

**Генеральная Ассамблея**

Distr.: Limited

25 June 2004

Russian

Original: English

**Комиссия Организации Объединенных Наций
по праву международной торговли
Рабочая группа I (Закупки)**
Шестая сессия
Вена, 30 августа – 3 сентября 2004 года

**Последние изменения в области публичных закупок –
вопросы, возникающие с учетом последнего опыта
применения Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках
товаров (работ) и услуг**

Записка Секретариата

Содержание

	<i>Стр.</i>
I. Введение	2
II. Возможные области для рассмотрения в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках	3
A. Использование списков поставщиков	3
B. Рамочные соглашения	8
C. Закупки услуг	13
D. Оценка и сопоставление тендерных заявок и использование закупок для содействия достижению целей промышленной, социальной и экологической политики	16
E. Средства правовой защиты и принудительное исполнение	17
F. Другие вопросы	19



I. Введение

1. Настоящая записка является второй в серии из двух документов, подготовленных Секретариатом для будущей работы Комиссии по вопросу о публичных закупках. В этих записках рассматриваются вопросы, связанные с применением Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг (Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках или Типовой закон), а в настоящей записке рассматриваются последние мероприятия и опыт международных организаций и кредитных учреждений, некоторые из которых в настоящее время находятся в процессе пересмотра своих правил и положений в области публичных закупок. Первый из этих двух документов озаглавлен "Последние изменения в области публичных закупок – вопросы, возникающие в связи с расширением использования электронных сообщений в публичных закупках" (A/CN.9/WG.I/WP.31), и в нем приводится справочная информация для возможного включения законодательства о несостоятельности в программу работы Комиссии. На данном этапе Секретариат сосредоточил внимание на принципиальных вопросах, а не на методах формулирования соответствующих положений, и поэтому в настоящей записке не предпринимается попытки представить конкретные редакционные предложения.

2. Упомянутые выше мероприятия и опыт различных учреждений в области применения Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках свидетельствует о необходимости координации усилий международных органов, занимающихся вопросами закупок. В связи с этим Комиссия отметила, что Типовой закон, возможно, нуждается в определенной корректировке (A/58/17, пункт 229). Согласование с применяемыми в настоящее время другими международными и региональными режимами публичных закупок при соблюдении основных целей и принципов Типового закона могут способствовать расширению использования Типового закона и, таким образом, содействовать достижению цели по унификации права.

3. Секретариат осуществлял свою работу в тесном сотрудничестве с организациями, которые обладают надлежащим опытом и знаниями в этой области, например со Всемирным банком, а также провел консультации с экспертами в этой области. Секретариат учитывал опыт деятельности таких международных органов, а также применение таких соглашений, как Азиатско-тихоокеанская ассоциация экономического сотрудничества (АТЭС), Европейский союз (ЕС), Соглашение о зоне свободной торговли Северной и Южной Америки (СФТАА), Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), Организация американских государств (ОАГ) и Соглашение о правительственных закупках (СПЗ) Всемирной торговой организации (ВТО). Были рассмотрены ключевые положения внутреннего законодательства таких стран, как Бразилия, Сингапур, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты Америки и Франция, а также (в меньшей степени) Гонконг и Канада, которые были выбраны для обеспечения представительной выборки различных режимов регулирования, а также с учетом наличия обширного опыта в области практики электронных закупок или их правового регулирования.

II. Возможные области для рассмотрения в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках

4. Внимание Рабочей группы обращается на записку Секретариата A/CN.9/553, а также на две записки, подготовленные для тридцать шестой сессии Комиссии в документах A/CN.9/539 и A/CN.9/539/Add.1, в которых приводится дополнительная справочная информация, касающаяся возможных областей для рассмотрения. В настоящей записке будут рассмотрены следующие вопросы, выявленные в предыдущих документах:

- a) использование списков поставщиков;
- b) рамочные соглашения;
- c) закупка услуг;
- d) оценка и сопоставление тендерных заявок;
- e) средства правовой защиты и принудительное исполнение; а также
- f) другие вопросы (легализация документов, альтернативные методы закупок, участие общин в закупках, а также упрощение и стандартизация Типового закона).

A. Использование списков поставщиков

Справочная информация

5. Списки поставщиков (которые известны также, как квалификационные списки, квалификационные системы или утвержденные списки) содержат информацию об отдельных поставщиках для будущих закупок и могут носить либо обязательный, либо факультативный характер. Обязательные списки требуют от поставщика зарегистрироваться в списке в качестве условия участия в закупках. Поставщик может по своему усмотрению решать вопрос о регистрации в факультативном списке без ущерба для права участвовать в закупках по любому конкретному договору. Включение поставщика в список может предусматривать полную оценку приемлемости данного поставщика для определенных договоров, частичную оценку или же может вообще не предусматривать никакой оценки. Тем не менее обычно проводится оценка некоторых квалификационных данных, причем другие квалификационные данные оцениваются тогда, когда поставщик рассматривается в качестве претендента на заключение конкретных договоров.

Положение в соответствии с Типовым законом ЮНСИТРАЛ

6. Типовой закон ЮНСИТРАЛ не затрагивает вопроса о списках поставщиков, хотя он и не препятствует закупающим организациям использовать факультативные списки с целью выбора поставщиков при осуществлении закупок, которые не требуют оглашения тех или иных условий, например, в случае торгов с ограниченным участием, конкурентных переговоров, запроса предложений или котировок или закупок из одного источника. Статья 6 (3) Типового закона запрещает организациям устанавливать

любой "критерий, требование или процедуру", помимо упомянутых в статье 6, а в статье 6 не содержатся ссылки на регистрацию в списке. Тем не менее использование факультативных списков может на практике привести к исключению незарегистрированных поставщиков, например при использовании относительно неофициальной процедуры запроса котировок, и это будет фактически равноценно применению обязательного списка.

7. Типовой закон не допускает публикации объявлений о списках вместо объявлений о конкретном договоре. Что касается (открытых) торгов и двухэтапных процедур торгов, то, например, статья 24 обязывает организации публиковать объявления, с тем чтобы "привлечь тендерные заявки" или "заявки на предквалификационный отбор", что свидетельствует о необходимости публикаций объявлений по каждому проекту закупок (хотя они могут быть разделены на лоты).

8. В момент принятия Типового закона использование списков поставщиков рассматривалось в качестве нежелательного метода, использование которого сокращается. Тем не менее в результате распространения электронных средств связи использование (и ценность) списков возросло, а их стоимость снизилась. Кроме того, отмечается расширение использования электронных каталогов, т.е. каталогов изделий с указанием одного или нескольких поставщиков, которые составляются после проведения традиционных торгов. В ходе торгов производится отбор поставщиков, которые предоставляют электронный каталог, из которого закупающая организация может выбирать и заказывать товары и услуги, и такая процедура может также способствовать увеличению объема закупок, осуществляемых при помощи метода, который фактически основан на использовании списков поставщиков.

