



Публічні закупівлі

Рамкові угоди

ЗМІСТ

- [Рамкові угоди, згідно з Директивою](#)
- [Відповідність рамкової угоди](#)
- [Оголошення про рамкову угоду](#)
- [Процедура закупівель щодо рамкової угоди](#)
- [Призначення суб'єктів господарювання для рамкових угод з декількома постачальниками](#)
- [Тривалість рамкової угоди](#)
- [Питання, які стосуються рамкових угод](#)
- [Визначення переможця конкурсу за рамковою угодою](#)
- [Повідомлення і період очікування](#)
- [Додаткова інформація](#)

Публікується з дозволу Карен Гілл, голови програми SIGMA.

2 Rue André Pascal
75775 Paris Cedex 16
France

[електронна адреса: sigmaweb@oecd.org](mailto:sigmaweb@oecd.org)

Телефон: +33 (0) 1 45 24 82 00

Факс: +33 (0) 1 45 24 13 05

www.sigmaweb.org

Відповідальним за публікацію цих рекомендацій є генеральний секретар ОЕСР. Погляди, виражені у цьому документі, у жодному разі не можуть вважатися такими, що відображають офіційну позицію Європейського Союзу, і не завжди відображають погляди ОЕСР та його країн-членів чи країн-бенефіціарів, що беруть участь у програмі SIGMA.

Цей документ і будь-які карти, включені до нього, не суперечать статусу або суверенітету будь-якої території, не порушують міжнародні кордони і не змінюють назви будь-яких територій, міст і районів.

Вступ

Деякі держави-члени, включно зі скандинавськими країнами, Францією і Сполученим Королівством, мають традицію укладати рамкові угоди. Цей метод закупівлі зазвичай передбачає оголошення держзамовником(-ами) про тендер, подальше підписання контракту на виконання робіт, надання послуг або постачання товарів з одним або декількома економічними операторами на певний період часу.

Коли роботи, товари і послуги за рамковою угодою належать до тих, що зазначені у Директиві про публічні закупівлі у державному секторі (Директива)¹, а загальна вартість закупівлі, зазначена у рамковій угоді, оцінюється вище за максимальну фінансову межу, встановлену ЄС, тоді оголошення про рамкову угоду публікується в *Офіційному журналі Європейського Союзу*, а рамкова угода підписується з суб'єктами господарювання, яких обирають за стандартною процедурою закупівель, згідно з Директивою. Дивіться Аналітичну записку № 5 програми SIGMA - *Фінансовий поріг ЄС*

Коли зростає потреба у роботах, товарах або послугах тих видів, які вказуються у рамковій угоді, замовник, який є бенефіціаром угоди, може підписати новий договір² у межах рамкової угоди (контракт call-off) без проведення тендеру.

Загальною рисою рамкових угод є нестача повної впевненості щодо загальної суми контракту впродовж дії такої угоди. Тому дозволяється певна гнучкість у використанні рамкових угод, тому що неможливо дотримуватися фіксованого рівня витрат, який встановлюється на початку дії угоди. Рамкова угода підписується між одним чи декількома державними замовниками й одним чи декількома суб'єктами господарювання.

Рамкові угоди часто використовуються центральними держзамовниками, які діють від свого імені або від імені декількох держзамовників. Дивіться Аналітичну записку про публічні закупівлі програми SIGMA № 20 - *Централізовані закупівельні організації*

Логіка застосування рамкових угод полягає в економії як затрат на закупівлі, так і часу на проведення процедури закупівель. Необхідно зазначити, що найбільша економія досягається, коли використання рамкової угоди поєднується з централізованими або електронними закупівлями. Дивіться Аналітичну записку про публічні закупівлі програми SIGMA № 11 - *Інструменти закупівель, а також Аналітичну записку про публічні закупівлі програми SIGMA № 19 - Рамкові угоди.*

До виникнення Директиви про публічні закупівлі у державному секторі 2004 року³ у директивах про публічні закупівлі не існувало положень, що встановлюють правила дії рамкових угод. Держави-члени, які використовували цей метод, вважали, що не потрібно встановлювати правила, тому що існуючі директиви містили достатньо інформації. Однак висловлювалися побоювання на рівні ЄС щодо того, як діють рамкові угоди. Відсутність ясності і спеціальних положень щодо цього питання призвело до того, що в деяких державах-членах дозволяється застосування рамкових угод, а в інших - ні. Тому Директива 2004 року містить декілька положень стосовно рамкових угод. Новий підхід до цього питання базується на Директиві 2004 року.

