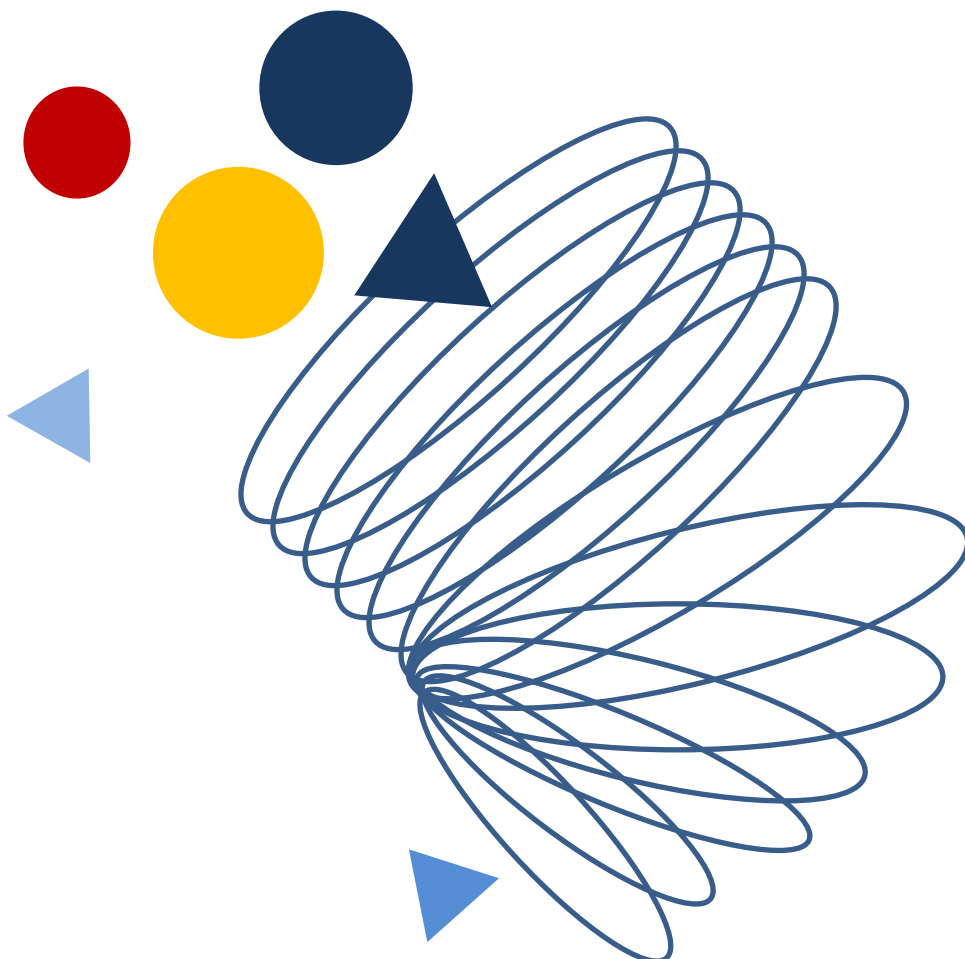




Проект фінансується Європейським Союзом та виконується консорціумом на чолі з Crown Agents Ltd

ГАРМОНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ
ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В
УКРАЇНІ ЗІ СТАНДАРТАМИ ЄС

НАСТАНОВИ ЩОДО УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ ПРО ЗАКУПІВЛЮ ТА УПРАВЛІННЯ ДОГОВІРНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ



Настанови щодо Укладання договорів про закупівлю та управління договірною діяльністю

Відповідальність за зміст цього документа несе виключно консорціум на чолі з компанією Crown Agents Ltd. Висловлені в ньому думки не повинні тлумачитись як офіційна позиція EUROPEAID, Європейського Союзу або організацій, які йому підпорядковуються або співпрацюють із ним.

Настанови щодо Укладання договорів про закупівлю та управління договірною діяльністю

Укладання договорів про закупівлю та управління договірною діяльністю

Ці **Н**астанови стосуються специфічних характеристик договорів про закупівлю та особливостей, які відрізняють їх від інших видів договорів. Українське законодавство містить ряд специфічних положень, які застосовуються лише до договорів про закупівлю.