Потенциальные преимущества и возможные проблемы

9. В тех странах, в которых используются списки поставщиков, было установлено, что такие списки содействуют рационализации процесса закупок, способствуя экономии средств, более широкой конкуренции и более эффективному управлению информацией, что отвечает интересам как покупателей (например, применительно к исполнению ранее заключенных контрактов), так и поставщиков. Определенные преимущества могут быть также связаны с обеспечением последовательности подходов в области квалификационного отбора поставщиков. Тем не менее необходимо принимать во внимание расходы на регистрацию в таких списках (включая расходы на оценку квалификационных данных, некоторые из которых могут оказаться необоснованными, если зарегистрироваться пожелают поставщики, которые не удовлетворяют квалификационным требованиям). Таким образом, результаты анализа затрат и выгод в отдельных государствах могут различаться.

10. Списки позволяют также экономить время в результате исключения или сокращения затрат времени на размещение рекламы, ожидание выражения заинтересованности и оценку квалификационных данных, что имеет особое значение в случае закупок, на которые не распространяются требования в отношении объявлений и конкуренции, например в случае срочных закупок, которые зачастую осуществляются на специальной основе и при которых предпочтение отдается поставщикам, которые известны закупающей

организации. Особые преимущества факультативных списков заключаются в сокращении расходов в результате исключения необходимости предоставлять и оценивать квалификационную информацию отдельно по каждому договору, обеспечении доступа к информации, если закупки требуется осуществить на чрезвычайной основе, сокращении расходов поставщиков на поиски договорной информации (которая может предоставляться автоматически зарегистрированным поставщикам), а также в потенциально более широкой конкуренции, если сокращение расходов для поставщиков приводит к увеличению числа заинтересованных поставщиков.

11. Обязательные списки могут увеличить упомянутые выше преимущества. Использование обязательных списков может, например, обеспечить большую экономию времени, поскольку организация может избежать необходимости рассмотрения любых новых поставщиков в течение сроков осуществления конкретных закупок. Обязательные списки могут также способствовать установлению более тесных отношений, например, обеспечивая возможности для работы с ограниченным числом наилучших поставщиков в целях повышения качества, и, кроме того, позволяют организациям оценить квалификационные данные более полно, чем это можно сделать в течение предельных сроков осуществления отдельных закупок. Тем не менее их использование сопряжено также с существенными рисками, поскольку они могут ограничивать конкуренцию, лишая отдельных поставщиков возможности заключить предстоящие договоры. Не зарегистрированными могут оказаться, например, новые поставщики или иностранные поставщики, которые не осуществляют продаж данному конкретному правительству на регулярной основе. Обязательные списки могут подрывать доверие к публичным закупкам в результате снижения транспарентности и поскольку тесные связи между поставщиками и закупающими организациями могут порождать негативное отношение. Кроме того, ведение таких списков может быть также сопряжено со значительными административными расходами.

12. Публикация списков вместо публикации информации о конкретных возможностях заключения договоров также может быть одним из методов оповещения о потребностях данной организации и предоставления поставщикам возможности представить свои предложения, что позволяет снизить расходы на рекламу и сократить сроки осуществления операций. Тем не менее для каждой будущей закупки обычно потребуется разрешение на отступление от обычных требований в отношении предоставления информации.

Масштабы текущего использования и соответствующие положения международных и внутренних режимов

13. Списки поставщиков используются во многих государствах и в рамках международных режимов закупок и в некоторых случаях являются обязательными для крупных договоров. Тем не менее в соответствии с такими режимами использование списков регулируется: во-первых, на основе ограничения в некоторых случаях круга организаций, которые могут их использовать, и, во-вторых, на основе контролирования их использования в целях обеспечения их применения на транспарентной и разумной основе. В качестве примеров можно привести СПЗ, которое разрешает использовать обязательные и факультативные списки (при условии контролирования их

использования, за исключением случаев мелких, ограниченных тендерных процедур или срочных закупок на неконкурентной основе). НАФТА допускает использование таких списков, включая обязательные списки, в соответствии с правилами и мерами контроля, которые аналогичны правилам и мерам контроля СПЗ. (См., в частности, статью 1011(2) НАФТА, разрешающую использовать списки для выбора поставщиков в рамках процедур ограниченного участия, и статью 1009(2) НАФТА, в которой предусмотрены соответствующие меры контроля.) Директивы ЕС о закупках, как правило, запрещают использовать обязательные списки для закупок на конкурентной основе (за исключением организаций в секторе коммунальных служб, которые (включая закупающие организации публичного сектора) могут использовать обязательные списки с учетом мер контроля, аналогичных предусмотренным в СПЗ). Никаких мер контроля в отношении использования факультативных списков в таких директивах не предусмотрено. (Подробный анализ см. "Framework Purchasing and Qualification Lists under the European Procurement Directives" (1999) 8 Public Procurement Law Review 115-146 and 168-186.)

14. Предусмотренные такими режимами меры контроля, как правило, охватывают следующие моменты: возможность зарегистрироваться должна предоставляться на постоянной основе, сроки регистрации поставщиков должны быть разумными и должна предусматриваться возможность регистрации по почте и (если это возможно) по Интернету.

15. Всемирный банк и другие многосторонние кредитные учреждения не допускают использования обязательных списков в рамках международных процедур конкурентных торгов, однако возможность использования обязательных списков для национальных поставщиков в некоторых случаях допускается (с учетом применения мер контроля, аналогичных предусмотренным в СПЗ). Не имеющие обязательной силы принципы АТЭС в отношении правительственных закупок предусматривают, что члены АТЭС могут вести такие списки при условии применения общих принципов АТЭС, касающихся эффективной конкуренции. (См. далее Группа экспертов АТЭС по правительственным закупкам, не имеющие обязательной силы принципы в отношении правительственных закупок, по адресу http://www.apecsec.org.sg/content/apec/apec_groups/committees/committee_on_trade/government_procurement.)

16. ЕС, СПЗ и НАФТА разрешают в некоторых случаях публикацию таких списков вместо публикации информации по конкретным договорам, однако режимы банков развития не разрешают такую практику.

