

**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΔΥΤΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ**  
**ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ**  
**ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ - ΚΥΚΛΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗΣ**  
**ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ**  
**ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ - ΚΥΚΛΟΣ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΚΑΙ ΧΡΗΣΗ**  
**ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ**

**ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**



**Η ΕΞΥΠΝΗ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟ-ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ**  
**ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΣΤΗ ΔΥΤΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ**

**ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΔΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ**  
**ΚΟΚΟΛΙΟΣ ΑΓΑΜΕΜΝΩΝ**

**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ:**

**Αν.καθηγητής Κ. ΜΠΑΚΟΥΡΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ**

**ΚΟΖΑΝΗ ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ, 2012**

## Περίληψη

Η παρούσα διπλωματική εργασία εκπονήθηκε βάσει του προγράμματος **Increasing Knowledge Transfer and Innovation in the MEDiterranean area - IKTIMED** που εντάσσεται στα Ευρωπαϊκά προγράμματα όπου συμμετέχει και το Πανεπιστήμιο Δυτικής Μακεδονίας. Είναι ένα καινοτόμο έργο με στόχο να υποστηρίξει την τεχνογνωσία και να συμβάλει στην αποτελεσματικότερη συνεργασία μεταξύ δημοσίου και ιδιωτικού τομέα και της ερευνητικής/επιστημονικής κοινότητας.

Η προώθηση αυτής της καινοτομίας γίνεται μέσω μιας διαδικασίας που ονομάζεται Pre-Commercial Procurement (PCP). Σκοπός της εργασίας είναι να εξετάσουμε κατά πόσο και σε ποιό βαθμό είναι δυνατό να εφαρμοστούν οι προ-εμπορικές συμβάσεις από τους δημόσιους οργανισμούς και ιδιωτικούς φορείς στην περιοχή της Δυτικής Μακεδονίας.

Στο πρώτο και δεύτερο κεφάλαιο αυτής της εργασίας αναλύονται οι κατευθυντήριες γραμμές και οδηγίες για την υλοποίηση και την εκτέλεση αυτού του προγράμματος.

Περιγράφονται οι διαδικασίες σύναψης και ανάθεσης συμβάσεων, τα οφέλη των “Προ-εμπορικών Δημοσίων Συμβάσεων”.

Στο τρίτο κεφάλαιο περιγράφονται τα μοντέλα και μηχανισμοί που χρησιμοποιούνται για τις PCP, όλα τα νομικά πλαίσια που τις διέπουν, οι κίνδυνοι που εγκυμονούν, καθώς και τα πλαίσια συμφωνίας μεταξύ αναθετουσών αρχών και προμηθευτών. Επίσης παρουσιάζονται και αναλύονται οι έξι θεματικές ενότητες του έργου IKTIMED και απαριθμούνται όλες οι εκδηλώσεις IKTIMED των δύο τελευταίων χρόνων.

Τέλος στο τέταρτο κεφάλαιο περιέχεται η έρευνα που έγινε, από τους συγγραφείς της παρούσας διπλωματικής, σε είκοσι οργανισμούς/φορείς της Δυτικής Μακεδονίας. Παρατίθεται το αναλυτικό Πρότυπο ερωτηματολόγιο για τους υπεύθυνους διενέργειας Δημοσίων Διαγωνισμών και Συμβάσεων, που χρησιμοποιήθηκε, και τα αποτελέσματα που εξήχθησαν από αυτό.

## Ευχαριστίες

Παρουσιάζοντας την παρούσα διπλωματική εργασία, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε όλους όσους συνετέλεσαν στην ολοκλήρωσή της.

Ευχαριστούμε τον καθηγητή κ. Μπακούρο Ιωάννη που μας εμπιστεύθηκε να ασχοληθούμε με το πολύ ενδιαφέρον αντικείμενο των Προ-εμπορικών συμβάσεων(PCP) και του προγράμματος-έργου Increasing Knowledge Transfer and Innovation in the MEDiterranean area - ΙΚΤΙΜΕΔ, καθώς και τη συμπαράσταση και συνεργασία του σ' όλη την πορεία της διπλωματικής μας εργασίας.

Επίσης,ευχαριστούμε όλους τους οργανισμούς που με την συνεργασία τους καταφέραμε να δούμε την εφαρμογή της μεθοδολογίας στην περιφέρεια Δυτικής Μακεδονίας.

Τέλος, ευχαριστούμε την Δρ.Σαμαρά Ελπίδα για την αμέριστη βοήθεια της στην εκπόνηση αυτής της επιστημονικής εργασίας.

## 1. Περιεχόμενα

1. ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 .....	6
1.1 Συντομογραφίες .....	6
1.2 Εισαγωγή .....	6
1.3 Σκοπός της εργασίας .....	7
2. ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 .....	8
2.1 Ορισμός της PCP .....	8
2.2 Τα οφέλη των “Προ-εμπορικών Δημοσίων Συμβάσεων” .....	9
2.3 Νομικό Πλαίσιο .....	10
2.3.1 Οι οδηγίες για τις συμβάσεις.....	10
2.4 Προσδιορισμός υποψήφιων έργων με βάση τις ανάγκες του δημόσιου τομέα .....	11
2.5 Οι Συστάσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την PCP .....	11
2.6 Καθορισμός των συμβατικών ρυθμίσεων μερισμού κινδύνου-οφέλους υπό συνθήκες αγοράς. 16	
2.6.1 Μερισμός αποτελεσμάτων εκτός της προ-εμπορικής σύμβασης έργου .....	16
2.6.2 Μερισμός κινδύνου-οφέλους με τις συμμετέχουσες εταιρείες.....	16
2.6.3 Έλεγχος ότι οι συμβατικές ρυθμίσεις για τον μερισμό κινδύνων-οφελών συμβαδίζουν με τις συνθήκες της αγοράς .....	18
2.7 Δρομολόγηση, αξιολόγηση και σύναψη συμβάσεων κατά τρόπο διαφανή, αντικειμενικό και αμερόληπτο .....	20
2.7.1 Δρομολόγηση.....	20
2.7.2 Αξιολόγηση και σύναψη σύμβασης .....	21
2.8 Επακόλουθη δημόσια σύμβαση για την εμπορική διάθεση ποσοτήτων των οριστικών τελικών προϊόντων .....	21
3. ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 .....	23
3.1 Μοντέλα και μηχανισμοί που χρησιμοποιούνται για την PCP.....	23
3.2 Νομικά Ζητήματα .....	23
3.3 Η διαδικασία ανάθεσης.....	24
3.4 Μεικτές Συμβάσεις .....	24
3.5 Η μετέπειτα διαδικασία εμπορικής ανάθεσης .....	25
3.6 Ο κίνδυνος αποκλεισμού προμηθευτή .....	27
3.7 Κίνδυνος παράνομης κρατικής βοήθειας .....	28
3.8 Επιπλέον μέθοδοι για την υποστήριξη και προμήθευση καινοτομίας.....	29

