



Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited
21 February 2006

Russian
Original: English

Комиссия Организации Объединенных Наций

по праву международной торговли

Рабочая группа I (Закупки)

Девятая сессия

Нью-Йорк, 24–28 апреля 2006 года

Возможные изменения в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг – использование рамочных соглашений при публичных закупках

Записка Секретариата

Содержание

	<i>Пункты</i>	<i>Стр.</i>
I. Введение	1–3	3
II. Исходная информация	3–18	3
A. Описание	3–6	3
B. Терминология	7–9	4
C. Взаимосвязь с другими способами закупок	10	5
D. Основные преимущества и трудности, возникающие при использовании рамочных соглашений	11–18	5
III. Степень регулирования и использования	19–39	7
A. Рамочные соглашения	19–20	7
B. Африка	21–24	7
C. Азия	25–26	8
D. Европа	27–30	8
E. Латинская Америка	31–32	9



	<i>Пункты</i>	<i>Стр.</i>
F. Северная Америка	33–35	9
G. Системы, имеющие черты, сопоставимые с рамочными соглашениями	36–39	10
IV. Общие условия использования рамочных соглашений	40–59	11
A. Охват рамочных соглашений	40–42	11
B. Ограничения в отношении видов предметов, подлежащих закупке	43–45	12
C. Срок действия рамочных соглашений	46–48	13
D. Финансовые пределы и другие правила, определяющие применение правил и положений о закупках	49–51	13
E. Требования в отношении обнародования и опубликования	52–56	14
F. Обжалование	57–59	15

I. Введение

1. Справочная информация о работе, проводимой в настоящее время Рабочей группой I (Закупки) в целях пересмотра Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг ("Типовой закон") (A/49/17 и Согг.1, приложение I), излагается в пунктах 5–43 документа A/CN.9/WG.I/WP.41, который будет рассматриваться Рабочей группой на ее девятой сессии. Основная задача Рабочей группы заключается в обновлении и пересмотре Типового закона с тем, чтобы принять во внимание последние события в области публичных закупок.

2. На своей шестой сессии (Вена, 30 августа – 3 сентября 2004 года) Рабочая группа просила Секретариат подготовить записку по вопросу об использовании рамочных соглашений, включая, если это необходимо, проекты рекомендаций (A/CN.9/568, пункт 78). На своей седьмой сессии (Нью-Йорк, 4–8 апреля 2005 года) Рабочая группа решила приступить, если позволит время, к рассмотрению вопроса о рамочных соглашениях на своей следующей сессии (A/CN.9/575, пункт 9), однако по причине нехватки времени впоследствии отложила рассмотрение этой темы на свою девятую сессию (A/CN.9/590, пункт 10). Настоящая записка была подготовлена в ответ на просьбу Рабочей группы, высказанную на ее шестой сессии; она основывается на информации, предоставленной Секретариатом, и представляется Рабочей группе для рассмотрения на ее девятой сессии.

II. Исходная информация

A. Описание

3. Рамочные соглашения могут быть охарактеризованы как сделки, которые обеспечивают поставки товаров или услуг в течение определенного периода времени и которые предусматривают:

а) направление потенциальным поставщикам приглашения участвовать в закупках (с использованием метода закупок, подходящего для соответствующих товаров (работ или услуг, например, путем опубликования приглашения к участию в торгах);

б) выбор одного или нескольких поставщиков на основании их ответов на приглашение в соответствии с выбранным методом закупок ("первый этап" процесса выдачи заказов), после чего поставщик (поставщики) заключают рамочное соглашение с закупающей организацией; и

с) последующее размещение периодических заказов у выбранного поставщика (поставщиков) по мере возникновения конкретных потребностей ("второй этап" процесса выдачи заказов).

4. Рамочные соглашения наиболее широко используются для закупок товаров (работ) или услуг, в которых закупающая организация периодически нуждается, например канцелярские принадлежности, запасные части, поставки информационных технологий и материально-техническое обслуживание, но в связи с которыми сроки поставок и количество неизвестны во время

направления первоначального приглашения. Другие виды использования включают закупку предметов из более чем одного источника, таких как электроэнергия и лекарственные препараты, а также централизованную закупку в интересах нескольких закупающих организаций.

5. Рамочные соглашения становятся все более популярным способом закупок, особенно с появлением электронных закупок. Например, по оценкам, к 2003 году на рамочные соглашения приходилось около 30 процентов договоров о федеральных закупках в Соединенных Штатах Америки¹.

6. Рамочные соглашения могут быть заключены с одним поставщиком (соглашения с одним поставщиком) или с несколькими поставщиками (соглашения с несколькими поставщиками) и они могут или не могут принимать форму обязательного договора. Оба вида соглашений могут увеличивать стабильность поставок либо с помощью соглашений, согласно которым поставщик обязан выполнить размещенные заказы, либо дополнительно, в случае соглашений с несколькими поставщиками, в результате того, что закупающая организация, даже располагая необязательными соглашениями с рядом поставщиков, по всей вероятности, будет в состоянии найти поставщика или поставщиков, которые могут выполнить заказы. Определенные виды соглашений с несколькими поставщиками позволяют закупающей организации проявлять гибкость при выборе поставщика для выполнения какого-либо конкретного заказа, поскольку допускают, чтобы спецификация, содержащаяся в рамочном соглашении, была приспособлена к конкретным потребностям закупающей организации в каком-либо закупочном заказе².

В. Терминология

7. Термин "рамочное соглашение" используется в отношении того вида договоренности, который рассматривался выше в некоторых системах (включая Соединенное Королевство и страны Африки и Азии, которые имеют сходную с английской правовую систему) и в директивах Европейского союза в отношении закупок 2004 года³.

8. Другие термины, используемые в отношении одной или нескольких договоренностей такого рода, включают договоры с неопределенным сроком поставки/неопределенным количеством (НСПНК) или договоры с целевым заказом в Соединенных Штатах Америки или, в более общем смысле, зонтичные договоры⁴.

9. С учетом того, что использование любого из вышеуказанных терминов за пределами их внутренней системы в контексте ЮНСИТРАЛ может привести к некоторой путанице с точки зрения характера соответствующей договоренности, Рабочая группа первоначально должна рассмотреть вопрос о том, каким образом называть такие соглашения. Если Рабочая группа считает, что Типовой закон должен установить систему, близкую к системе согласно другому режиму, то она, возможно, пожелает использовать термин, заимствованный из этого режима. И наоборот, термины, которые не идентифицируются тесно с какой-либо конкретной системой, включают "соглашение о периодических закупках", "соглашение о возобновляемых закупках", "соглашение о периодически возникающих потребностях" или "механизм периодических поставок". Однако

для целей настоящей записки и в соответствии с предыдущими документами, представленными Рабочей группе в связи с этим вопросом, будет использоваться термин "рамочное соглашение".

C. Взаимосвязь с другими способами закупок

10. Рамочные соглашения имеют отношение к спискам поставщиков, составленным в преддверии закупок. В них указываются поставщики для будущего заключения договоров о закупках с ними, и, хотя они с коммерческой точки зрения описывались как оттенки одного спектра⁵, между ними существуют значительные различия⁶. Они отличаются друг от друга с точки зрения того, что в случае рамочного соглашения, но не в случае списка поставщиков:

- a) существует первоначальное приглашение к участию в торгах или другое приглашение участвовать в закупках⁷;
- b) это приглашение содержит:
 - i) спецификацию товаров (работ) или услуг, которые предстоит закупить, и изложение других требований в отношении закупки; и
 - ii) положения и условия, на которых различные поставщики будут осуществлять поставки товаров (работ) или услуг (например, цена, оплата и сроки поставок).