Принципиальные варианты

17. Тот факт, что в Типовом законе вопрос о списках поставщиков конкретно не рассматривается, свидетельствует о том, что в момент разработки Типового закона Комиссия не выступала за содействие расширению использования списков поставщиков, отмечая, что на практике они будут действовать как обязательные списки, даже если формально они являются факультативными. Такой подход соответствовал политике многих международных кредитных учреждений, которые не рассматривают использования обязательных списков в качестве надлежащей практики применительно к процедурам открытых торгов. В то же время Комиссия не пожелала давать рекомендацию относительно

неприемлемости использования таких списков. Тем не менее, как показывает опыт, многие государства продолжают использовать обязательные списки по различным причинам. Поэтому Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о желательности формулирования конкретных положений, касающихся таких списков, в Типовом законе ЮНСИТРАЛ или же рекомендаций относительно их использования в сопровождающем его Руководстве по принятию, с тем чтобы способствовать повышению определенности в отношении использования списков поставщиков.

18. Кроме того, Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, могут ли списки поставщиков обеспечить более транспарентный и недискриминационный метод выбора поставщиков при использовании методов закупок с ограниченным участием, в отношении которых Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках не предусматривает никаких мер контроля за выбором поставщиков. При этом цель может состоять в том, чтобы обеспечить более справедливый и более транспарентный доступ к спискам поставщиков, например, на основе установления обязательства публиковать информацию о наличии любых списков в соответствии с любыми требованиями о публикации информации, касающейся будущих возможностей.

19. Рабочая группа, возможно, пожелает также признать, что закупающие организации могут вести неофициальные списки потенциально приемлемых поставщиков. Если определение списка поставщиков не будет иметь достаточно широкого охвата, то организации могут избегать применения мер контроля в результате использования неофициального списка, и поэтому такие меры контроля могут не иметь универсального применения, что может повлиять на доверие к процессу закупок со стороны общественности.

20. Если Рабочая группа сочтет целесообразным разрешить также использование обязательных списков (с целью повышения эффективности), то она, возможно, решит, что в новые статьи следует включить меры контроля для обеспечения конкуренции и транспарентности. Рабочая группа, например, может пожелать предусмотреть использование обязательных списков для закупок, которые не должны проводиться с использованием процедур торгов, с тем чтобы предусмотреть, что поставщики, которые еще не зарегистрировались, должны рассматриваться в качестве потенциальных поставщиков, если имеется достаточное время для завершения процесса регистрации, а также предусмотреть, что информация о наличии списка должна распространяться с разумной регулярностью в том месте, в котором обычно публикуется информация о договорах закупки в данной стране. Кроме того, Рабочая группа, возможно, сочтет целесообразным включить четкое положение, предусматривающее, что всем поставщикам должна быть предоставлена возможность получить информацию о списках и, таким образом, зарегистрироваться, в любое время подавать заявки на квалификационный отбор, использовать свое право на включение в списки в течение разумного срока (для обеспечения того, чтобы неоправданные задержки в регистрации фактически не приводили к ограничению конкуренции), а также получать уведомления о любых решениях относительно отмены списка или их исключения из списка. Наконец, Рабочая группа, возможно, сочтет целесообразным предусмотреть, что регистрации не должны использоваться в

качестве средства недопущения включения в списки поставщиков поставщиков третьих сторон.

21. С учетом различных масштабов использования списков поставщиков Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, следует ли включать соответствующие положения в текст самого Типового закона или же (возможно, с учетом включения соответствующих типовых положений, сопровождаемых комментариями, в Руководство по принятию) такие положения могут быть разработаны отдельными государствами для включения в нормативные акты, касающиеся применения Типового закона. Кроме того, Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, следует ли разрешить в соответствии с Типовым законом – и в каких обстоятельствах – публикацию информации о наличии списка вместо информации о будущих договорах.

22. Рабочая группа, возможно, пожелает также включить в Руководство по принятию соответствующие рекомендации относительно принципиальных соображений, связанных с использованием всех категорий списков, а также их практического применения, с тем чтобы особо указать на необходимость обеспечения условий, при которых такие списки не будут использоваться в качестве барьера для полной и открытой конкуренции, что является нормой при осуществлении процесса закупок.

В. Рамочные соглашения

Справочная информация

23. Рамочные соглашения (именуемые также договорами на поставку и контрактами без оговоренных сроков/объемов поставок) можно определить как соглашения, которые обеспечивают возобновление поставок товаров и услуг в течение определенного периода времени и которые предусматривают проведение первоначальных торгов в соответствии с комплексом условий, выбор одного или более поставщиков на основе тендерных заявок и последующее размещение периодических заказов у выбранного поставщика (поставщиков) по мере возникновения конкретных потребностей. Поэтому такие соглашения главным образом используются тогда, когда закупающим организациям требуются конкретные товары или услуги в течение определенного периода времени, при этом точный объем, характер или сроки возникновения таких потребностей не известны.

24. Рамочные соглашения широко используются и в некоторых случаях регулируются национальным законодательством. Их использование регулируется также некоторыми региональными органами или международными кредитными учреждениями.

25. Рамочные соглашения могут заключаться с одним поставщиком или с несколькими поставщиками. Соглашения с одним поставщиком могут предусматривать обязательство закупающей организации осуществлять закупки, обязательство поставщика осуществлять поставки или же оба вида обязательств, или же могут не предусматривать никаких обязательств сторон, а вместо этого устанавливать условия, на которых договоры будут заключаться в будущем,

причем юридические обязательства будут возникать только в момент согласования заказов. Соглашения без конкретных обязательств обычно используются в тех случаях, когда такие соглашения заключаются в интересах нескольких закупающих организаций, например, каким-либо центральным агентством по закупкам, таким образом, чтобы сохранить за закупающими организациями право определять условия поставок по собственному усмотрению.

26. Соглашения с несколькими поставщиками предусматривают определенный первоначальный процесс для выбора нескольких потенциальных поставщиков, которые могут поставлять товары или услуги на условиях, установленных закупающей организацией (первый этап). Когда впоследствии возникает потребность в товарах или услугах, закупающая организация выбирает из числа этих поставщиков одного поставщика для исполнения конкретного заказа (второй этап). Методы, используемые закупающими организациями для выбора поставщика (поставщиков) на втором этапе заключения договора, существенно различаются, особенно вследствие существенных различий в степени дальнейшей конкуренции. Так, например, второй этап может предусматривать проведение новой процедуры торгов или же выбор того поставщика, первоначальные тендерные заявки которого обеспечивают наиболее выгодные методы удовлетворения конкретных потребностей или же ротацию поставщиков. Второй раунд торгов может предусматривать представление только предложений по ценам в соответствии с ранее установленными спецификациями, поскольку оценка квалификационных данных поставщиков должна быть произведена заблаговременно, и поэтому этот этап можно именовать "мини-торгами". В противном случае поставщикам может быть разрешено пересматривать их цены в любой момент времени, а закупающая организация может после этого выбрать того поставщика, который предлагает наилучшую цену в момент возникновения потребностей, и такой процесс обычно именуется "непрерывным изменением тендерных заявок". Существование подобных вариантов свидетельствует о том, что цель заключается в достижении определенного баланса между целями выбираемых подходов в области обеспечения конкуренции (для содействия эффективности использования средств), открытости и транспарентности с учетом сокращения затрат на процедуры применения таких методов.

