

ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Сфера применения

1. Цель статьи 1 состоит в том, чтобы определить сферу применения Типового закона. Используемый в Типовом законе подход заключается в том, чтобы предусмотреть в принципе охват всех видов закупок и одновременно признать, что государство, принимающее Типовой закон, может пожелать исключить некоторые виды закупок из сферы его действия. Это положение ограничивает исключения из Типового закона случаями, предусмотренными либо самим Законом, либо подзаконными актами. Это сделано для того, чтобы исключения не делались скрытно или неофициально. В целях максимального, по возможности, расширения сферы применения Типового закона в статье 1(3) предусматривается полное или частичное применение Типового закона даже к тем закупкам, которые подлежат исключению. Можно далее отметить, что, несмотря на содержащееся в статье 1(2)(а) исключение закупок, связанных с национальной обороной или национальной безопасностью, вовсе не рекомендует принимающим его государствам, которые готовы применять Типовой закон к таким закупкам в качестве общего правила, отказываться от этой практики.

2. Рекомендуется обеспечить применение Типового закона, по возможности, на максимально широкой основе. Особую осторожность следует проявлять при ограничении применения Типового закона путем введения в действие подзаконных актов о закупках, поскольку такие исключения путем применения не законодательных, а административных мер могут оказать неблагоприятное воздействие на цели Типового закона. Кроме того, широкое разнообразие процедур, предусмотренных в Типовом законе с целью урегулирования различных ситуаций, которые могут возникнуть в процессе закупок, поможет уменьшить необходимость в исключении применения процедур, предусмотренных в Типовом законе. Государствам, исключающим применение Типового закона на основании подзаконных актов о закупках, следует учитывать положения статьи 5.

Статья 2. Определения

1. Типовой закон призван охватить главным образом закупки, осуществляемые правительственными органами и другими организациями и предприятиями в рамках государственного сектора. Вопрос о том, какие это должны быть организации, будет решать каждое государство в отдельности с учетом различий в распределении предусмотренных законодательством полномочий среди правительственных структур различного уровня. В этой связи в подпункте (b)(i), в котором определяется термин "закупающая организация", представлены варианты различных по уровню правительственных структур, подпадающих под действие Типового закона. В варианте I в сферу применения Типового закона входят все правительственные департаменты, учреждения, органы и другие организации в государстве, принимающем Типовой закон, которые имеют отношение к центральному правительству, а также к структурам управления на уровне провинций, местных или других органов власти государства, принимающего Типовой закон. Этот вариант могли бы принять нефедеративные государства, а также федеративные государства, которые могут принимать законодательные акты для своих субъектов. Вариант II могли бы использовать государства, которые принимают Типовой закон только в отношении органов национального правительства.

2. В подпункте (b)(ii) государство, принимающее Типовой закон, может расширить сферу применения Типового закона для включения организаций или предприятий, которые не считаются частью правительственной системы, если оно заинтересовано в том, чтобы требовать от этих организаций осуществления закупок в соответствии с положениями Типового закона. Принимая решение о том, какие организации, если таковые имеются, должны быть включены в сферу применения положений Типового закона, государство, принимающее этот Закон, может учитывать следующие факторы:

- a) предоставляет ли данной организации правительство достаточные государственные средства, гарантии или другое обеспечение, для того чтобы гарантировались платежи этой организации в связи с ее договором о закупках, или поддерживает ли оно каким-либо иным образом обязательства закупающей организации, вытекающие из условий договора;
- b) управляется ли данная организация правительством или контролируется им или участвует ли правительство в управлении этой организацией или контроле за ее деятельностью;
- c) предоставляет ли данной организации правительство эксклюзивную лицензию, монополию или квазимонополию на реализацию товаров, которые эта организация продает, или на предоставление услуг, которые она обеспечивает;
- d) является ли данная организация подотчетной правительству или государственной казне по вопросам финансовой окупаемости организации;
- e) применяются ли условия международного соглашения или другого международного обязательства государства к закупкам, осуществляемым данной организацией;
- f) была ли данная организация создана на основании специального законодательного акта, с тем чтобы она осуществляла деятельность по выполнению государственной задачи, закрепленной в правовых документах, и применяется ли публичное право, применимое к правительственным контрактам, в отношении договоров о закупках, заключаемых этой организацией.