¹ Директива про державний сектор 2014/24 ЄС від 26 лютого 2014 року.

² «call-off» або «calling-off» - це підписання договорів у межах рамкової угоди, такі договори називаються «контракти «call-off»».

³ Директива 2004/18 ЄС про координацію процесу визначення переможця публічних закупівель на державне замовлення, постачання товарів і послуг від 31 березня 2004 року.

Рамкові угоди, згідно з Директивою

Термін «рамкова угода» може бути використаний на позначення декількох комерційних і закупівельних домовленостей. Однак визначення «рамкової угоди» надається у Директиві, саме на цього виду рамкових домовленостей стосуються ця аналітична записка.

У статті 33 Директиви встановлюється спосіб укладання і виконання рамкових угод. Держави-члени повинні надавати можливість державним замовникам укласти рамкові угоди, що означає, що положення Директиви про рамкові угоди є обов'язковими для включення до національного законодавства держав-членів.

У п. 1 статті 33 Директиви рамкова угода наводиться визначення рамкової угоди: «угода між одним або декількома державними замовниками й одним або декількома суб'єктами господарювання, метою якої є встановити умови, обов'язкові для контрактів, укладених за певний період часу, зокрема стосовно ціни і, якщо це доречно, розміру контрактів».

Держзамовник, який укладає рамкову угоду, оголошує свій намір і запрошує суб'єктів господарювання подавати заявки на включення до рамкової угоди. Замовник публікує оголошення про укладання рамкової угоди в *Офіційному журналі ЄС* і застосовує одну зі стандартних закупівельних процедур, встановлених у Директиві, для відбору і оцінювання тендерних пропозицій. Після отримання і оцінювання інформації у тендерних пропозиціях, держзамовник укладає рамкову угоду з одним або декількома суб'єктами господарювання. Потім замовник та інші підписанти рамкової угоди дотримуються положень цієї угоди під час укладання договорів про конкретні товари, роботи або послуги.

Основною перевагою рамкової угоди є публікується одне повідомлення про умови контракту в *Офіційному журналі ЄС* і проводиться одна закупівельна процедура ЄС, яка покриває як встановлення умов рамкової угоди, так і подальші контракти, які укладаються у межах цієї угоди.

Контракти, які укладаються у межах рамкової угоди, можуть бути підписані напряму з учасниками рамкової угоди без проведення додаткового тендеру або міні-конкурс проводиться тільки між учасниками. Про такі контракти не публікується оголошення в *Офіційному журналі ЄС*, також не проводиться повна закупівельна процедура ЄС для визначення переможця конкурсу. Це велика перевага, оскільки таким чином прискорюється процедура закупівель і підвищується ефективність та знижуються витрати, які несуть замовник й економічні оператори, зокрема коли йдеться про центральний закупівельний орган або проведення електронних закупівель.

Коментар: У деяких державах-членах державні замовники зобов'язані використовувати чинні рамкові угоди, що покривають предмет запланованих закупівель. Інші держави-члени не висувають такої вимоги. Це залежить від національного законодавства і політики.

Рамкові угоди зазвичай укладаються для використання декількома державними замовниками, при цьому є основний держзамовник або центральний закупівельний орган як основний. У цьому випадку, щоб задовольнити вимоги щодо прозорості, держзамовнику-учаснику рамкової угоди необхідно зазначити свою участь у рамковій угоді, коли він оголошує про тендер або надсилає запрошення до участі у конкурсі. Рамкові угоди можуть використовуватися тільки під час укладання контрактів між тими замовниками, які чітко визначені в рамковій угоді і тими суб'єктами господарювання, які є підписантами такої угоди. У Роз'ясненнях 60 до Директиви чітко встановлюються вимоги.