D. Основные преимущества и трудности, возникающие при использовании рамочных соглашений

11. Основные цели рамочных соглашений включают сокращение издержек и сроков, связанных с осуществлением сделок, и обеспечение стабильности поставок. Поскольку в рамочных соглашениях идентифицируются поставщики, оцениваются их квалификационные данные и до размещения заказа определяются спецификация, положения и условия будущих закупок, периодических издержек можно избежать, а закупки могут производиться при более низких общих затратах, связанных со сделками, и более сжатых сроках поставок, чем в случае организации каждой закупки отдельно. Виды рамочных соглашений, в связи с которыми вся конкуренция имеет место на первом этапе процесса выдачи заказов, имеют прямое действие на втором этапе такого процесса и, таким образом, сопряжены с возможностью экономии издержек и сроков поставок, связанных со сделками, которая является существенной. Эмпирические свидетельства позволяют предположить, что преимущества являются наибольшими в том случае, когда отдельные закупочные заказы в рамках рамочного соглашения размещаются электронным способом⁸. Кроме того, наблюдатели отметили, что рамочные соглашения могут также позволять уменьшить расходы на инвентарные запасы (поскольку поставки заказываются только в случае необходимости в них) и позволять закупающей организации проявлять большую гибкость при установлении требований в отношении графика с точки зрения как сроков, так и количества⁹.

12. Рамочные соглашения могут быть полезными для обеспечения оперативных и надежных поставок предметов, подлежащих закупке (например, такое соглашение может требовать от поставщика выполнения всех размещенных заказов и хранения постоянных запасов имеющейся продукции даже в помещениях закупающей организации)¹⁰, и в том случае, когда тесные долгосрочные взаимоотношения между закупающей организацией и поставщиком (поставщиками) являются выгодными (например, проведение совместных исследований и осуществление программ в области развития).

13. Кроме того, было отмечено, что одно из преимуществ использования рамочных соглашений в процессе закупок заключается в том, что последовательные конкурентные этапы в этом процессе могут привести к получению большей стоимости за покупную цену. Рамочные соглашения должны позволять закупающей организации реализовывать "преимущества от сохраняющейся конкурентной среды в течение всего срока действия договора"¹¹ и добиваться уменьшения цены с помощью ожидаемого объема заказов.

14. Таким образом, рамочные соглашения сопряжены с возможностью содействия достижению целей Типового закона, изложенных в его преамбуле, включая обеспечение максимальной экономичности и эффективности закупок.

15. Наблюдатели также отметили, что рамочные соглашения могут обеспечивать более широкий доступ к закупкам правительства для некрупных поставщиков и мелких и средних предприятий, хотя эта точка зрения противоречит мнению других специалистов о том, что заключение крупномасштабных договоров, которое проявляет тенденцию к расширению в результате использования рамочных соглашений, благоприятствует более крупным поставщикам¹².

16. Вместе с тем другие наблюдатели отметили, что рамочные соглашения могут подвергать опасности действенную конкуренцию, так как при освобождении отдельных закупочных заказов от действия требований в отношении полной и открытой конкуренции они могут исключать потенциальных поставщиков из соответствующего процесса закупок, поскольку конкуренция на этапе отдельного закупочного заказа может и не быть адекватной, поскольку может существовать риск коллизии между поставщиками и поскольку может и не обеспечиваться эффективный надзор за действием рамочных соглашений на практике.

17. Кроме того, рамочное соглашение может иметь длительный срок действия и широкий охват, ограждая рынки от периодической конкуренции, предусматриваемой положениями о закупках (например, фактически обеспечивая рынок для внутреннего поставщика). В этой степени рамочные соглашения могут поставить под угрозу установленные в Типовом законе цели обеспечения справедливого и беспристрастного отношения ко всем поставщикам и содействия объективности и беспристрастности процесса закупок и общественному доверию к нему, если их действие не будет подвергаться надлежащему регулированию и надзору.

18. Преимущества и потенциальные риски, связанные с использованием рамочных соглашений, рассматриваются более детально в главе V документа A/CN.9/WG.I/WP.44/Add.1.

III. Степень регулирования и использования

A. Рамочные соглашения

19. Наблюдатели отметили, что рамочные соглашения могут действовать в рамках многих существующих режимов закупок как на международном, так и на национальном уровне. В некоторых государствах гражданского права законодательство, касающееся закупок, прямо предусматривает возможность заключения рамочных соглашений, как правило, с помощью уполномочивающих положений¹³, однако с установлением более детальных законодательных положений в некоторых случаях¹⁴.

20. Рамочные соглашения также используются даже в отсутствие специального регулирования. Хотя в Соглашении о правительственных закупках (СПЗ) Всемирной торговой организации (ВТО)¹⁵ и Североамериканском соглашении о свободной торговле (НАФТА) нет прямого положения об этом, специалисты считают, что СПЗ и НАФТА признают возможность использования процедур вынесения решения о заключении договоров о закупках, которые предусматривают несколько этапов, и таким образом рамочные соглашения могут использоваться в системах, на которые распространяется действие этих соглашений. В тех странах, в которых не сложилась традиция регулирования закупок как таковых (например, в странах с британской правовой системой), рамочные соглашения также использовались в течение многих лет без специального регулирования. Вместе с тем принятое недавно во многих странах законодательство о закупках указывает на тенденцию к использованию рамочных соглашений. В настоящее время Типовой закон не предусматривает использование рамочных соглашений, и его нынешние положения, которые могут препятствовать их использованию, отмечаются при рассмотрении действия и использования таких соглашений в главе IV ниже и в документе A/CN.9/WG.I/WP.44/Add.1.

B. Африка

21. Более чем две трети из рассмотренных систем предусматривают возможность использования договоров с НСПНК или рамочных соглашений. Правовые системы с такими положениями включают как системы общего права (например, в Малави и Танзании), так и системы гражданского права (например, в Буркина-Фасо, Мали, Нигере, Сенегале и Эфиопии)¹⁶. В системах гражданского права рамочные соглашения обычно ограничиваются с точки зрения их охвата рамочными соглашениями с одним поставщиком, однако в системах общего права также предусматривается заключение рамочных соглашений с несколькими поставщиками.

22. Например, в Малави предусматривается заключение и "договоров с НСПНК", и "рамочных соглашений"¹⁷. Первые соглашения заключаются с одним поставщиком, но последние соглашения могут быть заключены, по меньшей мере, с тремя поставщиками, и в этом случае требуется проведение конкурса на втором этапе. Танзания и Эфиопия предусматривают возможность заключения рамочных соглашений¹⁸.

23. В Буркина–Фасо положения договоров с НСПНК или рамочных соглашений должны конкретно указывать товары или предметы, подлежащие закупке, их цену, минимальную и максимальную договорную сумму или количество¹⁹. Аналогичные положения применяются в Нигере²⁰.

24. В Сенегале закупающая организация, будущие потребности которой являются неопределенными, может с помощью обычных процедур закупок заключить "*marché à commande*", в котором фиксируются максимальные и минимальные суммы (путем ссылки на стоимость или количество), или "*marché de clientele*", в котором конкретно указаны виды товаров, но не их стоимость или количество, с рыночной формулой, устанавливающей цену²¹. Аналогичные положения приняты в Алжире²², Мали²³, Марокко²⁴, Тунисе²⁵ и в системе Западноафриканского экономического и валютного союза²⁶.

