



## Генеральная Ассамблея

Distr.: General  
17 May 2011  
Russian  
Original: English

---

**Комиссия Организации Объединенных Наций  
по праву международной торговли**  
Сорок четвертая сессия  
Вена, 27 июня – 8 июля 2011 года

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

#### **Записка Секретариата**

##### **Добавление**

В настоящем добавлении содержится предложение для раздела Руководства по принятию, в котором будут рассматриваться общие вопросы, связанные с использованием рамочных соглашений, и предложение для текста Руководства по принятию относительно статьи 31 об условиях использования процедуры рамочного соглашения и статьи 57 главы VII (Процедуры рамочных соглашений) Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках.



# **РУКОВОДСТВО ПО ПРИНЯТИЮ ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПКАХ**

...

## **А. Положения о рамочных соглашениях, подлежащие включению в часть I Руководства до постатейного комментария или в постатейный комментарий в качестве введения к главе VII**

### **1. Общее описание процедур рамочных соглашений**

1. Процедуры рамочных соглашений могут быть охарактеризованы как методы регулярных закупок того или иного объекта в течение определенного периода времени, которые предусматривают:

а) привлечение представлений на основании предварительно установленных положений и условий;

б) оценку квалификационных данных поставщиков или подрядчиков и изучение их представлений с точки зрения соответствия таким установленным положениям и условиям и, при заключении закрытых рамочных соглашений (рассматриваемых в ... ниже), оценку этих представлений;

с) заключение рамочного соглашения между выбранным(-и) поставщиком(-ами) или подрядчиком(-ами) и закупающей организацией на основе представлений. В рамочном соглашении закрепляются условия будущих закупок и срок его действия (шаги (а)-(с) являются "первым этапом" закупок); и

д) последующее размещение периодических заказов на закупки у выбранного(-ых) поставщика(-ов) или подрядчика(-ов) на условиях рамочного соглашения по мере возникновения конкретных потребностей (что может быть связано с еще одним раундом конкуренции и представляет собой "второй этап" закупок. Размещение заказов на закупки у конкретного поставщика или подрядчика является заключением договора о закупках).

2. Рамочное соглашение зачастую используется для закупок объектов, в которых закупающая организация периодически нуждается в течение определенного времени, но не имеет точных данных о количестве, характере и сроках своих потребностей. В качестве альтернативы закупки можно было бы осуществлять в рамках одной процедуры закупок, предусматривающей ряд поставок в течение срока действия договора о закупках. По существу в рамочных соглашениях определяются условия, на которых будут осуществляться закупки (или определяются основные условия и механизм, который будет использоваться для определения остальных условий или уточнения изначально установленных условий). Среди условий, не устанавливаемых на начальном этапе закупок или требующих уточнения, могут быть количество, подлежащее поставке в каждый отдельный момент, сроки поставок, общий объем закупок и цена.

3. Для вышеописанного вида процедур на практике используются различные термины, в том числе договоренности о поставках, договоры с неопределенным сроком поставки/неопределенным количеством или договоры с целевым заказом и зонтичные договоры. Также не всегда на первом этапе закупок в полной мере осуществляются все шаги, указанные в пункте 1 (а)-(с) выше. Принимающим Типовой закон государствам при рассмотрении вопроса о включении процедур рамочных соглашений в свои правовые системы следует учитывать, что из-за этих различий практический опыт и руководящие указания других стран не всегда будут в полной мере применимы в их юрисдикциях.

## **2. Потенциальные преимущества и трудности, возникающие при использовании процедур рамочных соглашений**

4. Основное потенциальное преимущество процедур рамочных соглашений заключается в их административной эффективности, поскольку они позволяют свести воедино процедуры закупок. При использовании рамочного соглашения за один раз совершается целый ряд шагов в процессе закупок, которые в противном случае пришлось бы осуществлять по отдельности, совершая в каждом случае одни и те же шаги. Такие шаги включают определение положений и условий, рекламу, оценку квалификационных данных поставщиков или подрядчиков, изучение и, при заключении определенных форм рамочных соглашений, оценку представлений. Благодаря этому закупки могут осуществляться при более низких затратах, связанных со сделками, и более коротких сроках поставки, чем в случае, когда каждая закупка производится отдельно. Другие отмеченные преимущества включают повышение прозрачности и усиление конкуренции при более мелких закупках, в отношении которых, как порой считается, существует риск злоупотреблений или оказывается невозможным добиться должного соотношения цены и качества из-за того, что в них используются менее прозрачные и открытые методы: сведение в группу ряда мелких закупок может амортизировать расходы на рекламу и другие издержки и упростить контроль, будь то со стороны надзорных ведомств или непосредственно поставщиков или подрядчиков. Рамочные соглашения также могут повысить надежность поставок<sup>1</sup> и привести к дополнительной экономии средств благодаря централизованному подходу к закупкам (например, когда центральное подразделение одной организации осуществляет закупки для нескольких подразделений или когда одна организация или консорциум осуществляет закупки от имени нескольких организаций).

5. Вместе с тем принимающим Типовой закон государствам должно быть известно о проблемах использования процедур рамочных соглашений, ряд из которых связаны с особенностями самого метода, а другие – с ненадлежащим или же чрезмерным его использованием. Например, административная эффективность, являющаяся преимуществом использования данного метода, может негативно повлиять на другие цели закупок, в частности на

<sup>1</sup> Ссылка на надежность поставок включена в этот и другие аналогичные контексты в настоящем проекте, несмотря на то, что надежность поставок не указана в перечне, содержащемся в статье 31 проекта Типового закона, в качестве условия использования процедуры рамочного соглашения.

эффективность закупок, если закупающие организации используют рамочные соглашения в случае, когда они по сути не являются подходящим инструментом для данной закупки, но только в интересах административной эффективности. Указанные в рамочном соглашении цены зачастую не остаются текущими и конкурентными, поскольку они, как правило, являются фиксированными и не колеблются в зависимости от рынка. Тем не менее закупающие организации могут принять решение осуществлять закупки на основе действующего рамочного соглашения, даже если его условия не вполне удовлетворяют их потребности и не отражают текущего положения на рынке, с тем чтобы не проводить новой процедуры закупок (и не устанавливать новые положения и условия закупок, не публиковать уведомлений о закупках, не оценивать квалификационные данные поставщиков или подрядчиков, не проводить полного изучения и оценки первоначальных представлений и т.д.). Как следствие, закупающим организациям, возможно, не удастся в достаточной мере оценить цену и качество при размещении конкретного заказа на закупки, и они будут склонны делать слишком большой упор на спецификациях в ущерб цене. Кроме того, при использовании рамочных соглашений организациями, занимающимися закупками в централизованном порядке, такие организации могут быть заинтересованы в сохранении высоких комиссионных сборов путем поддержания высоких цен и осуществления закупок, выходящих за рамки потребностей закупающей организации. Также централизованные закупки на основе рамочных соглашений могут способствовать стандартизации во всех правительственных учреждениях, однако потребности отдельных министерств или ведомств сами по себе могут не совпадать, и вследствие этого некоторые из них получают более благоприятное соотношение цены и качества, чем другие.