3. В конце определений терминов "товары" и "услуги", содержащихся в подпунктах (c) и (e), были включены редакционные формулировки, с тем чтобы указать, что государство может уточнить те категории предметов, которые будут считаться товарами или услугами, в зависимости от обстоятельств, и классификация которых в противном случае может быть неясной. Цель этого метода состоит в том, чтобы пояснить, что следует и что не следует считать "товарами" или "услугами", и он, таким образом, не предназначен для использования в целях ограничения сферы применения Типового закона, что может быть сделано на основании статьи 1(2)(b). Такая дополнительная степень конкретизации может быть сочтена желательной государством, принимающим Типовой закон, особенно с учетом открытого характера определения услуг. Так, государство, принимающее Типовой закон, возможно, пожелает дать определение, под которое будут подпадать типографские работы, или указать классификацию других предметов закупок, например недвижимости, на которые могут

быть распространены правовые положения о закупках, но классификация которых может и не быть очевидной.

Статья 3. Международные обязательства данного государства, касающиеся закупок [, и межправительственные соглашения в рамках (данного государства)]

1. Государство, принимающее Типовой закон, может выступать стороной в международных соглашениях или иметь международные обязательства в области закупок. Так, например, некоторые государства являются участниками Соглашения ГАТТ о правительственных закупках, а ряд государств - членов Европейского союза связаны соответствующими регулирующими закупки директивами, которые действуют во всем этом географическом регионе. Аналогичным образом члены региональных экономических организаций в других частях мира могут быть связаны директивами, регулирующими закупки и применяемыми данной региональной организацией. Кроме того, многие международные кредитные учреждения и учреждения по финансированию национального развития установили руководящие принципы или правила, регулирующие закупки на предоставляемые ими средства. По условиям заключаемых с этими учреждениями и агентствами соглашений о предоставлении займов или о финансировании кредитуемые страны или страны-получатели берут на себя обязательство обеспечить проведение закупок на предоставленные средства в соответствии с этими руководящими принципами или правилами. Цель подпунктов (а) и (b) состоит в том, чтобы обеспечить соблюдение требований, содержащихся в международных соглашениях или других международных обязательствах, принимаемых на межправительственном уровне, однако во всех других отношениях закупки регулируются Типовым законом.

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

Статья 4. Подзаконные акты о закупках

1. Как отмечалось в пункте 7 и в пункте 12 раздела I Руководства, Типовой закон является "рамочным законом", устанавливающим основные регулирующие закупки правовые нормы, которые должны дополняться подзаконными актами, принимаемыми соответствующим органом или инстанцией государства, принимающего Типовой закон. Метод "рамочного закона" позволяет государству, принимающему Типовой закон, увязывать в общих рамках, устанавливаемых этим Законом, свои подробные нормы, регулирующие процедуры закупок, со своими конкретными потребностями и обстоятельствами. Так, различные положения Типового закона прямо предусматривают, чтобы в дополнение к ним были приняты подзаконные акты о

закупках. Кроме того, государство, принимающее Типовой закон, может пожелать дополнить другие положения Типового закона, даже если они не содержат специальной ссылки на подзаконные акты о закупках. В обоих случаях такие подзаконные акты должны соответствовать Типовому закону.

2. К примерам процедур, для которых разработка более подробных норм в рамках подзаконных актов о закупках может оказаться целесообразной, относятся следующие: применение Типового закона к исключенным видам закупок (статья 1(2)); предквалификационные процедуры (статья 7(3)(v)); способ публикации уведомления о заключении договоров о закупках (статья 14); ограничение объема закупок, осуществляемых в срочном порядке с использованием иного метода закупок, помимо процедуры торгов (объемом, который требуется в чрезвычайных обстоятельствах); подробности, касающиеся процедур привлечения тендерных заявок или заявок на предквалификационный отбор (статья 24); требования, касающиеся подготовки и представления тендерных заявок (статья 27(z)); и, в случае закупок услуг, правила, предназначенные для предотвращения коллизий интересов при принятии решения об использовании закупок из одного источника по причине обеспечения совместимости с ранее оказанными услугами.

