

ՊԵՏԱԿԱՆ ԳՆՄԱՆ ՊԱՅՄԱՆԱԳՐԻ ԳԻՆՆԸ՝ ՈՐՊԵՍ ՊԱՅՄԱՆԱԳՐԻ ԷԱԿԱՆ ՊԱՅՄԱՆ

Նանե Սահակյան

ԵՊՀ քաղաքացիական իրավունքի ամբիոնի ասպիրանտ

Պետական գնման պայմանագիրը՝ որպես պետության կողմից իր կարիքների բավարարման նպատակով ապրանքների, աշխատանքների կամ ծառայությունների ձեռքբերման փաստաթուղթ, կնքվում է «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքով¹ սահմանված կարգով՝ միաժամանակ պահպանելով ՀՀ քաղաքացիական օրենսգրքով պայմանագրերին ներկայացվող պահանջները: Այս պայմանագրերը կնքված համարվելու համար պետք է բավարարեն ՀՀ քաղաքացիական օրենսգրքի 448-րդ հոդվածի պահանջները. մասնավորապես՝ կողմերի միջև պահանջվող ձևով պետք է համաձայնություն ձեռք բերվի պայմանագրի բոլոր էական պայմանների վերաբերյալ:

«Գնումների մասին» ՀՀ օրենքի, ինչպես նաև «Գնումների գործընթացի կազմակերպման մասին» ՀՀ կառավարության 10.02.2011 թվականի թիվ 168-Ն որոշման 1-ին հավելվածով սահմանված «Գնումների գործընթացի կազմակերպման կարգի»² վերլուծությունից պարզ է դառնում, որ պետական գնման պայմանագրի գինը պայմանագրի էական պայման է³:

Պետական գնման պայմանագրի գինը գնման գործընթացի մասնակիցների միջև նրցակցության կարևորագույն գործիք է, ինչպես նաև այն հիմնական գործոնը, որի միջոցով հնարավոր է բացահայտել պատվերի կատարման փուլում գնումների մասին օրենսդրության խախտումները: Ավելին, պայմանագրի գնից է կախված նաև գնման ցանկացած համակարգի արդյունավետության գնահատումը:

Ընդհանուր կանոնի համաձայն՝ գինը պայմանագրի էական պայման չէ՝ հաշվի առնելով ՀՀ քաղաքացիական օրենսգրքի 440-րդ հոդվածի 3-րդ մասի կարգավորումը, համաձայն որի՝ այն դեպքերում, երբ հատուցելի պայմանագրում գին նախատեսված չէ և չի կարող որոշվել պայմանագրի պայմանների հիման վրա, պայմանագրի կատարումը պետք է վճարվի այն գնով, որը համեմատելի հանգամանքներում սովորաբար գանձվում է նույնանման ապրանքների, աշխատանքների կամ ծառայությունների համար: Մինչդեռ պետական կամ համայնքային կարիքների բավարարման նպատակով կնքվող պայմանագրի համար գինն էական պայման է, ինչն էլ նշանակում է, որ այդ պայմանագիրը չի կարող կնքված համարվել, եթե չի պարունակում պայմանագրի գինը:

«Գնումների մասին» ՀՀ օրենքի 39-րդ հոդվածի համաձայն՝ պայմանագրի գնի հաշվարկը պետք է ներառի տվյալ գնման պայմանագրի կատարումն ապահովելու նպատակով կատարվելիք բոլոր վճարները (ծախսերը), այդ թվում՝ հարկերի, տուրքերի, փոխադրման, ապահովագրման ծախսերը, պարգևավճարները և ակնկալվող շահույթը: Պայմանագրի գինը՝

1) կարող է լինել գործոնային, երբ պայմանագրի գինը փոփոխվում է պայմանագրով նախատեսված պայմանների (գործոնների) փոփոխության ազդեցությամբ: **Հակառակ դեպքում պայմանագրի գինը կայուն է,** և կողմերը պարտավոր են պայմա-

¹ Ընդունվել է 16.12.2016 թվականին, ուժի մեջ է մտել 25.04.2017 թվականին:

² ՀՀ կառավարության 30.01.2015 թվականի թիվ 105-Ն որոշմամբ նշված կարգը շարադրվել է նոր խմբագրությամբ:

³ Տե՛ս, օրինակ, «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքի 13-րդ հոդված:

նագրային պարտավորությունները ողջ ծավալով կատարել պայմանագրի գնի շրջանակում.

