



## 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 содержит комментарии к статьям 60-63 главы VII (Процедуры рамочных соглашений).



## РУКОВОДСТВО ПО ПРИНЯТИЮ ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПКАХ

...

### **В. Положения, касающиеся процедур рамочных соглашений (продолжение)**

#### **Статья 60. Оформление открытого рамочного соглашения<sup>1</sup>**

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 или V Типового закона **[\*\*гиперссылки\*\*]**, процедура открытого рамочного соглашения является самостоятельной и регулируется положениями данной статьи. Об открытых рамочных соглашениях уже говорилось в пунктах **\*\*** комментария к вступительным замечаниям по данной главе выше **[\*\*гиперссылка\*\*]**, и в руководящих указаниях по этой и следующей статье Типового закона при необходимости дается перекрестная ссылка на это описание.

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 в пунктах ... ниже. Ответы на объявления и заявки на участие обычно требуется представлять в такие сроки, уложиться в которые можно лишь в режиме онлайн.

---

<sup>1</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о целесообразности рассмотрения этих открытых рамочных соглашений в качестве инструмента для использования электронных каталогов, а также то, как они могут функционировать в качестве форума для запроса котировок. Хотя электронные каталоги все чаще используются как один из методов закупок, в Типовом законе нет четкого положения, разрешающего такое использование, и его было бы целесообразно предусмотреть в рамках открытого рамочного соглашения. Если нужен комментарий по этим вопросам, то потребуются соответствующие руководящие указания относительно его содержания.

3. В пункте 2 предусмотрен механизм привлечения к участию в процедуре открытого рамочного соглашения. Данный пункт отсылает к положениям статьи 33 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#); совершенно очевидно, что привлечение к участию в открытом рамочном соглашении должно и само быть открытым. Привлечение должно также проводиться на международной основе, за исключением особых случаев, предусмотренных в статьях 33 (4) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) и 8 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) (руководящие указания по которым см. в [\\*\\*](#) выше [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)). Рекомендуется предусмотреть, чтобы приглашение было постоянно доступно на веб-сайте, на котором будет размещено рамочное соглашение (см. также руководящие указания по статье 61 (2) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) ниже 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) и 3 (e) можно найти в комментарии к аналогичным положениям, касающимся содержания приглашений к участию в закрытом рамочном соглашении (подпункт (b) призван уточнить, что в рамках процедуры будет заключено открытое рамочное соглашение), а пояснения к пунктам 3 (d) (i), 3 (f) и 3 (g) – в комментарии к положениям, касающимся содержания приглашений к участию в открытых торгах. Руководящие указания по вопросам, касающимся сугубо процедуры открытого рамочного соглашения, приведены в последующих пунктах.

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 основании<sup>2</sup>. 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. Эти гибкость и ограничение призваны обеспечить прозрачность и рентабельность процедуры закупок: поставщикам и подрядчикам необходимо иметь подробную информацию о закупающих организациях, которые 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

<sup>2</sup> Этот комментарий отражает замечания, высказанные в ходе рассмотрения Рабочей группой положений Типового закона. Секретариату требуются соответствующие руководящие указания относительно того, как эта гибкость может проявляться на практике.

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 (1) и согласно которому в качестве "закупающей организации" в 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 потенциальных 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" для этой цели согласно пункту 3 (а).

6. Пункт 3 (с) 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 по электронным закупкам в разделе \*\* общего комментария выше [\*\*гиперссылка\*\*]). В приглашении требуется также указывать любые специфические условия доступа к рамочному соглашению; руководящие указания относительно обеспечения эффективного рыночного доступа к процессу закупок приводятся в комментарии к статье 7 выше [\*\*гиперссылка\*\*].