6. Опыт использования процедур рамочных соглашений также свидетельствует о наличии риска исчезновения или снижения прозрачности, конкуренции и обеспечения соотношения цены качества при заключении договоров о закупках на основе рамочного соглашения по сравнению с традиционными методами закупок. Поскольку поставщики или подрядчики, не являющиеся сторонами рамочного соглашения, не могут участвовать в заключении договоров о закупках, на втором этапе конкуренция по сути является слабой. Негативные последствия ослабления конкуренции еще более усугубляются тем, что в результате заключения рамочного соглашения формируется монополистический или олигополистический рынок. Поставщикам или подрядчикам, участвующим в рамочном соглашении, будут известны идентификационные данные друг друга, и поэтому обеспечить конкуренцию (а не вступление в сговор) после заключения рамочного соглашения на практике может также оказаться сложной задачей. Считается, что рамочные соглашения сопряжены также с повышенным риском того, что закупки будут осуществляться у конкретных поставщиков или подрядчиков, с которыми связаны закупающие организации, без обеспечения подлинной конкуренции между поставщиками или подрядчиками. При заключении некоторых закрытых рамочных соглашений конкуренция между участвующими в рамочном соглашении поставщиками или подрядчиками вовсе отсутствует: в случае, если на втором этапе нет прозрачных механизмов принятия решений о заключении договоров, существенно повышается риск возникновения фаворитизма и коррупции. Кроме того, гибкость в отношении уточнения

потребностей на втором этапе (см. далее в пунктах ... ниже) означает, что на практике существует риск внесения в окончательный договор о закупках существенных изменений, не гарантирующих при этом полноценную конкуренцию в рамках закупок (т.е. с участием поставщиков или подрядчиков, не являющихся сторонами рамочного соглашения). Вместе с тем такие риски ниже при заключении открытых рамочных соглашений, позволяющих новичкам вступать в соглашение в любой момент времени (см. ... ниже).

7. Таким образом, подход к положениям, разрешающим использование процедур рамочного соглашения на основе Типового закона, имеет целью содействовать надлежащему и полезному применению этого метода, в то же время препятствуя его использованию в тех случаях, когда применение процедур рамочного соглашения на деле не обеспечит максимально выгодного соотношения цены и качества. Например, подобные процедуры могут подходить для закупок на высококонкурентном рынке таких товаров, как канцелярские принадлежности, запасные части, поставки информационных технологий и материально-техническое обслуживание, и товаров, которые обычно закупаются на регулярной основе и в разном количестве. Они также подходят для закупок товаров из нескольких источников, таких как электроэнергия, а также товаров, потребность в которых может возникать в срочном порядке, в частности лекарств (когда важно не допустить закупку товаров низкого качества по чрезмерно завышенным ценам, что может произойти в случае использования в чрезвычайных ситуациях метода закупок из одного источника). При таких видах закупок, возможно, потребуются также обеспечить надежность поставок, как и в случае закупки специализированных товаров, для изготовления которых необходим специальный производственный процесс, и рамочные соглашения являются подходящими средствами для осуществления таких закупок.

8. Даже в том случае, если рамочное соглашение является подходящим средством для конкретных закупок, необходим тщательный контроль в целях обеспечения надлежащего использования процедур рамочного соглашения. Преимущество двухэтапной процедуры по сравнению с одноэтапной процедурой, заключающееся в административной эффективности, будет упущено, если рамочное соглашение не будет использовано для повторных закупок. Именно поэтому метод рамочных соглашений не подходит для сложных закупок, когда положения и условия (включая спецификации) в каждом случае различаются, в частности для договоров, предусматривающих крупные инвестиции или операции с капиталом, закупки высокотехнических или специализированных товаров и более сложных услуг. Подобные закупки осуществляются недостаточно регулярно: обеспечение соответствия второго этапа конкретным потребностям потребует повторения большего количества шагов, предусмотренных для первого этапа закупок, что отрицательно повлияет на административную эффективность (и прозрачность и конкуренцию, о чем говорится в пункте ... выше). В случаях, если рамочные соглашения используются не для достижения административной эффективности, а для обеспечения надежности поставок в порядке подготовки к возможным в будущем чрезвычайным ситуациям, необходимо учитывать, что другие потенциальные преимущества сопряжены с дополнительными расходами в рамках двухэтапной процедуры.

9. Количество закупок, или частотность использования рамочных соглашений, будет влиять на скорость амортизации административных расходов, связанных с двухэтапными процедурами. Тем не менее эффективное управление этим средством должно предусматривать опубликование уведомлений о закупках, осуществляемых на основе рамочного соглашения, в целях получения дополнительных откликов от участников рынка в случае, например, когда предлагаемое техническое решение или продукт не является наилучшим предложением рынка. Еще одной составляющей оптимальной практики является проведение закупающими организациями регулярной оценки того, обеспечивает ли рамочное соглашение по-прежнему эффективность закупок и наилучшее на конкретный момент времени предложение на рынке, и рассмотрение всей совокупности закупок, предусмотренных рамочным соглашением, в целях выяснения, оправдывают ли их преимущества затраты на закупку. Эти соображения имеют особое значение в контексте закрытых рамочных соглашений.