2) պետական գաղտնիք պարունակող՝ ռազմական կարիքների բավարարման նպատակով արտադրանքի նոր տեսակների հեռանկարային մշակման, գիտահետազոտական և փորձակոնստրուկտորական աշխատանքների ձեռքբերման դեպքում կարող է լինել փաստացի ծախսերով հաշվարկված, պայմանով, որ այն չպետք է գերազանցի տվյալ ապրանքը, աշխատանքը կամ ծառայությունը ձեռք բերելու համար նախատեսված ֆինանսական հատկացման չափը:

«Գնումների գործընթացի կազմակերպման մասին» << կառավարության 10.02.2011 թվականի թիվ 168-Ն որոշմամբ կարգավորվում են պայմանագրի գնի որոշմանը վերաբերող հարցերը: Այսպես, «Գնումների գործընթացի կազմակերպման կարգի» 55-60-րդ կետերը մասնավորապես նախատեսում են, որ պայմանագրի գինը կայուն է, եթե պայմանագրով նախատեսված աշխատանքները կատարվում, ապրանքները մատակարարվում և ծառայությունները մատուցվում են մինչև երեք տարվա ընթացքում: **Եթե հրավերում և պայմանագրում նշված չէ, որ պայմանագրի գինը գործոնային է, ապա պայմանագրի գինը համարվում է կայուն՝ անկախ պայմանագրի կատարման ժամկետից:** Այսինքն՝ գործում է, այսպես ասած, պայմանագրի գնի կայուն լինելու կանխավարկածը:

Պայմանագրի գինը կարող է լինել գործոնային, և այդ պայմանը պետք է նախատեսված լինի հրավերով ու պայմանագրով, եթե, մասնավորապես, պայմանագրով նախատեսված ապրանքները մատակարարվում, ծառայությունները մատուցվում և աշխատանքները կատարվում են պայմանագրի կնքման օրվանից հաշված երեք տարին գերազանցող ժամանակահատվածում՝ միայն երեք տարին գերազանցող ժամանակահատվածի համար պայմանագրով նախատեսված գների փոփոխության հնարավորությամբ¹:

Բացառելու համար կամայական պայմաններով գնի փոփոխումը «Գնումների գործընթացի կազմակերպման կարգով» նախատեսվում է, որ եթե պայմանագրի գինը գործոնային է, հրավերով նախատեսվում են բոլոր այն պայմանները (արտաքին գործոններ), որոնց փոփոխությամբ պայմանագրի գինը, ինչպես նաև արտաքին գործոնների փոփոխությամբ պայմանագրի գնի փոփոխման կարգը կարող են փոփոխվել:

Արգելվում է պայմանագրում, իսկ եթե պայմանագրի գինը գործոնային է, ապա նաև այդ պայմանագրին կից հաջորդող յուրաքանչյուր տարիներին կնքված համաձայնագրում կատարել այնպիսի փոփոխություններ, որոնք հանգեցնում են գնվող ապրանքների, աշխատանքների և ծառայությունների ծավալների կամ ձեռք բերվող գնման առարկաների միավորի գնի կամ պայմանագրի գնի **արհեստական փոփոխման**: «Գնումների գործընթացի կազմակերպման կարգով» թվարկված են արհեստական համարվող փոփոխությունները՝ մասնավորապես.

1) պայմանագրի գնի անփոփոխ մնալու պայմանով՝ պայմանագրով նախատեսված ապրանքների, աշխատանքների, ծառայությունների ծավալների նվազեցումը կամ պայմանագրի գնի նվազեցման պայմանով՝ պայմանագրով նախատեսված ապրանքների, աշխատանքների, ծառայությունների ծավալների ոչ համամասնորեն նվազեցումը, որի արդյունքում ավելանում է գնման առարկայի միավորի

¹ Պետք է նշել, որ Թրանսփարենսի Ինթերնեշնլ հակակոռուպցիոն կենտրոնի հրապարակած 2014-2015թթ. պետական գնումների մոնիտորինգային հաշվետվության համաձայն՝ հաշվետվության հրապարակման օրվա դրությամբ գործոնային գնով պայմանագիր կնքված չի եղել (տե՛ս Թրանսփարենսի Ինթերնեշնլ հակակոռուպցիոն կենտրոն «Պետական գնումների մոնիտորինգային հաշվետվություն, 2014-2015թթ.», ԹԻՀԿ, Երևան, 2015, էջ 15: էլեկտրոնային աղբյուր՝ <https://transparency.am/files/publications/1450716758-0-713489.pdf>, 10.05.2017 թվականի դրությամբ):

ծեռքբերման գինը.

