



**Генеральная Ассамблея**

Distr.: Limited  
17 February 2005  
Russian  
Original: English

**Комиссия Организации Объединенных Наций  
по праву международной торговли**  
Рабочая группа I (Закупки)  
Седьмая сессия  
Нью-Йорк, 4–8 апреля 2005 года

**Возможные изменения в Типовом законе ЮНСИТРАЛ  
о закупках товаров (работ) и услуг – вопросы,  
вытекающие из использования электронных  
сообщений в сфере публичных закупок**

**Сравнительное исследование практического опыта  
использования электронных (реверсивных) аукционов  
в сфере публичных закупок**

Записка Секретариата

*[Главы I–III (разделы A и B) опубликованы в документе A/CN.9/WG.I/WP.35]*

**Содержание**

	<i>Пункты</i>	<i>Стр.</i>
III. Регулирующие рамки и практика использования ЭРА в сфере публичных закупок: сравнительное исследование .....	1–55	2
С. Процедурные аспекты ЭРА .....	1–55	2
1. Преаукционный этап .....	2–21	2
2. Этап аукциона .....	22–37	7
3. Послеаукционная деятельность .....	38–47	11
IV. Заключение .....	48–55	13



### **III. Регулирующие рамки и практика использования ЭРА в сфере публичных закупок: сравнительное исследование**

#### **C. Процедурные аспекты ЭРА**

1. Диапазон регулирования процедурных аспектов ЭРА зависит от того, какое положение ЭРА занимают по отношению к другим методам закупок. Хотя в масштабах регулирования аукционного этапа не так уж много различий, этапы, предшествующие ему и следующие за ним, регулируются иначе в зависимости от того, являются ли ЭРА факультативным дополнительным этапом при проведении других методов закупок ("факультативный этап") или самостоятельным методом закупок ("самостоятельный метод") (см. A/CN.9/WG.I/WP.35, пункты 26 и 27). В первом случае большая часть процедурных аспектов процесса закупок до и после ЭРА, таких как публикация уведомления об аукционе, выявление и отбор участников и квалификационные процессы, регулируются скорее в контексте соответствующего метода закупок в целом, чем в более узком контексте самого ЭРА. Если ЭРА используется в качестве самостоятельного метода, большая часть его аспектов является предметом отдельного регулирования, несмотря на то, что могут применяться и некоторые общие правила закупок. В представленных ниже разделах рассматриваются некоторые аспекты, предшествующие аукциону, этапы самого аукциона и послеаукционной деятельности, обычно регулируемые конкретными положениями ЭРА из существующих нормативных актов.

##### **1. Преаукционный этап**

2. Независимо от того, является ли ЭРА факультативным этапом или самостоятельным методом, решение об использовании ЭРА в процессе закупок должно приниматься на этапе планирования закупок, поскольку оно должно быть отражено в уведомлении о закупках (см. пункт 7 ниже). В некоторых системах в помощь закупающим организациям была разработана онлайн-компьютерная программа для оценки степени пригодности ЭРА для отдельной закупки<sup>1</sup>.

3. Если закупающая организация принимает решение в пользу проведения ЭРА, то она: а) дает объявление об ЭРА, как правило, с одновременным представлением тендерной документации; б) выявляет, отбирает и приглашает потенциальных кандидатов для участия в ЭРА; в) разъясняет тендерную документацию и оказывает иную помощь потенциальным участникам в их подготовке к ЭРА; г) оценивает первоначальные предложения потенциальных участников; и е) принимает другие шаги, направленные на проведение ЭРА (например, привлекает в качестве третьей стороны провайдера услуг ЭРА).

##### *Провайдеры услуг ЭРА*

4. Руководить процессом ЭРА может сама закупающая организация<sup>2</sup>, используя для этого лицензионное программное обеспечение, или предоставить эту возможность третьей стороне в лице провайдера услуг ЭРА. Такой третьей стороной может быть частная фирма, отбираемая на конкурсной основе, как это делается, например, в Австралии и Соединенном Королевстве<sup>3</sup>, или централизованное закупающее учреждение, как в Соединенных Штатах,

предлагающее свои услуги по проведению ЭРА другим ведомствам Соединенных Штатов<sup>4</sup>. Третья сторона в лице провайдера услуг ЭРА обычно предоставляет их за определенное вознаграждение. Форма вознаграждения бывает разной и может включать: а) процентную долю от победившей на аукционе цены; б) определенную долю процента, оговариваемую заранее; и с) определенную плату. Комиссионное вознаграждение могут выплачивать закупающая организация, победитель торгов или оба вместе. Комиссионное вознаграждение обычно покрывает все расходы, например на рекламу, страхование, административные расходы, связанные с этим временные издержки и иные выплаты.

5. Обследованные страны, как представляется, не имеют специально разработанного законодательства для регулирования поведения провайдеров услуг ЭРА в качестве третьей стороны, если не считать общего требования о том, что внешний провайдер обязан осуществлять функцию закупок от имени правительственного учреждения в соответствии с существующими процедурами, процессом и требованиями, предъявляемыми к закупкам. Делегирование стратегически важных решений внешнему провайдеру, по крайней мере в одной стране, прямо запрещено<sup>5</sup>. Передаваемые на сторону функции обычно носят процедурный характер, в частности речь идет о налаживании необходимых систем и процедур для проведения ЭРА, оказании помощи поставщикам и их обучении, обеспечении конфиденциальности и безопасности и подготовке запасных вариантов, а также о ведении соответствующих систем отчетности и электронных записей и управлении ими<sup>6</sup>.

6. В Бразилии ЭРА могут проводить только аукционисты покупателя<sup>7</sup>, которые являются сотрудниками закупающей организации и которые получают на это лицензию после прохождения специальной подготовки<sup>8</sup>.

#### *Уведомление об ЭРА, его содержании и средствах его распространения*

7. Как правило, требуется, чтобы решение о проведении ЭРА доводилось до сведения потенциальных участников в рамках уведомления о закупках<sup>9</sup>. В системах, признающих ЭРА в качестве факультативного этапа, к содержанию и средствам распространения такого уведомления применяются общие правила. Кроме того, в соответствии с новыми директивами ЕС в спецификации должны включаться следующие данные, относящиеся конкретно к ЭРА: а) характерные особенности, стоимость, которая будет предметом ЭРА; б) любые пределы стоимостных значений, которые можно будет представлять; с) информация, которая будет представлена в распоряжение участников торгов в ходе ЭРА; d) соответствующая информация, касающаяся процесса ЭРА; е) условия, на основе которых участники смогут предлагать свои цены, в частности минимальная разница между ставками; и f) соответствующая информация, касающаяся используемого электронного оборудования, и порядок и технические спецификации для подключения к системе<sup>10</sup>.

8. В системах, признающих ЭРА в качестве самостоятельного метода, уведомление об ЭРА обычно дается через Интернет на штатном веб-сайте центрального правительственного реестра, применяемого для учета возможностей в области закупок, и/или закупающей организации, а также на веб-сайте любого провайдера услуг ЭРА, выступающего в качестве третьей стороны<sup>11</sup>. Кроме того, электронное уведомление могут получать поставщики,

зарегистрированные в центральном реестре<sup>12</sup>. Уведомление об ЭРА должно содержать все необходимые для заинтересованных сторон детали, чтобы они могли принять решение об участии в данном аукционе<sup>13</sup>. Как правило, предоставляется такая основная информация (обычно включаемая в приглашение к участию в тендере), как идентификационные данные о закупающей организации, характере предмета закупок, договорных условиях,<sup>14</sup> стандартах, качестве и технических характеристиках<sup>15</sup>. Когда для участия в аукционе необходимо пройти предварительную регистрацию или предквалификационный отбор, то указывается и это обстоятельство, равно как и формальные процедуры и порядок, в соответствии с которым эти процедуры должны соблюдаться или подтверждаться документально соискателями. Характер более конкретной информации будет зависеть от сложности процесса закупок. Минимум такой информации включает: а) дату, время и способ открытия и прекращения ЭРА; b) адрес веб-сайта, на котором будет проводиться ЭРА и на котором будут размещаться правила аукциона, тендерная документация, а также другие относящиеся к аукциону документы; c) требования регистрации и идентификации участников на открытии ЭРА; d) номер и/или наименование, по которому определяется закупка; e) технические требования, предъявляемые к оборудованию ИТ, которое будет использоваться при проведении ЭРА; f) информация о процедуре аукциона, включая ссылку на модель аукциона, которая будет применяться, а также указание на то, будет ли применяться один или несколько этапов, и в последнем случае количество этапов и продолжительность каждого этапа; g) минимальное значение прибавки к ценам и h) категория информации, которая должна предоставляться участникам в ходе аукциона<sup>16</sup>.