10. Экономические преимущества рамочных соглашений будут реализованы в том случае, когда они используются для удовлетворения потребностей закупающей организации в объекте закупок. Практика применения рамочных соглашений показывает, что максимальную отдачу от использования рамочных соглашений можно получить в том случае, когда закупающие организации в полной мере пользуются ими при осуществлении закупок, а не организуют новые процедуры закупок соответствующих объектов. Там, где такое использование в полной мере соблюдается, поставщики и подрядчики будут иметь большую уверенность в том, что они получают заказы от закупающей организации и соответственно будут предлагать более выгодные оферты в том, что касается цены и качества. Тем самым указание в тендерной документации и рамочном соглашении предполагаемого количества может способствовать получению реалистичных оферт, основанных на четком понимании объема потребностей закупающей организации. Вместе с тем принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о том, чтобы не использовать рамочное соглашение в качестве эксклюзивного соглашения о закупках в обычных обстоятельствах, поскольку при изменении рыночных условий закупающая организация не сможет осуществлять закупки вне рамочного соглашения. (Вместе с тем считается, что в некоторых обстоятельствах преимущества эксклюзивности перевешивают этот риск.) Такой подход позволяет определять степень использования рамочного соглашения исходя из коммерческих соображений. Тем не менее коммерческая гибкость может быть ограничена положениями самого рамочного соглашения, если в качестве одного из условий предусматриваются гарантированные минимальные количества, хотя к отсутствию такой гибкости следует подходить с учетом более выгодных ценовых условий со стороны поставщиков. В случае, если рамочное соглашение более не обеспечивает благоприятные коммерческие условия для закупающей организации, необходимо будет организовать новые процедуры закупок (классическую процедуру или процедуру заключения нового рамочного соглашения).

11. Таким образом при надлежащем использовании этот метод может обеспечить преимущества с точки зрения соотношения цены и качества и надежности поставок, а также административной эффективности. Будет ли это иметь место в любом конкретном случае, будет зависеть от проведения

тщательного анализа расходов и преимуществ этой процедуры и соответствующих условий рамочного соглашения.

### 3. Рамочное соглашение

12. В соответствии с Типовым законом (см. статью 2 (е)) процедура рамочного соглашения может иметь одну из следующих трех форм:

а) процедура "закрытого" рамочного соглашения, не предусматривающая конкуренцию на втором этапе закупок, предполагающая наличие рамочного соглашения, заключаемого с одним или несколькими поставщиками или подрядчиками, в котором указываются все положения и условия закупок. Как следствие, на втором этапе закупок уже нет конкуренции между поставщиками или подрядчиками, и единственным отличием этого вида процедуры рамочного соглашения от традиционных процедур закупок является осуществление закупок партиями на протяжении определенного периода времени. Такие рамочные соглашения являются "закрытыми" в том смысле, что после заключения рамочного соглашения другие поставщики или подрядчики не могут стать его участниками;

б) процедура "закрытого" рамочного соглашения, предусматривающая конкуренцию на втором этапе закупок, предполагающая наличие рамочного соглашения, заключаемого с несколькими поставщиками или подрядчиками, в котором указываются некоторые основные положения и условия закупок. Для принятия решения о заключении договора о закупках на втором этапе закупок требуется дальнейшая конкуренция между поставщиками или подрядчиками – сторонами соглашения. Такие рамочные соглашения также являются "закрытыми" по тем же причинам, которые описаны выше. Соглашения могут заключаться только с несколькими поставщиками или подрядчиками (хотя теоретически они могут заключаться и с одним поставщиком или подрядчиком (, у которого затем могут запрашиваться более выгодные предложения по конкретным закупкам на основе рамочного соглашения), Типовой закон не предусматривает такую процедуру. Считается, что при этом существует слишком большой риск злоупотреблений и существенного изменения положений и условий закупок и самого рамочного соглашения. По этой причине также в Типовом законе не предусматриваются возможности для внесения поставщиками или подрядчиками в одностороннем порядке изменений в свои представления в целях их улучшения в течение срока действия закрытого рамочного соглашения (кроме как на основе конкуренции на втором этапе закупок));

с) процедура "открытого" рамочного соглашения, предполагающая наличие рамочного соглашения, заключаемого с несколькими поставщиками или подрядчиками, и предусматривающая конкуренцию между поставщиками или подрядчиками – сторонами соглашения на втором этапе. Такие рамочные соглашения остаются "открытыми" для участия новых поставщиков или подрядчиков, иными словами, любой поставщик или подрядчик, заинтересованный в участии в соглашении после его заключения, может стать его участником в любой момент времени в течение срока действия соглашения, если он удовлетворяет предварительно установленным требованиям, в частности, в отношении квалификационных данных поставщиков или подрядчиков – сторон соглашения и соответствия их ориентировочных

представлений требованиям. Эта разновидность рамочного соглашения призвана предусмотреть закупку широко используемых, готовых товаров или прямых, повторяющихся услуг, которые обычно приобретаются на основании самой низкой цены. Такие соглашения должны использоваться с помощью электронных средств, что поясняется в комментарии к статье 59 ниже.

13. Непосредственно в самом рамочном соглашении содержатся положения и условия договоров о планируемых закупках (помимо тех, которые устанавливаются в ходе конкуренции на втором этапе). В соглашении должны быть в полной мере указаны все положения и условия, описание объекта закупок (включая спецификации) и критерии оценки в целях обеспечения более широкого участия и высокой степени прозрачности, и в связи с ограничениями в отношении изменения положений и условий в течение срока действия рамочного соглашения (см. также комментарий к статьям 57-62 ниже).

14. Рамочное соглашение, в зависимости от его положений и условий, а также законодательных норм, регулирующих соглашения, заключаемые закупающими организациями в принимающем Типовой закон государстве, может являться обязательным договором. Тем не менее содержащееся в статье 2 (i) Типового закона определение понятия "договор о закупках" не включает в себя рамочное соглашение. Для целей статьи 2 (i) Типового закона договор о закупках заключается на втором этапе процедуры, когда закупающая организация принимает решение о заключении договора о закупках на основе рамочного соглашения. С технической точки зрения, решение о заключении считается принятым, когда закупающая организация направляет уведомление об акцептовании представления подрядчика или поставщика на втором этапе процедуры в соответствии со статьей 21 Типового закона.

15. Согласно требованиям Типового закона все операции, связанные с открытыми рамочными соглашениями, должны осуществляться в электронной форме, тогда как при заключении закрытых рамочных соглашений закупающая организация обладает возможностями для проявления определенной гибкости в этом отношении. Принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают отметить преимущества процедуры в режиме онлайн, заключающиеся в более высоком уровне эффективности и прозрачности (например, положения и условия могут быть доведены до сведения общественности при помощи гиперссылок; направление бумажного приглашения к участию в конкурентной борьбе на втором этапе процедур может быть связано со сложными и неудобными для пользователей процедурами. См. также пункты ... части I Руководства). В случае, когда принимающее Типовой закон государство требует осуществлять все операции, связанные с рамочными соглашениями, в электронной форме или поощряет к этому (или намеревается это сделать), оно, возможно, пожелает в нормативном порядке установить требование, согласно которому вся соответствующая информация должна храниться на какой-либо центральной платформе, что также способствует повышению прозрачности и эффективности связанных с ними операций.

