



Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited
10 February 2012
Russian
Original: English

**Комиссия Организации Объединенных Наций
по праву международной торговли**
Рабочая группа I (Закупки)
Двадцать первая сессия
Нью-Йорк, 16-20 апреля 2012 года

Пересмотренное Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках

Записка Секретариата

Добавление

В настоящем добавлении содержится предложение для текста Руководства по принятию относительно главы VII Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках, касающейся рамочных соглашений, которое включает комментарии к статьям 58-59 главы VII (Процедуры рамочных соглашений).



РУКОВОДСТВО ПО ПРИНЯТИЮ ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПКАХ

...

В. Положения, касающиеся процедур рамочных соглашений (продолжение)

Статья 58. Решение о заключении закрытого рамочного соглашения

1. Цель настоящей статьи заключается в установлении правил принятия решения о заключении закрытого рамочного соглашения. Положения статьи применяются как к процедурам рамочных соглашений, предусматривающим конкуренцию на втором этапе, так и к процедурам рамочных соглашений, не предусматривающим конкуренцию на втором этапе, которые, как поясняется в ... выше, могут привести к принятию решения о заключении закрытого рамочного соглашения.

2. Пункт 1, содержащий в подпункте (b) ссылку на главу II Типового закона **[**гиперссылка**]**, предписывает закупающей организации придерживаться положений главы II Типового закона при выборе метода закупок, уместного для принятия решения о заключении закрытого рамочного соглашения, и процедур, применимых к выбранному методу закупок. Ни условия использования, ни положения настоящего пункта не ограничивают количество методов закупок, которые могут быть использованы для принятия решения о заключении закрытого рамочного соглашения, однако при том условии, что в первую очередь должно рассматриваться проведение открытых торгов и использование другого метода закупок должно быть обоснованным. В процессе выбора во внимание принимаются как обстоятельства соответствующих закупок, так и необходимость обеспечить максимальную конкуренцию, что требуется в соответствии со статьей 28 **[**гиперссылка**]**. При этом важность обеспечения жесткой конкуренции на первом этапе процедур закрытых рамочных соглашений подразумевает, что необходимо самым тщательным образом рассматривать вопрос о применении исключений в отношении открытых торгов, особенно с учетом рисков для конкуренции, существующих при использовании процедур рамочных соглашений, и видов закупок, для которых могут использоваться рамочные соглашения (см. их описание выше в пунктах ****вступительных замечаний по данной главе [**гиперссылка**]**).

3. Примеры случаев, когда уместными могут быть методы закупок, помимо открытых торгов, охватывают, в частности, использование рамочных соглашений для оперативных и экономически целесообразных неоднократных и срочных закупок товаров низкой стоимости, таких как услуги по материально-техническому обслуживанию или уборке (в отношении которых закупки с проведением открытых торгов могут не быть экономически целесообразными), и специализированных товаров, в частности медикаментов,

электроэнергии и учебников, в отношении которых такая процедура позволяет надежно заручиться источником поставок в условиях ограниченного предложения на рынке. В чрезвычайных ситуациях для принятия решения о заключении закрытого рамочного соглашения может быть уместным использование закупок с проведением конкурентных переговоров или закупок из одного источника. В случае, если закупающая организация не в состоянии составить спецификации или определить основные условия закупок на начальном этапе, например, при закупках более сложных услуг или строительных работ, рамочные соглашения могут быть в меньшей степени уместными, поскольку связанная с этим некоторая неопределенность может привести к уменьшению числа участников, однако на практике существуют примеры эффективного заключения рамочных соглашений с применением методов запроса предложений на основе проведения диалога¹. (См. также руководящие указания в отношении условий использования методов закупок в разделах ** выше [\[**гиперссылки**\]](#)). Поскольку связанные с этим решения об использовании процедуры рамочного соглашения и выборе метода закупок и виде привлечения представлений предусматривают определенную степень свободы действий и требуют наличия соответствующего управленческого потенциала, важное значение для получения наибольших возможных преимуществ при применении конкретного метода имеют руководящие указания и подзаконные акты, нацеленные на принятие более эффективных решений, как это рассматривается выше в пунктах ** вступительных замечаний по данной главе [\[**гиперссылка**\]](#).