Положение в соответствии с Типовым законом ЮНСИТРАЛ о закупках

27. Типовой закон ЮНСИТРАЛ не содержит конкретных положений, касающихся рамочных соглашений. Тем не менее соглашение с одним поставщиком и некоторые виды соглашений с несколькими поставщиками (т.е. те соглашения, в соответствии с которыми на втором этапе выбираются поставщики, предлагающие наиболее выгодный вариант удовлетворения конкретных потребностей), вероятно, могут применяться в рамках существующих процедур, например если их рассматривать в качестве тендерных закупок, разделенных на лоты. Тем не менее в соответствии с Типовым законом в тендерной документации необходимо указывать количество требуемого товара, хотя дополнительные нормативные акты могут допускать представление только оценочных данных, а при заключении рамочного соглашения количественные параметры обычно неизвестны.

28. Предусматриваемые Типовым законом тендерные процедуры не допускают также использования соглашений, в соответствии с которыми договор заключается только при размещении заказов. В статье 36(4), в частности, предусматривается, что договор заключается в момент акцепта тендерной заявки, и в то же время не предусматривается возможности заключения договоров только в тот момент, когда закупающая организация позднее решает осуществить конкретные закупки.

29. Кроме того, как представляется, требование о публикации публичного уведомления о "решениях о заключении договоров" в соответствии со статьей 14, которая распространяется на все процедуры, не применимо в отношении публикаций информации о рамочных соглашениях. С другой стороны, не существует никакого требования относительно публикации результатов состязательной процедуры для выбора поставщиков в соответствии с рамочным соглашением (поскольку она не предусматривает принятия решения о заключении договора), а также, вероятно, относительно публикации подробной информации о договорах, заключенных с различными поставщиками. На многие заказы требование о публикации информации, возможно, вообще не будет распространяться, поскольку их объемы будут ниже соответствующих предельных уровней.

Потенциальные преимущества и возможные проблемы

30. Потенциальные преимущества использования рамочных соглашений вместо проведения новой процедуры закупок для удовлетворения каждой конкретной потребности связаны с сокращением расходов на осуществление соответствующей процедуры и экономией времени в ходе процесса закупок. Такие соглашения позволяют, в частности, избегать необходимости публиковать информацию по отдельным договорам и проводить оценку квалификационных данных поставщиков по каждому размещаемому заказу, поскольку этот этап процесса осуществляется только один раз лишь в момент заключения рамочного соглашения.

31. Потенциальные преимущества использования соглашений с несколькими поставщиками по сравнению с соглашениями с одним поставщиком связаны с обеспечением гибкости при выборе поставщика для конкретного заказа, возможностью избежать расходов на новую процедуру для удовлетворения каждой новой потребности, гарантированностью поставок, выгодами централизованных закупок и расширением доступа к правительственным заказам для мелких поставщиков. Такие соглашения могут способствовать также повышению эффективности использования средств и достижению других целей в области закупок на основе обеспечения более транспарентной процедуры по сравнению с другими процедурами, предусмотренными для мелких закупок. Установление совокупной суммы договоров в соответствии с рамочным соглашением может оправдывать расходы на публикацию объявлений, а поставщики по рамочному соглашению заинтересованы в осуществлении контроля за ходом закупок в соответствии с таким соглашением (в отличие от поставщика в соответствии с рамочным соглашением с одним поставщиком).

Масштабы текущего использования и соответствующие положения
международных и внутренних режимов

32. Одной из основных проблем, связанных с регулированием рамочных соглашений, является ограничение срока таких соглашений, с тем чтобы обеспечить актуальность и конкурентоспособность устанавливаемых цен.

33. Методы закупок, которые оказываются применимыми в соответствии с рамочными соглашениями, могут зависеть от общих положений в отношении финансовых предельных уровней (т.е. уровней, ниже которых можно использовать другие процедуры, помимо торгов, например неофициальные запросы котировок), а также от того, каким образом положение о предельных уровнях, возможно, адаптировано с учетом потребностей рамочных соглашений. Такие предельные уровни могут зависеть просто от суммы каждого договора или же могут в определенной степени предусматривать агрегирование стоимостных показателей (например закупающие организации могут быть обязаны указывать совокупный объем своих закупок в течение определенного периода времени, независимо от того, осуществляются ли такие закупки в соответствии с рамочным соглашением).

34. Действующие режимы ЕС, СПЗ и НАФТА не содержат конкретных положений, касающихся рамочных соглашений, однако считается, что действие таких режимов можно распространить на большинство видов рамочных соглашений, за исключением, например, тех соглашений, которые предусматривают изменение тендерных цен после проведения первого этапа или же простую ротацию поставщиков. Недавно принятые директивы ЕС непосредственно касаются рамочных соглашений и предусматривают определенные меры контроля, в частности установление предельного срока в четыре года, помимо исключительных или надлежащим образом обоснованных случаев. Кроме того, в ЕС действуют жесткие правила в отношении обязательного определения совокупного объема аналогичных закупок, осуществляемых в течение определенного периода времени, в результате чего многие закупки стандартных изделий подпадают под действие соответствующих директив, касающихся формальных процедур торгов, и поэтому невозможно осуществлять повторные закупки, применяя неофициальные процедуры запроса котировок.

35. Не имеющие обязательной силы рамочные соглашения с одним поставщиком также довольно часто используются на практике во многих внутренних системах для обеспечения закупающим организациям возможности изменить поставщиков в случае изменения рыночной цены. Например, в Гонконге, Канаде, Сингапуре и Соединенном Королевстве, где не существует конкретных положений, регулирующих использование рамочных соглашений, довольно часто выбирается ограниченное число поставщиков в ходе первого этапа на основе результатов первоначальных тендерных процедур. В Соединенных Штатах используется несколько видов рамочных соглашений, отличительной особенностью которых является проведение переговоров в ходе второго этапа мини-торгов, отсутствие возможности оспаривать результаты торгов в течение процесса размещения заказов, а также требование об обязательной публикации решений о заключении договоров. Во Франции существуют конкретные положения, касающиеся рамочных соглашений, которые

по существу допускают использование рамочных соглашений в тех случаях, когда в договоре невозможно полностью регламентировать сроки осуществления или объем соответствующих работ. В Бразилии предпочтение в значительной степени отдается соглашениям с одним поставщиком, соглашения с несколькими поставщиками используются весьма редко, срок действия рамочного соглашения не может превышать одного года для товаров и одного года, при возможном продлении еще на один год, – для услуг.