3. В ряде случаев непринятие подзаконных актов о закупках, даже если на них была сделана ссылка в Типовом законе, может лишить закупающую организацию полномочий на осуществление конкретных мер. К таким случаям относятся: ограничение участия в процедурах закупок на основании государственной принадлежности (статья 8(1)); использование при закупках метода запроса котировок, поскольку этот метод может использоваться только для закупок, не превышающих предельных уровней, установленных в подзаконных актах о закупках (статья 21); и полномочия и процедуры для применения преференциальной поправки в пользу отечественных поставщиков (подрядчиков) (статьи 34(4)(d) и 39(2)).

Статья 5. Доступность для общественности правовых документов о закупках

1. Эта статья призвана обеспечить распространение информации о законах, подзаконных актах и других правовых документах, касающихся закупок, поскольку в ней содержится требование об обеспечении публичного доступа к этим правовым документам. Включение этой статьи можно считать важным не только в государствах, где такое требование еще не включено в действующее административное законодательство, но даже в тех государствах, где такое требование уже закреплено в действующем применимом праве. В последнем случае законодательные органы могут счесть, что включение такого положения непосредственно в законодательные акты о закупках поможет обратить особое внимание как закупающих организаций, так и поставщиков (подрядчиков) на требование об обеспечении надлежащего публичного доступа к правовым документам, касающимся процедур закупок.

2. Во многих странах выпускаются официальные издания, в которых регулярно публикуются законы, подзаконные акты и административные постановления и указы. Правовые документы, о которых говорится в настоящей статье, можно было бы публиковать в этих изданиях. Когда подобных изданий для одного или нескольких документов такого рода не существует, общественность, в том числе иностранные поставщики (подрядчики), могут быть незамедлительно ознакомлены с текстами этих документов иным соответствующим образом.

Статья 6. Квалификационные данные поставщиков (подрядчиков)

Предназначение и общая характеристика статьи 6 изложены в пункте 23 раздела I Руководства. Положения пункта 1(b)(v) статьи 6 касаются дисквалификации поставщиков (подрядчиков) на основании административных мер по приостановлению или запрещению деятельности. Такие административные меры, при которых предполагаемые правонарушители должны иметь определенные процессуальные права, например, возможность опровергнуть предъявленные обвинения, широко используются для временного приостановления или запрещения деятельности поставщиков (подрядчиков), виновных в совершении таких правонарушений, как подложные счета, неисполнение договорных обязательств или мошенничество. Можно отметить, что Типовой закон оставляет на усмотрение принимающих его государств определение срока дисквалификации поставщиков (подрядчиков), претендующих на получение договора о закупках, в связи с совершением уголовных правонарушений, указанных в пункте 1(b)(v).

Статья 7. Предквалификационные процедуры

1. Предквалификационные процедуры призваны устранить на самом раннем этапе процедур закупок тех поставщиков (подрядчиков), которые не обладают надлежащими квалификационными данными для исполнения договора. Такая процедура может оказаться особенно полезной при закупке сложных или дорогостоящих товаров (работ) или услуг, и ее можно даже рекомендовать для закупок, имеющих относительно низкую стоимость, но затрагивающих узкоспециализированные товары (работы) или услуги. Это вызвано тем, что оценка и сопоставление тендерных заявок, предложений и ofert в таких случаях являются гораздо более сложными, дорогостоящими и трудоемкими. Использование предквалификационных процедур может уменьшить число тендерных заявок, предложений и ofert, которые закупающая организация должна оценить и сопоставить. Кроме того, компетентные поставщики (подрядчики) порой неохотно участвуют в процедурах закупок по договорам на крупные суммы, когда затраты на подготовку тендерной заявки, предложения или оферты могут быть слишком большими, если возможности для конкуренции являются слишком широкими и если они сталкиваются с риском вынужденной конкуренции с несерьезными тендерными заявками, предложениями или офертами, представленными неквалифицированными или пользующимися плохой репутацией поставщиками (подрядчиками).

