



Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited
30 June 2008

Russian
Original: English

Комиссия Организации Объединенных
Наций по праву международной торговли
Рабочая группа I (Закупки)
Четырнадцатая сессия
Вена, 8-12 сентября 2008 года

Возможные изменения в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг – текст Руководства по принятию, касающийся использования рамочных соглашений при публичных закупках

Записка Секретариата

Содержание

	<i>Пункты</i>	<i>Стр.</i>
I. Введение	1-2	3
II. Текст проекта Руководства по принятию, касающийся использования рамочных соглашений при публичных закупках согласно Типовому закону	3-35	3
A. Общее описание процедур рамочных соглашений.	4-6	3
B. Потенциальные преимущества и трудности, возникающие при использовании процедур рамочных соглашений.	7-11	4
C. Рамочное соглашение.	12-18	6
D. Механизмы контроля за использованием процедур рамочных соглашений	19-20	8
E. Ограничение срока действия рамочного соглашения	21	9
F. Требования прозрачности	22-27	9
G. Требования публикации	28	11
H. Общие условия использования процедур рамочных соглашений	29-35	12
1. Решение о производстве закупок с использованием процедуры рамочного соглашения.	29	12
2. Требование о применении одного из методов закупок, предусмотренного Типовым законом, на первом этапе процедуры рамочного соглашения.	30-31	13



3. Второй этап процедуры рамочного соглашения	32-35	13
---	-------	----

I. Введение

1. Справочная информация относительно работы, проводимой в настоящее время Рабочей группой I (Закупки) по пересмотру Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг ("Типовой закон") (A/49/17 и Согг.1, приложение I), изложена в пунктах 12-85 документа A/CN.9/WG.I/WP.60, представленного Рабочей группе для рассмотрения на ее четырнадцатой сессии. Основная задача Рабочей группы состоит в обновлении и пересмотре Типового закона с учетом последних изменений в области публичных закупок, включая использование рамочных соглашений.

2. Настоящая записка подготовлена в соответствии с просьбой Рабочей группы, высказанной на ее тринадцатой сессии и обращенной к Секретариату, относительно пересмотра проектов материалов по вопросу об использовании рамочных соглашений, а также проектов материалов, касающихся видов, условий и процедур использования рамочных соглашений¹.

II. Текст проекта Руководства по принятию, касающийся использования рамочных соглашений при публичных закупках согласно Типовому закону

3. Приводящийся ниже текст представляет собой словесное описание рамочных соглашений. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о степени подробности излагаемой информации, которая изложена более подробно, чем рекомендации в отношении многих других положений нынешнего текста Типового закона, а также в свете своего предварительного решения о том, что пересмотренное Руководство по принятию должно быть в первую очередь предназначено для законодательных и регулирующих органов и что рекомендации длякупающих организаций и других пользователей можно изложить в другом месте или в качестве дополнения или добавления к самому Руководству. Более высокая степень подробности в Руководстве может быть полезной, когда излагается относительно новая тема, так как это позволило бы избежать повторений и перекрестных ссылок на источники. С другой стороны, если бы приводилось меньше справочной информации, то текст Руководства по принятию можно было бы более тесно увязать с текстом положений Типового закона. В приводящемся ниже проекте также имеются подзаголовки, которых обычно нет в тексте Руководства по принятию.

A. Общее описание процедур рамочных соглашений

4. Рамочные соглашения могут быть охарактеризованы как сделки, которые обеспечивают поставки товаров или услуг на протяжении определенного периода времени и которые предусматривают:

а) привлечение тендерных заявок или других оферт на основании установленных положений и условий;

¹ A/CN.9/648, пункт 13.

b) изучение и оценку тендерных заявок или других оферт и оценку квалификационных данных поставщиков²;

c) заключение рамочного соглашения между выбранными поставщиками и закупающей организацией на основе тендерных заявок или других оферт. В рамочном соглашении закрепляются условия будущих закупок и срок его действия (это представляет собой «первый этап закупок»); и

d) последующее размещение периодических заказов у выбранного поставщика (поставщиков) на условиях рамочного соглашения по мере возникновения конкретных потребностей (что может быть связано с еще одним раундом конкуренции и представляет собой «второй этап закупок»).

