



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

Настоящее добавление содержит предложение относительно сопроводительного текста Руководства к статьям 58-62 главы VII (Процедуры рамочных соглашений) Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках, а также замечания относительно процедур рамочных соглашений, которые предлагается включить в раздел Руководства по принятию, посвященный отличиям от текста Типового закона 1994 года.



РУКОВОДСТВО ПО ПРИНЯТИЮ ТИПОВОГО ЗАКОНА О ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПКАХ

...

В. Положения о рамочных соглашениях, подлежащие включению в постатейный комментарий (*продолжение*)

Статья 58. Требования закрытых рамочных соглашений

1. Цель данной статьи – установить условия заключения закрытых рамочных соглашений и вынесения решений о заключении договора на их основе. Поскольку при применении процедуры рамочного соглашения некоторые условия закупок становятся известны не сразу (в отличие от закупок с помощью "традиционных" методов), было сочтено целесообразным предусмотреть требование об их включении в само рамочное соглашение для обеспечения того, чтобы они были известны и неизменны на протяжении всей процедуры. В рамочном соглашении должны быть, в частности, указаны условия, которые будут действовать на втором этапе процедуры, а также порядок определения условий, которые были неизвестны на первом этапе, – эта информация необходима для привлечения участников и обеспечения прозрачности; согласно статье 57, она должна указываться также в привлечении представлений.
2. Вопросы исполнимости соглашения согласно нормам договорного права должны регулироваться законодательством принимающего закон государства и поэтому в Типовом законе не рассматриваются.
3. Для обеспечения ясности условий закупок для всех сторон в вводную часть пункта 1 включено требование о том, чтобы соглашение заключалось в письменной форме. Это требование дополняется положениями пункта 2, согласно которому закупающей организации разрешается при определенных обстоятельствах заключать отдельные соглашения с каждым поставщиком или подрядчиком, являющимся стороной рамочного соглашения (см. пункт ... ниже).
4. Пункт 1 (а) ограничивает действие любых закрытых рамочных соглашений определенным сроком; это ограничение предусмотрено из тех соображений, что продолжительный срок действия подобных соглашений негативно сказывается на конкуренции. Положение о максимальном сроке призвано также предотвратить попытки оправдать заключение рамочных соглашений на слишком длительный период времени. С другой стороны, более длительный срок действия рамочных соглашений может повысить их эффективность с административной точки зрения. По мнению ЮНСИТРАЛ, из-за различий в административной и торговой ситуации, существующей в разных странах, установить единый максимальный срок действия невозможно, и поэтому государствам предлагается самим определить предельный срок действия в своих подзаконных актах о закупках. Необходимо заметить, что предельный срок означает максимальный, а не средний или оптимальный срок действия – последний может меняться в зависимости от ситуации на рынке и

должен обязательно отражать характер закупок, особенности финансирования, в частности наличие бюджетных ассигнований, а также региональную специфику и различия в уровне развития в пределах одного государства или между ними. Учитывая, что рамочные соглашения должны оправдывать связанные с ними затраты и в то же время периодически обеспечивать возможность неограниченной конкуренции, и исходя из изученного ЮНСИТРАЛ практического опыта, можно предположить, что оптимальный максимальный срок действия составляет от 3 до 5 лет. Принимающие закон государства, возможно, также примут во внимание, что для разных видов закупок могут подходить разные сроки и что при закупках часто заменяемых объектов оптимальные сроки могут составлять лишь несколько месяцев. Более короткие сроки в пределах предусмотренного законом максимального срока, упомянутого в статье 58, могут быть установлены в подзаконных актах; если будет решено пойти на такой шаг, необходимо дать закупающим организациям ясные указания относительно того, к каким правовым источникам следует обращаться¹. Такие указания должны учитывать зависимость срока действия рамочных соглашений от влияния внешних факторов (например, особенностей бюджетного процесса).

5. Типовой закон не предусматривает возможность продления заключенных рамочных соглашений или отступления от установленного законом максимального срока: подобные действия противоречили бы самой цели правового режима, предусмотренного Типовым законом. Если же принимающие Закон государства все же решат предусмотреть возможность продления срока в исключительных обстоятельствах, им следует четко регламентировать данный вопрос или дать ясные указания на этот счет для обеспечения того, чтобы сроки продлялись лишь на непродолжительное время и в ограниченном числе случаев. Например, в случае природных бедствий или ограниченного предложения на рынке проводить новые закупки может быть нецелесообразно, так как условия действующего рамочного соглашения могут оказаться более выгодными. Необходимо также урегулировать вопрос о размещении долгосрочных или крупных заказов и заключении договоров о закупках в конце срока действия рамочного соглашения – не только во избежание злоупотреблений, но и для обеспечения того, чтобы закупающие организации не приобретали устаревший товар, а цены на него не были чрезмерно завышены. Если у поставщиков или подрядчиков возникнет впечатление, что закупающая организация использует рамочное соглашение не по назначению, это может негативно сказаться на их участии в закупках в будущем: эффективность данного метода в долгосрочной перспективе будет зависеть от того, являются ли условия закупок экономически выгодными для обеих сторон.

6. Пункт 1 (b) содержит требование о том, чтобы в рамочном соглашении указывались условия закупок (которые, согласно статье 57, должны указываться также в привлечении представлений). Такие условия включают описание объекта закупок, которое должно отвечать требованиям статьи 10, а также критерии оценки. Если объект закупок отличается высокой технической

¹ Секретариату требуются указания относительно возможных дополнительных пояснений по данному вопросу в Руководстве по принятию, если таковые требуются.

сложностью, составление слишком узкого описания и указание подробных технических спецификаций может ограничить возможности применения рамочного соглашения. Для повышения эффективности процедуры закупок целесообразно использовать функциональные описания, дающие простор для разработки разных технических решений для удовлетворения конкретных потребностей, имеющихся у закупающей организации на момент заключения договора о закупках. Закупающая организация обязана следить за тем, чтобы описание было как можно более точным как для обеспечения прозрачности процедур закупок, так и для привлечения большего числа участников; принимающие закон государства, возможно, пожелают предусмотреть дополнительные инструкции на этот счет для содействия данному процессу. Более подробные замечания относительно критериев оценки, применяемых в рамках процедуры рамочного соглашения, см. в пунктах ... ниже.

7. Пункт 1 (с) содержит требование о том, чтобы в рамочном соглашении указывались предположительные условия закупок, которые не могут быть установлены с достаточной точностью при заключении рамочного соглашения. Такие условия обычно уточняются или определяются в ходе конкуренции на втором этапе и могут касаться сроков, периодичности и объема предполагаемых закупок, а также договорной цены. Предполагаемые условия должны указываться настолько точно, насколько это только возможно (см. пункт ... выше). Указание как можно более точных предположительных условий закупок в тех случаях, когда окончательные условия неизвестны, позволяет привлечь к закупкам больше участников. В отчете о процедурах закупок следует оговорить, что условия закупок являются предположительными или что определить их более точно не представляется возможным (например, в случае экстренных закупок).