9. Обычно включается и другая информация, такая как стартовая цена в ЭРА<sup>17</sup> или информация о провайдере услуг ЭРА в качестве третьей стороны. В Бразилии закупающая организация обязана указывать, что аукцион проводится с помощью электронных технических средств, и сообщать контактные сведения о справочном центре/бюро технической помощи, а также наименование и квалификационные данные аукциониста покупателя<sup>18</sup>. В Австралии в уведомление рекомендуется помещать заявление о том, что закупающая организация не несет никаких обязательств по отношению к результатам ЭРА.

#### *Представление тендерной документации*

10. В системах, признающих ЭРА в качестве факультативного этапа, общие правила закупок включают положение о тендерной документации. В системах, признающих ЭРА в качестве самостоятельного метода, тендерная документация представляется в момент подачи уведомления об ЭРА<sup>19</sup>.

#### *Идентификация и отбор потенциальных участников*

11. В системах, признающих ЭРА в качестве факультативного этапа, поставщики регистрируются и подтверждают свою квалификацию для участия в закупках обычным путем, применяемым к выбранному методу закупок, и никаких дополнительных квалификационных или регистрационных требований к участию специально в ЭРА не обнаружено. К ЭРА будут допущены только те участники, которые представили приемлемые тендерные заявки после первоначальной их оценки<sup>20</sup>. В целом закон требует, чтобы число участников,

допускаемых к ЭРА, обеспечивало эффективный состязательный процесс<sup>21</sup>. На практике от кандидатов, допущенных к участию в ЭРА, могут потребоваться дополнительные процедурные меры, принимаемые до начала аукциона, в частности им необходимо будет получить шифрованные коды для получения доступа к системе.

12. Системы, признающие ЭРА в качестве самостоятельного метода, требуют от будущих участников как минимум регистрации, которая включает, в частности, присвоение идентификационного кода и пароля участникам, с тем чтобы они могли получить электронный доступ к системе и принять участие в ЭРА. В некоторых системах требуется также предквалификационный отбор<sup>22</sup>. Согласно другим системам, закупающей организации предоставляется право решать в отношении необходимости проведения предквалификационного отбора в дополнение к регистрации<sup>23</sup>.

13. Установлено, что Бразилия и Китай требуют только регистрацию. В Бразилии ЭРА открыты для всех поставщиков, занесенных в централизованный реестр подрядчиков/поставщиков (SICAF)<sup>24</sup>. Участники, проявившие интерес к данному ЭРА, должны зарегистрироваться и заявить о своем желании участвовать в нем не позднее трех дней до даты его открытия<sup>25</sup>. Квалификационные данные участников оцениваются не на этом этапе<sup>26</sup>, а после аукциона и только в сравнении с победителем<sup>27</sup>. В Китае ЭРА открыты для участия только членов местной онлайн-системы конкурсных торгов в сфере публичных закупок, которой управляют местные центры публичных закупок<sup>28</sup>. Членство в них является бесплатным и доступно для всех заинтересованных сторон по предъявлении минимального набора документов для подтверждения их квалификации, куда обычно включают справки о дееспособности и правоспособности, своевременной уплате налогов, кредитоспособности и устойчивом финансовом положении; подтверждается способность обеспечивать качественный послепродажный сервис, минимальный размер уставного капитала и доступ к Интернету<sup>29</sup>. Члены такой системы могут участвовать в любом объявленном через эту систему ЭРА без дополнительной регистрации или предквалификационного отбора.

14. В Австрии предусмотрены два типа ЭРА: с неограниченным и ограниченным числом участников<sup>30</sup>. Решение о числе участников относится к прерогативе закупающей организации, однако в аукционах с ограниченным числом участников должно быть не менее десяти фигурантов. Для участия в обеих категориях ЭРА представлять заявки приглашается неограниченное число участников. Заявители должны пройти предквалификационный или предварительный отбор, который служит двум целям: удостовериться, что заявители удовлетворяют минимальным требованиям, предъявляемым к выполнению договора, и, если число квалифицированных поставщиков превышает то число, которое данная организация желает пригласить на аукцион, выбрать из числа прошедших квалификацию поставщиков тех, которые должны получить такое приглашение<sup>31</sup>. Если получено больше заявок, чем предполагала закупающая организация, то ей придется заранее отобрать наилучшие заявки в соответствии с критериями отбора (которые должны быть объективными и недискриминационными, заблаговременно опубликованными и должны учитывать специальные требования, предъявляемые к предмету аукциона). Если число заявок меньше, чем предполагалось получить, и если ожидать

эффективную конкуренцию не приходится, закупающая организация должна отменить ЭРА<sup>32</sup>.

*Иностранные участники аукциона*

15. Вопрос доступа к ЭРА для иностранных участников обычно рассматривается в соответствии с существующими принципами публичных закупок<sup>33</sup>. Вместе с тем было отмечено, что тот способ функционирования систем ЭРА, который существует в ряде стран, фактически может дискриминировать иностранных участников. В частности, ЭРА, как правило, проводятся на местных языках, и многоязычных версий соответствующих компьютерных программ в настоящее время не существует (хотя некоторые страны изучают возможность применения многоязычных версий). Требования, предъявляемые к регистрации, также могут служить препятствием для иностранного участия в ЭРА, поскольку они зачастую отражают местные условия.

*Приглашение на аукцион*

16. Когда речь идет о предварительной квалификации или об отборе участников ЭРА, приглашения на аукцион рассылаются тем из них, кто прошел предквалификационный барьер или просто отбор<sup>34</sup>. В системах, признающих ЭРА в качестве факультативного этапа, всем участникам, приславшим приемлемые тендерные предложения, предлагается принять участие в ЭРА<sup>35</sup>.

17. В соответствии с новыми директивами ЕС в приглашение должны включаться вся соответствующая информация, касающаяся подсоединения отдельных поставщиков к используемому электронному оборудованию; дата и время открытия и закрытия электронного аукциона, включая число его этапов; расписание работы каждого этапа аукциона; и время, которое им будет дано после представления последнего предложения и до закрытия электронного аукциона. Когда решение о договоре должно применяться на основе наиболее выгодных в экономическом отношении тендерных предложений, к приглашению должен прилагаться итог всесторонней оценки соответствующего участника и должна также приводиться математическая формула, которая будет использоваться в ходе аукциона для автоматического определения новой расстановки мест на основе представленных новых цен и/или новых стоимостных значений. Если же разрешается давать варианты, то для каждого варианта будет предусмотрена отдельная формула<sup>36</sup>.

18. В Австрии никаких требований к содержанию приглашения не предъявляется. Большая часть информации, связанной с ЭРА, предоставляется участникам уже на этапе распространения уведомления об аукционе, в частности в правилах аукциона<sup>37</sup>.