Так, ці **Н**астанови охоплюють ключові етапи процесу укладання договорів, у тому числі підготовки договору як обов'язкової складової тендерної документації, спеціальні процедури припинення договорів, можливості внесення змін до договорів, санкції за неналежне виконання договірних зобов'язань та визнання договорів недійсними у визначених випадках.

І. ЩО ТАКЕ ДОГОВІР ПРО ЗАКУПІВЛЮ?

Згідно з частиною 5 статті 1 Закону «Про публічні закупівлі»¹, «договір про закупівлю» — це договір, що укладається між замовником і учасником за результатами проведення процедури закупівлі та передбачає надання послуг, виконання робіт або набуття права власності на товари.

На відміну від попередньої, поточна редакція Закону не вимагає укладання договорів про закупівлю виключно у письмовій (паперовій) формі. У частині першій статті 36 чинного Закону міститься посилання на норми Цивільного кодексу України та Господарського кодексу України. Зважаючи на те, що Цивільним кодексом дозволяється укладати договори² в електронній формі, за наявності і в замовника, і в переможця тендеру відповідних технічних, організаційних та правових спроможностей, договори про закупівлю можуть укладатися в електронній формі.

Наведене вище визначення та інші положення законодавства про публічні закупівлі (Закону «Про публічні закупівлі» та пов'язаного з ним вторинного законодавства) визначають низку специфічних особливостей договорів про закупівлю, які відрізняють їх від інших видів договорів.

1. Договір про закупівлю — це договір, який укладається за результатами процедури закупівлі (тобто, згідно з визначенням, що закріплене у Законі, договір, укладений без застосування жодної процедури закупівлі, не може вважатися договором про закупівлю). Таким чином, на відміну від інших договорів, для укладання яких потрібно лише бажання сторін, договори про закупівлю вимагають виконання певного попереднього процесу, чітко описаного у спеціальному законі — Законі «Про публічні закупівлі» (ЗПЗ). Такий обов'язковий процес закупівлі (організованого з використанням однієї з відповідних процедур закупівлі, визначених у ЗПЗ) визначає постачальника товарів/ робіт/ послуг як другу договірну сторону, а також ціну за договором. Інші умови визначаються та оприлюднюються замовником на

¹ Закон України «Про публічні закупівлі» (№ 922-VIII від 25 грудня 2015 року).

² Згідно зі статтею 205 Цивільного кодексу України, правочин може вчинятися усно або в письмовій (електронній) формі. Сторони мають право обирати форму правочину, якщо інше не встановлено законом.

Настанови щодо Укладання договорів про закупівлю та управління договірною діяльністю

початку процедури закупівлі.

2. Договір про закупівлю передбачає надання послуг, виконання робіт або передачу права власності на товари замовнику, який певним чином пов'язаний із державним сектором;

3. Предмет договору про закупівлю залежить від предмета закупівлі, який визначається за спеціальною процедурою (закріпленою Наказом Мінекономрозвитку від 17 березня 2016 року № 454). Згідно з цією процедурою, для закупівлі товарів і послуг використовується спеціальний класифікатор, для робіт — спеціальні будівельні норми. Згаданий вище класифікатор більш відомий як *Єдиний закупівельний словник (ЄЗС)*. Така сама система класифікації використовується й у Європейському Союзі. При цьому предмет закупівлі має бути визначений у закупівельній документації від самого початку процесу закупівель і не підлягає зміні.

4. Існує фіксований строк укладання договору — Закон визначає конкретні максимальні строки укладання договорів про закупівлю залежно від застосованої процедури.

Строки укладання договорів про закупівлю, передбачені Законом про публічні закупівлі

У випадках, коли проводяться відкриті торги або конкурентний діалог, договір укладається не раніше ніж через 10 календарних днів з дати опублікування повідомлення про намір укласти договір і не пізніше ніж через 20 днів з дати обрання переможця.

При використанні переговорної процедури договір має бути підписаний не пізніше ніж через 10 календарних днів з дати опублікування повідомлення про намір укласти договір згідно із ЗПЗ і не пізніше ніж через 35 днів (20 днів у разі застосування переговорної процедури закупівлі на підставах, визначених пунктом 3 частини другої статті 35³, а також у разі закупівлі сирової нафти, нафтопродуктів, електричної енергії, послуг з її передачі та розподілу, централізованого постачання теплової енергії, централізованого постачання гарячої води, послуг із централізованого опалення, послуг поштового зв'язку, поштових марок і маркованих конвертів, телекомунікаційних послуг, у тому числі з трансляції радіо- та телесигналів, послуг із централізованого водопостачання та/або водовідведення та послуг із перевезення залізничним транспортом загального користування).

