



## Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited  
13 February 2012  
Russian  
Original: English

---

### Комиссия Организации Объединенных Наций

#### по праву международной торговли

Рабочая группа I (Закупки)

Двадцать первая сессия

Нью-Йорк, 16-20 апреля 2012 года

### Пересмотренное Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках

#### Записка Секретариата

##### Добавление

В настоящем добавлении содержится предложение для текста Руководства по принятию относительно главы V Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках, включающее комментарий к запросу предложений с проведением диалога (статья 49) и связанным с этим статьям в главе II (статьи 30 и 35).



# РУКОВОДСТВО ПО ПРИНЯТИЮ ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПКАХ

## Часть II. Постатейный комментарий

### Глава V: Процедуры двухэтапных торгов, запроса предложений с проведением диалога, запроса предложений с проведением последовательных переговоров, конкурентных переговоров и закупок из одного источника (продолжение)

#### V. Методы закупок (продолжение)

##### 2. Запрос предложений с проведением диалога

###### Общее описание и принципиальные соображения

1. Процедуры запроса предложений с проведением диалога предназначены для закупок относительно сложных объектов и услуг. Данный метод обычно используется в рамках закупок, направленных на поиск инновационных технических решений, например в целях экономии энергии, обеспечения устойчивого снабжения или удовлетворения потребностей в области инфраструктуры. В таких случаях могут существовать различные технические решения: различия могут быть связаны с материалами и с использованием одного источника энергии вместо другого (ветер вместо солнца или природного топлива).

2. Этот метод закупок предусматривает процедуру проведения диалога, которая описывается во вступительных замечаниях по данной главе [[\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#)]; в целом он призван помочь поставщикам и подрядчикам, посредством диалога с закупающей организацией, лучше понять ее потребности, изложенные в запросе предложений. Диалог может проводиться в несколько этапов и представляет собой форму взаимодействия между закупающей организацией и поставщиками или подрядчиками для рассмотрения того, насколько технические аспекты и аспекты качества их предложений удовлетворяют потребности закупающей организации, а также финансовых аспектов их предложений. В рамках диалога могут обсуждаться финансовые последствия конкретных технических решений, в том числе цена или ценовой диапазон. Однако, как и в рамках двухэтапных торгов, он не подразумевает проведения одной из сторон переговоров с принятием обязательных решений.

3. Методы закупок, основанные на проведении такого диалога, успешно применяются закупающими организациями при закупке относительно сложных объектов или услуг, когда непроведение переговоров с поставщиками может привести к большим потерям из-за упущенных возможностей, а проведение переговоров может принести очевидную экономическую выгоду. Такой метод уместен, например, при закупке архитектурно-строительных

работ, когда для удовлетворения потребностей закупающей организации могут быть предложены самые разные решения, а определить квалификацию и опыт отдельных поставщиков и подрядчиков можно только в процессе переговоров. Сложность необязательно должна иметь технический характер: при реализации инфраструктурных проектов, например, главную проблему может представлять рассредоточенность объектов строительства и большое разнообразие видов работ. Использование же данного метода закупок позволяет закупающей организации в подобных ситуациях выбрать оптимальное решение для удовлетворения своих нужд.

4. В этой связи следует напомнить, что если бы закупающая организация обсуждала возможные технические решения с одним потенциальным поставщиком или подрядчиком и на этой основе составляла бы описание своих технических требований как в рамках двухэтапных торгов, то могло бы быть сочтено, что у этого поставщика или подрядчика в ходе обсуждений возникла коллизия интересов с закупающей организацией и впоследствии он получил бы несправедливое конкурентное преимущество по отношению к другим поставщиками или подрядчиками в ходе последующих процедур закупок. Как поясняется в статье 21 и комментарии к ней [\[\\*\\*гиперссылки\\*\\*\]](#), такой поставщик или подрядчик должен быть отстранен от процедур закупок. Таким образом в рамках процедур запроса предложений с проведением диалога можно избежать нежелательной ситуации, когда потенциально соответствующий требованиям поставщик отстраняется от участия в конкретных закупках.

5. Поскольку проведение диалога обычно сопряжено со сложными процедурами и занимает много времени, использовать данный метод следует лишь в тех случаях, когда его применение может принести реальную выгоду, а не для приобретения простых объектов, обычно закупаемых с помощью других методов, не предполагающих взаимодействия с поставщиками. Данный метод не предназначен, в частности, для тех случаев, когда требуется проведение переговоров из-за срочного характера закупок или отсутствия достаточной конкурентной базы (в подобных случаях согласно пересмотренному Типовому закону разрешено проводить конкурентные переговоры или осуществлять закупки из одного источника). Не предназначен он и для проведения переговоров с единственной целью добиться внесения технических усовершенствований и/или снижения цены, как это предусматривает процедура запроса предложений с проведением последовательных переговоров. Данный метод не применяется и в тех случаях, когда в соответствии с пунктом 1 этой статьи надлежит применять процедуру двухэтапных торгов, т.е. когда закупающей организации необходимо точнее определить свои потребности и затем установить единые условия закупок (включая спецификации), на основании которых могут представляться тендерные заявки.

6. Как и все остальные методы закупок, предусмотренные Типовым законом, данный метод не предназначен лишь для какого-то определенного вида закупок (будь то закупка товаров, работ или услуг). И точно так же, как и все остальные предусмотренные Типовым законом методы закупок, он может использоваться закупающей организацией при соблюдении определенных условий во всех случаях, когда она сочтет его наиболее подходящим для

конкретных обстоятельств. Как отмечается в комментарии к введению к главе V [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), в проведении соответствующей оценки закупающей организации могут помочь правила и руководящие указания учреждения, осуществляющего публичные закупки, или другого аналогичного органа.