С. Азия

25. Законодательство Китая предусматривает и рамочные соглашения с одним поставщиком, и рамочные соглашения с несколькими поставщиками после первоначального проведения открытого конкурса. Что касается соглашений с несколькими поставщиками, то переговоры с поставщиками разрешаются, если последующий закупочный заказ является относительно большим или если могут быть запрошены дополнительные котировки. Подробная информация, касающаяся поставщиков и их ofert, сообщается на веб-сайте министерства финансов, посвященном государственным закупкам. Соглашения с одним поставщиком разрешаются при ограниченном числе обстоятельств в отношении закупок услуг. Соответствующее регулирование не затрагивает детали действия таких соглашений²⁷. В Особом административном районе Гонконг²⁸ рамочные соглашения используются в отсутствие конкретного положения об этом.

26. Соответствующих положений не имеется во Вьетнаме, Индонезии, Лаосской Народно-Демократической Республике, Папуа–Новой Гвинее и Сирии²⁹. В Сингапуре³⁰, как и в Гонконге, в течение длительного времени используются рамочные соглашения в отсутствие какого-либо конкретного положения.

Д. Европа

27. Последние директивы Европейского союза о закупках включают прямые положения, касающиеся рамочных соглашений³¹. В этих директивах предусматривается, что государства–члены "могут" предусматривать использование рамочных соглашений (т.е. они не обязаны делать это), и в данных директивах устанавливаются минимальные стандарты для их использования. Соответственно, отдельные государства–члены могут принимать законодательство, которое носит более ограничительный характер, чем сами директивы, а ранее принятое законодательство, которое также носит более ограничительный характер, чем положения директив, также может действовать.

28. Новые директивы ЕС вступили в силу после консультаций с государствами–членами и не являются отличными от положений или видов практики, которые приняты в некоторых государствах–членах, например во

Франции³², в Швеции³³ и Соединенном Королевстве (в котором используются рамочные соглашения в отсутствие какого-либо конкретного регулирования)³⁴. (Эти страны обновляют свое законодательство с тем, чтобы принять во внимание положения новых директив.) Согласно директиве ЕС 2004/18/ЕС закупающая организация может заключить рамочное соглашение (при соблюдении положений этой директивы, касающихся, в частности, рекламы, сроков и условий представления тендерных заявок), а затем разместить отдельные закупочные заказы в отношении каждой закупки³⁵.

29. Другие страны Европейского союза, которые приняли законодательство, конкретно предусматривающее использование рамочных соглашений таким образом, чтобы это соответствовало этим директивам, включают Данию, Эстонию³⁶, Финляндию³⁷, Польшу³⁸ и Словакию³⁹. В числе государств, не входящих в ЕС, Норвегия⁴⁰ и бывшая югославская Республика Македония⁴¹ предусмотрели возможность использования рамочных соглашений.

30. В Армении перечень товаров (работ) и услуг, которые должны закупаться посредством проведения регулярных конкурсов, готовится и утверждается министерством финансов и экономики, а закупающие организации впоследствии устанавливают спецификации и проводят обычную процедуру закупок соответствующих предметов.

Е. Латинская Америка

31. Использование договоров с НСПНК является широко распространенным в этом регионе, причем такие договоры часто используются через центральную закупающую организацию (например, *Direccion de Compras y Contratacion Publica* в Чили)⁴² или одной организацией от имени нескольких закупающих организаций (например в Перу)⁴³. В Мексике договоры с НСПНК допускаются с указанием минимального и максимального количества и сроков закупок⁴⁴.

32. В Бразилии правила, касающиеся рамочных соглашений⁴⁵, предусматривают ограниченное использование рамочных соглашений с несколькими поставщиками, отдавая предпочтение соглашениям с одним поставщиком, когда речь идет о периодических закупках. Соглашения с несколькими поставщиками обычно используются только в том случае, если какая-либо потребность не может быть удовлетворена одним поставщиком и в таком случае от других поставщиков, как правило, требуется снизить свою цену до цены выигравшего торги поставщика⁴⁶. Это требование может быть отменено только в исключительных ситуациях. Рамочные соглашения также ограничиваются одним годом в отношении товаров и обычно одним годом в отношении услуг, но с возможным продлением срока их действия на период свыше одного года⁴⁷.

Ф. Северная Америка

33. В Соединенных Штатах Америки рамочные соглашения обычно называются заказом на целевые поставки или договорами с НСПНК с несколькими поставщиками, разрешаемые согласно двум законодательным

актам о закупках (Закон об упорядочении федеральных закупок 1994 года (ЗУФЗ) и Положение о федеральных закупках (ПФЗ)). ПФЗ требует, чтобы во всех договорах с заказом на целевые поставки конкретно указывался срок действия договора, максимальное количество товаров или услуг, подлежащих закупке, а также изложение работ, подлежащих выполнению⁴⁸.

34. Большая часть договоров с НСПНК используется Администрацией по общему обслуживанию (АОО), входящей в структуру Федеральной службы поставок (ФСП), и они известны как договоры выдачи заказов нескольким поставщикам из перечня (ВЗНП), в отношении которых ПФЗ устанавливает минимальные конкурентные требования (но которые не регулируются ЗУФЗ)⁴⁹.

35. Кроме того, в Соединенных Штатах Америки закупающие организации могут использовать договоры ВЗНП в качестве альтернативы стандартным процедурам конкурсной выдачи заявок⁵⁰. Любой заинтересованный поставщик в любое время может представить тендерную заявку для того, чтобы стать поставщиком по договору ВЗНП^{51,52}. Другие предлагаемые договоры с НСПНК открыты для торгов только в течение ограниченного срока.

G. Системы, имеющие черты, сопоставимые с рамочными соглашениями

36. Австралия не предусматривает рамочных соглашений, однако в ней действует аналогичная система, называемая "групповые договоренности". Согласно таким договоренностям закупающая организация может заключать с несколькими поставщиками "документы с постоянной офертой" в целях предоставления конкретно указанного имущества или услуг. Поставщики выбираются на основании процедур торгов с открытым или ограниченным участием, и групповые договоренности должны содержать минимальные требования в отношении закупок, включая ориентировочную или установленную цену или ставку для таких закупок. Не установлены какие-либо конкретные положения, регулирующие заключение групповой договоренности, хотя обычные процессуальные и материально-правовые требования (включая этические нормы, транспарентность и недискриминацию) применяются к их заключению. Не установлено для закупающей организации обязательство акцептовать любую постоянную оферту, а постоянная оферта может быть отозвана в любое время до ее акцепта.

37. Конкретные положения документа, фиксирующего постоянные оферты или договоры, могут различаться по отношению к разным членам группы. При осуществлении закупок посредством групповой договоренности закупающая организация должна оценить стоимость с точки зрения цены любых конкурирующих постоянных оферт. Дополнительный конкурс в рамках групповой договоренности может быть проведен, если такое действие обеспечит стоимость с точки зрения цены, но только в том случае, когда первоначальный подход к рынку показывает, что данную группу можно использовать таким образом⁵³.

