольку поставщики и подрядчики должны будут предусмотреть в своих ценах компенсацию затрат и рисков, на которые им пришлось бы в таком случае пойти (например, риски, обусловленные повышением расходов на производство товаров или работ).
3. Включение пункта 2(b) призвано обеспечить для закупающей организации возможность решать проблему затяжек в процедуре торгов путем запрашивания пролонгирования срока действия заявок. Эта процедура не является обязательной, что позволяет поставщикам и подрядчикам проявлять гибкость в случае непредвиденных длительных сроков, сопряженных с дополнительным риском, который охладил бы стремление поставщиков и подрядчиков принять участие в торгах или вынудил бы их увеличивать цены заявок. Для того чтобы пролонгировать также срок действия гарантий, предоставляемых в форме обеспечения заявок, предусматривается, что поставщик или подрядчик, не получивший обеспечения для покрытия пролонгированного срока действия заявки, рассматривается как поставщик или подрядчик, отклонивший запрос о продлении срока действия своей заявки.
4. Пункт 3 является важным дополнением к содержащимся в статье 23 положениям о разъяснениях и изменениях к документации по организации торгов. Это сделано для того, чтобы поставщики и подрядчики могли отреагировать на разъяснения и изменения к документации по организации торгов или на другие обстоятельства путем изменения своих 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, допуская утрату права на обеспечение заявки в случае изменения или отзыва заявки после наступления окончательного срока представления заявок.

Статья 27

Обеспечение заявок

1. Закупающая организация может потерпеть убытки в том случае, если поставщики или подрядчики отзывают заявки или если договор о закупках с поставщиком или подрядчиком, чья заявка была акцептована, не заключается по вине поставщика или подрядчика (например, расходы на новые процедуры закупок и потери, понесенные в результате затяжек с закупками). Статья 27 предоставляет покупающей организации право требовать от поставщиков и подрядчиков, участвующих в процедурах торгов, предоставления обеспечения заявки, с тем чтобы обеспечить покрытие по крайней мере части подобных расходов и с тем чтобы поставщик или подрядчик не отказался от участия в последнюю минуту. Закупающим организациям не требуется выдвигать требования в отношении обеспечения заявок во всех процедурах торгов. Обеспечение заявок, как правило, имеет важное значение в случае закупок товаров или работ высокой стоимости. При закупках товаров и работ низкой стоимости, хотя требование о предоставлении обеспечения заявки в некоторых случаях может иметь важное значение, риски, с которыми сталкивается покупающая организация, и ее возможные расходы в целом невелики, и расходы, сопряженные с предоставлением обеспечения заявки, что, как правило, находит отражение в цене договора, будут менее оправданными.

2. Эти меры гарантии были включены с целью обеспечить, чтобы требование о предоставлении обеспечения заявки выдвигалось только с обоснованной и предусмотренной целью. Эта цель состоит в том, чтобы заручиться обязательством поставщиков и подрядчиков на заключение договора о закупках на основе представленных ими заявок и представить обеспечение в отношении осуществления договора о закупках, если таковое потребуется.

3. Включение пункта 1(с) призвано снять ненужные препятствия в отношении участия иностранных поставщиков и подрядчиков, которые могли бы возникнуть в том случае, если бы их участие было ограничено требованием о предоставлении обеспечения, выдаваемого организациями государства, вводящего в действие Типовой закон. Однако в конце пункта 1(с) содержится факультативное положение, в котором обеспечивается гибкость по этому вопросу для покупающих организаций тех государств, в которых акцепт обеспечения заявки, выданного не в государстве, вводящем в действие Типовой закон, будет означать нарушение закона.

4. Ссылка на подтверждение обеспечения заявки призвана учесть принятую в некоторых государствах практику, в соответствии с которой для выданного за границей обеспечения заявки требуется местное подтверждение. Однако включение этой ссылки в Типовой закон не преследует цель поощрять такую практику, особенно в связи с тем, что требование местного подтверждения могло бы стать препятствием для участия иностранных поставщиков и подрядчиков в процедурах торгов (например, трудности с получением местного подтверждения до окончательного срока представления заявок и дополнительные затраты для иностранных поставщиков и подрядчиков).

5. Включение пункта 2 призвано обеспечить ясность и определенность в отношении момента времени, после которого покупающая организация не может потребовать выплаты суммы обеспечения заявки. Хотя удержание бенефициаром гарантийного средства по истечении срока действия гарантии не следует рассматривать как продление срока действия гарантии, требование о том, чтобы сумма обеспечения была возвращена, имеет особое значение в том случае, если

обеспечение предоставлено в виде депозита наличностью или обращающейся меры стоимости. Это уточнение является целесообразным еще и потому, что до сих пор действуют некоторые национальные законодательства, в соответствии с которыми, но вопреки общепринятой практике, требование платежа является своевременным даже в том случае, если оно было сделано после истечения срока действия обеспечения, в связи с тем, что условие, покрываемое обеспечением, имело место до наступления срока его истечения.

РАЗДЕЛ III. ОЦЕНКА И СОПОСТАВЛЕНИЕ ЗАЯВОК

Статья 28

Вскрытие заявок

1. Содержащаяся в пункте 1 норма призвана предотвращать появление временных пробелов между окончательным сроком представления заявок и сроком их вскрытия. Такие пробелы могут создавать возможности для злоупотребления (например, раскрытие содержимого заявок до наступления назначенного времени их вскрытия) и лишить поставщиков и подрядчиков уверенности в том, что существует возможность уменьшить этот риск путем представления заявки в последнюю минуту непосредственно перед наступлением срока вскрытия заявок.

2. В пункте 2 сформулирована норма, в соответствии с которой закупающая организация должна разрешать всем поставщикам и подрядчикам, представившим заявки, или их представителям присутствовать при вскрытии заявок. Допуск поставщиков и подрядчиков или их представителей к участию в процедуре вскрытия заявок обеспечивает открытость процедур торгов. Это позволяет поставщикам и подрядчикам следить за тем, чтобы положения законодательства и нормативных актов о закупках соблюдались, и способствует созданию атмосферы уверенности в том, что решения будут приниматься объективно и без каких-либо нарушений. По аналогичным причинам в пункте 3 содержится требование о том, что при вскрытии заявок наименования поставщиков и подрядчиков, представивших заявки, а также цены их заявок объявляются всем присутствующим. Исходя из аналогичных целей, было также предусмотрено положение, в соответствии с которым эта информация должна направляться участвующим поставщикам и подрядчикам, которые не присутствовали или которые не были представлены на процедуре вскрытия заявок.

Статья 29

Рассмотрение, оценка и сопоставление заявок

1. Цель пункта 1 состоит в том, чтобы предоставить закупающей организации возможность добиваться от поставщиков и подрядчиков разъяснений по поводу их заявок, с тем чтобы облегчить рассмотрение, оценку и сопоставление заявок и вместе с тем четко указать, что речь не должна идти об изменении существа заявок. Назначение пункта 1(b), в котором речь идет об исправлении чисто арифметических ошибок, состоит не в том, чтобы отметить ненормально низкие цены заявок, которые, как можно предположить, являются результатом недопониманий или других ошибок, не выявленных в ходе составления заявки. Включение соответствующего требования об уведомлении имеет важное значение, поскольку в пункте 3(b) содержится положение об обязательном отклонении заявки, если исправление не сочтено приемлемым.