7. В рамках этого метода закупающая организация обязана издать описание потребностей, содержащее минимальные технические требования и позволяющее разобраться в предлагаемых технических решениях и оценить их путем сопоставления, и поэтому от должностных лиц, отвечающих за закупки, может потребоваться более высокий уровень подготовки, который не требуется для других методов закупок, чтобы, в частности, не допустить использования этого метода вместо надлежащей подготовки к закупкам. Особый риск заключается в том, что потребности в закупках будут определяться поставщиками и подрядчиками или же самим рынком. Хотя предложения по удовлетворению потребностей закупающей организации должны исходить не от нее самой, а от поставщиков, последние все же не должны играть ведущую роль в определении самих потребностей.

8. Статья 49 содержит подробные нормы, которые регулируют порядок применения данного метода закупок и предусматривают меры защиты от возможных злоупотреблений и ненадлежащего использования, а также эффективные меры контроля. Вместе с тем они также сохраняют для закупающей организации необходимую гибкость и свободу действий в использовании данного метода, без которых эта процедура лишилась бы своих преимуществ. Эти положения были приведены в соответствии с документами ЮНСИТРАЛ, касающимися проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников (см. пункты ... ниже) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)<sup>1</sup>.

9. Вышеупомянутые защитные меры призваны обеспечивать:

- а) прозрачность – благодаря требованию об уведомлении всех заинтересованных сторон о важных решениях, принятых в начале, в ходе и в конце процедур закупок, при соблюдении конфиденциальности закрытой коммерческой информации, как это требуется статьей 24 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#);
- б) объективность, определенность и предсказуемость в этом процессе – благодаря требованию о необходимости сообщать в начале закупок обо всех методах, которые будут использоваться в процедурах закупок для ограничения или сокращения числа участников, а также за счет определения степени допустимых изменений, которые могут вноситься в условия закупок, и запрещения проведения переговоров после представления наилучших и окончательных оферт (НОО);
- с) эффективную конкуренцию – с помощью того же механизма;
- д) расширение круга участников и одинаковое отношение ко всем поставщикам и подрядчикам – благодаря требованию о проведении диалога параллельно одними и теми же представителями закупающей

---

<sup>1</sup> С Типовыми законодательными положениями ЮНСИТРАЛ по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, и Руководством ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по этой же теме во время подготовки настоящего доклада можно было ознакомиться по адресу: [www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/procurement\\_infrastructure.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/procurement_infrastructure.html).

организации, а также путем определения порядка обмена информацией между закупающей организацией и участвующими в закупках поставщиками или подрядчиками на этапе диалога и посредством установления норм, регулирующих последующие этапы после завершения диалога; и е) подотчетность – благодаря требованию о ведении полного отчета о закупках в дополнение к положениям статьи 25 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#).

10. Поставщики или подрядчики не захотят участвовать в закупках и в том случае, если их предложения, имеющие коммерческую ценность, будут впоследствии использованы в качестве описания потребностей закупающей организации, доступного всем потенциальным участникам. Поскольку данный метод (в отличие от двухэтапных торгов в соответствии со статьей 48 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)) не предусматривает публикацию ни на одном из этапов использования этого метода закупок полного набора условий, в соответствии с которыми следует представлять предложения, то связанная с ним процедура, как уже упоминалось выше, предусматривает определенные меры защиты поставщиков. Так, в самом начале закупок закупающая организация обязана предоставить единый набор минимальных требований и упорядоченный список критериев оценки, менять которые не разрешается в течение всей процедуры закупок.

11. Сама процедура закупок состоит из двух этапов. На первом этапе закупающая организация направляет приглашение к участию в торгах с описанием своих потребностей, которым следует руководствоваться поставщикам при подготовке своих предложений. В описании могут быть указаны необходимые функции объекта закупок, его эксплуатационные характеристики либо результаты, ожидаемые от его приобретения, однако должны быть обязательно приведены минимальные технические требования. В отличие от двухэтапных торгов (другого метода закупок, который имеет схожую процедуру, однако значительно отличается по существу) в данном случае от закупающей организации не требуется представлять полное техническое описание объекта закупок.

12. Второй этап процедуры предусматривает диалог, который должен проводиться "параллельно". Этот термин используется в тексте для того, чтобы подчеркнуть, что все поставщики и подрядчики должны иметь одинаковую возможность участвовать в диалоге и что проведение поочередных переговоров недопустимо. Он призван также не допустить создания ложного впечатления, что диалог со всеми поставщиками или подрядчиками должен проводиться строго в одно и то же время, что требовало бы участия в диалоге сразу нескольких специалистов по закупкам или нескольких переговорных комитетов, состоящих из разных специалистов по закупкам. Такая ситуация является нежелательной, поскольку в этом случае поставщики и подрядчики могут оказаться в неравном положении. Руководящие указания о проведении диалога см. в пунктах [...] ниже.

13. По завершении диалога поставщики и подрядчики представляют свои НОО, призванные удовлетворить потребности закупающей организации. НОО могут совпадать в одних отношениях и существенно различаться в других, особенно в отношении предложенных технических решений. Данный метод закупок позволяет закупающей организации сравнить разные технические

решения и альтернативные варианты, предложенные для удовлетворения ее нужд.

**Статья 30 (2). Условия использования метода запроса предложений с проведением диалога [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)**

14. В статье 30 (2) перечислены условия для использования метода запроса предложений с проведением диалога. Типовой закон достаточно подробно регламентирует данный метод закупок с целью свести к минимуму риски и трудности, которые могут возникнуть в случае его ненадлежащего применения или в случае, если закупающая организация не проявляет должной бдительности и не имеет ресурсов, необходимых для его эффективного использования. Условия, предусмотренные в пункте 2, призваны предотвратить ненадлежащее использование данного метода для закупки товаров и услуг, которые должны закупаться посредством открытых торгов или с помощью других, менее гибких, методов закупок.

