



езиме 20

Септември, 2016 година

Јавни набавки

Централни тела за набавки

СОДРЖИНА

- [Правна основа за ЦТН](#)
- [Рамковни спогодби](#)
- [Причина за основање на ЦТН](#)
- [Вообичаени производни и услужни области опфатени со ЦТН](#)
- [Рамковни спогодби спроведувани од некои ЦТН](#)
- [Клучни оперативни прашања за ЦТН](#)
- [Важни „извлечени поуки“ – фактори на ризик и успех](#)
- [Дополнителни информации](#)

Одобрено за објавување од Карен Хил, раководител на програмата СИГМА

Ова резиме дава осврт на основањето и работењето на централно тело за набавки (ЦТН) според дефиницијата во Директивата за јавни набавки во класичниот јавен сектор (Директивата)¹ и се заснова на Документот на СИГМА бр. 47, *Централизираните системи за набавки во Европската унија*². Резимето особено се фокусира на ЦТН чие работење се заснова на доделувањето и користењето централизираните рамковни спогодби. Директивата, како што е прикажано подолу, дава поширока дефиниција за активностите на ЦТН.

Правна основа за ЦТН

Директивата вклучува посебни одредби за ЦТН со кои јасно им се овозможува на земјите-членки да донесат или да имаат одредби за ЦТН во нивното национално законодавство за јавни набавки³.

Дефиниција: Во Директивата, ЦТН е дефинирано како договорен орган којшто обезбедува централизираните активности за набавка и, по можност, помошни активности за набавка.

Централизираните активности за набавка се активности кои се вршат континуирано, во една од следните форми: (1) купување стоки и/или услуги наменети за договорните органи или (2) доделување договори за јавна набавка или склучување рамковни спогодби за работи, стоки или услуги кои се наменети за договорните органи.

Помошните активности за набавка се активности коишто се состојат од обезбедување поддршка за активностите за набавка, особено во следните форми:

- техничка инфраструктура која на договорните органи им овозможува да доделуваат договори за јавна набавка или да склучуваат рамковни спогодби за набавка на работи, стоки или услуги;
- совети за спроведувањето или осмислувањето на постапките за јавните набавки;
- подготвување и управување со постапките за јавни набавки во име и за сметка на засегнатите договорни органи.

Земјите-членки може да пропишат договорните органи да набавуваат стоки и/или услуги од ЦТН коешто нуди централизирана активност за набавка (ЦТН дејствува како „трговец на големо“). Тие, исто така, може да пропишат договорните органи да набавуваат работи, стоки или услуги преку ЦТН со користење договори доделени од ЦТН, динамични системи за набавки спроведувани од ЦТН, или рамковни спогодби склучени од ЦТН (ЦТН дејствуваат како „посредници“).

Не е задолжително основањето на ЦТН, но тоа е можност што им се нуди на земјите-членки. Земјите-членки може да предвидат дека одредени набавки треба да се спроведуваат со користење на ЦТН или едно или повеќе посебни ЦТН. Како последица, на национално ниво може да биде задолжително да се користат услуги на ЦТН за одредени набавки.

¹ Директива 2014/24/EУ за јавни набавки и за укинување на Директивата 2004/18/EЗ, 26 февруари 2014 година.

² СИГМА (2011), *Централизираните системи за набавки во Европската унија*, Документ на Сигма бр. 47, издание на ОЕЦД, Париз.

³ Директивата за секторските дејности содржи слични одредби: Директивата 2014/25/EУ за набавки на субјектите кои работат во секторите за водоснабдување, енергетика, транспорт и поштенски услуги и за укинување на Директивата 2004/17/EЗ, 26 февруари 2014 година.

Важно е да се забележи дека Директивата им овозможува на договорните органи да доделат договор за јавна набавка на услуги на ЦТН за обезбедување централизиран активности за набавка, вклучувајќи помошни активности за набавка, без да мора да ги применуваат постапките предвидени во Директивата.

Претпоставена усогласеност: Член 37(2) од Директивата е од особено значење. Тој предвидува дека договорните органи кои вршат набавка на работи, стоки или услуги од ЦТН кое нуди централизирано набавување се смета дека се усогласени со Директивата.