5. Існує вичерпний перелік випадків, у яких до договорів про закупівлю дозволяється вносити зміни (визначений у частині четвертій статті 36 ЗПЗ (див. далі).

6. Сторони договорів про закупівлю несуть специфічну відповідальність. Зважаючи на те, що замовниками за такими договорами часто є суб'єкти господарювання державного сектора, договірні положення, які регулюють питання відповідальності, мають відповідати вимогам статті 231 Господарського кодексу України та Закону України «Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань». Зокрема, положення, які стосуються відповідальності замовника, повинні визначати щонайменше таке:

³ Зазначені вище підстави стосуються випадків, коли існує нагальна потреба у здійсненні закупівлі у зв'язку з виникненням особливих економічних чи соціальних обставин, що унеможливають дотримання замовниками строків проведення конкурентних процедур закупівлі, а саме випадків, пов'язаних із негайною ліквідацією наслідків надзвичайних ситуацій, а також наданням Україною гуманітарної допомоги іншим державам у встановленому порядку.

Настанови щодо Укладання договорів про закупівлю та управління договірною діяльністю

Мінімальні положення щодо відповідальності контрагента	
Види порушення зобов'язань	Розмір штрафу (пені)
Порушення умов щодо якості (комплектності) товарів (робіт, послуг).	Штраф у розмірі 20% вартості неякісних (некомплектних) товарів (робіт, послуг).
Порушення строків виконання зобов'язань.	Пеня в розмірі 0,1% вартості відповідних товарів (робіт, послуг) за кожен день затримки; якщо затримка перевищує 30 днів, нараховується додатковий штраф у розмірі 7% зазначеної вартості.

7. До договорів про закупівлю застосовуються специфічні правила щодо недійсності/нікчемності. ЗПЗ проводить розмежування між можливою недійсністю договору та його нікчемністю *a priori*.

Умови *можливої недійсності* договорів визначені у частині третій статті 36 ЗПЗ. Зазначені положення забороняють укладання договорів до/без проведення процедур закупівель, крім випадків, передбачених ЗПЗ. Якщо замовник порушує вимоги законодавства або ігнорує вимоги ЗПЗ, наслідками укладання договорів без проведення процедур закупівель можуть бути:

- блокування платежів Державною казначейською службою України (для замовників, які фінансуються з Державного або місцевих бюджетів) або банком (для інших суб'єктів);
- скасування відповідних договорів у судовому порядку;
- притягнення працівників/ посадових осіб замовника до відповідальності, згідно з відповідним законодавством України.

У цьому контексті важливо розуміти, що описані наслідки не настають автоматично, а вимагають вжиття дій та втручання з боку третіх осіб (контролюючих органів, НУО, суб'єктів господарювання тощо).

Натомість *Визнання договору нікчемним a priori* за Законом, Цивільним або Господарським кодексами⁴ має відбуватися автоматично у визначених випадках. У статті 37 ЗПЗ перераховані три випадки, в яких договір визнається нікчемним *a priori*.

Випадки, у яких договори є нікчемними a priori

Коли договір укладається з порушенням вимог частини четвертої статті 36 ЗПЗ. *Це нове положення (яке не було передбачене до 2016 року) передбачає, що договір є нікчемним, коли умови укладеного договору про закупівлю відрізняються від змісту тендерної пропозиції, поданої переможцем процедури закупівлі за результатами аукціону (у тому числі в частині ціни за одиницю товару), або змісту цінової пропозиції учасника у разі застосування переговорної процедури, або коли у випадках, не передбачених частиною четвертою статті 36 Закону змінюються істотні умови договору.*

Коли договір укладається в період оскарження відповідної процедури закупівлі в органі

⁴ Статтею 215 Цивільного кодексу України та статтею 207 Господарського кодексу України.