7. В пункте 3 (d) перечислены положения и условия, на которых поставщики или подрядчики могут стать сторонами рамочного соглашения: часть этих условий имеет прямое применение, а часть касается только рамочных соглашений. Пункт 3 (d) (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 [\*\*гиперссылка\*\*]. В пункте 3 (d) (ii) содержится факультативное положение (которое поэтому заключено в скобки), разрешающее устанавливать максимальное число поставщиков или подрядчиков, которые смогут стать сторонами рамочного соглашения. Как поясняется 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 данной статьи), во избежание злоупотреблений и нежелательных последствий. Этот пункт также содержит требование об указании недискриминационных процедур и критериев, которые будут применяться при отборе максимального числа поставщиков или подрядчиков. Для отбора участников на объективной основе закупающая организация может использовать различные методы, как это далее разъясняется в комментарии во вступительных замечаниях по главе IV, такие как случайный выбор, жеребьевка или обслуживание в порядке поступления заявок [\*\*гиперссылка\*\*], или же она может применять другие критерии, которые

направлены на дифференциацию участников торгов, при условии, что они не являются дискриминационными<sup>3</sup>. Этот относительно неформальный подход отражает тот факт, что при наличии достаточного числа участников будет обеспечена достаточная однородность рынка, позволяющая получить наилучшие рыночные оферты.

8. В пункте 3 (d) (iii) определен порядок представления и оценки заявок на участие в рамочном соглашении; положения этого пункта во многом повторяют требования статьи 39 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) 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 (т.е. представления не сравниваются друг с другом, как это предусмотрено в статье 43 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)), в отличие от оценки первоначальных представлений в рамках процедуры закрытого рамочного соглашения. Еще одно отличие от процедуры закрытого рамочного соглашения, о котором будет подробнее сказано в руководящих указаниях по пункту 6 данной статьи 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 (d) (iv) требует, чтобы в приглашении было четко указано, что к рамочному соглашению могут присоединяться новые поставщики или подрядчики на протяжении всего срока его действия (в отношении основных условий присоединения к рамочному соглашению см. пункт 4 данной статьи), за исключением случаев, когда превышено максимально допустимое заявленное число поставщиков или подрядчиков, являющихся сторонами соглашения, или когда участие потенциальных поставщиков или подрядчиков невозможно из-за ограничений, предусмотренных в статье 8 Типового закона [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). 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 ориентировочных представлений формальным требованиям.

10. Пункт 3 (f) требует, чтобы в приглашении были указаны все положения и условия рамочного соглашения (регулируемые статьей 61 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)), включая, помимо прочего, описание объекта закупок и критерии оценки.

<sup>3</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, действительно ли эти положения обеспечивают большую гибкость, чем положения, касающиеся методов закупок, о которых говорится в главе IV, как это отмечается в данном комментарии.

Требования, предъявляемые к таким положениям и условиям рамочного соглашения, подробно рассматриваются в комментарии к статье 61 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) 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 отмечается в пунктах **\*\*** комментария во вступительных замечаниях по данной главе, это требование является главной особенностью открытых рамочных соглашений.

12. Пункт 5 требует, чтобы ориентировочные представления, получаемые после заключения рамочного соглашения, оценивались безотлагательно для того, чтобы рамочное соглашение действительно оставалось открытым для новых участников; это требование особенно важно в контексте онлайн-открытых рамочных соглашений, предназначенных для осуществления мелких и регулярных закупок. Все представления, отвечающие формальным требованиям и полученные от поставщиков или подрядчиков, обладающих необходимыми квалификационными данными, должны быть акцептованы, а направившие их поставщики или подрядчики включены в число участников рамочного соглашения в соответствии с пунктом 6 с учетом, однако, любой ограниченности имеющихся возможностей, оправдывающей отклонение заявки согласно пунктам 3 (d) (ii) и 7 – и это должно быть указано в приглашении стать стороной соглашения, – а также любых других ограничений (например, при проведении внутренних закупок; см. соответствующий комментарий выше).