38. В Канаде также используется аналогичная необязательная система, включая договоренности о поставках (метод поставок, когда закупающие организации согласно договоренности могут привлекать заявки от совокупности

предварительно проверенных продавцов)⁵⁴ и постоянные оферты (оферта, сделанная поставщиком в отношении предоставления определенных товаров и/или услуг по заранее установленным ценам или на заранее установленной ценовой основе согласно совокупности положений и условий, которая открыта для акцепта в течение конкретно указанного срока)⁵⁵. Эти договоренности регулируются министерством общественных работ и государственных услуг Канады (PWGSC)⁵⁶ согласно двум основным программным документам: Руководство по поставкам, которое является программным документом⁵⁷, и Руководство по стандартным положениям и условиям закупок⁵⁸. Однако ни договоренности о поставках, ни постоянные оферты не рассматриваются в качестве прямого эквивалента европейских рамочных соглашений (они могут быть более близкими в некоторых отношениях к спискам поставщиков, поскольку список квалифицированных поставщиков составляется без полного определения объема работ, а также положений и условий, а второй этап процесса закупок будет завершаться в соответствии с правилами проведения выборочных торгов)⁵⁹. Может иметь место ряд различных отклонений от и постоянных оферт, и договоренностей о поставках на практике.

39. В Индии⁶⁰ Центральная закупочная организация (ЦЗО) может заключать "тарифные договоры" с зарегистрированными поставщиками в отношении поставок товаров и предметов стандартных видов (предметы общего пользования, необходимые на периодической основе для различных министерств центрального правительства). ЦЗО публикует и обновляет все соответствующие конкретные положения на своем веб-сайте. Поставщики должны периодически подавать заявку на продление регистрации. Новый поставщик (поставщики) может также быть рассмотрен для регистрации в любое время при условии, что он отвечает всем установленным требованиям. Осуществляется контроль над деятельностью всех поставщиков, и их занесение в черный список вполне возможно.

IV. Общие условия использования рамочных соглашений

A. Охват рамочных соглашений

40. Закупающая организация может быть или может не быть обязанной размещать любые заказы вообще согласно такому соглашению^{61, 62}. В руководящем документе Европейской комиссии, касающемся использования рамочных соглашений согласно директиве ЕС 2004/18/ЕС, отмечается, что вопрос о том, обязана ликупающая организация размещать заказы согласно рамочному соглашению и обязан ли поставщик их выполнять, является вопросом внутригосударственного законодательства⁶³. Если положения рамочных соглашений не обязываюткупающую организацию осуществлять закупки согласно такому рамочному соглашению, то организация может их осуществлять за рамками такого соглашения, если где-либо еще предлагаются более благоприятные условия⁶⁴. Следовательно,купающая организация может быть вынуждена произвести выплату в ответ на предложение своих услуг поставщиком или в том случае, если существует неопределенность в отношении вероятности или числа ожидаемых заказов⁶⁵. Вместе с тем в каждом случае следует устанавливать баланс между обеспечением стабильности поставок,

получением скидок на цены по постоянным или ожидаемым заказам и сохранением гибкости для закупок из других источников.

41. Многие системы требуют, чтобы в рамочных соглашениях устанавливалось минимальное и максимальное количество или стоимость закупок в предусмотренных в них рамках, и в этой степени рамочные соглашения являются обязательными для закупающей организации. В число этих систем входят системы Буркина-Фасо, Мексики и Сенегала. В Соединенных Штатах Америки ПФЗ требует, чтобы во всех договорах с заказом на целевые поставки указывался срок действия договора, максимальное количество товаров или услуг, подлежащих закупке, и, хотя соглашение должно также предусматривать минимальную денежную стоимость, которая будет приобретаться в соответствии с ним, эта сумма, как правило, является незначительной или имеет небольшое реальное значение.

42. В положениях Типового закона определяется понятие "выигравшей тендерной заявки" (статья 34(4) (b)) и указывается, что такая тендерная заявка "акцептуется" (статья 36(1)). Поскольку статья 27(d) Типового закона также требует, чтобы в тендерной документации указывалось количество товара, подлежащего закупке⁶⁶, Рабочая группа может счесть, что Типовой закон не допускает заключения необязательного рамочного соглашения⁶⁷.

В. Ограничения в отношении видов предметов, подлежащих закупке

43. Ограничения в отношении видов товаров или услуг, которые могут быть закуплены в соответствии с рамочным соглашением, редко встречаются в практике. Гораздо чаще в положениях излагаются обстоятельства, при которых закупка с использованием рамочных соглашений является приемлемой. Например, действующие во Франции положения конкретно указывают на обстоятельства, при которых рамочные соглашения – как с одним, так и с несколькими поставщиками – могут использоваться, причем главным образом тогда, когда график или объем работ не может быть полностью предусмотрен в договоре о закупках⁶⁸. В Соединенных Штатах Америки договоры с НСПНК могут использоваться для закупок всех видов товаров и услуг. Однако наиболее часто они использовались для закупок коммерческих предметов⁶⁹.

44. Принятые Всемирным банком руководящие принципы найма консультантов ограничивают использование рамочных соглашений задействованием консультационных услуг от одного поставщика следующим образом:

"договор с неопределенным сроком поставки" (соглашение о цене). Эти договоры используются тогда, когда пользователям услуг необходимо располагать возможностью привлекать специализированные услуги "по требованию" для вынесения рекомендаций в отношении какого-либо конкретного вида деятельности, объем и сроки которых не могут быть определены заранее. Эти договоры обычно используются для задействования "советников" при осуществлении сложных проектов (например, группа по плотине), специалистов для участия в группах по разрешению споров, проведении институциональных реформ, вынесении рекомендаций в отношении закупок, решении технических проблем и т.д.,

как правило, на срок один или более лет. Пользователь услуг и компания согласовывают удельную ставку оплаты услуг специалистов, а платежи производятся на основе фактически затраченного времени"⁷⁰.

45. В этих руководящих принципах не затрагиваются конкретно рамочные соглашения в иных отношениях. Национальные системы с аналогичными положениями включают Монголию⁷¹ и Таиланд.

С. Срок действия рамочных соглашений

46. Во многих рассмотренных системах в положениях устанавливается максимальный срок действия рамочных соглашений, чаще всего один год, или срок от трех до пяти лет. Например, в Малави срок действия рамочных соглашений ограничивается одним годом при обычных обстоятельствах и максимум пятью годами при надлежащем обосновании⁷². В Буркина-Фасо срок действия рамочного соглашения должен ограничиваться ссылкой на бюджетные периоды и в любом случае он не может превышать трех лет⁷³. В Сенегале рамочные соглашения заключаются на первоначальный срок в один год, но затем этот срок может быть продлен максимум до трех лет в целом⁷⁴. Аналогичные положения приняты в Марокко⁷⁵, Алжире⁷⁶ и Тунисе⁷⁷.

47. В своей статье 32(2) директива ЕС 2004/18/ЕС предусматривает, что "срок действия рамочного соглашения не может превышать четыре года, кроме как в исключительных случаях, надлежащим образом обоснованных, в частности предметом рамочного соглашения". Во Франции согласно статье 71.I Кодекса публичных закупок срок действия такого соглашения устанавливается в четыре года, кроме исключительных и обоснованных случаев⁷⁸, а в Армении срок их действия ограничивается тремя годами⁷⁹.

48. С другой стороны, действующие в Соединенных Штатах Америки положения не ограничивают срок действия договоров с заказом на целевые поставки или договоров с НСПНК.

Д. Финансовые пределы и другие правила, определяющие применение правил и положений о закупках

49. Финансовые пределы могут определять, применяются ли некоторые правила и положения о закупках⁸⁰, а в контексте рамочных соглашений вопрос о том, объединяются ли или суммируются ли отдельные закупки согласно рамочному соглашению для целей предельных величин, становится важным соображением в этом отношении.