3.9 Κρατική βοήθεια για E&A .....	30
3.10 Διαδικασίες σύναψης συμβάσεων .....	31
3.10.1 Διαπραγμάτευση διαδικασίας.....	31
3.10.2 Διαγωνισμοί μελετών .....	32
3.10.3 Πλαίσια συμφωνίας.....	32
3.10.4 Ανταγωνιστικός διάλογος .....	33
3.11 Σύγκριση μεθόδων .....	35
3.12 Υπολείποντες φραγμοί για την ευρεία εφαρμογή της PCP .....	38
3.13 Προϋπολογιστικοί περιορισμοί.....	38
3.14 Νομικές προκλήσεις.....	39
4. Κεφάλαιο 4 .....	41
4.1 Πρόγραμμα ΙΚΤΙΜΕD – περιγραφή.....	41
4.1.1 Εκδηλώσεις ΙΚΤΙΜΕD .....	43
4.2 Ερευνητικό πεδίο .....	47
4.3 Ανάλυση / Αποτελέσματα ερωτηματολογίου .....	49
Συμπεράσματα και προτάσεις.....	55
Βιβλιογραφία .....	57
Παράρτημα .....	58

# 1. ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

## 1.1 Συντομογραφίες

- **ΔΔΙ:** Δικαιώματα Διανοητικής Ιδιοκτησίας (IPR)
- **E&A:** Έρευνα και Ανάπτυξη
- **EΚ:** Ευρωπαϊκή Κοινότητα
- **ΠΟΕ** Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου
- **ΣΔΣ:** Συνθήκη Δημόσιας Σύμβασης
- **PCP Pre-Commercial Procurement:** Προ-εμπορικές συμβάσεις
- **COM (2007)799:** οδηγία για την προώθηση της καινοτομίας και την εξασφάλιση βιώσιμων και ποιοτικών δημόσιων υπηρεσιών στην Ευρώπη
- **SEC (2007) 1668:** Έγγραφο Εργασίας των Υπηρεσιών της Επιτροπής

## 1.2 Εισαγωγή

Το Πανεπιστήμιο Δυτικής Μακεδονίας συμμετέχει στο έργο **Increasing Knowledge Transfer and Innovation in the MEDiterranean area - IKTIMED** που υλοποιείται στα πλαίσια της δεύτερης πρόσκλησης συνεργασίας του Ευρωπαϊκού προγράμματος διακρατικής συνεργασίας MED. Πρόκειται για ένα καινοτόμο έργο με στόχο να ανιχνεύσει τις βέλτιστες πρακτικές υποστήριξης της καινοτομίας και να δημιουργήσει νέα εργαλεία για την αποτελεσματικότερη συνεργασία μεταξύ δημοσίου και ιδιωτικού τομέα και της ερευνητικής/επιστημονικής κοινότητας, όπως: οι Μεσογειακές Κοινότητες Γνώσης και Καινοτομίας και τα Διευρωπαϊκά Δίκτυα που αποτελούνται από ερευνητικά κέντρα, Πανεπιστήμια και συνεργατικούς σχηματισμούς επιχειρήσεων (clusters).

Οι ηγέτες της Ευρωπαϊκής Ένωσης έθεσαν φιλόδοξους στόχους όταν διατύπωσαν την συνθήκη της Λισσαβώνας και μία από τις κύριες προτεραιότητες είναι η επιπλέον αύξηση των δαπανών στον τομέα έρευνας και ανάπτυξης (E&A). Ούτε οι εταιρείες ούτε οι δημόσιες αρχές της Ε.Ε. δεσμεύουν πόρους για E&A στον ίδιο βαθμό με τις άλλες αναπτυγμένες οικονομίες, όπως οι Η.Π.Α. και η Ιαπωνία και έτσι μένει πίσω σε τομείς υψηλής τεχνολογίας, όπου η E&A είναι ζωτικής σημασίας. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή,

επιθυμεί να αλλάξει αυτήν την εικόνα με την προώθηση των επενδύσεων στην καινοτομία στην Ε.Ε. και έχει διαμορφώσει έναν στόχο, όπου οι δημόσιοι προμηθευτές στην Ευρώπη πρέπει να γίνουν τεχνολογικά απαιτητικοί υποστηρίζοντας έτσι τοπικές εταιρείες στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα που εισάγουν καινοτομίες στην ανάπτυξη νέων ευκαιριών στην αγορά.

Για να επικεντρωθούν οι δημόσιοι προμηθευτές στην προώθηση της καινοτομίας μέσω δημόσιων συμβάσεων, η Επιτροπή έχει διαμορφώσει μια διαδικασία που ονομάζεται Pre-Commercial Procurement (PCP) και δημοσίευσε κατευθυντήριες γραμμές και οδηγίες για την υλοποίηση και την εκτέλεση του.

Μέχρι τώρα οι δημόσιοι προμηθευτές έχουν καθυστερήσει τη χρήση του PCP και η διαδικασία αυτή είχε τη μέγιστη επιτυχία εφαρμογής ως εθνικό πρόγραμμα σε μεμονωμένα κράτη. Ένα τέτοιου είδους πρόγραμμα έχει μπει σε εφαρμογή στην Ολλανδία όπου το ενδιαφέρον ήταν τεράστιο και τόσο ο αριθμός των έργων όσο και των κονδυλίων που διατίθενται για την προμήθεια μέσω του προγράμματος έχουν αυξηθεί δραματικά.

### **1.3 Σκοπός της εργασίας**

Η παρούσα εργασία έχει σαν σκοπό να αναπτύξει, να προωθήσει και να ενημερώσει για αυτό το καινοτόμο μοντέλο διάδοσης νέων τεχνογνωσιών έτσι ώστε να μπορεί να χρησιμοποιηθεί από κάθε ενδιαφερόμενη επιχείρηση ή φορέα και να εξετάσει εάν υπάρχουν προοπτικές εφαρμογής στην περιοχή της Δυτικής Μακεδονίας

## 2. ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

### 2.1 Ορισμός της PCP

Η επικρατέστερη διαδικασία για την ανάθεση έργων στην Ελλάδα είναι αυτή του ανοιχτού διαγωνισμού, όπου οι ενδιαφερόμενοι φορείς υποβάλουν τις προσφορές στον Ανάδοχο Δημόσιο Φορέα. Ο Ανάδοχος Δημόσιος Φορέας επιλέγει την πιο κατάλληλη με βάση τα κριτήρια που έχει δημοσιεύσει τα οποία είθισται να είναι αυτά που πληρούν τους σκοπούς του έργου με την μικρότερη τιμή. Αυτό ισχύει για τα έργα υποδομών, προμηθειών καθώς και υπηρεσιών. Επιπλέον, βάση συγκεκριμένων Ευρωπαϊκών κανονισμών, τα έργα μεγάλων προϋπολογισμών, οφείλουν να πλειοδοτούνται και από ενδιαφερόμενους από άλλα κράτη μέλη της Ευρώπης.