8. Если закупающей организации известна максимальная или минимальная совокупная стоимость рамочного соглашения, она должна ее указать, в противном случае ей следует указать предположительную стоимость. В качестве варианта, если рамочным соглашением будут пользоваться несколько закупающих организаций, можно разрешить каждой из них устанавливать разную максимальную стоимость в зависимости от характера и предполагаемого износа закупаемых объектов; в этом случае в соглашении должны быть указаны относительные суммы для каждой закупающей организации. Если максимальная или годовая стоимость ограничивается из-за особенностей бюджетного процесса в той или иной стране, в пояснениях к данным положениям должны быть даны подробные ссылки на соответствующие нормативно-правовые источники.

9. Цена договора может быть определена как на первом этапе процедур закупок, так и позднее. Если цена объекта закупок колеблется или зависит от обменного курса или если состав поставщиков услуг может впоследствии измениться, то пытаться установить цену договора с самого начала процедуры закупок может быть невыгодно. Рамочные соглашения подобного типа нередко критикуют за то, что указываемые в них цены обычно рассчитываются по часовым ставкам, которые, как правило, относительно высоки, поэтому вместо них рекомендуется по возможности указывать цены за выполнение объема работ или осуществление всего проекта.

10. Рамочные соглашения, как правило, предусматривают, что поставщики или подрядчики не вправе повышать цены или понижать качество своих представлений на втором этапе процедуры закупок ввиду очевидного неблагоприятного экономического эффекта таких действий и ненадежности процесса поставок, к которой они могут привести, однако в некоторых странах, где колебания цен на рынке являются нормой, рамочные соглашения могут предусматривать соответствующие механизмы корректировки цен в зависимости от рыночной ситуации.

11. Согласно пункту 1 (d), в рамочном соглашении требуется указывать, предусматривается ли конкуренция на втором этапе для принятия решения о заключении договора о закупках, и если да, то на каких условиях она будет проводиться. Пункты 1 (d) (i) и 1 (d) (ii) требуют, чтобы в рамочном соглашении были указаны материальные нормы и процедуры, в соответствии с которыми будет проходить конкуренция на втором этапе. Такие нормы и процедуры призваны обеспечить, чтобы конкуренция на втором этапе была как можно более эффективной: например, они должны предусматривать, что право на участие во втором этапе закупок должны в принципе иметь все поставщики или подрядчики, являющиеся сторонами рамочного соглашения, о чем еще будет сказано ниже в комментарии к статье 61. В рамочном соглашении должно быть также указано, с какой периодичностью планируется проводить конкуренцию и какие сроки предполагается установить для направления представлений – эта информация не носит обязательного характера для закупающей организации и указывается для того, чтобы привлечь к участию в закупках как можно большее число поставщиков и подрядчиков за счет предоставления им максимально полной информации, а также для эффективного планирования закупок.

12. Эффективность конкуренции на втором этапе будет зависеть в первую очередь от правильного выбора и применения критериев оценки. Такие критерии должны быть, с одной стороны, не слишком жесткими, чтобы не свести число участников второго этапа закупок до одного поставщика или подрядчика, что сделало бы всю процедуру нерентабельной и неэффективной с административной точки зрения, и, с другой стороны, не слишком пространными и размытыми, с тем чтобы их относительное значение и весь процесс оценки нельзя было подтасовать в пользу определенных поставщиков или подрядчиков. По этой причине пункт 1 (d) (iii) предусматривает требование о том, чтобы относительное значение критериев оценки, которые планируется применять в ходе конкуренции на втором этапе, было указано уже на первом этапе процедуры. Вместе с тем положения данного пункта предусматривают ограниченную возможность для изменения или уточнения критериев оценки на втором этапе с учетом того обстоятельства, что рамочным соглашением могут пользоваться сразу несколько закупающих организаций, и в этом случае относительное значение применяемых ими критериев оценки может различаться, а также с учетом того, что некоторые рамочные соглашения заключаются на длительный срок. Такая гибкость полезна также для централизованных закупающих учреждений, так как она позволяет избежать неблагоприятных экономических последствий, к которым может привести применение одного стандарта ко всем пользователям рамочного соглашения.

13. По этой причине предусмотренный в пункте 1 (d) (iii) механизм допускает возможность изменения критериев оценки на втором этапе в пределах заранее оговоренного диапазона или схемы, содержащихся в рамочном соглашении или тендерной документации. Данное положение следует применять с учетом требований статьи 62, согласно которым изменения должны быть разрешены рамочным соглашением и не должны касаться описания объекта закупок. Таким образом, даже если какое-либо изменение разрешено условиями рамочного соглашения, оно все равно будет считаться неприемлемым, если его внесение на деле приведет к изменению описания объекта закупок (например, отмена или изменение минимальных требований к качеству)².

14. Необходимо следить за тем, чтобы использование гибких критериев оценки не приводило к отказу от надлежащего планирования закупок, искажению процесса принятия решений ради облегчения административной нагрузки, использованию слишком общих описаний, не основанных на тщательном анализе потребностей, и намеренному составлению договоров о закупках с расчетом на приближенных поставщиков или подрядчиков. Последнее особенно важно в тех случаях, когда осуществление закупок поручено внешней подрядной организации – централизованному коммерческому закупочному ведомству, которое может использовать рамочные соглашения для получения прибыли (относительно внешних подрядчиков см. пункты ... ниже). Соответствующие меры контроля помогают не допустить того, чтобы относительно гибкие критерии оценки включались в рамочные соглашения лишь с целью завуалировать факт применения ненадлежащих критериев, основанных на сговоре или связях междукупающей организацией и поставщиками или подрядчиками, и позволяют выявлять нарушения, связанные с предопределением результатов второго этапа закупок вопреки результатам первого тура, опасность чего особенно высока при многократных закупках. Требования о прозрачности применения гибких критериев оценки, заблаговременном определении диапазона допустимых изменений и опубликовании соответствующей информации призваны облегчить контроль и одновременно обеспечить соответствие данного механизма положениям Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции, требующим заблаговременного установления и опубликования критериев оценки (статья 9 (1) (b) Конвенции). Принимающие закон государства, возможно, пожелают предусмотреть, чтобы создаваемые ими механизмы контроля включали анализ диапазона значений критериев оценки для предотвращения того, чтобы в рамочных соглашениях указывался слишком широкий диапазон, лишаящий любые защитные положения всякого смысла.

15. В пункте 1 (e) предусмотрено, что в рамочном соглашении должно быть также указано, будет ли принятие решения о заключении договора (договоров) о закупках в соответствии с рамочным соглашением основываться на представлении с наименьшей ценой или на наиболее выгодном представлении³

² Секретариату требуются дополнительные указания относительно того, какие еще примеры можно привести для того, чтобы наглядно показать, что внесение изменений должно носить характер исключения, а не правила.