50. Например, в некоторых системах приняты правила, требующие суммирования всех закупок, произведенных какой-либо организацией в течение конкретного периода времени, закупок, произведенных согласно одному и тому же рамочному соглашению даже в том случае, если такие закупки производятся на основании отдельных договоров, и запрещающие организациям разбивать закупки на части во избежание достижения финансовых пределов. Например, согласно статье 9(9) Директивы ЕС 2004/18/ЕС оценочная стоимость, которая должна приниматься во внимание при определении того, не превышает ли

рамочное соглашение финансовых пределов, является максимальной оценочной стоимостью всех договоров, заключение которых предусматривается на весь срок действия соглашения или функционирования системы.

51. Если финансовые пределы, устанавливаемые для официальных конкурсных процедур, зависят лишь от стоимости каждого договора и не установлены какие-либо специальные правила в отношении рамочных соглашений, то закупки согласно рамочным соглашениям могут выходить за пределы режима закупок. Например, необязательное рамочное соглашение может и не быть сопряжено с процедурами закупок или договором о закупках, а отдельные закупочные заказы могут и не достигать финансовых пределов (если каждый заказ, размещенный согласно рамочному соглашению, является только договором о закупках)⁸¹.

Е. Требования в отношении обнародования и опубликования

52. Требования в отношении обнародования и опубликования, предусмотренные некоторыми режимами закупок, не относятся к рамочным соглашениям или, в некоторых случаях, к частям процедур выдачи заказов, например требование о публичном уведомлении о решениях о заключении договора о закупках согласно статье 14 Типового закона (которая разрешает принимающему Типовой закон государству устанавливать минимальный предел, ниже которого опубликование таких уведомлений не требуется).

53. Например, если первый этап выдачи заказа согласно рамочным соглашениям обнародуется и заказ выдается в соответствии с положениями директивы ЕС 2004/18/ЕС, то отдельные закупочные заказы ("упрощенные заказы"), размещенные в соответствии с рамочным соглашением, не нужно дополнительно обнародовать.

54. В Соединенных Штатах Америки требования или отдельные закупочные заказы, размещенные в соответствии с рамочными соглашениями, нет необходимости публиковать. Перечень межведомственных рамочных соглашений требуется публиковать, однако в настоящее время с ним нельзя ознакомиться⁸².

55. В соответствии с СПЗ стандартное требование к закупающей организации публиковать уведомление о каждом размещении заказа теоретически может предусматривать, чтобы организации, осуществляющие закупки, публиковали уведомление о каждом заказе, размещенном в соответствии с рамочным соглашением⁸³. Однако ВТО установила, что второй этап процесса выдачи заказов освобождается от предусмотренных СПЗ требований в отношении обнародования и публичности⁸⁴.

56. Специалисты отметили, что опубликование уведомлений о размещенных заказах или заключенных договорах имеет существенное значение в связи с рамочными соглашениями, поскольку тем самым создается возможность осуществления некоторого контроля над тем, действуют ли рамочные соглашения с одним поставщиком в соответствии с правилами, и над тем, каким образом такие заказы размещаются на втором этапе процесса выдачи заказов, предусмотренном рамочными соглашениями с несколькими поставщиками. Было отмечено, что сложение договорных сумм согласно рамочному

соглашению в целях публичности может обеспечить использование более транспарентной процедуры, чем процедура, которая может в иных отношениях использоваться в отношении небольших закупок, поскольку само рамочное соглашение должно быть обнародовано даже в том случае, если нет необходимости обнародовать отдельные закупочные заказы⁸⁵.

Г. Обжалование

57. Многие системы предусматривают, что второй этап процесса выдачи заказов освобождается от такого механизма обжалования, какой предусмотрен в главе VI Типового закона.

58. Например, ВТО также установило, что выдача заказов на втором этапе освобождается от процедур, предусмотренных механизмом обжалования СПЗ⁸⁶. Аналогичным образом, директива ЕС 2004/18/ЕС предусматривает, что после заключения рамочного соглашения действие механизмов обжалования не будет распространяться на "упрощенные заказы", размещенные согласно данному рамочному соглашению. Соответственно, наблюдатели отметили, что на втором этапе могут возникать риски для содержательной конкуренции.

59. В Соединенных Штатах Америки Счетная палата правительства (СПП) осуществляет федеральную функцию обжалования (называемую "протесты на заявки"). В большинстве случаев поставщики не могут обжаловать отдельные закупочные заказы, размещенные в соответствии с рамочным соглашением, поскольку процедура обжалования осуществляется в отношении самого рамочного соглашения⁸⁷.

Примечания

- ¹ В качестве процентной доли денежных ассигнований на закупки всеми ведомствами федерального правительства США, 1997–2002 годы. См. United States Government Accountability Office, Civilian Agency Compliance with Task and Delivery Order Contracts, GAO Rep. No. 03-983, at 6 (August 2003).
- ² В связи с этим поставщик, предлагающий наибольшую стоимость за покупную цену, может быть разным в зависимости от характера закупочного заказа, с учетом любого уменьшения покупной цены на основе закупочного заказа, наличия у поставщиков персонала для выполнения конкретной работы, разработок, касающихся продукции поставщика и ведущихся в период между заключением рамочного соглашения и размещением закупочного заказа или других факторов.
- ³ Директивы 2004/17/ЕС и 2004/18/ЕС Европейского парламента и Совета от 31 марта 2004 года: директива 2004/17/ЕС, обеспечивающая координацию процедур закупок организаций, действующих в секторах водных ресурсов, энергетики, транспорта и почтовых служб, и директива 2004/18/ЕС, касающаяся координации процедур выдачи контрактов на общественные работы, контрактов на публичные поставки и контрактов на публичные услуги, соответственно (*Official Journal of the European Union*, No. L 134, 30 April 2004, pp. 1 and 114 et seq; с ними можно ознакомиться на веб-сайте http://europa.eu.int/comm/internal_market/publicprocurement/legislation_en.htm). Директива 2004/17/ЕС в своей статье 14 допускает заключение рамочных соглашений. Директива 2004/17/ЕС содержит более детальные положения о рамочных соглашениях в своей статье 32, и настоящая записка имеет

отношение к последним положениям при рассмотрении вопроса об использовании рамочных соглашений в Европейском союзе и в его государствах-членах.