Договорниот орган, исто така, ги исполнува своите обврски согласно Директивата доколку врши набавка на работи, стоки или услуги со користење договори доделени од ЦТН, динамични системи за набавки спроведувани од ЦТН или рамковни спогодби склучени од ЦТН кое нуди централизиран набавки.

Меѓутоа, договорниот орган е одговорен за исполнување на обврските согласно Директивата во однос на деловите од постапката за набавка кои самиот ги спроведува. На пример, кога се доделува рамковна спогодба од ЦТН во согласност со одредбите од Директивата, договорните органи кои вршат набавки со таа рамковна спогодба ќе се смета дека ги исполниле одредбите од Директивата. Подоцнежните sukcesивни нарачки⁴ од страна на договорните органи што ја користат рамковната спогодба доделена од ЦТН ќе треба да се придржуваат до релевантните одредби во Директивата за доделување договори што следат по рамковната спогодба, но без да мора да минат низ целиот процес на стандардна постапка за доделување договор за јавна набавка. Без оваа одредба, сите sukcesивни нарачки над вредносните прагови од Директивата може самите да подлежат на доделување според Директивата. На ист начин, одговорноста на договорниот орган за исполнување на обврските согласно Директивата може, на пример, да го опфати доделувањето договор со динамичен систем за набавки спроведуван од ЦТН.

Електронски набавки: Директивата наложува сите постапки спроведени од ЦТН да се реализираат со користење електронски средства за комуникација.

Набавки во кои се вклучени договорни органи од различни земји-членки: Договорни органи од различни земји-членки може да дејствуваат заеднички при доделувањето договори за јавни набавки со користење на едно од средствата дефинирани во член 39 од Директивата. Оваа одредба вклучува опција за договорните органи да користат централизиран активности за набавка понудени од ЦТН кое се наоѓа во друга земја-членка. Во таков случај, обезбедувањето централизиран активности за набавка од ЦТН кое се наоѓа во друга земја-членка се извршува согласно националните одредби на земјата-членка во која се наоѓа ЦТН. Истата одредба важи за доделувањето договори со динамичен систем за набавки и sukcesивни нарачки со рамковна спогодба.

Рамковни спогодби

Рамковната спогодба во Директивата се дефинира како „договор меѓу еден или повеќе договорни органи и еден или повеќе економски оператори, чија цел е да се утврдат условите со кои се регулираат договорите што треба да се доделат во определен период, особено во поглед на цената и, ако е можно, предвидените количини.“

Воспоставувањето и спроведувањето на рамковна спогодба се одвива во два чекора: како прво, рамковната спогодба се доделува на еден или на повеќе економски оператори. Како второ, индивидуалните договори за sukcesивни нарачки се доделуваат

⁴Процесот на доделување договори преку рамковна спогодба понекогаш се нарекува „sUCCESSIVNA нарачка“ или „sUCCESSIVNO нарачување“, а договорите доделени преку рамковна спогодба се нарекуваат договори за „sUCCESSIVNI нарачки“.

на еден или на повеќе економски оператори. Овој втор чекор се разликува во зависност од тоа дали рамковната спогодба вклучува еден економски оператор или повеќе економски оператори. За дополнителни информации за рамковните спогодби, види Резиме на СИГМА за јавните набавки 19, *Рамковни спогодби* и Документ на СИГМА бр. 47 (види фуснота 2).

Треба да се забележи дека одредбите за рамковни спогодби важат подеднакво за сите договорни органи што се опфатени со Директивата независно од разликите во начинот на нивната работа. ЦТН, кое по дефиниција е договорен орган кој воспоставува рамковна спогодба за широка имплементација низ целиот јавен сектор, а со тоа им овозможува на други договорни органи да вршат суцесивни нарачки, треба да ги применува истите правила и постапки како индивидуален договорен орган чија цел е да ги опслужува само своите внатрешни корисници и клиенти.

