

**Генеральная Ассамблея**

Distr.: General

5 June 2009

Russian

Original: English

Комиссия Организации Объединенных Наций**по праву международной торговли**

Сорок вторая сессия

Вена, 29 июня – 17 июля 2009 года

**Доклад Рабочей группы I (Закупки) о работе
ее шестнадцатой сессии (Нью-Йорк, 26-29 мая 2009 года)*****Содержание**

	<i>Пункты</i>	<i>Стр.</i>
I. Введение	1-6	2
II. Организация работы сессии	7-12	3
III. Ход обсуждений и решения	13	4
IV. Рассмотрение предложений относительно пересмотра Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг	14-120	5
A. Предложения относительно главы IV пересмотренного Типового закона (методы закупок с проведением переговоров)	14-120	5
1. Представление предложения	14-30	5
2. Рассмотрение предложения Рабочей группой	31-69	9
3. Рассмотрение Рабочей группой пересмотренного предложения	70-120	20
V. Прочие вопросы	121-123	30
VI. Утверждение доклада Рабочей группы	124	31

* Настоящий документ представлен менее чем за десять недель до открытия сессии, поскольку совещание, являющееся предметом доклада, состоялось позднее установленного срока в десять недель.



I. Введение

1. На своей тридцать седьмой сессии в 2004 году Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли ("Комиссия") поручила подготовку предложений о пересмотре Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг 1994 года ("Типовой закон", A/49/17 и Согг.1, приложение I) своей Рабочей группе I (Закупки). Рабочей группе был предоставлен гибкий мандат на выявление вопросов, которые должны быть рассмотрены в ходе обсуждения, включая вопросы, учитывающие новые виды практики в области публичных закупок, в частности те из них, которые возникают в связи с использованием электронных сообщений (A/59/17, пункт 82). Рабочая группа приступила к подготовке предложений о пересмотре Типового закона на своей шестой сессии (Вена, 30 августа – 3 сентября 2004 года) (A/CN.9/568). На этой сессии она постановила, что на своих следующих сессиях она проведет последовательное углубленное рассмотрение вопросов, которые излагаются в документах A/CN.9/WG.I/ WP.31 и 32 (A/CN.9/568, пункт 10).

2. На своих седьмой – тринадцатой сессиях (Нью-Йорк, 4-8 апреля 2005 года, Вена, 7-11 ноября 2005 года, Нью-Йорк, 24-28 апреля 2006 года, Вена, 25-29 сентября 2006 года, Нью-Йорк, 21-25 мая 2007 года, Вена, 3-7 сентября 2007 года, и Нью-Йорк, 7-11 апреля 2008 года, соответственно) (A/CN.9/575, A/CN.9/590, A/CN.9/595, A/CN.9/615, A/CN.9/623, A/CN.9/640 и A/CN.9/648) Рабочая группа рассматривала следующие темы, касающиеся использования электронных сообщений и технологий в процессе закупок: а) применение электронных средств связи в процессе закупок, включая обмен сообщениями с использованием электронных средств, электронное представление тендерных заявок, вскрытие тендерных заявок, проведение совещаний и хранение информации, а также контроль за их использованием; b) различные аспекты опубликования информации, касающейся закупок, включая возможное расширение нынешней сферы применения статьи 5 и включение положения о публикации информации о будущих возможностях в области закупок; и c) электронные реверсивные аукционы (ЭРА), включая вопрос о том, следует ли их рассматривать в качестве факультативного этапа в рамках других методов закупок или в качестве отдельного метода, критерии их использования, виды охватываемых закупок и процедурные аспекты ЭРА.

3. На своих седьмой, восьмой и десятой – двенадцатой сессиях Рабочая группа дополнительно рассмотрела вопросы о тендерных заявках с аномально заниженной ценой (АЗЦ), в том числе об их раннем обнаружении в процессе закупок и о предотвращении негативных последствий представления таких заявок.

4. На своих тринадцатой и четырнадцатой (Вена, 8-12 сентября 2008 года) сессиях Рабочая группа провела углубленное рассмотрение вопроса о рамочных соглашениях. На своей тринадцатой сессии Рабочая группа также обсудила вопрос о списках поставщиков и приняла решение не рассматривать этой темы в Типовом законе по причинам, которые будут приведены в Руководстве по принятию. На своей четырнадцатой сессии Рабочая группа провела также углубленное рассмотрение вопроса о средствах правовой защиты и принудительном исполнении и обсудила тему коллизии интересов.

5. На своей пятнадцатой сессии (Нью-Йорк, 2-6 февраля 2009 года) Рабочая группа завершила первое чтение пересмотренного текста Типового закона, за исключением главы IV. Она отметила также, что некоторые положения требуют дополнительного изучения для обеспечения, в частности, их согласования с соответствующими международными документами.

6. На своих тридцать восьмой – сорок первой сессиях в 2005-2008 годах, соответственно, Комиссия выражала признательность Рабочей группе за результаты, достигнутые в ее работе, и подтверждала свою поддержку проводимого обзора и отражения в Типовом законе новой практики и методов закупок (A/60/17, пункт 172, A/61/17, пункт 192, A/62/17, Часть первая, пункт 170, и A/63/17, пункт 307). На своей тридцать девятой сессии Комиссия рекомендовала Рабочей группе, чтобы в процессе обновления Типового закона и Руководства по его принятию ("Руководство") она принимала во внимание вопросы коллизии интересов, а также рассмотрела вопрос о том, оправданно ли включение в Типовой закон каких-либо специальных положений, регулирующих эти аспекты (A/61/17, пункт 192). На своей сороковой сессии Комиссия рекомендовала Рабочей группе принять конкретную повестку дня для ее следующих сессий, с тем чтобы ускорить проводимую работу (A/62/17, Часть первая, пункт 170). На своей сорок первой сессии Комиссия предложила Рабочей группе предпринять усилия по ускорению завершения данного проекта, с тем чтобы создать возможность для окончательной доработки и принятия пересмотренного Типового закона вместе с Руководством по принятию в течение разумных сроков (A/63/17, пункт 307).

II. Организация работы сессии

7. Рабочая группа, в состав которой входят все государства – члены Комиссии, провела свою шестнадцатую сессию в Нью-Йорке 26-29 мая 2009 года. В работе сессии приняли участие представители следующих государств – членов Рабочей группы: Австрия, Беларусь, Болгария, Венесуэла (Боливарианская Республика), Гватемала, Германия, Гондурас, Греция, Египет, Иран (Исламская Республика), Испания, Италия, Камерун, Канада, Кения, Китай, Мадагаскар, Марокко, Мексика, Пакистан, Парагвай, Республика Корея, Российская Федерация, Сенегал, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Соединенные Штаты Америки, Франция, Чешская Республика и Южная Африка.

8. На сессии присутствовали наблюдатели от следующих государств: Афганистан, Бангладеш, Бельгия, Индонезия, Иордания, Святейший Престол, Турция, Филиппины, Хорватия и Швеция.

9. На сессии присутствовали также наблюдатели от следующих международных организаций:

а) *система Организации Объединенных Наций*: Всемирная торговая организация и Всемирный банк;

б) *межправительственные организации*: Европейская комиссия и Организация экономического сотрудничества и развития;

с) *приглашенные международные неправительственные организации*: Американская ассоциация адвокатов, Институт международного права, Международная ассоциация адвокатов, Международная федерация инженеров-консультантов (МФИК), Международный союз адвокатов и Форум по международному коммерческому арбитражу (ФМКА).

10. Рабочая группа избрала следующих должностных лиц:

Председатель: г-н Торе ВИБЕН-НИЛЬССОН¹ (Швеция)

Докладчик: г-жа Лигия ГОНСАЛЕС ЛОСАНО (Мексика).

11. На рассмотрении Рабочей группы находились следующие документы:

- а) аннотированная предварительная повестка дня (A/CN.9/WG.I/WP.67);
- б) возможные изменения в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг – история разработки ряда положений Типового закона 1994 года и подход к вопросам, возникающим в связи с некоторыми из этих положений, в международно-правовых документах, регулирующих публичные закупки (A/CN.9/WG.I/WP.68 и Add.1);
- с) возможные изменения в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг – пересмотренный текст Типового закона (A/CN.9/WG.I/WP.69 и Add.1-5).

12. Рабочая группа утвердила следующую повестку дня:

- 1. Открытие сессии
- 2. Выборы должностных лиц
- 3. Утверждение повестки дня
- 4. Рассмотрение предложений относительно пересмотра Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг
- 5. Прочие вопросы
- 6. Утверждение доклада Рабочей группы.

III. Ход обсуждений и решения

13. На своей шестнадцатой сессии Рабочая группа продолжила работу по подготовке предложений о пересмотре Типового закона. Рабочая группа рассмотрела предложения относительно статьи 40 пересмотренного Типового закона, касающейся предложенного нового метода закупок – конкурентного диалога. Рабочая группа согласовала принципы, на которых должны строиться соответствующие положения, а также значительную часть текста, как это отражено в настоящем докладе, и просила Секретариат пересмотреть положения для приведения текста в соответствие с остальной частью Типового закона. Секретариату было также поручено разработать для рассмотрения на более позднем этапе новые положения для главы I, например, положения, касающиеся запросов о выражении заинтересованности и аннулирования закупок. Рабочая

¹ Избран в личном качестве.

группа также просила Секретариат внести, с учетом положений о конкурентном диалоге, поправки в ряд положений главы I, например, в положения, касающиеся отчета о процедурах закупок, конфиденциальности, критериев оценки и публичного уведомления о заключении договоров о закупках, а также в положения главы II, касающиеся разъяснений и изменений в тендерной документации.