2. В пункте 2 содержится норма, которую необходимо соблюдать при определении того, отвечают ли заявки формальным требованиям, и которая допускает рассмотрение заявки как отвечающей формальным требованиям лишь при незначительных отклонениях. Разрешение для закупающей организации рассматривать заявки с незначительными отклонениями способствует участию и конкуренции в ходе проведения процедуры торгов. Требуется вести количественный учет таких незначительных отклонений, с тем чтобы заявки можно было сопоставить в условиях объективности, что положительно сказывается на заявках, полностью отвечающих формальным требованиям.

3. Хотя установление наилучшей заявки на основе только цены заявки обеспечивает максимальную объективность и автоматический выбор, в некоторых процедурах торгов закупающая организация может пожелать выбрать заявку не только исключительно на основе ценового фактора. Соответственно Типовой закон предоставляет закупающей организации выбрать "оцениваемую как наиболее приемлемую заявку", т.е. заявку, которая выбирается на основе других критериев помимо цены. Такие предусмотренные Типовым законом 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 в некоторых странах, экономика которых находится на переходном этапе, важно, чтобы закупающие организации имели возможность учитывать критерии, позволяющие делать оценку и сопоставление заявок в контексте целей экономического развития. В Типовом законе предусматривается, что отдельные государства, вводящие в действие Типовой закон, могут пожелать дополнить список такими критериями. Однако следует проявлять осторожность при расширении списка за счет неценовых критериев, изложенных в пункте 4(c)(iii), в связи с тем, что такие другие критерии могут создать риск для целей добросовестных закупок. Такого рода критерии иногда являются менее объективными, более дискреционными, чем критерии, перечисленные в пункте 4(c)(i) и (ii), поэтому их использование в оценке и сопоставлении заявок может затруднить конкуренцию и экономию в области закупок, а также снизить степень доверия к процессу закупок.

4. Требование о том, чтобы критерии были объективными и поддавались количественной оценке в той степени, в какой это практически возможно, и чтобы в ходе процедуры оценки для них вводился относительный весовой коэффициент или чтобы они были исчислены в денежном выражении, преследует цель обеспечить возможность для объективной оценки и сопоставления заявок на общей основе. Все это сужает возможности для принятия дискреционных или произвольных решений. Государство, вводящее в действие Типовой закон, может пожелать отразить в нормативных 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 заявки в сравнении с критериями, установленными в документации по организации торгов, и объединить эти количественные показатели с ценой заявки. Заявка, оцениваемая по самой низкой цене, считается наилучшей заявкой. Другой метод может заключаться в том, чтобы ввести относительные веса (например, "коэффициенты" или "очки") по различным аспектам каждой заявки в отношении критериев, установленных в документации по организации торгов. Наиболее приемлемой заявкой считается заявка, набравшая максимальный положительный баланс взвешенных показателей.

5. В пункте 4(d) разрешается закупающей организации предоставлять преференциальную поправку национальным заявкам, однако ее предоставление оговаривается нормами подсчета, изложенными в нормативных актах о закупках. (См. пункт 4 комментариев к статье 8, касающихся преимуществ 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 региональных экономических группировок, таких, как ЕС, 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 она разрешена нормативными актами о закупках и одобрена утверждающим органом.

6. В Типовом законе предусматривается, что в нормативных актах о закупках будут предусмотрены нормы, касающиеся исчисления и применения преференциальной поправки. С помощью таких норм можно было бы также установить критерии для определения "национального" подрядчика или поставщика и для определения товаров "отечественного производства" (например, для них устанавливается минимум вложенного в них отечественного труда или минимум добавленной стоимости) и установить сумму преференциальной поправки, которая может быть неодинаковой для товаров и работ. Что касается механики применения преференциальной поправки, то ее можно рассчитать, например, путем вычета из цен заявок всех импортных пошлин и налогов, применяемых в связи с поставкой товаров или работ, и добавления к полученным ценам заявок, исключая те из них, которые уже получили преимущество от применения преференциальной поправки, сумму преференциальной поправки или действующую импортную пошлину в зависимости от того, какая величина меньше.

7. Включение в пункт 5 нормы, касающейся пересчета цен заявок в одну валюту в целях оценки и сопоставления заявок, призвано содействовать обеспечению точности и объективности решения, принимаемого закупающей организацией (см. статью 21(r)).

8. Включение пункта 6 призвано обеспечить закупающим организациям возможность потребовать от поставщика или подрядчика, представившего наилучшую заявку, вновь подтвердить свои квалификационные данные. Это положение, возможно, особенно целесообразно в том случае, если процедуры закупок длятся довольно долго, и поэтому закупающая организация может пожелать удостовериться в том, что информация о квалификационных данных, представленная на более раннем этапе, остается в силе. Использование метода подтверждения оставлено на усмотрение закупающей организации, поскольку необходимость его применения зависит от обстоятельств, связанных с каждой отдельной процедурой торгов. Для того чтобы процедура подтверждения стала эффективной и открытой, в пункте 7 устанавливается право закупающей организации отклонить заявку, если поставщик или подрядчик не подтвердит свои квалификационные данные, и устанавливаются процедуры, которым закупающая организация должна следовать, с тем чтобы выбрать наилучшую заявку в данном случае.

Статья 30

Отклонение всех заявок

1. Назначение статьи 30 состоит в том, чтобы предоставить закупающей организации возможность отклонять все заявки. Включение этого положения имеет важное значение, поскольку закупающей организации, возможно, придется прибегнуть к такой мере по причинам, имеющим общественный характер, как, например, отсутствие, по ее мнению, конкуренции или наличие сговора в ходе процедуры торгов, когда закупающая организация больше не нуждается в товарах или работах или когда закупка не может быть осуществлена в связи с изменением

государственной политики или прекращением финансирования. В ряде стран осуществление этого права может ограничиваться положениями действующего гражданского законодательства, например, в силу запрещения любых действий, представляющих собой злоупотребление предоставленными правами или нарушение основных принципов правосудия.

2. Содержащееся в пункте 3 требование о том, что уведомление об отклонении всех заявок направляется поставщикам и подрядчикам, представившим заявки, а также содержащееся в пункте 1 требование о том, что закупающая организация по запросу сообщает основания для отклонения заявок, призвано содействовать обеспечению открытости и подотчетности. В соответствии с пунктом 1 не требуется, чтобы закупающая организация мотивировала основания, послужившие причиной для отклонения всех заявок. Этот подход строится на той предпосылке, что закупающая организация должна иметь право отменить процедуру закупок по экономическим, социальным или политическим причинам, которые она не обязана мотивировать. Действие этого права дополнительно подкрепляется тем, что решение закупающей организации об отклонении всех заявок не подпадает на основании статьи 38(2)(d) под действие права на пересмотр, которое предусматривается в Типовом законе; оно также подкрепляется положениями пункта 2, в котором предусматривается, что исключительно в силу применения пункта 1 закупающая организация не несет никакой ответственности перед поставщиками и подрядчиками, как, например, она не компенсирует их затрат на составление и представление заявок. Потенциально жесткие условия статьи 30 сглаживаются положением, на основании которого закупающая организация может отклонить все заявки только в том случае, если это право зарезервировано в документации по организации торгов.