³ Секретариату требуются дополнительные указания относительно механизма принятия решения о заключении договора о закупках на основе закрытого рамочного соглашения с несколькими подрядчиками без конкуренции на втором этапе. На совещании Рабочей

(подробнее о значении этих терминов см. пункты ...). Обычно, хотя и не всегда, решение о заключении договора принимается на основании тех же критериев, которые использовались на первом этапе; например, закупающая организация может решить, что среди поставщиков или подрядчиков, получивших наиболее высокие оценки на первом этапе закупок (по выгодности представлений), победителем будет признан тот, который представит предложение с наиболее низкой ценой, полностью отвечающее требованиям, указанным в приглашении к участию во втором этапе закупок.

16. Пункт 2 разрешает закупающим организациям в ограниченном числе случаев заключать отдельные соглашения с каждым поставщиком или подрядчиком, являющимся стороной рамочного соглашения. В соответствии с общими принципами открытости, справедливости и равноправия условия таких соглашений должны быть одинаковыми для всех поставщиков и подрядчиков; согласно положениям данного пункта, отдельные соглашения могут различаться лишь незначительными деталями, относящимися к обстоятельствам, послужившим основанием для заключения отдельных соглашений, а соответствующие обстоятельства должны быть отражены в отчете. Например, заключение отдельных соглашений может быть оправдано в тех случаях, когда необходимо защитить права нематериальной или интеллектуальной собственности и предусмотреть разные условия лицензирования либо когда поставщики или подрядчики направляли представления лишь на часть объекта закупок⁴. Однако в результате не должно получиться, что на разных поставщиков или подрядчиков, являющихся сторонами одного рамочного соглашения, будут наложены разные договорные обязательства.

17. Согласно пункту 3, в рамочное соглашение помимо вышеперечисленных сведений требуется включать также любую другую информацию, необходимую для его эффективного действия и обеспечения прозрачности и предсказуемости процесса закупок. Такая информация может касаться технических аспектов, например требований относительно подключения, веб-сайта (если рамочное соглашение будет действовать в электронной форме), программного обеспечения, особых функций и, в соответствующих случаях, производительности; такая информация должна быть по возможности технологически нейтральной. Подобные требования можно дополнить подробными правилами, призванными обеспечить, чтобы технология, используемая закупающей организацией, не служила препятствием для доступа к соответствующему сегменту рынка; при разработке таких правил следует руководствоваться положениями статьи 7 (комментарий к этой статье см. в).

18. Если рамочное соглашение заключается с несколькими поставщиками или подрядчиками, каждый из них обычно желает знать об объеме своих

группы в этой связи упоминалось о механизме ротации. Данный вопрос необходимо рассматривать с учетом других положений Типового закона и помня об опасности возникновения олигополий.

⁴ Секретариату требуются дополнительные указания относительно того, во всех ли государствах будет разрешено применять данное положение согласно местному административному законодательству.

обязательств в момент заключения договора и периодически уведомляться о них в течение срока действия рамочного соглашения (например, после осуществления закупок на основе рамочного соглашения). По этой причине принимающие закон государства, возможно, пожелают рекомендовать закупающим организациям сообщать поставщикам или подрядчикам об объеме их обязательств [добавить комментарий относительно объема/срока действия обязательств и ссылки на положения об уведомлениях на втором этапе].

Статья 59. Оформление открытого рамочного соглашения⁵

1. Цель данной статьи – установить порядок проведения первого этапа процедуры открытого рамочного соглашения. В отличие от закрытых рамочных соглашений, заключаемых с помощью одного из методов закупок, предусмотренных в главах III, IV и V Типового закона, процедура открытого рамочного соглашения является автономной⁶ и регулируется положениями данной статьи. Об открытых рамочных соглашениях уже говорилось выше в пунктах ..., и в комментариях к этой и следующей статье Типового закона при необходимости даются ссылки на эти пункты.

2. Пункт 1 содержит требование о том, что соглашение должно оформляться и администрироваться в режиме онлайн. Это требование является одним из редких отступлений от общего подхода, согласно которому все положения Типового закона должны быть технологически нейтральны, и включено потому, что заключение открытого рамочного соглашения в традиционной бумажной форме противоречило бы принципу административной эффективности, которая лежит в основе процедуры открытого рамочного соглашения и достигается за счет использования электронных средств связи на базе Интернета. Данная процедура предусматривает публикацию в Интернете объявлений о возможностях участия в закупках, с которыми могут в любое время ознакомиться поставщики или подрядчики, с тем чтобы решить, желают ли они участвовать в закупках; при этом такая процедура может не предусматривать рассылку информации отдельным поставщикам или подрядчикам, связанную с дополнительной административной нагрузкой и удлинением сроков, о чем еще будет сказано ниже в пунктах ... Ответы на объявления и заявки на участие обычно требуется представлять в такие сроки, уложиться в которые можно лишь в режиме онлайн.

3. В пункте 2 предусмотрен механизм привлечения к участию в процедуре открытого рамочного соглашения. Данный пункт отсылает к положениям статьи 32⁷; совершенно очевидно, что привлечение к участию в открытом рамочном соглашении должно и само быть открытым. Привлечение должно

⁵ Секретариату требуются дополнительные указания относительно необходимости сопоставления таких рамочных соглашений с электронными каталогами и запросами котировок.

⁶ Секретариату требуются дополнительные указания относительно того, не следует ли выделить данную процедуру в отдельный метод закупок и включить в перечень, содержащийся в статье 26 (1). Этот вопрос также затронут в комментарии к статье 26.

⁷ Секретариату требуются дополнительные указания относительно того, не следует ли заменить в статье 59 (2) нынешнюю формулировку "в соответствии со статьей 32" формулировкой "в соответствии с требованиями статьи 32", с тем чтобы точнее отразить смысл этой статьи.

также проводиться на международной основе, за исключением особых случаев, предусмотренных в статьях 32 (4) и 8 (комментарий к которым см. в ... выше). Рекомендуются предусмотреть, чтобы приглашение было постоянно доступно на веб-сайте, на котором будет размещено рамочное соглашение (см. также комментарий к статье 60 (2) относительно механизмов обеспечения публичности и прозрачности процедур закупок, в частности посредством периодической повторной публикации первоначального приглашения).

4. В пункте 3 излагаются требования, которым должно отвечать приглашение к участию в процедуре и которые во многом совпадают с требованиями, предъявляемыми к приглашениям к участию в торгах при проведении открытых торгов, с некоторыми отступлениями, обусловленными особенностями открытых рамочных соглашений. Эти положения в максимально возможной степени повторяют также требования, предъявляемые к закрытым рамочным соглашениям. Поэтому пояснения к пунктам 3 (b), 3 (c) и 3 (f) можно найти в комментарии к аналогичным положениям, касающимся содержания приглашений к участию в закрытом рамочном соглашении (подпункты (b) и (c) призваны уточнить, что в рамках процедуры будет заключено открытое рамочное соглашение)⁸, а пояснения к пунктам 3 (e) (i), 3 (g) и 3 (h) – в комментарии к аналогичным положениям, касающимся содержания приглашений к участию в открытых торгах. Комментарии по вопросам, касающимся сугубо процедуры открытого рамочного соглашения, приведены ниже.