15. В пункте 2 (а) настоящей статьи определено основное условие, при котором надлежит применять метод запроса предложений с проведением диалога: когда закупающая организация объективно не может сформулировать полное описание объекта закупок в начале процедуры и считает необходимым вступить в многоэтапный диалог с поставщиками или подрядчиками, способными предоставить требуемый объект, с тем чтобы найти наиболее приемлемое решение для удовлетворения своих нужд. На практике закупающая организация уже на начальном этапе закупок должна быть в состоянии описать свои основные потребности на уровне функциональных требований (либо эксплуатационных характеристик или ожидаемых результатов). Это требование связано с тем, что отсутствие надлежащего планирования может привести к провалу закупок; оно также необходимо, чтобы закупающая организация могла указать минимальные технические требования, о которых говорится в статье 49, и чтобы обеспечить эффективное участие поставщиков или подрядчиков в процессе закупок.

16. Аналогичным образом в подпункте (b) речь идет о ситуации, когда в ходе закупок необходимо найти нестандартное решение (например, разработать информационную систему для архивирования юридических документов, которая должна отвечать специфическим требованиям, например обеспечивать долгосрочный доступ к документам) и когда при выборе такого решения большое значение имеет высокий технический уровень. Третье условие, указанное в подпункте (c), касается закупок, в процессе которых важно обеспечить защиту существенных интересов государственной безопасности. Это условие относится главным образом к закупкам в сфере безопасности и обороны, которые могут быть связаны с крайне сложными объектами закупок и/или особыми условиями поставки и при которых может потребоваться принятие специальных мер для защиты закрытой информации.

17. Последнее условие использования данного метода, предусмотренное в подпункте (d), совпадает с одним из условий проведения двухэтапных торгов: при неудачном проведении открытых торгов. В подобных случаях закупающая организация должна проанализировать причины такой неудачи. Если при этом она придет к выводу, что повторное проведение открытых торгов или использование одного из методов, предусмотренных главой IV настоящего

Закона [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), также не даст желаемых результатов, она может заключить, что проблема состоит в том, что она не может достаточно точно определить условия закупок в начале закупочного процесса. В зависимости от причин предыдущей неудачи, закупающая организация может решить провести закупки с помощью метода двухэтапных торгов, предусмотренного в пункте 1 (b) настоящей статьи, либо с помощью метода запроса предложений с проведением диалога, предусмотренного в пункте 2 (d). Для применения процедуры запроса предложений с проведением диалога необходимо, чтобы закупающая организация пришла к заключению о том, что составление единого исчерпывающего набора условий закупок является невозможным или нецелесообразным и что для успешного осуществления закупок требуется проведение диалога с поставщиками или подрядчиками.

18. Помимо исчерпывающего определения условий использования этого метода закупок в пересмотренном Типовом законе предусматривается возможность установления требования, обязывающего получать одобрение внешнего органа для использования этого метода закупок. Если принимающее Типовой закон государство решит предусмотреть требование о предварительном утверждении данного метода закупок назначенным органом, ему следует принять заключенную в квадратные скобки вступительную формулировку, содержащуюся в вводных положениях пункта 2. (Соображения общеполитического характера, касающиеся механизмов предварительного утверждения, см. в разделе **\*\* общего комментария выше [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#).**) Это исключение, предусматривающее механизм предварительного утверждения, в данном случае призвано привлечь внимание принимающих Типовой закон государств к тому обстоятельству, что в связи с использованием этого метода закупок может быть оправдано применение более строгих мер контроля, так как некоторые его особенности дают возможность для злоупотреблений, которые будет сложно предотвратить в некоторых из принимающих Типовой закон государствах. Если принимающее Типовой закон государство решит включить данные положения в свое законодательство, ему будет необходимо назначить утверждающий орган и определить его полномочия в процессе закупок, в частности указать, будут ли такие полномочия предусматривать лишь дачу разрешения на использование этого метода закупок закупающей организацией либо они будут также включать осуществление в некоей форме контроля за порядком применения данной процедуры.

**Статья 35. Привлечение представлений в рамках методов закупок, предусматривающих запрос предложений, и его конкретное применение при процедурах запроса предложений с проведением диалога [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)**

19. Статья 35 регулирует процедуры привлечения представлений в рамках методов закупок, предусматривающих запрос предложений. В Типовом законе по умолчанию предусматривается проведение в рамках этих методов публичного и неограниченного привлечения представлений в соответствии с тем, как этот термин поясняется в разделе **\*\* руководящих указаний по части II главы II [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#).** Публичное и неограниченное привлечение представлений предусматривает, в частности, размещение рекламного объявления, содержащего приглашение к участию в закупках, направление

тендерной документации всем тем, кто откликнется на это объявление, и всестороннее рассмотрение квалификационных данных и представлений поставщиков и подрядчиков, направивших тендерные заявки или другие оферты.

20. Положения, регулирующие процедуры запроса предложений, позволяют не придерживаться этого общего правила и использовать процедуру прямого привлечения представлений в том случае, когда объект закупок имеется у ограниченного числа поставщиков или подрядчиков, что обычно происходит тогда, когда может быть использован запрос предложений с проведением диалога. Отход от этого общего правила также зависит от того, привлекаются ли предложения всех таких поставщиков и подрядчиков (см. статью 35 (2) (а) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)) и публикуется ли предварительное публичное уведомление о закупках в соответствии со статьей 35 (3) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). Более подробно об этих требованиях и их последствиях, особенно в связи с возможностью появления неизвестных поставщиков в результате опубликования предварительного уведомления, см. в комментарии по привлечению представлений во введении к главе IV [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)<sup>2</sup>.