Статья 31

Переговоры с поставщиками и подрядчиками

В статье 31 содержится четкий запрет на переговоры между закупающей организацией и каким-либо поставщиком или подрядчиком в отношении какой-либо заявки, представленной этим поставщиком или подрядчиком. Включение этой нормы обусловлено тем, что подобные переговоры могут привести к применению своего рода "аукциона", на котором заявка, предложенная одним поставщиком или подрядчиком, используется для оказания давления на другого поставщика или подрядчика, с целью добиться от него уступки в цене или каких-либо иных более сходных условий заявки. Многие поставщики и подрядчики воздерживаются от участия в процедурах торгов, на которых применяются подобные приемы.

Статья 32

Акцепт заявки и вступление в силу договора о закупках

1. Цель пункта 1 состоит в том, чтобы предложить четкую норму, в соответствии с которой заявка, которая признана наилучшей заявкой в соответствии со статьей 29(4)(b), была акцептована и чтобы уведомление об акцепте было незамедлительно направлено поставщику или подрядчику, представившему эту заявку. В связи с отсутствием положения о вступлении в силу договора о закупках вступление в силу договора о закупках должно

регулироваться общими правовыми нормами, которые во многих случаях разрабатывались с целью регулирования условий формирования простых договорных отношений и которые могут не содержать четкого указания относительно соответствующего момента времени, касающегося появления договора как результата процедуры торгов.

2. В Типовом законе предусматриваются различные методы вступления в силу договора о закупках в знак признания того, что государства, вводящие в действие Типовой закон, могут предпочесть иные методы и что даже в одном государстве, вводящем в действие Типовой закон, могут применяться различные методы введения договора в действие с учетом различных обстоятельств. В зависимости от своих желаний и традиций государство, вводящее в действие Типовой закон, может пожелать включить в законодательство один или несколько таких методов.

3. В соответствии с одним из таких методов (изложенном в пункте 4), в случае отсутствия в документах по организации торгов указания об ином, договор о закупках вступает в силу в момент направления уведомления об акцепте поставщику или подрядчику, представившему наилучшую заявку. Этот подход может считаться удовлетворительным в том случае, когда договором, изложенным в документации по организации торгов, предусматриваются все соответствующие условия. Второй метод (изложенный в пункте 2) увязывает вступление в силу договора о закупках с подписанием поставщиком или подрядчиком, представившим наилучшую заявку, договора о закупках, составленного в письменной форме в соответствии с данной заявкой. Этот подход может оказаться целесообразным в том случае, когда сторонам предстоит договориться лишь о второстепенных условиях договора, в то время как основные условия договора уже были согласованы в документации по организации торгов. 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 или работы, 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 по проведению торгов.

4. Третий метод вступления в силу договора о закупках (изложенный в пункте 3) требует утверждения договора о закупках вышестоящей инстанцией. В тех государствах, где действует такое положение, в нормативных актах о закупках можно предусмотреть более подробные случаи, как, например, характер обстоятельств, при которых потребуются утверждение договора (например, только в отношении договоров о закупках, стоимость которых превышает установленную величину). Требование о том, что в документации по организации торгов указывается предполагаемый период времени, требующийся для получения утверждения, и положение о том, что неполучение утверждения в предполагаемые сроки не следует рассматривать в качестве причины для продления периода действия наилучшей заявки или какого-либо обеспечения заявки, призвано установить равновесие между правами и обязанностями поставщиков и подрядчиков. Они должны, в частности, исключить возможность того, что прошедший отбор поставщик или подрядчик будет сохранять свои обязательства перед закупающей организацией в течение неопределенно долгого периода времени, не получив заверений в том, что договор о закупках в конечном итоге должен вступить в силу.

5. Увязка положения о вступлении в силу договора о закупках с положением об отправлении уведомления, а не с положением о получении уведомления об акцепте

объясняется тем, что в первом случае такая увязка больше подходит к конкретным условиям процедур торгов. Для того чтобы связать поставщика и подрядчика условиями договора о закупках или обязать их подписать договор о закупках в письменной форме, закупающая организация должна направить уведомление об акцепте в период действия заявки. Что касается случая "получения", то если уведомление было отправлено должным образом, однако с его доставкой случилась задержка, или оно было утеряно или направлено по другому адресу не по вине закупающей организации, и в результате уведомление не было получено в период до истечения срока действия заявки, закупающая организация утратит свое право требовать от поставщика или подрядчика выполнения обязательств. Что касается случая "отправления", то право закупающей организации сохраняется. В случае задержки, утраты или неправильного адресования уведомления поставщик или подрядчик может не узнать о том, что его заявка была акцептована до истечения периода действия его заявки; однако в большинстве случаев последствия этого будут менее тяжелыми, чем утрата закупающей организацией права требовать от поставщика или подрядчика соблюдения обязательств.

6. Для того чтобы содействовать достижению целей добросовестных закупок, в пункте 5 четко предусматривается, что в случае, если поставщик или подрядчик, чья заявка была отобрана закупающей организацией, не подписывает договор о закупках в соответствии с пунктом 2, выбор другой заявки из числа оставшихся заявок должен проводиться в соответствии с положениями, в обычных случаях применимыми к процедуре отбора заявок, при условии, что закупающая организация имеет право отклонять все заявки.

ГЛАВА IV. ЗАКУПКИ ИНЫМИ МЕТОДАМИ, ПОМИМО ПРОЦЕДУР ТОРГОВ

В статьях 33-37 представлены процедуры, которые используются для иных методов закупки, помимо процедур торгов. Как отмечалось в комментариях к статье 14, существует определенное взаимное наложение условий использования двухэтапных торгов, запроса предложений и конкурентных переговоров. Решение относительно включения одного из этих методов в законодательство будет определяться тем, какая из статей будет включена: 33 (процедуры двухэтапных торгов), 34 (процедуры запроса предложений) и 35 (процедуры конкурентных переговоров). Что касается методов запроса предложений, конкурентных переговоров, запроса котировок и закупок из одного источника, то в главе IV представлена не такая полная процедурная основа, как в главе III представлена процедура торгов. Это вызвано главным образом тем, что эти методы закупок обеспечивают большую гибкость, чем процедура торгов. На некоторые из вопросов, ответы на которые в отношении процедуры торгов содержатся в Типовом законе (например, вступление в силу договора о закупках), ответы в отношении других методов закупок можно найти и в других отраслях применимого законодательства. Государство, вводящее в действие Типовой закон, может счесть целесообразным включение таких положений, взятых из других областей применимого законодательства, в законодательство о закупках, а также дополнить главу IV нормами, содержащимися в нормативных актах о закупках. Следует также отметить, что главы I и V в целом будут применимы также к иным методам закупок, помимо процедур торгов.