IV. Рассмотрение предложений относительно пересмотра Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг

A. Предложения относительно главы IV пересмотренного Типового закона (методы закупок с проведением переговоров)

1. Представление предложения

14. На рассмотрение Рабочей группы было представлено предложение относительно главы IV пересмотренного Типового закона, внесенное делегациями Австрии, Соединенного Королевства, Соединенных Штатов Америки и Франции и озаглавленное "Статья 40. Запрос предложений с проведением конкурентных переговоров".

15. Одна из делегаций – авторов предложения, представляя его, отметила, что оно основано на предложении об объединении статей 48 и 49 Типового закона 1994 года, которое было представлено Рабочей группе на ее предыдущей сессии. Было отмечено, что на той сессии Рабочая группа постановила отложить рассмотрение главы IV на более позднее время (A/CN.9/668, пункты 209-212). Было указано, что это предложение представляется в качестве основы для обсуждения Рабочей группой вопроса о конкурентных переговорах.

16. Было отмечено, что Типовой закон 1994 года содержит положения о конкурентных переговорах (статья 49), которые, как было сочтено, не устанавливают достаточного регулирования таких переговоров с точки зрения обеспечения прозрачности и равного режима в отношении всех участников. Учитывая потенциальные экономические выгоды проведения конкурентных переговоров при закупках сложных работ и услуг, делегации – авторы предложения подчеркнули необходимость того, чтобы в Типовом законе была предусмотрена возможность использования этого метода закупок. Сторонники этой точки зрения признали, что конкурентные переговоры предполагают значительную свободу действий закупающих организаций в процессе принятия решений и поэтому, возможно, сопряжены с более высоким риском коррупции и злоупотреблений, чем другие менее гибкие процедуры. Вместе с тем было сообщено, что ценность этого метода закупок состоит в его выгодности для закупающей организации, поскольку он позволяет ей наилучшим образом удовлетворить свои потребности в закупках, и поэтому использование такого метода принесет пользу как развитым, так и для развивающимся странам. Было также подчеркнуто, что следует принимать во внимание издержки, связанные с отсутствием возможности проведения таких переговоров.

17. Было отмечено, что в связи с повышенным риском коррупции и злоупотреблений при использовании этого метода требуется соответствующая нормативная база, а также соответствующая вспомогательная институциональная основа, включающая, в частности, следующие элементы: положения и институты, призванные бороться со взяточничеством; независимые системы ревизий; наличие активного гражданского общества (включая надзор со стороны средств массовой информации); наличие политической системы, реагирующей на случаи злоупотреблений; наличие надежной системы средств правовой защиты, позволяющей возмещать ущерб; наличие эффективной системы урегулирования коллизий интересов; и наличие хорошо подготовленных и компетентных сотрудников, занимающихся закупками. Иначе говоря, была подчеркнута необходимость обеспечения эффективного руководства и высокого уровня управления.

18. Была подчеркнута важность сохранения необходимой гибкости и свободы действий для закупающей организации при использовании данного метода закупок, что увеличивает преимущества этой процедуры. Было выражено общее мнение, что в то же время этот метод закупок должен предусматривать гарантии против злоупотреблений и ненадлежащего использования. Было отмечено, что эти гарантии могут быть установлены в различных формах, например: а) требование о публичном уведомлении об основных решениях, принимаемых в начале, в ходе и в конце процедур закупок, например об изменении критериев или спецификаций; б) конкретное описание условий использования; в) определение минимального числа участников, с которыми должны проводиться переговоры; г) установление формата переговоров (например, должна ли допускаться возможность проведения как одновременных, так и последовательных переговоров? Было отмечено, что по мнению делегаций – авторов предложения одновременные переговоры обеспечивают наиболее выгодные результаты и равный режим в отношении всех участников и поэтому являются предпочтительными); д) процедуры, регулирующие представление наилучших и окончательных оферт (НОО), включая решение вопроса о разрешении проведения одного или нескольких раундов представления НОО; е) определение правил, касающихся спецификаций и критериев оценки, включая степень разрешенных изменений; и ж) составление всеобъемлющих отчетов.

19. Было отмечено, что помимо необходимости установления минимальных гарантий при использовании данного метода закупок, необходимо также признать тот факт, что одних только процедурных защитных мер будет недостаточно, если они не будут подкреплены соответствующими институциональными и нормативными рамками, о чем подробно говорилось в пункте 17 выше. В этой связи был упомянут опыт такой организации, как Всемирный банк, который оказывал техническое содействие в проведении реформы систем закупок. Этот опыт показывает, что установление институциональных рамок и гарантий, являющихся необходимым условием для использования данного метода, оказалось одной из наиболее сложных проблем при проведении реформы. В связи с этим было отмечено, что наличие надежных защитных мер против нарушений при закупках необходимо при использовании любых методов закупок и что в ряде государств в последние годы были проведены важные реформы, направленные на установление таких мер.

20. Было отмечено, что при обсуждении разных аспектов данного метода закупок не следует упускать из вида тот контекст, в котором он рассматривается в Типовом законе, а именно тот факт, что конкурентные переговоры являются одним из методов, которым может воспользоваться закупающая организация. Было разъяснено, что в соответствии с пересмотренным Типовым законом закупающая организация будет обязана выбрать тот метод закупок, который является наиболее пригодным с учетом конкретных обстоятельств. Было также отмечено, что, поскольку конкурентные переговоры, как правило, сопряжены с обременительными и требующими больших затрат времени процедурами, их следует использовать только в надлежащих случаях, а не для закупок простых товаров, которые обычно приобретаются путем проведения торгов. Они, как было указано, подходят для закупок в тех случаях, когда требуется индивидуальное решение (был приведен пример информационной системы для архивирования юридических документов, которая должна обеспечивать долгосрочный доступ) и когда основным вопросом является техническое совершенство.

21. С другой стороны, было отмечено, что это предложение подходит не для всех ситуаций, в которых может потребоваться проведение переговоров, например для ситуаций, упомянутых в статье 19(1)(d) и (2) Типового закона 1994 года, особенно в контексте срочных закупок. Было также подчеркнуто, что в пересмотренном Типовом законе следует уточнить условия использования каждого метода закупок, предусматривающего проведение переговоров.

22. Было отмечено, что предложенный метод закупок часто включает следующие этапы: а) факультативный запрос о выражении заинтересованности (ЗВЗ); b) публикацию условий и порядка привлечения предложений, а также, при проведении предквалификационного отбора, условий такого отбора; c) определенный вид предквалификационного или предварительного отбора, особенно в тех случаях, когда ожидается, что заинтересованность в участии выразит больше кандидатов, чем их оптимальное число; d) направление запроса предложений (ЗП) тем кандидатам, которые были отобраны для переговоров; e) проведение одновременного конкурентного диалога; f) завершение переговоров с запросом НОО; и g) вынесение решения о заключении договора.

23. Было разъяснено, что ЗВЗ должен носить факультативный характер для выяснения, когда это необходимо, вопроса о том, каким образом рынок может отреагировать на потребности закупающей организации. Было также отмечено, что ЗВЗ никоим образом не обязывает закупающую организацию осуществить закупки, а также не предоставляет никаких прав поставщикам или подрядчикам, ответившим на ЗВЗ. Была высказана обеспокоенность в связи с тем, что в некоторых правовых системах термин ЗВЗ используется для описания обязательного этапа, необходимого для начала конкурентных переговоров. Во избежание недопонимания было высказано мнение о том, что в рассматриваемом предложении следует использовать иной термин. (По этому же вопросу см. далее пункты 38-44.)

24. В то же время было разъяснено, что на этапе опубликования условий и порядка привлечения предложений, а также (если проводится предквалификационный отбор) условий такого отбора потребности закупающей организации, как правило, определяются в общем виде (как показатели производительности/результативности). Было отмечено, что обычно эти условия

уточняются в ходе переговоров, однако в некоторых случаях они могут быть более конкретными с самого начала. Было указано, что, с другой стороны, критерии оценки и относительное значение, придаваемое каждому из них, должны быть определены, причем они не подлежат изменению в течение всего процесса закупок.

25. Было также отмечено, что проведение до переговоров предквалификационного отбора для оценки компетентности и способности поставщиков или подрядчиков удовлетворить потребности закупающей организации обычно считается хорошей практикой. В этой связи было указано, что предквалификационные процедуры могут быть связаны с предварительным отбором в том смысле, что из всех прошедших эти процедуры кандидатов для проведения переговоров отбираются три или пять поставщиков с наилучшими предложениями. Вместе с тем было подчеркнуто, что закупающая организация должна предусматривать эту возможность с самого начала процедур закупок и раскрывать критерии и порядок предварительного отбора, которые должны быть объективными и не носить дискриминационного характера. Что касается оптимального числа участников, то было отмечено, что переговоры с более чем пятью кандидатами являются очень обременительными и неэффективными на практике, что это число, как правило, является максимальным числом участников и что желательным минимальным числом являются три участника. Было высказано мнение, что решение об определении максимального числа поставщиков, с которыми закупающая организация будет вести переговоры, должно быть оставлено на усмотрение самой закупающей организации.

26. Было также разъяснено, что ЗП адресуется всем поставщикам, допущенным до переговоров, что им предоставляется время для подготовки своих предложений и что после представления предложений переговоры проводятся одновременно со всеми оставшимися участниками. Было отмечено, что для обеспечения сопоставимых результатов переговоры проводятся с каждым поставщиком комитетом в составе одних и тех же сотрудников закупающей организации. Было сочтено, что использование таких комитетов является не только эффективной, но и полезной антикоррупционной мерой. Была подчеркнута важность применения на этапе переговоров равного режима ко всем участникам. Было отмечено, что на практике равный режим означает, например, что одна и та же тема параллельно обсуждается с участниками в течение одного и того же времени.

