

3. Борисова В. І. Базові принципи цивільного права України. Проблеми цивільного права та процесу: тези доп. Учасників наук.-практ. конф., присвяч. світлій пам'яті О. А. Пушкіна, Харків, 25 трав. 2018 р. / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ; Харків. обласний осередок Всеукр. громад. орг. «Асоціація цивілістів України». Харків : ХНУВС, 2017. 376 с.

4. Про затвердження Положення про електронні освітні ресурси : Наказ Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України від 1 жовтня 2012 р. № 1060 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1695-12>. (дата звернення: 10.04.2021).

К ВОПРОСУ О РАМОЧНОМ ДОГОВОРЕ И РАМОЧНОМ СОГЛАШЕНИИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Амельчєня Ю.А., кандидат юридических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник Национального центра законодательства и правовых
исследований Республики Беларусь

В законодательстве государств – членов Евразийского экономического союза (далее – Союз) предусмотрены синонимичные договорные конструкции рамочного соглашения и рамочного договора. В связи с чем видится необходимым уяснить, тождественны ли они и насколько могут быть применимы в сфере государственных закупок в Республике Беларусь и в праве Союза.

Анализируя мировую практику в регулировании государственных закупок, можно проследить наличие такого института как рамочное соглашение, которое зачастую рассматривается скорее как вид процедуры государственной закупки, по результатам которой заключается договор с общими рамочными условиями, уточняемыми в дальнейшем тем или иным путем.

Так, в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о публичных закупках (документ Организации Объединенных Наций А/66/17, приложение I) (принят Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли 1 июля 2011 г.) различаются процедура рамочного соглашения и само рамочное соглашение. Процедурой рамочного соглашения является процедура, проводимая в два этапа: первый этап – для отбора поставщика (или поставщиков) или подрядчика (или подрядчиков), которые станут стороной (или сторонами) рамочного соглашения скупающей организацией, и второй этап – для заключения договора о закупках согласно рамочному соглашению с поставщиком или подрядчиком, являющимся стороной данного рамочного соглашения. Само рамочное соглашение – это соглашение междукупающей организацией и прошедшим отбор поставщиком (или поставщиками) или подрядчиком (или подрядчиками), заключенное после завершения первого этапа процедуры рамочного соглашения.

В Директиве Европейского союза о государственных закупках от 26 февраля 2014 г. № 2014/24/EU рамочное соглашение рассматривается как соглашение между одним или несколькими государственными заказчиками и одним или несколькими экономическими операторами, цель которого состоит в том, чтобы определить условия, регулирующие контракты, подлежащие заключению в течение определенного периода (не более 4 лет), в частности, в отношении цены и при необходимости предусмотренного количества (ст. 33 названной Директивы).

В Протоколе о порядке регулирования закупок, являющимся приложением № 25 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. (далее – Протокол), какое-либо упоминание о рамочном соглашении отсутствует. Из анализа содержания Протокола (пункты 2, 21, 22, приложений № 1, 2 к Протоколу) не следует правовая возможность заключения договора по результатам процедур государственных закупок с общими условиями в отсутствие, например, цены.

Если рассматривать законодательство о государственных закупках государств-членов, то в Республике Армения, Республике Беларусь, Республике Казахстан, Российской Федерации рамочное соглашение нормативно не закреплено.

Тогда как в Кыргызской Республике на уровне Закона Кыргызской Республики от 03.04.2015 г. № 72 «О государственных закупках» рамочное соглашение допускается и под ним понимается соглашение между покупающей организацией с двумя или более поставщиками (подрядчиками), подписанное по результатам конкурсных торгов, в котором оговариваются условия будущего договора (статья 3).

Специфику рамочного соглашения можно сформулировать следующим образом: для него характерным являются следующие аспекты: заключается по результатам конкурентной процедуры; количество поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и (или) заказчиков как сторон рамочного соглашения два и более; в рамках исполнения обязательств по рамочному соглашению в последующем заключаются договора по результатам отбора поставщиков (подрядчиков, исполнителей) (конкурентного или неконкурентного) как из числа сторон рамочного соглашения, так и из числа иных субъектов рынка; в рамочном соглашении определяются общие условия исполнения обязательств по основным договорам, как правило, касающиеся предмета закупки, срока действия рамочного соглашения, уточняемые при заключении основных договоров, но если при заключении основного договора не предполагается конкурентный отбор поставщика (подрядчика, исполнителя), то рамочное соглашение включает все условия закупки; срок действия рамочного соглашения продолжительный.

Что касается рамочного договора, то его правовая модель предусмотрена в гражданском законодательстве Российской Федерации.

Так, в соответствии со статьей 429.1 Гражданского кодекса Российской Федерации рамочным договором (договором с открытыми условиями) признается договор, определяющий общие условия обязательственных взаимоотношений сторон, которые могут быть конкретизированы и уточнены сторонами путем заключения отдельных договоров, подачи заявок одной из сторон или иным образом на основании либо во исполнение рамочного договора.