«...необхідно надати роз'яснення щодо деяких аспектів, зокрема рамкові угоди не повинні використовуватися замовниками, які не зазначені як учасники таких угод. З цією метою держзамовники, які є учасниками певних рамкових угод, повинні бути чітко визначені за назвою, наприклад, з посиланням на дану категорію держзамовників із зазначенням території, де вони здійснюють діяльність, щоб таких замовників можна було визначити

легко і однозначно. Так само економічні оператори не можуть входити до дії рамкової угоди, якщо вони не були включені до неї в момент її укладання. Це означає, наприклад, що якщо центральний закупівельний орган використовує загальний реєстр держзамовників або їх категорій, таких як місцеві органи влади в певному географічному регіоні, які мають право звернутися до рамкових угод, які він укладає, цей центральний закупівельний орган повинен зробити це у спосіб, який дає змогу перевірити не лише особу відповідного замовника, але й дату, з якої він набуває права звернутися до рамкової угоди, укладеної центральним закупівельним органом, оскільки ця дата визначає, яку конкретну рамкову угоду дозволено використовувати замовникові».

Відповідність рамкової угоди

Рамкова угода може не відповідати певним видам закупівель. Держзамовникам потрібно впевнитись, що така угода надає відповідні й ефективні економічні засоби для закупівель.

Найбільш доречним є використання рамкової угоди, коли держзамовник має регулярну потребу закуповувати певні роботи, послуги або товари, але розмір замовлення може змінюватися.

Для того, щоб оцінити відповідність рамкової угоди, замовникам потрібно зрозуміти переваги такої угоди, розглянути різні типи рамкових угод, як вони викладені і як вони діють на практиці.

Приклади рамкових угод:

- Окремий підрозділ уряду укладає угоду на постачання канцелярських товарів з певним суб'єктом господарювання.
- Чотири місцеві органи влади, розташовані в дотичних районах, укладають рамкову угоду з економічним оператором про ремонт доріг.
- Центральний закупівельний орган від імені 10 закладів охорони здоров'я і чотири економічних оператори укладають рамкову угоду на постачання машин швидкої допомоги.

Оголошення про рамкову угоду

Повідомлення про про рамкову угоду публікується в *Офіційному журналі ЄС*, а у випадку місцевих органів влади публікується попереднє інформаційне повідомлення з оголошенням про конкурс. Оголошення в *Офіційному журналі ЄС* про укладання рамкової угоди є обов'язковим для закупівель, вартість яких перевищує поріг, встановлений ЄС для таких контрактів (без податку на додану вартість (ПДВ)).

Повідомлення про контракт і попереднє інформаційне повідомлення публікується на початку процедури укладання рамкової угоди. Потрібно використовувати стандартну форму *Офіційного журналу ЄС* для цих видів повідомлень. Необхідно заповнити частину стандартної форми стосовно рамкової угоди, надану в журналі, а також всі відповідні розділи. Дивіться Аналітичну записку про публічні закупівлі SIGMA № 6 - *Оголошення*.

Щойно рамкова угода укладена, не вимагається публікувати в Офіційному журналі ЄС інші повідомлення про контракти у межах рамкової угоди.

Процедури закупівель щодо рамкових угод

У п. 1 статті 33 зазначається, що для проведення закупівель щодо рамкових угод може бути використана будь-яка процедура, ухвалена Директивою. Додаткову інформацію можна

отримати в Аналітичній записці про публічні закупівлі програми SIGMA № 10 - *Процедури закупівель у державному секторі*.

Різні положення застосовуються, тільки коли укладаються окремі контракти у межах рамкової угоди. Такі положення є особливими для кожного виду рамкових угод.

Коментар:

Хоча будь-яка за п'яти процедур закупівель може бути використана для рамкових угод, на практиці зазвичай застосовують відкриті й обмежені процедури. Причиною тому є рамкові угоди найбільш відповідають закупівлі товарів та інших нескладних закупівель, тому відкриті й обмежені процедури найкраще відповідають закупівлям щодо рамкових угод.