Настанови щодо Укладання договорів про закупівлю та управління договірною діяльністю

оскарження Антимонопольного комітету України відповідно до статті 18 ЗПЗ. Статтею 18 передбачено, що період оскарження результатів процедури закупівель починається у день подання скарги і закінчується у день прийняття органом оскарження рішення за результатами розгляду скарги, рішення про припинення розгляду скарги або рішення про залишення скарги без розгляду.

Коли договір укладається з порушенням строків, передбачених частиною другою статті 32 та 35 Закону, крім випадків зупинення перебігу строків у зв'язку з розглядом скарги органом оскарження відповідно до статті 18 ЗПЗ. Згідно з частиною другою статті 32 ЗПЗ, замовник укладає договір про закупівлю з учасником, який визнаний переможцем торгів протягом строку дії його пропозиції, не пізніше ніж через 20 днів з дня прийняття рішення про намір укласти договір про закупівлю відповідно до вимог тендерної документації та пропозиції учасника-переможця. З метою забезпечення права на оскарження рішень замовника договір про закупівлю не може бути укладено раніше ніж через 10 днів з дати оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу повідомлення про намір укласти договір про закупівлю. Такий «період заборони на укладення договору» — елемент провідних міжнародних закупівельної практики та стандартів (згідно з УДЗ та директивами ЄС).

При укладанні договорів про закупівлю замовники доволі часто неправильно визначають початок періоду укладання договору. Багато замовників вважають дату або день опублікування повідомлення про намір укласти договір у рамках певної процедури закупівлі на веб-сайті уповноваженого органу днем або датою початку періоду укладання договорів про закупівлю. Однак, згідно зі статтею 253 Цивільного кодексу України, такий період починається з наступного дня після відповідної календарної дати або настання події, з якою пов'язаний його початок.

Тобто, відправною точкою укладення договору про закупівлю є наступний день після опублікування повідомлення про намір укласти договір про закупівлю на веб-сайті уповноваженого органу.

II. УПРАВЛІННЯ ДОГОВІРНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Важливість планування

Управління договірною діяльністю має на меті забезпечити ефективне виконання договору його сторонами. У випадку договорів про закупівлю у процесі управління договірною діяльністю необхідно враховувати важливе обмеження — сторони не мають права змінювати умови договору на власний розсуд. Інакше сама ціль конкурентної процедури втрачає сенс. Як правило, договори про закупівлю мають виконуватися у чіткій відповідності з попереднім проектом договору (який публікується як частина тендерної документації) з урахуванням умов вигрешної тендерної пропозиції. ЗПЗ обмежує можливості внесення змін до чітко визначених випадків. Такі зміни також підлягають опублікуванню.

Настанови щодо Укладання договорів про закупівлю та управління договірною діяльністю

Ці обмеження (закріплені статтею 36 ЗПЗ) вимагають дуже якісної та ґрунтовної підготовки тендерної документації з боку замовника та не меншого рівня точності — від учасника, який подає тендерну пропозицію. Діяльність із підготовки є предметом окремих Настанов⁵.

Управління договірною діяльністю також напряму пов'язане з плануванням закупівель та аналізом попереднього досвіду (як позитивного, так і, що навіть більш важливо — негативного) замовником. Належне планування закупівель, зокрема ідентифікація очікуваної вартості предмета закупівлі, ринку потенційних постачальників та цінової ситуації (з одночасним розумінням особливостей правового регулювання окремих видів договорів) дозволяють замовнику визначати правильні умови для кожного договору.

Особливо це стосується групи товарів, ціни на які регулярно змінюються залежно від сезонності або інших факторів. В Україні багато замовників недооцінюють важливість такої підготовчої роботи. Це призводить до неможливості проведення закупівлі, скасування запланованих процедур закупівлі або навіть розірвання укладених договорів.

Наразі офіційне планування закупівель здійснюється на основі річного плану, що розробляється замовником (здебільшого він зосереджується на розпорядниках коштів), як правило, після затвердження проекту бюджету. Однак планування публічних закупівель — значно ширша діяльність. Іноді замовнику потрібно забезпечити безперервний процес закупівель, який впливатиме на виконання певних функцій держави або надання послуг населенню (наприклад, закупівлю послуг, пов'язаних із виготовленням номерних знаків, постачанням харчових продуктів до шкіл тощо).