21. Если процедурам запроса предложений предшествуют процедуры предквалификационного отбора, то привлечение представлений регулируется отдельно в соответствии со статьей 18 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), положения которой также требуют международного привлечения представлений в том же порядке, который предусмотрен в статье 33 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). Дополнительные руководящие указания изложены в комментарии к руководящим указаниям, касающимся этих статей [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). После завершения процедур предквалификационного отбора запрос предложений должен быть направлен всем прошедшим этот отбор поставщикам.

22. Как поясняется в комментарии, касающемся привлечения представлений, в части II главы II и в комментарии к статье 18 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) в ходе процедуры предквалификационного отбора определяются квалифицированные поставщики или подрядчики, однако эта процедура, хотя и предусматривает проверку соответствия квалификационных данных, не служит способом ограничения числа участников. Для участвующих в закупках поставщиков или подрядчиков применение данного метода всегда связано со значительными затратами времени и ресурсов. Если при этом у поставщиков не будет реального шанса на заключение договора по итогам закупочного процесса, то их интерес к участию в закупках может значительно снизиться; опасность для закупающей организации заключается в том, что предквалификационный отбор могут пройти слишком большое число потенциальных поставщиков и подрядчиков и все такие поставщики должны быть допущены к участию в процедурах закупок. По этой причине процедуры запроса предложений с проведением диалога предусматривают процедуру, позволяющую закупающей организации ограничить число участников до нужного числа, а именно "предварительный отбор", который описан в следующем разделе, посвященном

---

<sup>2</sup> При этом подразумевается, что закупающая организация не вправе отклонять любые незапрошенные предложения. Считает ли Рабочая группа необходимым обсудить вопрос о порядке, в котором закупающая организация должна рассматривать любые такие предложения?

этим процедурам. При проведении предварительного отбора запрос предложений должен быть направлен всем прошедшим предварительный отбор поставщикам.

23. В статьях 35 (1) (b) и (c) установлены исключения из общей нормы, требующей международного привлечения представлений, для случаев, когда процедуры закупок не предусматривают предквалификационный отбор в соответствии со статьей 18 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). В пункте (1) (c) воспроизведены исключения в отношении открытых торгов, содержащиеся в статье 33(4): т.е. для внутренних закупок и закупок низкой стоимости. В комментарии к части II главы II [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) рассматриваются политические вопросы, возникающие в связи с установлением этих последних исключений; они обоснованы, если позволяют не публиковать в международных изданиях приглашения в том случае, когда расходы перевешивают преимущества такой публикации или когда она просто не имеет смысла.

24. В статье 35 (2) (c) отдельно указано третье основание, которое может оправдывать использование прямого привлечения представлений в рамках процедур запроса предложений, – закупки, связанные с закрытой информацией. В таких случаях закупающая организация должна вновь привлечь предложения от достаточного числа поставщиков или подрядчиков для обеспечения эффективной конкуренции.

25. Пункты 3 и 4 статьи 35 включены для того, чтобы обеспечить прозрачность и подотчетность при использовании прямого привлечения представлений. Пункт 3 требует, чтобы закупающая организация включала в отчет о процедурах закупок изложение причин и обстоятельств, которыми она руководствовалась для обоснования использования прямого привлечения представлений в рамках процедур запроса предложений. Пункт 4 требует, чтобы закупающая организация, когда она прибегает к прямому привлечению представлений, публиковала предварительное уведомление о закупках (в соответствии со статьей 33 (5) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)) (если только тем самым не наносится ущерб закрытой информации). В комментарии к части II главы II [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) рассматриваются причины для опубликования, содержание и форма таких уведомлений.

#### **Статья 49. Запрос предложений с проведением диалога [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)**

26. Статья 49 регулирует процедуры запроса предложений с проведением диалога. Процедура включает следующие этапы: а) публикация факультативного запроса о выражении заинтересованности, который не наделяет поставщиков или подрядчиков никакими правами, в том числе правом на оценку своих предложений закупающей организацией. В этом смысле такой запрос схож с предварительным уведомлением о возможных будущих закупках, о котором говорится в статье 6 (2) (руководящие указания по статье 6 см. в разделе [\\*\\* выше \[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)); б) проведение предквалификационного или предварительного отбора в тех случаях, когда ожидается, что заинтересованность в участии выразит большее число квалифицированных кандидатов, чем требуется для достижения оптимального результата; если же ни предквалификационный, ни предварительный отбор не проводится – открытое или прямое привлечение предложений в порядке,

установленном в статье 35 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#); с) направление запроса предложений кандидатам, отозвавшимся на публичное или прямое привлечение предложений или, в соответствующих случаях, прошедшим предквалификационный или предварительный отбор; d) проведение параллельного диалога, который обычно проводится в несколько раундов или этапов; e) завершение диалога и направление запроса о представлении НОО; и f) принятие решения о заключении договора. Данная статья регламентирует соответствующие этапы процедуры в перечисленном порядке, за исключением факультативного запроса о выражении заинтересованности, который, как уже упоминалось, регулируется положениями статьи 6 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#).

27. В пункте 1 посредством перекрестной отсылки на статью 35 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) повторяется общее правило, согласно которому приглашения к участию в процедурах запроса предложений с проведением диалога должны публиковаться для всеобщего сведения с целью привлечения наибольшего числа участников и обеспечения конкуренции (если только до привлечения предложений не проводился предквалификационный или предварительный отбор, порядок проведения которого также предусматривает широкую огласку).