13. Пункт 7 взаимосвязан с пунктом 3 (d) (ii) и также заключен в скобки в качестве факультативного положения, которое может быть включено в законодательство по усмотрению принимающего Типовой закон государства. Оба пункта касаются установления максимального числа поставщиков или подрядчиков, являющихся сторонами открытого рамочного соглашения, в силу ограниченности технических возможностей. Помимо соображений, высказанных по поводу аналогичных положений в контексте ЭРА (см. комментарий к статье 53 (1) (k) и (2) в **\*\*** выше [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)), принимающему Типовой закон государству, рассматривающему вопрос о принятии данных положений, следует учитывать и 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 рамочного соглашения, поддерживает лишь

определенное максимальное число участников). Однако принимающим Типовой 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. См. далее рассмотрение вопроса обеспечения объективности в пунктах \*\* выше и комментарий во вступительных замечаниях по главе IV [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). Подзаконные акты о закупках или другие действующие правила должны содержать руководящие указания закупающим организациям по этим вопросам (с учетом, в частности, возможности, хотя и ограниченной, оспорить решение в соответствии с главой VIII [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)).

15. Принимающие Типовой закон государства наверняка обратят внимание на то, что данная статья не предусматривает проведение оценки ориентировочных представлений. Специфика открытого рамочного соглашения заключается в том, что, как разъясняется в пункте \*\* выше, должны быть акцептованы все отвечающие формальным требованиям представления, полученные от поставщиков или подрядчиков, обладающих необходимыми квалификационными данными. Как далее разъясняется в руководящих указаниях по статье 62 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) 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 уведомления о периоде ожидания не применяются к ориентировочным представлениям, а действуют лишь в отношении представлений, относящихся к конкретным заказам на закупки, 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 принципиальный 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 принципиальные соображения на этот счет изложены в руководящих указаниях по статье 22 выше [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)). В случае заключения открытого рамочного соглашения любой несогласный с решением закупающей организации поставщик или подрядчик, представление которого было отклонено как не соответствующее формальным 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 решение по жалобе будет принято в его пользу, – такой порядок установлен из тех соображений, что ущерб от запоздалого включения поставщика или подрядчика в число участников вряд ли сможет перевесить заинтересованность в нормальном исполнении фактически ограниченной части договоров о закупках, заключенных на основании рамочного соглашения.

#### **Статья 61. Требования применительно к открытым рамочным соглашениям**

17. Данная статья соответствует статье 59 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), касающейся закрытых рамочных соглашений, и устанавливает положения и условия открытых рамочных соглашений и порядок заключения договоров о закупках на их основе. Как и в случае с закрытыми рамочными соглашениями, такие вопросы, как обеспечение исполнения соглашения согласно нормам договорного права, будут регулироваться законодательством принимающего Типовой закон государства. Поэтому в Типовом законе эти вопросы не рассматриваются. Поставщиков или подрядчиков, присоединяющихся к рамочному соглашению после его первоначального заключения, необходимо обязать к соблюдению его условий; это обязательство может возникать автоматически с момента присоединения к соглашению, и соответственно принимающие Типовой закон государства должны обеспечить, чтобы в их законодательстве имелись четкие положения на этот счет.

18. 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 59 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), руководящие указания по которому содержатся в пунктах [\\*\\* выше \[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). Различия обусловлены спецификой возможных объектов закупок, для приобретения которых предназначены открытые рамочные соглашения (а именно простые стандартные предметы, как это разъясняется в [\\*\\* выше \[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)).

19. Пункт 1 (a) предусматривает требование о том, чтобы в рамочном соглашении указывался срок его действия. В отличие от закрытых рамочных соглашений в данном пункте не упоминается максимальный срок, установленный 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, который упоминается в связи с закрытыми рамочными соглашениями в пункте [\\*\\* выше \[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). 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 руководящие указания относительно необходимости периодической переоценки соответствия рамочного соглашения текущему предложению на рынке, о чем говорится в пункте [\\*\\* выше](#)). Кроме того, неограниченный срок действия рамочного соглашения может отпугнуть потенциальных поставщиков и подрядчиков.