*Уточнение и изменение тендерной документации и ее отзыв*

19. В большинстве стран общие правила применяются ко всем методам закупок, включая ЭРА. В Бразилии уточнения могут запрашиваться заинтересованными сторонами в режиме "онлайн" или по телефону через справочные центры в любое время в период действия уведомления. Уточнения, направленные одной стороне, затем направляются всем другим

заинтересованным сторонам без указания автора просьба о внесении уточнений. Согласно нормативным актам Бразилии закупающей организации также разрешается изменять тендерную документацию в период действия уведомления, а в зависимости от времени и содержания изменений может быть продлен и период уведомления (см. пункт 24 ниже).

#### *Оценка первоначальных предложений*

20. Требования в отношении оценки первоначальных предложений встречаются как в системах, признающих ЭРА в качестве факультативного этапа, так и в системах, признающих ЭРА в качестве самостоятельного метода. В Бразилии оценка первоначальных предложений используется исключительно с целью определения стартовой цены аукциона. Оценка проводится на открытии аукциона после того, как все зарегистрированные участники представят свои исходные цены. Самая низкая представленная цена объявляется стартовой ценой аукциона<sup>38</sup>.

#### *Другие меры, предваряющие аукцион*

21. Для того чтобы организовать ЭРА и обеспечить возможность для всех заявителей принять участие в ЭРА, например через тренинг и проведение учебных аукционов, могут потребоваться и другие меры<sup>39</sup>.

## **2. Этап аукциона**

22. На этапе аукциона: а) участвующие соискатели вводят в меню на экране адрес аукциона, объявленный в уведомлении об аукционе или в приглашении к участию в аукционе, в зависимости от случая, используя свои соответствующие идентификационные данные и личный код, который позволяет им принять участие в аукционе; б) объявляется предмет ЭРА (обычно информация на экране должна быть дополнена описанием закупаемых изделий); в) объявляются правила аукциона (т.е. время начала, продолжительность, минимальная цена предложения, метод прекращения аукциона и т.д.); и г) призыв делать ставки передается всем участникам одновременно<sup>40</sup>.

23. Регулирование всех деталей этапа аукциона оставляется на усмотрение закупающей организации или третьей стороны в лице провайдера услуг ЭРА. Детали могут быть самыми различными и зависят от объема и сложности закупки. Существующими правилами обычно регулируются сроки аукциона, требования к предлагаемым ставкам цены и степень раскрытия информации в ходе процесса торгов.

#### *Сроки*

24. Обычно с момента публикации уведомления об аукционе или приглашения на аукцион, в зависимости от случая, и открытием аукциона должен пройти какой-то минимальный период времени<sup>41</sup>. На практике, чем сложнее характер закупки, тем продолжительнее бывает такой период.

25. В отношении закрытия аукциона правилами обычно предусматривается гибкий подход для закупающих организаций. Например, в соответствии с новыми директивами ЕС, аукционы могут быть закрыты в одном или нескольких случаях: а) в дату и время, установленные заблаговременно и сообщенные

участникам тендера в приглашении; b) когда закупающие ведомства больше не получают новых предложений цен или стоимостных значений, отвечающих требованиям в отношении минимальных расхождений; или c) когда было исчерпано число этапов, установленных в приглашении<sup>42</sup>. Австрийское законодательство к этому добавляет возможность прекращения аукциона закупающей организацией в том случае, если это объективно оправдано серьезными причинами ("провал аукциона")<sup>43</sup>. Окончание сроков торгов может устанавливаться электронным способом или, как в Бразилии, если это специально предусматривается в уведомлении об аукционе, объявляется аукционистом<sup>44</sup>. Бразильская система разрешает участникам оспаривать время, выделенное на аукцион, и требовать продления аукциона. Однако решение о том, удовлетворять такую просьбу или нет, остается за аукционистом<sup>45</sup>.

26. На практике, чем выше стоимость закупки и чем сложнее ее характер, тем дольше длится ЭРА. В редких случаях ЭРА закрываются после истечения установленного срока (так называемое "время жесткого закрытия"). Обычно время закрытия ЭРА автоматически продлевается на определенный период времени (например, на пять минут), если новая самая низкая цена или цена, изменившая расстановку сил в самой верхней части списка участников (обычно одна из трех ведущих ставок), получена в последние минуты (например, за две минуты до времени закрытия аукциона). Такие продления могут устанавливаться в течение неопределенного периода времени (так называемое "нелимитированное мягкое закрытие") или в течение времени, лимитированного количеством сверхурочного времени (например, максимум три 5-минутных продления). Этот процесс продолжается до тех пор, пока в течение оговоренного периода времени до закрытия аукциона не прекращается поступление предложений более низких цен. В некоторых руководящих принципах рекомендуется рассматривать возможность продлений только в отношении закупок, обладающих очень высокой стоимостью, поскольку их можно рассматривать как устанавливающие неоправданное давление на участников с целью побуждения их к понижению цен, и как ставящие в невыгодное положение тех участников, которые, возможно, установили для себя какой-то определенный период времени участия в ЭРА.

#### *Требования к представлению предложений*

27. В некоторых сводах правил подтверждается, что предложения цен принимаются только в режиме "онлайн"<sup>46</sup>. В некоторых странах это требование подразумевается в определении ЭРА<sup>47</sup>. С другой стороны, участвующая организация может разрешить участие в ЭРА через доверенных лиц, например, если возникают технические проблемы, препятствующие некоторым участникам лично прибыть на ЭРА, при условии, что такая возможность объявляется заранее и доступна всем участникам на недискриминационной основе<sup>48</sup>.

28. Когда предметом ЭРА является только цена, обычно требуется, чтобы стоимостное значение каждого предложения было обязательно ниже стоимостного значения последнего предложения, зарегистрированного системой. В Румынии специально предусматривается, что новое предложение цены отменяет старое<sup>49</sup>. В Бразилии в случае равенства цен рассматриваться будет только цена, зарегистрированная первой.



29. В Австрии и Польше после каждого раунда внесения предложений участники, не сделавшие ни одного предложения или не изменившие своих предложений цен в пределах установленной прибавки, снимаются с торгов<sup>50</sup>. От закупающей организации требуется обеспечить, чтобы исключенные участники были незамедлительно проинформированы об их исключении и о причинах такого исключения, и не допустить их дальнейшего участие в аукционе<sup>51</sup>. В Бразилии никаких нормативных положений об исключении участников аукционистом не обнаружено, однако участникам разрешается отзывать свои предложения в любое время и, если они утрачивают интерес к продолжению торгов, отключиться от системы в любое время. Время их отключения регистрируется автоматически и фиксируется в отчетах о ходе ЭРА.

#### *Раскрытие информации в ходе аукциона*

30. Одна из присущих ЭРА особенностей заключается в том, что участникам автоматически и незамедлительно по мере разворачивающихся на аукционе событий дается возможность получать текущую информацию о ходе аукциона. Было отмечено, что если не обеспечить надлежащее регулирование, то эта особенность ЭРА способна создавать озабоченности, особенно с точки зрения законодательства о конкуренции<sup>52</sup>.

31. В большинстве правил предусматривается гибкий подход к степени раскрытия информации. В некоторых системах предусматривается общее требование предоставлять участникам некоторые основные сведения о ходе аукциона на постоянной основе, в частности информацию, которая позволяет участникам выяснить их текущее положение<sup>53</sup>, число участников торгов<sup>54</sup> и время, остающееся до истечения реверсивного аукциона покупателя. Для определения относительного положения участников некоторые системы требуют раскрытия в режиме реального времени самой низкой цены, которую предстоит объявить<sup>55</sup>, а в других системах раскрывается информация лишь о местах, занимаемых участниками, но не о ценах<sup>56</sup>. И в третьих системах, например во Франции, участников информируют об уровне оферт других участников<sup>57</sup>. В соответствии с новыми директивами ЕС и австрийским законодательством информация о других представленных ценах или стоимостных значениях может раскрываться, если раскрытие такой информации предусматривается спецификациями или правилами аукционов, в зависимости от случая<sup>58</sup>. На практике же поставщики порой получают информацию не только о занимаемом ими месте, но и о том, до какой степени должна быть улучшена их тендерная заявка для того, чтобы рассчитывать на заключение договора (что может вызывать озабоченность в виду общеприменимых правил закупок).