#### 4. Механизмы контроля за использованием процедур рамочных соглашений

16. Чтобы учесть перечисленные выше проблемы, в тексте Типового закона предусмотрены механизмы контроля за использованием рамочных соглашений. В статье 31 изложены условия использования рамочных соглашений, а в статьях 57-62 содержатся обязательные процедуры, которые должны соблюдаться при их применении.

17. В случае использования процедуры закрытого рамочного соглашения одной из основных мер контроля является требование о том, чтобы закупающая организация, желающая использовать эту процедуру, следовала одному из предусмотренных в Типовом законе методу закупок при отборе поставщиков или подрядчиков, которые будут участвовать в рамочном соглашении (т.е. на первом этапе). Таким образом, будут применимы все защитительные оговорки, предусмотренные для выбранного метода закупок, включая условия его использования. Открытое рамочное соглашение должно заключаться при помощи специально разработанных открытых процедур.

18. Тендерная документация применительно к процедуре рамочного соглашения должна соответствовать обычным правилам: т.е. в ней должны быть изложены условия, на которых поставщики или подрядчики должны поставить объекты закупок, критерии, которые будут использоваться для отбора выигравших поставщиков или подрядчиков, и процедуры принятия решения о заключении договоров о закупках согласно рамочному соглашению. Данная информация необходима для того, чтобы поставщики или подрядчики смогли понять, какой объем обязательств они берут на себя, что само по себе поможет им представить наиболее выгодные предложения с точки зрения соотношения цены и качества. Таким образом, здесь также применяется обычная защитительная оговорка относительно предварительного раскрытия всех положений и условий закупок (включая спецификации и информацию о том, будет ли отбор поставщиков производиться исходя из тендерной заявки с самой низкой ценой или наиболее выгодной тендерной заявки).

19. Положения, регулирующие процедуры принятия решения о заключении договора о закупках, составлены таким образом, чтобы обеспечивать достаточную конкуренцию, если предполагается второй этап конкуренции. Применение положений статьи 21, в том числе о периоде ожидания, обеспечивает достаточную степень прозрачности принятия решений на втором этапе.

20. Еще одна важная мера контроля предусмотрена положениями Типового закона, ограничивающими срок действия рамочных соглашений. Поскольку договор о закупках не может быть заключен с поставщиком или подрядчиком, не являющимся стороной закрытого рамочного соглашения, закрытые рамочные соглашения потенциально могут сводить конкуренцию на нет. Обычно считается, что стремление обеспечить полную конкуренцию в отношении закупок, осуществляемых на периодической основе, путем ограничения срока действия закрытого рамочного соглашения и необходимости проведения нового конкурентного отбора в отношении последующих закупок поможет ограничить такие потенциальные негативные последствия для конкуренции. В соответствии со статьей 58 (1)(a) Типового закона закупающая организация обязана указать максимальный срок действия

закрытого рамочного соглашения, который не должен превышать максимальный срок, установленный в подзаконных актах о закупках принимающим Типовой закон государством (иными словами, в самом Типовом законе не указывается конкретный максимальный срок действия). Практический опыт в юрисдикциях, где используются закрытые рамочные соглашения, свидетельствует о том, что потенциальные преимущества данного метода обычно начинают проявляться в том случае, когда рамочные соглашения являются достаточно продолжительными для того, чтобы была возможность произвести серию закупок, как, например, срок продолжительности 3-5 лет. После этого срока может проявиться более существенный антиконкурентный потенциал, когда положения и условия закрытого рамочного соглашения, возможно, более не будут отражать текущие рыночные условия. Поскольку различные виды объектов закупок могут меняться быстрее, особенно если существует вероятность развития технологии, или потребности закупающей организации могут измениться за установленный период, то и надлежащий срок для каждой закупки может тем самым быть значительно короче максимума<sup>2</sup>.

21. Наряду с установлением максимального срока действия закрытых рамочных соглашений в подзаконных актах о закупках принимающим Типовой закон государствам в этой связи рекомендуется разработать руководящие указания относительно надлежащих сроков действия закрытых рамочных соглашений для конкретных видов закупок, и они, возможно, также пожелают предложить самим закупающим организациям в течение срока действия закрытого рамочного соглашения периодически оценивать, являются ли его положения и условия по-прежнему актуальными.

22. Поскольку открытые рамочные соглашения в большей мере способствуют конкуренции, срок действия открытого рамочного соглашения устанавливается по усмотрению закупающей организации, и при этом в подзаконных актах о закупках не устанавливается никакой максимальный срок действия (см. статью 60 (1) (a)).

23. ЮНСИТРАЛ старалась не вводить слишком много условий, при которых могут использоваться рамочные соглашения, или слишком много негибких процедур, чтобы не уменьшать полезность рамочных соглашений и их административную эффективность. Механизмы обжалования и оспаривания, предусмотренные в главе VIII Типового закона, могут быть применены на обоих этапах процедур рамочных соглашений.

<sup>2</sup> Секретариату необходимы руководящие указания относительно уменьшения риска установления чрезмерно продолжительного срока действия рамочных соглашений на основе продления и внесения оговорок в первоначальные положения, устанавливающие срок действия рамочного соглашения. На тринадцатой сессии Рабочей группы было отмечено, что касающиеся закупок споры в контексте рамочных соглашений возникают относительно часто и затрагивают вопросы, связанные с продлением срока действия рамочного соглашения или исключениями применительно к разрешенному сроку действия рамочного соглашения (A/CN.9/648, пункт 43).

## **В. Положения о рамочных соглашениях, подлежащие включению в постатейный комментарий**

### **Статья 31. Условия использования процедур рамочного соглашения**

1. Цель настоящей статьи заключается в определении условий использования процедуры рамочных соглашений (пункт 1) и установлении требований относительно ведения отчета и изложения оснований для использования этой процедуры (пункт 2).