20. Пункт 1 (b) требует, чтобы в рамочном соглашении были указаны положения и условия закупок, которые известны на момент его оформления (согласно статье 60 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) они должны быть также указаны в приглашении стать стороной открытого рамочного соглашения). Это положение во многом совпадает с положениями статьи 59 (1) (b) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), касающейся закрытых рамочных соглашений, а некоторые отличия, как отмечалось выше, объясняются спецификой объектов, которые будут закупаться с помощью открытых рамочных соглашений. В силу этой специфики на втором этапе не требуется устанавливать какие-либо новые положения и условия закупок, а лишь необходимо уточнить ранее установленные, например относительно количества, места и сроков поставки объекта закупок. Хотя характер открытого рамочного соглашения обычно подразумевает, что описание объекта закупок составляется исходя из функциональных требований и в довольно общих чертах для того, чтобы его можно было конкретизировать на втором этапе закупок с учетом потребностей закупающей организации, такое описание не должно быть слишком обобщенным, иначе открытое рамочное соглашение превратится в нечто вроде простого перечня поставщиков. Тогда закупающей организации или учреждениям, пользующимся рамочным соглашением, пришлось бы дополнительно или заново проводить на втором этапе целые этапы процесса закупок (полный пересмотр квалификационных данных и соответствия формальным требованиям, а также 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 63 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). С другой стороны, условия закупок должны обеспечивать достаточную гибкость, позволяющую реагировать на изменения в нормативно-правовой базе, касающиеся, например, охраны окружающей среды и обеспечения устойчивости.

21. 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 Типовой 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 33<sup>4</sup>, что позволит удерживать расходы на публикацию в разумных пределах. 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

<sup>4</sup> Секретариату требуются указания относительно того, является ли такое толкование правильным или же после заключения открытого рамочного соглашения требуется публикация уведомления и в печатных средствах массовой информации, если уведомление о закупках, как правило, по-прежнему должно публиковаться таким образом в соответствующем государстве, принимающем Типовой закон.

обеспечивала неограниченный, прямой и полный доступ к положениям и 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 соглашения, 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 62. Второй этап процедуры рамочного соглашения**

22. 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.

23. Как отмечается в пункте 1, основные критерии и некоторые процедуры, в соответствии с которыми будет приниматься решение о заключении договора о закупках на основании рамочного соглашения, излагаются в самом рамочном соглашении, а остальные аспекты процедуры принятия решений регулируются данной статьей. Таким образом, установлено требование обеспечивать полную прозрачность в отношении и критериев принятия решения о заключении договора, и самих процедур.

24. Предусмотренные данной статьей процедуры призваны обеспечить эффективную конкуренцию на этом 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 направляются не первоначальные, а лишь ориентировочные представления, оценка которых не проводится.

25. 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 самому рамочному соглашению и целесообразность сравнительно частого проведения разумных по масштабам конкурентных торгов на втором этапе закупок для максимального использования преимуществ конкурентного и динамично развивающегося рынка. На практике объявления об организации конкуренции на втором этапе будут, вероятно, 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

направить свои ориентировочные представления в такие сроки, чтобы успеть принять участие в конкуренции на втором этапе, получат 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.

26. Пункт 3 предусматривает, что к закрытым рамочным соглашениям без конкуренции на втором этапе применяются положения статьи 22, посвященной принятию решений о заключении договора о закупках, за исключением ее пункта 2, касающегося периода ожидания<sup>5</sup>.

27. В пункте 4 установлены процедуры конкуренции на втором этапе. Подпункт (а) требует, чтобы приглашение к участию в конкуренции направлялось всем сторонам рамочного соглашения либо только тем из них, которые на этот момент способны удовлетворить потребности закупающей организации в объекте закупок. Такое приглашение направляется в соответствии с положениями и условиями рамочного соглашения, которое может, например, допускать автоматическую рассылку приглашений для обеспечения большей эффективности. Целесообразнее всего размещать приглашение или копию приглашения на том же веб-сайте, на котором размещено само рамочное соглашение; таким образом к участию в процедуре можно также привлечь, если это возможно, новых поставщиков или подрядчиков (например, в контексте открытых рамочных соглашений). Использование электронных уведомлений позволяет свести расходы на это до минимума; а поскольку методы связи со временем совершенствуются, могут появиться возможности для дальнейшего оповещения о конкуренции на втором этапе без последствий в виде дополнительных затрат.