2. В отношении излагаемых в статье 7 предквалификационных процедур устанавливается целый ряд защитительных оговорок. Эти оговорки включают распространение на предквалификационные процедуры ряда ограничений, установленных в статье 6, в частности в том, что касается оценки квалификационных данных, и процедуры, перечисленные в пунктах 2-7 статьи 7. Эти процедурные защитительные оговорки предусмотрены для того, чтобы обеспечить проведение предквалификационных процедур исключительно на недискриминационных условиях, о которых полностью информированы участвующие поставщики (подрядчики) и которые вместе с тем обеспечивают по крайней мере требуемый минимальный уровень открытости и содействуют осуществлению права на обжалование поставщиками (подрядчиками), не прошедшими предквалификационный отбор.

3. Цель статьи 7(8) состоит в том, чтобы предусмотреть возможность подтверждения, на более позднем этапе процедур закупок, квалификационных данных поставщиков (подрядчиков), прошедших предквалификационный отбор. Такие "постквалификационные процедуры" призваны помочь закупающей организации установить, остается ли в силе и является ли точной квалификационная информация, представленная поставщиком (подрядчиком) при предквалификационном отборе. Процедурные требования в отношении постквалификационной проверки предназначены для того, чтобы оградить интересы как поставщиков (подрядчиков) в плане обеспечения справедливого отношения к ним, так и закупающей организации в плане ее заинтересованности в заключении договоров о закупках только с квалифицированными поставщиками (подрядчиками).

Статья 8. Участие поставщиков (подрядчиков)

Как указано в пунктах 24-27 раздела I Руководства, включение положения о международных процедурах закупок дает важные преимущества. В них содержится описание общего подхода и обоснование положений Типового закона, касающихся участия на международной основе поставщиков (подрядчиков) в процессе закупок, включая возможные способы ограничения действия общего принципа международного участия, с тем чтобы учесть различные применимые правовые обязательства и преференциальную поправку в пользу местных поставщиков (подрядчиков).

Статья 9. Форма сообщений

1. Статья 9 призвана обеспечить определенность в отношении требуемой формы сообщений между закупающей организацией и поставщиками (подрядчиками), как это предусмотрено в Типовом законе. Основное требование, обусловленное другими положениями Типового закона, заключается в том, что сообщения должны представляться в такой форме, которая обеспечивает запись его содержания. Этот подход направлен на то, чтобы не увязывать форму сообщений с использованием только бумаги, с учетом того, что сообщения все чаще передаются с помощью таких средств, как электронный обмен данными (ЭДИ). Ввиду того, что такие нетрадиционные средства связи, как ЭДИ, пока еще имеются не повсеместно и используются не во всех случаях, был включен пункт 3 в качестве гарантии того, чтобы поставщики (подрядчики) не подвергались дискриминации на основании используемой ими формы сообщений.

2. Совершенно очевидно, что статья 9 не имеет целью дать ответ на все технические и правовые вопросы, которые могут возникнуть в результате применения ЭДИ или других нетрадиционных средств передачи сообщений при закупках; такие смежные вопросы, как обеспечение тендерной заявки, выданное с помощью электронных средств, и другие вопросы, выходящие за сферу "сообщений" для целей Типового закона, будут регулироваться различными отраслями права.