36. Различные системы предусматривают также положения, в которых определяется, на каком уровне можно ограничивать число поставщиков, если планируется провести мини-торги в рамках второго этапа (ограничение числа поставщиков на обоих этапах, ограничение числа поставщиков, которые могут стать участниками рамочного соглашения, однако предоставление всем поставщикам права участвовать во втором этапе, допуск многих поставщиков к процедуре заключения рамочного соглашения, однако предоставление лишь некоторым из них права участвовать во втором этапе, а также ограничение числа поставщиков на обоих этапах).

Принципиальные варианты

37. С учетом расширения использования рамочных соглашений и принимая во внимание тот факт, что другие международные организации уже рассматривают или планируют рассмотреть такие соглашения, Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть целесообразность включения конкретного положения о таких соглашениях в Типовой закон.

38. Рабочая группа, возможно, пожелает обсудить в связи с этим целесообразность рассмотрения вопросов, касающихся момента, когда имеющий обязательную силу договор начинает действовать в соответствии с рамочным соглашением, предельных уровней и определения совокупного объема закупок (с учетом того, что вопрос о предельных уровнях в соответствии с Типовым законом в настоящее время должен регулироваться на основе нормативных актов принимающих Типовой закон государств), срока действия рамочных соглашений, оценки объема и превышения установленного объема, а также изменения цен. В статье 14 Типового закона, возможно, необходимо будет также рассмотреть вопрос о публикации информации по отдельным или обоим этапам процедур заключения рамочного соглашения. Кроме того, Рабочая группа, возможно, пожелает включить в Руководство по принятию типовые положения и рекомендации, например типовые положения нормативных актов, касающиеся некоторых вопросов или всех таких вопросов.

39. Что касается, в частности, рамочных соглашений с несколькими поставщиками, то потребуются дополнительные положения, если Рабочая группа пожелает предусмотреть возможность проведения мини-торгов в ходе второго этапа закупок, возможность пересмотра тендерных заявок или предложений или же возможность заключения договоров на основе какой-либо иной процедуры, помимо состязательной процедуры в рамках второго этапа (например на основе ротации, которая может оказаться надлежащим методом, если основным соображением является гарантирование поставок). Рабочая группа, возможно, пожелает также рассмотреть вопрос о методах ограничения

числа поставщиков на каждом этапе, если такая возможность будет предусмотрена.

40. Рабочая группа, возможно, пожелает также рассмотреть целесообразность урегулирования соответствующих вопросов в нормативных актах государств, принимающих Типовой закон, а также вопрос о целесообразности включения соответствующих рекомендаций в Руководство по принятию в виде типовых положений. В Руководстве, например, можно было бы дать краткое описание обстоятельств, при которых целесообразно использовать рамочные соглашения с несколькими поставщиками, в том числе в условиях централизованных закупок, а также ключевых вопросов, которые закупающим организациям (выступающим либо в качестве централизованного закупочного агентства для правительственных органов, либо от собственного имени) следует принять во внимание при заключении соглашений как с одним, так и несколькими поставщиками, и которые она, возможно, пожелает рассмотреть в своих правилах (например, вопросы, касающиеся взаимоотношений между агентством по централизованным закупкам и организациями–пользователями, процедуры размещения заказов, необходимых мер для обеспечения обязательной силы договора о закупках, а также конкретных моментов, когда необходимо публиковать информацию о решениях, касающихся закупок).

С. Закупки услуг

Справочная информация: положения Типового закона ЮНСИТРАЛ, касающиеся "основного метода закупки услуг"

41. Основная идея Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках заключается в том, что закупки услуг будут производиться с использованием методов, отличающихся от методов закупок товаров и работ. Особенности основного метода закупок услуг состоят в том, что торги могут использоваться, когда можно сформулировать подробные спецификации и проведение торгов считается "уместным", а другие методы, при помощи которых осуществляются закупки товаров и работ, можно использовать, если применение таких методов будет более уместным и если выполняются условия, необходимые для их использования (статья 18(3) Типового закона).

42. Процедура отбора, если используются тендерные процедуры, может предусматривать сопоставление всех тендерных заявок, техническая оценка которых превышает установленный минимальный уровень требований в отношении качественных или неценовых аспектов, на основе прямого сравнения цен (статья 42), может предусматривать проведение закупающей организацией переговоров с поставщиками, после которых поставщики представляют свои оптимальные окончательные оферты (статья 43), или же может предусматривать проведение закупающей организацией переговоров только по цене с поставщиком, получившим наилучшую техническую оценку (статья 44). В соответствии с последней из этих процедур закупающая организация может впоследствии проводить переговоры с другими поставщиками на последовательной основе исходя из их оценок, однако только после прекращения переговоров с предыдущим поставщиком, получившим более высокую оценку.

43. Такой подход, возможно, объясняется тем, что Типовой закон о закупках товаров (работ) был принят в 1993 году и охватывал только товары и работы. Типовой закон о закупках товаров (работ) и услуг, который был принят позднее, в 1994 году, содержит дополнительные положения о закупках услуг, помимо работ, которые были сформулированы в качестве отдельного метода закупок.

44. Статья 42 Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках предусматривает отбор поставщиков услуг на основе минимального уровня требований в отношении качественных и других неценовых критериев, и таким образом обеспечивает основу для применения метода отбора в результате оценки качества, что имеет особое значение при предоставлении интеллектуальных услуг. Отмечается, что такой подход к оценке, преимуществами которого являются гибкость и использование методов, основанных на критериях качества и договорных началах, на практике удовлетворительно применяется в отношении определенных видов закупок, особенно закупок интеллектуальных услуг (т.е. услуг, которые не ведут к поддающимся оценке физическим результатам, например консультативных и других профессиональных услуг). Тем не менее возникают вопросы относительно целесообразности применения такого метода в отношении услуг, по которым закупающая организация до осуществления соответствующих закупок может представить спецификации по качественным и количественным аспектам. Высказывается мнение о том, что при отдельном рассмотрении услуг внимание сосредотачивается на особенностях закупок некоторых видов услуг, а не на общих элементах, характерных как для многих видов закупок товаров и работ, так и для закупок услуг.