Возможно отнесение рамочного договора к организационным договорам; им может быть договор любого типа (вида), «условия которых могут быть оставлены сторонами открытыми, так же как и не определяется количество и содержание таких открытых условий» [1].

Тем самым особенностью рамочного договора можно назвать его организационный характер, наличие общих условий, детализируемых при заключении в последующем отдельных договоров, подачи заявок одной из сторон на основании либо во исполнение рамочного договора.

Полагаем, определенное сходство рамочного договора и рамочного соглашения можно усмотреть в части, касающейся общих условий, организационного характера. Но вопрос о множественности лиц на стороне поставщика (подрядчика, исполнителя) и (или) заказчика, о присоединении к рамочному договору иных сторон, о порядке заключения основного договора (с конкуренцией или нет) для рамочного договора не разрешен.

В этой связи даже наличие в общих нормах гражданского законодательства правил о рамочном договоре не позволяет говорить о его тождественности с рамочным соглашением, модель которого используется в сфере государственных закупок.

Вместе с тем отдельные элементы рамочного договора, содержащегося в гражданском законодательстве Российской Федерации, реализуются в законодательстве о контрактной системе Российской Федерации (ч. 23, 24 ст. 22, ч. 5 ст. 68 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»), в Республике Беларусь.

В частности, предусмотрено, что если при проведении процедуры государственной закупки невозможно определить объем подлежащих выполнению работ по техническому обслуживанию и (или) ремонту техники, оборудования, транспортных средств, оказанию услуг связи, юридических услуг, медицинских услуг, образовательных услуг, услуг общественного питания, услуг переводчика, услуг по перевозкам грузов, пассажиров и багажа, гостиничных услуг, услуг по проведению оценки, а также других услуг заказчик указывает цену запасных частей или каждой запасной части к технике, оборудованию, транспортному средству, тариф на работы или услуги. При этом оплата выполненных работ или оказанных услуг осуществляется по тарифу исходя из объема фактически выполненной работы или оказанной услуги [то есть речь о направлении заявок со стороны заказчика. – прим. Ю.А.], по цене каждой запасной части исходя из количества запасных частей, которые будут использованы в ходе исполнения договора, в размере, не превышающем ориентировочную стоимость предмета государственной закупки (абз. 3 п. 4 ст. 21 Закона Республики Беларусь от 13 июля 2012 г. № 419-З «О государственных закупках товаров (работ, услуг)»).

Таким образом, следует различать рамочный договор как договор с общими условиями исполнения обязательств, предусмотренный гражданским законодательством, и рамочное соглашение, применяемое в сфере государственных закупок. Для правомерности применения рамочного соглашения

в сфере государственных закупок оно должно быть закреплено в специальном законе применительно к сфере государственных закупок.

Для Республики Беларусь появление в законодательстве о государственных закупках рамочного соглашения может стать предпочтительным по тем типовым, стандартизированным товарным позициям, которые ежегодно планируются для приобретения в целях обеспечения деятельности и функций заказчиков. Однако первоочередным видится соответствующее изменение Протокола в части установления общих условий применения рамочного соглашения с отсылочными нормами к законодательству государства-члена.

Литература:

1. Постатейный комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая [Электронный ресурс] / Гришаев С.П., Богачева Т.В., Свит Ю.П. // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – Москва, 2021.

ЗАКРІПЛЕННЯ ДОМОВЛЕНОСТІ СТОРІН ПРО ЗАСТОСУВАННЯ МЕДІАЦІЇ ПРИ ВИРІШЕННІ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ТРУДОВОГО СПОРУ

Гресь Н.М., аспірант кафедри приватного та соціального права
Сумського національного аграрного університету
(Україна)

Інтереси роботодавця і працівників не завжди збігаються, причому конфлікти, які нерідко переходять у трудові спори, можуть виникати на будь-якій стадії трудових правовідносин. Основними причинами їх виникнення в Україні є: звільнення і скорочення працівників, зміна умов і режиму праці, накладення дисциплінарного стягнення, протилежні погляди на встановлення гарантій і компенсацій, розбіжності у встановленні заподіяної співробітником шкоди роботодавцю і багато інших проблем.

Часто саме роботодавцю більш доцільно звернутися до процедури альтернативного вирішення спору, зокрема медіації, ніж брати участь у безперспективному спорі, особливо якщо роботодавець-велика корпорація, компанія з іноземними інвестиціями чи капіталом, які дотримуються правил корпоративної культури, інноваційних методик прийняття управлінських рішень та нових способів вирішення конфліктів для збереження трудової атмосфери.

Незважаючи на наявність в Україні досвіду застосування медіації існує потреба запровадження дієвих механізмів для більш активного використання та популяризації медіації.

Виходячи із аналізу іноземної практики та доробку вітчизняних науковців, можна визначити такі способи закріплення домовленості сторін про застосування медіації на майбутнє: медіаційне застереження, медіаційна угода.