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

Статья 10. Правила, касающиеся документальных доказательств, представляемых поставщиками (подрядчиками)

1. Для того чтобы облегчить участие иностранных поставщиков (подрядчиков), в статью 10 включено запрещение каких-либо требований в отношении легализации документальных доказательств, представляемых поставщиками (подрядчиками) в подтверждение своих квалификационных данных, помимо тех, которые предусматриваются законодательством государства, принимающего Типовой закон, в отношении легализации таких документов. В соответствии с этой статьей не требуется легализация всех документов, представляемых подрядчиками (поставщиками). Напротив, в статье признается, что государства могут иметь законодательство, касающееся легализации документов, и закрепляется принцип, в соответствии с которым не допускается установление особых дополнительных формальностей в отношении процедур закупок.
2. Можно отметить, что термин "законодательство данного государства" означает не только законы, но и нормативные акты, обеспечивающие их выполнение, а также договорные обязательства принимающего Типовой закон государства. В некоторых государствах такая общая ссылка на "законодательство" будет означать, что имеются в виду все вышеупомянутые источники права. Тем не менее в других государствах потребуется более подробное указание на различные источники права, с тем чтобы уточнить, что имеются в виду не только законы.

Статья 11. Отчет о процедурах закупок

1. Одно из важнейших средств содействия открытости и отчетности - это включение в текст Закона положений, требующих, чтобы закупающая организация вела отчет о процедурах закупок. В таком отчете обобщается основная информация, касающаяся процедур закупок. Он способствует осуществлению права считающих себя потерпевшими поставщиков (подрядчиков) на обжалование. Это в свою очередь поможет тому, чтобы законодательство о закупках само, по возможности, в максимальной степени обеспечивало соблюдение своих положений и контроль за их соблюдением. Кроме того, содержащиеся в законодательстве о закупках требования об адекватной отчетности облегчат работу правительственных органов, осуществляющих ревизионно-контрольную функцию, и будут содействовать обеспечению того, что закупающие организации должны будут публично отчитываться за расходующие государственные средства. Порядок, при котором требование о раскрытии информации, устанавливаемое в соответствии со статьей 11(1)(d), ограничивается раскрытием той информации, которая известна закупающей организации, объясняется тем, что могут существовать процедуры закупок, при которых не все предложения будут полностью или окончательно подготовлены участниками, в частности, в тех случаях, когда некоторые предложения не доходят до заключительных этапов процедур закупок. Цель ссылки в этом пункте на "базу определения цены" состоит в том, чтобы учесть ту возможность, что в некоторых случаях, особенно при закупках услуг, в тендерные заявки, предложения, оферты или котировки будет включена формула, на основании которой может быть определена цена, а не указываться фактическая котировка цены.
2. В рамках законодательного закрепления требований об отчетности необходимо установить, в какой степени должна раскрываться данная информация и кто может

быть ее получателем. Установление параметров в отношении раскрываемой информации требует увязки таких факторов, как общая целесообразность широкого раскрытия информации с точки зрения соображений, касающихся отчетностикупающих организаций; необходимость предоставления поставщикам (подрядчикам) соответствующей информации, с тем чтобы они могли оценить свое участие в процедурах и определить, при каких обстоятельствах у них имеются законные основания для обжалования; и необходимость обеспечить конфиденциальность коммерческой информации, предоставляемой поставщиками (подрядчиками). С учетом этих соображений в статье 11 предусматриваются два уровня раскрытия информации. Разрешается раскрытие любому представителю общественности той информации, о которой говорится в статье 11(1)(a) и (b), т.е. основной информации, связанной с требованием об отчетностикупающей организации перед общественностью. Раскрытие более подробной информации, касающейся проведения процедур закупок, предписывается в интересах поставщиков (подрядчиков), поскольку эта информация им необходима для того, чтобы они могли осуществлять контроль за относительными результатами своего участия в процедурах закупок и за действиямикупающей организации по выполнению требований Типового закона.

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

4. Цель требования о раскрытии информации поставщикам (подрядчикам) в то время, когда принимается решение об акцепте той или иной конкретной тендерной заявки, предложения или офферты, состоит в том, чтобы обеспечить действие права на обжалование, предусмотренного в статье 52. Задержка в раскрытии информации до вступления в силу договора о закупках может лишить поставщиков (подрядчиков), считающих себя потерпевшими, реального средства правовой защиты.