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

5. В пункте 2 изложена информация, которая должна быть представлена при привлечении к участию в процедуре рамочного соглашения. При подготовке тендерной документации необходимо соблюдать обычные правила, предусмотренные для выбранного метода закупок: то есть в ней должны быть указаны условия, на которых поставщики или подрядчики должны поставить

¹ Настоящее положение включено по итогам консультаций с экспертами. Если Рабочая группа желает включить это замечание, то Секретариату требуются соответствующие руководящие указания относительно конкретных примеров.

объект закупок, и процедуры принятия решения о заключении договоров о закупках (которые будут осуществляться на основе рамочного соглашения). Разбивка процедур рамочных соглашений на два этапа, ведущих к заключению договора(договоров) о закупках, означает, что предоставляемая потенциальным поставщикам или подрядчикам на начальном этапе информация должна охватывать оба этапа закупок. Соответственно эти положения регулируют содержание информации, касающейся обоих этапов, с учетом того, что некоторые условия закупок, раскрываемые в тендерной документации в рамках "традиционных" закупок, будут уточнены или определены на втором этапе процедур.

6. Согласно вступительным положениям пункта 2 в обычной тендерной документации указывается полная информация с применением принципа *mutatis mutandis*, а это означает, что информация должна быть адаптирована к особенностям любой конкретной процедуры рамочного соглашения. Эта информация должна быть повторно воспроизведена в самом рамочном соглашении или же, если это практически целесообразно и позволяет обеспечить административную эффективность, и в правовой системе соответствующей страны приложения считаются неотъемлемой частью документа, тендерная документация может быть включена в приложения к рамочному соглашению. Иными словами, в тендерной документации должны быть изложены условия, на которых поставщики или подрядчики должны поставить объект закупок, критерии, которые будут использоваться для отбора выигравших поставщиков или подрядчиков, и процедуры принятия решения о заключении договоров о закупках согласно рамочному соглашению. Данная информация необходима для того, чтобы поставщики или подрядчики смогли понять, какой объем обязательств они берут на себя, что само по себе поможет им представить наиболее выгодные предложения с точки зрения соотношения цены и качества. Таким образом, здесь также применяется обычная защитительная оговорка относительно предварительного раскрытия всех условий закупок (включая спецификации и информацию о том, будет ли отбор поставщиков производиться исходя из тендерной заявки с самой низкой ценой или наиболее выгодной тендерной заявки).

7. Отступления от требования предоставлять исчерпывающую информацию об условиях закупок на этапе привлечения к участию в процедуре рамочного соглашения допускаются только в том случае, если это необходимо для осуществления соответствующих закупок. Например, закупающей организации вряд ли удастся выполнить требование, содержащееся в статье 39 (d) **[**гиперссылка**]**, о том, чтобы указывать в тендерной документации "количество товаров; услуги, которые должны быть предоставлены; место, в котором должны быть поставлены товары, или должны быть выполнены работы, или предоставлены услуги; желательные или требуемые сроки, при наличии таковых, поставки товаров, выполнения работ или предоставления услуг". Однако степень необходимого отступления будет в каждом случае разная: закупающей организации, возможно, будут известны сроки каждой предполагаемой закупки, но не количество товара, или наоборот; с другой стороны, ей может быть известно общее количество товаров, но не сроки закупок; или же ей может быть ничего из этого не известно.

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

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

10. Никаких требований относительно минимального или максимального числа поставщиков или подрядчиков, участвующих в рамочном соглашении, не устанавливается. Указание минимального числа участников может быть необходимо для обеспечения надежности поставок; в случае, когда предполагается конкуренция на втором этапе процедуры, для обеспечения эффективной конкуренции необходимо, чтобы в соглашении участвовало достаточное число поставщиков или подрядчиков, и для обеспечения такой эффективной конкуренции в условиях привлечения к участию может устанавливаться минимальное или достаточное число участников. В случае, когда не удастся привлечь указанное минимальное число участников, закупающая организация на основании положений статьи 19 [\[**гиперссылка**\]](#) [может/должна] отменить закупки².

11. Установление максимального числа участников может быть также уместно в том случае, когда закупающая организация ожидает, что число прошедших квалификационный отбор поставщиков или подрядчиков, представивших отвечающие формальным требованиям представления, будет больше, чем может быть принято. Такая ситуация может отражать административный потенциал закупающей организации, а именно то, что большее число участников может свести на нет административную эффективность процедуры. Другая причина ограничения числа участников

² В этой связи Секретариату требуются руководящие указания относительно последствий в том случае, когда не удастся привлечь минимальное требуемое число участников, например, когда планировалось заключить рамочное соглашение с несколькими поставщиками, однако только один поставщик или подрядчик прошел квалификационный отбор и отвечает установленным требованиям.