Статья 33

Двухэтапные торги

Смысл процедуры двухэтапных торгов, используемых в данном методе закупок, состоит в том, чтобы объединить два элемента: гибкость, которой располагает закупающая организация на первом этапе, когда она имеет возможность вести переговоры с поставщиками и подрядчиками в целях выработки окончательного пакета спецификаций на закупаемые товары или работы, и на втором этапе - высокая степень объективности и конкуренции, характерных для процедур закупок. Процедуры, используемые в ходе двухэтапных торгов, отличаются от процедур, используемых в случаях запроса предложений. При применении последнего метода закупок закупающая организация в запросе предложений излагает широкие параметры своих потребностей в области закупок и критерии, в соответствии с которыми будет оцениваться приемлемость предложений, запрашивает предложения от поставщиков и подрядчиков и ведет переговоры с теми, кто представляет предложения, с тем чтобы договориться о наиболее приемлемом предложении. Два метода отличаются друг от друга также и тем, что в ходе двухэтапной процедуры торгов, поскольку она регулируется положениями статьи 18, участники, как правило, привлекаются на самой широкой основе.

Статья 34

Запрос предложений

1. Хотя запрос предложений представляет собой метод, с помощью которого закупающая организация обычно запрашивает предложения от специально отобранной и относительно небольшой группы поставщиков и подрядчиков, в статье 34 содержится положение, призванное обеспечить, чтобы достаточное число поставщиков и подрядчиков имело возможность заинтересоваться участием в процедурах торгов и чтобы достаточное число поставщиков и подрядчиков действительно приняло участие в торгах, с тем чтобы создать условия для необходимой конкуренции. В этой связи в пункте 1 содержится требование, в соответствии с которым закупающая организация направляет запросы предложений такому числу поставщиков и подрядчиков, которое будет сочтено практически целесообразным, но, по возможности, не менее трех. Сопутствующее положение в пункте 2 призвано в потенциале расширить участие, поскольку от закупающей организации требуется опубликовать в издании, имеющем широкое международное распространение, уведомление, с тем чтобы привлечь участников к процедуре закупок, за исключением случаев, когда по причинам экономии или эффективности такая публикация считается нецелесообразной. Для того чтобы оградить процедуры закупки от задержек, которые могут возникнуть в том случае, если закупающая организация обязана допустить к процедуре всех поставщиков или подрядчиков, которые откликнулись на такое уведомление, публикация такого уведомления не наделяет поставщиков и подрядчиков какими-либо правами.

2. В нормативных актах о закупках могут устанавливаться дополнительные нормы, регулирующие действия закупающей организации в связи с подобной процедурой публикации уведомления. Так, например, в ряде стран действует практика, в соответствии с которой запрос предложений направляется, как правило, всем поставщикам и подрядчикам, откликнувшимся на это уведомление, если только закупающая организация не примет решения о том, что она считает желательным направить запрос предложений лишь ограниченному числу поставщиков и подрядчиков. Смысл такого подхода состоит в том, что поставщики и

подрядчики, проявившие заинтересованность, получают возможность представить предложения. В противовес этому можно привести соображения на тот счет, что такая процедура может создать дополнительные заботы для закупающей организации в момент, когда она и без того занята.

3. В оставшихся пунктах статьи 34 сформулированы основные элементы процедур запроса предложений, касающиеся оценки и сопоставления предложений и отбора наилучшего из них. Они призваны в максимальной степени обеспечить открытость и справедливость в ходе сопоставления, а также объективность сопоставления и оценки предложений.

4. В качестве возможного фактора оценки предусмотрена оценка относительной управленческой и технической компетенции поставщика или подрядчика, поскольку закупающая организация может посчитать, что возможности одного конкретного поставщика или подрядчика уступают возможностям другого или превосходят их, в том, что касается реализации предложения. Это положение следует отличать от содержащегося в пункте 9(d) положения, на основании которого закупающая организация вправе отказаться оценивать предложения поставщиков и подрядчиков, которых она считает ненадежными или некомпетентными. Последнее положение позволяет закупающей организации не оценивать предложения, представленные поставщиками или подрядчиками, считающимися ненадежными или некомпетентными.

5. Содержащаяся в пункте 8 процедура "наилучшей и окончательной оферты" призвана обеспечить максимальную конкуренцию и открытость, поскольку в ней содержится требование к поставщикам и подрядчикам представить к указанной дате наилучшие и окончательные оферты. Эта процедура обязывает прекратить все переговоры и замораживает все спецификации и договорные условия, предложенные поставщиками и подрядчиками, с тем чтобы ограничить возможность возникновения нежелательной ситуации, когда закупающая организация использует предложение цены, поступившее от одного поставщика или подрядчика, для оказания давления на другого поставщика или подрядчика, с тем чтобы тот снизил свою цену.

Статья 35

Конкурентные переговоры

1. Статья 36 представляет собой схематичное положение. В соответствии с нормами, изложенными в Типовом законе и нормативных актах о закупках, и в соответствии с любыми другими нормами, закрепленными в других областях применимого законодательства, закупающая организация может организовывать и вести переговоры по своему усмотрению. Назначение этих норм, которые изложены в настоящей статье, состоит в том, чтобы предоставить закупающей организации эту свободу и в то же время содействовать конкуренции в ходе этих процедур и объективности в ходе процесса отбора и оценки.

2. Государство, вводящее в действие Типовой закон, может пожелать включить в нормативные акты о закупках требование о том, чтобы закупающая организация выполнила следующие условия: установить основные нормы и процедуры, касающиеся проведения переговоров, с тем чтобы содействовать их эффективному проведению; подготовить различную документацию, на основе которой проводятся переговоры, включая документы с изложением необходимых технических характеристик закупаемых товаров или работ, а также требуемых договорных условий; требовать от поставщиков и подрядчиков, с которыми она ведет переговоры, представить цены в разбивке по позициям, с тем чтобы закупающая

организация могла сопоставить цены, предлагаемые одним подрядчиком или поставщиком в ходе переговоров, с ценами, предлагаемыми другими участниками переговоров.

3. В нормативных актах о закупках можно указать, что особенно в случае технически сложных товаров или работ закупающая организация и каждый поставщик и подрядчик, с которым она проводит переговоры, оговаривают в качестве условия, если это разрешено применимым законом, что между сторонами не существует никаких договорных обязательств, касающихся закупок, до того момента, пока они не заключат между собой договор в письменной форме. Такое условие, возможно, является целесообразным, например, в тех правовых системах, где существует возможность возникновения обязательства на этапе, предшествующем заключению договора, т.е. содержащий "преддоговорные" условия документ, в котором сформулированы все основные условия будущего договора, может рассматриваться в качестве имеющего исковую силу договора. Это средство и момент, с которого начинается существование договора, будут регулироваться применимым законодательством, в качестве которого закупающие организации, как правило, выбирают законодательство государства закупающей организации. Если применимым законодательством является Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, то такие вопросы, как оформление договора, будут регулироваться содержащимися в Конвенции международными унифицированными правилами.