5. Процедура ограниченного раскрытия информации, указанная в пунктах 2 и 3, не исключает возможности применения в государстве, принимающем Типовой закон, к определенным частям отчета других законов, которые наделяют общественность общим правом доступа к правительственным документам. Раскрытие содержащейся в отчете информации законодательным или парламентским контрольным органам может быть предписано законодательством, действующим в государстве, принимающем Типовой закон.

Статья 12. Отклонение всех тендерных заявок, предложений, офферт или котировок

1. Цель статьи 12 состоит в том, чтобы предоставитькупающей организации возможность отклонить все тендерные заявки, предложения, офферты или котировки.

Включение этого положения имеет важное значение, поскольку покупающей организации, возможно, придется прибегнуть к такой мере по причинам, связанным с защитой государственных интересов, как, например, предполагаемое отсутствие конкуренции или предполагаемое наличие сговора в ходе процедуры закупок, а также случаи, когда покупающая организация больше не нуждается в данных товарах (работах) или услугах или когда закупка не может быть осуществлена в связи с изменением государственной политики или прекращением финансирования. В ряде стран осуществление этого права может ограничиваться положениями публичного права, например, в силу запрещения любых действий, представляющих собой злоупотребление дискреционными полномочиями или нарушение основополагающих принципов правосудия.

2. Содержащееся в пункте 3 требование о том, чтобы уведомление об отклонении всех тендерных заявок, предложений, офферт или котировок направлялось поставщикам (подрядчикам), их представившим, а также содержащееся в пункте 1 требование о том, чтобы покупающая организация по запросу сообщала таким поставщикам (подрядчикам) основания для отклонения, призваны способствовать обеспечению открытости и отчетности. В соответствии с пунктом 1 не требуется, чтобы покупающая организация мотивировала основания, указанные в качестве причины для отклонения. Этот подход строится на той предпосылке, что покупающая организация должна иметь право отменить процедуру закупок по экономическим, социальным или политическим соображениям, которые она не обязана мотивировать. Защита этого права далее подкрепляется тем, что решение покупающей организации об отклонении всех тендерных заявок, предложений, офферт или котировок не подпадает на основании статьи 52(2)(d) под действие права на обжалование, которое предусматривается в Типовом законе; она также подкрепляется положениями пункта 2, в котором предусматривается, что исключительно в силу применения ею пункта 1 покупающая организация не несет никакой ответственности перед поставщиками (подрядчиками), как, например, она не компенсирует их затрат на составление и представление тендерных заявок, предложений, офферт или котировок. Потенциально жесткие условия статьи 12 сглаживаются положением, на основании которого покупающая организация может отклонить все тендерные заявки, предложения, офферты или котировки только в том случае, если это право зарезервировано в тендерной документации.

Статья 13. Вступление в силу договора о закупках

Статья 13 включена по причине того, что в целях обеспечения открытости поставщикам (подрядчикам) важно заранее знать порядок вступления в силу договора о закупках. Для торгов в статье 36 устанавливаются подробные правила, применимые к вступлению в силу договора о закупках, и соответствующая ссылка на эту статью имеется в пункте 1. Однако, учитывая разнообразие обстоятельств, при которых могут использоваться другие методы закупок, и менее детализированную процедурную проработку использования таких методов в Типовом законе, никаких правил о вступлении в силу договора о закупках применительно к другим методам закупок не устанавливается. Ожидается, что в большинстве случаев вступление в силу договора о закупках применительно к другим методам закупок будет определяться на основании иных сводов правовых норм, например, на основании договорного или административного права государства, принимающего Типовой закон. Однако в целях обеспечения надлежащей степени открытости в связи с такими другими методами предусматривается, что покупающая организация заранее сообщает поставщикам

(подрядчикам) о тех нормах, которые будут применяться к вступлению в силу договора о закупках.