Причина за основање на ЦТН

Причината за основање и управување на ЦТН треба да се разгледа од различни перспективи. Важните засегнати страни се следниве:

- **Корисниците** на услугите на ЦТН - договорните органи кои ги користат рамковната спогодба или динамичниот систем за набавки спроведувани од ЦТН или кои набавуваат стоки или услуги кои ЦТН ги стекнало. Постои веројатност корисниците да бидат заинтересирани за ефективни и ефикасни набавки од кои ќе се добие вредност за парите.
- **Добавувачите** на работите, стоките и услугите директно до ЦТН или преку рамковната спогодба или динамичниот систем за купување – генерално економски оператори од приватниот сектор. Постои веројатност добавувачите да бидат заинтересирани за деловните можности и за ефективни и ефикасни набавки.
- **Сопствениците** на ЦТН – обично тоа се владини министерства, здруженија на локални органи и други јавни тела кои ги застапуваат интересите на даночните обврзници. Сопствениците може да бидат заинтересирани за намалени јавни расходи, зголемена вредност за парите и за реализација на одредени важни цели од аспект на политики, како што се оние поврзани со еколошки или социјални прашања или со мали и средни претпријатија (МСП).

Главната причина за основање ЦТН честопати се објаснува на следниов начин:

- „Поголем обем на набавка создава подобри цени.“
- Во прави услови, централизираните набавки базирани на збир од потреби за набавка на сите корисници на ЦТН обезбедуваат многу интересни деловни можности за приватниот сектор. Зголемениот обем на набавки вообичаено е проследен со зголемена конкуренција на пазарот и влијае врз цените и врз другите услови на начин кој е поволен за купувачот – договорен орган. Еден индивидуален договорен орган ретко би имал обем на набавки што е доволно голем да се создадат цени слични на оние што може да се добијат во ситуација кога се прави збир од потребите за набавка на неколку договорни органи. Потенцијално поголемиот обем на продажба што може да се очекува со централизираните набавки значи дека економските оператори може да користат економии на обем.
- Кај централизиран систем за набавки што се заснова на доделување и спроведување рамковни спогодби, збирниот фактор и неговиот ефект врз

цените треба да се оценува во однос на видот и предметот на рамковната спогодба што треба да се додели.

- „Трансакциските трошоци се намалени.“
- Од гледна точка на договорните органи, целосно конкурентна постапка за јавна набавка, во споредба со едноставното вршење на sukcesивна нарачка, вообичаено се поврзува со значителни трансакциски трошоци од аспект на време и расходи поврзани со управувањето со постапката за набавка, од првата фаза на утврдување на потребите, до последната фаза на затворање на досието. Економските оператори, исто така, сносат значителни трансакциски трошоци кога учествуваат во постапка за набавка. Со користење на централизираните рамковни спогодби, договорните органи и економските оператори може да очекуваат значително намалување на овие трошоци. Покрај тоа, со намалените трансакциски трошоци за договорните органи и за економските оператори се ослободуваат ресурси, од аспект на кадар и време за некои други поважни функции.
- Меѓутоа, како и во случајот со влијанието врз цените, ефектот од збирот на трансакциските трошоци што ги имаат договорните органи и приватниот сектор не може да се генерализира, туку мора да се пресмета во зависност од видот на рамковна спогодба што се користи. За sukcesивна нарачка преку рамковна спогодба со еден економски оператор нема да има никакви трошоци за постапката (само трансакциски трошоци за издавање на налозите), додека рамковната спогодба со повеќе економски оператори каде се организира мала конкурентна постапка ќе вклучува трошоци за постапката за договорниот орган, како и за економските оператори.
- „Се јавуваат други значителни придобивки.“
- Централизираните системи за набавки може, исто така, да нудат предности коишто не може да се изразат директно со економски параметри.

Аргументите во корист на централизираните набавки вклучуваат:

- Зголемена административна ефикасност: Централизираните и координирани решенија понудени од ЦТН може да помогнат во остварување на бараната стандардизација или зголемена административна ефикасност во рамки на јавната администрација, на пример, во областа на системите за информатичко комуникациска технологија (ИКТ) и софтверските апликации.
- Стручност и капацитет: ЦТН може да понудат стручност и капацитет што голем број договорни органи може ги немаат, на пример, познавањето на одреден пазар или капацитетот за подготовка и спроведување сложени постапки за јавни набавки во области каде се бараат посебни производи.
- Сигурност: Професионалните централизираните набавки им обезбедуваат сигурност на договорните органи во повеќе клучни аспекти – правни, технички, економски и договорни, и со тоа ги намалуваат ризиците со кои инаку би се соочил договорниот орган. Овие ризици може да вклучуваат ризик од поплаки, слаб или незадоволителен квалитет на производите, неисполнување на обврските од страна на добавувачите и несоодветни договорни услови.
- Едноставност: Договорите за sukcesивни нарачки им овозможуваат на субјектот што ја врши набавката и на одделите што се негови корисници, без какво било професионално искуство во јавните набавки, да склучат договор со економски

оператори кои се страни во рамковната спогодба за набавка на работи, стоки и услуги.

- Исполнување на целите во однос на политиките: Владите може да ги користат ЦТН како инструменти за остварување на целите на политиките во одредени сектори, како што се промовирање зелени набавки, иновации и учество на МСП во понуди за јавниот сектор.

Аргументите против централизираните набавки вклучуваат:

- **Концентрација на пазарот:** Активностите на ЦТН може да создадат ризик од концентрација на пазарот и развој на монополистички структури. Големiot обем кој честопати е присутен во централизираните набавки се стреми да дава предност на големите економски оператори наместо на малите нови економски оператори.
- **Намалени можности за МСП:** ЦТН честопати вршат набавки од голема вредност или големи договори. Во голем број случаи некое МСП нема да може да учествува самостојно, затоа што најверојатно не е во можност да ги исполни критериумите за утврдување на способноста или да се натпреварува со големите економски оператори. Наместо тоа, МСП може да настапуваат како подизведувачи или да учествуваат во конзорциуми. Поверојатно е МСП да имаат поголем интерес доколку купувачот предвидел делови со таква природа и големина што би им се овозможило на МСП да се јават самостојно како понудувачи.
- **Недостиг од реакција на пазарните промени:** Поради своето долго времетраење (вообичаено две до четири години), рамковните спогодби може да не реагираат соодветно на тековните промени на пазарот, освен во случај кога се правилно осмислени. Неправилното осмислување на рамковната спогодба потенцијално може да доведе до запоставување на клучните промени во пазарните цени и во технологијата. Затоа, важно е времетраењето на рамковната спогодба да биде реално утврдено и да се одржува конкуренцијата со користење на мали постапки за јавни набавки.
- **Еднообразност:** Еднообразноста на голем број рамковни спогодби и степенот на стандардизација претставуваат друго прашање за загриженост. Понекогаш рамковните спогодби нудат пристап којшто е премногу ограничувачки, особено во однос на техничките аспекти. Оваа еднообразност им ги отежнува напорите на договорните органи за целосно исполнување на нивните сопствени цели за набавка.

Вообичаени производни и услужни области опфатени со ЦТН

Работите, стоките и услугите опфатени со рамковни спогодби доделени од ЦТН генерално треба да бидат од заеднички интерес за јавната администрација и често набавувани од нејзина страна. Опсегот на ставки вообичаено опфатени со работата на ЦТН ги вклучува следниве стоки и услуги (договорите за јавна набавка на работи поретко се доделуваат од ЦТН):

- ИКТ производи и услуги (компјутери, фотокопири, печатачи, сервери, софтвер);
- телекомуникациски производи (мрежи, мобилни телефони, фиксни телефони, телефонски центри);
- канцелариски мебел;

- патнички услуги;
- канцелариска опрема и материјали;
- возила и транспортни услуги;
- гориво (за греење и транспорт) и електрична енергија;
- храна (прехранбени производи, бонови за оброк);
- организациски услуги и услуги за развој на човечки ресурси.

Види Документ на СИГМА бр. 47 (фуснота 2) за повеќе детали за вообичаени предмети на рамковна спогодба.

Од аспект на обемот на набавки, генерално најголема производна област е онаа на ИКТ производите. Иако голем дел од производите и услугите може да се сметаат за едноставни и стандардизирани на техничка основа во споредба со други производи и услуги, има некои области што се одликуваат со висока техничка и комерцијална сложеност (како што се напредните ИТ системи) кои може да бидат под одговорност на ЦТН. Всушност, ЦТН може да нуди стандардизирани производи и услуги со нестратегиска важност, како и производи и услуги од значителна стратегиска важност. Во вториот случај, централизираната набавка честопати се води од целите на сопственикот за подобрување на административната ефикасност и ефективност во рамки на јавниот сектор како целина преку обезбедување интероперабилност и стандардизација на административните системи што ги користат договорните органи.