- ⁴ Например, на французском языке они называются по-разному: *accords-cadres*, *marches de clientèle*, *marches à commande* и *marchés fractionnés*, а на испанском языке – *acuerdos marco*, *acuerdos de suministro* и *contratos con fecha de entrega indefinida o de suministro cuantitativo indefinido*.
- ⁵ Arrowsmith S., “Framework purchasing and qualification lists under the European Procurement Directives: Part I”, (1999) 8 P.P.L.R, 115.
- ⁶ Вместе с тем верно то, что некоторые виды рамочных соглашений и некоторые виды списков поставщиков весьма трудно классифицировать. В документе A/CN.9/WG.I/WP.45 и Add.1 рассматриваются вопросы использования списков поставщиков.
- ⁷ В Соединенных Штатах Америки "для того чтобы стать подрядчиком из перечня [Администрации по общему обслуживанию (АОО)] [быть держателем эквивалента рамочного соглашения], продавец должен сначала представить offerту в ответ на применимое предложение АОО подрядчикам из перечня. АОО заключает договоры с ответственными компаниями, которые предлагают коммерческие предметы, соответствующие общим описаниям в предложениях АОО подрядчикам из перечня". См. далее, <http://www.gsa.gov/Portal/gsa/ep/channelView.do?pageTypeId=8199&channelPage=%2Fep%2Fchannel%2FgsaOverview.jsp&channelId=-13464>.
- ⁸ Наблюдатели отметили, что решение на втором этапе может быть вынесено с использованием электронных технологий в течение считанных часов, а не нескольких недель или месяцев, требуемых при использовании других методов закупок.
- ⁹ Некоторые специалисты считают, что рамочные соглашения лучше приспособлены, чем списки поставщиков, для срочных закупок в таких случаях, когда речь идет о коммунальных предприятиях (которые в противном случае могут осуществляться с использованием предусмотренного Типовым законом запроса котировок, т.е. метода, известного также, как "поиски оптимального варианта"). Вместе с тем, особенно в том что касается коммунальных предприятий, другие специалисты подчеркивают риски с точки зрения качества, которые возникают при таком привлечении внешних ресурсов.
- ¹⁰ Стабильность поставок можно увеличить, если соглашение позволяет предполагать получение будущих заказов поставщиком (поставщиками), и в таком случае существует большая вероятность того, что они будут производить инвестиции в необходимые для этого заводы и оборудование, особенно тогда, когда речь идет о произведенной по заказу продукции. Максимальное количество может быть предусмотрено в таком соглашении, с тем чтобы учесть возможность непредвиденно большого спроса, – либо для защиты поставщиков от неожиданного объема заказов, либо для того, чтобы позволить закупающим организациям вести поиск более выгодных источников поставок с участием более крупного оператора.
- ¹¹ U.S. Office of Management & Budget, Office of Federal Procurement Policy, “Best Practices for Multiple Task and Delivery Contracting”, 7 (Washington, D.C.: July 1997); можно ознакомиться на веб-сайте www.acqnet.gov/Library/OFPP/BestPractices/BestPMAT.html.
- ¹² Теоретически рамочные соглашения такого рода могут использоваться для закупок, которые удобно производить в рамках одного лота, но которые закупающая организация подразделяет на лоты для того, чтобы дать возможность участвовать мелким и средним предприятиям. Однако в информации, предоставленной Секретариату, не приводятся примеры их использования на практике с этой целью.
- ¹³ Например, в Буркина-Фасо, Китае, Мексике, Нигере, Чили и Эфиопии.
- ¹⁴ См., например, Закон Бразилии № 8.666 от 21 июня 1993 года, раздел V, и Декрет № 3.931 от 19 сентября 2001 года, а во Франции – Кодекс публичных закупок, статья 71.

- ¹⁵ В настоящее время Всемирная торговая организация (ВТО) разрабатывает проекты пересмотренных положений Соглашения о правительственных закупках (СПЗ) (см. приложение 4(b) к Заключительному акту, воплощающему результаты уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров, с которыми можно ознакомиться на веб-сайте http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gpr-94_e.pdf), которые могут быть изменены, с тем чтобы они включали конкретное положение о рамочных соглашениях, хотя некоторые государства-члены полагают, что включение такого положения является нецелесообразным.
- ¹⁶ В число стран, не имеющих таких положений, входят Египет, Камерун, Нигерия и Сьерра-Леоне.
- ¹⁷ Статьи 29 и 30, соответственно, Закона Малави о публичных закупках № 8 от 2003 года.
- ¹⁸ Статья 5.2 Закона Эфиопии о публичных закупках и статья 57 Положений о закупках Танзании 2005 года, принятых в соответствии с Законом о публичных закупках (№ 3 от 2001 года).
- ¹⁹ *Decret N°2003-269/Pres/Pm/Mfb.*
- ²⁰ *Code des marchés publics*, статья 65.
- ²¹ См. *Code des marchés publics, décret n°2002-550*, июль 2002 года, глава 6 - *Marchés de clientèle ou à commande*, статья 26.
- ²² *Décret présidentiel n° 02-250 du 13 Joumada El Oula 1423 correspondant au 24 juillet 2002 portant réglementation des marchés publics.*
- ²³ *Décret n° 95-401/p-rmportant code des marches publics.*
- ²⁴ *Décret n° 2-98-482, fixant les conditions et les formes de passation des marchés de l'Etat ainsi que certaines dispositions relatives à leur contrôle et à leur gestion*, статья 5.
- ²⁵ *Article 8, Décret n° 2002-3158 portant Réglementation des Marchés Publics*, декабрь 2002 года.
- ²⁶ *Projet de Directive*, статьи 7, 36 и 37.
- ²⁷ Положения министерства финансов, "Положения об управлении государственными закупками для центральных ведомств", положения 31 и 32.
- ²⁸ Информация, предоставленная Секретариату правительством Особого административного района Гонконг, Китай.
- ²⁹ См. пункт 45 в отношении положений, принятых в Монголии и Таиланде.
- ³⁰ Информация об этой практике предоставлена Секретариату. "Положения и условия использования правительством электронного предпринимательства (GeBIZ)", предусматривающие функционирование системы, в рамках которой поставщики регистрируются для предпринимательской деятельности с участием правительства с помощью электронных средств, и конкретно касающиеся возможностей использования рамочных соглашений, включая соглашения, сопряженные с котировками от поставщиков (положение 12 и определение рамочных соглашений).
- ³¹ См., в частности, статью 32 директивы 2004/18/ЕС.
- ³² *Code des marches publics, Decret No.2004-15* от 7 января 2004 года, статьи 70 и 71, в настоящее время обновляемые с учетом новых директив ЕС о закупках. В соответствии с нынешним Кодексом предусматривается следующая практика: в этих положениях проводится различие между двумя видами рамочных соглашений, которые могут заключаться тогда, когда график или объем работы не может полностью регулироваться в договоре. Во-первых, положения, предусматривающие закупочные заказы, согласно которым закупающая организация обязана приобрести товар на указанную минимальную сумму, а все ее потребности в соответствующих товарах (работах) или услугах, предоставляемых соответствующим поставщиком, могут удовлетворяться вплоть до определенной

максимальной суммы. Этот вид соглашения обычно заключается в качестве соглашения с одним поставщиком, хотя соглашение с несколькими поставщиками разрешается, если невозможно, чтобы вся работа была проделана одним поставщиком, или тогда, когда соглашение с несколькими поставщиками необходимо для обеспечения стабильности поставок. (Второй вид рамочных соглашений действует с использованием обусловленных закупочных заказов, согласно которым закупающая организация обязана приобрести только определенное количество с опцией последующего приобретения.) Конкурс требуется на первом этапе на основании оценочной максимальной стоимости предполагаемых закупок.