28. Положения подпункта (а) требуют, чтобы к участию в процедуре приглашались все поставщики или подрядчики, являющиеся сторонами рамочного соглашения, либо, когда это уместно, только те, которые "способны" удовлетворить потребности закупающей организации. Последнее положение следует понимать в самом узком смысле, т.е. в свете положений и 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 сочетания требований или некоторые требования к качеству. Таким образом, оценка поставщиков или подрядчиков, которые являются "способными" в этом смысле слова, носит объективный характер; все поставщики или подрядчики,

<sup>5</sup> Рабочей группе предлагается дать разъяснения по этому решению. Эти разъяснения необходимо будет также включить в комментарий к статье 21 (3) (а).

являющиеся сторонами соглашения, должны изначально считаться способными удовлетворить потребности закупающей организации, если из рамочного соглашения или их первоначальных или ориентировочных представлений не следует иное. Данное положение преследует две цели: во-первых, избежать нарушений и злоупотреблений, связанных с принятием решений о заключении 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 решение. Хотя такая публикация не является обязательной в соответствии с Типовым законом, она должна помочь избежать задержек с обжалованием; точно так же в нормах и руководящих указаниях, предназначенных для органа, занимающегося вопросами публичных закупок, или аналогичного органа, следует рассмотреть возможность освобождения закупающей организации от необходимости решать многочисленные проблемы, связанные с оценкой способности поставщиков или подрядчиков поставить объект закупок, если в рамочном соглашении будут четко изложены процедуры и критерии, позволяющие однозначно определить, какие поставщики или подрядчики могут считаться обладающими соответствующими возможностями. Эти защитные положения и соответствующие руководящие указания считаются необходимыми для обеспечения того, чтобы конкуренция на втором этапе была 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 22 (2 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#))) применяются только к поставщикам или подрядчикам, направившим представления на втором этапе (а не ко всем сторонам рамочного соглашения).

29. Пункт 4 (b) регулирует содержание приглашения к участию во втором этапе. Подпункты (iii)-(xi) совпадают с положениями статьи 39 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) о содержании тендерной документации, руководящие указания по которой включены в раздел **\*\* выше [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)**. 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 на втором этапе и крайним сроком их направления следует определять исходя из того, какое количество времени является достаточным для подготовки представлений на втором этапе 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 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), требования в отношении сроков 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.](#))

30. Тем не менее принимающие Типовой закон государства наверняка обратят внимание на то, 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 28 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) и 58 (1) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), требует проведения открытых торгов, и это отражает стремление избежать введения слишком большого числа процедурных действий в этот процесс, что может отрицательно сказаться на его эффективности. Однако это предположение может потерять силу в случае использования при принятии решения о заключении рамочного соглашения альтернативных методов закупок, связанных с прямым привлечением заявок. Заблаговременное уведомление всех сторон рамочного соглашения о размещении заказов на закупки на его основании следует рассматривать как важную меру защиты от злоупотреблений; такое уведомление позволило бы согласовать защитные меры, применяемые к рамочным соглашениям, с мерами, применяемыми к торгам с ограниченным участием, например (в рамках которых, согласно статье 34 (5) Типового закона, требуется публиковать предварительные уведомления о закупках, а также с другими методами, включая прямое привлечение представлений [\[\\*\\*гиперссылки\\*\\*\]](#)). Как отмечалось выше, такое уведомление позволяет поставщикам или подрядчикам оспаривать решение о своем отстранении от процесса закупок на основании, например, мнения закупающей организации, что поставить требуемый объект закупок на втором этапе способно лишь ограниченное число поставщиков или подрядчиков, куда не входит оспаривающий это решение поставщик или подрядчик. Поэтому принимающим Типовой закон государствам рекомендуется рассмотреть вопрос о включении требования предварительного уведомления в подзаконные акты о закупках или добиваться такого уведомления в соответствии с другими правилами или руководящими указаниями.