27. Было разъяснено, что конкурентные переговоры могут включать несколько раундов или этапов, к моменту окончания которых можно уточнить спецификации и дать возможность участникам изменить свои предложения с учетом как уточненных спецификаций, так и вопросов и замечаний, сформулированных проводящим переговоры комитетом в ходе переговоров. Некоторые участники могут принять решение о прекращении участия в дальнейших переговорах или могут быть исключены из дальнейших переговоров самой закупающей организацией, если она сочтет их неспособными удовлетворить ее потребности. По завершении переговоров оставшимся участникам предоставляется равная возможность представить НОО на основе их предложений.

28. В ответ на вопрос о том, является ли цена предметом переговоров, было отмечено, что на первоначальном этапе предварительная цена указывается во

всех случаях и что окончательная цена всегда включается в НОО. Хотя основной темой переговоров являются, как правило, технические аспекты, в некоторых случаях не удастся провести различие между ценовыми и неценовыми критериями. Было указано, что вариант проведения переговоров по цене исключать не следует, особенно в тех случаях, когда рыночные условия позволяют закупающей организации и даже поощряют ее использовать цену в качестве переговорного фактора. Вместе с тем было подчеркнуто, что цена и любая другая конфиденциальная коммерческая информация одного поставщика никогда не должна раскрываться другому поставщику.

29. В ответ на заданный вопрос делегации – авторы предложения подтвердили, что общий использованный в предложении подход соответствует Соглашению ВТО о правительственных закупках (СПЗ) и временному СПЗ 2006 года², хотя положения, допускающие уменьшение числа участников, будут подробно рассмотрены, когда Рабочая группа перейдет к обсуждению соответствующих разделов предложения. Было отмечено, что во временное СПЗ 2006 года не были включены некоторые требования действующего СПЗ и что это указывает на стремление облегчить использование переговоров в ходе закупок.

30. В ответ на другой вопрос было разъяснено, что предложение не предназначено для замены положений Типового закона, касающихся средств правовой защиты. В этой связи было отмечено, что претензии поставщиков или подрядчиков, исключенных из дальнейшего процесса, должны рассматриваться в соответствии с применимыми положениями Типового закона.

2. Рассмотрение предложения Рабочей группой

31. Рабочая группа приступила к пунктному рассмотрению предложения, отметив, что оно основано на объединении национальных положений и не представляет собой международного текста.

Пункт 1

32. Предложенный пункт 1, в котором рассматриваются условия использования процедуры, гласил следующее:

"1) [При условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, может назначать утверждающий орган)] закупающая организация может проводить закупки с помощью запроса предложений (ЗП) с проведением конкурентных переговоров, если для закупающей организации практически невозможно сформулировать подробное описание или подробные спецификации объекта закупок, поскольку:

а) в силу технического характера объекта закупок закупающей организации будет необходимо предложить поставщикам представить несколько предложений для согласования цены или технических усовершенствований;

б) характер или уровень развития соответствующего сектора поставщиков или подрядчиков в значительной степени неизвестны или

² На дату подготовки настоящего доклада с документом GPA/W/297 можно ознакомиться по адресу http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gp_gpa_e.htm.

являются таковыми, что закупающей организации придется в первую очередь потребовать от этого сектора предоставления существенного объема исходной информации для того, чтобы она могла подготовить окончательный вариант спецификаций или описания объекта закупок;

с) объект закупок или метод поставки, выбранный закупающей организацией, [является сложным и] включает много аспектов и может потребовать обеспечения высокой степени индивидуализации;

d) объект закупок является [сложным и] динамичным, а срок действия договора достаточно продолжительным, что может повлечь за собой изменение спецификаций в течение срока действия договора [для отражения технических новшеств]; или

e) соответствующий сектор поставщиков или подрядчиков не имеет [единого] [одинакового] подхода к определению цены или поставке объекта закупок".

33. В отношении условий использования этой процедуры высказаны следующие замечания:

a) была подчеркнута необходимость определения условий в тексте Типового закона (а не в Руководстве по принятию) как важнейшей гарантии в связи с использованием этой процедуры. В этом отношении было отмечено, что условия должны отражать виды закупок, для которых эта процедура будет надлежащей;

b) был задан вопрос относительно необходимости утверждения вышестоящим органом (о котором говорится в квадратных скобках в вводной части), а также о том, должен ли этот орган осуществлять надзор за процедурой. Представившие предложение делегации подчеркнули необходимость наличия независимого учреждения, которое может запрещать использование конкурентных переговоров на основании критериев, изложенных в пункте 17 выше, в том случае, если у закупающей организации нет соответствующей институциональной базы, возможностей и условий для соблюдения объективности. Другие делегации поставили вопрос о том, оправдано ли такое требование об утверждении, которое может быть обременительным и связанным с большими расходами. Они также задали вопрос о том, будет ли роль этого учреждения заключаться в оценке стандартов управления и руководства в соответствующем государстве или же в оценке этих стандартов в закупающей организации, или в обосновании использования конкурентных переговоров на индивидуальной основе. В этой связи была высказана обеспокоенность по поводу того, что на практике утверждающее учреждение будет полагаться на опыт закупающей организации в отношении выбора этой процедуры, поэтому такая защитная мера может носить иллюзорный характер. С другой стороны, было отмечено, что исключение требования об утверждении может нанести ущерб использованию открытых торгов как основного метода закупок, а также может воспрепятствовать использованию этой процедуры как таковой. После обсуждения было решено заключить требование об утверждении в квадратные скобки в качестве варианта для законодателя, а в Руководстве разъяснить важность этого положения, а также необходимость эффективного надзора за осуществлением этой процедуры;

с) был задан вопрос о том, следует ли включить в вводные положения ссылку на "подробное" описание объекта закупок и "подробные" спецификации (являющиеся частью этого описания). С одной стороны было отмечено, что отсутствие такого термина может привести к чрезмерному использованию этого метода, когда это не обосновано (при отсутствии надлежащей подготовки к закупкам); с другой стороны было указано, что закупающей организации будет необходимо указать определенные подробности при составлении базисного функционального описания и что, таким образом, соответствующая оговорка не позволит сколь-либо реально уточнить основной вопрос о том, является ли "практически возможным" составление надлежащего описания и спецификаций. Другие делегации высказали мнение, что если можно составить функциональные, а не технические спецификации, то не возникает никакой необходимости использовать метод, целью которого является определение решений в рамках самой процедуры. Согласившись с тем, что в любом случае описание должно быть достаточно четким для получения оферт, отвечающих потребностям закупающей организации, при том, что требование к спецификациям, необходимым для проведения торгов, по-прежнему выполнено не будет, Рабочая группа отложила на более поздний срок окончательное рассмотрение этого вопроса;

d) что касается подробных условий использования, изложенных в подпунктах (a)-(e) предложенного текста, то было высказано мнение, что эти условия, возможно, не полностью согласуются друг с другом и с основным требованием вводной части и что их перечень не является (и не может являться) исчерпывающим. Были заданы следующие вопросы: i) может ли подпункт (a) фактически разрешать согласование цены и технических усовершенствований, а не согласование решений; ii) может ли указанный в подпункте (b) порядок предусматривать, что информация, способствующая составлению спецификаций, предоставляется закупающей организации без проведения самих переговоров; и iii) может ли ситуация, описанная в подпункте (a) предложенного текста, в большей степени подходить для ЭРА, ситуация в подпункте (b) – для двухэтапных торгов, а ситуация в подпункте (d) – для рамочных соглашений (в отношении этого положения было также отмечено, что разрешение вносить изменения в спецификации, возможно, является отступлением от основных принципов Типового закона). Кроме того, ряд выступавших высказали мнение, что сфера применения подпункта (e) является неясной. Был также задан вопрос о взаимосвязи между предложенным пунктом 1 и предложенным пунктом 13. С учетом этих вопросов было решено переработать формулировку данного пункта для определения общих условий использования на основе условий, изложенных в статье 19(1)(a) Типового закона 1994 года (однако приняв при этом во внимание некоторые основания нетехнического характера, которые, возможно, не позволяют составить точное описание). Было также решено, что некоторые или все подпункты предложения будут включены в Руководство как примеры ситуаций, в которых данная процедура может быть приемлемой.

34. Рабочей группе было представлено пересмотренное предложение по пункту 1 в следующей редакции:

"Условия использования

[При условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, может назначать утверждающий орган)] закупающая организация

может проводить закупки с помощью запроса предложений (ЗП) с проведением конкурентных переговоров, если для закупающей организации практически невозможно сформулировать достаточно полное описание для получения наиболее удовлетворительного решения, отвечающего ее потребностям в закупках".

35. Предложенный текст получил поддержку, при этом согласно пониманию Рабочей группы в Руководстве будет разъяснено, что предложенный текст предоставляет закупающей организации возможность рассматривать более чем одно решение. Было также достигнуто понимание в отношении того, что в Руководстве внимание государств, принимающих Типовой закон, будет обращено на тот факт, что предложенный метод закупок не затрагивает тех переговоров, которые касаются только технических усовершенствований и снижения цены.

36. Наблюдатель от Всемирного банка задал вопрос о том, будет ли в Руководстве разъяснена сфера применения данного метода закупок, т.е. будет ли его использование ограничено закупками некоторых видов услуг и будет ли он также применяться к закупке товаров и работ. Было подтверждено, что в Руководство будут включены примеры соответствующих видов товаров, работ и услуг, к которым применяется данный метод.