28. При публичном и неограниченном привлечении представлений без проведения предквалификационного или предварительного отбора закупающая организация публикует приглашение к участию в процедурах запроса предложений с проведением диалога, в котором должны быть указаны минимальные сведения, перечисленные в пункте 2. Эти минимальные сведения призваны помочь поставщикам или подрядчикам определить, заинтересованы ли они в участии в процедурах закупок, имеют ли они на это право и, если да, что для такого участия нужно. Эта информация аналогична сведениям, которые требуется указывать в приглашении к участию в торгах (статья 37 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)).

29. В пункте 2 перечислена лишь самая минимальная информация, которую требуется включать в приглашение, однако закупающей организации не запрещается указывать и дополнительные сведения, если она сочтет это целесообразным; для того чтобы поставщики или подрядчики смогли подготовить наилучшие предложения, которые закупающая организация могла бы оценить на равных условиях, необходимо полное описание ее потребностей и условий. Вместе с тем закупающей организации следует помнить, что приглашение принято формулировать кратко и включать в него самую необходимую информацию о закупках, имеющую наибольшее значение на начальном этапе процедуры. Вся остальная информация о закупках, в том числе уточнения к сведениям, указанным в приглашении, включается в запрос предложений (см. пункт 5 настоящей статьи). Такой подход позволяет избежать повторений, возможных несоответствий и путаницы в документах, направляемых закупающей организацией поставщикам или подрядчикам. Его применение особенно целесообразно в рамках данного метода закупок, поскольку некоторые сведения могут стать доступными или быть уточнены (насколько это допускается пунктом 9 настоящей статьи) лишь на последующих этапах процедуры закупок.

30. В пункте 3 установлен порядок проведения предварительного отбора, к которому может прибегать закупающая организация для ограничения числа

поставщиков или подрядчиков, которым будет направлен запрос предложений. Данные положения в целом приведены в соответствии с правилами проведения предварительного отбора, предусмотренными в документах ЮНСИТРАЛ о проектах в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). Процедуры предварительного отбора позволяют закупающей организации с самого начала указать, что к следующему этапу процедур закупок будет допущено лишь определенное число поставщиков или подрядчиков, лучше всего соответствующих квалификационным критериям. Данный механизм применяется на факультативной основе в тех случаях, когда ожидается, что интерес к участию в процедурах закупок выразит большое число квалифицированных кандидатов. Типовой закон предусматривает возможность проведения предварительного отбора только в рамках данного метода закупок, поскольку в данном случае такая мера считается оправданной с учетом значительного количества времени и средств, которые бы понадобились для рассмотрения и оценки большого числа предложений. Таким образом, данная мера является исключением из общего правила об открытом привлечении представлений, о котором говорится в [...] выше.

31. Предварительный отбор проводится в соответствии с правилами, применимыми к процедурам предквалификационного отбора. Таким образом, к нему применяются положения статьи 18 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), если в пункте 3 не предусмотрены отступления от них (с учетом характера и целей предварительного отбора). Например, для обеспечения прозрачности и создания равных условий для всех поставщиков и подрядчиков в пункте 3 предусмотрено требование о том, чтобы закупающая организация в самом начале процедур закупок сообщала о намерении провести предварительный отбор и указывала максимальное число поставщиков или подрядчиков, у которых будут запрошены предложения по итогам отбора, а также порядок отбора нужного числа поставщиков и подрядчиков и квалификационные критерии, согласно которым будут оцениваться поставщики или подрядчики и которые должны носить объективный и недискриминационный характер.

32. При определении максимального числа поставщиков, которых предполагается отобрать в ходе предварительного отбора, закупающей организации следует исходить из обстоятельств конкретной закупки с целью обеспечения эффективной конкуренции. По возможности, таких поставщиков должно быть не менее трех. Если закупающая организация решит ограничить число поставщиков или подрядчиков, которые будут допущены к диалогу (см. пункт 5 (g) настоящей статьи), то при определении максимального числа поставщиков или подрядчиков, у которых будут запрошены предложения, следует учитывать минимальное и максимальное число поставщиков или подрядчиков, которое планируется допустить к диалогу и которое должно быть указано в запросе предложений согласно пункту 5 (g). Максимальное число поставщиков или подрядчиков, у которых будут запрошены предложения, рекомендуется устанавливать выше максимального числа, которое планируется допустить к диалогу, с тем чтобы закупающая организация могла выбрать наиболее подходящих кандидатов для участия в диалоге из большего числа претендентов. Для обеспечения возможности эффективного оспаривания решений закупающей организации в данном пункте установлено требование незамедлительно уведомлять поставщиков или подрядчиков о результатах

предварительного отбора и сообщать не прошедшим отбор поставщикам или подрядчикам о причинах, по которым они не были выбраны.

33. В пункте 4 определен круг поставщиков или подрядчиков, которым должен направляться запрос предложений. В зависимости от обстоятельств конкретной закупки в этот круг могут входить либо все поставщики или подрядчики, ответившие на приглашение, либо, в случае проведения предварительного или предквалификационного отбора, только те из них, которые успешно прошли отбор; в случае же прямого привлечения представлений в этот круг будут входить лишь те поставщики или подрядчики, которые были напрямую приглашены. Соответствующие положения Типового закона содержат также стандартную оговорку о том, что плата, которая может взиматься за запрос предложений, может включать лишь расходы на его направление соответствующим поставщикам или подрядчикам.

34. В пункте 5 перечислены минимальные сведения, которые требуется включать в запрос предложений с целью помочь поставщикам или подрядчикам в подготовке предложений и дать закупающей организации возможность провести сопоставление предложений на равных условиях. Перечисленная информация по степени детализации и содержанию в целом аналогична сведениям, которые требуется указывать в тендерной документации в рамках процедуры торгов (см. статью 39 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)), а также в запросе предложений в рамках процедуры запроса предложений без проведения переговоров (статья 48 (4) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)). Имеющиеся различия обусловлены особенностями данного метода закупок.