5. Пункт 3 (a) требует, чтобы в приглашении указывались наименования и адреса закупающих организаций, которые станут сторонами открытого рамочного соглашения либо иным образом получают право размещать заказы (заключать договоры о закупках) на его основании⁹. Таким образом, данное положение является довольно гибким и позволяет закупающим организациям объединяться в группы для максимального повышения своей покупательной способности или прибегать к услугам централизованных закупочных ведомств, но в то же время исключает возможность присоединения к соглашению новых закупающих организаций. Эта гибкость и ограничение призваны обеспечить прозрачность и рентабельность процедуры закупок: поставщикам и подрядчикам необходимо знать, какие закупающие организации будут вправе заключать договоры о закупках, чтобы решиться участвовать в процедуре и быть в состоянии подготовить представления, отвечающие потребностям закупающей организации, – только в этом случае процедура будет эффективной. Вместе с тем правила заключения договоров, действующие в разных государствах, могут различаться: в некоторых из них закупающим организациям может быть разрешено присоединяться к рамочным соглашениям только после выполнения сложных административных процедур, включая замену соглашения. Данное положение следует рассматривать вместе с определением термина "закупающая организация", которое содержится в статье 2 (l) и согласно которому в качестве "закупающей организации" в

⁸ Комиссия, возможно, сочтет, что пункт 3 (c) статьи 59 проекта Типового закона является избыточным с учетом положений пункта 3 (b) той же статьи и поэтому может быть исключен.

⁹ Секретариату требуются дополнительные указания относительно того, каким образом это положение будет действовать на практике.

рамках конкретных закупок могут выступать сразу несколько учреждений. В контексте рамочных соглашений закупающей организацией по определению является та, которая заключает договор о закупках, при этом само рамочное соглашение допускает участие нескольких закупающих организаций во втором этапе. Однако за оформление и администрирование рамочного соглашения будет отвечать лишь одно учреждение, которое и должно быть указано в качестве "закупающей организации" согласно пункту 3 (а).

6. Пункт 3 (d) требует, чтобы в приглашении были указаны языки, на которых будет составлено рамочное соглашение, и предусматривает ряд других мер, направленных на обеспечение прозрачности закупок и расширение доступа к рамочному соглашению после того, как оно будет заключено. В соответствии с общими принципами обеспечения прозрачности при электронных закупках веб-сайт, на котором будет размещено рамочное соглашение, должен быть легкодоступным (см. комментарий в ... выше). В приглашении требуется также указывать любые специфические условия доступа к рамочному соглашению; относительно обеспечения эффективного рыночного доступа к процессу закупок см. комментарий к статье 7 выше.

7. В пункте 3 (е) перечислены условия, на которых поставщики или подрядчики могут стать сторонами рамочного соглашения: часть этих условий носит универсальный характер, а часть касается только рамочных соглашений. Пункт 3 (е) (i) предусматривает, что в приглашение должно включаться стандартное заявление о том, будет ли участие в процедурах закупок ограничено на основании государственной принадлежности в силу обстоятельств, предусмотренных в статье 8. В пункте 3 (е) (ii) содержится факультативное положение (которое поэтому заключено в скобки), разрешающее устанавливать максимальное число поставщиков или подрядчиков, которые смогут стать сторонами рамочного соглашения. Как пояснено в сопроводительной сноске, государства могут не включать это положение в свое законодательство, если этого не требует ограниченность местных технических возможностей; как бы то ни было, данное положение следует применять с учетом ограничений, предусмотренных в пункте 7 данной статьи (о чем еще будет сказано ниже в комментарии к этому пункту), во избежание злоупотреблений и нежелательных последствий. Этот пункт также содержит требование об указании критериев и процедур, которые будут применяться при отборе максимального числа поставщиков или подрядчиков, что соответствует аналогичным требованиям, предусмотренным в других местах Типового закона (общие замечания по данному поводу см. в комментарии к [процедуре торгов с ограниченным участием] в пунктах ... выше). [Добавить ссылку на аналогичные замечания, касающиеся ЭРА.]

8. В пункте 3 (е) (iii) определен порядок представления и оценки заявок на участие в рамочном соглашении; положения этого пункта во многом повторяют требования статьи 38 относительно информации, подлежащей включению в тендерную документацию. В этом пункте говорится об "ориентировочных представлениях" – такая формулировка использована с целью отразить тот факт, что процедура открытого рамочного соглашения всегда предполагает конкуренцию на втором этапе и поэтому первоначальные представления, как следует из их названия, носят лишь ориентировочный характер. Кроме того, хотя в рамках данной процедуры и проводится оценка квалификационных

данных поставщиков или подрядчиков, а также проверка их представлений на соответствие заданному описанию (см. пункты 5 и 6 данной статьи), оценка самих ориентировочных представлений не проводится, в отличие от оценки первоначальных представлений в рамках процедуры закрытого рамочного соглашения (т. е. представления не сравниваются друг с другом, как это предусмотрено в статье 42). Еще одно отличие от процедуры закрытого рамочного соглашения, о котором будет подробнее сказано в комментарии к пункту 6 ниже, заключается в том, что к рамочному соглашению вправе присоединиться все поставщики или подрядчики, чьи представления отвечают установленным требованиям, при том условии, что они обладают необходимыми квалификационными данными.

9. Пункт 3 (е) (iv) требует, чтобы в приглашении было четко указано, что к рамочному соглашению могут присоединяться новые поставщики или подрядчики на протяжении всего срока его действия (условия присоединения к рамочному соглашению изложены в пункте 4), за исключением случаев, когда достигнуто максимально допустимое число участников или когда участие потенциальных поставщиков или подрядчиков невозможно из-за ограничений, предусмотренных в статье 8 Типового закона. В приглашении должно быть также указано предельно допустимое число новых участников (обусловленное ограниченностью технических возможностей, о которой говорилось выше, а также ограничениями, предусмотренными статьей 8 Типового закона), а также любые другие требования, касающиеся, например, квалификационных данных сторон соглашения и соответствия их представлений.

10. Пункт 3 (f) требует, чтобы в приглашении были указаны все условия рамочного соглашения (регулируемые статьей 60), включая описание объекта закупок и критерии оценки. Требования, предъявляемые к условиям рамочного соглашения, подробно рассмотрены в комментарии к статье 60 ниже.

11. Пункт 4 содержит принципиальное требование о том, что рамочное соглашение должно быть открыто для новых поставщиков или подрядчиков на протяжении всего срока действия. [Как отмечено в общем комментарии к данной главе,] это требование является главной особенностью открытых рамочных соглашений.

12. Пункт 5 требует, чтобы ориентировочные представления, получаемые после заключения рамочного соглашения, оценивались в краткие сроки, для того чтобы рамочное соглашение было действительно открытым для новых участников на практике – это требование особенно важно в контексте онлайн-открытых рамочных соглашений, предназначенных для осуществления мелких регулярных закупок. Все представления, отвечающие установленным требованиям и полученные от поставщиков или подрядчиков, обладающих необходимыми квалификационными данными, должны быть акцептованы, а представившие их поставщики или подрядчики включены в число участников рамочного соглашения в соответствии с пунктом 6 при условии соблюдения ограничений, которые могут быть установлены в связи с ограниченностью технических возможностей согласно пунктам 3 (е) (ii) и 7 и должны быть указаны в приглашении стать стороной соглашения, а также любых других ограничений (например, при проведении внутренних закупок; см. комментарий выше).