31. 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 выходит в электронной форме (что является обязательным требованием, например, в случае открытых рамочных соглашений), закупающая организация, возможно, пожелает выполнить требование о повторном изложении действующих условий рамочного соглашения путем добавления гиперссылки (т.е. посредством перекрестной 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 59 (1) (d) (i) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) и 61 (1) (c) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), которые требуют, чтобы в рамочном соглашении были

указаны условия, которые могут быть установлены или уточнены в ходе конкуренции на втором этапе. Возможность внесения таких уточнений ограничена статьей 63 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), которая не допускает никаких изменений описания объекта закупок, регулируемого статьей 10, и разрешает внесение других изменений лишь в той мере, в какой это разрешается самим рамочным соглашением. Если в будущем может возникнуть необходимость в модификации закупаемой продукции или использовании альтернативных технических решений, это должно быть отражено в самом рамочном соглашении, а для того, чтобы подобные изменения были возможными, необходимо, чтобы описание потребностей закупающей организации в рамочном соглашении было достаточно гибким и функционально ориентированным (насколько это возможно согласно требованиям статьи 10 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)). К другим положениям и условиям, которые могут быть уточнены, относятся сочетания компонентов (в пределах общего описания), гарантийные обязательства, сроки поставки и т.п. Установление правильного 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.

32. В подпункте (ii) предусмотрено требование о том, чтобы в приглашении были повторно изложены процедуры и критерии оценки представлений, изначально указанные в рамочном соглашении. И опять же это положение призвано повысить прозрачность процедуры и должно применяться с учетом статей 59 (1) (d) (iii) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) и 61 (1) (f) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), разрешающих изменять относительное значение критериев (и подкритериев) оценки в пределах допустимого диапазона, указанного в самом рамочном соглашении. Выбор подходящих критериев и процедур оценки на втором этапе имеет большое значение для обеспечения эффективности конкуренции, объективности и прозрачности, а их важность и порядок применения подробно разъясняются в руководящих указаниях по статье 59 выше (см. пункты [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)).

33. Пункт 4 (c) 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.

34. Пункт 4 (d) отсылает к требованиям статьи 22 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), касающейся уведомлений и других формальных процедур, подлежащих применению при акцепте выигравшего представления (в отношении руководящих указаний по соответствующим положениям см. ... выше). Положение об уведомлении требует, чтобы поставщикам или подрядчикам, направившим представления на втором этапе, сообщалась цена каждой закупки, 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, требующие публиковать решения о заключении договоров (и разрешающие публиковать сводные уведомления о заключении договоров о мелких закупках, как это излагается в данной статье и рассматривается в соответствующих руководящих указаниях).

### **Статья 63. Изменения в течение срока действия рамочного соглашения**

35. Данная статья призвана обеспечивать объективность и прозрачность в процессе применения рамочного соглашения. Она прежде всего предусматривает, что в описание объекта закупок не допускается внесение 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 положений и условий (в том числе критериев оценки) все же было возможным. По этой причине данная статья разрешает внесение подобных изменений, но только если они не затрагивают описание объекта закупок, а в целях обеспечения прозрачности она требует, чтобы изменения вносились лишь в той мере, в которой это разрешено в рамочном соглашении. (Достижению той же главной цели – обеспечить объективность и прозрачность процесса закупок – служат положения статьи 15 (3) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), 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).

36. По этой причине описание объекта закупок должно, как правило, состояться исходя из функциональных требований или ожидаемых результатов и содержать как можно меньше технических характеристик, с тем чтобы обеспечить возможность внесения изменений в продукцию или применения альтернативных технических решений, о которых говорится в руководящих указаниях по предыдущим статьям данной главы [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). Вопрос о том, уместен ли такой подход, зависит от характера самих закупок, как это разъясняется в пунктах \*\* комментария во вступительных замечаниях по данной главе [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) и в комментарии к статье 59 выше [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#). Существует риск злоупотреблений как в случае разрешения указывать широкие и общие спецификации, так и в случае допущения изменений; рамочное соглашение может быть использовано для облегчения административных мер за рамками его предполагаемого охвата, что приведет к непрозрачному принятию решений о заключении договоров о закупках на неконкурентной основе. Кроме того, отсутствие прозрачности и конкуренции также могут оказать существенное

негативное воздействие на соотношение цены и качества при принятии таких решений. Поэтому в подзаконных актах или правилах и других руководящих указаниях следует более подробно рассмотреть вопрос об этих рисках и соответствующих мерах по их снижению.

---