Ωστόσο από το 2004 έχουν αναπτυχθεί νέες διαδικασίες για την ανάθεση έργων που έχουν ως στόχο, τόσο την εκπλήρωση των αναγκών των φορέων, όσο και το να προάγουν την έρευνα και καινοτομία μέσα στα πλαίσια του οργανισμού και κατ' επέκταση της χώρας. Πιο συγκεκριμένα, το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο δημοσίευσε την Ευρωπαϊκή Οδηγία 2004/18/ΕΚ όπου προτρέπει τα Κράτη μέλη να υιοθετήσουν νέες διαδικασίες σύναψης δημοσίων συμβάσεων έργων, προμηθειών και υπηρεσιών. Αυτή η Ευρωπαϊκή Οδηγία εναρμονίστηκε με την Ελληνική Νομοθεσία με το Προεδρικό Διάταγμα 60 στις 16 Μαρτίου 2007.

Στα πλαίσια αυτής της Νομοθεσίας ανάμεσα σε άλλες εισάγεται και η διαδικασία του "Ανταγωνιστικού διαλόγου" όπου ορίζεται ως η διαδικασία στην οποία κάθε οικονομικός φορέας μπορεί να ζητήσει να συμμετάσχει και στην οποία η αναθέτουσα αρχή διεξάγει διάλογο με τους υποψηφίους που έχουν γίνει δεκτοί στη διαδικασία αυτή, προκειμένου να βρεθούν μία ή περισσότερες λύσεις που θα μπορούσαν να ικανοποιήσουν τις ανάγκες της, και βάσει της οποίας ή των οποίων οι υποψήφιοι που επελέγησαν καλούνται να υποβάλλουν προσφορά. Αυτή η διαδικασία έχει το πλεονέκτημα να επιτρέπει την αλληλεπίδραση της Αναθέτουσας Αρχής με τους ενδιαφερόμενους προκειμένου να σχεδιαστεί καλύτερα η προβλεπόμενη σύμβαση και κατ' επέκταση να δημιουργηθούν καλύτερες προδιαγραφές για την υλοποίηση του έργου.



Η εξέλιξη του “Ανταγωνιστικού Διαλόγου” και το προπύργιο για την προώθηση της καινοτομίας και της συμμετοχής των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων είναι οι διαδικασίες των “προ- εμπορικών Δημοσίων Συμβάσεων”.

Οι “Προ-εμπορικές Δημόσιες Συμβάσεις” προβλέπουν παρόμοιες διαδικασίες με αυτή του “Ανταγωνιστικού Διαλόγου” ως μια μέθοδο για προμήθεια υπηρεσιών E&A .Αποτελούν συμβάσεις για προμήθεια υπηρεσιών E&A με καταμερισμό κινδύνων - οφελών υπό όρους αγοράς και όπου μια σειρά εταιρειών επινοούν υπό συνθήκες ανταγωνισμού νέες λύσεις για τις μεσο-μακροπρόθεσμες ανάγκες του δημοσίου τομέα. Οι ανάγκες που καλούνται οι εταιρίες να καλύψουν είναι τόσο τεχνολογικά απαιτητικές και προηγμένες σε σχέση με αυτά που μπορεί να προσφέρει η αγορά ώστε είτε δεν υφίσταται ακόμα εμπορικά σταθερή λύση, είτε οι υπάρχουσες λύσεις παρουσιάζουν ελλείψεις που απαιτούν νέα E&A. Με την κατανομή των οφελών και κινδύνων της E&A μεταξύ των αναθετουσών αρχών και των ενδιαφερόμενων με τέτοιο τρόπο ώστε να ενθαρρυνθεί η ευρύτερη εμπορευματοποίηση και αφομοίωση των αποτελεσμάτων της E&A δημιουργούνται ευνοϊκότερες συνθήκες ως προς το χρόνο διάθεσης στην αγορά, επιτρέποντας έτσι και στο δημόσιο τομέα να εισάγει ταχύτερα καινοτομίες και να εξασφαλίσει στο βιομηχανικό του κλάδο να ηγηθεί την εκμετάλλευση των νέων δυναμικών των αγορών. Ο σαφής διαχωρισμός μεταξύ της προ-εμπορικής φάσης της E&A και της διάθεσης στην αγορά των εμπορικών τελικών προϊόντων που προκύπτουν από E&A παρέχει στους αγοραστές του δημοσίου τη δυνατότητα να αποτρέψουν τεχνολογικούς κινδύνους E&A προτού αναλάβουν δέσμευση για την προμήθεια πλήρως ανεπτυγμένων καινοτόμων λύσεων για μεγάλης κλίμακας εμπορική εξάπλωση.

Η PCP είναι μια διαδικασία με την οποία οι δημόσιες αρχές στην Ευρώπη μπορούν να κατευθύνουν την ανάπτυξη νέων και καινοτόμων τεχνολογικών λύσεων για να ανταπεξέλθουν στις ανάγκες τους. Επικεντρώνεται κυρίως σε τομείς της αγοράς όπου δεν υπάρχουν ακόμα εμπορικές λύσεις.

Η PCP προηγείται των δημόσιων συμβάσεων στην ανάπτυξη προϊόντος και στην διαδικασία αγοράς από προμηθευτές. Ουσιαστικά δίνει τη δυνατότητα στις δημόσιες αρχές να παρακινήσουν την βιομηχανική ανάπτυξη προϊόντων από το πρώιμο τους στάδιο μέχρι μια σειρά δοκιμών για να αποτελέσουν καλύτερες λύσεις για τις ανάγκες τους.

## **2.2 Τα οφέλη των “Προ-εμπορικών Δημοσίων Συμβάσεων”**

Τα οφέλη που μπορεί να προκύψουν από την εφαρμογή των “Προ-εμπορικών Δημοσίων Συμβάσεων” μπορούν να χωριστούν σε τρεις κατηγορίες, βάσει των επωφελοόμενων. Πιο συγκεκριμένα, οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις θα αποκομίσουν το άνοιγμα σε μια

ευρύτερη αγορά, θα έχουν πετύχει την παραγωγή καλύτερων προϊόντων/υπηρεσιών, θα έχουν επιμερισθεί την κατανομή των οφελών και κινδύνων της E&A για ένα νέο προϊόν, και επίσης θα έχουν “ανέβει” στην κλίμακα του παγκόσμιου ανταγωνισμού.