2. В пункте 1 перечислены условия использования процедур рамочных соглашений, независимо от того, будет ли в результате процедуры заключено закрытое или открытое рамочное соглашение. Эти условия основаны на том понимании, что процедуры рамочных соглашений могут иметь преимущества в рамках закупок, в частности с точки зрения административной эффективности, когда предполагается, что потребности закупающей организации будут возникать в краткосрочной или среднесрочной перспективе, но на начальном этапе закупок не могут быть определены все положения и условия. (См. описание преимуществ в пунктах ... выше.) Положения пункта 1 позволяют использовать процедуры рамочных соглашений в двух ситуациях при следующих обстоятельствах: во-первых, если необходимость в объекте закупок возникает на "неопределенной основе", иными словами, когда частотность ее возникновения, объем, сроки и/или количество объектов закупок неизвестны, и, во-вторых, если ожидается, что необходимость в объекте закупок будет возникать на безотлагательной основе. Первый набор обстоятельств может возникать в случаях неоднократных закупок относительно стандартных товаров или услуг (канцелярские товары, простые услуги, такие как услуги по уборке, договоры о материально-техническом обслуживании и т.д.). Второй набор обстоятельств может возникать в случаях, когда то или иное правительственное учреждение должно принимать меры реагирования в связи со стихийными бедствиями, эпидемиями и другими известными рисками; это условие будет, как правило, но не обязательно, дополнять первое условие. В таких ситуациях важное значение имеет обычно надежность поставок, однако этот аспект может иметь такое же значение и в первой ситуации, когда существует бессрочная необходимость в неоднократных закупках товаров специализированного производства<sup>3</sup>. (См. общее рассмотрение видов закупок, при которых уместно использовать рамочное соглашение, в пунктах ... выше.) В случае, когда процедура ведет к заключению закрытого рамочного соглашения, необходимо также обеспечить соблюдение условий использования, применимых к тому методу закупок, который планируется использовать для принятия решения о заключении этого соглашения. Это объясняется тем, что в соответствии со статьей 57 (1) Типового закона решение о заключении закрытого рамочного соглашения

<sup>3</sup> Как отмечалось выше, необходимость обеспечения надежности поставок не может служить основанием для использования процедур рамочного соглашения, если только при этом не удовлетворяется также одно из конкретных условий, указанных в статье 31 (т.е. ожидается возникновение неопределенной или безотлагательной необходимости в течение какого-либо конкретного периода времени).

принимается в ходе процедур открытых торгов, за исключением тех случаев, когда существуют основания для применения других методов закупок в соответствии с главой II Типового закона.

3. Конкретные условия использования процедур рамочных соглашений являются значительно более гибкими, чем условия использования методов закупок, перечисленных в статье 26 (1): от закупающей организации не требуется указывать конкретные потребности, которые будут возникать на бессрочной или безотлагательной основе, а лишь то, что такая необходимость, как ожидается, возникнет. Присущая этим условиям субъективность означает, что обеспечить их соблюдение гораздо сложнее, чем удовлетворить условия использования методов закупок, перечисленных в статье 26 (1), однако при этом можно объективно оценить целесообразность принимаемых решений в обстоятельствах, когда заключается конкретное рамочное соглашение. Таким образом, эти условия действительно способствуют обеспечению подотчетности и содействуют применению передовой практики.

4. Как отмечалось выше (пункты...), расходы на определение и осуществление процедур рамочных соглашений, предусматривающих два этапа, как правило, будут превышать расходы на процедуры закупок, состоящие из одного этапа, и поэтому целесообразность применения процедур рамочных соглашений будет зависеть от того, перевесят ли потенциальные преимущества эти более существенные расходы. В случае, если предполагается, что потребность будет иметь бессрочный характер, административные расходы на организацию и осуществление процедур рамочных соглашений могут быть амортизированы в ходе ряда повторных закупок; в случае, если ожидается, что потребности будут иметь срочный характер, административные расходы должны рассматриваться с точки зрения преимуществ соотношения цены и качества, которые можно получить при установлении условий закупок на более раннем этапе, по сравнению с процедурами, предусмотренными для срочных закупок или закупок в чрезвычайных ситуациях. В этой связи закупающей организации, прежде чем использовать процедуры рамочных соглашений, необходимо будет провести анализ экономической целесообразности исходя из вероятных причин, и принимающие Типовой закон государства пожелают предоставить руководящие указания и обучение в целях обеспечения закупающей организации необходимыми для этого средствами. Вышеизложенные соображения являются особенно актуальными в контексте закрытых рамочных соглашений.

5. Кроме того, рамочные соглашения не следует рассматривать в качестве альтернативы эффективному планированию закупок. В частности, в контексте закрытого рамочного соглашения, если только на начальном этапе процедур рамочного соглашения не делаются и не сообщаются реалистичные предположения относительно будущих закупок, потенциальные поставщики не будут заинтересованы в представлении наиболее выгодных ofert на первом этапе, иными словами, закрытое рамочное соглашение, возможно, не позволит получить ожидаемые преимущества, или соображения цены и/или качества будут иметь большее значение, чем соображения административной эффективности, что может сказаться на эффективности закупок.

6. Условия использования устанавливаются также для того, чтобы предотвратить возможное ослабление конкуренции, которое предполагает использование конкретного способа, в частности закрытого рамочного соглашения (см. ... выше). В дополнение к этим условиям в статье 58 (1) (а) предусмотрено положение об ограничении срока действия закрытого рамочного соглашения, а в статье 60 (1) (а) содержится требование относительно установления конкретного срока действия рамочного соглашения, согласно которому после истечения срока действия соглашения будет вновь проводиться конкурентный отбор для удовлетворения соответствующих потребностей в закупках, в котором могут участвовать все желающие.

7. Условия использования следует рассматривать вместе с определением понятия "закупающая организация", допускающим использование рамочного соглашения несколькими покупателями. В случае, если принимающие Типовой закон государства желают предоставить централизованным покупающим ведомствам возможность выступать в качестве агентов одной или нескольких покупающих организаций в целях обеспечения экономии за счет эффекта масштаба в рамках централизованных закупок, то они, возможно, пожелают принять необходимые нормативные положения или разработать руководящие указания для обеспечения прозрачного и эффективного осуществления таких договоренностей.

8. В соответствии с пунктом 2 покупающая организация обязана включить в отчет о закупках изложение оснований для использования процедуры рамочного соглашения; при этом предполагается, что будет проведен анализ экономической целесообразности, о котором говорится в предыдущих пунктах. В случае заключения закрытого рамочного соглашения этот пункт будет дополнен положениями статьи 27 (3) Типового закона, предписывающими покупающей организации включать в отчет изложение причин и обстоятельств, которыми она руководствовалась для обоснования использования иного метода закупок, помимо открытых торгов, при принятии решения о заключении соглашения. С учетом очевидных рисков чрезмерного использования рамочных соглашений ввиду их предполагаемой административной эффективности (см. пункты ... выше) и широко сформулированных условий использования важное значение будет иметь своевременный и надлежащий контроль за тем, что излагается в отчете в качестве обоснования (что будет также способствовать рассмотрению любых жалоб поставщиков и подрядчиков в связи с использованием процедуры рамочных соглашений). Эффективный контроль будет предполагать тщательное изучение объема закупок, произведенных на основе рамочного соглашения, в целях выявления фактов чрезмерного или же недостаточного их использования, что рассматривается выше (см. ... ).