Рамковни спогодби спроведувани од некои ЦТН

Централно тело за набавки	Производи и услуги
SKI, Данска	Информатичка технологија, мебел, канцелариска опрема, електрична енергија, автомобили, очила, прехранбени производи, опрема за кетеринг центар, електрична опрема, градежни материјали, алати, дрво, работна облека, услуги за чистење, истражувачка и лабораториска опрема, привремен кадар, советодавни инженери и консултантски услуги за управување.
Hansel, Финска	70 рамковни спогодби што опфаќаат договори за набавка на ИКТ (ИКТ хардвер, софтвер и услуги), набавка на административни услуги (финансиско управување, организациски развој и развој на човечки ресурси, организирање патувања и конференции), набавка на материјали и технички услуги (материјал и услуги поврзани со објектот, возила и транспортни услуги, канцелариски услуги и услуги за снабдување со електрична енергија).
UGAP, Франција	Производите и услугите се поделени на шест групи: ИТ опрема, медицинска опрема, мебел, возила, заштитни маски и услуги.
KSzF, Унгарија	Инфо-комуникација, телекомуникација, канцелариска опрема, услуги на е-влада, канцелариски мебел, хартија и канцелариски материјали, возила, гориво, медицински потрошен материјал и патнички услуги.
Consip, Италија	Здравствена заштита (на пр. амбулантни возила, дијагностичка опрема, услуги за одржување на опремата за здравствена заштита); гориво (за греење и транспорт) и електрична енергија; канцелариски материјали/опрема (печатачи, фотокопири, компјутери, сервери, софтвер); транспорт (купување и изнајмување автомобили); управување со објекти (за канцеларии, болници); телекомуникации (мрежи, мобилни телефони, фиксни телефони, телефонски центри); мебел (за канцеларии, училишта, универзитети); осигурување и финансиски услуги (кредитни картички); храна (прехранбени производи, бонови за оброк).

Извор: Документ на СИГМА бр. 47, Централизирани системи за набавки во Европската унија (фуснота 2).

Клучни оперативни прашања за ЦТН

Дали користењето на услугите на ЦТН треба да биде задолжително за договорните органи? Во некои земји, владите имаат воведено задолжителна обврска за договорните органи да вршат набавка на одредени работи, стоки или услуги преку ЦТН или од него. Во други земји, договорните органи сами одлучуваат, односно го користат оној извор што ќе им обезбеди најдобра „вредност за парите“.

Поддржувачите на системот во кој договорните органи би биле обврзани начелно да ги користат услугите на ЦТН тврдат дека преку оваа мерка би се обезбедило економично јавно набавување и би се зголемила стандардизацијата меѓу договорните органи. Критичарите тврдат дека таквата обврска би ја ослабила заложбата на ЦТН да биде погодно за неговите корисници и би создало ризик од монополистичко однесување.

Некои сметаат дека една од придобивките од постоењето на доброволен систем е тоа што дава стимул за ЦТН да им нудат поволни рамковни спогодби и други услуги на своите корисници под конкурентни услови. Доколку ЦТН не го сторат тоа, не би имало

потреба од нивните услуги и самото нивно постоење би било во ризик. Придобивка од доброволниот систем е тоа што го изложува ЦТН на еден вид конкуренција и на тој начин го стимулира за нуди атрактивни производи и со тоа да создава најдобра вредност за парите.

Каква организациска форма има ЦТН? Најчесто ЦТН е организирано во форма на непрофитно друштво со ограничена одговорност, иако се користи и моделот на владина агенција. Види Документ на СИГМА бр. 47 (фуснота 2) за повеќе информации за видовите организациски форми за ЦТН во земјите опфатени со истражувањето.