Οι αναθέτουσες αρχές θα έχουν πετύχει να αγοράσουν ένα προϊόν που θα είναι σχεδιασμένο απόλυτα βάση των δημόσιων αναγκών τους, και θα είναι η πρώτη φορά που θα έχουν ένα απολύτως σωστό προϊόν και όχι μια ενδιάμεση λύση. Επιπλέον, οι αναθέτουσες αρχές, ως δημόσιοι φορείς θα αυξήσουν την εγχώρια τεχνογνωσία και το δείκτη καινοτομίας και τεχνολογικής γνώσης. Μέσα από αυτή τη διαδικασία οι αναθέτουσες αρχές ευνοούν τον ανταγωνισμό των προμηθευτών τους και εξοικονομούν πόρους για την υλοποίηση του έργου τους καθώς επίσης αποφεύγουν και το κόστος των αδειών (δικαιωμάτων) χρήσης των παραγόμενων προϊόντων. Η διαδικασία αυτή επιτρέπει τη μείωση απρόβλεπτων εξόδων, κινδύνων για την καινοτομία και το κόστος της σύμβασης. Η εφαρμογή των “Προ-εμπορικών Δημοσίων Συμβάσεων” θα έχει και πολιτικό όφελος καθώς τα αποτελέσματά τους θα βελτίωναν την ποιότητα των Δημοσίων Υπηρεσιών προς τους πολίτες. Επιπροσθέτως, οι πολιτικοί θα μπορούν πιο εύκολα να εστιάσουν σε συγκεκριμένες πολιτικές προτεραιότητες και να προσελκύσουν περισσότερες επενδύσεις στη χώρα τους.

## 2.3 Νομικό Πλαίσιο

### 2.3.1 Οι οδηγίες για τις συμβάσεις

Οι δημόσιες αρχές πρέπει κατά γενικό κανόνα να συμμορφώνονται με τους κανονισμούς όπως παραθέτονται στον νόμο 2004/18/EC περί συντονισμού των διαδικασιών σύναψης συμβάσεων δημοσίων έργων και υπηρεσιών. Η οδηγία ισχύει για όλες τις συμβάσεις προμηθειών και δημοσίων υπηρεσιών. Ο νόμος ισχύει σχεδόν για όλες τις αγορές, αλλά υπάρχουν εξαιρέσεις όπως το Άρθρο 16 που περιέχει μια λίστα δημοσίων συμβάσεων που εξαιρούνται από τους κανονισμούς όπου η αναθέτουσα αρχή μπορεί ελεύθερα να συνάψει συμβάσεις με οικονομικό φορέα της επιλογής της.

Η σύμβαση για καινοτομία εξαιρείται σύμφωνα με το Άρθρο 16f το οποίο αναφέρει ότι η οδηγία δεν εφαρμόζεται σε “ υπηρεσίες έρευνας και ανάπτυξης εκτός εκείνων που τα οφέλη ανήκουν αποκλειστικά στην αναθέτουσα αρχή/φορέα για ίδια χρήση κατά την άσκηση της δραστηριότητάς της, με την προϋπόθεση ότι η υπηρεσία που παρέχεται αμοίβεται εξ ολοκλήρου από την αναθέτουσα αρχή/ αναθέτοντα φορέα”. Επομένως, οι δημόσιες αρχές μπορούν να αγοράσουν καινοτομία, χωρίς να δεσμεύονται από τον νόμο. Η PCP έγκειται στην εξαίρεση του Άρθρου 16f καθώς είναι μια προσέγγιση για σύμβαση

E&A υπηρεσιών όπου η αναθέτουσα αρχή δεν αποκτά αποκλειστικά δικαιώματα στην ανάπτυξη και δεν φέρει όλα έξοδα της.

## **2.4 Προσδιορισμός υποψήφιων έργων με βάση τις ανάγκες του δημόσιου τομέα**

Σε περιπτώσεις όπου υπάρχει συγκεκριμένη ανάγκη του δημόσιου τομέα, αλλά δεν είναι σαφής ο καλύτερος τρόπος για την αντιμετώπισή της, οι αναθέτουσες αρχές μπορούν να οργανώσουν έναν αρχικό ανοιχτό διάλογο με την πλευρά της προσφοράς προκειμένου να υπάρξει καλύτερη κατανόηση των διαθέσιμων επιλογών. Ο διάλογος αυτός θα αποσαφηνίσει τα κενά στην αγορά σε σχέση με τις πραγματικές ανάγκες. Επίσης διευκολύνει στη κατανόηση της ανάπτυξης βιομηχανικών προϊόντων από άποψη τεχνολογικής ωριμότητας. Ο εν λόγω διάλογος θα μπορούσε να βοηθήσει τους αγοραστές του δημοσίου να διακρίνουν μεταξύ αναγκών αγοράς, για τις οποίες απαιτείται νέα E&A, και άλλων που αφορούν κυρίως την ανάπτυξη του εμπορίου.

Για τις αγοραστικές ανάγκες που απαιτούν νέα έρευνα και ανάπτυξη για τη δημιουργία λύσεων που δεν είναι διαθέσιμες στην αγορά, ο δημόσιος αγοραστής μπορεί να αποφασίσει να επιλέξει αγορά σε προ-εμπορικό στάδιο.

## **2.5 Οι Συστάσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την PCP**

Η PCP είναι μια προσέγγιση σύμβασης για καινοτομία βασισμένη στην εξαίρεση του Άρθρου 16f..Η Επιτροπή έχει διαμορφώσει κατευθυντήριες γραμμές που είναι πιο περιοριστικές σε σύγκριση με τη διαδικασία που απαιτείται για τις εξαιρέσεις του άρθρου 16f. Κι αυτό γίνεται γιατί η Επιτροπή επιθυμεί να διασφαλίσει δίκαιο ανταγωνισμό και χωρίς διακρίσεις μεταξύ των οικονομικών φορέων, όπως επίσης και τις καλύτερες πιθανές καινοτόμες λύσεις για την αναθέτουσα αρχή.

Το 2006 η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εξέφρασε τη σημασία μιας ευρέους στρατηγικής, βασισμένη στην καινοτομία, για την Ε.Ε..Επισήμανε τον ρόλο της δημόσιας σύμβασης στην ενίσχυση της καινοτομίας σε όλα τα κράτη μέλη, με την παράλληλη βελτίωση της ποιότητας και απόδοσης των δημόσιων υπηρεσιών.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή επικεντρώθηκε ιδιαίτερα στην ιδέα του PCP που αφορά τη σύμβαση στις φάσεις πριν την εμπορευματοποίηση.

Μπορεί να γίνει ένας πιο σαφής προσδιορισμός παραθέτοντας τις προϋποθέσεις που πρέπει να πληροί μια διαδικασία σύμβασης για να οριστεί ως PCP :

- **Υπηρεσίες E&A** . Δεν περιλαμβάνονται ούτε τα προϊόντα E&A ούτε και τα έργα. Η E&A επιτρέπεται να οδηγήσει σε προϊόν που αναπτύσσεται αλλά η υπηρεσία της έρευνας και ανάπτυξης πρέπει να είναι ο κύριος στόχος της σύμβασης.