Статья 36

Запрос котировок

Важно, чтобы законодательство о закупках содержало минимум процедурных требований в отношении запроса котировок, аналогичных тем, которые сформулированы в Типовом законе. Они призваны обеспечивать необходимый уровень и качество конкуренции.

Статья 37

Закупки из одного источника

В Типовом законе не содержится процедуры, которую следует применять специально при закупках из одного источника. Это объясняется тем, что закупки из одного источника преследуют узкоспециальные цели и в них участвует один поставщик или подрядчик.

ГЛАВА V. ПЕРЕСМОТР

1. Важно предусмотреть эффективные средства пересмотра действий и решений закупающей организации и процедур, применяемых закупающей организацией, с тем чтобы обеспечить надлежащее функционирование системы закупок и содействовать созданию доверия к этой системе. В этой главе излагаются положения, устанавливающие право на пересмотр и регулирующие проведение процедур пересмотра.

2. Признается, что во многих государствах существуют механизмы и процедуры по пересмотру действий административных органов и других государственных организаций. В ряде государств механизмы и процедуры пересмотра, установлены специально для урегулирования споров, возникающих в контексте закупок, осуществляемых этими органами и организациями. В других государствах такие споры регулируются при посредстве общих механизмов и процедур пересмотра действий административных органов. Некоторые важные аспекты процедур рассмотрения, как, например, процедура рассмотрения в суде, в который можно обратиться с просьбой о пересмотре и который может обеспечить средства правовой защиты, касаются основополагающих концептуальных и структурных аспектов правовой системы и системы государственного управления в каждой стране. Во многих правовых системах предусматривается процедура пересмотра действий административных органов и других государственных организаций путем обращения в административный орган, осуществляющий на правах вышестоящей инстанции властные полномочия или контроль за деятельностью данного органа или организации (эта процедура далее именуется "административным пересмотром вышестоящим органом"). В правовых системах, в которых предусматривается административный пересмотр вышестоящим органом, вопрос о том, какой орган или какие органы должны осуществлять эту функцию по отношению к действиям конкретных органов или организаций, зависит в основном от структуры государственного управления. В контексте закупок, например, некоторые государства предусматривают проведение пересмотра органом, осуществляющим общий надзор и контроль за закупками в государстве (например, центральный совет по закупкам); в других государствах функцию пересмотра выполняет орган, осуществляющий финансовый контроль и надзор за деятельностью правительства и других органов государственного управления. В некоторых государствах функцией пересмотра в ряде случаев наделяется глава государства.

3. В некоторых государствах функция пересмотра в отношении различных случаев с участием административных органов или других государственных организаций, выполняется специальными независимыми административными органами, компетенцию которых иногда относят к "полусудебной". Однако в этих государствах не принято считать, что эти органы являются судебными и что они относятся к судебной системе.

4. Во многих государственно-правовых системах действия административных органов и государственных организаций подлежат пересмотру в судебном порядке. В некоторых из таких правовых систем судебный пересмотр действует в дополнение к административному пересмотру, а в других предусматривается только судебный пересмотр. Существуют правовые системы, в которых предусматривается только административный пересмотр и судебный пересмотр отсутствует. В ряде правовых систем, в которых предусматривается одновременно и административный, и судебный пересмотр, обращение в суд возможно только после того, как будут исчерпаны все возможности административного пересмотра; в других системах оба средства предлагаются в качестве выбора.

5. В связи с вышеизложенным и с целью не допустить коллизии с основополагающими концептуальными и структурными аспектами правовых систем и систем государственного управления содержащиеся в главе V положения имеют еще более схематичный характер, чем другие разделы Типового закона. Как отмечается в сноске к главе V, некоторые государства могут пожелать включить статьи о пересмотре без изменения или лишь с минимальными изменениями, в то время как другие государства могут счесть включение таких статей целесообразным в той или иной степени. В последнем случае статьи о пересмотре могут быть использованы для оценки адекватности существующих процедур пересмотра.

6. Для того чтобы обеспечить приемлемость положений данной главы для самых разнообразных концептуальных и структурных рамок правовых систем во всем мире, здесь рассматриваются лишь основные аспекты права на пересмотр и его осуществление. Нормативные акты о закупках, которые предстоит разработать государству, вводящему в действие Типовой закон, могут содержать более подробные нормы, касающиеся вопросов, не рассмотренных в Типовом законе о закупках или в других правовых нормах данного государства. В ряде случаев для решения конкретных вопросов были предложены альтернативные подходы.

7. В главе V не рассматривается возможность разрешения споров с помощью арбитража, в частности потому, что рассмотренные ситуации, возможно, не являются типичными для арбитража, и что возможности закупающих организаций подчиниться решениям арбитражного суда будут определяться применимым законодательством.

Статья 38

Право на пересмотр

1. Цель статьи 38 состоит в том, чтобы установить основное право на пересмотр. В соответствии с пунктом 1 право на пересмотр принадлежит не представителям широкой публики как таковой, а только поставщикам и подрядчикам. Однако при этом вовсе не исключаются поставщики и подрядчики, которые не принимали участия в процедурах закупок, в частности поставщики и подрядчики, которые утверждают, что они были исключены из числа участников процедур закупок на незаконных основаниях. Из сферы действия права на пересмотр, предусмотренного в Типовом законе, были намеренно исключены субподрядчики. Смысл этого ограничения состоит в том, чтобы не допустить чрезмерного расширения этой процедуры, что может отрицательно сказаться на факторах экономии и эффективности государственных закупок. В данной статье ничего не говорится о характере или степени заинтересованности или ущерба, что является необходимым условием для того, чтобы поставщик или подрядчик мог заявить об этом и потребовать пересмотра, или другие вопросы, касающиеся правомочности поставщика или подрядчика требовать пересмотра. Подобные вопросы должны решаться на основании соответствующих правовых норм государства, вводящего в действие Типовой закон.

2. Номер статьи 43, на которую делается ссылка в пункте 1, был помещен в квадратные скобки по той причине, что нумерация статьи будет зависеть от того, собирается ли государство, вводящее в действие Типовой закон, предусмотреть положение об административном пересмотре вышестоящим органом (см. пункт 1 комментариев к статье 40).