37. Была высказана обеспокоенность в связи с тем, что условия использования данного метода закупок совпадают с условиями использования двухэтапных торгов. Рабочая группа решила отложить на более поздний срок рассмотрение этого вопроса и вопроса о двухэтапных торгах. (По этому же вопросу см. далее пункты 50 и 63-66 ниже.)

Пункт 2

38. Предложенный пункт 2 гласит следующее:

"2) Закупающая организация выдает запрос на выражение заинтересованности (ЗВЗ) до выдачи запроса предложений от поставщиков или подрядчиков для выявления минимального числа поставщиков или подрядчиков, у которых она должна запрашивать предложения согласно пункту 3. Уведомление о запросе на выражение заинтересованности должно публиковаться в газете или соответствующем издании по вопросам торговли или в соответствующем техническом или профессиональном журнале, имеющем широкое международное распространение".

39. Был задан вопрос о том, является ли ЗВЗ обязательным или факультативным. Отметив, что возможной целью такого запроса является изучение соответствующего рынка, Рабочая группа решила, что его опубликование должно носить факультативный характер. В этой связи было решено, что первое предложение текста будет сформулировано в разрешительной редакции. Кроме того, второе предложение будет начинаться со слов "Любое уведомление". Предложение о замене первого предложения формулировкой "закупающая организация может начинать процесс проведения конкурентных переговоров посредством опубликования уведомления о ЗВЗ" принято не было. Однако вместо этого предложения было высказано мнение о возможности замены слов "до выдачи запроса..." формулировкой "до начала конкурентных переговоров".

40. Как следствие этого, было также достигнуто согласие о том, что ответ на такое уведомление не должен предоставлять каких-либо прав поставщикам, равно как и обязывать закупающую организацию осуществить привлечение предложений, и что следует включить соответствующую формулировку из статьи 48 (2) текста 1994 года и проекта пересмотренной статьи 6. Что касается формулировки требования об уведомлении, то была подчеркнута необходимость обеспечения соответствия с аналогичными положениями Типового закона (включая положение о том, всегда ли надлежащим является открытое привлечение предложений), а также обеспечения нейтральности текста с технологической точки зрения.

41. Рабочей группе был представлен пересмотренный текст пункта 2 в следующей редакции:

"[Запрос на выражение заинтересованности

2) Закупающая организация [может выдавать] выдает запрос на выражение заинтересованности (ЗВЗ) [в рамках процесса планирования] до [начала закупок согласно настоящему Закону] [начала процедуры конкурентных переговоров]. [Целью такого ЗВЗ может являться ...] Любое уведомление о запросе на выражение заинтересованности должно публиковаться в газете или соответствующем издании по вопросам торговли или в соответствующем техническом или профессиональном журнале, имеющем широкое международное распространение. [Ни уведомление, ни любой ответ не предоставляют каких-либо прав поставщикам или подрядчикам, включая любое право на оценку предложения; равным образом уведомление не обязывает закупающую организацию осуществлять привлечение предложений.]"

42. Рабочая группа отметила, что предложенное понятие ЗВЗ является новой концепцией в Типовом законе. Было высказано мнение, что одна из целей ЗВЗ, состоящая в изучении способности рынка отреагировать на потребности закупающей организации до начала любой процедуры закупок, имеет отношение не только к рассматриваемому методу закупок, но и ко всем методам закупок. В этой связи поддержку получило мнение о включении в пересмотренный Типовой закон самостоятельного положения, позволяющего закупающей организации изучить условия рынка до начала любых закупок. Было отмечено, что в этом положении должны быть указаны цели ЗВЗ и что оно должно быть основано на предложении в пункте 41 выше. Было также высказано мнение о необходимости включения в это положение определения ЗВЗ.

43. Было отмечено, что место этого положения в тексте будет зависеть от преследуемых им целей: если цель состоит в получении помощи рынка для подготовки окончательных спецификаций, то оно должно быть включено в главу IV; если же, с другой стороны, цель заключается в изучении условий рынка в целом до, например, выбора соответствующего метода закупок, то в этом случае положение следует разместить в главе I, например, в предложенной пересмотренной статье 6, и распространить его действие на все методы закупок. Другое предложение заключалось во включении соответствующих положений в сопроводительное Руководство к статье 6.

44. Рабочая группа отложила принятие решения по этому положению и его месту в тексте пересмотренного Типового закона, однако согласилась с тем, что

эта процедура должна носить факультативный характер, а также не должна предоставлять какие-либо права поставщикам или подрядчикам и не должна налагать какие-либо обязательства накупающую организацию (см. далее пункты 54, 55, 70 и 73 ниже).

Пункт 3

45. Рабочей группе был представлен следующий пункт:

"3) Запросы предложений должны направляться такому числу поставщиков или подрядчиков, какое будет сочтено практически целесообразным, однако не менее чем трем поставщикам или подрядчикам".

46. При представлении этого пункта одна из делегаций – авторов предложения отметила, что минимальное число поставщиков, у которых закупающая организация должна запрашивать предложения, может быть разным, но не должно быть большим. Было предложено разъяснить в Руководстве недостатки и трудности ведения переговоров с большим числом участников. В качестве надлежащего минимального числа было поддержано предложение о трех поставщиках или подрядчиках. Вместе с тем был задан вопрос о том, какие варианты будут иметься в распоряжении закупающей организации, если это минимальное число нельзя обеспечить. В связи с этим дополнительную поддержку получило мнение о заимствовании положений из статьи 48 (1) Типового закона 1994 года, в которой говорится о том, что запросы предложений направляются "по возможности" не менее чем трем поставщикам или подрядчикам.

47. Было высказано мнение, что публичное уведомление о закупках и их условиях должно предшествовать этапу, описанному в предложенном пункте 3.

*Последующие пункты на основе проекта статьи 39
в документе A/CN.9/WG.I/WP.69/Add.4*

48. Рабочая группа продолжила рассмотрение различных аспектов предложенного метода закупок на основе проекта статьи 39, изложенного в документе A/CN.9/WG.I/WP.69/Add.4. Согласно пониманию Рабочей группы, описанный в этой статье метод закупок предполагает замену статей 48 и 49 (запрос предложений и конкурентные переговоры) Типового закона 1994 года, а не статьи 46 о двухэтапных торгах.

49. Было высказано мнение, что запрос предложений без проведения переговоров (предусмотренный в качестве варианта в статье 48 Типового закона 1994 года) следует сохранить в пересмотренном Типовом законе в качестве отдельного метода закупок, поскольку он используется в некоторых правовых системах и подтвердил свою эффективность. Рабочая группа отложила на более поздний срок рассмотрение этого вопроса, в том числе вопроса о включении этого метода закупок в качестве альтернативного торгам метода в главу III, а не в главу IV.

50. Было отмечено, что, хотя к предложенному методу закупок и двухэтапным торгам применяются одинаковые условия, основное различие между этими двумя методами закупок заключается в том, в какой степени и каким образом

можно ограничить число участников. Было отмечено, что, хотя ограничение участия и может быть необходимым для процедуры переговоров, внесенное предложение предусматривает чрезмерную свободу действий и недостаточную объективность в деле ограничения числа поставщиков. В отличие от этого проведение двухэтапных торгов согласно положениям 1994 года предусматривает, что все прошедшие квалификационный отбор поставщики, тендерные заявки которых не были отвергнуты, имеют право на участие. Соответственно, было подчеркнуто, что для обеспечения последовательности рассматриваемого предложения важнейшее значение имеет понимание той основы, на которой оно строится (по сравнению с аналогичными положениями 1994 года).

51. Согласно пониманию Рабочей группы положения, определяющие условия использования данного метода закупок (см. пункт 34 выше), должны быть расположены в начале проекта статьи. Было также высказано мнение, что порядок расположения и формулировка положений об условиях использования будут зависеть от решения Рабочей группы в отношении подхода к использованию понятия ЗВЗ, как оно было обсуждено в пунктах 38-44 выше. Несмотря на это, было решено, что хронология процесса должна быть ясно и полно отражена в статье следующим образом: во-первых, публичное уведомление о закупках (которое может иметь форму приглашения к предквалификационному отбору), включающее определенную минимальную информацию; во-вторых, запрос предложений у участвующих поставщиков или подрядчиков (который будет включать более подробную информацию); в-третьих, переговоры; и в-четвертых, запрос НОО.

52. Было решено, что пункт 1 проекта статьи 39 следует исключить и отразить его содержание в Руководстве.

53. Было рассмотрено место пункта 2 в тексте и высказано мнение, что он должен следовать за пунктом 3 данной статьи, если только в предшествующих положениях статьи не указано иное. Другое мнение, получившее в конечном итоге поддержку, состояло в исключении этого пункта и отражении его содержания в последующей части текста. Было отмечено, в частности, что при проведении предквалификационного или иного вида предварительного отбора (как этот термин понимается в документах ЮНСИТРАЛ по ПИФЧИ³) вопрос о том, какие поставщики или подрядчики получают ЗП, т.е. каким образом будет ограничиваться число таких поставщиков или подрядчиков, будет регулироваться в документах о предквалификационном или предварительном отборе.

54. Было внесено предложение об исключении предусмотренного в пункте 3 проекта статьи 39 возможного варианта для закупающей организации (решение не публиковать уведомления с предложением выразить заинтересованность). С учетом того ясного значения, которое было решено придать ЗВЗ (см. пункты 38-44 выше), и во избежание недопониманий было достигнуто согласие о том, что пункт 3 должен предусматривать и регулировать "первое

³ Типовые законодательные положения ЮНСИТРАЛ по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, и Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по этому же вопросу; на дату составления настоящего доклада размещены по адресу http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_text/procurement_infrastructure.html.