13. Пункт 7 взаимосвязан с пунктом 3 (е) (ii) и также заключен в скобки в качестве факультативного положения, которое может быть включено в законодательство по усмотрению принимающего закон государства. Оба пункта касаются установления максимального числа сторон открытого рамочного соглашения в силу ограниченности технических возможностей. Помимо соображений, высказанных по поводу аналогичных положений в контексте ЭРА (см. комментарий к статье 52 (1) (k) и 52 (2) в пунктах ... выше), принимающему закон государству, рассматривающему вопрос о принятии данных положений, следует принять во внимание ряд дополнительных моментов. Поскольку главное различие между закрытыми и открытыми рамочными соглашениями заключается в том, что последние остаются открытыми для присоединения новых поставщиков или подрядчиков в течение всего срока действия, установление максимального числа сторон может фактически превратить открытое соглашение в закрытое. Эта ситуация может еще более усложниться из-за того, что поставщики или подрядчики, вышедшие из конкуренции на втором этапе, с формальной точки зрения будут и далее считаться сторонами рамочного соглашения и препятствовать присоединению к нему новых участников, в результате чего будет утрачено важное преимущество, связанное с постоянным изменением состава поставщиков или подрядчиков. По этой причине пункт 7 разрешает устанавливать максимальное число поставщиков или подрядчиков, которые могут стать стороной рамочного соглашения, только в случае ограниченности технических возможностей доступа к соответствующим системам (например, если программное обеспечение, используемое для заключения рамочного соглашения, поддерживает лишь определенное число участников). При этом принимающим закон государствам следует иметь в виду, что подобные технические ограничения стремительно уходят в прошлое и соответствующее положение, по всей видимости, вскоре устареет.

14. Даже если максимальное число, которое, возможно, все же потребуется установить, и будет довольно большим, закупающая организация обязана проявлять объективность при отборе поставщиков или подрядчиков, которые в это число войдут. При этом она может, например, применить подход, рекомендованный при проведении торгов с ограниченным участием на основании статьи 28 (1) (b) (комментарий к этой статье см. в пунктах ... выше), и отобрать нужное число участников на случайной основе или исходя из очередности подачи заявок либо с помощью какого-либо иного метода (см. пункты ... выше). Поскольку решение об отборе участников соглашения может быть обжаловано согласно положениям главы VIII¹⁰, принимающим закон государствам следует обеспечить, чтобы в подзаконных актах о закупках и других нормативных документах содержались достаточно подробные указания для закупающих организаций на этот счет.

15. Принимающие закон государства наверняка обратят внимание на то, что данная статья не предусматривает проведение оценки ориентировочных

¹⁰ Секретариату требуются дополнительные указания относительно того, каким образом предполагается обеспечивать отсутствие дискриминации, учитывая, что в Типовом законе нет никаких положений на этот счет. Регулирование этого вопроса только в подзаконных актах в отсутствие требования об объективности в самом Типовом законе может оказаться недостаточным.

представлений. Специфика открытого рамочного соглашения заключается в том, что ориентировочные представления носят лишь предварительный характер, а все отвечающие требованиям представления, полученные от поставщиков или подрядчиков, обладающих необходимыми квалификационными данными, должны быть акцептованы, о чем уже упоминалось в пункте ... выше. Как будет разъяснено в комментарии к статье 61 ниже, на первом этапе процесса закупок ценовая конкуренция практически отсутствует, в связи с чем особенно важно обеспечить реальную конкуренцию на втором этапе.

16. Положения пункта 8 призваны обеспечить прозрачность процесса принятия решений и предоставить поставщикам и подрядчикам возможность при желании оспорить решение закупающей организации о невключении их в число участников рамочного соглашения. Добавление данного положения в контексте открытых рамочных соглашений вполне оправдано, поскольку защитные меры в виде периода ожидания не применяются к ориентировочным представлениям, а действуют лишь в отношении представлений, относящихся к конкретным заказам, размещаемым на основании рамочного соглашения (представления на втором этапе). Поэтому важно, чтобы поставщик или подрядчик знал, является ли он стороной рамочного соглашения, поскольку в противном случае он не сможет узнавать о размещении заказов на закупки на основании соглашения и не будет в состоянии направлять представления на втором этапе процедуры. Однако в случае оспаривания решения закупающей организации в контексте открытого рамочного соглашения вопрос о том, следует ли приостановить исполнение договора о закупках для обеспечения эффективной возможности обжалования или же продолжить его исполнение, решается несколько иначе, чем обычно (общие соображения на этот счет изложены в комментарии к статье 21 выше). В случае заключения открытого рамочного соглашения любой несогласный с решением закупающей организации поставщик или подрядчик, чье представление было отклонено как не соответствующее требованиям или который не был допущен к процедуре закупок из-за отсутствия необходимых квалификационных данных, сможет присоединиться к рамочному соглашению и принять участие в будущих закупках, если жалоба будет решена в его пользу, – такой порядок установлен из тех соображений, что масштаб ущерба от запоздалого включения поставщика или подрядчика в число участников вряд ли может оправдать отказ от нормального исполнения небольшой части договоров о закупках, заключенных на основании рамочного соглашения.

Статья 60. Требования открытых рамочных соглашений

1. Данная статья соответствует статье 58, касающейся закрытых рамочных соглашений, и устанавливает условия открытых рамочных соглашений и порядок заключения договоров о закупках на их основе. Как и в случае с закрытыми рамочными соглашениями, вопросы исполнимости соглашения согласно нормам договорного права будут регулироваться законодательством принимающего закон государства и поэтому в Типовом законе не рассматриваются. Поставщиков или подрядчиков, присоединяющихся к рамочному соглашению после его заключения, необходимо обязать к соблюдению его условий; это обязательство может возникать автоматически с

момента присоединения к соглашению, однако принимающим закон государствам следует обеспечить, чтобы в их законодательстве имелись четкие положения на этот счет.

2. Пункт 1 содержит требование о том, что решение о заключении договора о закупках на основании открытого рамочного соглашения должно приниматься по итогам конкуренции на втором этапе процедуры рамочного соглашения. Условия и процедуры конкуренции на втором этапе определены в подпунктах (с)-(f). Они во многом схожи с положениям пункта 1 (d) статьи 58, комментариев к которому см. в пункте ... выше. Различия обусловлены спецификой объектов закупок, для приобретения которых предназначены открытые рамочные соглашения (простые стандартные предметы, как пояснено в ... выше).