2) պայմանագրով նախատեսված ապրանքների, աշխատանքների կամ ծառայությունների փոխարինումն այլ բնութագրեր ունեցող ապրանքներով, աշխատանքներով կամ ծառայություններով, որոնք միասին գումարային արտահայտությամբ գերազանցում են պայմանագրի գնի տասնհինգ տոկոսը.

3) պայմանագրով նախատեսված ապրանքների, աշխատանքների կամ ծառայությունների տեխնիկական բնութագրերի անփոփոխ մնալու պայմաններում պայմանագրի գնի ավելացումը, և այլն¹:

Այսինքն նպատակ ունենալով բացառել պայմանագրի գնի անհիմն փոփոխությունները՝ «Գնումների գործընթացի կազմակերպման կարգով» նախատեսվել են սպառիչ դեպքեր, երբ պայմանագրի գինը կարող է փոփոխվել: Այդուհանդերձ, նշված կարգավորման թերությունն այն է, որ որևէ հետևանք նախատեսված չէ այն դեպքերի համար, եթե այնուամենայնիվ «Գնումների գործընթացի կազմակերպման կարգի» վերոնշյալ պայմանները խախտվեն²: Ի տարբերություն Հայաստանի Հանրապետության օրենսդրության մասնավորապես Ռուսաստանի Դաշնության օրենսդրությամբ նախատեսվում է, որ պայմանագրի պայմանների, այդ թվում՝ ապրանքների, աշխատանքների և ծառայությունների գնի փոփոխությունը, եթե նման փոփոխության հնարավորություն օրենքով չի նախատեսվում, վարչական իրավախախտում է և առաջացնում է պետական կամ համայնքային պատվիրատուի համապատասխան պաշտոնատար անձանց բավականին խիստ պատասխանատվություն:³ Կարծում ենք՝ Հայաստանի Հանրապետությունում նույնպես նման պատասխանատվություն նախատեսելը լրացուցիչ երաշխիք կդառնա՝ բացառելու գնման պայմանագրի հետագա փոփոխությունը, օրինակ՝ հաղթող մասնակցի շահույթը և ըստ այդմ պետական ծախսերն ավելացնելու նպատակով: Ուստի առաջարկում ենք Հայաստանի Հանրապետությունում նույնպես ներդնել պատասխանատվության նման միջոց պետական պատվիրատուի համապատասխան պաշտոնատար անձի համար: Բացի այդ, պայմանագրի գնի նման փոփոխության դեպքում այդպիսի պայմանը պետք է համարել անվավեր՝ կիրառելով ի սկզբանե կնքված պայմանագրի՝ գնի վերաբերյալ պայմանը:

Պետական կամ համայնքային պայմանագրի գինը, որպես կանոն, հաղթող մասնակցին որոշելու հիմնական, իսկ որոշ ընթացակարգերի՝ դեպքում միակ չափանիշն է: Այսինքն՝ որքան ցածր է մասնակցի առաջարկած գինը, այնքան մեծ է գնման ընթացակարգում հաղթող ձանաչվելու նրա հնարավորությունը: Այդուհան-

¹ Գրեթե նույնանման կարգավորում նախատեսվում է նաև 2017 թվականի ապրիլից շրջանառության մեջ գտնվող «Գնումների գործընթացի կազմակերպման կարգը հաստատելու և Հայաստանի Հանրապետության կառավարության 2011 թվականի փետրվարի 10-ի N 168-Ն որոշումն ուժը կորցրած ձանաչելու մասին» ՀՀ կառավարության որոշման նախագծով: Տե՛ս <https://www.e-draft.am/projects/158/digest> կայքում, 10.05.2017 թվականի դրությամբ:

² Միայն «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքի 38-րդ հոդվածի 2-րդ մասով նախատեսվում է, որ գնումների գործընթացում տնտեսական մրցակցության պաշտպանության օրենսդրության խախտումների, այդ թվում՝ հակամրցակցային համաձայնությունների և գերիշխող դիրքի չարաշահումների բացահայտման նպատակով իրավասու մարմինը համագործակցում է վիզոր մարմնի և պատվիրատուների հետ:

³ Մասնավորապես նախատեսվում է պետության կրած լրացուցիչ ծախսերի կրկնապատկի չափով տուգանք (տե՛ս «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 17.04.2017), 7.32-րդ հոդված, http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/39b9a5ddab09a0a0fcb396d932d8b0c1e10e6c4d/ կայքում 10.05.2017 թվականի դրությամբ):

⁴ Օրինակ՝ «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքի 40-րդ հոդվածի համաձայն՝ էլեկտրոնային աճուրդը հիմնվում է բացառապես գների վրա:

դերձ, պետք է նկատի ունենալ, որ գնման գործընթացի նպատակը ոչ թե պետության կամ համայնքի ծախսերը նվազեցնելն է, այլ գնումների գործընթացում հատուցման դիմաց արժեք ապահովելը: Հետևաբար, գնումների գործընթացը պետք է իրականացվի միջոցների նվազագույն ծախսերով ակնկալվող արդյունքին կամ բյուջեով որոշված միջոցների կոնկրետ ծավալով լավագույն արդյունքին հասնելու անհրաժեշտությունը հաշվի առնելով¹:

Այլ կերպ ասած՝ արդյունավետությունը պարտադիր չի ենթադրում նվազագույն գին: Լավագույն արդյունքին հասնելը չի կարող ամբողջությամբ համատեղելի լինել ծախսերի նվազեցմանը: «Կարևոր է նկատի ունենալ, որ գինն ինքնին բոլոր համապատասխան ծախսերին համարժեք ցուցանիչ չէ: Պարտադիր չէ, որ նվազագույն գնով հայտը, որ ապահովի ներդրվող միջոցների լավագույն արդյունքը»²:

«Գնումների մասին» ՀՀ օրենքի 2-րդ հոդվածի համաձայն՝ գնման գինն ապրանքը, աշխատանքը, ծառայությունը ձեռք բերելու համար Հայաստանի Հանրապետության կառավարության սահմանած կարգով հաշվարկված նախահաշվային գինն է: «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքի վերլուծությունից³ պարզ է դառնում, որ վերոնշյալ գնման գինը վերաբերում է պայմանագրի առավելագույն գինն, այսինքն՝ գնային առավելագույն այն սահմանին, որից ավելի բարձր չափով պայմանագիր կնքվել չի կարող: Այսինքն՝ «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքը նախատեսում է պայմանագրի առավելագույն գինը: Մասնավորապես, նշված օրենքի 38-րդ հոդվածի համաձայն՝ գնահատող հանձնաժողովի, պատվիրատուի և մասնակիցների միջև բանակցություններն արգելվում են, բացառությամբ, օրինակ, եթե ոչ գնային պայմանները բավարարող գնահատված հայտեր ներկայացրած բոլոր մասնակիցների գնային առաջարկները **գերազանցում են այդ գնումը կատարելու համար նախատեսված ֆինանսական միջոցները**, և բանակցությունները նպատակ ունեն նվազեցնելու առաջարկվող գինը:

Գնումների գործընթացի առանձնահատկությունը դրսևորվում է նաև հենց այս հատկանիշով: Գնումներն իրականացվում են պետական բյուջեի միջոցների հաշվին՝ տվյալ գնման համար ֆինանսական միջոցներ նախատեսված լինելու դեպքում և այդ միջոցների շրջանակում: Հետևաբար, պայմանագրի առավելագույն գինը միշտ որոշվում է պետության կողմից, որի մասին նախապես, որպես կանոն, տեղեկացվում են մասնակիցները:

Այսպես, «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքի 13-րդ հոդվածի համաձայն՝ գնման առարկայի բնութագրի մեջ մտնում է նաև պայմանագրի գինը, իսկ նույն օրենքի 28-րդ հոդվածի համաձայն՝ հրավերը պետք է պարունակի գնման առարկայի բնութագիրը: Ուստի այն մասնակիցները, որոնց ներկայացրած հայտերը կնախատեսեն ավելի բարձր գին, քան սահմանված է գնման առարկայի բնութագրով, ապա վերջիններին ներկայացրած հայտերը պետք է համարվեն հրավերով սահմանված պայմաններին չհամապատասխանող հայտեր, գնահատվեն որպես անբավարար և մերժվեն՝ ղեկավարվելով «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքի 34-րդ հոդվածով:

Հարկ ենք համարում ընդգծել, որ «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքը չի նախատեսում գնման գնի որոշման մեթոդը, այլ այն որոշվում է ՀՀ կառավարության սահմանած կարգով: Ընդ որում, նկատի ունենալով, որ նշված նորմը նախատեսվել է

¹ Տե՛ս **Кичик К.В.** Государственный (муниципальный) заказ как средство государственного регулирования экономики: правовые вопросы диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук, Москва, 2011, էջ 203:

² **Мартыненко Г.И.** Размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд, //Право и экономика. 2006, № 10, СПС, «КонсультантПлюс». Պարբ. 35:

³ Տե՛ս, օրինակ, «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքի 9-րդ, 15-րդ, 20-րդ, 21-24-րդ հոդվածներ և այլն:

միայն 16.12.2016 թվականին ընդունված «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքով, ներկայումս դեռևս չի ընդունվել ՀՀ կառավարության համապատասխան որոշում՝ նշված հարցի կարգավորման նպատակով: Մինչդեռ կարծում ենք, որ գնման գնի որոշման մեթոդները և կարգն անհրաժեշտ է սահմանել հենց «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքով: Ընդ որում, նկատի ունենալով, որ ներկայումս գործող օրենքի ընդունման անհրաժեշտությունը հիմնավորվել է նաև Եվրասիական տնտեսական միության պայմանագրին համապատասխանության ապահովման նպատակով, կարծում ենք՝ տեղին է հիշատակել Ռուսաստանի Դաշնության, մեր կարծիքով, սույն հարցի բավականին հաջողված կարգավորումը:

Այսպես, «Պետական և տեղական կարիքների բավարարման համար ապրանքների, աշխատանքների և ծառայությունների գնման ոլորտում պայմանագրային համակարգի մասին» ՌԴ 05.04.2013 թվականի օրենքով¹ բավականին մանրամասն կարգավորվում է պայմանագրի նախնական (առավելագույն) գնի որոշման կարգը: Մասնավորապես նախատեսվում է, որ պայմանագրի նախնական (առավելագույն) գինը որոշվում է հետևյալ մեթոդներից որևէ մեկով՝ համեմատելի շուկայական գնի մեթոդ, նորմատիվ մեթոդ, սակագնային մեթոդ, նախագծային-խառը մեթոդ, ծախսերի մեթոդ: Նշվածներից նախապատվությունը տրվում է շուկայական գնի մեթոդին, որը որոշվում է շուկայի վերլուծության արդյունքում: Ընդ որում, շուկայական գինը որոշելիս հաշվի են առնվում ամենատարբեր բնույթի տեղեկություններ, ինչպես օրինակ՝ արդեն իսկ կատարված պայմանագրերի գները՝ պայմանով, որ տվյալ պայմանագրերով տուժանք չի գանձվել պայմանագրի չկատարման կամ ոչ պատշաճ կատարման համար, հրապարակային օֆերտաներում, գովազդներում անձանց անորոշ շրջանակին ուղղված առաջարկների գները, ապրանքային բորսաների, էլեկտրոնային հարթակների գնանշումները, պետական վիճակագրական հաշվետվությունների տվյալները և այլն: Մանրամասն կարգավորված են նաև գների որոշման մյուս մեթոդների կիրառման դեպքերն ու պայմանները:

Մեր կարծիքով՝ նման կարգավորումը հնարավորություն է տալիս կանխատեսելի, հրապարակային և թափանցիկ դարձնել գնման գործընթացը, նվազագույնի է հասցնում չարաշահումները պայմանագրի գները որոշելիս, ապահովում է պետության կարիքների համար շուկայական գնին համարժեք գներով ապրանքների, աշխատանքների և ծառայությունների ձեռքբերումը՝ պետության չհիմնավորված ծախսերը հասցնելով նվազագույնի: Հետևաբար, կարծում ենք՝ օրենքի մակարդակով նման կարգավորում նախատեսելն արդարացված է, ուստի գտնում ենք, որ «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքով նույնպես պետք է մանրամասն նախատեսվեն ինչպես գնման գնի որոշման մեթոդները, այնպես էլ որոշման կարգը: Նման մոտեցումը պայմանավորված է նաև այն հանգամանքով, որ հենց պայմանագրերի գներն են հիմնականում գտնվում ինչպես հանրության, այնպես էլ պետական մարմինների ուշադրության կենտրոնում, քանի որ զրեթե բոլոր հաշվետվություններում, մոնիտորինգի արդյունքներում անդրադարձ է կատարվում նաև գնման գների²:

Նշված կարգավորումը վերաբերում էր պայմանագրի նախնական (նախահաշ-

¹ St'u Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 01.05.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», 22-րդ հոդված: էլեկտրոնային աղբյուր՝ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/6b0dc64afcd7d45ae5a4b1107e6c59dfa3e71979/ 10.05.2017 թվականի դրությամբ:

² St'u օրինակ ՀՀ ֆինանսների նախարարության տարեկան հաշվետվությունները՝ պատրաստված «Գնումների աջակցման կենտրոն» ՊՈԱԿ-ի կողմից՝ <http://gnumner.am/am> կայքի «Հաշվետվություններ» բաժնում 10.05.2017 թվականի դրությամբ, Թրանսպարենսի Ինթերնեշնլ հակակոռուպցիոն կենտրոնի կողմից հրապարակվող պետական գնումների մոնիտորինգի հաշվետվությունները <https://transparency.am/> կայքի «Հրապարակումներ» բաժնում 10.05.2017 թվականի դրությամբ և այլն:

վային) կամ առավելագույն գնին: Մեր կարծիքով՝ գնումների գործընթացում կարգավորման է ենթակա նաև պայմանագրի նվազագույն գինը: Փաստորեն գործող կարգավորման պայմաններում պայմանագրի գինը հենց նվազագույն գինն է՝ նկատի ունենալով, որ, որպես կանոն, պայմանագիր կնքվում է հենց նվազագույն գինն առաջարկած մասնակցի հետ: Այդուհանդերձ, «նվազագույն գին» արտահայտությունը կարող է և պետք է ընկալվի նաև այլ իմաստով՝ որպես նվազագույն սահման, որից ավելի ցածր գին մասնակիցներն իրավունք չունեն առաջարկելու: Այլ կերպ ասած՝ պայմանագրի նվազագույն և առավելագույն գները պետք է լինեն այն սահմանները, որոնց շրջանակում մասնակիցներն իրավունք ունեն ներկայացնելու իրենց գնային առաջարկները¹:

Նվազագույն գինը պետք է ներառի գնման առարկայի ինքնարժեքը, ինչպես նաև՝ մասնակցի կողմից պայմանագրի կատարման դիմաց հատուցման համար անհրաժեշտ *նվազագույն ծախսերը* և միաժամանակ երաշխիք լինի մասնակիցների համար՝ մեկ կամ մի քանի մասնակիցների կողմից անբարեխիղճ վարքագծի դրսևորումից, երբ մեկ կամ մի քանի մասնակիցների գործողությունների հետևանքով մյուս մասնակիցները դուրս են մղվում շուկայից: Ընդ որում, նվազագույն գինը չպետք է ներառի մասնակցի ենթադրվող շահույթը:

Ենթադրվում է, որ ոչ մի բարեխիղճ մասնակից իր գնային առաջարկը նվազագույնից ցածր չի ներկայացնի: Նման վարքագիծ կարող են դրսևորել կա'ն ոչ պրոֆեսիոնալ², կա'ն ոչ բարեխիղճ մասնակիցները:

Այս տեսանկյունից պայմանագրի նվազագույն գինը կարող է լինել պետական գնումների արդյունավետությունը բարձրացնող գործոն, այսպես կոչված՝ «մրցակցային ռեյդերություն»՝ դեմ պայքարի միջոց՝ մասնավորապես նկատի ունենալով, որ որոշ դեպքերում մասնակիցների նպատակն ամենևին պայմանագրի կատարումը չէ, այլ, օրինակ, կանխավճարի ստացումը, այլ մրցակիցներին պարզապես պայքարից դուրս մղելը: Ուստի նպատակահարմար ենք համարում օրենսդրությամբ նախատեսել նաև պայմանագրի նվազագույն գինը³:

Ինքնարժեքից ցածր գին առաջարկելու և մրցակցին գնման գործընթացից, արդյունքում նաև՝ շուկայից դուրս մղելու դեպքերը պետք է գտնվեն Տնտեսական մրցակցության պաշտպանության պետական հանձնաժողովի ուշադրության կենտրոնում՝ նկատի ունենալով, որ մասնավորապես «Տնտեսական մրցակցության պաշտպանության մասին» ՀՀ օրենքի 7-րդ հոդվածի համաձայն՝ գերիշխող դիրքի չարաշահում է համարվում նաև այլ տնտեսվարող սուբյեկտի՝ շուկա մուտք գործելուն խոչընդոտելու (շուկա մուտք գործելը սահմանափակելու) կամ շուկայից նրան դուրս մղելու գործողությունը կամ վարքագիծը, որի հետևանքով այլ տնտեսվարող սուբյեկտը մուտք չի գործել շուկա կամ դուրս է մղվել շուկայից կամ կատարել է լրացուցիչ ծախսեր՝ շուկայից դուրս չմղվելու համար, կամ որի հետևանքով այլ տնտեսվարող սուբյեկտը կարող էր մուտք չգործել շուկա կամ դուրս մղվել շուկայից կամ կատարել լրացուցիչ ծախսեր՝ շուկայից դուրս չմղվելու համար: Իսկ գնումների գործընթացում մրցակցին դուրս մղելու նպատակով ինքնարժեքից ցածր գին, որպես կանոն, կարող է առաջարկել հենց գերիշխող դիրք ունեցող անձը՝ մտավախություն չունենալով իր հնարավոր կորուստների մասին:

¹ Տե'ս **Кичик К.В.** նշվ. աշխ., էջ 209:

² Հատկանշական է, որ որոշ մասնագետների կարծիքով՝ որքան ցածր է մասնակցի որակավորումը, այնքան ցածր գին է նա պատրաստ առաջարկել պայմանագրի կնքման համար (տե'ս, օրինակ, **Евсташенков А.Н.** Особенности размещения заказов на строительные и подрядные работы». «Государственные и муниципальные закупки – 2008. Сборник докладов III Всероссийской практической конференции-семинара, М.,: ИД «Юриспруденция», 2008, էջ 59):

³ Այս հարցի կապակցությամբ տե'ս նաև **Кичик К.В.** նշվ. աշխ., էջ 209-210:

Մասնավորապես, Տնտեսական մրցակցության պաշտպանության պետական հանձնաժողովը 11.06.2012 թվականի «Պետական գնումների ոլորտում կատարված ուսումնասիրության արդյունքների և մի շարք տնտեսավարող սուբյեկտների նկատմամբ պատասխանատվության միջոց կիրառելու մասին» թիվ 277-Ա որոշմամբ որոշել է «Ա» ընկերության կողմից «Բ» ընկերության մասնակցությամբ պետական գնումների շրջանակներում հայտարարված մրցույթներում գնման առարկայի ինքնարժեքից ցածր գնային առաջարկ ներկայացնելու գործողությունները համարել գերիշխող դիրքի չարաշահում¹:

Հետևաբար, մեր կարծիքով, «նվազագույն գին» սահմանելով հնարավոր կլիինի բացառել նման դեպքերը խթանելով պետական գնումների գործընթացում արդարացի և իրական մրցակցություն:

Ընդ որում, պայմանագրի «նվազագույն գինը» սահմանված է նաև այլ պետությունների օրենսդրություններում: Օրինակ, Գերմանիայում գործում է կանոն այն մասին, որ եթե առաջարկվող գինը շուկայական գնից (նվազագույն գնային սահման) ցածր է, ապա նման անձի հետ պայմանագիր չի կնքվում²: Իսկ օրինակ Իտալիայում և Ճապոնիայում մասնակցին պահանջվում է ներկայացնել հիմնավորում պայմանագրի ոչ նորմալ ցածր գնի վերաբերյալ³: Նմանատիպ պահանջ առկա է նաև Շվեդիայում, երբ պետական պատվիրատուն չափազանց ցածր գնային առաջարկի դեպքում իրավունք ունի մասնակցից պահանջել ներկայացնելու այդ գնի հաշվարկը⁴:

Այսպիսով, կարծում ենք, որ պայմանագրի «նվազագույն գինը» սահմանելով հնարավոր կլինի որոշակիորեն ապահովել արդարացի մրցակցությունը պետական գնումների ընթացքում բացառելով առավել բարենպաստ վիճակում գտնվող տնտեսավարող սուբյեկտների կողմից անբարեխիղճ մրցակցության դրևսորումը:

Ամփոփելով վերոգրյալը՝ կարող ենք կատարել հետևյալ եզրահանգումները.