Статья 14. Публичное уведомление о решениях о заключении договоров о закупках

1. Для содействия открытости процесса закупок, а также тому, чтобы закупающая организация отчитывалась перед общественностью в целом за использование ею государственных средств, статья 14 требует публиковать уведомление о решении о заключении договора о закупках. Это обязательство отличается от обязательства направлять в соответствии со статьей 36(б) уведомление о заключении договора поставщикам (подрядчикам), которые участвовали в процедурах торгов, и действует независимо от требования, согласно которому содержащаяся в отчете информация такого характера должна предоставляться широкой общественности в соответствии со статьей 11(2). Типовой закон не уточняет порядок публикации такого уведомления; этот вопрос принимающее Типовой закон государство решает по своему усмотрению или же он может быть решен, как предполагает пункт 2, в подзаконных актах о закупках.

2. Во избежание излишних затруднений, которые такое требование об опубликовании может создать для закупающей организации, если требование о публикации уведомления будет применяться ко всем договорам о закупках, независимо от того, насколько низкой является их стоимость, принимающее Типовой закон государство может воспользоваться предоставляемой пунктом 3 возможностью установить пороговый уровень денежной стоимости, ниже которого требование об опубликовании можно будет не соблюдать. Однако поскольку пороговый стоимостный уровень может периодически изменяться, например в результате инфляции, то было бы, возможно, предпочтительно оговорить такой пороговый уровень в подзаконных актах о закупках, так как внести изменения в такие акты будет, по всей вероятности, менее сложно, чем внести поправки в закон.

Статья 15. Подкуп со стороны поставщиков (подрядчиков)

1. Статья 15 содержит важное защитительное положение, направленное против коррупции: требование отклонить тендерную заявку, предложение, оферту или котировку, если соответствующий поставщик (подрядчик) пытается противозаконным образом воздействовать на закупающую организацию. Нельзя ожидать, что законодательство в области закупок полностью устранил возможность совершения таких злоупотреблений. Однако процедуры и гарантии, содержащиеся в Типовом законе, призваны способствовать открытости и объективности в процессе закупок и тем самым сокращению коррупции. Кроме того, принимающее Типовой закон государство должно располагать в целом эффективной системой санкций, которые установлены для борьбы с коррупцией правительственных должностных лиц, включая служащих закупающих организаций, а также с коррупцией поставщиков (подрядчиков) и которые будут применимы также и в отношении процесса закупок.

2. Чтобы не допустить злоупотреблений в применении статьи 15, решение об отклонении подлежит утверждению, этот факт отражается в отчете о процедурах закупок, а также обуславливается обязательством незамедлительно сообщать об этом

предполагаемому правонарушителю. Последнее положение призвано создать возможность для осуществления права на обжалование.

Статья 16. Правила, касающиеся описания товаров (работ) или услуг

Цель включения в Типовой закон статьи 16 состоит в том, чтобы подчеркнуть значение соблюдения принципа ясности, полноты и объективности в описании товаров (работ) или услуг, которые будут закуплены, в предквалификационной документации, тендерной документации или другой документации по привлечению предложений, оферт или котировок. Описания, отражающие эти особенности, способствуют участию поставщиков (подрядчиков) в процедурах закупок, предоставляют поставщикам (подрядчикам) возможность составлять тендерные заявки, предложения, оферты и котировки, которые удовлетворяют нуждам закупающей организации, а также позволяют поставщикам (подрядчикам) предвидеть риски и затраты, связанные с их участием в процедурах закупок и исполнением договоров, которые будут заключены, и таким образом предложить со своей стороны наиболее выгодные цены и другие условия. Кроме того, надлежащим образом составленные описания в тендерной документации позволяют оценивать и сопоставлять тендерные заявки на общей основе, что является одним из важных требований метода проведения торгов. Они также способствуют открытости и уменьшают вероятность принятия ошибочных или произвольных мер и решений, а также злоупотреблений со стороны закупающей организации. Кроме того, применение правила, согласно которому спецификации должны составляться таким образом, чтобы не создавать преимуществ для конкретных поставщиков (подрядчиков), обеспечит большую вероятность того, что потребности закупающей организации в закупках смогут быть удовлетворены большим числом поставщиков (подрядчиков), что тем самым способствовало бы использованию такого метода закупок, который обеспечивал бы настолько острую конкуренцию, насколько это является практически возможным в конкретных обстоятельствах, и, в частности, помогло бы ограничить злоупотребления в связи с использованием метода закупок из одного источника.