3. Пункт 1 (a) предусматривает требование о том, чтобы в рамочном соглашении указывался его срок действия. В отличие от закрытых рамочных соглашений в данном пункте не упоминается о максимальном сроке, установленном в подзаконных актах о закупках: тот факт, что соглашение открыто для участия новых поставщиков или подрядчиков в течение всего срока действия, снижает риск ограничения конкуренции, о котором упоминается в связи с закрытыми рамочными соглашениями в пункте ... выше. Вместе с тем для обеспечения возможности внедрения новых технологий и технических решений и во избежание устаревания срок действия открытого рамочного соглашения не должен быть чрезмерно продолжительным и должен устанавливаться исходя из характера объекта закупок. (См. также общие соображения относительно необходимости периодической оценки соответствия рамочного соглашения текущему предложению на рынке, о которой говорится в пункте ... выше). Кроме того, неограниченный срок действия рамочного соглашения может отпугнуть потенциальных поставщиков и подрядчиков.

4. Пункт 1 (b) требует, чтобы в рамочном соглашении были указаны условия закупок, которые известны на момент его оформления (согласно статье 59 они должны быть также указаны в приглашении стать стороной открытого рамочного соглашения). Это положение во многом совпадает с положениями статьи 58 (1) (b), касающейся закрытых рамочных соглашений, отличия же, как отмечалось выше, объясняются спецификой объектов, которые будут закупаться с помощью открытых рамочных соглашений. В силу этой специфики на втором этапе обычно не требуется устанавливать какие-либо новые условия закупок, а лишь уточнить ранее установленные, например относительно количества, места и сроков поставки объекта закупок. Хотя характер открытого рамочного соглашения и подразумевает, что описание объекта закупок составляется исходя из функциональных требований и в довольно общих чертах, с тем чтобы его можно было конкретизировать на втором этапе закупок с учетом потребностей закупающей организации, такое описание не должно быть слишком обобщенным, чтобы открытое рамочное соглашение не превратилось в простой перечень поставщиков. В противном случае закупающей организации или учреждениям, пользующимся рамочным соглашением, пришлось бы дополнительно или заново проводить на втором этапе целые стадии процесса закупок (полный пересмотр квалификационных данных и соответствия требованиям, оценка представлений, полученных на

втором этапе), что значительно бы снизило эффективность данной процедуры. Кроме того, объем изменений, которые могут быть внесены в первоначальные условия привлечения представлений на втором этапе закупок, ограничен положениями статьи 62. Вместе с тем условия закупок должны обеспечивать достаточную гибкость, позволяющую реагировать на изменения в нормативно-правовой базе, касающиеся, например, охраны окружающей среды и обеспечения устойчивости.

5. В пункте 2 предусмотрено требование о периодической повторной публикации приглашения стать стороной открытого рамочного соглашения. Приглашение должно публиковаться не реже одного раза в год в том же месте, где было опубликовано первоначальное приглашение. Принимающие закон государства, возможно, сочтут целесообразным предусмотреть более высокую периодичность публикации приглашений для привлечения большего числа участников и поощрения конкуренции. Поскольку открытые рамочные соглашения функционируют полностью в электронной форме, приглашения также требуется публиковать только в режиме онлайн, в том числе на первом этапе в соответствии со статьей 32, что позволяет удержать расходы на публикацию в разумных пределах¹¹. В приглашении должна быть указана вся необходимая информация, требующаяся для работы с рамочным соглашением (включая соответствующий веб-сайт и дополнительную техническую информацию). Данный пункт также требует, чтобы закупающая организация обеспечивала неограниченный, прямой и полный доступ к условиям рамочного соглашения; поскольку соглашение функционирует в режиме онлайн, соответствующая информация должна быть размещена на веб-сайте, указанном в приглашении. Такая информация должна включать также наименования всех поставщиков и подрядчиков, являющихся сторонами соглашения¹², а также, как уже отмечалось выше, наименования всех закупающих организаций, которые могут пользоваться рамочным соглашением. На том же веб-сайте должна публиковаться и информация о проведении конкуренции на втором этапе, о чем еще будет сказано подробнее в пунктах ... ниже.

Статья 61. Второй этап процедуры рамочного соглашения

1. Настоящая статья регулирует проведение конкуренции на втором этапе на основании как закрытых, так и открытых рамочных соглашений. Некоторые ее положения, например положения пункта 3, призваны отразить различия в порядке принятия решений о заключении договора о закупках на основании закрытых рамочных соглашений без конкуренции на втором этапе и с конкуренцией на втором этапе.

2. Как отмечено в пункте 1, основные критерии и процедуры, в соответствии с которыми будет приниматься решение о заключении договора о закупках на основании рамочного соглашения, излагаются в самом рамочном

¹¹ Секретариату требуются дополнительные указания относительно того, является ли такое толкование правильным или же после заключения открытого рамочного соглашения требуется публикация уведомления также в печатных средствах массовой информации.

¹² Требование о раскрытии информации о поставщиках и подрядчиках, являющихся сторонами рамочного соглашения, предусмотренное статьей 22, возможно, требуется пересмотреть с учетом повышенной опасности сговора.

соглашении, а остальные аспекты процедуры принятия решений регулируются настоящей статьей. В связи с этим необходимо обеспечить, чтобы критерии и процедуры принятия решений были абсолютно прозрачны.

3. Предусмотренные данной статьей процедуры призваны обеспечить эффективную конкуренцию на втором этапе и в то же время помочь избежать установления чрезмерных требований, выполнение которых может занять много времени и тем самым снизить эффективность процедуры рамочного соглашения. Эти соображения особенно актуальны для процедуры открытых рамочных соглашений, на первом этапе которой представляются лишь ориентировочные представления, оценка которых не проводится.

4. Пункт 2 предусматривает, что решение о заключении договора о закупках может быть принято только в отношении поставщика или подрядчика, который является стороной рамочного соглашения. Применительно к закрытым рамочным соглашениям это требование может показаться очевидным, однако в контексте открытых рамочных соглашений оно призвано подчеркнуть важность оперативного рассмотрения заявок на присоединение к рамочному соглашению и целесообразность относительно частного проведения довольно масштабных конкурентных торгов на втором этапе закупок для максимального использования преимуществ конкурентного и динамично развивающегося рынка. На практике объявления о проведении конкуренции на втором этапе будут, скорее всего, публиковаться на том же веб-сайте, на котором размещено само рамочное соглашение, а на подготовку окончательных представлений в рамках конкуренции на втором этапе будет отводиться относительно небольшое количество времени. При этом может получиться, что поставщики или подрядчики, желающие присоединиться к соглашению и представить ориентировочные представления в такие сроки, чтобы успеть поучаствовать в конкуренции на втором этапе, получают возможность участвовать лишь в последующих конкурентных торгах. По этой причине при использовании рамочного соглашения необходимо тщательно оценивать соотношение между сроками направления окончательных представлений, затратами времени на оценку ориентировочных представлений, а также периодичностью и масштабностью конкурентных торгов на втором этапе.

5. Пункт 3 предусматривает, что к закрытым рамочным соглашениям без конкуренции на втором этапе применяются положения статьи 21, посвященной принятию решений о заключении договора о закупках, за исключением ее пункта 2, касающегося периода ожидания. Отказ от применения периода ожидания в контексте закрытых рамочных соглашений без конкуренции на втором этапе объясняется тем, что [указать причины; см. вопросы, поднятые в комментарии к статье 21 (3) (a)].