32. Спецификой бразильской системы ЭРА является возможность аукциониста и участников аукциона переговариваться с помощью компьютерной программы "чэт", которая используется в ходе ЭРА для налаживания взаимопонимания между аукционистами и поставщиками по вопросам, относящимся к ЭРА, таким как условия, содержащиеся в тендерной документации, спецификации, приостановка, продление торгов и ненормально низкие цены. Инициатором такого диалога может быть любая из сторон. Все сообщения, которыми обмениваются стороны, читаются всеми участниками аукциона. "Чэт" открывается только для контактов между аукционистом и отдельными поставщиками, но не как между самими поставщиками. В Бразилии нет

нормативных актов, регулирующих использование "чэтов", которые действуют в качестве прикладного программного обеспечения COMPRASNET<sup>59</sup>.

33. Общая практика такова (и она нередко предписывается законом), что идентификационные сведения об участниках, представляющих конкретные тендерные предложения на этапе аукциона, не раскрываются другим участникам<sup>60</sup>. В некоторых системах такие сведения не раскрываются и закупочной организации<sup>61</sup>. Требования анонимности обычно применяются вплоть до закрытия ЭРА<sup>62</sup> и обеспечиваются с помощью средств компьютеризации или автоматически. В некоторых системах анонимность участников поддерживается и после аукциона<sup>63</sup>.

#### *Приостановка аукционов*

34. В большинстве обследованных стран не было выявлено никаких конкретных правил, регулирующих условия приостановки проведения ЭРА. Как правило, могут применяться соответствующие положения законодательства о закупках, например, аукцион может быть приостановлен решением суда или надзорного органа. Согласно практике многих стран, закупочные организации располагают широкими возможностями, позволяющими гибко реагировать на процедуры приостановки реверсивных аукционов и устанавливать сроки приостановки.

35. По крайней мере в одной стране, Бразилии, эта тема специально рассматривается в контексте ЭРА. Тривиальными причинами приостановки ЭРА являются отказ системы или каналов связи. Если аукционист лишается связи с системой, то последняя остается доступной участникам аукциона еще в течение 10 минут. Возвращение аукциониста к торгам произойдет при первой же возможности без ущерба для ставок, сделанных в период потери связи аукционистом. Однако, если время отключения аукциониста составит более 10 минут, ЭРА приостанавливается и возобновляется в дату и время, объявленные аукционистом его участникам через веб-сайт COMPRASNET<sup>64</sup>. И совсем необязательно приостанавливать процесс торгов из-за отключения одного из участников. Если такое разъединение происходит по вине закупочной организации или государственной системы, такой участник может требовать приостановки или отмены процесса торгов или взыскать ущерб с правительства. Если разъединение происходит по вине третьей стороны, в том числе по вине провайдера услуг Интернет, обслуживающего участника, то такой участник может требовать лишь возмещения ущерба. В случае потери связи поставщики могут связаться со справочным центром/бюро технической помощи (по бесплатной телефонной линии), которые функционируют в течение всего процесса торгов для выдачи информации о сложившейся ситуации. Аукционист может приостановить ЭРА до тех пор, пока не будет восстановлена связь со всеми заинтересованными сторонами, или же, если связь прерывается на срок свыше десяти минут, отложить проводимый аукцион и установить новую дату и/или время возобновления работы ЭРА.

36. Бразильская система допускает приостановку аукциона и по другим причинам. Решения о приостановке принимаются аукционистом по его собственной инициативе или по просьбе участников. Например, участники могут обратиться к аукционисту с просьбой о его временной приостановке для того, чтобы они могли обдумать свои предложения, и аукционист покупателя

идет им навстречу. Факт приостановок и их мотивы автоматически фиксируются в записях о ходе работы ЭРА. Следует отметить, что претензии, направляемые участниками в ходе аукциона (система допускает их отсылку в режиме "онлайн" через специальную службу электронной почты, предусмотренную на веб-сайте), не являются причиной для приостановки ЭРА, хотя они и должны быть урегулированы аукционистом до закрытия ЭРА.

#### *Ведение записей*

37. В большинстве обследованных стран правила, применимые в целом к ведению документации, относящейся к закупкам, применяются также и в контексте ЭРА<sup>65</sup>. В других системах обнаружено более конкретное требование, касающееся ведения протокола о работе ЭРА и о любых или всех передачах данных, осуществляемых в этой связи<sup>66</sup>. В Бразилии все материалы по ЭРА автоматически ведет COMPRASNET в форме протоколов хода работы, которые скрепляются электронной подписью аукциониста и его помощников и которые публикуются на веб-сайте COMPRASNET по окончании аукциона. Готовится также и выдержка из этих документов, автоматически отправляемая в Официальный журнал, который существует в бумажной и электронной формах, для их публикации на следующий день. Обычно и закупающая организация также публикует выдержку о результатах аукциона на своем веб-сайте<sup>67</sup>.

### **3. Послеаукционная деятельность**

38. На этапе, следующим после окончания аукциона, выбирается победитель и объявляется решение о заключении договора. На этом этапе закупающая организация может также рассматривать претензии и апелляции, направляемые неудовлетворенными участниками. В некоторых системах с закупающей организации взимаются специальные сборы за мониторинг систем ЭРА.

#### *Отбор победителя*

39. В случае применения моделей 1 и 2 аукциона (см. A/CN.9/WG.I/WP.35, пункт 33), победившего участника следует объявлять в конце аукциона, поскольку таковым обычно бывает участник, предложивший самую низкую цену. На аукционах третьей модели победивший участник становится известным только после всесторонней оценки аукционных и неаукционных критериев.

40. Вместе с тем, даже на аукционах моделей 1 и 2 могут складываться такие ситуации, когда необязательно побеждает самая низкая цена. В некоторых системах допускается в уведомлении об ЭРА или в условиях аукционов оговаривать, что окончательное решение об акцепте оферты остается за закупающей организацией, что позволяет ей выяснить, удовлетворяет ли данный продукт требуемым стандартам и способен ли поставщик обеспечить всю поставку (см. пункт 9 выше). В Бразилии участник, предлагающий наименьшую цену, может быть дисквалифицирован в ходе оценки его квалификации, которая проходит после аукциона<sup>68</sup>. В Китае закупающая организация может объявить самую низкую цену недействительной, например, если та превышает рыночную цену или является ненормально низкой, либо в случае недостойного поведения победившего участника на торгах или при регистрации<sup>69</sup>. Следует отметить, что при разрешении такой ситуации, когда участники предлагают одинаковую цену, побеждает тот, кто имеет более надежную репутацию<sup>70</sup>. В некоторых

нормативных актах, касающихся специально ЭРА, особо оговаривается право отклонять все тендерные предложения в конце ЭРА<sup>71</sup>.

41. Существующие нормативные акты обычно допускают для закупающей организации возможность акцептовать следующую по привлекательности оферту, если до этого она на законных основаниях отклонила самую низкую цену, при условии, что все участники были заблаговременно проинформированы о такой возможности<sup>72</sup>. Однако согласно другим системам, если самая низкая цена снимается с торгов, закупающая организация обязана заново провести ЭРА или воспользоваться другими методами закупок<sup>73</sup>.

42. В большинстве стран цены, предложенные его участниками, имеют для них силу закона<sup>74</sup>, и отказ от них может означать потерю денежного залога, если таковой вносится в качестве обеспечения. Однако в Соединенных Штатах участникам разрешается представлять котировки цен (а не делать предложения цен), которые по американскому законодательству не являются обязательными с правовой точки зрения до тех пор, пока закупающая организация не выставит заказ на покупку и пока участник не примет такой заказ.

