

Шавылина Юлия Александровна,
*ведущий юристконсульт
Института госзакупок*

РАМОЧНЫЕ ДОГОВОРЫ

Заключение рамочных договоров – явление достаточно распространенное в корпоративной практике. Но с принятием Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Закон № 223-ФЗ) возникают вопросы: правомерно ли заключать рамочные договоры в рамках Закона № 223-ФЗ и продолжают ли действовать рамочные договоры, которые заключены заказчиком до вступления в силу данного закона.

В нормативных правовых актах нет такого понятия – «рамочный» договор. Встречающиеся в практике рамочные договоры можно условно разделить на три вида. Ответы на поставленные выше вопросы зависят от того, к какому виду относится рамочный договор.

Договор «с неопределенным объемом и ценой». Например, организация заключает договор, согласно которому поставщик будет поставлять товар по перечню, определенному заказчиком, но точное количество таких товаров будет указываться в конкретной заявке на отгрузку, а единичная расценка каждого товара будет определяться на дату отгрузки. Общая цена договора не указывается.

С юридической точки зрения такой договор вообще нельзя считать заключенным договором. Считается, что стороны не согласовали существенные условия договора – условие о предмете (в данном примере количество товаров) и цене договора (ст. 432 ГК РФ). Если договор не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, договор считается незаключенным (п. 2 ст. 465 ГК РФ). То есть такой рамочный договор, по сути, не является договором.

В данной ситуации отдельным договором будет являться каждая поставка, осуществляемая по заявке заказчика в рамках тако-

го «договора», поскольку как раз обмен документами между заказчиком и поставщиком – заявка на отгрузку, товарная накладная, счет, платежное поручение, – которые содержат существенные условия договора, будет считаться заключением договора (п. 2 ст. 434 ГК РФ). Иными словами, сколько раз заказчик принимает и оплачивает товар, поставляемый по рамочному договору «с неопределенным объемом и ценой», столько договоров он заключает.

Если рамочный договор «с неопределенным объемом и ценой» был заключен до вступления в силу для заказчика Закона № 223-ФЗ¹, то он продолжает действовать, однако исполнение такого договора (заявка – товарная накладная – счет – платежное поручение) попадает под Закон № 223-ФЗ, следовательно:

1) поскольку каждый раз товар закупается у поставщика, определенного рамочным договором, каждая поставка в отдельности и все поставки в совокупности должны подпадать под какое-либо основание для применения прямой закупки у единственного поставщика согласно Положению о закупке заказчика;

2) сведения по каждой поставке и стоимости закупленной продукции должны войти в ежемесячный отчет, составляемый заказчиком в соответствии с ч. 19 ст. 4 Закона № 223-ФЗ. Сведения в ежемесячный отчет необходимо включать по дате оплаты при условии, что товар оплачивается по факту. Например, 20 января 2013 г. заказчик направляет поставщику заявку на отгрузку товара; 25 января 2013 г. поставщик отгружает товар, стороны подписывают товарную накладную; 1 февраля 2013 г. происходит оплата за поставленный товар. Сведения о заключении данного договора должны быть включены заказчиком в февральский отчет;

3) в случае если стоимость оплаты каждой поставки будет превышать 100 тысяч рублей (500 тысяч рублей в случае, если годовая выручка заказчика за отчетный финансовый год составляет более чем пять миллиардов рублей), каждую такую поставку необходимо включать в план закупок и размещать на официальном сайте извещение, документацию, проект договора, протоколы и иную информацию, предусмотренную Положением о закупке.

После вступления в силу Закона № 223-ФЗ заключать рамочный договор «с неопределенным объемом и ценой» нельзя, так

¹ Закон № 223-ФЗ вступил в силу с 1 января 2012 г., за исключением организаций, указанных в ч. 7 и ч. 8 ст. 8 Закона № 223-ФЗ.

как согласно п. 3 ч. 9 ст. 4 Закона № 223-ФЗ в каждом извещении о закупке (в том числе и по закупке у единственного поставщика) должно быть указано количество поставляемого товара (выполняемых работ, оказываемых услуг). Поэтому заказчику вместо рамочных договоров необходимо заключать либо договоры «с открытыми условиями», либо договоры с четким указанием в договоре ассортимента (перечня товаров), цен за единицу и максимального количества по каждой из товарных позиций. В таких договорах надо будет указать, что поставка осуществляется по мере возникновения потребности у заказчика по заявкам заказчика.

Договор «с открытыми условиями», в котором либо предмет договора, либо цена договора определены неточно. Например, заключен договор, в котором есть ассортимент (перечень) товаров, указана предельная цена договора, но не указано, сколько именно товаров требуется заказчику и сколько стоит одна единица товара. Предполагается, что товары должны поставляться по мере возникновения потребности в них у заказчика – по заявкам, а цена за единицу товара определяется на дату отгрузки. То есть открытым остается условие о количестве товаров в натуральном выражении и о цене за единицу товара.