3. Не все положения Типового закона налагают обязательства, которые в случае их невыполнения закупающей организацией на основании Типового закона дают право на пересмотр. В пункте 2 предусматривается, что некоторые виды действий и решений со стороны закупающей организации, которые требуют осуществления дискреционных полномочий, не подпадают под действие права на пересмотр, предусмотренного в пункте 1. Исключение некоторых действий и решений основывается на различии, проводимом между, с одной стороны, возлагаемыми на закупающую организацию требованиями и обязательствами, которые действуют в направлении ее отношений с поставщиками и подрядчиками и которые должны принять форму юридических обязательств по отношению к поставщикам и подрядчикам, и с другой стороны - другими потребностями, которые

рассматриваются лишь как "внутренние" для руководства, которые направлены на осуществление общегражданских интересов и которые по этой причине не должны принимать форму юридических обязательств закупающей организации по отношению к поставщикам и подрядчикам. Право на пересмотр обычно ограничивается случаями, когда закупающая организация нарушает требование первой категории.

Статья 39

Пересмотр закупающей организацией (или утверждающим органом)

1. Цель включения положения о пересмотре первой инстанции руководителем закупающей организации или руководителем утверждающего органа состоит главным образом в том, чтобы предоставить возможность этому должностному лицу исправить неправильные действия, решения или процедуры. С помощью такого подхода можно избежать лишних хлопот, сопряженных с проведением пересмотра на высоком уровне и судебным органом, в отношении тех случаев, которые можно было бы разрешить участвующими сторонами на более раннем этапе, когда перерывы в процедуре менее болезненны. Ссылки на утверждающий орган в пункте 1, а также в других пунктах статьи 39 и в других статьях по пересмотру были помещены в круглые скобки, поскольку они могут иметь отношение не ко всем государствам, вводящим в действие Типовой закон (см. пункты 13-16 введения).
2. Основной смысл включения требования о том, чтобы пересмотр начинался с закупающей организации или с утверждающего органа только в том случае, если договор о закупках не вступил в силу, состоит в том, чтобы предоставить ограниченный набор мер коррекции руководителю закупающей организации или руководителю утверждающего органа, которые могли бы ими воспользоваться. Административным пересмотром вышестоящим органом и пересмотром в судебном порядке можно было бы воспользоваться для рассмотрения жалоб после вступления в силу договора о закупках.
3. Цель включения в пункт 2 временного предела состоит в том, чтобы обеспечить такое положение, при котором жалобы направляются и рассматриваются на более позднем этапе, с тем чтобы можно было избежать ненужных задержек и перерывов в процедуре закупок. В пункте 2 не дается определения понятию "дни" (т.е. календарные или рабочие дни), поскольку во многих государствах действуют законы о толковании, в которых содержится подобное толкование.
4. Пункт 3 представляет собой положение, дополняющее пункт 1 при условии, что по причинам, о которых говорилось в пункте 2 комментариев к настоящей статье, руководитель закупающей организации или руководитель утверждающего органа не обязан рассматривать жалобу или продолжать рассмотрение жалобы после того, как договор о закупках вступит в силу.
5. Пункт 4(b) предоставляет руководителю закупающей организации или руководителю утверждающего органа возможность определить, какие меры коррекции необходимы в каждом отдельном случае (с учетом любых регулирующих этот вопрос норм, содержащихся в нормативных актах о закупках; см. также пункт 7 комментариев к настоящей статье). К числу вероятных мер коррекции можно отнести следующие меры: требование о том, чтобы закупающая организация пересмотрела процедуры закупки, с тем чтобы привести их в соответствие с законодательством о закупках, нормативными актами о закупках или другой применимой нормой законодательства; если было принято решение акцептовать данную заявку и если существуют признаки того, что другая заявка будет

акцептована, то закупающей организации предъявляется требование не направлять уведомление об акцепте первоначально выбранному поставщику или подрядчику, а вместо этого акцептовать ту другую заявку; или прекращение процедур закупок и принятие решения о проведении новых процедур.

6. Государство, вводящее в действие Типовой закон, должно в отношении ссылок на статью "40 или 43", помещенных в квадратные скобки в пунктах 5 и 6, действовать следующим образом. Если государство, вводящее в действие Типовой закон, предусматривает обе формы пересмотра, но требует от поставщика или подрядчика, чтобы он представил жалобу для использования права на административный пересмотр вышестоящим органом прежде, чем он мог бы обратиться по вопросу о пересмотре в суд, ссылка должна относиться только к статье 40. Если государство, вводящее в действие Типовой закон, предусматривает обе формы пересмотра, но не требует использования права на административный пересмотр вышестоящим органом до обращения к судебной инстанции в отношении пересмотра, ссылка должна относиться к "статье 40 или 43".

7. Некоторые дополнительные нормы, применимые к процедурам пересмотра по смыслу настоящей статьи, излагаются в статье 41. Кроме того, государство, вводящее в действие Типовой закон, может дополнительно включить в нормативные акты о закупках подробные нормы, касающиеся процедурных требований, которые обязан выполнить поставщик или подрядчик, с тем чтобы инициировать процедуры пересмотра. Так, например, с помощью таких положений можно было бы разъяснить вопрос о том, следует ли считать достаточным краткое сообщение, переданное по телексу, если доказательства будут представлены позднее. Кроме того, в законодательные акты о закупках можно включить подробные нормы, касающиеся проведения процедур пересмотра в соответствии с настоящей статьей (например, относительно права поставщиков и подрядчиков на участие в процедурах закупок, на участие в процедурах пересмотра (см. статью 41) помимо поставщика или подрядчика, представившего жалобу; представление доказательств; проведение процедур пересмотра; и меры коррекции, принятия которых может потребовать руководитель закупающей организации или руководитель утверждающего органа).

8. Процедуры пересмотра, предусмотренные в соответствии с настоящей статьей, призваны обеспечить оперативное рассмотрение жалобы. Если жалоба не может быть рассмотрена оперативно, то эти процедуры не должны неоправданно затягивать проведение процедур административного пересмотра вышестоящим органом или пересмотра в судебном порядке. С этой целью в статью были включены пункты 4 и 5.

* * *

Статья 40

Административный пересмотр

1. Те государства, для правовой системы которых пересмотр административных действий, решений и процедур вышестоящим административным органом не характерен, могут опустить эту статью и предусмотреть лишь пересмотр в судебном порядке (статья 43).

2. В некоторых правовых системах, в которых предусмотрены параллельно процедуры пересмотра вышестоящим административным органом и процедуры пересмотра в судебном порядке, последнюю можно начать еще до начала процедур пересмотра вышестоящим административным органом, или наоборот, и

предусматриваются нормы, в соответствии с которыми определяется, могут ли процедуры пересмотра в судебном порядке дополнять процедуры пересмотра вышестоящим административным органом, и если да, то в какой степени. Если в правовой системе государства, вводящего в действие Типовой закон, предусматриваются обе процедуры пересмотра, однако подобных норм не содержится, государство может пожелать установить их путем принятия закона или нормативного акта.