#### *Объявление победителя*

43. В некоторых системах законодательство требует, чтобы имя победившего участника сообщалось по адресу в Интернете, указанному в правилах аукциона, немедленно после прекращения аукциона<sup>75</sup>. Согласно другим системам правила не требуют, чтобы результаты ЭРА объявлялись сразу же. По крайней мере в одной провинции Китая правилами рекомендуется делать это на второй день после даты закрытия аукциона<sup>76</sup>.

44. Некоторые системы специально регламентируют содержание уведомления о победившем предложении цены, включающее идентификационные данные и координаты победившего предложения участника, цену победившего предложения<sup>77</sup> и место публикации (например, на веб-сайте, указанном в уведомлении об аукционе)<sup>78</sup>.

#### *Заключение договора*

45. В соответствии с новыми директивами ЕС договоры заключаются после закрытия ЭРА на основе результатов проведенного электронного аукциона<sup>79</sup>. В директивах не уточняется точное время, когда должно происходить подписание договора. Это может происходить в соответствии с положениями, регламентирующими механизм обжалования и апелляции решений в суде. В Австрии договор должен быть заключен по истечении трех рабочих дней после даты публикации уведомления о подписании договора; в противном случае такой договор является ничтожным<sup>80</sup>. В свою очередь уведомление о заключении договора направляется участникам тендера одновременно и незамедлительно электронным способом или с помощью телефакса<sup>81</sup>. В Китае, где время подписания договора должно оговариваться в тендерной документации<sup>82</sup>, законодательные акты некоторых провинций рекомендуют делать это через три дня после публикации уведомления об аукционе<sup>83</sup>.

*Обжалование в суде*

46. В большинстве стран к ЭРА применяется общий механизм обжалования в суде. Специально разработанные подробные нормы о подаче апелляций в контексте ЭРА существуют в Австрии. Оспаривать решения закупающей организации можно в связи с приглашением к участию в аукционе (в течение 7 дней), отказом допустить к участию в аукционе (в течение 3 дней), отбором участников для аукционов с ограниченным числом участников (в течение 3 дней после объявления списка отобранных участников) и в связи с решением о победителе (в течение 3 дней после даты уведомления о подписании договора)<sup>84</sup>. Закон разрешает проигравшим участникам запрашивать информацию о причинах отклонения их тендерных заявок, а также о характере и преимуществах победившей тендерной заявки, сразу же после обнародования имени участника, успешно прошедшего конкурсный отбор. Закон обязывает закупающую организацию сразу же после получения такого запроса и по крайней мере за один день до истечения срока ожидания сообщать неудачливому участнику о сумме заключенного договора, а также характеристики и преимущества победившей тендерной заявки. Освобождается закупающая организация от такого обязательства только в том случае, если раскрытие такой информации нанесет ущерб публичным интересам, законным коммерческим интересам той или иной компании или принципу свободной и честной конкуренции<sup>85</sup>.

47. По меньшей мере в одной стране, Соединенных Штатах, допускается вновь открывать ЭРА после того, как он был закрыт по протесту одной из сторон. Например, в решении от 2001 года по делу с участием Royal Hawaiian Movers, Inc.<sup>86</sup> Центральное финансово-контрольное управление (GAO) правительства США постановило, что закупающее ведомство может надлежащим образом вновь открыть конкурсные торги после закрытия ЭРА для того, чтобы собрать пересмотренные предложения цены и ликвидировать двусмысленность, для привлечения тендерных заявок, в связи с которой и выразил протест этому ведомству один из оферентов<sup>87</sup>. GAO суммировало свое решение следующим образом:

"Несмотря на содержащееся в запросе предложений положение о том, что цены можно пересматривать только в ходе реверсивного аукциона, данное ведомство разумно решило запросить предложения с пересмотренными ценами по окончании аукциона в ответ на полученный ведомством протест по поводу двусмысленности такого запроса, учитывая время окончания аукциона, и данное ведомство разумно сочло, что оференты действительно могли быть введены в заблуждение".

#### **IV. Заключение**

48. Проведенные эмпирические исследования показывают, что ЭРА в настоящее время используются в сфере публичных закупок некоторых стран и что в других странах рассматривается вопрос об их введении. С учетом накопленного опыта и инициатив, проявленных на региональном и международном уровнях, создается впечатление, что данный метод закупок получит признание в качестве целесообразного метода публичных закупок. На

международном уровне, как представляется, складывается консенсус, что ЭРА при их надлежащем использовании позволяют правительствам в значительной степени экономить средства, не подрывая, а даже усиливая при этом такие цели закупок, как экономия средств и эффективность закупок, их прозрачность, справедливое и равное отношение ко всем поставщикам, обеспечение атмосферы честности, порядочности в процессе закупок и доверия к ним со стороны общественности.

49. Было отмечено, что отсутствие регулирования или адекватного регулирования в некоторых странах, где ЭРА были введены в практику, привело к тому, что некоторые закупающие организации перестали обращаться к ЭРА. Вопросы, которые должны быть рассмотрены в таком регулировании, но без попыток зарегулировать данный предмет, включают следующее: а) когда и в отношении какой категории товаров и услуг использовать ЭРА целесообразно и когда нецелесообразно; б) как предупредить чрезмерное увлечение ЭРА; и с) какими должны быть гарантии, ослабляющие риск, связанный с использованием ЭРА. Хотя большая часть аспектов ЭРА должна регулироваться законами и подзаконными актами в сфере закупок, внедрение этого электронного метода закупок в сферу публичных закупок может потребовать изменения в некоторых соответствующих отраслях права, таких как право конкуренции и общее публичное административное право.

50. В Типовом законе речь не идет специально о ЭРА, а его некоторые положения эффективно препятствуют им. Например, запрещается вносить существенные изменения в тендерные заявки после их представления, в том числе изменять указанные в них цены и раскрывать тендерную информацию (статья 34(1)(а) и (8)). Положение, в котором признается право участников направлять тендерные заявки в письменном виде в запечатанном конверте, также препятствует проведению ЭРА, если поставщик не соглашается прибегнуть к другому методу (статья 30(5)).

51. Таким образом, Рабочая группа, возможно, пожелает принять решение по следующим вопросам: а) следует ли вообще включать ЭРА в Типовой закон; б) если да, то следует определиться, относятся ли ЭРА к самостоятельному методу закупок или к факультативному этапу в существующих методах закупок; и с) содержание такого регулирующего положения.

52. Возможные основные выгоды принятия подхода самостоятельного метода заключаются в следующем: а) он исключает внесение в общие положения о других соответствующих методах закупок любых изменений для отражения в них факта использования ЭРА, что может чрезмерно усложнить содержание таких положений; и б) оно позволяет правительству ограничивать возможности для использования ЭРА (например, ЭРА, возможно, нецелесообразно использовать в открытых торгах). К основным аргументам в пользу подхода факультативного этапа относятся: а) гибкость – ЭРА можно использовать в рамках нескольких методов закупок (например, открытых торгов, ограниченных торгов и двухэтапных торгов); и б) специальные регулирующие положения придется готовить только для тех аспектов проведения ЭРА, которые отличаются от нормальных правил и процедур, поскольку общие аспекты методологии закупок будут применяться и впредь.

53. Выбор подхода в огромной степени будет зависеть от точки зрения Рабочей группы по поводу того, какие категории закупок будут правомерны для использования ЭРА. В соответствующие решения можно также включить: а) сферу применения аукциона (т.е. какими переменными факторами можно было бы руководствоваться при проведении ЭРА, например, только ценой, как это делается в Бразилии, или еще и неценовыми критериями, как это делается в ЕС, и критериями оценки и заключения договора; б) модель аукциона (1, 2 или 3); в) параметры, препятствующие чрезмерному увлечению ЭРА; и д) если Рабочая группа принимает подход факультативного этапа, то в каком методе закупок следует предусмотреть этап ЭРА и должен ли этот этап быть непременно заключительным.