Важливо розуміти, що рамкові угоди не містять перелік суб'єктів господарювання, які є кваліфікованими постачальниками товарів, послуг і робіт, зазначених у рамковій угоді. Це більше, ніж простий перелік. Щоб бути включеним до рамкової угоди, суб'єкти господарювання мають бути кваліфікованими, а також повинні подати тендерні пропозиції, які розглядає держзамовник. У таких тендерних пропозиціях міститься інформація, на основі якої відбирають суб'єктів господарювання, з якими укладають рамкову угоду. Критерієм відбору і укладання контракту з суб'єктами господарювання є найбільш економічно вигідна тендерна пропозиція. Для отримання більш детальної інформації дивіться Аналітичну записку про публічні закупівлі програми SIGMA № 8 - *Критерії визначення переможця закупівельного конкурсу*.

Призначення суб'єктів господарювання для укладання рамкових угод з декількома постачальниками

Коли держзамовник має намір укласти з декількома суб'єктами господарювання рамкову угоду на постачання товарів, послуг або робіт, згідно з Директивою, кількість суб'єктів господарювання не обмежена.

Запропонована максимальна кількість суб'єктів господарювання для укладання рамкової угоди повинна бути зазначена у Повідомленні про контракт, що публікується в *Офіційному журналі ЄС*.

Коментар:

Хоча офіційно не встановлюються жодні обмеження на кількість суб'єктів господарювання, з якими укладається рамкова угода, необхідно розглянути декілька практичних питань. Наприклад, призначення занадто великої кількості суб'єктів господарювання може знизити інтерес до угоди серед суб'єктів господарювання, оскільки доля у бізнесі для кожного з них буде занадто малою.

Крім того, якщо застосовується процедура проведення міні-конкурсу (див. нижче), може виникнути необхідність запросити до участі в конкурсі всіх суб'єктів господарювання, які зазначені у рамковій угоді. Тоді суб'єкти господарювання матимуть низьку зацікавленість у закупівлях, оскільки кількість учасників рамкової угоди є занадто великим. Необхідно також поміркувати про практичні адміністративні проблеми, з якими може стикнутися держзамовник, який укладає угоду з великою кількістю суб'єктів господарювання одночасно.

Держзамовнику варто ретельно вивчити ринок, сформулювати свої вимоги й усвідомити, які ресурси він має, на підготовчому етапі, до того як буде прийняте рішення про доречну кількість суб'єктів господарювання для певної рамкової угоди.

Включення додаткових учасників до рамкової угоди після її укладання

Сторони рамкової угоди залишаються незмінними впродовж дії рамкової угоди. Нові держзамовники й суб'єкти господарювання не можуть приєднуватися до угоди після її укладання.

Тривалість рамкової угоди

Тривалість рамкової угоди не може перевищувати чотири роки. Згідно з Директивою, тривалість може перевищувати чотири роки тільки «у виключних випадках з поважних причин, зокрема, якщо цього вимагає предмет угоди».

Роз'яснення № 62 до Директиви щодо цього питання:

«У таких випадках повинні буди поважні причини, зокрема, якщо цього вимагає предмет рамкової угоди. Наприклад, коли суб'єкти господарювання повинні утилізувати обладнання, термін амортизації якого перевищує чотири роки і яке має бути доступним у будь-який час впродовж усього терміну дії рамкової угоди».

Під час визначення тривалості дії рамкової угоди необхідно розуміти особливості певного ринку і закупівель. Ретельне вивчення балансу між перевагами довготривалих домовленостей, наприклад, зниження витрат і скорочення періоду проведення процедури закупівель, і наслідками, такими як обмежена конкуренція на певний період часу. Наприклад, краще укласти рамкову угоду на менш тривалий термін, якщо йдеться про постачання певних видів інформаційно-комунікаційного обладнання, враховуючи швидкий розвиток технологій (оскільки продукція може швидко застарівати) і виникнення нових постачальників на цьому ринку.

Питання, які стосуються рамкових угод

Зміст рамкової угоди не встановлюється Директивою, хоча це питання може бути визначене у національних законодавствах. Рамкова угода, як правило, включає деталі про наступне: сторони рамкової угоди; тривалість; предмет; умови, що застосовуються до контрактів, укладених в межах цієї угоди; спосіб визначення переможця конкурсу, включаючи критерії визначення (для контрактів у межах рамкової угоди) або домовленості щодо подальших («міні») конкурсів та критерії, які мають застосовуватися; та витрати або методологія калькулювання витрат для майбутніх переможців.