- **IPR sharing**. Η αναθέτουσα αρχή δεν μπορεί να κρατήσει αποκλειστικά δικαιώματα αλλά πρέπει να τα μοιραστεί. Είτε με τους συμμετέχοντες είτε γνωστοποιώντας τα αποτελέσματα στο κοινό.

- **Risk sharing**. Οι επιχειρήσεις θα μοιραστούν το ρίσκο της E&A και δε θα χρειαστεί από τη δημόσια αρχή να αγοράσει το προϊόν ή την υπηρεσία που αναπτύχθηκε από την E&A αλλά μπορεί να αξιολογήσει τη διαδικασία αν το προϊόν που προκύπτει θα ανταπεξέλθει στις απαιτήσεις και ως εκ τούτου να αποφασίσει αν θα το αγοράσει.

- **Non-discrimination**. Η Επιτροπή προτείνει πως η ανάθεση της σύμβασης πρέπει να γίνεται χωρίς διακρίσεις για την αποφυγή υποψιών ότι η σύμβαση περιέχει στοιχεία κρατικής ενίσχυσης.

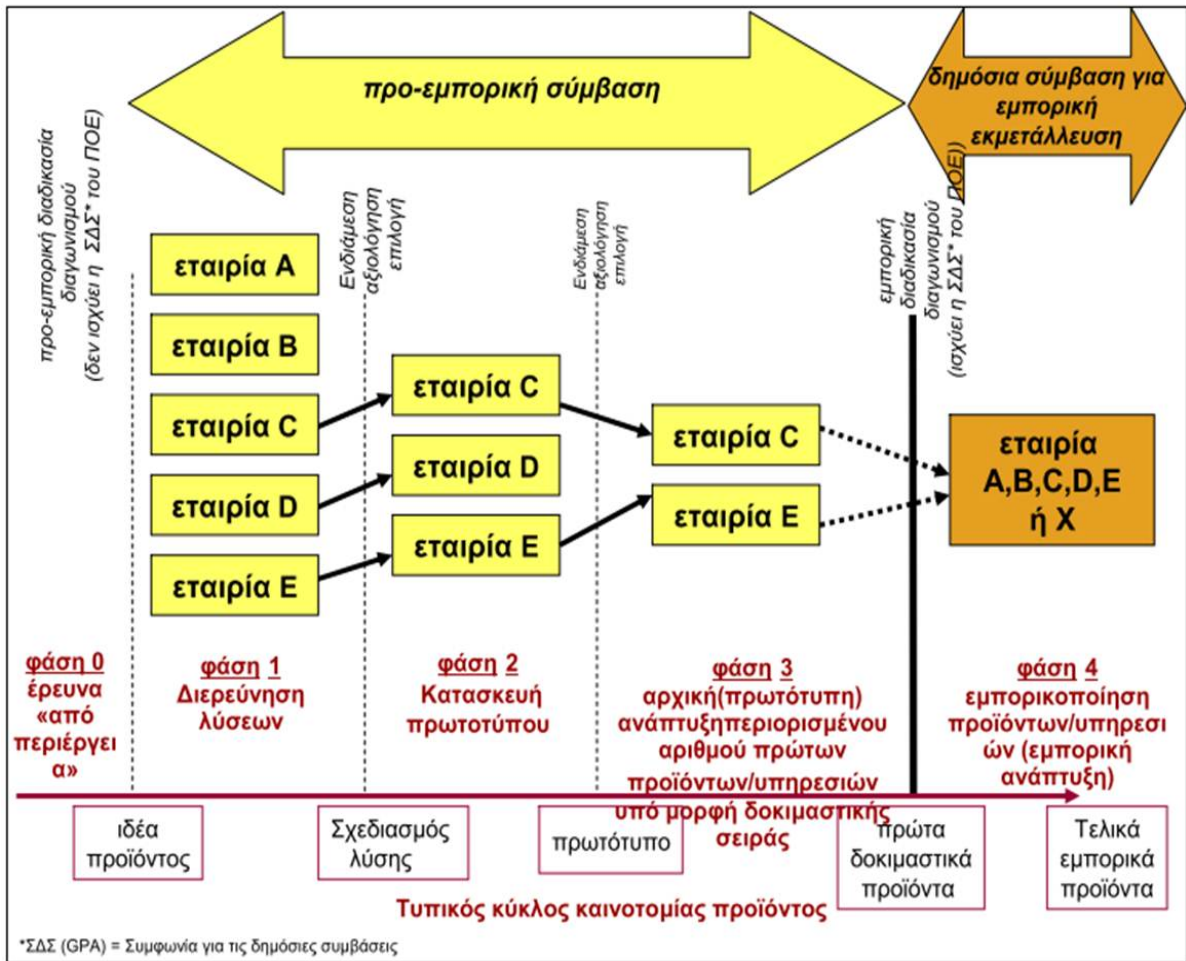
- **Market terms**. Ο καταμερισμός των IPR πρέπει να γίνει με όρους της αγοράς. Αυτό σημαίνει ότι οι συμμετέχουσες εταιρίες πρέπει να πληρώσουν για την αγορά των IPR που διανέμει η αναθέτουσα αρχή.

Οι προ-εμπορικές συμβάσεις αποτελούν συμβάσεις υπηρεσιών E&A.

Η E&A μπορεί να καλύψει τις δραστηριότητες μέχρι την αρχική ανάπτυξη περιορισμένου όγκου πρώτων προϊόντων ή υπηρεσιών υπό μορφή σειράς δοκιμών. «Στην αρχική ανάπτυξη πρώτου προϊόντος ή υπηρεσίας μπορεί να περιλαμβάνεται περιορισμένη παραγωγή ή εφοδιασμός, προκειμένου να συμπεριληφθούν τα αποτελέσματα των "δοκιμών" και να αποδειχθεί ότι το προϊόν ή η υπηρεσία είναι κατάλληλη για παραγωγή ή μαζικό εφοδιασμό». Η E&A δεν επεκτείνεται σε δραστηριότητες εμπορικής ανάπτυξης, όπως η μαζική παραγωγή, αλλά στη σταδιακή προσαρμογή και βελτίωση των υπαρχόντων προϊόντων ή διαδικασιών.

Στην πράξη, η μέθοδος που περιγράφεται είναι ένα ενιαίο πλαίσιο για υπηρεσίες E&A, της οποίας η διαχείριση διεξάγεται σε φάσεις που υλοποιούνται υπό μορφή ειδικών συμβάσεων, προσαρμοσμένων στα διαφορετικά στάδια ανάπτυξης. Η διάσπαση της διαδικασίας σε φάσεις μειώνει τους κινδύνους που προέρχονται από μη δοκιμασμένες, ακόμη, τεχνολογίες.

Αυτές οι φάσεις καλύπτουν συνήθως τη διερεύνηση λύσης και την αρχική ανάπτυξη της προ-εμπορικής σειράς των πρώτων προϊόντων υπό μορφή δοκιμών. Στην περίπτωση αυτή, οι φάσεις προμήθειας μπορούν να περιγραφούν ως εξής:



Σχήμα 2.1 Σχέδιο φάσεων προ-εμπορικής σύμβασης.