54. Независимо от выбранного подхода, посвященные специально ЭРА положения для Типового закона обязательно должны соответствовать его принципам и целям и, если будет выбран подход факультативного этапа, нормам, регулирующим соответствующий метод закупок (например, с точки зрения степени прозрачности, требований публичных объявлений).

55. Ответы на вопросы принципиального характера, поднятые в вышеупомянутых пунктах, будут определять направление будущей работы Рабочей группы по этой теме, по теме пересмотра Типового закона и Руководства по его применению в целом. От выбранного подхода будет зависеть и диапазон регулирования большинства процедурных аспектов. Тем не менее, можно было бы ожидать, что те аспекты этапа аукциона, которые заслуживают рассмотрения независимо от выбранного варианта, должны включать следующие моменты: а) категорию и степень раскрытия информации в ходе этапа аукциона; б) обязательный или необязательный в правовом отношении характер предложений для участников; в) обстоятельства, при которых участникам будет разрешено отзывать свои предложения или самим выходить из ЭРА; г) право закупающей организации снимать участников с ЭРА в ходе процесса торгов; д) обязательство закупающей организации акцептовать самую низкую цену; е) мотивация причин для приостановки ЭРА; ж) уровень защищенности для участников в случае ущемления их прав; и з) необходимость ведения записей и их объем применительно именно к контексту ЭРА. Другие вопросы, которые Рабочей группе, возможно, придется рассмотреть, имеют более общий характер, в том числе: а) диапазон, в котором вопросы ЭРА следует рассмотреть в Типовом законе или в положениях по его осуществлению, либо в Руководстве по применению; и б) гарантии, которые Типовой закон должен установить с целью недопущения возникновения проблем, проистекающих из использования ЭРА, в частности рисков вступления в сговор и препятствий к участию ЭРА для иностранных фирм.

#### *Примечания*

<sup>1</sup> См., например, прикладная программа принятия решений на электронных аукционах (размещается на <http://www.ogc.gov.uk/index.asp?id=1001034&syncNav=1#eAuctionDecisionTool>) Управления государственной торговли (УГТ) Соединенного Королевства.

- 2 На стадии внедрения ЭРА в практику торгов или использования их на экспериментальной основе некоторые страны ограничивают перечень закупающих организаций, которые могут воспользоваться ЭРА в сфере публичных закупок. В Бразилии, например, использование закупочных аукционов в обеих версиях – традиционной и электронной – первоначально ограничивалось кругом органов Федеральной администрации, но затем на основании статьи 2(1) Федерального закона № 10.520/2002 от 17 июля 2002 года (размещается на [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/2002/L10520.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10520.htm)) их использование было расширено администрацией штатов, Федерального округа и муниципальных органов.
- 3 УГК ввело в практику Рамки реверсивного аукциона (рамки размещаются на <http://www.ogcbuyingsolutions.gov.uk/RAF/default.asp>), рамочное соглашение, заключаемое с провайдерами услуг ЭРА, целью которых является обеспечение публичного сектора услугами ЭРА.
- 4 Администрация общих услуг Соединенных Штатов предоставляла такие услуги через свое региональное отделение (регион 8) "Скалистые горы" Федеральной технологической службы. Пересмотр процедур, используемых для организации такого реверсивного аукциона, см. [www.r8.gsa.gov/FTSWeb.nsf/0/def311033320029b87256c07004811b0?OpenDocument](http://www.r8.gsa.gov/FTSWeb.nsf/0/def311033320029b87256c07004811b0?OpenDocument)
- 5 См., например, Руководящие принципы закупок на реверсивных аукционах правительства штата Новый Южный Уэльс Австралии от марта 2001 года (размещается на <http://www.dpws.nsw.gov.au/NR/rdonlyres/ezac4yppqkqzaj5qdjgerv3aj62n4ishpa3xhofh4fd13cqt4m714ibv3a2w67sslw5zuhmjpois43joel4ees4xe/Reverse+Auctions.pdf>) ("Австралийские руководящие принципы").
- 6 Там же.
- 7 "Pregoeiros" на португальском языке.
- 8 Национальная школа государственного управления (ENAP) разработала и осуществляет стандартный 40-часовой курс для аукционистов реверсивных аукционов. Отбор слушателей на эти курсы осуществляет на основе положительной характеристики лица с точки зрения его инициативности, творческого отношения к делу, гибкости, порядочности и честности.
- 9 См., например, статья 54(3) Директивы 2004/18/ЕС; статья 75 Закона Польши о публичных закупках, и статью 4 Правил, касающихся содержания, условий и ограничений на проведение электронных аукционов в ходе процедур заключения договоров в Словении, которые были опубликованы в Официальной газете Республики Словения за № 130/2004 от 3 декабря 2004 года ("Словенские правила").
- 10 См. статью 54(3) Директивы 2004/18/ЕС Европейского союза.
- 11 Подобное требование содержится в пункте 1 статьи 75 Закона Польши о публичных закупках.
- 12 Этот подход практикуется в Бразилии и требуется в некоторых провинциях Китая (см., например, статья 14 Временных мер по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн" провинции Чжэйцзян).
- 13 См., например, Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, пункт 44.1. Также Шанхайские временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн", статья 14.
- 14 См., например, Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, список VIII.
- 15 Статья 1 Закона № 10.520 от 17 июля 2002 года Бразилии.
- 16 См., например, Закон Польши о публичных закупках, статья 75(2); и Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, пункт 116.2–4.
- 17 См., например, требование в Руководстве УГТ "E-auctions guidelines", размещенном на <http://www.ogc.gov.uk/index.asp?docid=1001034>).
- 18 Статья 7 Декрета № 3.697.



- 19 В Австрии по закону (Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года) закупающие организации обязаны предоставлять неограниченный бесплатный доступ к некоторым или ко всем документам, касающимся аукциона, в том числе к тендерной документации, со дня публикации уведомления. Аналогичное требование действует и в Бразилии.
- 20 См., например, статья 54(4) Директивы 2004/18/ЕС Европейского союза; второй параграф статьи 5 Словенских правил (см. сноску 9 выше); и раздел 3.1.1(a) Административных руководящих принципов проведения Министерством обороны Сингапура принудительных реверсивных аукционов ("Сингапурские руководящие принципы").
- 21 См., например, статью 44 Директивы 2004/18/ЕС Европейского союза; или пункт 116.7 Закона о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии.
- 22 См., например, Шанхайские временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн".
- 23 См., например, Закон Польши о публичных закупках, статья 76, которая ставит участие фирм в ЭРА в зависимости от соблюдения ими применяемых процедурных условий для участия, которые могут включать предварительную квалификацию.
- 24 Структура *Sistema de Cadastro de Fornecedores* (SICAF) является единой системой регистрации, осуществляемой Федеральным правительством.
- 25 Минимальное число участников составляет 3, однако максимальный предел не установлен.
- 26 На предаукционном этапе зарегистрированные участники подтверждают до открытия аукциона только тот факт, что они удовлетворяют квалификационным требованиям (обычно в нужном месте анкеты они указывают, что в полной мере ознакомились с квалификационными требованиями и полностью им удовлетворяют).
- 27 Статьи 7.20–21 Декрета № 3.697. Существуют также руководства, в которых процедура реверсивного аукциона объясняется аукционистам и поставщикам. Послеаукционная оценка квалификационных данных ограничивается проверкой правовых, экономических и финансовых сведений о компании, об уплате ею налогов и соблюдении возможных дополнительных требований, содержащихся в уведомлении об аукционе. Если запрашивались гарантии, то они также проверяются. На практике оценка в большинстве случаев проводится в режиме "онлайн" поскольку аукционист может получить большую часть требуемой информации от SICAF и других правительственных баз данных (Декрет № 3.555 прямо разрешает закупающей организации не требовать бумажных документов, подтверждающих сведения об уплате налогов). Существует специальная компьютерная программа, позволяющая запустить такой "онлайн" процесс, к которому должны подсоединиться как аукционист, так и победитель аукциона сразу же после объявления победившей цены. Другие участники могут и далее оставаться в этой программе и наблюдать обмен информацией, но они не могут участвовать в процессе оценки. Защитники этой системы утверждают, что послеаукционная оценка значительно ускоряет этот процесс, поскольку остается мало возможности для предъявления несерьезных претензий и поскольку закупающая организация не должна разбираться с претензиями по поводу дисквалификации до начала аукциона.
- 28 Для получения членства поставщики заполняют и представляют анкетную форму в режиме "онлайн" и регистрируются в базе данных в центрах публичных закупок. Затем поставщики должны представить в центры закупок оригиналы и дубликаты следующих документов:  
а) лицензии на ведение торгового дела и сертификат кода организации; б) налоговые регистрационные сертификаты; в) финансовые отчеты за предыдущий год; г) соответствующие квалификационные сертификаты; д) счета электронной почты; и е) другие документы, требуемые центром закупок. По получении набора заявительных документов центр закупок изучает их и в течение периода времени, установленного законом, принимает решение о предоставлении членства поставщикам (см. статьи 7–9 Шанхайских временных мер по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн"; и статью 11 Временных мер по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн" района Шуни в Пекине).