уведомление о закупках". Рабочая группа рассмотрела вопрос о том, какая минимальная информация должна включаться в такое уведомление, на основе следующего предложения:

"...) Закупающая организация публикует в газете, имеющей широкое международное распространение, или в соответствующем издании по вопросам торговли или в техническом или профессиональном журнале, имеющем широкое международное распространение, первое уведомление о привлечении предложений. В этом уведомлении должна содержаться, по крайней мере, следующая информация:

a) подробное описание объекта закупок для обеспечения максимального, практически целесообразного, рыночного участия потенциальных поставщиков;

b) информация о том, что процедура будет состоять из [описать предполагаемые этапы, завершающиеся проведением конкурентных переговоров, включая соответствующее заявление в том случае, есликупающая организация намерена ограничить число оферентов];

c) способы получения тендерной документации и место, где она может быть получена;

d) плата (если таковая предусмотрена) за получение тендерной документации; и

e) конечные сроки представления ответов".

55. Рабочая группа решила рассмотреть на более позднем этапе вопрос о возможности объединения этих положений с положениями о ЗВЗ, как это предлагалось на нынешней сессии (см. пункты 38-44 выше), причем если такое решение будет принято, то будет достаточным включить в статью о конкурентных переговорах перекрестную ссылку на эти положения о ЗВЗ. Согласно пониманию Рабочей группы независимо от того, какую форму имеет первое уведомление о закупках, оно должно быть публичным документом и должно содержать минимальную информацию о процедурах закупок (включая предварительный отбор, если таковой предусматривается), всех применимых критериях квалификационного отбора и оценки, а также описание объекта закупок. Было также достигнуто согласие о том, что в направляемый на более поздней стадии процесса ЗП будет включаться более подробная информация. Было высказано мнение, что любые положения о предварительном отборе, содержащиеся в Типовом законе, должны быть согласованы с документами ЮНСИТРАЛ по ПИФЧИ.

56. Был задан вопрос о природе критериев, которыекупающая организация будет использовать для ограничения числа поставщиков или подрядчиков, которым может направляться ЗП. Было подчеркнуто, что эти критерии не должны носить дискриминационного характера.

57. Рабочая группа решила заменить пункт 4 проекта статьи 39 следующим текстом:

"Закупающая организация устанавливает критерии для оценки предложений в соответствии со статьей 12" (см., однако, далее пункт 90 ниже).

58. Рабочая группа рассмотрела вопрос о включении перед пунктом 4 проекта статьи 39 следующей формулировки:

"...) В тендерной документации должен указываться порядок, при помощи которого закупающая организация будет определять, какие поставщики или подрядчики в достаточной степени отвечают квалификационным критериям для перехода к этапу проведения конкурентных переговоров. В тех случаях, когда число поставщиков или подрядчиков, пригодных для отбора к участию в переговорах, превышает их достаточное число, закупающая организация может ограничить число поставщиков или подрядчиков, которых она намерена пригласить для участия в переговорах, при условии, что в тендерной документации указаны:

а) цель и недискриминационные критерии, применяемые для ограничения числа поставщиков или подрядчиков в соответствии с настоящим пунктом; и

б) минимальное число поставщиков или подрядчиков, которых [, по возможности,] должно быть не менее трех и которых закупающая организация намерена пригласить для участия в переговорах, а также, в случае необходимости, их максимальное число".

59. Было предложено заменить пункт 5 (с) проекта статьи 39 следующей формулировкой:

"с) Критерии для оценки предложения согласно статье 12, представленные, когда это возможно, в стоимостном выражении с указанием относительного значения, придаваемого каждому такому критерию, а также порядок применения этих критериев при оценке предложения".

60. Было предложено заменить пункты 6-13 проекта статьи 39 следующей формулировкой:

"...) Любое изменение или уточнение запроса предложений, включая изменение критериев для оценки предложений, упомянутых в пункте (___) настоящей статьи, сообщается всем поставщикам или подрядчикам, участвующим в процедурах запроса предложений. Такие изменения или уточнения должны составляться в письменном виде и вручаться всем потенциальным поставщикам или подрядчикам, которым был направлен запрос предложений в соответствии с пунктом (___), достаточно заблаговременно до истечения конечного срока представления, с тем чтобы поставщики или подрядчики могли учесть их в своих предложениях.

...) В соответствии с положениями статьи 21 закупающая организация обязана обеспечить конфиденциальность всех представлений, информации и документов, представленных закупающей организации поставщиком или подрядчиком или полученных закупающей организацией в ходе процесса закупок, если только поставщик или подрядчик не согласится на их раскрытие, если только они не находятся в публичной собственности или если только их раскрытие не требуется по закону.

...) Закупающая организация проводит переговоры с поставщиками или подрядчиками в отношении их предложений и может запрашивать или

разрешать пересмотр таких предложений при условии, что возможность участвовать в переговорах предоставлена всем поставщикам или подрядчикам, которые представили предложения и предложения которых не были отклонены.

...) Конкурентные переговоры должны проводиться одновременно (т.е. переговоры проводятся отдельно, но почти одновременно с каждым поставщиком или подрядчиком, допущенным до конкурентных переговоров после завершения этапа предварительной квалификации).

...) Любые требования, инструкции, документы, разъяснения или другие сведения, касающиеся переговоров, которые направляются закупающей организацией поставщику или подрядчику, должны предоставляться на равной основе всем другим поставщикам или подрядчикам, участвующим в переговорах с закупающей организацией в отношении закупок.

...) После проведения переговоров закупающая организация должна направить всем поставщикам или подрядчикам, с которыми она вела переговоры, запрос с просьбой представить наилучшую и окончательную оферту в отношении решений или решения, выявленного в ходе переговоров. Этот запрос должен составляться в письменном виде, и в нем должны быть указаны дата и время, к которому оферты должны быть представлены. Исходя из критериев оценки, закупающая организация должна определить [с каким поставщиком или подрядчиком она будет рекомендовать заключить] [с каким поставщиком или подрядчиком она заключит] договор о закупках на основе наилучших и окончательных оферт.]"

61. Согласно пониманию Рабочей группы предложенный текст (который заменит проект статьи 39) предполагает метод закупок, который будет применяться к закупкам сложных товаров, работ и услуг. Рабочая группа также выразила понимание, что предложенный метод закупок не применяется к случаям, когда проведение переговоров необходимо в силу срочной потребности (т.е. в соответствии с условиями использования, изложенными в статье 19 (2) Типового закона 1994 года) или когда отсутствует достаточная конкурентная база. Для учета этих ситуаций было предложено сохранить в пересмотренном Типовом законе статью 49 Типового закона 1994 года, содержащую положения о проведении гибких конкурентных переговоров. Было также отмечено, что подобную ситуацию призваны регулировать и добавленные в Типовой закон положения о рамочных соглашениях.

62. Включение в пересмотренный Типовой закон нового предложенного метода закупок встретило поддержку. Было высказано мнение, что во избежание терминологических недоразумений и неясностей в вопросе о выборе методов закупок в тех государствах, которые приняли законодательство о закупках на основе Типового закона 1994 года, в пересмотренном Типовом законе следует использовать отдельный термин для обозначения этого нового метода закупок и сформулировать четкие указания в отношении того, когда его можно использовать. В ходе последующего обсуждения было решено именовать предложенный метод закупок "конкурентным диалогом".

63. В ответ на обеспокоенность, высказанную в связи с отсутствием ясности в отношении того, в каких ситуациях будет использоваться конкурентный диалог, а

не двухэтапные торги, было предложено использовать в пересмотренном Типовом законе "выборочный инструментальный подход" и предоставить закупающей организации свободу действий в отношении выбора из всех имеющихся средств того средства, которое в данной ситуации является надлежащим. Было подчеркнуто, что такой подход не направлен на подрыв приоритетного характера открытых торгов и что поэтому он уместен только в отношении методов, альтернативных торгам (глава III пересмотренного Типового закона) или отличающихся от торгов, как предусматривающие переговоры (глава IV пересмотренного Типового закона). Рабочая группа отметила также, что при проведении двухэтапных торгов поставщики или подрядчики в конце процедуры представляют предложения в отношении одного единственного решения, а при конкурентном диалоге закупающая организация будет оценивать НОО, представленные в отношении каждого предложения отдельного поставщика. В этой связи было высказано мнение, что это различие – практическая возможность составления единого набора спецификаций после переговоров – может стать тем критерием, на основе которого должен осуществляться выбор между конкурентным диалогом и двухэтапными торгами.

64. Была высказана обеспокоенность в отношении того, что конкурентный диалог связан с риском раскрытия конфиденциальной коммерческой информации, например информации о цене. Было вновь отмечено, что в Руководстве следует подчеркнуть, что эта процедура не должна использоваться в отсутствие достаточных возможностей обеспечить адекватные защитные меры в отношении риска злоупотреблений, присущего этому методу закупок (см. пункты 16-19 выше). Было отмечено, что двухэтапные торги, призванные регулировать такие же ситуации, как и конкурентный диалог, обеспечивают более надежные гарантии недопущения злоупотреблений, поскольку они с минимальными изменениями следуют принципам открытых торгов. Было указано, что двухэтапные торги позволяют закупающей организации посредством рассмотрения технических предложений и проведения факультативных переговоров с любым поставщиком, представившим приемлемые технические предложения, составить окончательные спецификации, которые закупающая организация не могла сформулировать надлежащим образом в самом начале закупок.