Το παραπάνω γράφημα (Σχήμα 2.1) απεικονίζει τη διαδικασία της προ-εμπορικής σύμβασης σε φάσεις.

Αυτές οι φάσεις καλύπτουν συνήθως τη διερεύνηση λύσης, την προτυποποίηση και την αρχική ανάπτυξη της προ-εμπορικής σειράς των πρώτων προϊόντων υπό μορφή σειράς δοκιμών. Στην περίπτωση αυτή, οι φάσεις προμήθειας μπορούν να περιγραφούν ως εξής:

1) Η 1η φάση (φάση διερεύνησης της λύσης) έχει ως στόχο να επαληθεύσει την τεχνική, οικονομική και οργανωτική δυνατότητα της πρότασης κάθε εταιρείας ως προς τα υπέρ και τα κατά των πιθανών εναλλακτικών λύσεων. Το αποτέλεσμα αυτής της φάσης συνήθως περιλαμβάνει αξιολόγηση της τεχνολογίας, έναν πρώτο σχεδιασμό της λύσης, οργανωτικό σχέδιο για τη 2η φάση και αξιολόγηση κόστους/οφέλους για την προτεινόμενη λύση.

2) Η 2η φάση (κατασκευή πρωτοτύπου) αποσκοπεί να εξακριβώσει σε ποιο βαθμό τα κύρια χαρακτηριστικά που παρουσιάζει το πρωτότυπο πληρούν τις λειτουργικές απαιτήσεις και τις απαιτήσεις επιδόσεων που έχει θέσει ο δημόσιος φορέας για την επιθυμητή λύση. Το κύριο προϊόν αυτής της φάσης συνήθως περιλαμβάνει προδιαγραφή

και επίδειξη πρωτοτύπου, καθώς και σχέδιο για περιορισμένη ανάπτυξη του πρώτου προϊόντος, καθώς και δοκιμές και επικαιροποιημένη αξιολόγηση κόστους/οφέλους.

3) Η 3η φάση (αρχική ανάπτυξη πρώτης παρτίδας προϊόντων που έχουν επικυρωθεί με δοκιμές πεδίου) αποβλέπει σε έλεγχο και σύγκριση των επιδόσεων (λειτουργικότητα, επεκτασιμότητα, κλπ.) διαφόρων λύσεων σε πραγματικές συνθήκες λειτουργίας της αιτούσας δημόσιας υπηρεσίας. Στο κύριο προϊόν αυτής της φάσης συνήθως περιλαμβάνεται προδιαγραφή δοκιμής προϊόντος, δοκιμή πεδίου και αξιολόγηση κόστους/οφέλους.

Ο αριθμός των φάσεων μπορεί να προσαρμοστεί ανάλογα με την πολυπλοκότητα του έργου. Για παράδειγμα, καθεμία από τις τρεις παραπάνω φάσεις μπορεί να υποδιαιρεθεί σε επιμέρους φάσεις.

Βασικό χαρακτηριστικό της εν λόγω μεθόδου είναι ότι ζητούνται από πολλές ανταγωνιζόμενες εταιρείες εναλλακτικές προτάσεις για την αντιμετώπιση ενός συγκεκριμένου προβλήματος δημόσιου συμφέροντος. Η ενδιάμεση αξιολόγηση ύστερα από τα στάδια σχεδιασμού της λύσης και ανάπτυξης πρωτοτύπου, επιτρέπει την προοδευτική επιλογή των εταιρειών με τις καλύτερες ανταγωνιστικές λύσεις. Στην τελική φάση E&A του έργου προ-εμπορικής σύμβασης παραμένουν τουλάχιστον δύο επιχειρήσεις ώστε να εξασφαλίζεται η μελλοντική ανταγωνιστική αγορά με δυνατότητα ύπαρξης περισσότερων προσφερόντων.

Ο αριθμός των εταιρειών για την έναρξη της πρώτης φάσης ώστε στην τελική φάση E&A να παραμείνουν τουλάχιστον δύο εταιρείες, μπορεί να εκτιμηθεί από το ποσοστό επιτυχίας E&A για την συγκεκριμένη εφαρμογή στον συγκεκριμένο τομέα. Για να ελεγχθεί κατά πόσον η προ-εμπορική σύμβαση με τον επιλεγμένο αριθμό εταιριών αξίζει την επένδυση, είναι σκόπιμο να τοποθετηθεί και ο εν λόγω δημοσίου φορέας, απαντώντας στην ερώτηση: «Τι ποσοστό από την εκτιμώμενη οικονομική αξία που η καινοτομία μπορεί να προσφέρει στη δημόσια αρχή μπορεί αγοραστής του δημοσίου να δαπανήσει για την ανάπτυξη των λύσεων που απαιτούνται για την υλοποίηση αυτής της καινοτομίας, δεδομένης της διακινδύνευσης που αφορά την E&A του συγκεκριμένου έργου και του απαιτούμενου χρόνου για την E&A;»

Η προ-εμπορική σύμβαση αποτελεί «δημόσια σύμβαση, εκτός των συμβάσεων δημοσίων έργων ή συμβάσεων προμηθειών, με αντικείμενο την παροχή υπηρεσιών». Η μέθοδος που παρουσιάστηκε περιλαμβάνει όλες τις φάσεις ενός διαγωνισμού με την παραδοχή ότι η συνολική αξία των υπηρεσιών σε όλες τις εν λόγω φάσεις υπερβαίνει την αξία των προϊόντων που καλύπτονται από τη σύμβαση. Διαφορετικά, εφαρμόζονται οι διατάξεις για συμβάσεις παροχής E&A.

Σε περιπτώσεις όπου το επίπεδο της τεχνολογίας έχει ήδη προχωρήσει πέρα από το αρχικό στάδιο του σχεδιασμού της λύσης, η διαδικασία της προ-εμπορικής σύμβασης μπορεί να ξεκινήσει με κατασκευή πρωτοτύπου ή ακόμη και με την πρώτη ανάπτυξη του προϊόντος δοκιμαστικά.

Επειδή η PCP είναι βασισμένη στις προτάσεις της Επιτροπής και δεν είναι προκαθορισμένη ούτε απόλυτη, μπορεί να αποδειχθεί δύσκολος ο εντοπισμός των διαφορών μεταξύ της PCP και των εμπορικών συμβάσεων E&A βασισμένων στο Άρθρο 16f. Ο παρακάτω πίνακας(2.2) συγκρίνει ένα Procurement σύμφωνα με το Άρθρο 16f με ένα Procurement που ακολουθεί τις προτάσεις της Επιτροπής.