6. В пункте 4 установлены процедуры конкуренции на втором этапе. Подпункт (a) требует, чтобы приглашение к участию в конкуренции направлялось всем сторонам рамочного соглашения либо только тем из них, которые на данный момент способны удовлетворить потребности закупающей организации в объекте закупок. Такое уведомление направляется в соответствии с условиями рамочного соглашения, которое может разрешать, например, автоматическую рассылку приглашений для обеспечения большей эффективности. Целесообразнее всего размещать копию приглашения на том же веб-сайте, на котором опубликовано само рамочное соглашение; таким

образом к процедуре можно привлечь также новых поставщиков или подрядчиков, если это допустимо (например, в контексте открытых рамочных соглашений).

7. Положения подпункта (а) требуют, чтобы к участию в процедуре приглашались все поставщики или подрядчики, являющиеся сторонами рамочного соглашения, либо только те, которые "способны" удовлетворить потребности закупающей организации. Последнее положение следует понимать в самом узком смысле, т.е. в свете условий рамочного соглашения и первоначальных или ориентировочных представлений, с тем чтобы не допустить предоставления закупающей организации слишком большой свободы в определении состава приглашаемых поставщиков или подрядчиков, которая может привести к злоупотреблениям и, в частности, фаворитизму. Например, рамочное соглашение может предусматривать, что поставщикам или подрядчикам разрешается поставлять не более определенного количества товара (всего или в рамках каждого конкурентных торгов на втором этапе); в первоначальных или ориентировочных представлениях может быть указано, что некоторые поставщики или подрядчики не могут выполнить определенные комбинации требований или отдельные требования к качеству. Таким образом, отбор поставщиков или подрядчиков, которые являются "способными" в этом смысле слова, носит объективный характер; все поставщики или подрядчики должны изначально считаться способными удовлетворить потребности закупающей организации, если из рамочного соглашения или их первоначальных или ориентировочных представлений не следует иное¹³. Данное положение преследует две цели: во-первых, избежать нарушений и злоупотреблений, связанных с заключением договоров с приближенными поставщиками или подрядчиками, и, во-вторых, ограничить число представлений лишь тем числом поставщиков или подрядчиков, которые способны эффективно удовлетворить потребности закупающей организации. Закупающая организация должна указать в отчете о закупках причины, по которым те или иные поставщики или подрядчики, являющиеся сторонами рамочного соглашения, не были приглашены к участию в конкуренции на втором этапе, а публикация приглашения на соответствующем веб-сайте позволит любому неприглашенному поставщику или подрядчику обжаловать соответствующее решение¹⁴. Эти защитные положения были сочтены

¹³ Настоящий комментарий отражает текущую формулировку статьи 61 (4) (а). Вместе с тем на одном из заседаний Рабочей группы было высказано предложение о том, что поставщикам и подрядчикам следует разрешить вносить изменения в свои первоначальные представления, например указывать большее количество товара в своих представлениях на втором этапе. Однако у них не будет такой возможности, если они будут признаны не способными удовлетворить потребности закупающей организации исходя из условий их первоначальных/ориентировочных представлений и на этом основании не будут допущены к участию в конкуренции на втором этапе. В связи с этим Секретариату требуются дополнительные указания относительно того, каким образом закупающая организация сможет объективно определить, какие поставщики или подрядчики способны, а какие неспособны выполнить ее заказы, если она не будет знать содержания представлений, представленных на втором этапе всеми поставщиками или подрядчиками, являющимися сторонами рамочного соглашения.

¹⁴ Однако сам Типовой закон не содержит требования о том, чтобы приглашения к участию в конкуренции на втором этапе предавались гласности. Дополнительные пояснения см. в следующей сноске.

необходимыми для обеспечения того, чтобы конкуренция на втором этапе была как можно более эффективной, поскольку, как показывает практика использования рамочных соглашений, данный этап процедуры является наиболее уязвимым с точки зрения участия и конкуренции. Эта уязвимость еще более возрастает из-за того, что в случае рамочных соглашений с конкуренцией на втором этапе положения о периоде ожидания (статья 21 (2)) применяются только к поставщикам или подрядчикам, направившим представления на втором этапе (а не ко всем сторонам рамочного соглашения).

8. Пункт 4 (b) регулирует содержание приглашения к участию во втором этапе. Подпункты (iii)-(xi) совпадают с положениями статьи 38 о содержании тендерной документации, комментариев к которой см. в ... выше. В контексте рамочных соглашений важно предусмотреть подходящий срок направления представлений: в контексте открытых рамочных соглашений, например, он может составлять от нескольких часов до нескольких дней. В противном случае административная эффективность данной процедуры может пострадать, и закупающие организации не будут ей пользоваться. Период времени между публикацией приглашения к направлению представлений и крайним сроком их представления следует определять исходя из того, какое количество времени является достаточным для подготовки представлений при данных обстоятельствах (чем проще объект закупок, тем короче срок). Помимо этого следует подумать о том, чтобы предусмотреть минимальный срок, в течение которого можно будет оспорить условия привлечения представлений. В любом случае, как прямо предусмотрено в статье 14 (2) Типового закона, требования о сроках будут устанавливаться с учетом разумных потребностей закупающей организации, которые при некоторых обстоятельствах могут перевесить все другие соображения, как, например, в случае экстренных закупок после чрезвычайных бедствий. (См. также соответствующие замечания в пункте ... выше.)

9. Принимающие закон государства наверняка обратят внимание, что данная статья не предусматривает требования о публикации общего уведомления о конкуренции на втором этапе, поскольку предполагается, что еще на первом этапе процедуры рамочного соглашения было опубликовано открытое приглашение к участию, так как общее правило, предусмотренное статьями 27 и 57 (1), требует проведения открытых торгов. Это предположение, однако, оказывается неверным в тех случаях, когда решение о заключении рамочного соглашения принимается с помощью одного из альтернативных методов закупок, предусматривающих прямое привлечение представлений¹⁵.

¹⁵ Целесообразно все же рассмотреть вопрос о добавлении в Типовой закон требования о заблаговременном уведомлении всех сторон рамочного соглашения о размещении заказов на закупки на его основании. Такое положение стало бы эффективным средством защиты от злоупотреблений. Таким образом, можно было бы согласовать защитные меры, применяемые к рамочным соглашениям, с мерами, применяемыми к торгам с ограниченным участием, в рамках которых, согласно статье 33 (5) Типового закона, требуется публиковать предварительные уведомления о закупках. Такое уведомление позволяет поставщикам или подрядчикам оспаривать решение о своем отстранении от процесса закупок, особенно если решение о проведении торгов с ограниченным участием принято на основании статьи 28 (1) (a) (т.е. когда, по мнению закупающей организации, поставить требуемый объект закупок способно лишь ограниченное число поставщиков).