заключается в предоставлении каждому из них реального шанса на заключение договора на основе рамочного соглашения и поощрении их к установлению наилучшей цены в рамках своей оферты и, соответственно, предложению максимально возможного уровня качества.

12. В случае, когда устанавливается минимальное и/или максимальное число поставщиков или подрядчиков, такое число должно быть указано в тендерной документации. С точки зрения передовой практики, в отчет о закупках следует включать обоснование решения(решений) закупающей организации, и указание такой информации является одним из примеров той дополнительной информации, которую принимающее Типовой закон государство, возможно, пожелает включить в соответствии с положениями статьи 25 (1) или вспомогательных подзаконных актов в соответствии со статьей 25 (1) (w) **[**гиперссылки**]**. В случае, когда указывается максимальное число, критерии и процедуры отбора участников должны быть направлены на выявление соответствующего количества представлений, имеющих самую низкую цену или наиболее выгодные условия. Такой подход предусматривает ранжирование поставщиков или подрядчиков для отбора к участию в рамочном соглашении; хотя определение максимального числа может быть с административной точки зрения простой задачей, отмечалось, что в связи с установлением на раннем этапе какого-либо строго определенного числа участников могут быть поданы жалобы со стороны тех, чьи заявки были оценены чуть ниже заявок выигравших поставщиков или подрядчиков (иными словами, в случае, когда заявки выигравших и проигравших поставщиков или подрядчиков мало чем отличались друг от друга). Другим уместным подходом, возможно, является указание какого-либо числа в пределах определенного диапазона при том условии, что его предназначение четко описано в тендерной документации.

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

14. Не предусматривается исключений в отношении критериев квалификационного отбора и оценки, а также процедур их применения как в связи с предоставлением допуска к участию в рамочном соглашении, так и в связи с любой конкуренцией на втором этапе, за исключением того, что критерии оценки на втором этапе могут различаться в пределах заранее установленного диапазона, как это разъясняется в комментарии к статье 59 (1)(d) **[**гиперссылка**]** ниже. В случае, если такая гибкость допускается, применимый диапазон должен быть указан в тендерной документации.

15. Один из аспектов отбора, являющийся более сложным в контексте рамочных соглашений, нежели в случае обычных закупок, – это относительное значение, если таковое применяется, критериев отбора для обоих этапов закупок. С точки зрения соотношения цены и качества и обеспечения административной эффективности может быть целесообразным, особенно в

том, что касается более долгосрочных и централизованных закупок, разрешить закупающей организации устанавливать относительное значение и свои детальные потребности только при осуществлении конкретных закупок (т.е. на втором этапе процедуры). С другой стороны, соображения прозрачности, объективности процесса и необходимость не допускать изменений в критериях отбора в процессе закупки являются центральными положениями Типового закона, имеющими целью не допускать чрезмерных манипуляций критериями отбора и использования расплывчатых и широких критериев, которые можно было бы применять в пользу определенных поставщиков или подрядчиков. Разрешение менять относительные значения в процессе реализации рамочного соглашения может упростить внесение непрозрачных или недопустимых изменений в критерии отбора. В Типовом законе эти противоречащие друг другу цели учитываются в положениях о том, что относительное значение на втором этапе может варьироваться в пределах заранее установленного диапазона или схемы, содержащихся в рамочном соглашении и, соответственно, и в тендерной документации, а также при том условии, что эти изменения не влекут за собой изменение описания объекта закупок (см. статью 63 [\[**гиперссылка**\]](#)).

16. Дополнительные руководящие указания относительно формы и условий рамочного соглашения изложены в комментарии к статье 59 ниже [\[**гиперссылка**\]](#).

17. В пункте 3 предусматривается, что положения статьи 22 [\[**гиперссылка**\]](#) о принятии выигравшего представления и заключении договора о закупках применяются к принятию решения о запрещении закрытого рамочного соглашения с внесенными необходимыми изменениями в соответствии с процедурой рамочного соглашения (см. комментарий к статье 21 в [\[**гиперссылка**\]](#)). Данное положение является необходимым, поскольку в статье 22 рассматривается вопрос о заключении договора о закупках и, как следует из определений рамочного соглашения и соответствующих процедур, содержащихся в статье 2, рамочное соглашение само по себе не является договором о закупках (см. далее пункты ... выше).