65. В этой связи была выражена поддержка сохранению в пересмотренном Типовом законе двухэтапных торгов в качестве отдельного метода закупок. Было отмечено, что этот метод выдержал испытание временем и успешно используется, например, для закупок информационно-технических систем и инфраструктуры. Было высказано опасение, что в случае исключения этого метода у принимающих Типовой закон государств, которых волнует целостность их систем закупок и которые не захотят разрешить использование конкурентного диалога, не останется каких-либо других альтернатив.

66. Рабочая группа вновь отметила, что согласно ее пониманию предложенный метод закупок не предназначен для замены двухэтапных торгов.

67. Наблюдатель от Всемирного банка разъяснил, что у Банка могут возникнуть трудности применительно к использованию предложенного метода при закупках поддающихся количественному измерению (или неинтеллектуальных) видов услуг и интеллектуальных услуг, закупки которых, возможно, уместнее осуществлять посредством последовательных, а не

одновременных переговоров. Было также подчеркнуто, что важнейшее значение в этом деле имеет обеспечение прозрачности и что поэтому, видимо, целесообразно установить соответствующий порог для использования этого метода.

68. В ответ на высказанную обеспокоенность было отмечено, что смягчить опасения в отношении ненадлежащего использования конкурентного диалога могут условия его использования, не допускающие его применения для закупки товаров, которые должны закупаться посредством проведения торгов. Было также вновь отмечено, что в сопроводительный текст Руководства к положениям Типового закона о конкурентном диалоге следует также включить необходимые разъяснения условий и процедур его использования.

69. Рабочая группа отметила наличие схожих этапов при проведении открытых торгов и конкурентного диалога. Как было указано, основные различия возникают на этапе представления тендерной документации (конкурентный диалог позволяет ограничивать число поставщиков, которым направляется ЗП) и на этапе проведения переговоров. Рабочей группе было предложено рассмотреть вопрос о том, какие аспекты предложений могут согласовываться в рамках конкурентного диалога: чисто технические и качественные параметры или же также и цена.

3. Рассмотрение Рабочей группой пересмотренного предложения

Пункты 1-3

70. Затем Рабочая группа рассмотрела следующие аспекты пересмотренного предложения:

"1) *Условия использования.* [При условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, может назначать утверждающий орган)] закупающая организация может проводить закупки с помощью запроса предложений (ЗП) с проведением конкурентного диалога, если для закупающей организации практически невозможно сформулировать достаточно полное описание для получения наиболее удовлетворительного решения, отвечающего ее потребностям в закупках.

[2) *Запрос на выражение заинтересованности.* Закупающая организация может выдавать запрос на выражение заинтересованности (ЗВЗ) в рамках процесса планирования до начала закупок согласно настоящему Закону. Любое уведомление о запросе на выражение заинтересованности должно публиковаться в газете или в соответствующем издании по вопросам торговли или в соответствующем техническом или профессиональном журнале, имеющем широкое международное распространение. Ни уведомление, ни любой ответ не предоставляют каких-либо прав поставщикам или подрядчикам, включая любое право на оценку предложения; равным образом уведомление не обязывает закупающую организацию осуществлять привлечение предложений.]

3) Закупающая организация публикует в газете, имеющей широкое международное распространение, или в соответствующем издании по вопросам торговли, или в техническом или профессиональном журнале, имеющем широкое международное распространение, первое уведомление о

привлечении предложений. В этом уведомлении должна содержаться, по крайней мере, следующая информация:

- а) подробное описание объекта закупок для обеспечения максимального, практически целесообразного, рыночного участия потенциальных поставщиков;
- б) информация о том, что процедура будет состоять из [описать предполагаемые этапы, завершающиеся проведением конкурентных переговоров, включая соответствующее заявление в том случае, если закупающая организация намерена ограничить число oferentov];
- с) способы получения тендерной документации и место, где она может быть получена;
- д) стоимость (если таковая имеется) получения тендерной документации; и
- е) конечные сроки представления ответов".

71. Было предложено добавить в пункт 1 ссылку на "сложные закупки". Согласно мнению большинства, такую ссылку в этот пункт включать не следует.

72. Было высказано мнение, что в пункты 2 и 3 и в другие положения Типового закона в аналогичном контексте следует включить ссылку на "информационный бюллетень о договорах". Согласно альтернативному мнению, это упоминание следует сделать в пересмотренном тексте Руководства как о примере изданий, в которых обычно публикуются соответствующие уведомления.

73. Согласно возобладавшему мнению, пункт 2 следует исключить из положений о конкурентном диалоге и рассмотреть его на более позднем этапе.

74. Было высказано мнение, что ряд аспектов, отраженных в последнем предложении предложенного пункта 2, следует повторить в вводной части пункта 3. В частности, было отмечено, что ответы на первое публичное уведомление о привлечении предложений могут указать на практическую невозможность или нецелесообразность осуществления закупок в объявленном порядке. Было отмечено, что в таких ситуациях закупающая организация должна иметь право аннулировать закупки. Было указано, что это предложение справедливо не только для конкурентного диалога, но и для всех методов закупок в Типовом законе. В этой связи было высказано мнение, что соответствующие положения должны быть отражены в главе I предпочтительно вместе с положениями, позволяющими отклонять все представления (проект статьи 16).

75. Кроме того, было высказано мнение, что в пункте 3 для закупающей организации следует предусмотреть возможность сокращать число участников в ходе конкурентного диалога и что, соответственно, в первом уведомлении о привлечении предложений поставщики или подрядчики должны быть уведомлены о такой возможности. В этой связи было предложено сохранить эти положения без изменений и разрешить закупающей организации сокращать число участников в процессе закупок только на основании предквалификационного отбора.

76. Ряд делегатов признали тот факт, что могут существовать обстоятельства, оправдывающие исключение поставщиков или подрядчиков в ходе диалога, например, когда они перестают удовлетворять квалификационным требованиям (например, в случае банкротства) или более не отвечают потребностям закупающей организации (например, при существенном отклонении в ходе диалога от ключевых элементов, которые в начале закупок были определены как не являющиеся предметом переговоров).

77. В то же время было признано, что предоставление закупающей организации не оговоренного какими-либо условиями права исключать на этапе диалога поставщиков или подрядчиков может привести к злоупотреблениям. Рабочая группа указала на положения в таких международных документах, как СПЗ и Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции (Нью-Йорк, 31 октября 2003 года) (КПК ООН)⁴, которые содержат требования о раскрытии критериев исключения с самого начала закупок. Было решено включить в Типовой закон аналогичное обязательство.

78. Был задан вопрос о том, возможно ли прекращение конкурентного диалога с некоторыми поставщиками или подрядчиками на основании иных критериев, чем соответствие квалификационным требованиям или соответствие их предложений потребностям закупающей организации. В этой связи были упомянуты положения статьи 44 (е) Типового закона 1994 года, которые разрешают прекращать переговоры с поставщиком, если закупающей организации становится ясно, что дальнейшие переговоры не приведут к заключению договора о закупках. Рабочая группа указала, что статья 44 (е) применяется при наличии четких обстоятельств (при проведении последовательных переговоров только в отношении цены), позволяющих исключать участников по относительно объективным обстоятельствам (только на основании цены).

79. Было высказано мнение в поддержку разрешения закупающей организации прекращать конкурентный диалог с поставщиками или подрядчиками, которые, по ее мнению, не имеют реального шанса на заключение договора. Было признано, что такой подход позволяет обеим сторонам избежать лишней траты времени и средств. Было отмечено, что уровень конкуренции может быть существенно снижен при будущих аналогичных закупках, если поставщики или подрядчики понесут ненужные расходы, которые при таком виде закупок могут оказаться весьма значительными.

80. С другой стороны, была высказана обеспокоенность в связи с тем, что этот подход является по своей сути субъективным и может нанести ущерб прозрачности, объективности и справедливости процесса. Было разъяснено, что проведение конкурентного диалога подразумевает постоянное изменение решений и что несправедливо исключать из процесса какого-либо поставщика только на том основании, что на определенном этапе диалога представленное им решение показалось закупающей организации неприемлемым. Было также отмечено, что самым объективным, транспарентным и справедливым основанием для сокращения числа участников является только предквалификационный отбор, при том что другие критерии, касающиеся

⁴ Резолюция 58/4 Генеральной Ассамблеи.

соответствия требованиям закупающей организации, могут быть рассмотрены на более позднем этапе.

81. После обсуждения Рабочая группа согласилась заменить во вводной части текста пункта 3 ссылку на "первое уведомление о привлечении предложений" формулировкой "первое уведомление о приглашении к участию в закупках", с тем чтобы распространить действие требования о минимальном содержании уведомлений как на ЗВЗ, так и на приглашение к участию в предквалификационных процедурах в зависимости от того, что является уместным. Было отмечено, что аналогичное изменение, возможно, потребуется внести в текст всего Типового закона в тех случаях, когда применимы аналогичные соображения. Было также решено заменить пункт 3 (b) следующей формулировкой: "(b) информация о том, что процедура будет состоять из [описать предполагаемые этапы конкурентного диалога, включая заявление о том, намеревается ли закупающая организация ограничить или сократить число oferентов и какие критерии она намеревается использовать]".

Пункт 4

82. Рабочая группа рассмотрела следующий пункт:

"[4] Факультативно, закупающая организация может провести предквалификационный отбор поставщиков или подрядчиков до начала переговоров в соответствии со статьями 10 и 15 относительно результатов предквалификационного отбора".

83. Было предложено перенести эти положения ближе к началу текста в интересах обеспечения соответствия с хронологическим порядком процедур. Было также предложено исключить этот пункт. Еще одно предложение состояло в том, чтобы перенести этот пункт и заменить его текст формулировкой, разрешающей закупающей организации инициировать процедуры закупок с помощью либо ЗВЗ, либо приглашения к участию в предквалификационном отборе, либо с помощью обоих этих документов, либо без них. Было достигнуто согласие о том, что позднее будет представлен новый проект, преследующий цель обеспечить соответствие этих положений другим методам закупок, предусмотренным в Типовом законе.