Масштабы текущего использования и соответствующие положения
международных и внутренних режимов

45. Директивы ЕС предусматривают применение при закупках услуг более гибких процедур, чем при закупках товаров и работ, поскольку они допускают использование гибкой формы состязательных процедур (именуемых "процедурой, основанной на переговорах") в исключительных обстоятельствах, и такие исключительные обстоятельства возникают гораздо чаще при закупках услуг, чем при закупках товаров и работ, например, когда невозможно представить точные спецификации. Это прежде всего относится к интеллектуальным услугам и финансовым услугам, однако данная процедура применяется также и в других случаях. В соответствии с положениями СПЗ и НАФТА закупающие организации обладают свободой выбора в отношении формы состязательных процедур независимо от характера закупок.

46. Подходы к решению этого вопроса в национальных режимах существенно различаются. Для целей рассмотрения Типового закона одной из наиболее характерных особенностей является то, что даже наиболее гибкие системы не допускают свободного использования всех методов оценки, предусмотренных в рамках основного метода Типового закона для закупок всех видов услуг. Вместо этого закупающие организации обязаны использовать при закупках услуг, если в данном случае не применимы конкретные исключения, обычные методы для закупок товаров.

Принципиальные варианты

47. Риски, связанные с нарушением транспарентности и возможными злоупотреблениями вследствие особой гибкости основного метода закупки услуг, послужили основанием для предложений ограничить использование данного метода. Поэтому Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о целесообразности осуществления закупок услуг, которые поддаются количественной оценке на основе физических результатов (т.е. любых услуг помимо интеллектуальных услуг), с использованием процедур торгов в качестве основного метода закупок. Могут использоваться также другие методы закупки товаров и работ при наличии соответствующих оснований для их применения. Одним из возможных последствий такого подхода может оказаться необходимость изменения наименования основного метода закупки услуг, с тем чтобы отразить принципы его использования в контексте Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках, а также необходимость разработки определения интеллектуальных услуг в Типовом законе или в Руководстве по принятию.

48. Рабочая группа, возможно, пожелает также рассмотреть вопрос о включении в текст самого Типового закона дополнительного положения, определяющего, когда может быть использован основной метод, либо путем ссылки на общие обстоятельства (как это делается в отношении других методов закупок), либо путем ссылки на конкретные виды услуг (например на интеллектуальные услуги). В противном случае в Типовой закон можно было включить требование о том, что принимающие Типовой закон государства обязаны указать услуги или обстоятельства, в отношении которых такая процедура может быть использована, либо в соответствующем законодательстве, либо в нормативных актах. Рабочая группа может счесть, что ранее предусмотренный подход может оказаться предпочтительным, поскольку в том случае, если вопрос о выборе метода закупок по существу не будет регулироваться, могут появиться значительные возможности для злоупотреблений.

49. В отношении метода предоставления интеллектуальных услуг Рабочая группа, возможно, сочтет целесообразным сохранить ту гибкость, которая обеспечивается в результате возможности проведения одновременных или последовательных переговоров при выборе предложений. Такая гибкость обеспечивается в соответствии со статьями 43 и 44 Типового закона и предусмотрена в отношении услуг в тех случаях, когда потребности в закупках четко не определены или когда принципиальное значение имеют качество и технический опыт. Хотя, по мнению некоторых экспертов, ограничения в отношении применения этих положений могут способствовать повышению транспарентности, Рабочая группа, возможно, сочтет, что гибкость, обеспечиваемая в соответствии с этими положениями, соответствует целям Типового закона в области экономии и эффективности и что повышению транспарентности можно содействовать в результате публикаций и распространения соответствующей информации в ходе проводимых переговоров, и соответствующие вопросы могут быть рассмотрены либо в тексте самого Типового закона, либо в Руководстве по принятию в виде рекомендаций или типовых положений.

50. Рабочая группа, возможно, пожелает также рассмотреть возможность добавления к методам, предусмотренным в статье 42, метода отбора на бюджетной основе для четко определенных услуг, по которым могут быть заключены контракты с твердой ценой, в целях обеспечения ограниченной гибкости при предоставлении несложных услуг (т.е. при закупках услуг, в отношении которых соображения, касающиеся качества и технического опыта, имеют определенное, но не принципиальное значение).

51. В то же время Рабочая группа, возможно, пожелает принять во внимание результаты продолжительных обсуждений по этим вопросам в ходе разработки Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках, а также учесть эти соображения при принятии любого решения о возобновлении обсуждений.

D. Оценка и сопоставление тендерных заявок и использование закупок для содействия достижению целей промышленной, социальной и экологической политики

52. Критерии оценки тендерных заявок установлены в пункте 4 статьи 34 Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках, в котором предусматривается, что критерии определения наиболее выгодной тендерной заявки могут допускать использование закупок для содействия достижению промышленных, социальных и экологических целей. Такие цели могут охватывать содействие развитию национальной промышленности (на основе исключения иностранных поставщиков, предоставления преференций и использования в ограниченном числе случаев закупок из одного источника). Применяемые критерии могут также предусматривать учет валютных последствий. Предусматриваются четкие меры контроля, с тем чтобы обеспечить такие критерии оценки, которые являются объективными, поддающимися количественной оценке и о которых поставщики заранее информируются.

53. По мнению некоторых наблюдателей, такие критерии могут оказать отрицательное воздействие на эффективность и экономичность закупок, однако они играют важную роль во внутренней политике принимающих Типовой закон государств. Кроме того, отмечается, что рассматриваются такие понятия, как региональные, а также национальные цели. Поэтому выдвигаются предложения о том, чтобы внести в Типовой закон определенные изменения для обеспечения достижения лучшего баланса между задачами в области максимизации экономии и эффективности закупок и другими политическими целями.

54. Поскольку возникают различные вопросы, касающиеся эффективности преференций и их воздействия на транспарентность, Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, существуют ли какие-либо основания, которые могут оправдывать рассмотрение вопроса о преференциях в целом и, в частности, вопроса о том, следует ли предусмотреть какие-либо максимальные преференции в Типовом законе (выраженные в стоимостном эквиваленте, в виде обязательных требований или каким-либо иным образом) или же включить соответствующие рекомендации в Руководство по принятию. Если Рабочая группа пожелает провести подобный обзор роли социально-экономических целей в сфере публичных закупок, она, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о целесообразности установления в целях обеспечения большей

транспарентности соответствующих ограничений на использование таких критериев оценки, как теневые валютные курсы и соображения, связанные со встречной торговлей (которые являются допустимыми в соответствии со статьей 34(4)(d) Типового закона). Рабочая группа, возможно, пожелает также рассмотреть вопрос о целесообразности распространения положений статьи 34 Типового закона, которая разрешает использовать преференции в пользу местных (внутренних) поставщиков, также и на региональных поставщиков. Кроме того, Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о целесообразности обновления Руководства по принятию, в котором рассматриваются критерии, разрешающие проводить оценку и сопоставление тендерных заявок с учетом других политических соображений, и в котором указывается, что способность принимающих Типовой закон государств предоставлять преференциальный режим может также ограничиваться их членством в международных и региональных организациях, с тем чтобы предусмотреть более подробные рекомендации о дополнительных критериях, касающихся преференций, которые принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают предусмотреть.