## **Статья 57. Решение о заключении закрытого рамочного соглашения**

1. Цель настоящей статьи заключается в установлении правил принятия решения о заключении закрытого рамочного соглашения. Положения статьи применяются как к процедурам рамочных соглашений, предусматривающим

конкуренцию на втором этапе, так и к процедурам рамочных соглашений, не предусматривающим конкуренцию на втором этапе, которые, как поясняется в ... выше, могут привести к принятию решения о заключении закрытого рамочного соглашения.

2. Пункт 1, содержащий в подпункте (b) ссылку на главу II Типового закона, предписывает закупающей организации придерживаться положений главы II Типового закона при выборе метода закупок, уместного для принятия решения о заключении закрытого рамочного соглашения, и процедур, применимых к выбранному методу закупок. Ни условия использования, ни положения настоящего пункта не ограничивают количество методов закупок, которые могут быть использованы для принятия решения о заключении закрытого рамочного соглашения, однако при том условии, что в первую очередь должно рассматриваться проведение открытых торгов и использование другого метода закупок должно быть обоснованным. В процессе выбора во внимание принимаются как обстоятельства соответствующих закупок, так и необходимость обеспечить максимальную конкуренцию, что требуется в соответствии со статьей 27. При этом важность обеспечения жесткой конкуренции на первом этапе процедур закрытых рамочных соглашений подразумевает, что необходимо самым тщательным образом рассматривать вопрос о применении исключений в отношении открытых торгов, особенно с учетом рисков для конкуренции, существующих при использовании процедур рамочных соглашений, и видов закупок, для которых могут использоваться рамочные соглашения (см. их описание в ... и ...).

3. Примеры случаев, когда уместными могут быть методы закупок, помимо открытых торгов, охватывают, в частности, использование рамочных соглашений для оперативных и экономически целесообразных неоднократных и срочных закупок товаров низкой стоимости, таких как услуги по материально-техническому обслуживанию или уборке (в отношении которых закупки с проведением открытых торгов могут не быть экономически целесообразными), и специализированных товаров, в частности медикаментов, электроэнергии и учебников, в отношении которых такая процедура позволяет надежно заручиться источником поставок в условиях ограниченного предложения на рынке. В чрезвычайных ситуациях для принятия решения о заключении закрытого рамочного соглашения может быть уместным использование закупок с проведением конкурентных переговоров или закупок из одного источника. В случае, если закупающая организация не в состоянии составить спецификации или определить основные условия закупок на начальном этапе, например, при закупках более сложных услуг или строительных работ, рамочные соглашения могут быть в меньшей степени уместными, поскольку связанная с этим степень неопределенности может способствовать уменьшению числа участников, однако на практике существуют примеры эффективного заключения рамочных соглашений при применении методов запроса предложений на основе проведения диалога<sup>4</sup>. (См. руководящие указания в отношении условий использования методов закупок в ... .) [Поскольку связанные с этим решения об использовании

<sup>4</sup> Настоящее положение включено по результатам консультаций с экспертами. В этой связи Секретариату требуются соответствующие руководящие указания относительно конкретных примеров.

процедуры рамочного соглашения и выборе метода закупок и виде привлечения представлений предусматривают определенную степень свободы действий и требуют наличия соответствующего управленческого потенциала, рекомендации и нормативные положения, нацеленные на принятие более эффективных решений, имеют важное значение для получения наибольших возможных преимуществ при применении конкретного метода.]

4. В пункте 1 предусматривается также отступление от процедур выбранного метода закупок, что требуется для соблюдения процедуры рамочных соглашений, в частности ссылки на "тендерные заявки" или другие представления, должны пониматься как ссылки на "первоначальные" тендерные заявки или представления в том случае, когда предполагается конкуренция на втором этапе процедур с участием представляемых на втором этапе тендерных заявок или представлений, а ссылки на определение выигравшего поставщика или подрядчика и на заключение договора о закупках должны пониматься как ссылки на допуск поставщика(-ов) или подрядчика(-ов) к участию в рамочном соглашении и заключение этого соглашения. Принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают сформулировать рекомендации относительно возможных отступлений, отметив при этом, что наличие определенной степени гибкости, необходимой для заключения закрытых рамочных соглашений, предусматривающих и не предусматривающих конкуренцию на втором этапе, а также с участием одного или нескольких поставщиков или подрядчиков, означает, что степень допустимых отступлений в каждом случае будет разной.

5. В пункте 2 изложена информация, которая должна быть представлена при привлечении к участию в процедуре рамочного соглашения. Порядок привлечения документов должен соответствовать обычным правилам, предусмотренным для выбранного метода закупок: иными словами, в них должны быть указаны условия и положения, на которых поставщики или подрядчики обязуются поставить объект закупок, и процедуры принятия решения о заключении договоров о закупках (которые будут осуществляться на основе рамочного соглашения)<sup>5</sup>. Разбивка процедур рамочных соглашений на два этапа, ведущих к заключению договора(-ов) о закупках, означает, что предоставляемая потенциальным поставщикам или подрядчикам на начальном этапе информация должна охватывать оба этапа закупок. В таком контексте эти положения регулируют содержание информации, касающейся обоих этапов, с учетом того, что некоторые положения и условия закупок, раскрываемые в тендерной документации в рамках "традиционных" закупок, будут уточнены или определены на втором этапе процедур.

6. Согласно вступительным положениям пункта 2 в обычной тендерной документации указывается полная информация с применением принципа *mutatis mutandis*, иными словами, информация должна быть адаптирована к особенностям любой конкретной процедуры рамочного соглашения. Эта

<sup>5</sup> Возможно, необходимо будет внести поправки в настоящие руководящие указания с учетом специфики процедуры запроса предложений с проведением диалога, если будет сочтено, что данный метод является уместным для принятия решения о заключении рамочных соглашений. См. соответствующие соображения, изложенные в пункте 3, и сопроводительную сноску выше.

информация должна быть повторно воспроизведена в самом рамочном соглашении или же, если это практически целесообразно и позволит обеспечить административную эффективность, и в правовой системе соответствующей юрисдикции приложения считаются неотъемлемой частью документа, тендерная документация может быть включена в приложения к рамочному соглашению.