Разом із цим, плануючи закупівлі або визначаючи вимоги до тендерної документації, у тому числі розробляючи проект договору про закупівлі, замовники як розпорядники або одержувачі бюджетних коштів повинні керуватися положеннями Бюджетного кодексу України. Бюджетним кодексом передбачено, що будь-які зобов'язання, взяті розпорядником бюджетних коштів без відповідних бюджетних асигнувань або з перевищенням повноважень, встановлених Бюджетним кодексом та законом про Державний бюджет України, не вважаються бюджетними зобов'язаннями і не підлягають оплаті. В таких умовах організація процедури закупівель може розпочатися з урахування запланованих потреб у певних товарах чи послугах та їхньої очікуваної вартості наприкінці поточного року і закінчитися укладенням договору після затвердження плану бюджету розпорядником бюджетних коштів — у наступному році.

Особливості укладання договорів

За загальним правилом, що закріплене у статті 36 ЗПЗ, Договір про закупівлю укладається відповідно до норм Цивільного кодексу України та Господарського кодексу України з урахуванням особливостей, визначених цим ЗПЗ.

Згідно з частиною четвертою статті 639 Цивільного кодексу, «якщо сторони домовилися про нотаріальне посвідчення договору, щодо якого законом не вимагається нотаріальне посвідчення, такий договір є укладеним з моменту його нотаріального посвідчення». При цьому, частиною першою статті 641 Цивільного кодексу передбачено, що договір є укладеним

⁵ Див.: *Настанови щодо участі в публічних закупівлях* (<http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2017/05/Guidelines-how-to-participate-ENG.pdf>) та *Настанови щодо тендерної документації*.

Настанови щодо Укладання договорів про закупівлю та управління договірною діяльністю

з моменту одержання особою, яка направила пропозицію укласти договір, відповіді про прийняття цієї пропозиції. Також, частиною 3 статті 640 Цивільного кодексу передбачено, що договір, що підлягає нотаріальному посвідченню, є укладеним з дня такого посвідчення. Однак слід зазначити, що вимагати нотаріального посвідчення договору про закупівлю — це радше право, а не спеціальний обов'язок замовника.

Однією зі специфічних особливостей укладення договору про закупівлю за результатами переговорної процедури є відсутність у статті 35 ЗПЗ чітких вимог до замовника щодо погодження проекту договору з учасниками у процесі переговорів. Згідно з частиною 3 статті 631 Цивільного кодексу, Сторони можуть встановити, що умови договору застосовуються до відносин між ними, які виникли до його укладення. Згідно з частиною 7 статті 180 Господарського кодексу України, зобов'язання, що виникли у сторін до укладення ними господарського договору, не поширюються на умови укладеного договору, якщо договором не передбачено інше. Однак це положення застосовується лише в тих випадках, коли договірні сторони мають певні відносини до моменту укладення ними договору. Єдиною процедурою, яка дозволяє укласти договір без проведення конкурсного відбору, є переговорна процедура закупівель.

З урахуванням зазначеного і лише у випадках, коли використовується переговорна процедура, Сторони можуть встановити, що умови договору застосовуються до відносин між ними, які виникли до його укладення.

У якості винятку існує окрема категорія договорів, істотні умови яких закріплені на законодавчому рівні. Зокрема, йдеться про Постанову Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2005 року № 668, яка визначає загальні умови укладення та виконання договорів підряду в капітальному будівництві. Згідно з пунктом 2 зазначених умов, загальні умови є обов'язковими для врахування під час укладення та виконання договорів підряду в капітальному будівництві (далі — договір підряду) незалежно від джерел фінансування робіт, а також форми власності замовника та підрядника (субпідрядників).

Окрім цього, певні специфічні характеристики договорів визначені в Законах України «Про зовнішньоекономічну діяльність»⁶, «Про наукову і науково-технічну діяльність»⁷, «Про авторське право і суміжні права»⁸, «Про державне оборонне замовлення»⁹ тощо.

Зміни до договорів

Як уже зазначалося вище, в частині четвертій статті 36 ЗПЗ міститься вичерпний перелік випадків, у яких до договорів про закупівлю дозволяється вносити зміни. Такі зміни повинні оформлюватися у тій самій формі (паперовій чи електронній), що й оригінальний договір, у вигляді окремого документа за підписом сторін оригінального договору.