Е. Средства правовой защиты и принудительное исполнение

Масштабы текущего использования и соответствующие положения международных и внутренних режимов

55. Эффективная система мониторинга и принудительного исполнения правил о закупках считается одним из важных элементов транспарентной системы закупок, обеспечению которой может содействовать возможность обжалования решений по инициативе отдельных поставщиков. Соответствующие положения предусмотрены в режиме ЕС, в СПЗ, НАФТА и в проекте предложений по СФТАА, общим элементом которых является требование об обжаловании решений независимым органом. Не имеющие обязательной силы принципы АТЭС о правительственных закупках также содержат положения о механизме подачи жалоб поставщиком, хотя это положение является гибким и не имеет обязательной силы. Единые руководящие принципы, согласованные многосторонними банками развития для оценки адекватности систем закупок заемщиков, также предусматривают определенную систему обжалования решений независимым органом, и Всемирный банк рекомендует использовать эту систему тем организациям, которые применяют Типовой закон ЮНСИТРАЛ.

56. Тем не менее между государствами отмечаются существенные различия в подходах к принудительному исполнению и, в частности, в том, в какой степени предусматривается возможность для проведения обжалования по инициативе поставщика. В Соединенных Штатах Америки, например, уже давно существует система обжалования решений в специализированных органах и судах. В то же время в Соединенном Королевстве и в странах, в которых используется британская модель, не существует какого-либо общего законодательного положения о таком обжаловании (за исключением случаев, когда это требуется в соответствии с международными обязательствами и при условии соблюдения процедур обжалования в судебном порядке). Во Франции предусмотрены административные санкции за нарушение законодательства о закупках

государственными органами, и соответствующие разбирательства проводятся в административном суде. В других странах гражданского права, например в Бразилии, предусмотрена определенная комбинация обжалования в административном порядке, включая возможное приостановление процедур закупок, и обжалования в судебном порядке решений о закупках в обычных судах и в рамках специального уголовного разбирательства в случае нарушения законодательства о закупках закупающими организациями.

Положение в соответствии с Типовым законом ЮНСИТРАЛ о закупках и возможный охват положений об обжаловании

57. В настоящее время положения об обжаловании содержатся в статьях 52–57 Типового закона. Эти положения носят ограниченный характер, и в сноске к тексту указывается, что принимающие Типовой закон государства могут не включать все или некоторые из этих статей. Предлагаемые в Типовом законе решения ограничиваются общими рекомендациями и оставляют за принимающими Типовой закон государствами значительную свободу действий в отношении применения Типового закона. В Типовом законе, например, не рассматривается вопрос о независимости административного органа по обжалованию, не рассматривается вопрос о форме обеспечительных мер (которые могут включать постановления или рекомендации) и не содержится положений о судебном или квазисудебном разбирательстве. Не содержится также положения, создающего право на обжалование в судебном порядке, хотя статья 57 разрешает принимающим Типовой закон государствам, в которых предусматривается возможность обжалования в судебном порядке, включать в сферу компетенции соответствующих судов рассмотрение исков по делам о закупках.

Принципиальные варианты

58. В отношении расширения положений об обжаловании выдвигаются, например, следующие предложения:

g) следует ли сформулировать более четкую рекомендацию в отношении включения положений об обжаловании в национальное законодательство и порядка их применения, а также сформулировать дополнительные рекомендации, включая проекты типовых положений, в Руководстве по принятию?

h) следует ли усилить положения об обжаловании в административном порядке, например за счет включения положения о независимости процесса обжалования?

i) следует ли включить более подробные положения и рекомендации в отношении процедуры обжалования в судебном порядке, в том числе относительно полномочий судов и сроков обжалования, возможности отмены необоснованных решений о закупках и применимых обеспечительных мер?

59. В дополнение к этим вопросам Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть целесообразность пересмотра положений о сфере применения, касающихся исключений из правил о проведении обжалования (статья 52(2)).

Е. Другие вопросы

Альтернативные методы закупок

60. Высказываются предложения о том, что, возможно, целесообразно проанализировать необходимость и условия использования некоторых "альтернативных методов закупок", предусмотренных в главе V Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках, с тем чтобы рассмотреть основания для беспокойства, выраженного некоторыми многосторонними кредитными учреждениями и другими органами в связи с тем, что некоторые из таких методов являются излишними. Хотя в Типовом законе отмечается, что принимающим Типовой закон государствам нет необходимости и, возможно, нецелесообразно предусматривать все такие методы, Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о необходимости пересмотра положений, касающихся некоторых альтернативных методов.

61. В отношении конкретных методов выдвигаются следующие предложения: "двухэтапные торги" (статья 46) вместо отнесения к категории "альтернативных методов" можно было бы рассматривать в качестве одной из форм открытых торгов, направленной на уточнение спецификаций в ходе первого этапа процедур торгов для обеспечения транспарентности отбора в ходе второго этапа. Во-вторых, отмечается, что различные другие методы, помимо процедур открытых торгов, возможно, получили на практике более широкое применение, чем ожидалось, и поэтому можно было бы ограничить основания для применения таких методов или же установить требования в отношении обоснования необходимости их применения или же сузить охват такого обоснования. Так, например, основания для применения "торгов с ограниченным участием" (статьи 20 и 47), включающие "несоизмеримость расходов на другие процедуры" и "ограниченное число поставщиков" можно было бы ограничить только первой категорией, а основания для использования "закупок из одного источника" можно было бы ограничить таким образом, чтобы они включали только соображения, обусловленные внешними факторами, например передачу технологии, неясные цены или встречную торговлю (как это в настоящее время предусматривается в соответствии со статьей 22(2) Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках). Кроме того, в Типовой закон можно было бы включить требование о необходимости обоснования использования процедур "запроса предложений" и "конкурентных переговоров" (статьи 48 и 49).