- <sup>29</sup> См. временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн" провинции Чжэйцзян, статья 8; Шанхайские временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн", статья 6; и Временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн" города Сюйчжоу, статья 8.
- <sup>30</sup> Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года, пункт 23.8 и 9.
- <sup>31</sup> Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года, пункт 23.8, посвященный аукционам с неограниченным числом участников, гласит, что всем прошедшим квалификационный отбор участникам, отобранном из неограниченного числа предпринимателей, публично приглашенных представлять заявки на участие, разрешается принять участие в аукционе, в то время как пункт 23.9, посвященный проведению ЭРА с ограниченным числом участников, гласит, что к участию допускаются только заявители, отобранные из неограниченного числа претендентов. Документы, подтверждающие квалификации конкурсантов, должны представляться самое позднее в момент их допуска к участию в аукционе (пункт 52.5.3).
- <sup>32</sup> Закон о принятии решений о закупках 2002 года, пункт 116.5–9. Результат оценки или отбора, в том числе причины, по которым рассылаются приглашения, должны регистрироваться в форме записей, и отдельные части этих записей доступны заявителю для ознакомления. Закупающая организация обязана безотлагательно информировать заявителей, не допущенных к участию в ЭРА, в том числе сообщать причины такого отказа, если только представление такой информации не будет противоречить публичным интересам или законным деловым интересам компаний или не будет ущемлять их право на свободную и честную конкуренцию.
- <sup>33</sup> Например, в Румынии Правительственным указом № 20 предписывается в контексте электронных закупок применять принцип недискриминации также в связи с гражданством участника (статья 2(a)), однако на основе взаимности (статья 8).
- <sup>34</sup> См., например, Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, пункт 116.5. Преодолевшие предквалификационный барьер или отбор участники должны быть немедленно проинформированы об этом по электронной почте.
- <sup>35</sup> См., например, статью 54(4) Директивы 2004/18/ЕС Европейского союза. Приглашения должны рассылаться одновременно всем участникам с помощью электронных технических средств.
- <sup>36</sup> Статья 54(4 и 5) Директивы 2004/18/ ЕС Европейского союза. См. также Словенские правила (см. сноску 9 выше), статьи 5 и 6.
- <sup>37</sup> Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, пункт 116.2–4. Правила аукциона должны включать как минимум следующие положения: а) требования о регистрации и идентификации; б) процедуру аукциона (в частности минимальный зазор между предлагаемыми ценами); в) время начала и способ прекращения аукциона; г) права пользования и эксплуатации; д) основания для исключения; е) предельные сроки; ж) адрес веб-сайта, публикующего самую низкую на данное время цену или, если решение принимается исходя из технической и экономической самого выгодного предложения цены, текущее положение участников в ходе аукциона; з) информация, которая будет представлена участникам в ходе аукциона, и время/этап аукциона, когда это будет известно; и) адрес веб-сайта, где такую информацию можно почерпнуть; и) j) любой депозит, если это применимо к данному случаю.
- <sup>38</sup> Статьи 7.4 и 7.6 Декрета № 3697 до внесения в них поправок предусматривали возможность для исключения на этапе оценки тех участников, чьи первоначально представленные цены были выше наименьшей представленной первоначальной цены на определенную заранее установленную долю процента. Однако эти положения были изъяты как не содействующие развитию конкуренции.
- <sup>39</sup> Сингапурские руководящие принципы (см. сноску 20 выше), разделы 3.1.1(d) и (е), требуют от участников подписать соглашение о конкурентных торгах/лицензионное соглашение и пройти курсы обучения в качестве предварительного условия для участия в ЭРА. Хотя в Бразилии не требуется проходить учебную подготовку к конкретному аукциону, в целях общего образования для различных пользователей ЭРА были разработаны наставления и "онлайн" имитатор (<http://www.comprasnet.gov.br/>).

- <sup>40</sup> Требуется в соответствии с законом, например, в Австрии, Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года, пункт 116.9(4).
- <sup>41</sup> См. пункт 116.2 Закона о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, предусматривающий, что ЭРА должны начинаться только по прошествии двух рабочих дней после помещения объявления о нем в Интернете; закон 10.520 Бразилии, который предписывает, что аукционы должны начинаться не ранее чем через восемь дней после публикации уведомления; статья 54(4) Директивы 2004/18 ЕС Европейского союза, предусматривающая, что ЭРА могут начинаться не ранее, чем через два рабочих дня после даты рассылки приглашений; и статья 76(4) Закона Польши о публичных закупках, в которой речь идет о пятидневном сроке между датами рассылки приглашений и открытия аукциона.
- <sup>42</sup> Статья 54(7) Директивы 2004/18/ЕС.
- <sup>43</sup> Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года, пункт 116.10(4). Сразу после прекращения аукциона о причинах такого прекращения сообщается на адрес в Интернете, помещенный в правилах аукциона для тех участников, которые последними участвовали в аукционе (пункт 116.11).
- <sup>44</sup> Декрет 3.697.
- <sup>45</sup> Дискреционные полномочия аукциониста в этой связи подверглись критике со стороны некоторых аналитиков, а также со стороны МБР, которые предпочитают полностью автоматизированную систему при минимальном, если это уж так необходимо, вмешательстве человека.
- <sup>46</sup> См. Сингапурские руководящие принципы (см. сноску 20 выше), раздел 3.1.2(b).
- <sup>47</sup> Например, на основании статьи 1(7) Директивы 2004/18/ЕС Европейского союза понятие "электронный аукцион" определяется как неоднократно повторяющийся процесс с применением электронного технического средства для представления новых цен и/или новых стоимостных значений. Хотя определение понятия "электронное устройство" не приводится, оно предполагает электронные технические средства, определяемые в статье 1(13) Директивы как использование электронного оборудования для обработки (включая цифровую компрессию файлов) и хранения данных, которые пересылаются, передаются и принимаются по проводам, по радио, с помощью оптических и других электромагнитных средств.
- <sup>48</sup> См. Arrowsmith S., "Electronic reverse auctions under the EC public procurement rules: current possibilities and future prospects," 11 Public Procurement Law Review, No.6, 2002, pp. 299–330 (первоначально подготовлен для Achilles Information Ltd.).
- <sup>49</sup> Статья 36(4) Правительственного постановления № 20 от 24 января 2002 года.
- <sup>50</sup> См. Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, пункт 116.10(4), и статья 79(2) Закона Польши о публичных закупках.
- <sup>51</sup> См., например, Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, пункт 116.10(4).
- <sup>52</sup> См. Kennedy–Loest C. and Kelly R., "EC competition law rules and electronic reverse auctions: a case for concern?", 2003, 12 PUBLIC PROCUREMENT LAW REVIEW, No.1, pp. 28–30.
- <sup>53</sup> Статья 54(6) Директивы 2004/18/ЕС Европейского союза требует, чтобы заключающие договор ведомства незамедлительно сообщали всем участникам тендеров по крайней мере достаточно информации для того, чтобы те могли уточнить свое "относительное положение" в любой данный момент времени. Аналогичные положения существуют в Австрии (Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года, пункт 118.3).
- <sup>54</sup> См., например, Договор о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, пункты 117.2 и 118.3; статья 54(6) Директивы 2004/18/ЕС Европейского союза и статья 79(3) Закона Польши о публичных закупках.
- <sup>55</sup> См., например, Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии пункты 117.2.