- ³³ Закон о закупках (SFS 1992:1528) с внесенными в него поправками; с ним можно ознакомиться на веб-сайте <http://www.nou.se/pdf/loenglish.pdf>.
- ³⁴ Входящее в структуру правительства Великобритании управление государственной торговли считает, что рамочные соглашения не являются несовместимыми с прежними директивами ЕС о закупках, поскольку рамочное соглашение может быть заключено либо в соответствии с этими директивами, если такое соглашение является обязательным договором, устанавливающим закупочные обязательства, либо такие соглашения не входят в сферу действия этих директив, поскольку не установлены обязательства закупающей организации осуществлять какие-либо закупки вообще. Закупки, произведенные согласно рамочному соглашению, представляют собой договоры, к которым применяются эти директивы, и Европейская комиссия была озабочена тем, чтобы решения о заключении таких соглашений не принимались в соответствии с данными директивами, если на этом этапе вносились изменения в спецификации. Это положение в настоящее время учтено путем принятия новых директив ЕС о закупках. См. далее Office of Government Commerce Information Note, February 2003; можно ознакомиться на веб-сайте http://www.ogc.gov.uk/embedded_object.asp?docid=1000330, и Arrowsmith S., "Case Comment: Framework Agreements under the UK Procurement Regulations: the Denfleet Case," 2005 PUB. PROC. L. REV. NA86.
- ³⁵ Отдельные закупочные заказы могут быть размещены либо путем применения положений, установленных в рамочном соглашении, либо, если все положения не были установлены заблаговременно в рамочном соглашении, путем проведения дополнительного конкурса между сторонами рамочного соглашения. Эти директивы предусматривают, что возобновление конкурса должно осуществляться при соблюдении определенных правил, цель которых заключается в том, чтобы гарантировать гибкость и выполнение общих принципов, установленных данной директивой, в частности, принципа равного обращения. По тем же причинам срок действия рамочных соглашений обычно не должен превышать четырех лет.
- ³⁶ См. Закон о публичных закупках от 19 октября 2000 года (RT I 2000, 84, 534; сводный текст RT I 2001, 40, 224), который вступил в силу 1 апреля 2001 года с внесенными в него поправками; с ним можно ознакомиться на веб-сайте http://www.rha.gov.ee/eng/?nav_PeaLink=Oigusaktid&id=15.
- ³⁷ См. <http://www.hansel.fi/index.php?id=286&action=empty>.
- ³⁸ Закон от 29 января 2004 года о публичных закупках; с ним можно ознакомиться на веб-сайте: <http://www.uzp.gov.pl/>.
- ³⁹ См. Закон № 523/2003 от 24 октября 2003 года; с ним можно ознакомиться на веб-сайте <http://www.uvo.gov.sk/english/stat02a/stat02a.htm>.
- ⁴⁰ В Норвегии действует режим закупок, соответствующий режиму, который установлен в Европейском экономическом пространстве, на основании двух сводов положений согласно Закону № 69 от 16 июля 1999 года (с внесенными в него поправками); с ним можно ознакомиться на веб-сайте <http://www.dep.no/odin/english/norway/foreign/032091-991532/dok-bn.html>. Однако Европейское управление по надзору за свободной торговлей в 2003 году отметило, что Норвегия разрешила заключать некоторые рамочные соглашения без применения действовавших тогда директив ЕС (см. <http://www.eftasurv.int/information/annualreports/dbaFile4066.pdf>).

- 41 См. Закон бывшей югославской Республики Македонии о публичных закупках, март 2004 года; с ним можно ознакомиться на веб-сайте http://www.sigmaweb.org/PDF/Laws_PUP/FYROM_PPL_Mar_2004.pdf.
- 42 Функционирует в соответствии с *Ley de compras 19.886, Capítulo VI, artículo 30, d*).
- 43 См. закон № 26850 от 9 июля 1997 года (Закон о государственных закупках), а также положения, принятые в соответствии с этим Законом, особенно статьи 88–96.
- 44 См. Закон об общественных работах и смежных услугах (*Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las Mismas*), статья 47.
- 45 Закон № 8666 от 21 июня 1993 года, раздел V, и Декрет № 3.931 от 19 сентября 2001 года.
- 46 Декрет № 3.931 от 19 сентября 2001 года.
- 47 Закон № 8666 от 21 июня 1993 года, статья 57, и Декрет № 3.931 от 19 сентября 2001 года, статья 2.4.
- 48 FAR 16.504, с которым можно познакомиться на веб-сайте www.arnet.gov/far.
- 49 АОО заключает три вида договоров: договор выдачи заказа одному поставщику из перечня (ВЗОП), договор выдачи заказов нескольким поставщикам (ВЗНП) и договор материально-технического обслуживания подрядчиком из перечня. Согласно договору ВЗОП имеется один поставщик, предметы изготавливаются в соответствии с Федеральными военными спецификациями или в качестве коммерческих предметов, закупки производятся для конкретного географического района, а заказы выдаются на основании заявки на торгах, поданной в запечатанном конверте. Согласно ВЗНП существуют несколько поставщиков без гарантии купли-продажи, эти поставщики являются держателями договора с неопределенным сроком поставки/неопределенным количеством (НСПНК), а цена устанавливается с учетом скидок по сравнению со списками коммерческих цен.
- 50 FAR 8.404, согласно которому заказы, размещенные на основании договоров о выдаче заказов нескольким поставщикам из перечня с использованием установленных процедур, считаются выданными на основании конкурса с полным и открытым участием.
- 51 Привлечение предложений в отношении договоров ВЗНП, которое в значительной мере стандартизировано по различным категориям продукции, может осуществляться через онлайн-базу данных АОО на веб-сайте www.gsaelibrary.gsa.gov. АОО обычно выдает заказ любому поставщику, предлагающему разумные цены.
- 52 Ценообразование по договорам ВЗНП основывается на коммерческих ценах продавца; согласно клаузуле о наиболее благоприятствуемом потребителе продавец обязуется снизить свои цены по договору ВЗНП, если продавец снижает свои цены для целой категории коммерческих потребителей, которую АОО и продавец признали в качестве контрольной категории потребителей данного продавца. См. Price Reductions clause, GSAAR 552.238-75, 48 C.F.R. § 552.238-75 (September 1999); U.S. General Services Administration, Office of Inspector General, "Special Report – MAS Pricing Practices: Is FSS Observing Regulatory Provisions Regarding Pricing?" (24 October 2001) (можно ознакомиться на веб-сайте http://www.gsa.gov/gsa/cm_attachments/GSA_DOCUMENT/masrpt_R2E-c7B_0Z5RDZ-i34K-pR.pdf).
- 53 Статьи 8.67 и 8.68 Руководящих принципов Содружества, касающихся закупок (CPGs), принятых согласно положению 7 Положений о финансовом управлении и отчетности 1997 года.
- 54 Эти договоры были определены как "соглашение, которое включает и оферту от потенциального подрядчика, и акцепт этой оферты правительством для заключения будущего договора в соответствии с положениями и условиями, установленными в постоянном соглашении. Что касается постоянного соглашения, то там установлено обязательство правительства обеспечить доступ к услугам, о предоставлении которых

достигнута договоренность в течение конкретно указанного срока". Government of British Columbia, Canada, Ministry of Finance, Office of the Comptroller General, Core Policy and Procedures Manual Glossary; с ним можно ознакомиться на веб-сайте <http://www.fin.gov.bc.ca/ocg/fmb/manuals/CPM/Glossary.htm>.