5. Рамочные соглашения обычно используются для закупок товаров или услуг, в которых закупающая организация периодически нуждается в течение определенного времени, но не имеет точных данных о количестве, характере и сроках своих потребностей. Во многих случаях закупки можно было бы осуществлять отдельными партиями, с разбивкой по количествам, заключая договоры в соответствующее время. По существу, такие сделки определяют основные условия, на которых будут осуществляться закупки (или определяют механизм, который будет использоваться для определения этих условий), но не фиксируют остальные условия, среди которых могут быть количество, подлежащее поставке в каждый отдельный момент, и, в некоторых случаях, общий объем закупок и цена. В описании выше используется термин «поставщики», но закупающая организация, если она того желает, может заключить рамочное соглашение с одним поставщиком (например, чтобы повысить надежность поставок).

6. Со времени принятия первого варианта Типового закона в 1994 года (в котором не предусматривалось использование рамочных соглашений) рамочные соглашения стали использоваться значительно чаще, настолько, что в тех системах, где они используются, подобным образом осуществляется значительная часть закупок. Некоторые виды рамочных соглашений, вероятно, можно было бы использовать без специального положения в Типовом законе, но было сочтено, что в целях обеспечения надлежащего урегулирования специфических вопросов, возникающих в связи с рамочными соглашениями, потребуется специальное положение, которое обеспечит их надлежащее использование.

В. Потенциальные преимущества и трудности, возникающие при использовании процедур рамочных соглашений

7. Основное потенциальное преимущество использования 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 (реклама, оценка квалификационных данных поставщиков и изучение и оценка тендерных заявок или других представлений). Благодаря тому, что положения и условия определяются до размещения заказа, затраты,

² Обсуждение используемых здесь терминов см. пункты 3-6 документа A/CN.9/WG.I/WP.62.

связанные со сделками, будут ниже, а сроки поставки короче, чем в случае организации отдельных торгов при каждой закупке. 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 (во многих случаях в силу того, что они не достигают соответствующих пороговых требований). Кроме того, сведение в группу ряда мелких закупок может амортизировать расходы на рекламу и другие издержки и упростить контроль. Рамочные соглашения также могут повысить надежность поставок 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).

8. Таким образом, использование рамочных соглашений могло бы содействовать достижению, в частности, двух целей Типового закона – повышение прозрачности и эффективности – в особенности, применительно к закупкам, которые в противном случае выпали бы из сферы действия механизмов контроля системы закупок.

9. Однако проблемы, о которых сообщают авторы комментариев в связи с данной темой, показывают, что повышение административной эффективности может происходить в ущерб другим целям закупок. Например, использование рамочных соглашений только в целях обеспечения административной эффективности может подорвать соотношение цены и качества, поскольку на самом деле для данной закупки они не являются подходящим инструментом. Закупающие организации могут осуществлять закупки на основании существующего рамочного соглашения, не вполне соответствующего их потребностям, когда они хотят избежать необходимости выработать свои собственные спецификации, положения и условия, выпускать уведомление о закупках, изучать квалификационные данные поставщиков, проводить всестороннее изучение и оценку тендерных заявок и т.д.

10. Во вторых, опыт использования рамочных соглашений свидетельствует о наличии существенного риска исчезновения или снижения прозрачности, конкуренции и обеспечения соотношения цены и качества при осуществлении закупок с использованием рамочных соглашений по сравнению с традиционными методами закупок. Что касается прозрачности, то размещение заказов на втором этапе может быть менее прозрачным и более подверженным злоупотреблениям, чем при некоторых традиционных методах закупок. Что касается конкуренции, то исключение поставщиков, не участвующих в рамочном соглашении, может привести к ослаблению конкуренции, в особенности, если в результате возникает монополистический или олигополистический рынок, и после заключения рамочного соглашения обеспечивать конкуренцию на практике может быть трудно. Что касается соотношения цены и качества, то наблюдатели отмечают, что цены могут не быть самыми последними и конкурентоспособными, поскольку при рамочном соглашении они обычно остаются фиксированными, а не колеблются в зависимости от рынка, что при размещении заказов с использованием рамочных соглашенийкупающие организации склонны делать слишком

большой упор на спецификациях или качестве в ущерб цене и что они могут в недостаточной степени проанализировать соотношение цены и качества при размещении конкретного заказа. Кроме того, организации, занимающиеся закупками в централизованном порядке, могут быть заинтересованы в сохранении высоких комиссионных сборов путем поддержания высоких цен и осуществления закупок, выходящих за рамки строгих потребностей. Эти проблемы и риски могут возрастать в случае рамочных соглашений с более продолжительным сроком действия.