Рекомендується визначати обставини і підстави для внесення змін (згідно з вимогами ЗПЗ) у тендерній документації. Це питання розглядається нижче.

Випадки, в яких до договорів дозволяється вносити зміни

⁶ <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

⁷ <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19>

⁸ <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>

⁹ <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/464-14>

Настанови щодо Укладання договорів про закупівлю та управління договірною діяльністю

Згідно із ЗПЗ, існує вісім випадків, у яких до договорів про закупівлю дозволяється вносити зміни.

1. У разі зменшення обсягів закупівлі, зокрема з урахуванням фактичного обсягу видатків замовника — У разі зменшення кількості (обсягу) предмету договору про закупівлю ціна (вартість) такого договору підлягає пропорційному зменшенню.

2. У випадку зміни ціни за одиницю товару не більше ніж на 10% у разі коливання ціни такого товару на ринку, за умови, що така зміна не призведе до збільшення суми, визначеної в договорі — У цьому випадку зміна ринкової ціни не має впливати на загальну вартість договору. Тобто, для виконання вимоги не підвищувати вартість договору, замовник повинен зменшити обсяг закупівлі пропорційно. Замовники повинні належним чином обґрунтувати такі рішення, наприклад, на основі підтверджувальних документів, наданих постачальниками (довідок, експертних висновків) та виданих компетентними органами влади (установами, організаціями) щодо підвищення цін на ринках відповідної продукції. Згідно з листом-роз'ясненням Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 27 жовтня 2016 року, сторони можуть вносити такі зміни до договору про закупівлю кілька разів — залежно від коливання ринкових цін.

3. У разі покращення якості предмета закупівлі, за умови, що таке покращення не призведе до збільшення суми, визначеної в договорі. Згідно зі згаданим вище листом-роз'ясненням Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 27 жовтня 2016 року, сторони можуть внести зміни до договору про закупівлю у випадку покращення якості предмета закупівлі, за умови, що така зміна не призведе до зміни предмета закупівлі та відповідає тендерній документації в частині встановлення вимог і функціональних характеристик до предмета закупівлі і є покращенням його якості. З економічної точки зору якість — це сукупність рис і характеристик продукту або послуги, які стосуються їхньої здатності задовольняти прямі або непрямі потреби. Згідно зі статтею 268 Господарського кодексу України, якість товарів, що поставляються, повинна відповідати стандартам, технічним умовам, іншій технічній документації, яка встановлює вимоги до їхньої якості, або зразкам (еталонам), якщо сторони не визначають у договорі більш високих вимог до якості товарів. Згідно з ДСТУ «Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів», замовники повинні вимагати продукцію з характеристиками, які відповідають їхнім потребам і очікуванням. Ці потреби й очікування визначаються у відповідних технічних специфікаціях продукції і вважаються вимогами замовників. Такі вимоги замовників повинні бути повторно закріплені у договорах про закупівлю, які вони укладають. Зважаючи на те, що Закон обмежує можливості внесення змін до договорів про закупівлю після їх підписання, покращення якості може відбуватися у якості винятку — якщо протягом терміну дії договору вносяться зміни до технічних регламентів, і, зважаючи на такі зміни, контрагенти більше не можуть постачати певні товари визначеної якості.

4. У разі продовження строку дії договору та виконання зобов'язань щодо передання товару, виконання робіт, надання послуг у разі виникнення документально підтверджених об'єктивних обставин, що спричинили таке продовження, у тому числі непереборної сили, затримки фінансування витрат замовника, за умови, що такі зміни не призведуть до збільшення суми, визначеної в договорі. У цьому контексті важливо розуміти, що перелік обставин непереборної сили (форс-мажору), що міститься у ЗПЗ, не є вичерпним, та що Закон не визначає конкретної форми документального підтвердження таких обставин. Це пов'язано з тим, що в кожному конкретному випадку необхідність продовження строку дії договору про закупівлю може бути обумовлена різними обставинами. Відповідно, замовник повинен

Настанови щодо Укладання договорів про закупівлю та управління договірною діяльністю

визначати зазначену форму документального підтвердження на власний розсуд із дотриманням вимог законодавства. Згідно зі статтею 617 Цивільного кодексу, особа, яка порушила зобов'язання, звільняється від відповідальності за порушення зобов'язання, якщо вона доведе, що це порушення сталося внаслідок випадку або непереборної сили. Існування та тривалість обставин непереборної сили можуть підтверджуватися, серед іншого, висновком Торгово-промислової палати України (та її регіональних підрозділів). Слід також зазначити, що відповідно до вимог пункту 1 частини 1 статті 631 Цивільного кодексу України, договір може бути продовженим лише в тому випадку, якщо термін його дії не закінчився за законом.

