



2.5.1 Ποια τα στάδια σύναψης των συμφωνιών-πλαίσιο;

Οι συμφωνίες-πλαίσιο δεν δημιουργούν από μόνες τους μία νομικά δεσμευτική σύμβαση, σε αντίθεση με τις επιμέρους συμβάσεις (call-offs) που συνάπτονται βάσει των συμφωνιών αυτών. Είναι επομένως σημαντικό στη συμφωνία-πλαίσιο να διατυπώνονται οι όροι και οι προϋποθέσεις των συμβατικών σχέσεων που θα προκύψουν από τις επιμέρους συμβάσεις (call-offs). Οι συμφωνίες-πλαίσιο ολοκληρώνονται σε δύο στάδια:

- **Σύναψη της Συμφωνίας-Πλαίσιο** Δεν περιλαμβάνει καμία συμβατική δέσμευση για παροχή συγκεκριμένων ποσοτήτων για κανένα από τους συμβαλλομένους. Αν και οι Συμφωνίες-Πλαίσιο δεν περιλαμβάνουν καμία δέσμευση για αγορά, ωστόσο προδιαγράφουν κατά κανόνα τους όρους και τις προϋποθέσεις της τελικής σύμβασης που θα ισχύσουν όταν αγοραστούν τα προϊόντα, τα τεχνικά έργα ή οι υπηρεσίες, καθώς και τις τιμές που θα χρεωθούν για την υπηρεσία αυτή ή το μηχανισμός καθορισμού της τιμής χρέωσης. Συνήθως η ανάθεση της επιμέρους σύμβασης γίνεται με την εφαρμογή των κριτηρίων που καθορίστηκαν για την ανάθεση των επιμέρους συμβάσεων, στους όρους της συμφωνίας-πλαίσιο. Ειδικά στην περίπτωση που υπάρχουν περισσότεροι από ένας οικονομικοί φορείς στη συμφωνία-πλαίσιο, η σύναψη της επιμέρους σύμβασης μπορεί να γίνει με τη διενέργεια δευτερογενούς διαδικασίας διαγωνισμού (mini competition) σύμφωνα με τη νομοθεσία όπως εξηγείται στη συνέχεια στον τρόπο εφαρμογής.

- **Ανάθεση Επιμέρους Συμβάσεων (Call-Offs)**, Δημιουργεί συμβατική δέσμευση για την αγορά προϊόντων ή υπηρεσιών συγκεκριμένου όγκου ή αξίας. Οι συμβάσεις αυτές διαμορφώνονται κατά κανόνα μέσω της τοποθέτησης συγκεκριμένης παραγγελίας για την αγορά μίας ποσότητας προϊόντων ή υπηρεσιών, σύμφωνα με τους όρους που ισχύουν στην αντίστοιχη συμφωνία- πλαίσιο.