Статья 17. Язык

1. Взятая в скобки формулировка в конце вводной части этой статьи призвана содействовать более широкому участию в процедурах закупок, поскольку помогает обеспечить, чтобы предквалификационная документация, тендерная документация и другая документация по привлечению предложений, оферт или котировок была понятной для иностранных поставщиков (подрядчиков). Ссылка на язык, обычно используемый в международной торговле, необязательно должна включаться в свое законодательство принимающим Типовой закон государством, официальным языком которого является один из языков, обычно используемых в международной торговле. Подпункты (а) и (б) были включены в статью для того, чтобы обеспечить закупающей организации возможность проявлять гибкость, необходимую для отказа от соблюдения требования об использовании иностранного языка в тех случаях, когда круг участников ограничен внутренними поставщиками (подрядчиками), и в случаях, когда, хотя такое ограничение не устанавливается, не предполагается, что иностранные поставщики (подрядчики) проявят интерес к участию в торгах.

2. Государствам, в которых тендерная документация составляется на нескольких языках, было бы желательно включить в законодательство о закупках или в

подзаконные акты о закупках норму о том, что поставщик (подрядчик) должен располагать возможностью опираться на текст на любом языке при обосновании своих прав и обязанностей. От закупающей организации, возможно, также потребуются уточнить в тендерной документации тот момент, что тексты на обоих языках имеют равную силу.

ГЛАВА II. МЕТОДЫ ЗАКУПОК И УСЛОВИЯ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Статья 18. Методы закупок

1. В статье 18 устанавливается норма, которая уже была рассмотрена в пункте 14 раздела I Руководства и которая заключается в том, что в связи с закупками товаров (работ) торги являются обычно используемым методом закупок, в то время как основной метод закупок услуг, как это устанавливается в главе IV, является методом, обычно используемым для закупок услуг. Для тех исключительных случаев закупок товаров (работ), при которых торги, даже если их проведение практически возможно, не рассматриваются закупающей организацией в качестве метода, создающего наибольшие возможности для получения максимальных выгод, в Типовом законе предусматривается ряд других методов закупок. В случае услуг закупающая организация может использовать торги, если имеется практическая возможность сформулировать подробные спецификации и характер услуг позволяет провести торги (например, общие услуги по эксплуатации зданий); кроме того, она может прибегнуть к одному из других предусмотренных в Типовом законе методов закупок, если условия его использования выполнены.

2. В статье 18(4) устанавливается требование о том, чтобы решение об использовании иного метода закупок, чем торги - в случае товаров (работ) - или - в случае услуг - иного метода закупок, чем основной метод закупок услуг, подкреплялось включением в отчет изложения оснований и обстоятельств, лежащих в основе этого решения. Причина включения этого требования состоит в том, что решение об использовании предусмотренного для исключительных обстоятельств метода закупок, а не метода, применение которого требуется в обычных условиях (т.е. торгов в случае товаров (работ) или основного метода закупок услуг), не должно приниматься тайно или без соблюдения установленных формальностей.

Статья 19. Условия использования двухэтапных процедур торгов, запроса предложений или конкурентных переговоров

1. Как отмечается в пункте 18 раздела I Руководства, в отношении обстоятельств, указанных в статье 19(1), Типовой закон предоставляет принимающему его государству возможность выбора трех различных методов закупок, помимо торгов, а именно, двухэтапной процедуры торгов, запроса предложений или конкурентных переговоров. Как отмечается далее в пункте 19 раздела I Руководства, государство, принимающее Типовой закон, необязательно должно предусматривать каждый из трех методов, указанных в статье 19, для обычных обстоятельств или даже предусматривать более одного из них. Принимающее Типовой закон государство может решить не включать в законодательство более одного из этих методов с учетом