7. Отступления от требования предоставлять исчерпывающую информацию об условиях закупок на этапе привлечения к участию в процедуре рамочного соглашения допускаются только в том случае, если это необходимо для осуществления соответствующих закупок. Например, закупающей организации вряд ли удастся выполнить требование, содержащееся в статье 38 (d), относительно включения в тендерную документацию "количества товаров; услуг, которые должны быть предоставлены; места, в котором должны быть поставлены товары, или должны быть выполнены работы, или предоставлены услуги; желательных или требуемых сроков, при наличии таковых, поставки товаров, выполнения работ или предоставления услуг". При этом степень необходимого отступления будет в каждом случае разная: закупающей организации, возможно, будут известны сроки каждой предполагаемой закупки, но не количество товара, или наоборот; с другой стороны, ей может быть известно общее количество товаров, но не сроки закупок; или же ей может быть ничего из этого не известно.

8. Подробная информация, которую обычно требуется представлять при привлечении к участию в одноэтапной процедуре и которая будет опущена в процедуре рамочного соглашения, будет разной в зависимости от применяемой процедуры. Любое непредставление информации, выходящее за рамки допустимых отступлений от требований, можно будет оспорить. Таким образом, если на первом этапе закупок известны общее количество и информация о поставке в отношении закупок, предусматриваемых рамочным соглашением, то эти данные должны быть указаны. Если на первом этапе закупок общее количество товара неизвестно, то следует указывать минимальное и максимальное количество товаров, которые планируется закупить на основе рамочного соглашения, в той мере, в которой это известно, а если такие данные не известны, тогда следует включить предположительное количество.

9. В соответствии с пунктом 2 (b) требуется раскрывать информацию о том, будет ли рамочное соглашение заключено с одним или несколькими поставщиками или подрядчиками. Если судить по административной эффективности рамочных соглашений, то, как правило, в большинстве случаев наиболее уместными являются рамочные соглашения с участием нескольких поставщиков, однако с учетом характерных особенностей соответствующего рынка может оказаться, что более выгодным будет рамочное соглашение с одним поставщиком (например, в случае, когда важно обеспечить конфиденциальность или надежность поставок или когда на рынке существует только один поставщик или подрядчик).

10. В отношении рамочного соглашения не устанавливается требования относительно минимального или максимального числа участвующих в нем поставщиков или подрядчиков. Указание минимального числа участников может быть необходимо для обеспечения надежности поставок; в случае, когда

предполагается конкуренция на втором этапе процедуры, для обеспечения эффективной конкуренции необходимо, чтобы в соглашении участвовали достаточное число поставщиков или подрядчиков, и для обеспечения такой эффективной конкуренции в условиях привлечения к участию может устанавливаться минимальное или достаточное число участников. В случае, когда не удастся привлечь указанное минимальное число участников, закупающая организация на основании положений статьи 18 может/должна отменить закупки<sup>6</sup>.

11. Установление максимального числа участников может быть также уместно в том случае, когда закупающая организация ожидает, что число прошедших квалификационный отбор поставщиков или подрядчиков, представивших соответствующие требования представления, будет больше, чем может быть принято. Такая ситуация может отражать административный потенциал закупающей организации, в частности в том, что большее число участников может свести на нет административную эффективность процедуры. Другая причина ограничения числа участников заключается в предоставлении каждому из них реального шанса на заключение договора на основе рамочного соглашения и поощрении их к установлению наилучшей цены в рамках своей оферты и, соответственно, предложении самого высокого возможного качества.

12. В случае, когда устанавливается минимальное и/или максимальное число поставщиков или подрядчиков, такое число должно быть указано в тендерной документации. С точки зрения передовой практики, в отчет о закупках следует включать обоснование решения(-й) закупающей организации, и указание такой информации является одним из примеров той дополнительной информации, которую принимающее Типовой закон государство, возможно, пожелает включить в соответствии с положениями статьи 24 (1) или вспомогательными подзаконными актами в соответствии со статьей 24 (1) (w). В случае, когда указывается максимальное число, критерии и процедуры отбора участников должны быть направлены на выявление соответствующего количества представлений, имеющих самую низкую цену и наиболее выгодные условия. Такой подход предусматривает ранжирование поставщиков или подрядчиков для отбора к участию в рамочном соглашении; хотя определение максимального числа может быть с административной точки зрения простой задачей, отмечалось, что в связи с установлением на раннем этапе какого-либо строго определенного числа участников могут быть поданы жалобы со стороны тех, чьи заявки были оценены чуть ниже заявок выигравших поставщиков или подрядчиков (иными словами, в случае, когда заявки выигравших и проигравших поставщиков или подрядчиков мало чем отличались друг от друга). Другим уместным подходом, возможно, является указание какого-либо числа в пределах определенного диапазона при том условии, что его предназначение четко описано в тендерной документации.

<sup>6</sup> В этой связи Секретариату требуются руководящие указания относительно последствий в том случае, когда не удастся привлечь минимальное требуемое число участников, например, когда планировалось заключить рамочное соглашение с несколькими поставщиками, однако только один поставщик или подрядчик прошел квалификационный отбор и отвечает установленным требованиям.

13. Согласно пункту 2 (d) в тендерной документации требуется указывать формы, условия рамочного соглашения, в том числе, например, предусматривается ли конкуренция на втором этапе, и критерии оценки для второго этапа. Данные положения о прозрачности являются воплощением общего принципа Типового закона, согласно которому все условия закупок должны определяться заранее, что также отражено во вступительных положениях пункта 2 (см. пункты ... выше).

14. Не предусматривается исключений в отношении критериев квалификационного отбора и оценки, и процедур их применения как для предоставления допуска к участию в рамочном соглашении и любом конкурентном отборе на втором этапе, за исключением того, что критерии оценки на втором этапе могут различаться в пределах заранее установленного диапазона, что поясняется в комментарии к статье 58 (1)(d) ниже. В случае, если такая гибкость допускается, применимый диапазон должен быть указан в тендерной документации.

