

Viešojo pirkimo sutarties kainos pakeitimas sutarties vykdymo metu

Teorija & praktika

Karolina Laurynaitė

Viešųjų pirkimų komandos vadovė

karolina.laurynaitė@trinitijurex.lt



TRINITI JUREX
TALLINN RIGA VILNIUS

Abejonių dėl to, kad viešojo pirkimo sutarčių vykdymas absoliučiai daugumai tiekėjų per paskutinius du mėnesius gerokai ar net kardinaliai pasunkėjo, nėra.

Pagrindinės to priežastys irgi gana aiškios:

- Karo Ukrainoje nulemtas medžiagų trūkumas regione (daugiausia statybose naudojamos medžiagos) arba sutrikusios tiekimo grandinės;
- Išaugę praktiškai visų medžiagų įsigijimo ir tiekimo kaštai;
- Dėl COVID-19 padarinių besitęsiantys pasauliniai tiekimo grandinių trikdžiai (trūksta komponentų, jų nesant stoja gamyba ir tiekimas);
- Suprastėję tarptautiniai santykiai su Kinija (vėlgi, kyla minėtos tiekimo problemos);
- Rekordiniai infliacijos ir statybos skaičiuojamosios kainos rodikliai Lietuvoje („pirmaujame“ Europos Sąjungoje).

Tikėtis, kad problemos išsispręs savaime?

Verslui sprendžiant ką toliau daryti su tokiomis viešojo pirkimo sutartimis, reikėtų suprasti:

- Jei sutartyje nėra numatytos kainos indeksavimo tvarkos, sutarties kaina automatiškai keičiama nebus;
- Tiekėjas savavališkai pakelti kainos/įkainių negali (pasitaiko atvejų, kai vykdant mažesnės vertės ar ilgalaikio tiekimo viešojo pirkimo sutartis, tiekėjai praneša perkančiajai organizacijai, jog vienašališkai padidina vieną ar kitą įkainį, motyvuodami, kad ir jiems patiems jų tiekėjai pakeitė tiekimo kainas);
- Kuo ilgiau tiekėjas „gyvens“ su pasunkėjusia sutarties vykdymo našta, tuo sunkesnis bus sutarties kainos pakeitimas;

Išvada: savaime problema neišsprends (tam tiesiog nėra teisinių instrumentų), todėl daugelyje situacijų vienintelis kelias: kuo skubiau kreiptis į perkančiąją organizaciją su prašymu keisti sutarties kainą motyvuojant svarbiomis priežastimis, kurių nei viena iš sutarties šalių negalėjo numatyti (atitinkamai remtis ir Civilinio kodekso 6.204 str. dėl pasikeitusių sutarties vykdymo aplinkybių).

Namų darbai: norint parengti prašymą keisti sutarties kainą teks padirbėti

Tam, kad bent būtų galima tikėtis viešojo pirkimo sutarties kainos keitimo, būtent tiekėjas turi atlikti „namų darbus“ ir perkančiajai organizacijai pateikti rimtus įrodymus. Tiekėjas turėtų atsakyti į tokius klausimus:

● **Kuo remiantis buvo paskaičiuota pasiūlymo kaina?**

Patarimas: pateikti potencialių subtiekių, medžiagų tiekėjų, gamintojų kainų duomenis, kurie buvo surinkti dar iki pateikiant pasiūlymą pirkime (kainodaros, komerciniai pasiūlymai, pasiūlymo rengimo metu fiksuotos kainos ir kt.).

● **Kaip keitėsi sąlygos rinkoje? Kiek ir kur didėjo kaina?**

Patarimas: padaryti pasiūlymo rengimo kainų ir šiuo metu esančių tų pačių medžiagų, pasaugų ar darbų kainų palyginimą (su realiais įrodymais);