	Άρθρο 16f	PCP
Ισχύει σε	Procurement E&A υπηρεσιών	Procurement E&A υπηρεσιών
Κατακύρωση διαδικασίας	Δεν απαιτούνται προσφορές Επιτρέπεται η απευθείας εκτέλεση	Απαιτείται η εύρεση συμμετέχοντων μέσω προ-εμπορικής σύμβασης
Αριθμός εταιριών	Δεν απαιτείται	Σύναψη σύμβασης με πολλαπλές εταιρίες
Αξιολογήσεις κατά τη διάρκεια της διαδικασίας	Δεν απαιτείται. Η ίδια εταιρία μπορεί να αναπτύξει χωρίς αξιολογήσεις από την αρχή μέχρι τέλος	Η διαδικασία απαιτεί στο τέλος κάθε φάσης αξιολόγηση για τον αποκλεισμό μιας ή περισσότερων εταιριών
IPR	Τα πνευματικά δικαιώματα δεν εξασφαλίζονται αποκλειστικά στην αναθέτουσα αρχή και μπορούν να μοιραστούν με τον προμηθευτή ή άλλες δημόσιες αρχές	Τα πνευματικά δικαιώματα μοιράζονται/πωλούνται στον προμηθευτή για περαιτέρω αξιοποίηση της ανάπτυξης

Σχήμα 2.2 Σύγκριση μεθόδων.

Η διαδικασία προσφοράς/ανάθεσης της PCP θα εξασφαλίσει τόσο την αποφυγή στοιχείων κρατικής βοήθειας, επειδή οι οικονομικοί παράγοντες αντιμετωπίζονται ίσα και οι τιμές καθορίζονται από τους όρους της αγοράς, όσο και την επιλογή των καλύτερων σχεδιαστών/προγραμματιστών, στις καλύτερες τιμές και με τους καλύτερους όρους.

Με πολλαπλούς οικονομικούς παράγοντες στην ανάπτυξη και στον σχεδιασμό στις φάσεις θα ανακαλυφθούν περισσότερες λύσεις και έτσι καλύτερες πιθανότητες για τον σχεδιασμό ενός ποιοτικού προϊόντος που να μπορεί να ανταγωνιστεί τις παγκόσμιες αγορές.

## **2.6 Καθορισμός των συμβατικών ρυθμίσεων μερισμού κινδύνου-οφέλους υπό συνθήκες αγοράς**

Στην προ-εμπορική σύμβαση, η αναθέτουσα αρχή δεν αναλαμβάνει όλα τα αποτελέσματα και τα οφέλη από τις υπηρεσίες E&A, που εκτελούνται στη σύμβαση, αποκλειστικά για τον εαυτό της, αλλά τα συμερίζεται με άλλους.

Στην περίπτωση αυτή εφαρμόζετε το άρθρο 16 παράγραφος στ) της οδηγίας για τη σύναψη δημόσιων συμβάσεων έργων (2004/18/EK) και το άρθρο 24 ε) του νόμου για τις δημόσιες συμβάσεις στις υπηρεσίες κοινής ωφέλειας (2004/17/EK): «αφορούν υπηρεσίες έρευνας και ανάπτυξης, εκτός από εκείνες των οποίων τα αποτελέσματα ανήκουν αποκλειστικά στον αναθέτοντα φορέα για *ιδία χρήση κατά την άσκηση της δραστηριότητάς του*, εφόσον οι παρεχόμενες υπηρεσίες αμείβονται εξ ολοκλήρου από τον αναθέτοντα φορέα.»

### **2.6.1 Μερισμός αποτελεσμάτων εκτός της προ-εμπορικής σύμβασης έργου**

Ο μερισμός των αποτελεσμάτων και οφελών της E&A με το δημόσιο τομέα και τον κλάδο εκτός της προ-εμπορικής σύμβασης έργου μπορεί να γίνει μέσω, π.χ., (i) ευρείας δημοσίευσης των αποτελεσμάτων της E&A έπειτα από την ολοκλήρωση της προ-εμπορικής σύμβασης, ή/και (ii) συμμετοχής σε φορείς έντυπων μέσων με τρόπο που να επιτρέπει σε άλλους ενδιαφερόμενους να αναπαράγουν τα αποτελέσματα της E&A.

### **2.6.2 Μερισμός κινδύνου-οφέλους με τις συμμετέχουσες εταιρείες**

Για να εξασφαλιστεί ότι η αυτή μέθοδος μερισμού των αποτελεσμάτων της E&A είναι επωφελής για το δημοσίο φορέα και τις εταιρείες που συμμετέχουν στο έργο, οι κίνδυνοι και τα οφέλη της E&A κατανέμονται μεταξύ τους με τέτοιο τρόπο ώστε και τα δύο μέρη να επωφελούνται από την προώθηση ευρείας εμπορευματοποίησης και αφομοίωσης των νέων λύσεων.

Όπως εξηγείται λεπτομερέστερα παρακάτω, προκειμένου να μη διαταραχθεί ο ανταγωνισμός και για να αποκλειστούν στοιχεία κρατικής ενίσχυσης, είναι απαραίτητο να εξασφαλιστεί ότι ο καταμερισμός κινδύνων/οφελών σύμφωνα με τους όρους της αγοράς και τους νόμους, σε όλη τη διαδικασία προμήθειας. Για τον περιορισμό των οικονομικών κινδύνων του δημοσίου φορέα και για την εξασφάλιση ίσων ευκαιριών για όλους τους πιθανούς υποψηφίους, είναι σημαντικό να καθοριστούν οι όροι της σύμβασης εκ των προτέρων και να περιγραφούν με σαφήνεια όλα τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των δύο μερών στην προκήρυξη του διαγωνισμού. Είναι επίσης χρήσιμο για την αναθέτουσα αρχή να αναφέρει στην προκήρυξη του διαγωνισμού ένα εύρος τιμών ώστε να προκύψουν



οι καλύτερες προσφορές σε τιμές αγοράς: έτσι εξασφαλίζεται ένα ελάχιστο επίπεδο ποιότητας των υποβαλλόμενων προσφορών, χωρίς να περιορίζεται η δυνατότητα των εταιρειών να ανταγωνίζονται σε επίπεδο τιμών. Η απαίτηση να υποβάλουν οι εταιρείες προσφορές σε σταθερές τιμές έχει το πλεονέκτημα ότι οι εταιρείες έχουν την ευθύνη για την κάλυψη με δικά τους έξοδα κάθε συμπληρωματικής απρόβλεπτης δαπάνης που ενδέχεται να προκύψει πάνω από τη σταθερή τιμή για την οποία έχουν αναλάβει δέσμευση στην προσφορά τους. Έτσι, το δημόσιο και η εταιρεία μοιράζονται τους οικονομικούς κινδύνους της E&A, καθώς η διαφορά μεταξύ προγραμματισμένων και απρόβλεπτων εξόδων ανάπτυξης καλύπτονται από τον φορέα και τις επιμέρους εταιρείες, αντιστοίχως.