Визначення переможця конкурсу за рамковою угодою

Як визначаються переможці конкурсу за рамковою угодою, якщо вона укладається з одним економічним оператором (угода з одним постачальником)? Якщо рамкова угода укладається з одним постачальником, згідно з Директивою, контракт підписується на основі умов, викладених у рамковій угоді. Це положення Директиви означає, що замовник укладає контракт безпосередньо з цим суб'єктом господарювання без проведення конкурсу. Замовник може у письмовій формі звернутися до суб'єкта господарювання, з яким укладено рамкову угоду, із запитом щодо його тендерної пропозиції, якщо є така необхідність. Однак до умов, викладених в рамковій угоді не можна вносити суттєвих змін, і така рамкова угода не повинна використовуватися у неналежний спосіб або таким чином, щоб запобігати, обмежувати або порушувати правила конкуренції.

Як визначаються переможці конкурсу за рамковою угодою, якщо вона укладається з кількома суб'єктом господарювання (угода з кількома постачальниками)? Якщо угода

укладається з декількома економічними операторами, державний замовник може обрати один з трьох способів визначення переможця конкурсу:

- 1. Визначити переможця серед суб'єктів господарювання, з якими укладено рамкову угоду, згідно з умовами й об'єктивними умовами, викладеними в цій угоді, не оголошуючи новий конкурс.
- 2. Оголосити новий конкурс серед суб'єктів господарювання, з якими укладено рамкову угоду, запросивши всіх суб'єктів господарювання, які мають спроможність виконати умови контракту в межах рамкової угоди (міні-конкурс).
- 3. Частково визначити переможця, не оголошуючи новий конкурс, згідно з першим способом, наведеним вище, і частково оголосити новий конкурс між суб'єктами господарювання, які є сторонами рамкової угоди, згідно зі другим способом, наведеним вище.

Обравши варіант з декількома постачальниками й оголошуючи його, замовник повинен чітко визначити, як буде обиратися переможець, і до рамкової угоди повинні увійти положення стосовно того, як проходитиме процедура визначення переможця.

Варіант 1. Визначення суб'єкта господарювання для укладання контракту без конкурсу:

Замовник може використати перший варіант, коли всі умови викладені у рамковій угоді. Якщо замовник бажає скористатися цим варіантом і призначити напряду суб'єкта господарювання, що є стороною рамкової угоди:

- Він повинен дотримуватися умов, викладених у рамковій угоді, які визначають таке:
 - Усі умови постачання робіт, послуг або товарів, що є предметом угоди;
 - об'єктивні умови визначення, хто з економічних операторів, які є сторонами рамкової угоди, повинен виконувати певні роботи, надавати послуги або постачати товари;
- Сторони не можуть за жодних обставин вносити суттєві зміни до умов, викладених у рамковій угоді;
- Визначаючи, з ким укладатиметься контракт, не можна запобігати, обмежувати чи порушувати правила конкуренції.

На практиці є декілька способів визначити, з ким укладатиметься угода, в залежності від умов рамкової угоди. Наприклад, рейтинг суб'єктів господарювання можна допомогти визначити (1) першого з економічних операторів, кому запропонувати контракт; або (2) чергу, за якою контракти пропонуються суб'єктам господарювання; або (3) відсоток від загальної вартості або кількості контрактів, який можна узгодити з кожним суб'єктом господарювання, які включені до рамкової угоди. Будь-який метод, який буде застосовуватися, повинен бути прозорим і виказувати рівне ставлення до всіх суб'єктів господарювання, які включені до рамкової угоди.

Варіант 2. Визначення суб'єкта господарювання для укладання контракту на основі міні-

конкурсу: Державний замовник може використати другий варіант, коли всі умови викладені у рамковій угоді. Загальною вимогою для проведення міні-конкурсу є дотримання умов для визначення переможця, встановлених у рамковій угоді. У Директиві, однак, зазначається, що процедура проведення міні-конкурсу може бути «описана більш детально». Це також означає, що треба враховувати й інші умови, які зазначаються у закупівельній документації щодо визначення переможця. Це положення також пов'язано з тим, що сторони не можуть за жодних обставин вносити суттєві зміни до умов, викладених у рамковій.