11. Таким образом, подход к положениям, разрешающим использование процедур рамочного соглашения согласно Типовому закону, 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 неуместно. Например, подобные процедуры могут подходить для закупок таких товаров как канцелярские принадлежности, запасные части, поставки информационных технологий и материально-техническое обслуживание, которые обычно покупаются на регулярной основе и в разном количестве, и для закупок товаров из нескольких источников, таких как электроэнергия, а также товаров, в отношении которых потребность может возникать в срочном порядке, таких как лекарства, и для обеспечения надежности поставок в процессе закупок. С другой стороны, данный метод не подходит для сложных закупок, когда положения и условия (включая спецификации) в каждом отдельном случае различаются, таких как договоры, предусматривающие крупные инвестиции или операции с капиталом, высоко технические или специализированные товары и закупки сложных услуг.

С. Рамочное соглашение

12. Рамочное соглашение, в зависимости от его положений и условий, а также законодательных норм, регулирующих соглашения, заключаемыекупающими организациями в принимающем Типовой закон государстве, может являться обязательным договором. Тем не менее, для целей статьи 2 (g) Типового закона оно не считается договором о закупках. Для целей статьи 2 (g) Типового закона договор о закупках заключается на втором этапе процедуры, когдакупающая организация направляет уведомление об акцепте (т.е. на этом этапекупающая организация акцептует оферту поставщика о поставке количества, запрошенногокупающей организацией) в соответствии со статьей [13/36] Типового закона. Тем самым положения, регулирующие использование рамочных соглашений, охватывают как первый, так и второй этап соответствующей закупки.

13. Процедура рамочного соглашения может иметь одну из следующих трех форм:

а) процедура «закрытого» рамочного соглашения, предполагающая наличие рамочного соглашения, заключаемого с одним или несколькими поставщиками, в котором указываются спецификации и все положения и условия закупок. Как следствие, на втором этапе закупок уже нет конкуренции между поставщиками и единственным отличием этого вида процедуры рамочного соглашения от традиционных процедур закупок является осуществление закупок партиями на протяжении определенного периода времени (рамочные соглашения «модели 1»);

б) процедура «закрытого» рамочного соглашения, предполагающая наличие рамочного соглашения, заключаемого с несколькими поставщиками, в котором указываются спецификации и основные положения и условия закупок. Для заключения договора о закупках на втором этапе закупок требуется дальнейшая конкуренция между поставщиками – сторонами соглашения (рамочные соглашения «модели 2»);

с) процедура «открытого» рамочного соглашения, предполагающая наличие рамочного соглашения, заключаемого с несколькими поставщиками, и предусматривающая конкуренцию между поставщиками – сторонами соглашения на втором этапе (рамочные соглашения «модели 3»). Эта разновидность рамочного соглашения призвана предусмотреть закупку широко используемых, готовых товаров или прямых, повторяющихся услуг, которые обычно приобретаются на основании самой низкой цены. [Добавить комментарий относительно того, должны ли такие соглашения использоваться с помощью электронных средств или способствовать использованию электронных средств с целью извлечения максимальных преимуществ, которые дает такая система, в зависимости от решения Рабочей группы по вопросу о том, могут ли такие соглашения использоваться без помощи электронных средств].

14. Рамочные соглашения моделей 1 и 2 являются «закрытыми», т.е. другие поставщики или подрядчики не могут стать сторонами рамочного соглашения после первого этапа закупки. Рамочные соглашения модели 3 являются «открытыми» для новых поставщиков в течение всего срока действия рамочного соглашения.

15. Рамочное соглашение модели 1 может заключаться с одним поставщиком, но в том, что касается рамочного соглашения модели 2, которое теоретически может заключаться с одним поставщиком, считается, что оно подвержено существенному риску злоупотреблений, поскольку при таком соглашении этому одному поставщику предлагалось бы представить более выгодную оферту в отношении конкретной закупки на основании рамочного соглашения. Таким образом, рамочные соглашения модели 2 и 3 в соответствии с Типовым законом должны заключаться более чем с одним поставщиком.