35. Информация о цене предложения может не иметь значения при закупке не поддающихся количественному измерению консультативных услуг, когда стоимость не является существенным критерием оценки, а первоначальные предложения в таких случаях необязательно должны содержать информацию о финансовых аспектах или цене. Вместо этого при подобных закупках основными критериями оценки, упомянутыми в подпункте (h), будут наличие у поставщика услуг необходимого опыта для выполнения соответствующей задачи, степень понимания им поставленной задачи и качество предложенной методики, квалификация основного персонала, которому предлагается поручить выполнение задачи, передача знаний, если она имеет значение в рамках данных закупок или является составной частью поставленной задачи, а также, в надлежащих случаях, доля местных граждан в составе ключевого персонала, который будет участвовать в оказании соответствующих услуг.

36. В дополнение к этим критериям оценки может быть установлен необходимый минимальный уровень подготовки и опыта в качестве квалификационного критерия на основании статьи 9 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) и пункта 2 (e) настоящей статьи. Если согласно статье 9 закупающая организация имеет право не оценивать и не рассматривать предложения поставщиков или подрядчиков, не соответствующих квалификационным критериям, то при использовании тех же критериев подготовки и опыта в качестве критериев оценки она получает возможность, например, сопоставить опыт, которым обладает один из поставщиков услуг, с аналогичным опытом, имеющимся у других поставщиков. На основе такого сравнения закупающая организация сможет прийти к выводу о том, что один из поставщиков или подрядчиков способен лучше (или хуже) выполнить предложение, чем другой.

37. Хотя основной темой диалога обычно являются технические аспекты закупок либо юридические или другие сопутствующие вопросы, в зависимости от объекта закупок и ситуации на рынке закупающая организация может пожелать или быть вынуждена обсудить в рамках диалога и вопрос о цене. Кроме того, в некоторых случаях разделить ценовые и неценовые критерии вообще невозможно. По этой причине закупающая организация может требовать указывать предварительную цену уже в первоначальных предложениях. Цена всегда указывается в НОО.

38. Пункт 5 (g) применим в ситуациях, когда закупающая организация в силу обстоятельств конкретной закупки решает установить минимальное и/или максимальное число поставщиков или подрядчиков, которых она пригласит к участию в диалоге. Такие ограничения призваны обеспечить оптимальное число участников ввиду того, что проведение параллельных переговоров с большим числом поставщиков оказывается на практике крайне обременительным и трудноосуществимым и может отпугнуть часть участников. В этом же пункте сказано о желательности того, чтобы участников было не менее трех. Это положение дополняется положениями пунктов 6 (b) и 7.

39. Пункт 5 (h) отсылает к критериям и процедурам оценки предложений в соответствии со статьей 11 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), которая, в частности, предусматривает исключение из общего правила о присвоении относительного значения каждому критерию оценки на случай применения данного метода закупок. В силу этих особенностей закупающая организация может быть не в состоянии определить относительное значение всех критериев оценки на начальном этапе закупок. В этом случае статья 11 разрешает просто перечислить все критерии оценки в порядке убывания их важности. Если закупающей организации заранее известны также субкритерии оценки, ей следует указать и их, а также, по возможности, их относительное значение; в противном случае их следует также перечислить в порядке убывания важности. Разумеется, разные виды закупок, осуществляемых с помощью данного метода, могут требовать разной степени детализации описания критериев и процедур оценки. Как бы то ни было, в статье 11 установлено основополагающее требование уже на начальном этапе закупок обеспечить полную ясность относительно критериев и процедуры оценки.

40. В числе других требований, которые имеют отношение к процедуре закупок и которые следует указывать в запросе предложений согласно пункту 5 (m), возможно, целесообразно указывать и предполагаемый график процедуры закупок. Закупки с помощью данного метода, как правило, требуют больших затрат времени и ресурсов со стороны как закупающей организации, так и поставщиков или подрядчиков. Указание предположительного графика процедуры закупок в запросе предложений помогает лучше спланировать закупки и сделать их более предсказуемыми, особенно в том, что касается максимального периода времени, в течение которого поставщикам или подрядчикам придется затрачивать свое время и ресурсы. Оно также помогает обеим сторонам составить более точное представление о сроках проведения разных этапов закупок, а также о том, какие ресурсы (персонал, эксперты, документы, проектная документация и т.п.) будут необходимы и на каких этапах они понадобятся.

41. После направления запроса предложений соответствующим поставщикам или подрядчикам им необходимо предоставить достаточно времени на подготовку предложений и их представление. Соответствующие сроки должны быть указаны в запросе предложений и могут в случае необходимости корректироваться при соблюдении требований статьи 14 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#).

42. Пункт 6 регулирует порядок рассмотрения предложений (на предмет соответствия требованиям). Все предложения оцениваются исходя из заранее установленных минимальных критериев, которые должны быть сообщены поставщикам или подрядчикам в приглашении к участию в закупках и/или запросе предложений. В результате отсева предложений, не отвечающих минимальным критериям, число поставщиков или подрядчиков, которые будут допущены к участию в следующем этапе закупок – диалоге, может сократиться. Как и процедура предквалификационного отбора (см. пункт [25] выше), процедура рассмотрения предложений не может использоваться с целью ограничения числа поставщиков или подрядчиков, которые будут допущены к следующему этапу процедуры закупок. Если все поставщики или подрядчики, представившие предложения, окажутся соответствующими минимальным критериям, они все должны быть допущены к диалогу, если только закупающая организация не оставила за собой право пригласить к диалогу лишь ограниченное число поставщиков. Как отмечалось в связи с пунктом 5 (g) (см. пункт [33] выше), такое право может быть заранее оговорено в запросе предложений. В этом случае, если количество предложений, отвечающих требованиям, оказывается больше заранее установленного максимального числа, закупающая организация может отобрать из них необходимое максимальное число в соответствии с критериями и процедурой, указанными в запросе предложений. Типовой закон не регулирует соответствующую процедуру и критерии, поскольку они могут различаться в каждом конкретном случае. При отборе предложений в рамках данного метода закупок нельзя исключать определенное влияние субъективных факторов. Сократить риск возможных злоупотреблений призвано требование о необходимости указывать применимую процедуру и критерии отбора в запросе предложений и незамедлительно сообщать поставщикам об итогах рассмотрения предложений и, в соответствующих случаях, причинах их отклонения. Эти требования предусмотрены также для того, чтобы позволить отвергнутым поставщикам оперативно оспорить решения закупающей организации. Данные нормативные меры могут дополняться мерами административного контроля за процедурой закупок.