15. Один из аспектов отбора, являющийся более сложным в контексте рамочных соглашений, нежели в случае обычных закупок, – это относительное значение, если таковое применяется, критериев отбора для обоих этапов закупок. С точки зрения соотношения цены и качества и обеспечения административной эффективности может быть целесообразным, в особенности в том, что касается более долгосрочных и централизованных закупок, разрешить закупающей организации устанавливать относительное значение и свои детальные потребности только при осуществлении конкретных закупок (т.е. на втором этапе процедуры). С другой стороны, соображения прозрачности, объективности процесса и необходимость не допускать изменений в критериях отбора в процессе закупки являются центральными положениями Типового закона, имеющими целью не допускать чрезмерных манипуляций критериями отбора и использования расплывчатых и широких критериев, которые можно было бы применять в пользу определенных поставщиков или подрядчиков. Разрешение менять относительные значения в процессе реализации рамочного соглашения может упростить внесение непрозрачных или недопустимых изменений в критерии отбора. В Типовом законе эти противоречащие друг другу цели учитываются в положениях о том, что относительное значение на втором этапе может варьироваться в пределах заранее установленного диапазона или матрицы, содержащихся в рамочном соглашении и, следовательно, также в тендерной документации, а также при том условии, что эти изменения не влекут за собой изменение описания объекта закупок (см. статью 62).

16. Дополнительные руководящие указания относительно формы и условий рамочного соглашения изложены в комментарии к статье 58 ниже.

17. В пункте 3 предусматривается, что положения статьи 21 о принятии выигравшего представления и заключении договора о закупках применяется к принятию решения о запрещении закрытого рамочного соглашения с внесенными необходимыми изменениями в соответствии с процедурой рамочного соглашения (комментарий к статье 21 изложен в ... выше). Данное положение является необходимым, поскольку в статье 21 рассматривается вопрос о заключении договора о закупках и, как следует из определений рамочного соглашения и соответствующих процедур, содержащихся в статье 2,

рамочное соглашение само по себе не является договором о закупках (см. также пункты ... выше).

18. Будущие участники рамочного соглашения отбираются на основе информации, содержащейся в тендерной документации, из числа поставщиков или подрядчиков, представивших предложение(-я) с самой низкой ценой и наиболее выгодными условиями. Отбор осуществляется путем всестороннего изучения первоначальных представлений (когда предусматривается конкуренция на втором этапе) или представлений (когда второй этап не предусматривается) и оценки квалификационных данных поставщиков или подрядчиков. Затем проводится оценка отвечающих требованиям представлений с применением критериев оценки, указанных в тендерной документации, и с учетом любого применимого минимального или максимального допускаемого к участию числа поставщиков или подрядчиков, указанного в тендерной документации<sup>7</sup>.

19. Затем к этой процедуре на основе перекрестной ссылки, включенной в пункт (3), применяются содержащиеся в статье 21 положения об уведомлении и периоде ожидания (исключения, предусмотренные в отношении периода ожидания в статье 21 (3), либо вовсе не применяются, либо скорее всего не будут применяться к принятию решения о заключении закрытого рамочного соглашения). Кроме того, решение о заключении закрытого рамочного соглашения может подлежать утверждению внешним органом; механизмы предварительного контроля такого рода могут быть признаны уместными в тех случаях, когда рамочные соглашения используются министерствами и правительственными ведомствами. В таком случае в пункт 3 или другие положения статьи 57 или сопутствующие положения может быть включена дополнительная формулировка на основе факультативной формулировки, содержащейся в статье 29 (2).

20. В целях снятия беспокойства относительно того, что обычные механизмы публичного уведомления, существующие в системах закупок, возможно, не применимы к рамочным соглашениям (поскольку они не являются договорами о закупках) и к некоторым договорам о закупках, которые заключаются на их основании (если они не превышают порогов для публичного уведомления), в статье 22 Типового закона требуется опубликовывать информацию о заключении закрытого рамочного соглашения так же, как и в случае заключения договора о закупках. (Положения статьи 22 также в полной мере применяются к договорам о закупках, заключенным на основе рамочного соглашения.)

21. Как следует из определений рамочного соглашения и соответствующих процедур, содержащихся в статье 2, рамочное соглашение не является

<sup>7</sup> В связи с пунктом 2 (с) статьи 57 проекта Типового закона Секретариату потребуются руководящие указания относительно того, необходимо ли всегда указывать максимальное число участников закрытого рамочного соглашения (согласно нынешней формулировке закупающая организация вправе устанавливать либо максимальное, либо минимальное число). В ином случае должны быть допущены все поставщики или подрядчики, представившие отвечающие требованиям представления, и на первом этапе оценка не проводится. В таком случае открытое рамочное соглашение и закрытое рамочное соглашение с участием нескольких поставщиков не будут ничем отличаться.

договором о закупках согласно определению, изложенному в Типовом законе, однако может считаться имеющим исковую силу договора в принимающих Типовой закон государствах. В этой связи государства, возможно, пожелают разработать руководящие указания относительно последствий связывания правительства обязательствами на первом этапе процедуры. В соответствии с законодательством принимающего Типовой закон государства представления поставщиков или подрядчиков могут иметь обязательную силу; согласно закрытому рамочному соглашению, не предусматривающему конкуренцию на втором этапе, условия закупок установлены заранее, и представления, направленные на первом этапе, будут иметь обязательную силу на обычных основаниях. Однако в том случае, когда предусматривается конкуренция на втором этапе, государство, возможно, пожелает разработать руководящие указания в целях обеспечения указания точного диапазона, в пределах которого на втором этапе поставщики или подрядчики могут вносить изменения в свои (первоначальные) представления, направленные на первом этапе, когда вследствие этого условия становятся менее выгодными для закупающей организации (например, повышаются цены в связи с изменением рыночных условий).

22. В целом в Типовом законе не рассматривается вопрос о том, в какой мере поставщики или подрядчики могут улучшать свои представления. Принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают предложить закупающим организациям внести в рамочные соглашения конкретное соответствующее положение или же рассмотреть этот вопрос путем урегулирования в нормативном порядке или использования одновременно двух подходов, обеспечивая при этом сохранение беспристрастного режима. Например, возможно, будет необходимо разрешить поставщикам или подрядчикам улучшать свои представления в контексте рамочных соглашений, не предусматривающих конкуренцию на втором этапе, или, если предлагаются существенные изменения, в целях удовлетворения потребностей в закупках вновь проводить конкурентный отбор с участием всех желающих с использованием наиболее уместного метода закупок в конкретных обстоятельствах. В случае, когда предусматривается конкуренция на втором этапе, возможно, будет достаточным направить другим участвующим в соглашении поставщикам или подрядчикам уведомление о пересмотре оферты<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> В этой связи Секретариату требуются руководящие указания по вопросам, затронутым в данном пункте и не рассматривавшимся в Рабочей группе.