16. Основные различия между моделями процедур рамочного соглашения на первом этапе заключаются в [добавить комментарий относительно степени конкуренции на первом этапе, в зависимости от решения Рабочей группы по вопросу о том, является ли первый этап конкурентным лишь для некоторых моделей рамочного соглашения или для всех моделей рамочного соглашения]. Закупающая организация также должна обосновать в отчете о закупках выбор модели процедуры рамочного соглашения [дополнить, чтобы отразить влияние выбора уровня конкуренции на первом этапе]. Основные различия на втором этапе сводятся к тому, что рамочные соглашения моделей 2 и 3 предполагают конкуренцию на втором этапе между всеми поставщиками – сторонами рамочного соглашения или между всеми, кто способен удовлетворить данную потребность покупающей организации (процедуры которой приводятся в [перекрестная ссылка]).

17. Существуют дополнительные положения, регулирующие использование процедур рамочного соглашения модели 3 [перекрестная ссылка на соответствующие рекомендации], цель которых заключается в том, чтобы сами рамочные соглашения оставались полностью открытыми для присоединения

новых сторон в течение всего срока их действия и чтобы информация об их существовании распространялась надлежащим образом, с тем чтобы потенциальные поставщики (подрядчики) знали о них. Так, на веб-сайте закупающей организации должно быть размещено постоянное уведомление о наличии рамочного соглашения модели 3, если оно используется с помощью электронных средств [и регулярно, в каждом случае, осуществляться повторная публикация первоначального уведомления о процедуре рамочного соглашения модели 3, если оно используется без помощи электронных средств], включающее всю информацию, которая должна предоставляться, когда уведомление об участии в соответствующей закупке публикуется впервые. Закупающие организации должны оценить квалификационные данные новых поставщиков, присоединяющихся к рамочному соглашению, и рассмотреть [и оценить] их предложения в разумные сроки. В Типовом законе не установлены соответствующие сроки, которые принимающие Типовой закон государства должны включить в свои законодательные нормы с учетом ситуации в соответствующей юрисдикции. [рассмотреть вопросы о представлении более выгодных предложений, о том, должна ли закупающая организация утверждать их, чтобы отразить обсуждение Рабочей группой положений статьи 51 ундечиес (7)]

18. [добавить положения, касающиеся максимального числа сторон, участвующих в процедуре рамочного соглашения модели 3, в которых будут отражены обсуждения, проведенные Рабочей группой].

D. Механизмы контроля за использованием процедур рамочных соглашений

19. Чтобы учесть перечисленные выше проблемы, в тексте Типового закона предусмотрены механизмы контроля за использованием рамочных соглашений. Существуют условия, при которых могут использоваться рамочные соглашения, и обязательные процедуры, которые должны соблюдаться при их применении. Закупающая организация, желающая использовать процедуру рамочного соглашения, при отборе поставщиков, которые будут участвовать в рамочном соглашении (первый этап), должна будет следовать одному из предусмотренных в Типовом законе методов. Кроме того, сами процедуры составлены таким образом, чтобы обеспечивать достаточную конкуренцию в том случае, если предполагается второй этап конкуренции, и предусматривают распространение положений Типового закона на второй этап закупок. Однако Рабочая группа старалась не вводить слишком много условий, при которых могут использоваться рамочные соглашения, или слишком много негибких процедур, чтобы не ограничивать полезность рамочных соглашений и их административной эффективности.

20. 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 товаров или услуг. Там, где такое использование в полной мере применяется, поставщики (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. С другой стороны, в положениях не содержится требования о том, что закупающая организация обязана использовать рамочное соглашение применительно ко всем последующим закупкам, которые могли бы быть произведены с использованием этого рамочного соглашения, позволяя определять степень его использования 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.

Е. Ограничение срока действия рамочного соглашения

21. В Типовой закон включено положение, ограничивающее срок действия рамочных соглашений. Поскольку договор о закупках не может быть заключен ни с одним поставщиком или подрядчиком, не участвующим в данном рамочном соглашении, рамочные соглашения потенциально могут подрывать конкуренцию. Обычно считается, что стремление обеспечить полную конкуренцию в отношении закупок, осуществляемых на периодической основе, путем ограничения срока действия рамочного соглашения и, как следствие, необходимости проведения нового конкурентного отбора в отношении последующих закупок поможет ограничить такие потенциальные негативные последствия для конкуренции. [Принимающее Типовой закон государство само устанавливает свои ограничения (т.е. в самом Типовом законе не содержится положений, предусматривающих конкретную продолжительность срока действия). Практический опыт в юрисдикциях, где используются 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 продолжительностью 3-5 лет]. После этого срока может начать проявляться антиконкурентный потенциал, когда положения и условия рамочного соглашения, возможно, более не будут отражать текущие рыночные условия. Поскольку различные виды товаров или услуг могут меняться быстрее, особенно, если существует вероятность развития технологии, то и надлежащий срок для каждой закупки может, тем самым, быть значительно короче максимума. Поэтому принимающим Типовой закон государствам целесообразно вынести рекомендации относительно надлежащих сроков применительно к конкретным видам закупок, а также, возможно, рекомендовать самим закупающим организациям в течение срока действия рамочного соглашения оценивать, на периодической основе, не устарели ли его положения и условия.