18. Будущие участники рамочного соглашения отбираются из числа поставщиков или подрядчиков на той основе, что указана в тендерной документации, т.е. из тех, которые представили предложение(предложения) с самой низкой ценой и наиболее выгодными условиями. Отбор осуществляется путем всестороннего изучения первоначальных представлений (когда предусматривается конкуренция на втором этапе) или представлений (когда второй этап не предусматривается) и оценки квалификационных данных поставщиков или подрядчиков. Затем проводится оценка отвечающих требованиям представлений с применением критериев оценки, указанных в тендерной документации, и с учетом любого применимого минимального или максимального допускаемого к участию числа поставщиков или подрядчиков, указанного в тендерной документации³.

³ В связи с пунктом 2 (с) статьи 58 проекта Типового закона должны ли подзаконные акты предусматривать указание максимального числа участников (согласно формулировке Типового закона закупающая организация вправе устанавливать либо максимальное, либо минимальное число)? В противном случае должны быть допущены все поставщики или

19. Затем к этой процедуре на основе перекрестной ссылки, включенной в пункт (3), применяются содержащиеся в статье 22 положения об уведомлении и периоде ожидания (исключения, предусмотренные в отношении периода ожидания в статье 22 (3) **[**гиперссылка**]**, либо вовсе не применяются, либо скорее всего не будут применяться к принятию решения о заключении закрытого рамочного соглашения). Кроме того, решение о заключении закрытого рамочного соглашения может подлежать утверждению внешним органом; механизмы предварительного контроля такого рода могут быть признаны уместными в тех случаях, когда рамочные соглашения используются министерствами и правительственными ведомствами. В таком случае в пункт 3 или другие положения статьи 58 **[**гиперссылка**]** или сопутствующие положения может быть включена дополнительная формулировка на основе факультативной формулировки, содержащейся в статье 30 (2) **[**гиперссылка**]**.

20. В целях снятия 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 порогов для публичного уведомления), в статье 23 **[**гиперссылка**]** Типового закона требуется опубликовывать информацию о заключении закрытого рамочного соглашения так же, как и в случае заключения договора о закупках. (Положения статьи 22 также в полной мере применяются к договорам о закупках, заключенным на основе рамочного соглашения.)

21. Как следует из определений рамочного соглашения и соответствующих процедур, содержащихся в статье 2 **[**гиперссылка**]**, рамочное соглашение не является договором о закупках согласно определению, изложенному в Типовом законе, однако может считаться имеющим исковую силу договором в принимающих Типовой закон государствах. В этой связи государства, возможно, пожелают разработать руководящие указания относительно последствий связывания правительства обязательствами на первом этапе процедуры. В соответствии с законодательством принимающего Типовой закон государства представления поставщиков или подрядчиков могут иметь обязательную силу; согласно закрытому рамочному соглашению, не предусматривающему конкуренцию на втором этапе, условия закупок устанавливаются заранее, и представления, направленные на первом этапе, будут иметь обязательную силу на обычных основаниях. Однако в том случае, когда предусматривается конкуренция на втором этапе, государства, возможно, пожелают разработать рекомендации для обеспечения указания точного диапазона, в пределах которого на втором этапе поставщики или подрядчики могут вносить изменения в свои (первоначальные) представления, направленные на первом этапе, когда вследствие этого условия становятся менее выгодными для закупающей организации (например, повышаются цены в связи с изменением рыночных условий).

подрядчики, представившие отвечающие требованиям представления, и на первом этапе никакая реальная оценка не проводится.

22. Рамочное соглашение, в зависимости от его условий, а также законодательных норм, регулирующих соглашения, заключаемыекупающими организациями в принимающем Типовой закон государстве, может являться обязательным договором. Тем не менее содержащееся в статье 2 (i) **[**гиперссылка**]** Типового закона определение понятия "договор о закупках" не включает в себя рамочное соглашение. Для целей статьи 2 (i) Типового закона договор о закупках заключается на втором этапе процедуры, когда покупающая организация принимает решение о заключении договора о закупках на основе рамочного соглашения. С технической точки зрения решение о заключении договора считается принятым, когда покупающая организация направляет уведомление об акцепте представления подрядчика или поставщика на втором этапе процедуры в соответствии со статьей 22 **[**гиперссылка**]** Типового закона. Это означает, что на протяжении всей процедуры рамочного соглашения применяются защитительные оговорки и процедуры, предусмотренные Типовым законом.