1. Գնումների վերաբերյալ ՀՀ օրենսդրությամբ իրական երաշխիքներ նախատեսված չեն՝ պայմանագրի գնի չհիմնավորված փոփոխությունները բացառելու համար: Ուստի կարծում ենք, որ ՀՀ օրենսդրությամբ անհրաժեշտ է սահմանել վարչական պատասխանատվություն այն պաշտոնատար անձանց համար, որոնց վարքագծի պատճառով չհիմնավորված կփոփոխվի գնման պայմանագրի գինը, որն էլ կավելացնի մասնակցի շահույթը, ուստի և պետության ծախսերը:

2. Անհրաժեշտ ենք համարում «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքով նախատեսել գնման գնի որոշման մեթոդները և կարգը, որպիսի կարգավորումը հնարավորություն կտա կանխատեսելի, հրապարակային և թափանցիկ դարձնել գնման գործընթացը, նվազագույնի հասցնել չարաշահումները պայմանագրի գների չհիմնավորված որոշման հարցում, ապահովել պետության կարիքների համար շուկայական գնին համարժեք գներով ապրանքների, աշխատանքների և ծառայությունների ձեռքբերումը՝ պետության չհիմնավորված ծախսերը հասցնելով նվազագույնի:

3. Առաջարկում ենք նաև ներդնել գնման «նվազագույն գին» մեխանիզմը՝ ապահովելու համար արդյունավետ, արդարացի և հավասար պայմաններում մրցակցությունը գնման գործընթացում:

¹ Դեպքի մանրամասները և դատական վեճի հանգուցալուծումը տե՛ս թիվ ՎԴ/6329/05/15 վարչական գործով դատական ակտերով՝ www.datalex.am դատական տեղեկատվական համակարգում 10.05.2017 թվականի դրությամբ:

² Տե՛ս **Зимина Л.А.** Практика государственных и муниципальных закупок в Германии// «Госзаказ: управление, размещение, обеспечение», 2008, № 11, էջ 106:

³ Տե՛ս «Международный прокьюремент» /В. Малочко, Т. Уилсон, Г. Вестринг, К. Мера и др./, Москва, 2003, էջ 260, 450-451:

⁴ Տե՛ս նույն տեղում, էջ 250:

ЦЕНА ДОГОВОРА О ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ КАК СУЩЕСТВЕННОЕ УСЛОВИЕ ДОГОВОРА

Нанэ Саакян

Аспирант Кафедры гражданского права ЕГУ

В этой статье исследованы существенные условия государственного договора, в частности цена договора о государственных закупках. В статье представлена возможность изменения цены государственного договора, также предлагается введение механизма ответственности за неоправданные изменения цен. Предлагается разработать методы и порядок определения закупочной цены в Законе «о закупках». В статье также рассматривается введение механизма «минимальной цены», как метода обеспечения конкуренции в процессе закупок.

THE PRICE OF THE CONTRACT ON PUBLIC PROCUREMENT AS AN ESSENTIAL TERM OF THE CONTRACT

Nane Sahakyan

PHD Student of the YSU Chair of Civil Law

This article studies essential terms of the state contract particularly the price of the contract on public procurement. The article presents the possibility of changing the price of the state contract and suggests mechanisms of responsibility for unjustified price changes. Methods of determining the purchase price and its procedure by legislation has been proposed. The article also examines "minimum price" mechanism as a method for ensuring competition in procurement process.

Բանալի բառեր - պետական գնում, պետական գնման պայմանագրի էական պայմաններ, պետական գնման պայմանագրի գին, պետական գնման պայմանագրի գնի փոփոխում, պետական գնման պայմանագրի գնի որոշման մեթոդներ, պետական գնման պայմանագրի նախնական (առավելագույն) գին, պետական գնման պայմանագրի նվազագույն գին

Ключевые слова: государственные закупки, существенные условия государственного договора, цена договора по государственным закупкам, изменение цены договора по государственным закупкам, методы определения цены договора по государственным закупкам, начальная (максимальная) цена договора по государственным закупкам, минимальная цена договора по государственным закупкам

Key words: public procurement, essential terms of the state contract, the price of the contract on public procurement, changing the price of the contract on public procurement, methods of determining the price of the contract on public procurement, the primary (maximum) price of the contract on public procurement, the minimum price of the contract on public procurement