Участие общин в закупках

Справочная информация: участие общин и положения Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках

62. В Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках не рассматриваются вопросы, касающиеся этапа проекта закупок, связанного с исполнением договора. Высказывается мнение о том, что наиболее эффективным методом осуществления проекта в некоторых случаях может быть непосредственное участие пользователей (этот метод именуется участием общин). Такие пользователи заинтересованы в том, чтобы обеспечить высокое качество исполнения работ, которые их непосредственно затрагивают. Так, например,

участие общин может способствовать обеспечению устойчивости поставок услуг в секторах, которые не являются привлекательными для более крупных компаний, например в сфере здравоохранения, поддержки сельскохозяйственных производителей и неформального образования. Преимуществами такого метода являются, в частности, повышение качества конечного продукта, поскольку местное население заинтересовано в обеспечении надлежащих стандартов и своевременном завершении работ, а также снижение вероятности возникновения споров и сокращение бюрократических задержек в результате применения менее формальных процедур. Существуют также другие потенциальные преимущества, включая создание рабочих мест для местного населения в результате использования трудоемких технологий, использование местных знаний и практического опыта, а также местных материалов, стимулирование местных предпринимателей и совершенствование отчетности муниципальных органов, что может соответствовать целям социальной политики принимающих Типовой закон государств.

63. Как показывает опыт, методы, основанные на участии общин, успешно применяются при осуществлении небольших строительных проектов (например при установке нижних камер канализационных систем в сельской местности), в системах распределения основных пищевых продуктов и организации медицинского обслуживания (например для матерей и младенцев).

64. Тем не менее в случае участия общин могут возникать также определенные проблемы (и, как показывает опыт, участие общин сопряжено с неприемлемым уровнем субъективности, что может быть причиной злоупотреблений). Во-первых, участие общин может оказаться наиболее эффективным в том случае, если проекты осуществляются организациями, которые неправомочны заключать договоры в данном государстве. Во-вторых, возникает риск того, что масштабы проекта могут превысить потенциальные возможности заинтересованных общин, требуется провести исследование для обеспечения соответствия используемых методов и материалов местным условиям, может возникнуть дефицит наличных средств, а также проблемы, связанные с ведением отчетности, обеспечением подотчетности и предупреждением злоупотреблений. Поэтому, возможно, потребуется обеспечить техническую помощь и привлечь управляющего проектом для избежания подобных рисков, однако все это может быть сопряжено со значительными расходами.

Масштабы текущего использования и соответствующие положения международных и внутренних режимов

65. Существующие системы закупок, как отмечается, могут предусматривать различные формы участия общин в процессе закупок.

66. Требования в отношении участия населения, например на основе привлечения местных общин, могут быть одним из критериев для выбора метода закупок или для принятия решения о заключении договора. С другой стороны, участники торгов могут предлагать свои наиболее оптимальные решения, включая участие общин, если они того пожелают, и впоследствии может проводиться сопоставление таких решений, или же условия осуществления могут предусматривать привлечение местной рабочей силы или использование местных материалов, или же часть бюджета проекта может быть

зарезервирована для обеспечения участия общин. Наконец, общинам могут предоставляться дотации, например для оказания им помощи в заключении договоров о закупках. Вместе с тем отмечается также, что общины, в интересах которых принимающие Типовой закон государства будут стремиться осуществить такие проекты, могут оказаться либо не в состоянии (юридически или в финансовом отношении), либо не заинтересованы в заключении договоров или в представлении заявок.

67. Поскольку участие общин может быть сопряжено с дополнительными расходами, единственным методом достижения желаемых целей, как отмечается, могут оказаться закупки из одного источника.

Принципиальные варианты

68. Вопрос об участии общин конкретно не рассматривается в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках, однако его положения являются достаточно гибкими и разрешают применять некоторые из описанных выше механизмов. Тем не менее Рабочая группа, возможно, пожелает обсудить вопрос о целесообразности непосредственного рассмотрения вышеуказанных вопросов в Типовом законе и в сопровождающем его Руководстве по принятию. Рабочая группа, возможно, пожелает обсудить вопрос о целесообразности рассмотрения в типовых положениях или правилах, а не в самом законодательстве, таких вопросов, как доля средств, которые могут быть зарезервированы, уровень преференций, нормы обязательного использования местной рабочей силы, безработного населения или представителей групп меньшинств, а также необходимое законодательство для предоставления незарегистрированным ассоциациям или группам права заключать договоры.

Упрощение и стандартизация Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках

69. Некоторые принимающие Типовой закон государства, как отмечается, решили не включать некоторые более подробные положения Типового закона, постановив, что они не являются необходимыми для законодательства соответствующих государств. Кроме того, высказывается мнение о том, что, возможно, целесообразно пересмотреть структуру изложения Типового закона, с тем чтобы оказать помощь принимающим Типовой закон государствам в формулировании внутреннего законодательства.

70. Поэтому Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть – с учетом соответствующего изменения перечня вопросов, изложенных выше в настоящей записке, а также в документе A/CN.9/WG.I/WP.31, – вопрос о необходимости совершенствования структуры Типового закона и упрощения его содержания, например, в результате определенного изменения порядка изложения или исключения необоснованно подробных положений. Высказывается, в частности, мнение о том, что некоторые положения, содержащиеся в настоящее время в тексте Типового закона, можно было бы перенести в приложение к Типовому закону или включить в типовые положения, которые можно было бы предусмотреть в Руководстве по принятию. В качестве примеров можно упомянуть статью 7(3), в которой содержится перечень информации, которая должна содержаться в предквалификационных документах, статью 25 о содержании приглашений к участию в торгах и приглашении к

предквалификационному отбору, статью 27 о содержании тендерной документации, статью 38 о содержании запросов предложений услуг в соответствии с основным методом закупок услуг, а также статью 48(4) о содержании запроса предложений в соответствии с процедурой запроса предложений.

Легализация документов

Справочная информация

71. В некоторых случаях закупающие организации требуют легализации документов всеми теми, кому необходимо продемонстрировать свои квалификационные данные для участия в процедуре закупок (например, если в рамках торгов используется предквалификационная процедура), что может потребовать от поставщиков значительных затрат времени и средств. Помимо оказания такого сдерживающего воздействия возросшие и накладные расходы поставщиков могут быть полностью или частично перенесены на закупающие организации.

Положение в соответствии с Типовым законом ЮНСИТРАЛ о закупках

72. Статья 10 Типового закона предусматривает, что, если закупающая организация требует легализации документов, она не устанавливает каких-либо требований, помимо тех, которые предусматриваются общим законодательством, относящимся к легализации документов данной категории. В то же время в этой статье не предусмотрено никаких ограничений в отношении права закупающей организации требовать легализации документов.

Принципиальные варианты

73. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть целесообразность внесения определенных поправок в статью 10 Типового закона, с тем чтобы предусмотреть право закупающей организации требовать легализации документации только выигравшего поставщика. В таком случае Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о внесении соответствующих изменений, например, в положение о вступлении в силу договора, с тем чтобы учесть возможность невступления договора в силу из-за невыполнения поставщиком такого требования.