3. Государство, которое вводит в действие Типовой закон и которое желает установить процедуру пересмотра вышестоящим административным органом, но которое еще не имеет такого механизма для проведения пересмотра по вопросам закупок, должно наделить функцией пересмотра соответствующий административный орган. Такой функцией может быть наделен соответствующий существующий орган или для этих целей в государстве, вводящем в действие Типовой закон, может быть создан новый орган. Им может быть, например, орган, осуществляющий общий надзор и контроль за деятельностью в области закупок в этом государстве (например, центральный совет по закупкам), соответствующий орган, компетенция которого не ограничивается вопросами закупок (например, орган, осуществляющий финансовый контроль и надзор за деятельностью правительства и органов государственного управления (однако его сфера деятельности в области пересмотра не должна ограничиваться вопросами финансового контроля и надзора)), или специальный административный орган, который занимается исключительно разрешением споров в вопросах закупок, такой, например, как "совет по рассмотрению вопросов закупок". Важно, чтобы орган, осуществляющий функцию пересмотра, был независим от закупающей организации. Кроме того, если таковым является административный орган, который в соответствии с Типовым законом, введенным в действие в данном государстве, должен утверждать определенные действия или решения закупающей организации, или устанавливаемые ею процедуры, следует обеспечить, чтобы подразделение органа, наделенное функцией пересмотра, было независимым от подразделения органа, наделенного функцией утверждения.

4. Хотя в пункте 1(a) устанавливаются временные пределы для возбуждения дела об административном пересмотре со ссылкой на момент времени, когда лицу, представляющему жалобу, стало известно о соответствующих обстоятельствах, вопрос об установлении какого-либо абсолютного временного предела для начала пересмотра в Типовом законе оставлен на усмотрение применимого законодательства.

5. Круг поставщиков и подрядчиков, имеющих право инициировать процедуры на основании пункта 1(d), не ограничен поставщиками и подрядчиками, принимавшими участие в процедурах пересмотра, проводимого руководителем закупающей организации или руководителем утверждающего органа (см. статью 40(2)); к ним могут относиться любые другие поставщики и подрядчики, утверждающие, что они пострадали в результате решения руководителя закупающей организации или руководителя утверждающего органа.

6. Содержащееся в пункте 2 требование призвано обеспечить закупающей организации или утверждающему органу возможность выполнить свое обязательство в соответствии со статьей 41(1) об уведомлении всех поставщиков и подрядчиков о поступившем заявлении с требованием провести пересмотр.

7. Что касается пункта 3, то средства, с помощью которых поставщик или подрядчик, представивший жалобу, утверждает свое право на применение какого-либо средства правовой защиты, зависят от действующего материального и процедурного права, которое применяется в ходе процедур пересмотра.

8. Между национальными правовыми системами существуют различия, касающиеся характера средств правовой защиты, которые высшестоящие органы, осуществляющие административный пересмотр, вправе предоставить. При введении в действие Типового закона государство может включить все средства правовой защиты, перечисленные в пункте 3, или только те средства правовой защиты, которые административный орган обычно вправе предоставить в рамках правовой системы данного государства. Если в данной правовой системе административный орган может предоставлять определенные средства правовой защиты, которые не упоминаются в пункте 3, то эти средства могут быть добавлены в этот пункт. В этом пункте следует перечислить все средства правовой защиты, которые может предоставлять административный орган. Предложенный в настоящей статье подход, в котором определяются средства правовой защиты, которые может предоставлять высшестоящий административный орган, контрастирует с более гибким подходом, принятым в отношении мер коррекции, которые может потребовать руководитель закупающей организации или руководитель утверждающего органа (статья 39(4)(b)). Смысл принятого в статье 39(4)(b) подхода состоит в том, что руководитель закупающей организации или руководитель утверждающего органа должен принять все необходимые меры, с тем чтобы исправить ошибку, допущенную самой закупающей организацией, или ошибку, одобренную утверждающим органом. В некоторых правовых системах высшестоящие административные органы, осуществляющие функции по пересмотру, действуют на основании более формальных и ограничительных норм в отношении предоставляемых ими средств защиты, и принятый в статье 40(3) подход призван не допустить коллизии с этими нормами.

9. Факультативная формулировка (в квадратных скобках) включена в начало пункта 3 для тех государств, чьи органы по пересмотру не уполномочены предоставлять средства правовой защиты, перечисленные в пункте 3, однако могут вносить рекомендации.

10. Что касается различных видов ущерба, в отношении которых может быть востребована компенсация, то в пункте 3(f) даны две альтернативы, которые должно рассмотреть государство, вводящее в действие Типовой закон. В соответствии с вариантом I компенсация может выплачиваться за любые обоснованные расходы, понесенные поставщиком или подрядчиком, представившим жалобу, в связи с осуществлением процедур закупок как результат противоправного действия, решения или процедуры. В эти расходы не включается прибыль от договора о закупках, которая была потеряна в силу неакцепта заявки или оферты поставщика или подрядчика, представившего жалобу. Виды ущерба, которые компенсируются в рамках второго варианта, представлены шире, чем в первом варианте, и в соответствующих случаях могли бы включать потерянную прибыль.

11. Если во исполнение пункта 2(g) процедуры закупок прекращаются, закупающая организация может возобновить новые процедуры закупок.

12. Могут возникнуть случаи, при которых целесообразно будет аннулировать вступивший в силу договор о закупках. Такая ситуация может возникнуть, например, в том случае, когда тот или иной поставщик или подрядчик получил крупный контракт в результате мошенничества. Однако поскольку аннулирование договора о закупках особенно затрагивает процесс закупок, прерывая его, и в целом не отвечает общественным интересам, подобное положение в самом Типовом законе не было предусмотрено. Вместе с тем отсутствие в Типовом законе положений об аннулировании не исключает их применения на основании других областей права. Случаи, когда требуется процедура аннулирования договора, вероятно, целесообразнее рассматривать на основании применимого договорного, административного или уголовного права.

13. Если в государстве, вводящем в действие Типовой закон, еще отсутствуют подробные нормы, касающиеся процедур проведения административного пересмотра вышестоящим органом, такое государство может ввести такие нормы путем принятия соответствующего закона или ввести их в нормативные акты о закупках. Так, например, могут быть предусмотрены нормы в отношении временного предела для инициирования процедур административного пересмотра вышестоящим органом; право поставщиков и подрядчиков, помимо права на инициирование процедур пересмотра, участвовать в процедурах пересмотра (см. статью 40(2)); бремя доказательства; представление свидетельств; и проведение процедур пересмотра.

14. Установленный в пункте 4 общий период в 30 дней может быть скорректирован в странах, где административные процедуры принимают форму полусудебных процедур с проведением заслушивания или других длительных по времени процедур. В таких странах трудности, возникающие в связи с временным пределом, можно устранять с учетом факультативного характера статьи 40.

* * *

Статья 41

Некоторые нормы, применимые в отношении процедур пересмотра, в соответствии со статьями 39 [и статьями 40]

1. Настоящая статья применяется только в отношении процедур пересмотра, проводимых руководителем закупающей организации или руководителем утверждающего органа, а также вышестоящим административным органом, однако она не применима по отношению к процедурам пересмотра в судебном порядке. Во многих государствах действуют нормы, касающиеся вопросов, рассматриваемых в настоящей статье.