Пункт 5

84. Рабочая группа рассмотрела следующий пункт:

"[5] В тендерной документации должен указываться порядок, при помощи которого закупающая организация будет определять, какие поставщики или подрядчики в достаточной степени отвечают квалификационным критериям для перехода к этапу проведения конкурентных переговоров. В тех случаях, когда число поставщиков или подрядчиков, пригодных для отбора к участию в переговорах, превышает их достаточное число, закупающая организация может ограничить число поставщиков или подрядчиков, которых она намерена пригласить для участия в переговорах, при условии, что в тендерной документации указаны:

а) цель и недискриминационные критерии, применяемые для ограничения числа поставщиков или подрядчиков в соответствии с настоящим пунктом; и

б) минимальное число поставщиков или подрядчиков, которых [, по возможности,] должно быть не менее трех и которых закупающая организация намерена пригласить для участия в переговорах, а также, в случае необходимости, их максимальное число".

85. Было предложено i) добавить в конце первого предложения вступительной части формулировку "и, когда это уместно, для перехода от одной стадии к другой в рамках этого этапа"; и ii) добавить в конце пункта (b) формулировку "на начале этого этапа и на каждой стадии в рамках этого этапа". Было высказано мнение о том, что эти поправки излишне детализируют регулирование соответствующих вопросов, что не подходит для Типового закона, и что было бы более уместно рассмотреть эти стадии и этапы конкурентного диалога в Руководстве.

86. Другое предложение состояло в том, чтобы исключить некоторые положения из предложенного пункта, с тем чтобы его полный текст гласил следующее: "В тендерной документации должно указываться минимальное число подрядчиков или поставщиков – которое [, если это возможно,] должно быть не менее трех, – которых закупающая организация намеревается пригласить к участию в переговорах и, если это уместно, их максимальное число". Это предложение поддержки не получило, поскольку намеченные для исключения положения устанавливают процедуры, которые не оговариваются в каких-либо других положениях Типового закона. В силу этого была выражена поддержка сохранению данных положений, при том что они должны быть приведены в соответствие с аналогичными положениями, содержащимися в документах ЮНСИТРАЛ по ПИФЧИ, касающихся предквалификационного и предварительного отбора, и должно быть обеспечено рассмотрение всех методов ограничения или сокращения этого числа.

87. Рабочая группа выразила согласие с необходимостью согласовать пункты 3 и 5 пересмотренного предложения. В этой связи было отмечено следующее различие между этими пунктами: в то время как пункт 3 касается содержания первого уведомления о закупках, которое по своей природе должно быть кратким и содержать только минимальную важнейшую информацию о закупках, пункт 5 касается содержания ЗП, который должен содержать всю требуемую информацию о закупках, включая уточнение информации, приведенной в уведомлении. Рабочая группа постановила отложить рассмотрение вопроса о том, следует ли упомянуть в положениях обоих пунктов об исключении предложенных решений.

88. Было также достигнуто согласие о замене термина "конкурентные переговоры" по всему тексту данной статьи термином "конкурентный диалог" с учетом принятого Рабочей группой решения об использовании последнего термина для указания на этот новый метод закупок (см. пункт 62 выше).

89. Было достигнуто согласие о замене содержащейся во вводной части формулировки "порядок, при помощи которого закупающая организация будет определять, какие поставщики или подрядчики в достаточной степени отвечают квалификационным критериям для перехода к этапу проведения конкурентных

переговоров" формулировкой "порядок, при помощи которого закупающая организация будет переходить к этапу конкурентного диалога".

Пункт 6

90. Рабочая группа рассмотрела и согласилась исключить следующий пункт:

"[6] Закупающая организация устанавливает критерии для оценки предложений в соответствии со статьей 12".

Пункт 7

91. Рабочая группа рассмотрела следующий пункт:

"[7] В запросе предложений, публикуемом закупающей организацией, содержится, по крайней мере, следующая информация:

- a) наименование и адрес закупающей организации;
- b) описание потребностей в закупках, включая технические и другие параметры, которым должно соответствовать предложение, а также в случае закупок работ – место их выполнения, а в случае закупки услуг – место их предоставления;
- c) критерии для оценки предложения в соответствии со статьей 12, представленные, когда это возможно, в стоимостном выражении с указанием относительного значения, придаваемого каждому такому критерию, а также порядок применения этих критериев при оценке предложения; и
- d) желательный формат и любые инструкции, включая любые соответствующие сроки, применимые в связи с данным предложением".

92. Были приняты следующие решения: i) изменить формулировку подпункта (c) следующим образом: "критерии для оценки предложения"; и ii) слова "данным предложением" в конце подпункта (d) следует заменить словами "процедурами закупок".

93. Было предложено предусмотреть в данных положениях возможности для эффективного обжалования на основании поданных пострадавшими поставщиками жалоб путем включения требования об официальном уведомлении поставщиков о принятом закупающей организацией решении прекратить переговоры и об основаниях этого решения.

Пункт 8

94. Рабочая группа рассмотрела следующий пункт:

"[8] Любое изменение или уточнение запроса предложений, включая изменение критериев для оценки предложений, упомянутых в пункте (...) настоящей статьи, сообщается всем поставщикам или подрядчикам, участвующим в процедурах запроса предложений. Такие изменения или уточнения должны составляться в письменном виде и вручаться всем потенциальным поставщикам или подрядчикам, которым был направлен запрос предложений в соответствии с пунктом (...), достаточно

заблаговременно до истечения конечного срока представления, с тем чтобы поставщики или подрядчики могли учесть их в своих предложениях".

95. Было предложено добавить слово "первоначальные" перед словом "предложения" в конце этого пункта и исключить слово "потенциальные". Другое предложение состояло в том, чтобы пересмотреть весь текст этого пункта, с тем чтобы урегулировать вопрос об изменениях или разъяснениях на любой стадии конкурентного диалога, которые являются результатом инициативы будь то закупающей организации, будь то поставщика. Была выражена поддержка предложению добавить слово "одновременно" перед словом "сообщается".

96. Рабочая группа отметила, что аналогичные положения содержатся в статье 28 Типового закона и что в будущем она, возможно, рассмотрит вопрос о единообразном подходе к этим повторяющимся положениям в пересмотренном тексте Типового закона.

97. Было отмечено, что, если изменения критериев оценки или поправки ведут к существенному изменению первоначально опубликованной информации, эти изменения являются неприемлемыми, если только они не были опубликованы таким же образом, как и первоначальное уведомление. В ответ на эту обеспокоенность было предложено включить в положение формулировку "в рамках указанной сферы закупок", с тем чтобы ограничить пределы возможных изменений критериев оценки и других основных критериев. В отношении предложенной формулировки была высказана обеспокоенность в связи с тем, что она будет касаться только изменения предмета закупок, а не изменения критериев оценки.

98. Было отмечено, что в предложенном тексте переформулированы существующие положения Типового закона 1994 года (статья 48 (5)). Рабочая группа также отметила, что в статье 28 Типового закона 1994 года этот же вопрос регулируется аналогичным образом. Оба положения исходят из той посылки, что изменения доводятся до сведения только тех поставщиков или подрядчиков, которым была представлена тендерная документация. Было высказано сомнение по поводу целесообразности изменения этой посылки во всем пересмотренном тексте Типового закона.

99. Предложение об ограничении допустимых изменений только незначительными изменениями не получило поддержки. Была подчеркнута необходимость сохранения большей гибкости при одновременном запрещении в Типовом законе внесения фундаментальных изменений в тендерную документацию. Рабочая группа напомнила о том, что на предыдущей сессии она приняла предварительное решение включить в статью 2 определение термина "существенное изменение". Было поддержано предложение об изменениях в формулировке предложенного пункта для приведения его содержания в соответствие с этим определением и о применении этого принципа ко всем методам закупок.

Пункт 9

100. Рабочая группа рассмотрела следующий пункт:

"[9] Переговоры между закупающей организацией и поставщиком или подрядчиком носят конфиденциальный характер и, за исключением случаев, предусмотренных в статье [...], ни одна из сторон этих переговоров не раскрывает никакому другому лицу никакой технической, ценовой или иной рыночной информации, относящейся к этим переговорам, без согласия другой стороны".

101. Было отмечено, что эти положения основаны на статье 49(3) Типового закона 1994 года. Рабочая группа напала на то, что она рассмотрела проект статьи 21, которая будет включена в главу I и которая будет содержать положения о конфиденциальности, применимые ко всем методам закупок. В связи с предложенной статьей 21 было высказано сомнение в отношении целесообразности включения положений о конфиденциальности в статью о конкурентном диалоге. Было предложено исключить эти положения и внести в предложенную статью 21 изменения, содержащие прямую ссылку на конкурентный диалог. Согласно другому мнению, положения о конфиденциальности должны быть включены в предложенную статью, учитывая их особую важность в контексте конкурентного диалога.

102. В целом возобладало мнение о том, что в Типовом законе следует избегать повторяющихся положений и что в этой связи достаточно сделать перекрестную ссылку на измененную статью 21. В свете особой обеспокоенности относительно сохранения конфиденциальности в ходе конкурентного диалога было решено отразить важность этого вопроса в Руководстве.

Пункт 10

103. Рабочая группа рассмотрела следующий пункт:

"[10] Закупающая организация проводит переговоры с поставщиками или подрядчиками в отношении их предложений и может запрашивать или разрешать пересмотр таких предложений при условии, что возможность участвовать в переговорах предоставлена всем поставщикам или подрядчикам, которые представили предложения и предложения которых не были отклонены".