Статья 59. Требования применительно к закрытым рамочным соглашениям

23. 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), для обеспечения прозрачности важно предусмотреть, чтобы в само рамочное соглашение было включено все то, что определяется на первом этапе, и механизм для определения остального. Эта защитительная оговорка обеспечит, чтобы условия закупок были известны и неизменны на протяжении всей процедуры. Поэтому в рамочном соглашении должны быть указаны условия, которые будут действовать на втором этапе процедуры, а также порядок определения условий, которые не были установлены на первом этапе, – эта информация имеет важное значение для привлечения участников и обеспечения прозрачности, и согласно статье 58 **[**гиперссылка**]** она должна также указываться в тендерной документации.

24. Такие вопросы, как исполнимость соглашения согласно нормам договорного права, должны регулироваться законодательством принимающего закон государства, как это рассматривается в комментарии во вступительных замечаниях по этой главе **[**гиперссылка**]**.

25. Для поддержки защитительных оговорок, изложенных в пункте 1 выше, во вступительную часть текста пункта 1 включено требование о том, чтобы соглашение заключалось в письменной форме. Это требование дополняется положениями пункта 2, согласно которому покупающей организации разрешается при определенных обстоятельствах заключать отдельные соглашения с каждым поставщиком или подрядчиком, являющимся стороной рамочного соглашения (см. далее пункт **** ниже**).

26. В пункте 1 (а) говорится об ограниченном сроке действия всех закрытых рамочных соглашений, который не должен превышать максимальный срок, установленный в подзаконных актах о закупках, как это рассматривается в пунктах **** вступительных замечаний по данной главе [**гиперссылка**]**. Основная причина установления такой максимально допустимой продолжительности обусловлена теми соображениями, что продолжительный

срок действия подобных соглашений негативно сказывается на конкуренции. Важно отметить, что предельный срок означает максимальный, а не средний или оптимальный срок действия – последний может меняться в зависимости от ситуации на рынке и в любом случае должен 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.

27. 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 продлевались 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, помимо прочего, от того, являются ли условия закупок экономически выгодными для обеих сторон.

28. Пункт 1 (b) содержит требование о том, чтобы в рамочном соглашении указывались условия закупок (которые, согласно статье 58 [\[**гиперссылка**\]](#), должны указываться также в тендерной документации). Такие условия включают описание объекта закупок, которое должно отвечать требованиям статьи 10 [\[**гиперссылка**\]](#), а также критерии оценки в соответствии с требованиями статьи 11 [\[**гиперссылка**\]](#). (Руководящие указания относительно критериев оценки, применяемых в рамках процедуры рамочного соглашения, см. в пунктах [**](#) ниже.) Эти условия следует также устанавливать с учетом соображений, которые лежат в основе решения закупающей организации относительно выбора вида рамок, как это рассматривается в комментарии во вступительных замечаниях по данной главе [\[**гиперссылка**\]](#). Если объект закупок отличается высокой технической сложностью, но может потребовать адаптации к специфическим требованиям заказчика, например, составление слишком узкого описания и указание подробных технических спецификаций может ограничить возможности применения рамочного соглашения. Для повышения эффективности такой процедуры закупок целесообразно использовать функциональные описания, дающие простор для разработки разных технических решений в целях удовлетворения конкретных потребностей, имеющихся у закупающей организации на момент заключения договора о закупках. С другой стороны,

точное техническое описание может повысить конкуренцию на первом этапе, если на втором этапе конкуренции нет, а потребности, как ожидается, не должны измениться. Кроме того, закупающая организация обязана следить за тем, чтобы описание было как можно более точным как для обеспечения прозрачности процедур закупок, так и для стимулирования участия в процедуре закупок, и данному процессу могут способствовать руководящие указания, упоминаемые в комментарии во вступительных замечаниях по данной главе **[**гиперссылка**]**.

29. Пункт 1 (с) содержит требование о том, чтобы в рамочном соглашении указывались предположительные условия закупок, которые не могут быть установлены достаточно точно 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, естественно, следует оговорить, что условия закупок являются предположительными или что определить их более точно не представляется возможным (например, в случае экстренных закупок).