- <sup>56</sup> См., например, Шанхайские временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн". Аналитики норм законодательства ЕС о законной конкуренции высказываются за показ в ходе аукциона не цен, а общего распределения мест. См. Kennedy–Loest C. and Kelly R., "EC competition law rules and electronic reverse auctions: a case for concern?", 2003, 12 PUBLIC PROCUREMENT LAW REVIEW, No.1, p. 29.
- <sup>57</sup> Декрет № 2001–846, статья 1.
- <sup>58</sup> Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, пункт 118.3, и статья 54(6) Директивы 2004/18/ЕС Европейского союза.
- <sup>59</sup> Многосторонние банки развития (МБР) рассматривают функцию "чэт" как возможность для мошенничества, например, для подачи условного сигнала о цене, и для коррупции. Позиция МБР, по заявлению его секретариата, заключается в следующем: в отношении операций, которые они финансируют, функция "чэт" будет считаться для них неприемлемой и они потребуют проведения аукциона полностью в автоматическом режиме без участия лица, представляющего правительство.
- <sup>60</sup> См., например, Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, пункт 116.12; Декрет № 3.697 Бразилии; статья 54(6) Директивы 2004/18/ЕС Европейского союза; Декрет № 200–846 Франции, статья 1; и Правительственное постановление № 20 Румынии, раздел 36(2).
- <sup>61</sup> В Бразилии система лишь выдает участникам идентификационные номера, с тем чтобы руководитель реверсивного аукциона мог осуществлять контроль за получением предложений от различных участников, но не мог вычислить их физически. Сами участники располагают информацией в достаточном объеме только для того, чтобы понять, которая цена является самой низкой и является ли она своей или чужой.
- <sup>62</sup> См. статью 7 Словенских правил (см. сноску 9 выше); и Правительственное постановление № 20 Румынии, раздел 36(5).
- <sup>63</sup> См., например, закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, пункт 116.12.
- <sup>64</sup> Статья 11 Декрета 3.697.
- <sup>65</sup> Например, на основании статьи 43 Директивы 2002/18/ЕС Европейского союза.
- <sup>66</sup> См., например, Договор о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, пункт 116.13.
- <sup>67</sup> Публикуемая информация содержит: а) наименования и другие сведения об участниках торгов и закупающей организации; б) предметы закупки и бюджетную цену каждой единицы товара; в) первоначальное предложение цены всех участников; г) время открытия и закрытия реверсивного аукциона и его приостановок; е) все решения, принимаемые аукционистом покупателя; ф) сообщения, которыми обмениваются участники торгов и аукционист в ходе "чэта"; г) заявленные претензии и, если таковые имеются, и принятые по ним решения; д) запрашиваемые и полученные разъяснения; и и) полностью все данные о судебной процедуре и любой другой процедуре, которая должна быть проведена впоследствии, например проведение испытаний образцов.
- <sup>68</sup> Закон 10.520 и Декрет 3.697. Другой отличительной чертой бразильской системы, обнаруженной в статье 4 Декрета, является тот факт, что аукционист может вести переговоры о цене непосредственно с победителем или с его ближайшим претендентом, если первый был дисквалифицирован, и если аукционист не удовлетворен наименьшей ценой, полученной в ходе ЭРА (пункты XI и XVI). Правилами не устанавливается никакого лимита на цену, которая может быть предметом переговоров, и лишь отмечается, что предлагать нереальные цены недопустимо. Вместе с тем победивший участник вправе не согласиться с понижением цены, представленной им в ходе ЭРА, и снимать его с аукциона по этой причине аукционисту запрещено. Некоторые аналитики высказали сомнение в отношении пользы этой процедуры, которая на практике использовалась не часто.

- <sup>69</sup> См., например, в Китае Шанхайские временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн", статьи 22 и 27; Временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн" города Шэньчжэнь, статья 31; Временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн" города Чжухай, статья 29; и Временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн" города Хэфэй, статья 25.
- <sup>70</sup> См. в Китае Шанхайские временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн", статья 19; и Временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн" провинции Чжэйцзян, статья 22.
- <sup>71</sup> Раздел 3.1.2(с) Сингапурских руководящих принципов (см. сноску 20 выше).
- <sup>72</sup> См., например, в Китае Правила осуществления публичных закупок через систему "онлайновых" закупок города Лючжоу, статья 19. Бразильская система разрешает аукционисту вступать в контакт с участником, который представил вторую наименьшую цену, если победивший участник был дисквалифицирован или если его цена оказалась неприемлемой или негибкой. Если участник, предложивший вторую наименьшую цену, не подсоединен к системе, аукционист обратится к нему по электронной почте с предложением продолжить процедуру торгов. Если второй участник был дисквалифицирован или отказался поставлять товары или услуги по цене первоначального победителя, устанавливается контакт со следующим участником, предложившим низкую цену, и так далее до тех пор, пока не будет принято решение о заключении договора. Если никто из них не согласится, то ЭРА отменяется.
- <sup>73</sup> См. в Китае Шанхайские временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн", статья 22; Временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн" района Шуни в Пекине, статья 20; и Правила осуществления публичных закупок через систему "онлайновых" закупок города Лючжоу, статья 22.
- <sup>74</sup> В ходе консультации с экспертами секретариату было объяснено, что выдвижение требования правового обязательства, предъявляемого к предложениям цены, может рассматриваться в качестве эффективного средства борьбы в процессе ЭРА с такими потенциальными злоупотреблениями, как участники-"фантомы" или участники сговора, которые могут поддерживать искусственно высокие цены.
- <sup>75</sup> См., например, Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, пункт 116.11.
- <sup>76</sup> См., например, Рабочую процедуру для конкурсных "онлайновых" закупок (офисное оборудование), статья 6, в соответствии с Временными мерами по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн" провинции Чжэйцзян.
- <sup>77</sup> В соответствии с Шанхайскими временными мерами по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн" раскрывается только наименование победившего участника, но не победившая цена.
- <sup>78</sup> См., например, Закон Польши о публичных закупках (статья 80(2)); и в Китае Временные меры по управлению конкурсными и публичными закупками в режиме "онлайн" провинции Чжэйцзян, статья 22.
- <sup>79</sup> См. статью 54(8) Директивы 2004/17/ЕС.
- <sup>80</sup> См. Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, пункт 100.2.
- <sup>81</sup> Там же, пункт 100.1.
- <sup>82</sup> См., например, Шанхайские временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн", статья 17; и Временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн" района Шуни в Пекине, статья 15.
- <sup>83</sup> См., например, Временные меры по управлению конкурсными публичными закупками в режиме "онлайн" провинции Чжэйцзян, статья 22.

<sup>84</sup> Закон о принятии решений о договорах о закупках 2002 года Австрии, пункт 20(13 а ii)).

<sup>85</sup> Там же, пункт 100.4.

<sup>86</sup> Решение начальника Главного контрольно-финансового управления Соединенных Штатов, файл № В-288653, 31 октября 2001 года, размещается на <http://archive.gao.gov/legald425p10/a02467.pdf>.

<sup>87</sup> См. также Nash R.L., and Cibinic J., "Oversight of procurements: delayed addendum," vol. 16, No.1, NASH & CIBINIC REPORT 1 (West/Thomson, January 2002).