Усі суб'єкти господарювання, що є частиною рамкової угоди і спроможні виконати умови контракту, запрошуються для участі у конкурсі на основі рівного ставлення, прозорості й відсутності дискримінації.

У п. 5 статті 33 встановлено основні вимоги до проведення міні-конкурсів:

- Замовник повинен провести консультації з суб'єктами господарювання, які спроможні виконати умови контракту.
- Замовник повинен повідомити економічних операторів у письмовій формі про проведення міні-конкурсу.
- Тривалість міні-конкурсу повинна бути достатньою, щоб усі учасники мали змогу надіслати тендерні пропозиції щодо певного контракту, враховуючи такі фактори, як складність предмету контракту і час, необхідний для надання тендерних пропозицій.
- Тендерні пропозиції надаються у письмовій формі.
- Треба зберігати конфіденційність змісту тендерних пропозицій до закінчення терміну подання.
- Контракт укладається з тим учасником, який надав найкращу пропозицію на основі критеріїв визначення переможця конкурсу за закупівельною документацією щодо рамкової угоди.
- Визначаючи, з ким укладатиметься контракт, не можна запобігати, обмежувати чи порушувати правила конкуренції.

Офіційно не визначена тривалість конкурсу і детально не описується спосіб запрошення економічних операторів до подачі тендерних пропозицій, однак зрозуміло, що процедура повинна бути проведена у чіткий і структурований спосіб. Присудження перемоги у конкурсі повинно проводитися у відповідності з загальними правовими принципами і згідно з Договором⁴ ЄС, включно з вимогами проводити конкурс прозоро, з рівним ставленням до учасників за відсутності дискримінації. Дозволяється проводити електронний аукціон для проведення міні-конкурсів.

Варіант 3. Визначення переможця, оголосивши частковий конкурс: Держзамовник може обрати цей варіант визначення переможця, якщо у рамковій угоді встановлені всі умови постачання робіт, послуг або товарів, що є предметом угоди.

Визначення переможця може відбуватися частково за першим, і часткового за другим варіантом (шляхом проведення міні-конкурсу). Такий варіант може бути встановлений закупівельною документацією щодо рамкової угоди.

Якщо обирається третій варіант, необхідно визначити об'єктивні критерії визначення переможця, тобто незалежно від того, чи оголошується новий конкурс, що зазначається у закупівельній документації щодо рамкової угоди. У закупівельній документації треба уточнити, за яких умов оголошується новий конкурс.

Важливо зазначити, що ці положення також застосовуються до будь-якої частини рамкової угоди, де встановлені керуючі положення щодо робіт, послуг або товарів, що є предметом угоди. Такі положення застосовуються незалежно від того, чи усі умови постачання робіт, послуг або товарів зазначені у рамковій угоді щодо інших її розділів.

⁴ Договір про функціонування Європейського Союзу - консолідована версія Договору про функціонування Європейського Союзу: *Офіційний журнал Європейського Союзу*, С 326, від 26 жовтня 2012 року. У цій аналітичній записці про закупівлі цей Договір іменується «TFEU» або «Договір».

Як зазначалося вище, до умов рамкової угоди не можна вносити суттєвих змін, і така рамкова угода не повинна використовуватися у неналежний спосіб або таким чином, щоб запобігати, обмежувати або порушувати правила конкуренції.

Повідомлення і період очікування

Щодо визначення переможця, необхідно дотримуватися звичайних умов щодо повідомлення і періоду очікування при укладанні рамкової угоди. Стандартна процедура визначення переможця включає публікацію повідомлення в Офіційному журналі ЄС, коли загальна вартість контрактів у межах рамкової угоди перевищує відповідні фінансові межі, встановлені ЄС. Також дивіться Аналітичну записку про публічні закупівлі програми SIGMA № 6 *Оголошення*.