Ф. Требования прозрачности

22. Тендерная документация применительно к процедуре рамочного соглашения должна соответствовать обычным правилам: т.е. в ней должны быть изложены условия, на которых поставщики должны поставить закупаемые товары (работы) или услуги, критерии, которые будут

использоваться для отбора выигравших поставщиков (подрядчиков), и процедуры заключения договоров о закупках согласно рамочному соглашению. Требуемая информация также включает общее количество или минимальное и максимальное количество применительно к закупкам, предусмотренным рамочным соглашением, если они известны на первом этапе закупок, а в случае отсутствия такой информации должны быть приведены оценочные данные. Данная информация необходима для того, чтобы поставщики (подрядчики) смогли понять, какой объем обязательств они берут на себя, что само по себе поможет им представить наиболее выгодные предложения с точки зрения 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, наиболее выгодной тендерной заявки или другой оферты). Эта информация должна быть воспроизведена и в самом рамочном соглашении или, если это возможно и будет способствовать обеспечению административной эффективности и если, согласно законодательным нормам соответствующей юрисдикции, приложения считаются неотъемлемой частью документа, то тендерная документация может быть приложена к рамочному соглашению в качестве приложения.

23. В тендерной документации и рамочных соглашениях излагаются все положения и условия закупок кроме сроков поставки и количеств, которые отдельно оговариваются на момент осуществления конкретной закупки, а также, если это необходимо, и те прочие положения и условия, которые будут устанавливаться при осуществлении конкретных закупок на втором этапе закупок [перекрестная ссылка на рекомендации в отношении процедур второго этапа].

24. «Характер и необходимые технические и качественные характеристики закупаемых товаров (работ) или услуг в соответствии со статьей 16, включая, как минимум, соответствующие технические спецификации, планы, чертежи и эскизы» (описание взято из статьи 27 (d) Типового закона), являются частью этих положений и условий, равно как и процедуры, которые будут применяться для осуществления закупок на втором этапе. Таким образом, в тендерной документации и в рамочном соглашении будет четко указано, будет ли осуществляться конкуренция на втором этапе и в отношении каких положений и условий она будет осуществляться, или будет указано, на каком основании закупки на втором этапе будут производиться без конкуренции. [Перекрестная ссылка на комментарий относительно выбора способа распределения закупочных заказов на втором этапе рамочных соглашений модели 1].

25. 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. Разрешение менять относительное значение в процессе реализации рамочного соглашения может упростить внесение непрозрачных или недопустимых изменений в критерии отбора.

26. 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 тендерной документации, а также при том условии, что эти изменения не влекут за собой существенное изменение положений и условий, включая спецификации и общие критерии отбора.

27. Условия использования рамочного соглашения также требуют того, чтобы оно было составлено в письменной форме, с тем чтобы обеспечить ясность положений и условий для всех сторон. Принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают разрешить использование индивидуальных соглашений между закупающей организацией и каждым поставщиком, являющимся стороной рамочного соглашения, чтобы отразить небольшие изменения положений и условий, которые могут требоваться по соображениям интеллектуальной собственности, если поставщики представили оферты только на часть закупок, или по другим причинам, при том условии, что эти небольшие изменения вместе взятые не представляют собой существенного отхода от положений и условий, применимых ко всем поставщикам (подрядчикам). Кроме того, в случае рамочных соглашений с участием нескольких поставщиков каждый поставщик, являющийся стороной рамочного соглашения, захочет знать, каков объем его обязательств как в начале, так и периодически в процессе реализации рамочного соглашения (например, после осуществления отдельной закупки согласно рамочному соглашению). Принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают также рекомендовать закупающим организациям информировать поставщиков (подрядчиков) об объеме их обязательств [добавить комментарий относительно объема/продолжительности обязательств и сделать перекрестную ссылку на положения об уведомлениях на втором этапе]. Наконец, если рамочные соглашения предполагается использовать с помощью электронных средств, в тендерной документации должна содержаться вся информация, необходимая для обеспечения его эффективного осуществления (например, любые технические требования или условия соединения, веб-сайт или аналогичный адрес закупающей организации, где публикуется информация о закупке). [перекрестная ссылка на обсуждение вопроса о веб-сайтах при электронных закупках]