В данном договоре согласованы все существенные условия: есть цена, сроки, предмет и иные условия договора. Количество товара здесь тоже указано, но не конкретно, а через механизм определения такого количества продукции. Такое указание количества товара возможно и соответствует ст. 465 ГК РФ: *«...количество товара, подлежащего передаче покупателю, предусматривается договором купли-продажи в соответствующих единицах измерения или в денежном выражении. Условие о количестве товара может быть согласовано путем установления в договоре порядка его определения...»*. Предельное количество товара в данном случае определяется исходя из общей цены договора и цены за единицу товара.

Договор «с открытыми условиями» считается нормальным договором, соответствующим ст. 432 ГК РФ. Договором в данном случае считается не отдельная поставка, а изначальный договор «с открытыми условиями».

Если такой договор был заключен до вступления в силу для заказчика Закона № 223-ФЗ, то он продолжает действовать, пока не

будет выбрана вся общая цена договора или пока стороны договора не расторгнут этот договор.

Сведения о заключении договора «с открытыми условиями» включаются в ежемесячный отчет один раз по дате «в шапке» договора и с учетом общей (предельной) цены договора.

В план закупок сведения необходимо включать, если общая цена договора превышает 100 тысяч рублей (500 тысяч рублей в случае, если годовая выручка заказчика за отчетный финансовый год составляет более чем пять миллиардов рублей).

Заключение договоров «с открытыми условиями» возможно и в рамках Закона № 223-ФЗ. Заключить договор «с открытыми условиями» можно, используя любой способ закупки, кроме аукциона. Цена договора в данном случае не является критерием выбора победителя. Если для заказчика важно определить победителя исходя их ценовых условий, то торговать следует цену за единицу товара (работы, услуги).

Аукцион нельзя использовать при заключении договоров «с открытыми условиями», потому что согласно ч. 2 ст. 2 Закона № 223-ФЗ победителем аукциона признается лицо, предложившее наименьшую цену договора, а не цену за единицу товара (работы, услуги). А при заключении договора «с открытыми условиями» нет смысла торговать цену договора, поскольку в данном случае предельная цена договора определяет количество (объем) продукции.

В договорах «с открытыми условиями» также указывается, что поставка осуществляется по мере возникновения потребности у заказчика – по заявкам заказчика. В течение установленного в договоре срока заказчик будет постепенно «выбирать» объем, пока не «исчерпает» предельную цену договора. В случае если по окончании срока действия договора заказчик не «выберет» весь товар, сторонам необходимо будет провести расторжение договора по фактическому количеству поставленного товара. Если заказчику необходимо будет закупить больше товара, чем указано в таком договоре, то можно будет заключить дополнительное соглашение об увеличении количества товаров или осуществить отдельную закупку.

Для того чтобы поставщик (исполнитель, подрядчик) не мог потребовать от заказчика «выбрать» и оплатить весь объем товаров (работ, услуг), в таких договорах устанавливается условие о том,

что незаказанный товар (работа, услуга) не поставляется (не выполняется, не оказывается), не принимается и не оплачивается заказчиком.

Договоры «с четким указанием ассортимента, цены за единицу продукции и максимального количества по каждой из товарных позиций с условием поставки товара (выполнения работ, оказания услуг) по заявкам заказчика». Например, заказчик планирует приобрести питьевую воду, всего 1000 бутылок по 0,5 л, предельная цена равна 30 тысяч рублей. При этом 1000 бутылок нужно поставить не в один день, а по мере возникновения потребности у заказчика.

Называют такие договоры «рамочными» только из-за того, что поставка осуществляется по заявкам заказчика. На самом деле это обычные гражданско-правовые договоры, поэтому все, что было указано выше в отношении договоров «с открытыми условиями» применимо и к договорам «с четким указанием ассортимента, цены за единицу продукции и максимального количества по каждой из товарных позиций с условием поставки товара (выполнения работ, оказания услуг) по заявкам заказчика».

Заключение таких договоров в рамках Закона № 223-ФЗ возможно. Как правило, при такой закупке торгуется общая цена договора, а единичные расценки снижаются пропорционально снижению общей цены договора.

Договор в данном случае будет исполняться, пока заказчик не «исчерпает» все количество (объем) продукции.

Если по окончании срока действия договора заказчик не «выберет» весь товар, сторонам необходимо будет провести расторжение договора по фактическому количеству поставленного товара.

Если заказчику необходимо будет закупить больше товара, чем указано в таком договоре, то можно будет заключить дополнительное соглашение об увеличении количества товаров или осуществить отдельную закупку.