5. У разі погодження зміни ціни в бік зменшення (без зміни кількості (обсягу) та якості товарів, робіт і послуг); Причиною такого зменшення ціни може бути зміна рівня цін на відповідному ринку. Зміни до договорів закупівлі з цієї причини зазвичай вносяться за рішенням замовника (який, теоретично, є зацікавленим у такому зменшенні). Саме з цієї причини важливо забезпечити постійний моніторинг цін на товари, роботи та послуги, які закуповуються за існуючими договорами. Окрім цього, процедура зміни ціни має бути визначена в умовах договору про закупівлю. Ключовою проблемою в цьому контексті є заборона на зміну кількості (обсягу) та якості товарів, робіт і послуг; Це означає, що навіть заощадивши за рахунок зменшення ціни, замовник не зможе збільшити обсяг закупівлі.

6. У разі зміни ціни у зв'язку зі зміною ставок податків і зборів пропорційно до зміни таких ставок.

7. У разі зміни встановленого органами державної статистики згідно із законодавством індексу споживчих цін, зміни курсу іноземної валюти, зміни біржових котирувань або показників Platts, регульованих цін (тарифів) і нормативів, застосованих до договору про закупівлю, у разі встановлення в договорі про закупівлю порядку зміни ціни. Зважаючи на те, що зміни в такому випадку можуть відбуватися як у напрямку збільшення, так і в напрямку зменшення, ціна договорів про закупівлю може змінюватися навіть за відсутності змін в обсязі закупівлі. Важливо визначити процедуру внесення таких змін уже у проекті договору про закупівлю (який є невід'ємною частиною тендерної документації), оскільки за відсутності такої процедури зміни з посиланням на зазначені фактори будуть неправомірними.

Приклад положення про зміну цін

У процесі закупівлі товарів замовник може визначити таку процедуру зміни цін.

Коригування цін на товари здійснюється за наведеною нижче формулою:

$$C_{(нова)} = (K_1/K_0) \times C_1, \text{ де}$$

$C_{(нова)}$ — змінена ціна на товари, яку покупець сплачує постачальнику за поставлені товари;

C_1 — ціна на товари у грн, погоджена сторонами в момент підписання відповідного додатку/ доповнення до договору;

K_1 — Курс купівлі долара США (євро) до гривні на дату сплати Постачальником ціни поставлених товарів;

K_0 — Курс купівлі долара США (євро) до гривні на дату підписання договору.

Сторони погоджуються, що платежі за договором повинні здійснюватися на основі курсу купівлі долара США (євро), встановленого Національним банком України.

Зміна цін залежно від курсу валют є обґрунтованою лише в тих випадках, коли вартість

Настанови щодо Укладання договорів про закупівлю та управління договірною діяльністю

договору про закупівлю залежить від коливання курсу валют (ідеться про закупівлю імпортних товарів, імпортних запчастин, постачальником послуг є іноземна компанія тощо).

За законом, замовник має право змінювати умови договору про закупівлю в разі зміни показників Platts (Агентство «Platts» є провідним світовим постачальником інформації у сфері енергетики та джерелом базисних цін на енергетичних ринках. Така інформація надходить від учасників ринку, які повідомляють агентству про ціни договорів у режимі реального часу. У формуванні цін Platts на європейському ринку беруть участь понад 140 компаній). Вважається, що показники Platts дозволяють максимально знизити ціну пального завдяки використанню об'єктивних ринкових принципів ціноутворення у процесі торгівлі нафтопродуктами між виробниками і трейдерами. Замовники не зобов'язані використовувати показники Platts для цілей внесення змін до договорів про закупівлю. Вони мають право використовувати їх за власним рішенням, якщо в цьому існує потреба.

