

 **liteclub**
закупівельника
12 жовтня Київ

Спікер:

Ярослава ДУБРОВА,
консультант з публічних
закупівель, юрист

Оптимальні рішення, для договорів про закупівлю поточного та нового року

Обговоримо все, що уповноважена особа має знати про договір

Допоможемо діяти за законом і враховувати зміни

Навчимо застрахуватися від нечесного контрагента

Опрацюємо та вирішимо проблемні моменти у ваших договорах
та додаткових угодах

У програмі заходу передбачені:

МОЖЛИВІСТЬ ВІДКОРИГУВАТИ ВЛАСНУ ЗАКУПІВЛЮ

Візьміть з собою посилання (№) на ваші закупівлі у Prozorro. Спільно зі спікером зможете дослідити та вирішити проблемні моменти саме вашої конкретної закупівлі, договору, змін до договору.

РОБОТА В ГРУПАХ

Під час практичної частини заняття ви разом із колегами зможете напрацювати оптимальні рішення для власних закупівель.

ПРОСТО, ПОКРОКОВО, ПРАКТИЧНО спікер пояснить:

I. Хто формує проєкт договору та що має врахувати уповноважена особа

- Коли уповноважена особа працює з договорами, а коли це зона відповідальності працівників організації
- Як уповноважена особа взаємодіє зі структурними підрозділами замовника
- Коли погоджувати умови сформованого проєкту договору
- Хто і як мусить відповідати за неналежні умови договору

II. Які умови прописувати у договорах, укладених без використання ЕСЗ, якщо:

- один договір = один предмет закупівель
- один договір = кілька предметів закупівлі
- треба мати можливість вносити зміни

III. Що має містити проєкт договору про закупівлю та як його умови можуть вплинути на виконанні зобов'язання

- Які умови обов'язково є істотними для договору та чи можна їх перелік розширити
- Чи потрібен код класифікатора у предметі договору
- Умови щодо строку та місця постачання — істотні чи ні та на що в них звернути увагу
- Коли можуть виникнути проблеми зі строком дії договору
- Коли можливі умови про передоплату в договорах про закупівлю
- Вимоги до забезпечення виконання договору про закупівлі — коли потрібні, а коли зайві
- Що врахувати в умовах про відповідальність сторін та фінсанкції
- Оперативно-господарські санкції — чи достатньо тих, що в ГК
- Чи передбачати можливість розірвати договір в односторонньому порядку
- Порядок внесення змін за статтею 41 Закону — переписана частина 5, лише посилання чи інше
- Чи можна вносити зміни до договору на етапі оголошення переможця
- Як змусити укласти договір переможця тендера, який в останній день строку передумав, та чи взагалі треба
- Коли погоджувати істотні умови договору та як врегульовувати розбіжності
- Чи потрібні в договорі умови про обґрунтування та спосіб документального підтвердження змін

IV. Що врахувати у договорах на закупівлю електроенергії та комунальних послуг

- Що врахувати в умовах щодо ціни, якщо не застосовувати формули
- Що враховувати, коли форма договору від регулятора примірна і коли типова
- Що врахувати, коли ціна регульована
- Як і коли укладати додаткові угоди до договору
- Як знайти порозуміння з контрагентом, який пропонує змінити ціну не відповідно до передбачених норм, та чи взагалі треба
- Коли можна продовжувати дію укладеного договору на наступний рік
- Як бути, якщо у постачальника договір приєднання

V. На які умови договорів підряду звернути увагу

- Які зміни у нормативному регулюванні враховувати
- Які умови дадуть можливість врахувати зміну ціни на ринку
- Коли не можлива зміна умов договору
- Як обумовити контроль якісного виконання та гарантійного обслуговування

VI. Що врахувати у договорах, укладених під час закупівлі у Прозорро Маркет

VII. Як правильно оприлюднювати інформацію

- Чи повідомляти про зміни до договору, укладеного без використання ЕСЗ
- Чи «підвішувати» в системі договір, укладений без використання ЕСЗ, та додаткові угоди до нього
- Чи оприлюднювати додаткові угоди до «ковідних» договорів

- Коли оприлюднювати, а коли ні додаткові угоди до договору про закупівлю
- Коли повідомляти про зміни до договору про закупівлю
- Коли оприлюднювати звіт про виконання договору

VIII. Які наслідки визнання договорів та додаткових угод нікчемними/недійсними

- Чи можуть визнати нікчемним договір, укладений без використання ЕСЗ
- Коли недійсними визнають договір про закупівлю та додаткову угоду
- Чому важливо дотримати строків укладення договору про закупівлю
- Як правильно розрахувати строки для укладення договору з урахуванням призупинення торгів при оскарженні
- Чи можна укласти договір про закупівлю, якщо оскаржили висновок аудиторів за результатами моніторингу процедури закупівлі

IX. Які наслідки роботи органів контролю: аналізуємо судову практику

- Коли прокуратура, Держаудитслужба подають позови за договорами
- Чи може Держаудитслужба вимагати розірвати договір
- Як вибудувати лінію захисту під час взаємодії з органами контролю та в суді
- Які наслідки розірвання/визнання у суді договору недійсним
- Що буде, якщо у договорі не дотримали вимоги бюджетного законодавства
- Хто і як нараховує та стягує штрафні санкції за договорами
- Коли і кого можуть притягнути до дисциплінарної, адміністративної, кримінальної відповідальності
- Що потрібно знати про виявлення, нарахування, стягнення збитків з винних осіб, задіяних у публічних закупівлях
- Коли суд застосує реституцію за договором

Слухачі семінару отримають:

- ✓ навчання та консультації від спікера
- ✓ презентацію в електронному вигляді
- ✓ сертифікат, що підтверджує участь у заході
- ✓ канцелярське приладдя
- ✓ ранкову каву, обід та каво-паузу