Згідно Директиви, держзамовники не зобов'язані публікувати повідомлення про визначення переможця, якщо контракт укладається у межах рамкової угоди. Однак держави-члени можуть вимагати від замовників публікувати поквартально повідомлення про проведені процедури закупівель щодо контрактів у межах рамкових угод. У такому випадку замовники повинні публікувати повідомлення у 30-денний період до закінчення кожного кварталу.

Вимоги про повідомлення і дотримання періоду очікування відрізняються залежно від національного законодавства. Причиною тому є положення у Директиви про засоби правового захисту щодо ситуацій, пов'язаних з відхиленням від положень, що означає, що кожна з держав-членів може вирішувати, чи адаптувати такі відхилення у своєму законодавстві. Дивіться Аналітичну записку про публічні закупівлі програми SIGMA №12 *Засоби правового захисту*.

Коментар: управління рамковими угодами

Держзамовники, які управляють рамковими угодами, активно здійснюють менеджмент і контроль за виконанням угод. Важливо, наприклад, щоб державні замовники здійснювали закупівлі тільки у межах угоди, як було оголошено від початку, і щоб метод визначення переможця відповідав рамковій угоді і положенням Директиви.

Необхідно також впевнитись, що рамкові угоди не порушувати конкуренцію і не використовувались неналежним чином.

Комунальні послуги

Норми Директиви про комунальні послуги⁵ щодо рамкових угод не є такими детальними і заборонними, як норми Директиви.

- Укладаючи рамкові угоди, державні замовники не мають права запобігати, обмежувати чи порушувати правила конкуренції.
- Визначення рамкової угоди, в основному, збігається із визначенням її у Директиві.
- Тривалість рамкової угоди не може перевищувати вісім років, тільки «у виключних випадках з поважних причин, зокрема, якщо цього вимагає предмет угоди».
- Контракти на основі рамкової угоди повинні укладатися згідно з об'єктивними правилами і критеріями, які забезпечують рівне ставлення до економічних операторів, що є сторонами рамкової угоди.
- Держзамовники можуть оголошувати міні-конкурси, але Директива про комунальні послуги не містить детальних правил його проведення. Міні-конкурси повинні бути організовані таким чином:
 - Міні-конкурси повинні проводитись між економічними операторами, які є сторонами рамкової угоди.
 - Держзамовник повинен встановити часові рамки для проведення міні-конкурсу, що є достатньо тривалим, щоб усі учасників могли подати заявки.
 - Контракт повинен укладатися на основі критеріїв визначення переможця конкурсу, викладених у специфікаціях до рамкової угоди.

⁵ Директива 2014/25 ЄС про публічні закупівлі для постачальників води, електроенергії, транспорту і поштових послуг і зміни до Директиви 2004/17 ЄС.

Додаткова інформація

Публікації

SIGMA (2015), *Посібник з проведення публічних закупівель – Модуль 4*, OECD Publishing, Paris, <http://www.sigmaweb.org/publications/public-procurement-training-manual.htm>

Аналітичні записки про публічні закупівлі

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

SIGMA (2016), аналітична записка № 6 - *Оголошення*, OECD Publishing, Paris

SIGMA (2016), аналітична записка № 2- *Центральні закупівельні органи*, OECD Publishing, Paris

SIGMA (2016), аналітична записка № 19 - *Рамкові угоди*, OECD Publishing, Paris

SIGMA (2016), аналітична записка № 11 - *Інструменти проведення закупівель*, OECD Publishing, Paris

SIGMA (2016), аналітична записка № 10- *Процедура проведення публічних закупівель*, OECD Publishing, Paris

SIGMA (2016), аналітична записка № 8 - *Критерії визначення переможця*, OECD Publishing, Paris

SIGMA (2016), аналітична записка № 5 *Фінансові пороги, встановлені ЄС*, OECD Publishing, Paris

Інші джерела

Європейська Комісія (2005), *Пояснювальна записка: Рамкові угоди - Директива*, СС/2005/03 rev. 1, 14 липня 2005, Брюссель,

<http://ec.europa.eu/geninfo/query/resultaction.jsp?QueryText=Explanatory+Note%3A+Framework+Agreements+%E2%80%93+Classic+Directive&sbtSearch=Search&swlang=en>