Како треба да се финансира работењето на ЦТН? Голем број ЦТН се финансираат преку наплата на надоместок за услугата. Се користат две различни варијанти: или договорните органи плаќаат надоместок кога се вршат суцесивни нарачки или надоместокот го плаќаат економските оператори кога фактурираат преку рамковните спогодби. Алтернативен модел на финансирање е кога ЦТН се финансира директно од владини средства.

Колку се важни добрите односи меѓу корисниците и добавувачите? Главна цел на ЦТН е да се обезбедат привлечни и изводливи рамковни спогодби кои наложуваат голема вклученост на корисниците во целата постапка за набавка: утврдување на соодветноста на одреден производ или услуга за набавка преку рамковна спогодба; креирање на техничките спецификации, критериумите за утврдување способност и критериумите за оценување; избор на видот рамковна спогодба и систем со суцесивни нарачки; и доделување на рамковната спогодба.

Ефективното извршување од страна на ЦТН на неговите главни функции се заснова на неговиот капацитет и способност за ефикасно „разбирање и управување“ со пазарот за набавки, за што е потребно ЦТН да ги знае главните добавувачи на производи или услуги во одреден сегмент на пазарот, како и нивната големина и присуство на пазарот. Претходното информирање и дијалог со економските оператори во рана фаза од постапката за набавка, под услов тоа да е извршено транспарентно и во согласност со важечките правила за набавки, се корисни за определување на различните опции за најдобро креирање на договорните и набавните стратегии за рамковните спогодби и нивните системи на суцесивни нарачки.

Кои видови рамковни спогодби треба да се користат? Директивата им дава значителна слобода на ЦТН во однос на видот договори и постапки што ќе се користат. ЦТН ја искористуваат оваа слобода и како резултат на тоа се користат, и рамковните спогодби со еден економски оператор, и рамковни спогодби со повеќе економски оператори, како и разни постапки за суцесивни нарачки.

Една од предностите на рамковната спогодба со еден економски оператор се состои во тоа што доделувањето на таков договор веројатно би било многу драгоцено за избраниот економски оператор. Оваа предност е поврзана со природата на таквиот договор, односно дека „победникот добива сè“.

Рамковните спогодби со повеќе економски оператори имаат предност во тоа што нудат посигурни набавки за разлика од спогодбите со еден економски оператор. Друга предност е тоа што ризикот од непрекинатата концентрација на пазарот е помал. Потенцијална неповолност на спогодбата со повеќе економски оператори е тоа што во повеќето национални закони економските оператори немаат никаква гаранција дека ќе продадат нешто преку рамковните спогодби.

Предноста на опцијата каде договорните органи вршат суцесивни нарачки преку мала конкурентна постапка е во тоа што се воведува еден вид на постојана конкуренција меѓу економските оператори во текот на периодот на важност на рамковната спогодба. Од

друга страна, малата конкурентна постапка може да вклучува значителни трансакциски трошоци.

Како треба да се мери успешноста на ЦТН? Генерално, тешко може да се пресметаат заштедите остварени со централизираните набавки. Основна причина за ова е неможноста за набљудување на контрафактичкиот исход од централизираната набавка на стоки или услуги и разните цени и други услови создадени со алтернативен метод на набавка. Затоа, на некој начин треба да се создаде алтернативен исход.

Во соработка со некои универзитети, неколку ЦТН изработија методи за мерење на успешноста. Овие оценувања даваат корисни информации за успешноста, особено ако се спроведуваат редовно со цел да може да се набљудуваат трендовите и шемите низ текот на времето. Исто така, овие оценувања имаат важна функција бидејќи на некој начин им вршат притисок на ЦТН кои се свесни дека нивното работење се ревидира. За дополнителни информации за мерењето на успешноста, види Резиме на СИГМА за јавните набавки 21, *Мерење на успешноста*.

Важни „извлечени поуки“ – фактори на ризик и успех

За успешно да се воспостави и спроведе современ и вредносен централизиран систем за набавки, треба да се разберат и совладаат неколку предизвици – фактори на ризик и успех. Доколку не се обрне внимание на нив, успехот на ЦТН може да биде загрозен.