30. Если известна максимальная или минимальная совокупная стоимость рамочного соглашения, она должна быть указана в самом соглашении; в противном случае следует указывать предположительную стоимость. В качестве альтернативного 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 соответствующие суммы для каждой закупающей организации. Если максимальная или годовая стоимость ограничивается из-за особенностей бюджетного процесса в том или ином государстве, в руководящих указаниях по данным положениям должны быть приведены подробные ссылки на другие нормативно-правовые источники.

31. 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.

32. 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 на некоторых рынках, где колебания цен не являются нормой, рамочные соглашения могут

предусматривать соответствующие механизмы корректировки цен в зависимости от рыночной ситуации.

33. Согласно пункту 1 (d) в рамочном соглашении следует указывать, предусматривается ли конкуренция на втором этапе для принятия решения о заключении договора о закупках, и если да, то на каких условиях она будет осуществляться. Пункты 1 (d) (i) и (ii) требуют, чтобы в рамочном соглашении были указаны материально-правовые 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 62 [\[**гиперссылка**\]](#). 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 стимулировать эффективное планирование закупок.

34. 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 будут применяться 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 могут заключаться на длительный срок. Такая гибкость полезна также для централизованных закупающих учреждений и для предотвращения неблагоприятных экономических последствий, к которым может привести применение одного общего стандарта ко всем пользователям рамочного соглашения.

35. 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 63 [\[**гиперссылка**\]](#), согласно которым изменения должны быть разрешены рамочным соглашением и в

любом случае не должны затрагивать описание 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)⁴.

36. 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. далее рассмотрение этих вопросов в пунктах ** комментария во вступительных замечаниях по главе VII выше [**гиперссылка**]). 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 использования диапазона критериев оценки для предотвращения указания в рамочных соглашениях слишком широкого диапазона, который на практике лишает любые защитительные оговорки всякого смысла.

37. 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 представлении (подробнее о значении этих терминов см. комментарий к ** выше [**гиперссылка**]). Обычно, хотя и не всегда, решение о заключении договора принимается на основании тех же критериев, которые использовались на первом этапе; например, покупающая организация может решить, что среди

⁴ Рабочая группа, возможно, сочтет, что необходимо привести дополнительные соответствующие примеры для того, чтобы наглядно показать, что внесение изменений должно носить характер исключения, а не правила. В этом случае Секретариату требуются дополнительные указания.

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. Если принимающее Типовой закон государство приняло законодательство по политике в области конкуренции, или в подзаконных актах о закупках есть положения, касающиеся такой политики, то критерии оценки, при условии соблюдения обычных требований прозрачности, могут включать воздействие на рынок, на котором имеется объект соответствующих закупок. Хотя такая политика не даст возможности осуществлять ротацию между поставщиками или подрядчиками, она, возможно, позволит учитывать политику в области конкуренции при заключении договоров о закупках. По вопросу социально-экономической политики в целом см. раздел ** общего комментария в ** выше [**гиперссылка**].

38. 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 закупок. Однако в результате не должно возникать разных договорных обязательств для разных поставщиков или подрядчиков, являющихся сторонами одного рамочного соглашения.

39. Согласно пункту 3, в рамочное соглашение помимо вышеперечисленных сведений следует включать также любую другую информацию, необходимую для его эффективного действия. Такой подход призван также обеспечить прозрачность и предсказуемость процесса закупок. Эта информация может касаться технических аспектов, например требований относительно подключения к веб-сайту, если рамочное соглашение будет действовать в электронной форме, программного обеспечения, технических функций и, в соответствующих случаях, производительности. Подобные требования можно дополнить подробными правилами, призванными обеспечить, чтобы технология, используемая закупающей организацией, не служила препятствием для доступа к соответствующему сегменту рынка закупок, и здесь следует руководствоваться принципами, изложенными в статье 7 [**гиперссылка**] (комментарий к этой статье см. в ** выше [**гиперссылка**]).

40. Если рамочное соглашение заключается с несколькими поставщиками или подрядчиками, каждый из них обычно желает знать об объеме своих обязательств с самого начала и периодически получать о них информацию в течение срока действия рамочного соглашения (например, после

осуществления закупок на основе рамочного соглашения). Поэтому принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают рекомендовать закупающим организациям информировать поставщиков или подрядчиков об объеме их обязательств.