- ⁵⁵ Ведомства Канады могут использовать постоянную оферту, когда для закупок товаров и услуг прямо используется зарегистрированная организация–поставщик (VOR). Использование такой организации–поставщика представляет собой "процесс закупок, когда муниципалитет/местный совет привлекает заявки или предложения от выбранной группы продавцов, с которой он уже установил удовлетворительные деловые взаимоотношения. Цель использования такой организации–поставщика заключается в том, чтобы получить "квалифицированного, надежного, эффективного с точки зрения затрат поставщика, к услугам которого можно прибегнуть тогда, когда в этом возникает необходимость без несения административных расходов на получение нескольких котировок". Government of Ontario, Canada, Ministry of Municipal Affairs & Housing, a Guide to Developing Procurement Bylaws, Meeting the Requirements of the Municipal Act, 2001, at 24 (July 2003); можно ознакомиться на веб-сайте http://www.mah.gov.on.ca/userfiles/HTML/nts_1_11349_1.html.
- ⁵⁶ См. PWGSC, Supply Manual, section 9J, especially 9J1; можно ознакомиться на веб-сайте <http://www.pwgsc.gc.ca/acquisitions/text/sm/sm-e.html>.
- ⁵⁷ С ним можно ознакомиться на веб-сайте <http://www.pwgsc.gc.ca/acquisitions/text/sm/sm-e.html>.
- ⁵⁸ С ним можно ознакомиться на веб-сайте <http://sacc.pwgsc.gc.ca/sacc/index-e.jsp>.
- ⁵⁹ С дополнительными подробностями, касающимися постоянных оферт и договоренностей о поставках, можно ознакомиться в главе 5 Руководства по поставкам начиная с 5.153.
- ⁶⁰ Дополнительная информация, особенно в отношении электронных закупок для автоматизации процесса торгов и заключения тарифных договоров, можно ознакомиться на веб-сайте Главного управления по закупкам и отчуждениям (DGS&D) (www.dgsnd.gov.in).
- ⁶¹ В большинстве систем такое соглашение будет представлять собой обязательный договор при условии, что каждая сторона принимает на себя определенное обязательство в соответствии с ним. Например, во Франции рамочное соглашение представляет собой договор, обязательный для обеих сторон, поскольку оба вида рамочных соглашений, предусматриваемые Кодексом, сопряжены с установлением для закупающей организации обязательства относительно минимальной закупки. Если такое соглашение не устанавливает для закупающей организации обязательство в отношении минимальной закупки, то в некоторых системах могут быть предприняты правовые шаги для придания такому соглашению тем не менее характера обязательного договора, такого, как документ за печатью в английском праве, или же оно может быть оставлено как необязательная договоренность.
- ⁶² Рамочное соглашение, которое не обязывает поставщика осуществлять поставки по заказам, размещенным в соответствии с ним, вряд ли принесет пользу закупающей организации, и таким образом его вряд ли можно встретить в практике. Необязательные договоренности не обеспечивают какой-либо стабильности поставок – таким образом важное значение имеют альтернативные источники поставок – и они не являются приемлемыми для поставок крайне важной продукции. Неопределенный характер такой договоренности вряд ли приведет к максимизации экономии возможных затрат и времени, сопряженных с обязательным соглашением. Вместе с тем закупающие организации могут обеспечивать экономию средств при заключении такого вида соглашений, если у деловых кругов имеются реалистичные ожидания даже в отсутствие строгих правовых обязательств.
- ⁶³ European Commission Directorate General Internal Market and Services Public Procurement Policy, CC/2005/03_rev 1 of 14.7.2005, page 3.

- ⁶⁴ Пример системы, в рамках которой закупки за пределами рамочного соглашения не допускаются, можно найти в нынешнем Кодексе публичных закупок Франции, статьи 70 и 71.
- ⁶⁵ Выплата таких сумм чаще всего встречается в контексте одного поставщика или в договорах на предоставление профессиональных услуг.
- ⁶⁶ Существуют эквивалентные положения, касающиеся процедур ограниченных торгов и закупок услуг.
- ⁶⁷ Вместе с тем, по мнению некоторых специалистов, такое количество может толковаться как включающее оценку.
- ⁶⁸ Выше, примечание 32.
- ⁶⁹ Термин "коммерческий предмет" широко определяется в FAR 2.101, 48 C.F.R. § 2.101 как включающий товары и услуги, которые обычно доступны на коммерческой основе, и предметы, связанные с теми товарами и услугами, которые доступны на широкой основе. Хотя регулирование "коммерческих предметов" упорядочено (см. FAR Part 12, 48 C.F.R. Part 12), регламентирующие органы Соединенных Штатов Америки недавно предложили уменьшить число правовых требований даже больше в отношении тех коммерческих предметов, которые широко и непосредственно доступны и которые известны как "коммерческие готовые" предметы, включая поставки и услуги. 69 Fed. Reg. 2447 (15 January 2004).
- ⁷⁰ "Guidelines: Selection and Employment of Consultants by World Bank Borrowers," May 2004, paragraph 4.5, с ними можно ознакомиться на веб-сайте <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/PROJECTS/PROCUREMENT/0..pagePK:84271~theSitePK:84266.00.html>.
- ⁷¹ См. Закон о публичных закупках Монголии, 14 апреля 2000 года, Улан-Батор; с ним можно ознакомиться на веб-сайте http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/monlaw_2000.doc.
- ⁷² Закон о публичных закупках № 8 от 2003 года.
- ⁷³ Статья 9, *Decret No 2003-369/PRES/PM/MFB*.
- ⁷⁴ Статьи 26 и 27, *Code des marchés publics*, примечание 21 выше.
- ⁷⁵ Декрет №2-98-482, статья 5, примечание 24 выше.
- ⁷⁶ *Décret présidentiel n° 02-250 du 13 Jomada El Oula 1423 correspondant au 24 juillet 2002 portant réglementation desmarchés publics*, примечание 22 выше.
- ⁷⁷ Статья 8, *Décret n° 2002-3158*, примечание 25 выше.
- ⁷⁸ Вместе с тем не исключается, что срок действия отдельного закупочного заказа согласно рамочному соглашению может превышать максимальный четырехлетний срок действия самого рамочного соглашения.
- ⁷⁹ В Армении срок действия ограничивается 1 июля года, следующего за годом, в течение которого договор был заключен, или максимум тремя годами.
- ⁸⁰ Например, установленный в ЕС предел для применения его директив о закупках составляет, как правило, 249 000 евро (499 000 евро для большинства договоров поставки и предоставления услуг и 624 000 евро в случае договоров на работы) (статья 16 директивы 2004/17/ЕС и статья 7 директивы 2004/18/ЕС).
- ⁸¹ Например, установленная Типовым законом процедура торгов также не предусматривает достижения договоренностей, которые сопряжены с заключением обязательного договора только тогда, когда заказы размещаются. В частности, статья 36(4) предусматривает, что договор о "закупках" заключается в момент акцепта тендерной заявки.
- ⁸² См. FAR, subpart 5.6. Однако в уведомлении на веб-сайте, которое должно содержать список межведомственных рамочных соглашений, указанных выше, <http://www.contractdirectory.gov>,

отмечается, что "функциональность Межведомственного справочника договоров временно приостановлена".

⁸³ СПЗ, статья XVIII.1.

⁸⁴ Всемирная торговая организация, Комитет по правительственным закупкам, "Review of National Implementing Legislation: United States," Sec. V (GPA/50 (01-2999) (15 June 2001)); с документом можно ознакомиться на веб-сайте <http://docsonline.wto.org/DDFDocuments/t/PLURI/GPA/50.doc>.

⁸⁵ Масштабы рамочного соглашения могут также обосновывать расходы на обнародование, которые в ином случае были бы запретительными в связи с небольшими закупками.

⁸⁶ Всемирная торговая организация, Комитет по правительственным закупкам, "Review of National Implementing Legislation: United States," Sec. V (GPA/50 (01-2999) (15 June 2001)); с документом можно ознакомиться на веб-сайте <http://docsonline.wto.org/DDFDocuments/t/PLURI/GPA/50.doc>.

⁸⁷ С ограниченным числом исключений.