G. Требования публикации

28. Высказывались обеспокоенности 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 порога для

публичного уведомления). В Типовом законе эти проблемы учитываются в положениях о том, что информация о заключении рамочного соглашения должна публиковаться так же, как и в случае заключения договора о закупках согласно Типовому закону.³ [Добавить текст о том, какая информация подлежит публикации, в зависимости от решения Рабочей группы в этом отношении]. Кроме того, когда цена договора о закупках или закупочного заказа согласно рамочному соглашению превышает сумму, которая должна быть определена в каждом принимающем Типовой закон государстве, закупающая организация должна незамедлительно опубликовать уведомление о заключении договора. Кроме того, закупающая организация должна периодически публиковать уведомления обо всех договорах о закупках, заключенных согласно рамочному соглашению. Это дополнительные требования в добавление к уведомлениям, которые должны направляться всем поставщикам, являющимся сторонами рамочного соглашения, когда осуществляется закупка [перекрестная ссылка на соответствующие положения].

Н. Общие условия использования процедур рамочных соглашений

1. Решение о производстве закупок с использованием процедуры рамочного соглашения

29. Закупающая организация должна подумать над тем, подходит ли процедура рамочного соглашения для намечаемых закупок, и должна указать причину использования процедуры рамочного соглашения в обязательном отчете о данных закупках. В Типовом законе предусмотрено, что закупающая организация может осуществлять закупки с использованием процедуры рамочного соглашения при определенных условиях, в том числе если потребности в закупках предположительно будут повторяющимися или если характер закупок таков, что потребность в соответствующих продуктах, вероятно, будет возникать в неотложном порядке в течение действия рамочного соглашения (например, срочные закупки медикаментов после катастрофы), а также в целях обеспечения надежности поставок. Таким образом, процедура рамочного соглашения может способствовать совершенствованию надлежащего планирования закупок и позволит избежать неоправданного применения «чрезвычайных» процедур в ситуациях, не являющихся чрезвычайными. От характера соответствующих закупок будет зависеть, подходит ли процедура рамочного соглашения применительно к данной конкретной закупке [перекрестная ссылка на сделанный ранее комментарий относительно видов закупок, для которых подходит или не подходит данная процедура], а также разрешается ли она согласно Типовому закону, и принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают сделать рекомендации закупающим организациям по вопросу о принятии соответствующего решения.

³ Рабочая группа согласилась с тем, что статья 14 Типового закона, в которой предусмотрен порог, ниже которого уведомление не требуется, будет изменена с учетом рамочных соглашений и что в ней будет указано, что под соответствующей суммой понимается совокупная сумма закупок согласно рамочному соглашению, а не сумма индивидуальных закупочных заказов или договоров, заключенных с отдельным поставщиком.

2. Требование о применении одного из методов закупок, предусмотренного Типовым законом, на первом этапе процедуры рамочного соглашения

30. Закупающая организация, желающая заключить рамочное соглашение, при выборе поставщика (поставщиков), который (которые) станет (станут) стороной (сторонами) будущего рамочного соглашения скупающей организацией, должна использовать одну из процедур закупок, разрешенных согласно Типовому закону, а именно использовать открытые процедуры закупок, с тем чтобы на этом первом этапе процесса закупок имела место энергичная конкуренция. Таким образом, закупаящим организациям следует, как правило, использовать предусмотренные Типовым законом процедуры торгов или эквивалентные услуги так же, как и при любых других закупках. В целях содействия использованию рамочных соглашений для того, чтобы надежно заручиться источником поставок в условиях ограниченного предложения на рынке, а также чтобы быстро и экономично осуществлять недорогостоящие, периодические и срочные закупки – например, закупки услуг по обслуживанию оборудования или уборке помещений, – при которых проведение открытых торгов может быть экономически не оправданным, могут использоваться другие методы, когда это оправдано в соответствии с положениями Главы II Типового закона. Поскольку для данного этапа закупок будет использоваться один из других методов закупок, положения, касающиеся процедур рамочного соглашения [Если Рабочая группа решит, что для открытых рамочных соглашений нужны открытые процедуры, добавить здесь дополнительный комментарий. Добавить рассмотрение вопроса о важности конкуренции на первом этапе, для того чтобы в итоге получить именно рамочное соглашение, а не перечень поставщиков, в том числе комментарий относительно минимального и максимального числа сторон, основы для отбора и присвоения мест, в зависимости от результатов обсуждения этих вопросов в Рабочей группе].