43. Согласно пункту 7 число поставщиков или подрядчиков, приглашаемых к участию в диалоге, должно быть всегда достаточным для обеспечения эффективной конкуренции. В данном пункте еще раз изложено положение пункта 5 (g) о том, что таких поставщиков или подрядчиков должно быть, по возможности, не менее трех. Однако закупающая организация может продолжать процедуру закупок и в том случае, если ей будет представлено лишь одно или два предложения, отвечающих нужным критериям. Причина, по которой закупающей организации разрешается продолжать закупки в подобных случаях, заключается в том, что, даже если будет представлено достаточное число отвечающих требованиям предложений, закупающая организация все равно не сможет гарантировать сохранение конкурентной

базы до завершения этапа диалога, поскольку поставщики или подрядчики вольны выйти из него в любой момент.

44. Пункт 8 устанавливает два требования относительно формы проведения диалога: он должен проводиться параллельно и одними и теми же представителями закупающей организации с целью обеспечения сопоставимых результатов. В данных положениях "представители" упоминаются во множественном числе, поскольку оптимальным вариантом, особенно с точки зрения борьбы с коррупцией, считается использование комитетов в составе нескольких человек. Как уже отмечалось выше, это требование не мешает закупающей организации вести диалог лишь с одним поставщиком или подрядчиком. Диалог может проводиться в несколько раундов или этапов. По окончании каждого раунда или этапа потребности закупающей организации уточняются, а участвующим в диалоге поставщикам или подрядчикам предоставляется возможность доработать свои предложения с учетом уточненных потребностей закупающей организации, а также вопросов и замечаний, высказанных в ходе диалога переговорным комитетом.

45. Формулировка "поставщики или подрядчики, продолжающие участвовать в процедурах", используемая в последующих пунктах данной статьи, призвана показать, что в процессе диалога число вступивших в него на первом этапе поставщиков или подрядчиков может сократиться. Некоторые поставщики или подрядчики могут решить не продолжать диалог, другие могут быть отстранены от дальнейшего участия закупающей организацией на основаниях, предусмотренных Типовым законом или другими положениями применимого законодательства принимающего Типовой закон государства. В отличие от некоторых других правовых документов, предусматривающих аналогичные методы закупок, Типовой закон не наделяет закупающую организацию безусловным правом прекращать конкурентный диалог с поставщиком или подрядчиком, например, только на том основании, что у него, по мнению закупающей организации, нет реальных шансов на заключение договора. Этап диалога подразумевает постоянное изменение возможных решений, и дисквалифицировать поставщика только из-за того, что предложенное им на одном из этапов решение показалось неприемлемым закупающей организации, было бы несправедливо. Хотя прекращение диалога с подобным поставщиком могло бы позволить обеим сторонам сэкономить немало времени и ресурсов (затраты которых при данном виде закупок могут быть весьма значительными) и избежать опасности снижения конкуренции в рамках будущих закупок, ЮНСИТРАЛ исходила из того, что связанный с таким подходом риск нарушения принципов объективности, прозрачности и равного обращения существенно перевешивает все его преимущества.

46. С другой стороны, закупающую организацию нельзя лишать права прекращать диалог с поставщиками или подрядчиками на основаниях, предусмотренных Типовым законом или другими положениями законодательства принимающего Типовой закон государства. Некоторые положения Типового закона даже обязывают закупающую организацию отстранять поставщиков или подрядчиков от процедур закупок. Например, их требуется отстранять на основании статьи 21 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) (в случае подкупа, несправедливого конкурентного преимущества или коллизии интересов) либо если они более не отвечают квалификационным требованиям

(например, в случае банкротства) или в процессе диалога существенно отступают от минимальных требований или других принципиальных условий, которые с самого начала закупок были объявлены не подлежащими обсуждению. В таких случаях, для того чтобы обеспечить поставщикам или подрядчикам возможность обжалования решения о своем отстранении в порядке, предусмотренном главой VIII, на закупающую организацию налагается обязанность незамедлительно сообщать им о решении прекратить диалог, а также об основаниях такого решения. Поставщиков или подрядчиков целесообразно еще в начале процесса закупок информировать об основаниях, на которых закупающая организация будет обязана по закону отстранить их от дальнейшего участия в закупках.

47. Пункт 9 устанавливает пределы, в которых допускается изменение изначально указанных условий закупок. В отличие от статьи 15 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), регулирующей порядок изменения тендерной документации до направления представлений/предложений, пункт 9 ограничивает возможность изменять любые аспекты запроса предложений с момента представления первоначальных предложений. Возможность внесения таких изменений является неотъемлемой чертой данного метода закупок, и если у закупающей организации не будет достаточной свободы в этом отношении, то он утратит всякий смысл. Необходимость внесения изменений может возникнуть в процессе диалога либо быть обусловлена обстоятельствами, не связанными с диалогом (например, административными мерами).

