

DOI: 10.18572/1812-3929-2020-6-24-30

Рамочный договор в корпоративных закупках



ДОМБАЕВ САЛАМБЕК САЛАУДИЕВИЧ,
директор департамента корпоративных закупок
Дальневосточного федерального университета,
соискатель кафедры предпринимательского права
Юридического факультета Московского государственного
университета (МГУ) имени М.В. Ломоносова

✉ dombaev.ss@dvf.u.ru

Домбаев С.С.

Рамочный договор в корпоративных закупках

В статье рассматривается вопрос о допустимости использования конструкции рамочного договора в сфере корпоративных закупок, осуществляемых отдельными видами юридических лиц в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Доказывается тезис о необходимости корректировок положений этого закона с целью предоставления корпоративным заказчикам возможности заключения рамочных договоров в случаях, когда объем приобретаемых товаров, работ, услуг на момент заключения договора не может быть определен точно. Кроме того, демонстрируются практические преимущества использования рамочных конструкций для заказчиков, а также примеры условий, включаемых в документацию о конкурентной закупке, с целью успешного завершения процедуры заключения рамочного договора.

Ключевые слова: рамочный договор, гражданско-правовой договор, корпоративные закупки, сфера закупок, положение о закупках.

Dombaev Salambek S., Director of the Department of Corporate Procurements of the Far Eastern Federal University, Degree-Seeking Student of the Department of Entrepreneurial Law of the Law Faculty of the Lomonosov Moscow State University (MSU)

A Framework Agreement in Corporate Procurements

In this article it is discussed the possibility of using a framework agreement as an instrument of public procurement under the Russian Federal Law dated 18 July 2011 No. 223 “On procurement of goods, works, services by certain legal entities”. Controversial law provisions and negative stance from the Russian law-enforcement authorities in regard of such agreements are the reasons why most of the contractors avoid using framework agreements in their procurement practices. One of the main ideas of this article is to demonstrate that provisions of FZ No. 223 need to be amended in order to allow using framework agreements in cases when the contractor has no precise data on the scope of his needs as of the moment of contracting. In addition, the article demonstrates certain practical benefits of using framework agreements in contractors’ procurement policies and provides for some tips and terms for constructing effective procurement procedures in order to conclude the framework agreement.

Keywords: framework agreement, contract, public procurement, procurement sphere, procurement policy.