31. Согласно существующим положениям в конце первого этапа закупаящая организация должна уведомить всех поставщиков, которые были отобраны в качестве сторон рамочного соглашения, о том, что они были выбраны, и опубликовать уведомление о заключении рамочного соглашения (с указанием этих сторон [добавить любые другие требования]), как если бы это был договор о закупках согласно Типовому закону. Кроме того, в том что касается рамочных соглашений модели 3, закупаящая организация должна представлять постоянное или периодическое уведомление о существовании рамочного соглашения [перекрестная ссылка на соответствующий комментарий].

3. Второй этап процедуры рамочного соглашения

32. При использовании процедуры рамочного соглашения модели 1 закупаящая организация заключает договор о закупках, выбрав предложение выигравшего тендер поставщика. Если в рамочном соглашении участвует более чем один поставщик [добавить детали относительно того, как происходит отбор, какие методы разрешены, а какие не разрешены], и закупаящая организация применяет положения и условия рамочного соглашения. В положениях содержатся защитительные оговорки, имеющие целью обеспечить то, что рамочное соглашение не будет существенно изменено на этом втором этапе, что выбранный для осуществления закупок

поставщик должен быть одной из сторон рамочного соглашения и что закупки, осуществляемые согласно рамочному соглашению, производятся в соответствии с его положениями и условиями. Имеются положения о публикации и уведомлении, аналогичные таким же положениям в отношении самих рамочных соглашений, дополнительно предусматривающие сообщение о цене каждой закупки поставщикам – сторонам рамочного соглашения, но позволяющие группировать более мелкие закупки для целей публикации.

33. При использовании рамочного соглашения модели 2 или модели 3 в положениях предусматривается проведение конкуренции на втором этапе для выбора поставщика для данной закупки, содержится требование о письменном приглашении относительно направления [тендерных заявок], в котором должна быть указана вся необходимая информация, включая относительное значение критериев отбора в соответствии с диапазоном, установленным в тендерной документации, и, где это необходимо, любые другие уточненные положения и условия, и поставщикам дается достаточное время для подготовки их [тендерных заявок]. В приглашении относительно направления [тендерных заявок] не могут быть изменены ранее опубликованные положения и условия закупок, за исключением, где это необходимо, установления относительного значения. Оценка [тендерных заявок] должна производиться в соответствии с критериями, ранее уже опубликованными на первом этапе (с учетом установления любого относительного значения в пределах допустимого диапазона), а выигравший поставщик получает уведомление о том, что он был выбран. Если закупающая организация не осуществит свое право отклонить все [тендерные заявки], отклонить [тендерную заявку] с аномально низкой ценой или иным образом отменить закупку, то акцепт выигравшей [тендерной заявки] и направление этого уведомления представляют собой заключение договора о закупках. Применяются те же защитительные оговорки и требования относительно публикации, что и в случае процедур рамочного соглашения модели 1.

34. Вышеуказанные процедуры имеют целью подчеркнуть один из ключевых элементов, необходимых для того, чтобы использование процедур рамочного соглашения не подорвало цели системы закупок: обеспечить эффективную конкуренцию на втором этапе закупок. Необходимость обеспечения эффективной конкуренции отражена в требовании о том, что всем поставщикам – сторонам рамочного соглашения должно быть предложено направлять тендерные заявки на втором этапе, за исключением тех случаев, когда они не представляли тендерной заявки в отношении соответствующей части закупок на первом этапе или иным образом не могут выполнить предлагаемый договор о закупках по причине отсутствия производственных мощностей или по аналогичным причинам, и о том, что все поставщики – стороны рамочного соглашения, которым не было предложено представлять тендерные заявки, тем не менее уведомляются о предстоящих закупочных заказах согласно рамочному соглашению. Такое уведомление позволит поставщикам, не допущенным ко второму этапу конкуренции, оспорить решение о недопущении на раннем этапе, прежде чем будет заключен договор о закупках.

35. [рассмотреть механизмы обжалования согласно статье 52]