10. Подпункт (i) содержит требование о том, чтобы в приглашении указывался круг вопросов, которые будут решаться в ходе конкуренции на втором этапе, — это требование имеет большое значение для обеспечения прозрачности процедуры. Если приглашение издается в электронной форме (что является обязательным требованием, например, в случае открытого рамочного соглашения), закупающая организация может при желании выполнить требование о повторном изложении действующих условий рамочного соглашения путем добавления гиперссылки (т.е. посредством ссылки) при условии ее надлежащего обновления. В приглашении должны быть также указаны условия закупок, подлежащие определению посредством конкуренции, а также, при необходимости, дополнительная уточняющая их информация. Это положение следует рассматривать вместе со статьями 58 (1) (d) (i) и 60 (1) (c), которые требуют, чтобы в рамочном соглашении были указаны условия, которые могут быть установлены или уточнены в ходе конкуренции на втором этапе. Возможность внесения уточнений ограничена статьей 62, которая не допускает никаких изменений описания объекта закупок, регулируемого статьей 10, и разрешает внесение других изменений лишь в той мере, в которой это разрешается самим рамочным соглашением. Если в будущем может возникнуть необходимость в модификации закупаемых продуктов или использовании альтернативных технических решений, это должно быть отражено в самом рамочном соглашении, а для того, чтобы подобные изменения были возможны, необходимо, чтобы описание потребностей закупающей организации в рамочном соглашении было достаточно гибким и функционально ориентированным (насколько это возможно согласно требованиям статьи 10). К другим условиям, которые могут быть уточнены, относятся сочетание компонентов (в пределах общего описания), гарантийные обязательства, сроки поставки и т. п. [На практике возможности внесения уточнений в условия закрытых рамочных соглашений обычно более ограничены, чем возможности уточнения условий открытых рамочных соглашений¹⁶.] Установление верного соотношения между обеспечением достаточной гибкости, позволяющей извлекать максимальную выгоду из рамочного соглашения, и необходимостью обеспечения достаточной прозрачности и введения ограничений с целью предотвращения злоупотреблений должно служить основным принципом, которым следует руководствоваться закупающим организациям при использовании рамочных соглашений.

11. В подпункте (ii) предусмотрено требование о том, чтобы в приглашении были повторно изложены процедуры и критерии оценки представлений, изначально указанные в рамочном соглашении. Это положение служит для повышения прозрачности процедуры и должно применяться с учетом статей 58 (1) (d) (iii) и 60 (1) (f), разрешающих изменять относительное значение критериев (и подкритериев) оценки в пределах допустимого диапазона, указанного в самом рамочном соглашении. Выбор подходящих

или подрядчиков, что во многом схоже с ситуацией, предусмотренной в статье 61 (4) (a), когда закупающая организация оценивает способность поставщиков или подрядчиков, являющихся сторонами рамочного соглашения, поставить объект закупок).

¹⁶ Секретариату требуются дополнительные указания относительно справедливости данного замечания.

критериев и процедур оценки на втором этапе имеет большое значение для обеспечения эффективности конкуренции, объективности и прозрачности; о важности и порядке применения соответствующих критериев и процедур подробно сказано в комментарии к статье 58 (см. пункты...).

12. Пункт 4 (с) основан на общих требованиях статьи 11 (6), которая в целях обеспечения объективности и прозрачности процесса оценки представлений запрещает применять в ходе оценки любые критерии или процедуры, которые не были указаны заранее.

13. Пункт 4 (d) отсылает к требованиям статьи 21, касающейся уведомлений и других формальных процедур, подлежащих применению при акцепте выигравшего представления (комментарий к соответствующим положениям см. ... выше). Положение об уведомлении требует, чтобы всем поставщикам или подрядчикам, направившим представления, сообщалась цена каждого заключенного договора о закупках, с тем чтобы предоставить невыигравшим поставщикам или подрядчикам возможность обжалования. Невыигравшие стороны рамочного соглашения целесообразно оповещать путем рассылки индивидуальных уведомлений в рамках электронных систем и в случаях, когда закрытое рамочное соглашение заключено в бумажной форме и предусматривает ограниченное число участников, а также путем опубликования общего уведомления. В контексте рамочных соглашений такой способ уведомления не только эффективен, но и полезен, так как процесс регулярных закупок лишь выиграет от улучшения качества представлений, особенно если в уведомлениях будут указываться причины, по которым представления были отклонены, или если по завершении закупок будут проводиться итоговые совещания. В данном случае также применяются положения статьи 22, требующей публиковать решения о заключении договоров (и разрешающей публиковать сводные уведомления о заключении договоров о мелких закупках; см. сопроводительный комментарий к этой статье).

Статья 62. Недопущение существенных изменений в течение срока действия рамочного соглашения¹⁷

1. Данная статья призвана обеспечивать объективность и прозрачность в процессе применения рамочного соглашения. Она предусматривает, что в описание объекта закупок не допускается вносить никаких изменений, поскольку в противном случае первоначальное приглашение к участию в закупках оказалось бы неточным и закупки пришлось бы начинать заново. Однако для того чтобы обеспечить необходимую гибкость в применении рамочного соглашения и, в частности, предусмотреть возможность уточнения некоторых условий закупок в ходе конкуренции на втором этапе, необходимо, чтобы изменение соответствующих условий (в том числе критериев оценки) все же было возможно. По этой причине данная статья разрешает внесение подобных изменений, если они не затрагивают описание объекта закупок, однако для обеспечения прозрачности требует, чтобы изменения вносились лишь в той мере, в которой это разрешено в рамочном соглашении.

¹⁷ Следует рассмотреть вопрос об изменении названия данной статьи для более точного отражения ее содержания.

(Достижению той же цели – обеспечить объективность и прозрачность процесса закупок – служат положения статьи 15 (3), требующие переиздания информации о закупках и продления срока направления представлений в тех случаях, когда в результате внесения изменений в тендерную документацию первоначально опубликованная информация оказывается в существенном отношении неточной). По этой причине описание объекта закупок должно составляться исходя из функциональных требований или ожидаемых результатов и содержать как можно меньше технических характеристик, с тем чтобы обеспечить возможность внесения изменений или применения альтернативных технических решений, о которых говорится в комментарии к предыдущим статьям настоящей главы.

С. Замечания относительно рамочных соглашений, которые предлагается включить в раздел Руководства по принятию, посвященный отличиям от текста Типового закона 1994 года

Типовой закон 1994 года не предусматривает использования рамочных соглашений. Со времени принятия Типового закона в 1994 году практика использования таких соглашений существенно расширилась, и в настоящее время в тех странах, где применяется данная процедура, с ее помощью осуществляется значительная часть всех закупок. В отсутствие соответствующих положений в Типовом законе применение некоторых видов рамочных соглашений довольно проблематично. По мнению ЮНСИТРАЛ, использование рамочных соглашений позволяет повысить эффективность закупок, а также увеличить прозрачность и конкуренцию при закупках объектов низкой стоимости, которые во многих странах не подпадают под действие мер контроля, предусмотренных в рамках системы закупок. На практике объединение мелких закупок в группы может облегчить контроль. По этой причине ЮНСИТРАЛ решила добавить специальные положения о рамочных соглашениях для обеспечения их правильного использования и надлежащего регулирования специфических вопросов, связанных с их применением.