104. Было предложено включить в Типовой закон или Руководство требование о составлении закупающей организацией полного письменного отчета о диалоге с каждым поставщиком и вручении экземпляра этого отчета в конце каждого этапа диалога соответствующему поставщику или подрядчику. Это обязательство было предложено включить в проект статьи 22 предложенного пересмотренного Типового закона (которая касается составления отчета о ходе закупок). Согласно другому мнению, этот вопрос следует отразить не в Типовом законе, а в Руководстве в качестве рекомендации в отношении наилучшей практики.

105. Было предложено заменить формулировку "предложения которых не были отклонены" словами "которые допущены к этапу конкурентного диалога в соответствии с процедурами, изложенными в тендерной документации". Было высказано мнение о том, что это положение должно отражать тот факт, что состав группы поставщиков, вступивших в диалог на первом этапе, может

изменяться в ходе процесса. В результате было предложено изменить формулировку данного текста, с тем чтобы новая формулировка указывала на "оставшихся участников".

Пункт 11

106. Рабочая группа рассмотрела следующий пункт:

"[11] Конкурентные переговоры должны проводиться параллельно (т.е. переговоры проводятся отдельно, но одновременно с каждым поставщиком или подрядчиком, допущенным до конкурентных переговоров после завершения этапа предквалификационного отбора)".

107. Рабочая группа пришла к пониманию, что формулировка "допущенным до конкурентных переговоров после завершения этапа предквалификационного отбора" будет изменена с учетом результатов предыдущего обсуждения этого вопроса в Рабочей группе (см. пункты 82 и 83 выше).

108. Было предложено заменить слово "одновременно" словами "параллельно" или "практически одновременно". Была высказана обеспокоенность в связи с тем, что предложенные термины и альтернативные варианты подразумевают, что диалог проводится в одно и то же время со всеми поставщиками или подрядчиками, что предполагает участие в диалоге разных должностных лиц, отвечающих за закупки, или переговорных комитетов в составе разных должностных лиц. Было отмечено, что такое положение нежелательно, поскольку оно ведет к неравному обращению с поставщиками. Было предложено разъяснить в Руководстве смысл термина "одновременно" с указанием основных особенностей предполагаемого вида переговоров.

109. Поддержку получила следующая пересмотренная формулировка: "Конкурентный диалог должен проводиться параллельно (т.е. диалог проводится отдельно, но параллельно с каждым поставщиком или подрядчиком...)". Согласно другому предложению, также получившему поддержку, рассматриваемый текст следует заменить формулировкой "конкурентный диалог должен проводиться параллельно" и разъяснить в Руководстве значение термина "параллельно". В этой связи было предложено провести в Руководстве различие между переговорами, которые должны проводиться со всеми поставщиками или подрядчиками до заключения договора о закупках, и последовательными переговорами, при которых договор о закупках может заключаться после завершения диалога с любым поставщиком или подрядчиком.

110. Поддержку получило предложение дополнить положения в пересмотренном Типовом законе следующей формулировкой: "Конкурентный диалог должен проводиться одним и тем же должностным лицом, отвечающим за закупки, или комитетом в составе одних и тех же лиц". Было отмечено, что включение такой формулировки позволит избежать любой неопределенности в отношении терминов "параллельные" или "одновременные" переговоры. Согласно другому мнению, предложенное добавление затрагивает процедурные аспекты, которые уместнее рассмотреть в Руководстве.

Пункт 12

111. Рабочая группа рассмотрела следующий пункт:

"[12] После представления первоначальных предложений никакие изменения критериев оценки не допускаются. Любые другие изменения производятся в рамках указанной сферы закупок. Любые требования, инструкции, документы, разъяснения или другие сведения, касающиеся переговоров, которые направляются закупающей организацией поставщику или подрядчику [но которые не носят особого или исключительного характера для этого поставщика или подрядчика,] должны на равной основе доводиться до сведения всех других поставщиков или подрядчиков, участвующих в переговорах с закупающей организацией в отношении закупок".

112. При представлении этого предложенного пункта было разъяснено, что его предполагаемая сфера применения отличается от предложенного пункта, который рассматривался в пунктах 94-99 выше. Рабочая группа отметила, что последний пункт касается изменений ЗП до представления предложений, а данный пункт затрагивает изменения после представления предложений. Была подчеркнута важность этих положений в свете гибкого характера конкурентного диалога. Было разъяснено, что эти положения призваны обеспечить возможность изменения технических аспектов в рамках указанной сферы закупок и запрещение изменений критериев оценки после представления предложений.

113. Согласно пониманию Рабочей группы, формулировка первых двух предложений текста предложения должна быть согласована с результатами предшествующего обсуждения Рабочей группой вопроса о допустимых отклонениях (см. пункт 99 выше).

114. Поддержку получила следующая пересмотренная формулировка предложения: "После представления первоначальных предложений любые изменения производятся в рамках указанной сферы закупок; при этом, однако, никакие изменения квалификационных критериев или критериев оценки [или критериев, используемых для определения конкурентной группы,] не допускаются".

115. Предложение о включении понятия только тех изменений, которые оправданы в свете переговоров, поддержки не получило. Было разъяснено, что некоторые изменения, возможно, необходимы в свете обстоятельств, не связанных с переговорами (речь может идти, например, об административных мерах).

116. Было поддержано предложение о включении в положения требований о соблюдении конфиденциальности со ссылкой, когда это уместно, на статью [21] пересмотренного Типового закона.

Пункт 13

117. Рабочая группа рассмотрела следующий пункт:

"[13] После проведения переговоров закупающая организация должна направить всем поставщикам или подрядчикам, с которыми она вела переговоры, запрос с просьбой представить наилучшую и окончательную

оферту в отношении решений или решения, выявленного в ходе диалога. Этот запрос должен составляться в письменном виде и в нем должны быть указаны дата и время, к которому оферты должны быть представлены. Любой договор [, который основывается на наилучших и окончательных офертах и] заключается закупающей организацией с поставщиком или подрядчиком, предложение которого наилучшим образом отвечает потребностям закупающей организации, как это определяется в соответствии с критериями оценки предложений, установленными в запросе предложений, а также в соответствии с относительным значением и порядком применения этих критериев, указанными в запросе предложений".

118. Было поддержано предложение об использовании вместо термина "наилучшая и окончательная оферта" термина "окончательная оферта". Было сочтено, что первый термин вводит в заблуждение, поскольку именно закупающая организация определяет наилучшую оферту исходя из оценки окончательных оферт. Согласно альтернативному мнению первый термин используется в Типовом законе 1994 года и широко известен в сфере публичных закупок. Возобладало мнение о том, что термины "наилучшая и окончательная оферта" и "наилучшие и окончательные оферты" следует заменить формулировкой "их наилучшая и окончательная оферта", указывающей на то, что оферты являются наилучшими и окончательными применительно к предложению каждого поставщика.

Возможный новый пункт в конце предложенной статьи

119. Было внесено предложение о включении в предложенную статью дополнительного пункта, касающегося публикации информации о заключении договора о закупках. В этой связи Рабочая группа напомнила о том, что предложенная статья 20 касается вопроса о публичном уведомлении о заключении договора о закупках и что поэтому достаточно соответствующей перекрестной ссылки на эту статью. Рабочая группа решила рассмотреть в контексте проекта статьи 20 вопрос о том, в достаточной ли степени эта статья охватывает содержание информации, которая подлежит публикации после заключения договора о закупках в результате проведения конкурентного диалога.

Статья в целом

120. К Секретариату была обращена просьба привести текст предложенной статьи о конкурентном диалоге в соответствие с остальным текстом Типового закона.

V. Прочие вопросы

121. Рабочая группа была проинформирована о предстоящем обсуждении пересмотренного Типового закона в ходе сорок второй сессии Комиссии (Вена, 29 июня – 17 июля 2009 года). Было отмечено, что Комиссия будет рассматривать пункт повестки дня о закупках в период со 2 по 10 июля. Предполагается, что Комиссия рассмотрит на пленарных заседаниях такие

принципиальные вопросы, как выполнение мандата Рабочей группой, расширение сферы применения Типового закона и отражение социально-экономических вопросов в пересмотренном Типовом законе. Предполагается также, что положения пересмотренного Типового закона будут рассмотрены Комитетом полного состава.

122. Рабочая группа отметила, что Комиссии в рамках рассмотрения данного пункта повестки дня будут представлены помимо докладов о работе четырнадцатой – шестнадцатой сессий Рабочей группы все документы, представленные Секретариатом Рабочей группе на нынешней сессии. Предполагается также, что Секретариат подготовит для Комиссии документ зала заседаний, в который будут включены пересмотренные положения, касающиеся главы IV Типового закона.

123. Наблюдатель от Всемирного банка отметил, что Банк с огромным интересом следил за обсуждениями в Рабочей группе. Отметив, что Типовой закон является весьма важным инструментом для Банка при оказании технической помощи развивающимся странам в реформировании сферы закупок, наблюдатель заявил, что Банк рассчитывает на дальнейший прогресс в деле содействия прозрачности, открытости конкуренции, недискриминации и подотчетности. Несмотря на позицию Банка в отношении конкурентных переговоров, логическое обоснование которой, как было отмечено, осталось прежним, как и в 1994 году, Банк будет рассматривать новые методы закупок и другие нововведения в этой сфере.

VI. Утверждение доклада Рабочей группы

124. Рабочая группа утвердила настоящий доклад при условии подтверждения точности текста предложенной статьи 40 на всех языках.