48. В то же время предоставление закупающей организации неограниченных дискреционных полномочий может привести к негативным последствиям, которые могут значительно перевесить преимущества, связанные с наличием у нее определенной свободы действий. Для того чтобы обеспечить необходимое равновесие, положения пункта 9 запрещают закупающей организации изменять те условия закупок, которые являются настолько существенными, что их изменение потребовало бы проведения новых закупок вместо объявленных. Такими условиями являются: объект закупок, квалификационные критерии и критерии оценки, минимальные требования, установленные в соответствии с пунктом 2 (f) настоящей статьи, а также какие-либо элементы описания объекта закупок или условия договора о закупках, которые закупающая организация с самого начала процесса закупок объявила не подлежащими обсуждению на этапе диалога (неизменяемые требования). Эти положения не запрещают поставщикам или подрядчикам изменять свои предложения по итогам диалога, однако отступление от основных требований закупок (таких, как объект закупок, минимальные или неизменяемые требования) может стать основанием для отстранения поставщика или подрядчика, предложившего такие неприемлемые изменения, от дальнейшего участия в процессе закупок.

49. Пункт 10 предусматривает важную меру, призванную обеспечить равное положение всех поставщиков и подрядчиков в отношении предоставления им информации закупающей организацией на этапе диалога. Он обуславливает сообщение любых сведений соблюдением требований статьи 23 о конфиденциальности, отдельные положения которой специально рассчитаны на случай закупок с помощью одного из методов, предусмотренных в главе V. Соблюдение конфиденциальности особенно актуально в рамках данного

метода закупок с учетом формата и всестороннего характера диалога. Общее правило заключается в том, что информация, имеющая отношение к какому-либо конкретному поставщику или его предложению, может сообщаться другим участникам только с его согласия. Исключения из этого правила перечислены в статье 24 (3) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) (раскрытие информации требуется согласно закону или постановлению компетентного органа или разрешается в тендерной документации). (Руководящие указания по статье 24 см. в комментариях к этой статье в разделе **\*\* выше** [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#).)

50. Для обеспечения равного положения всех участников диалога требуется принятие целого ряда практических мер. В Типовом законе упоминаются лишь наиболее важные из них, например меры, предусмотренные в пункте 10, а также требование о проведении переговоров параллельно одними и теми же представителями закупающей организации (пункт 8, пояснения к которому см. в пункте [\[39\]](#) выше). При подготовке к этапу диалога переговорным комитетам следует продумать и другие меры, например обеспечить, чтобы одни и те же темы параллельно обсуждались со всеми участниками диалога в течение одинакового количества времени. Принимающие Типовой закон государства могут счесть целесообразным предусмотреть в подзаконных актах о закупках и другие практические меры.

51. По завершении стадии диалога всем оставшимся участникам должна быть предоставлена одинаковая возможность для представления наилучших и окончательных офферт (НОО), подготовленных на основе предложений каждого поставщика. Концепция НОО отражает одну из главных особенностей данного метода закупок, заключающуюся в отсутствии единого исчерпывающего набора условий закупок, не считая минимальных технических требований, на основании которых проводится оценка окончательных представлений.

52. Этап представления и оценки НОО регулируется пунктами 11 и 12. Предусмотренные в этих пунктах защитные меры призваны обеспечить максимальную конкуренцию и прозрачность. В запросе о представлении НОО должны быть указаны порядок, место и окончательный срок их представления. После представления НОО закупающая организация не вправе продолжать переговоры с поставщиками или повторно запрашивать НОО. Таким образом, этап НОО завершает этап диалога и исключает возможность дальнейшего изменения спецификаций и договорных условий, предложенных поставщиками или подрядчиками, с тем чтобы уменьшить вероятность возникновения нежелательной ситуации, когда закупающая организация использует офферту одного из поставщиков или подрядчиков для оказания давления на другого поставщика или подрядчика с намерением добиться снижения цены. В противном случае в предвидении такого давления поставщики или подрядчики могут быть вынуждены завышать свои первоначальные цены, создавая опасность для добросовестной рыночной конкуренции.

53. Пункт 12 запрещает проводить переговоры по условиям НОО. Его следует рассматривать вместе с положениями статьи 16 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), позволяющей закупающей организации запрашивать разъяснения НОО относительно других представлений, но не допускающей изменения цены или другой важной информации по результатам разъяснения, как это поясняется в комментарии к этой статье. Этап диалога подразумевает, что предусмотренная в статье 16 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) процедура не требуется в отношении

первоначальных предложений, если только не запрашивается информация о том, отвечают ли они минимальным критериям, которые изложены непосредственно в запросе предложений.

54. Пункт 13 регулирует порядок заключения договора о закупках в рамках данного метода закупок. Договор заключается с поставщиком, представившим выигравшую ofertу, которая определяется в соответствии с критериями и процедурой оценки, изложенными в запросе предложений. Упоминание в настоящем положении о критериях и процедуре оценки, изложенных в запросе предложений, призвано лишний раз подчеркнуть, что изменять критерии и процедуру оценки на этапе диалога запрещается согласно пункту 9 настоящей статьи, пояснения к которой содержатся в пунктах [\*\*42 и 43\*\*] выше.

55. В соответствии со статьей 25 [\*\*гиперссылка\*\*] закупающая организация обязана вести подробный письменный отчет о процедурах закупок, в том числе о переговорах с каждым из поставщиков или подрядчиков на этапе диалога, и предоставлять доступ к соответствующим частям отчета заинтересованным поставщикам или подрядчикам. Эта мера имеет большое значение в рамках данного метода закупок, так как она позволяет обеспечить эффективный надзор и контроль и дает поставщикам или подрядчикам возможность оспорить не устраивающее их решение закупающей организации.