2. Ссылки на статью 40 и на административный орган, помещенный в квадратные скобки в заголовке к статье и в тексте самой статьи, следует опустить, если государство, вводящее в действие Типовой закон, не предусматривает административного пересмотра вышестоящим органом.

3. Цель пунктов 1 и 2 настоящей статьи состоит в том, чтобы поставщики и подрядчики знали о том, что была представлена жалоба в отношении процедур закупок, в которых они принимали или принимают участие, и чтобы они имели возможность принять меры по защите своих интересов. Сюда могут относиться такие меры, как участие в процедурах пересмотра в соответствии с пунктом 2, и другие меры, которые могут быть предусмотрены на основании применимых юридических норм. Предусматривается возможность для обеспечения более широкого участия в процедурах пересмотра, поскольку это в интересах закупающей организации как можно скорее сообщить о жалобах и как можно скорее получить соответствующую информацию.

4. Если в пункте 2 устанавливается относительно широкий круг поставщиков и подрядчиков, участвующих в процедурах пересмотра, которые они не инициировали, подробного руководства относительно масштабов участия, к которому можно допустить такие третьи стороны (например, должно ли быть участие таких третьих сторон полномасштабным, включая их право выступать с заявлениями), в Типовом законе не предусматривается. Государства, вводящие в действие Типовой закон, могут удостовериться в том, нуждаются ли их правовые системы в нормах для регулирования подобных вопросов.

5. Содержащаяся в пункте 3 формулировка "любому другому поставщику или подрядчику или правительственному органу, принявшему участие в процедуре пересмотра" относится к поставщикам и подрядчикам, участвующим в процедурах пересмотра на основании пункта 2, и к таким правительственным органам, как утверждающая инстанция.

Статья 42

Приостановление процедур закупок

1. В законодательстве о закупках некоторых стран автоматическое приостановление процедур закупок (т.е. приостановление процедур закупок в связи с обычным поступлением жалобы) применяется в качестве исключения к действующей в рамках процедур пересмотра в административном и судебном порядке нормы о том, что бремя доказывания возлагается на сторону, требующую восстановления справедливости. Цель положения о приостановлении процедур закупок состоит в том, чтобы обеспечить соблюдение прав поставщика или подрядчика, инициирующего процедуру пересмотра, до момента принятия решения на основании проведенных процедур. Без приостановления процедур закупок поставщик или подрядчик, представляющий жалобу, может не располагать достаточным запасом времени, позволяющим ему потребовать и добиться предварительного решения в свою пользу. В частности, поставщику или подрядчику важно будет, как правило, добиться того, чтобы договор о закупках не вступил в силу до момента принятия решения на основании проведенных процедур пересмотра, и если право на предварительное решение в его пользу будет установлено, может не остаться достаточно времени для исполнения этого решения и одновременно недопущения вступления в силу договора (например, в том случае, когда процедуры закупок находятся на заключительной стадии). В случае приостановления процедур закупок существует большая вероятность того, что претензии будут урегулированы на более раннем этапе, без вмешательства судебных органов, что обеспечит тем самым более экономное и эффективное разрешение спора.

2. Для того чтобы ограничить возможность не вызванного необходимостью приостановления процедур закупок, приведенная в статье 41 мера не является, строго говоря, автоматической, а связана с выполнением ряда довольно простых условий, сформулированных в пункте 1. Сформулированные в пункте 1 требования в отношении заявления, которое должен сделать поставщик или подрядчик в связи с просьбой о приостановлении процедуры закупок, не преследуют цель начать процесс против другой стороны или начать доказательственный процесс, поскольку это противоречило бы цели быстрого приостановления процедур закупок в случае своевременного представления жалобы. Напротив, речь идет о процессе по заявлению, основанном на утверждении истца о том, что имели место определенные обстоятельства, причем обстоятельства такого вида, на которые должно ссылаться во многих правовых системах, с тем чтобы добиться предварительного решения в свою пользу. Требование о том, чтобы жалоба не являлась безосновательной, включено в связи с тем, что даже в контексте процедур по заявлению орган, осуществляющий пересмотр, должен иметь возможность ознакомиться с жалобой, с тем чтобы отклонить безосновательную жалобу.

3. Для того чтобы ослабить потенциально негативные последствия приостановления процедур закупок, возможно только краткосрочное первоначальное приостановление процедур закупок на срок в семь дней путем приведения в действие довольно простой процедуры, предусмотренной в статье 42. Это

краткосрочное первоначальное приостановление процедур закупок должно позволить закупающей организации или другому органу по пересмотру оценить существо жалобы и определить, следует ли продлить срок первоначального приостановления в соответствии с пунктом 3. Возможности для приостановления процедуры далее ограничиваются предельным сроком в 30 дней, предусмотренным в пункте 3. Кроме того, в пункте 4 содержится положение, предусматривающее отклонение решения о приостановлении процедур закупок в исключительных обстоятельствах, когда закупающая организация удостоверяет, что по соображениям, затрагивающим неотложные общественные интересы, процедуру закупки следует продолжать без каких-либо задержек, например, в том случае, когда закупки касаются приобретения товаров, в которых срочно нуждаются на месте стихийного бедствия.

4. В пункте 2 предусматривается, что процедура закупок может быть приостановлена на период в семь дней с момента вступления в силу договора о закупках, в том случае, когда жалоба представляется в соответствии со статьей 40 и удовлетворяет требованиям, установленным в пункте 1. Это приостановление может быть отменено по условиям пункта 4 и продлено на срок в общей сложности до тридцати дней по условиям пункта 3.

5. В связи с тем, что Типовой закон не касается пересмотра в судебном порядке, если не считать содержащихся в статье 43 положений, в статье 42 не предпринимается попыток рассмотреть вопрос о приостановлении процедур закупок по постановлению суда, который может решаться на основании применимого законодательства.

Статья 43

Пересмотр в судебном порядке

Цель настоящей статьи состоит не в том, чтобы ограничить или потеснить право на проведение пересмотра в судебном порядке, которое может быть предоставлено в соответствии с другими областями применимого законодательства. Напротив, смысл ее заключается в том, чтобы просто установить это право и наделить указанный суд или суды соответствующими полномочиями по рассмотрению ходатайства о пересмотре, инициируемом в соответствии со статьей 38. Сюда относится обжалование решений органов по пересмотру на основании статей 39 и 40, а также жалобы по поводу бездействия этих органов по пересмотру. Процедурные и другие аспекты процедур по пересмотру в судебном порядке, включая средства судебной защиты, которые могут быть предоставлены, регулируются законодательством, применимым к данным процедурам. Законодательство, применимое к процедурам по пересмотру в судебном порядке, регулирует вопрос о том, должен ли суд в случае обжалования решения о пересмотре, вынесенном на основании статьи 39 или 40, вновь рассмотреть тот аспект процедур закупок, в отношении которых была подана жалоба, или он должен лишь изучить правомерность или обоснованность решения, вынесенного в ходе процедуры пересмотра. Такой подход был принят с целью избежать коллизии с национальными законами и процедурами, касающимися судебных процедур.