● **Ar rinkoje tikrai nėra alternatyvų?**

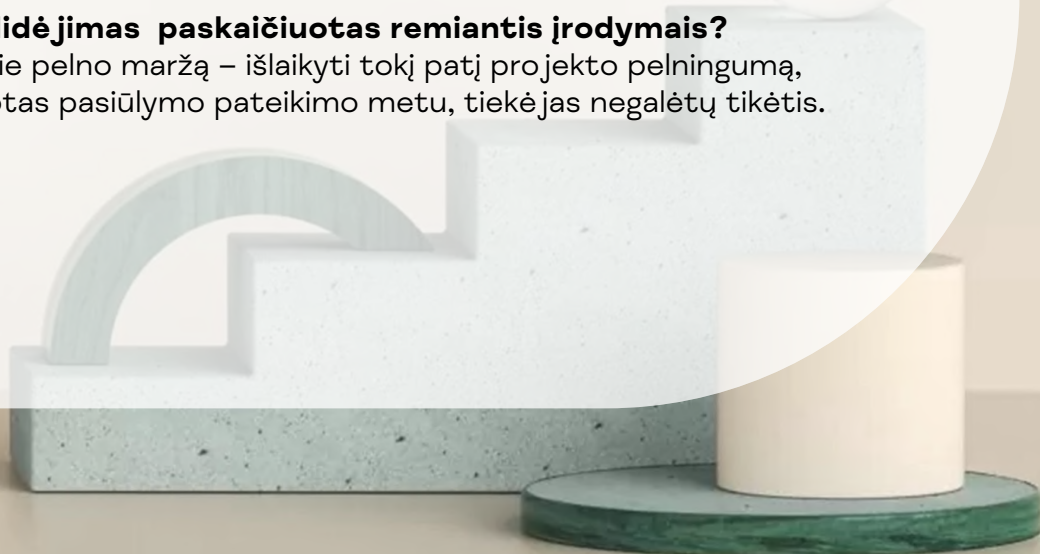
Patarimas: jeigu rinkoje galima rasti prekes, paslaugas ar darbus, kurias būtų galima nusipirkti mažesnėmis kainomis, tai nesudarytų pagrindo keisti viešojo pirkimo sutarties kainą. Pareiga įrodyti, kad tokių alternatyvų nėra, tenka tiekėjui (pvz., skirtingų pardavėjų apklausos ir kt.);

● **Ar tiekėjas tikrai viską padarė laiku?**

Patarimas: užbėgant įvykiams už akių, reikėtų motyvuoti ir kodėl tam tikrų medžiagų, prekių tiekėjas negalėjo įsigyti, pvz., 2021 m. pabaigoje, kai kainos dar buvo mažesnės (pvz., nebaigtas techninis projektas, neaišku ko ir kiek reikės, užsakoma tik žinant spec. matmenis, ir kt.). Jei tiekėjas pats vėluoja ir sutartį būtų vykdęs laiku, kai tarkime, kainos dar nebūtų itin padidėjusios, tokiu atveju pats tiekėjas gali būti laikomas atsakingas už kainų padidėjimo neigiamas pasekmes).

● **Ar kainos padidėjimas paskaičiuotas remiantis įrodymais?**

Teks kalbėti ir apie pelno maržą – išlaikyti tokį patį projekto pelningumą, koks buvo planuotas pasiūlymo pateikimo metu, tiekėjas negalėtų tikėtis.



Ar pateikus solidžiais įrodymais grįstą prašymą kainos didinimo problema bus išspręsta?

Deja, nebūtinai, nes sprendimas – perkančiosios organizacijos rankose. Perkančiajai organizacijai prašymo keisti sutarties kainą netenkinus, tiekėjui lieka tokie elgesio variantai: prisiimti nuostolį arba kreiptis į teismą dėl kainos keitimo teismo keliu.

O kur galvą skaudą perkančiosioms organizacijoms?

- Pirkėjus riboja lėšų trūkumas – apie platesnio masto ar sisteminius sprendimus skiriant papildomų lėšų viešojo pirkimo sutarčių vykdymui, deja, kol kas nėra kalbama;
- Kurių sutarčių kainas peržiūrėti, o kurių ne, jei biudžeto ribotumas rodo, kad visiems tikrai neužteks;
- Tiekėjui pasikreipus į teismą, yra rizika, kad sutarties kaina nors ir nebus padidinta, bet sutartis bus apskritai nutraukta. Akivaizdu, kad artimiausiais metais, to paties įsigyti bent už tą pačią kainą jau nepavyks.
- Neatsakyti klausimai ES lėšomis finansuojamuose projektuose: net jei perkančioji organizacija norėtų išsaugoti projektą ir rastų lėšų kainos didinimui, neaišku kaip į tokį kainos didinimą reaguotų finansuojanti organizacija (pvz., Centrinė projektų valdymo agentūra). Tenkinus tiekėjo prašymą ir padidinus viešojo pirkimo sutarties kainą, vėliau sankcijų ir paramos sumažinimo gali sulaukti pati perkančioji organizacija. Taigi, perkančiosioms organizacijoms svarstant tokius pakeitimus prieš juos reikėtų konsultuotis ir finansuojančiomis institucijomis.

IŠVADA: verslas, deja, neturi jokių garantijų, kad net ir surinkus visus įrodymus apie reikšmingai padidėjusias kainas, viešojo pirkimo sutarties kaina bus padidinta. Kita vertus: net nepabandžius, situacija tikrai nebus geresnė, o derybose su perkančiąja organizacija galbūt pavyks pasiekti ir kitokių sprendimų (pavyzdžiui, jei ne susitarti dėl sutarties pakeitimo, tai bent dėl sutarties nutraukimo, ir pan.).