8. Дія договору про закупівлю може бути продовжена на строк, достатній для проведення процедури закупівлі на початку наступного року в обсязі, що не перевищує 20 відсотків суми, визначеної в початковому договорі, укладеному в попередньому році, якщо видатки на досягнення цієї цілі затверджено в установленому порядку. У цьому контексті слід зазначити, що, по-перше, частина п'ята статті 36 ЗПЗ розповсюджується лише на договори закупівлі, укладені з дотриманням вимог законодавства. По-друге, її положення можуть застосовувати усі замовники, проте лише за умови подальшого застосування процедур закупівлі до решти обсягу закупівлі. По третє, враховуючи положення частини першої статті 631 Цивільного кодексу, згідно з якою строком дії договору є час, протягом якого сторони можуть здійснити свої права і виконати свої обов'язки відповідно до договору, продовження договору про закупівлю можливе лише в тих випадках, якщо строк його дії не закінчився у визначеному законом порядку. І нарешті, 20 відсотків розраховуються від остаточної вартості договору про закупівлю з урахуванням усіх змін до нього (за наявності).

Якщо замовник уклав кілька договорів про закупівлю з однаковим предметом закупівлі, положення частини п'ятої статті 36 ЗПЗ можуть застосовуватися до кожного такого договору, якщо термін його дії не закінчився у визначеному законом порядку. Договір про закупівлю може бути продовжений в обсязі, який не дорівнює 20% його вартості — такий обсяг може бути меншим, проте не більшим за 20%. Положення частини п'ятої статті 36 Закону застосовуються до тих замовників, які є сторонами договорів про закупівлю, укладених згідно із ЗПЗ. У разі зміни замовника в будь-якому порядку, окрім правонаступництва, нова юридична особа (новий замовник) не має права продовжувати договір про закупівлю згідно з положеннями частини п'ятої статті 36. Правила реорганізації суб'єктів господарювання визначені у Главі 7 Цивільного кодексу України.

Контроль за виконанням договору

У контексті цивільного законодавства забезпечення виконання договору полягає у вжитті додаткових заходів, спрямованих на правильне та чітке виконання договірних зобов'язань, а також уникнення (або, принаймні, зменшення) негативних наслідків порушення договірних зобов'язань.

Одним із найефективніших інструментів такого контролю є забезпечення виконання договору. Згідно з частиною 7 статті 1 ЗПЗ та статтею 546 Цивільного кодексу, виконання договору може забезпечуватися неустойкою, порукою, гарантією, заставою і т. д.

Замовник має право (проте не зобов'язаний) вимагати від переможця процедури закупівлі

Настанови щодо Укладання договорів про закупівлю та управління договірною діяльністю

надати певний вид забезпечення виконання договору про закупівлю перед укладанням такого договору, якщо внесення такого забезпечення передбачене тендерною документацією. Якщо замовник вирішує вжити таких заходів, він зобов'язаний дотримуватися обмежень, передбачених ЗПЗ. Так, розмір забезпечення виконання договору про закупівлю не може перевищувати 5 відсотків вартості договору. Окрім цього, після виконання переможцем процедури закупівлі договору про закупівлю, а також у разі визнання судом результатів процедури закупівлі або договору про закупівлю недійсними, замовник зобов'язаний повернути забезпечення.

На відміну від забезпечення тендерних пропозицій, яке надається виключно у формі гарантії, ЗПЗ надає замовнику свободу вибору між можливими типами (формами) забезпечення виконання договору. Ще одна відмінність між зазначеними двома видами забезпечення полягає в тому, що забезпечення виконання договору може вимагатися для усіх видів процедур закупівлі, у тому числі переговорної, у той час як забезпечення тендерних пропозицій у рамках переговорної процедури вимагатися не може.

Потреба у забезпеченні тендерної пропозиції та виконанні договору про закупівлю залежить від складності конкретного договору. Зазвичай, для договорів з невеликою вартістю або простих (з одним предметом) договорів забезпечення не вимагається. Вирішуючи це питання, замовник повинен ретельно проаналізувати доцільність таких вимог та відповідність бажаної форми забезпечення з урахуванням як їхнього потенційного впливу на конкуренцію в тендерній процедурі, так і необхідності забезпечення ефективного виконання договірних зобов'язань.