Централизираните системи за набавки може да се организираат и спроведуваат на неколку различни начини – не постои еден најдобар модел: Централните набавки се вршат на различни начини и може да постојат разлики во однос на:

- правниот статус на ЦТН и секторите/нивоата на јавната администрација што ги опфаќаат;
- начинот на кој им се дадени мандатите на ЦТН од сопственикот/сопствениците;
- видовите рамковни спогодби и системи за сукцесивни нарачки што се користат;
- организираноста и финансирањето на ЦТН.

Сензитивност за потребите на клучните засегнати страни: Успехот на ЦТН ќе зависи од степенот до кој може да се зајакнат и одржуваат вербата и довербата во неговите односи со главните засегнати страни – сопствениците, договорните органи и добавувачите.

„Конкурентни“ рамковни спогодби со системи за сукцесивни нарачки кои се лесни за користење и со низок ризик: Успехот на ЦТН во голема мера зависи од неговата способност да понуди рамковни спогодби кои се технички и комерцијално привлечни за голем број потенцијални „корисници“ во јавниот сектор опслужувани од ЦТН. Оваа способност е одлучувачка за ЦТН кога неговото користење е на доброволна основа, но е скоро подеднакво важна за ЦТН кога неговото користење е задолжително.

Соодветно идентификување на опфатот и вредноста на договорот: ЦТН имаат воспоставено механизми за идентификација не само на работи, стоки и услуги што треба да се купат преку централизираните набавки, туку, исто така, и на вредноста на тие договори, вообичаено засновани на подробна анализа на понудата и побарувачката или на физибилити студии. Идентификувањето на опфатот и вредноста на договорите што треба да се доделат со рамковна спогодба им ги дава на потенцијалните понудувачи информациите што им се потребни да одлучат дали да учествуваат или не. Слично на тоа, видот на рамковна спогодба (со еден или со повеќе економски оператори) ќе ја промени, од гледна точка на понудувачите, потенцијалната стапка на успешност на учеството, и со тоа ќе ги промени опфатот и вредноста на договорот. Изборот на механизми за

сукцесивни нарачки претставува фактор кој, исто така, треба да се земе предвид од аспект на привлечноста на рамковната спогодба.

Ефикасна организација со компетентен кадар: Креирањето на структурата на ЦТН е од суштинско значење за неговиот успех и треба да ги одразува посебните карактеристики на неговата работа. Неговите главни функции се вообичаено сконцентрирани на односите на пазарот и односите со корисниците, управувањето со производи, набавките и управувањето договори, заедно со клучните функции за поддршка, како што се ИКТ, правни услуги и администрација, вклучувајќи и сметководство.

Неефективно управување со правните ризици: Неколку ЦТН се соочија со зголемен број жалби кои се однесуваат не само на понудите за доделување рамковни спогодби, туку, кои дополнителни ја усложнуваат позицијата на ЦТН – и на постапките во текот на фазата на сукцесивни нарачки. Жалбите што се однесуваат на спогодби со повеќе економски оператори подразбираат пренесување на ризик од ЦТН на договорните органи што може да доведе до ситуација на правна несигурност.

Недостиг од фокус: Друг ризик е тоа што ЦТН ќе започне да го губи фокусот и ќе се обиде да ги прошири границите на своето работење во области во кои тоа нема конкурентска предност или во кои не може соодветно да одговори на потребите на договорните органи и притоа нуди услуги или рамковни спогодби кои потенцијално не се привлечни за договорните органи.

Дополнителни информации

Публикации

СИГМА (2015), *Прирачник за обука за јавните набавки – Модул Г1*, издание на ОЕЦД, Париз, <http://www.sigmaweb.org/publications/public-procurement-training-manual.htm>

СИГМА (2007), *Централни структури за јавните набавки и капацитетот во земјите-членки на Европската унија*, Документ на СИГМА бр. 40, издание на ОЕЦД, Париз.

http://www.sigmaweb.org/publications/MKD_SP40_07.pdf

Резимеа за јавните набавки

<http://www.sigmaweb.org/publications/key-public-procurement-publications.htm>

СИГМА (2016), *Рамковни спогодби*, Резиме 19, издание на ОЕЦД, Париз

СИГМА (2016), *Мерење на успешноста*, Резиме 21, издание на ОЕЦД, Париз