Σε συμβάσεις αποκλειστικής ανάπτυξης, σε αντάλλαγμα για την αναδοχή όλων των κινδύνων της ανάπτυξης, η αναθέτουσα αρχή λαμβάνει αποκλειστικά δικαιώματα για όλα τα αποτελέσματα και τα οφέλη που προκύπτουν από τη σύμβαση ανάπτυξης, όπως τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας ή ΔΔΙ. Ωστόσο, υπάρχουν και μειονεκτήματα σε αυτήν τη μέθοδο, όταν ο αγοραστής του δημοσίου θα πληρώσει την υψηλή τιμή για την αποκλειστικότητα και η εταιρεία δεν θα είναι σε θέση να απασχολήσει σε άλλα έργα τα άτομα που συμμετείχαν στην ανάπτυξη (λόγω του κινδύνου ακούσιας παραβίασης ΔΔΙ) και δεν επιτρέπεται να κάνει περαιτέρω χρήση των αποτελεσμάτων και για άλλους πελάτες. Είναι σαφές ότι οι ρυθμίσεις αυτές δεν ευνοούν την καινοτομία.

Συνεπώς, όταν η αναθέτουσα αρχή δεν απαιτεί αποκλειστική κυριότητα όλων των οφελών από την E&A, τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας είναι ένα από τα πιθανά πεδία όπου τόσο οι κίνδυνοι (έξοδα κατάθεσης/δικαστικά και οι ευθύνες της εκμετάλλευσης) όσο και τα οφέλη (δικαιώματα χρήσης και εισοδήματα αδειοδότησης) μπορούν να μοιράζονται μεταξύ του δημοσίου φορέα και των εταιρειών που συμμετέχουν στη σύμβαση. Είναι προς το συμφέρον και των δύο μερών να μοιράζονται τα ΔΔΙ κατά τρόπο που να προωθεί την ευρεία εμπορευματοποίηση και αφομοίωση των νέων λύσεων. Τούτο θα μπορούσε να περιλαμβάνει αγοραστής του δημοσίου οι οποίοι αποποιούνται το σύνολο ή μέρος των δικαιωμάτων κυριότητας επί των ΔΔΙ που δημιουργούνται από τις εταιρείες, επιτρέποντας έτσι στις εταιρείες να πραγματοποιούν κέρδη από την εμπορία νέων προϊόντων και υπηρεσιών που απορρέουν από E&A. Σε αντάλλαγμα, οι εταιρείες αναλαμβάνουν κατά κανόνα την ευθύνη για τις ρυθμίσεις που απαιτούνται για την προστασία των ΔΔΙ, ενώ οι αγοραστής του δημοσίου θα λάβουν κατάλληλη άδεια ελεύθερης χρήσης των νέων τεχνολογιών και λύσεων. Για να εξασφαλιστεί η πρόσβαση σε αρκετά μεγάλη και ανταγωνιστική αλυσίδα εφοδιασμού, ο αγοραστής του δημοσίου θα αποκτήσει επίσης κατά κανόνα το δικαίωμα να απαιτεί από τις συμμετέχουσες εταιρείες να παραχωρούν άδεια εκμετάλλευσης των λύσεων σε τρίτους προμηθευτές υπό δίκαιους και εύλογους

όρους αγοράς, ενώ κατά κανόνα οι συμμετέχουσες εταιρείες δεν θα μπορούν να μεταβιβάσουν την κυριότητα των ΔΔΙ, χωρίς συγκατάθεση του αγοραστή του δημοσίου.

Υπάρχουν ορισμένα πλεονεκτήματα στις εν λόγω ρυθμίσεις ΔΔΙ που παραχωρούν την ιδιοκτησία των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας στις εκάστοτε εταιρίες που τα έχουν αναπτύξει. Πρώτον, με την ελεύθερη χρήση, ο αγοραστής του δημοσίου είναι πιθανό να απαιτήσει επίσης πρόσβαση σε κάποια βασική τεχνολογία που δεν έχει αναπτυχθεί στο πλαίσιο της προ-εμπορικής σύμβασης. Η πρόσβαση αυτή εξασφαλίζεται ευκολότερα ως δέσμευση, σύμφωνα με την οποία η εταιρία έχει την ιδιοκτησία των αποτελεσμάτων της σύμβασης. Δεύτερον, οι εταιρίες είναι συνήθως σε καλύτερη θέση από την δημόσια αρχή να εκμεταλλευτούν τα αποτελέσματα της σύμβασης. Τρίτον, ο κάτοχος των ΔΔΙ πρέπει να εξασφαλίζει κατάλληλη προστασία, προκειμένου να διατηρηθούν τα αποτελέσματα της σύμβασης προς εκμετάλλευση. Τούτο συνεπάγεται έξοδα κατάθεσης/διατήρησης ΔΔΙ και έξοδα επίλυσης διαφορών ΔΔΙ στα δικαστήρια. Παραχωρώντας την κυριότητα ΔΔΙ στις εταιρείες που συμμετέχουν στη σύμβαση, η δημόσια αρχή αποφεύγει τον ενδεχόμενο κίνδυνο, οι πληρωμές που είναι απαραίτητες για την εξασφάλιση της προστασίας να μην μπορούν να εξασφαλίσουν ικανοποιητική απόδοση σε εισόδημα από την εκμετάλλευση. Τέλος, συμβάλει επίσης στη διατήρηση δαπανηρών προσαρμογών στο ελάχιστο εάν η επιχείρηση μπορεί να θεωρήσει το σχέδιο ως επένδυση σε πνευματική ιδιοκτησία, η οποία θα μπορούσε να εφαρμοστεί εκ νέου αργότερα, ως στοιχείο για άλλα έργα.

### **2.6.3 Έλεγχος ότι οι συμβατικές ρυθμίσεις για τον μερισμό κινδύνων-οφελών συμβαδίζουν με τις συνθήκες της αγοράς**

Σύμφωνα με το κοινοτικό πλαίσιο κρατικών ενισχύσεων για την Έρευνα, την Ανάπτυξη και την Καινοτομία «Οι αρχές μπορεί να παραγγείλουν Ε&Α σε εταιρείες ή να αγοράσουν αποτελέσματα Ε&Α από τις εταιρείες αυτές. Αν η Ε&Α δεν διατίθεται σε τιμές της αγοράς, αυτό συνήθως ενέχει κρατική ενίσχυση σύμφωνα με το άρθρο 87, παράγραφος 1, του νόμου ΕΚ.Αν, οι συμβάσεις αυτές ανατίθενται σύμφωνα με τους όρους της αγοράς, ένδειξη για το οποίο μπορεί να αποτελεί η διαδικασία προκήρυξης διαγωνισμού σύμφωνα με τις ισχύουσες νομοθεσίες για τις δημόσιες προμήθειες, η Επιτροπή θα θεωρεί ότι δεν ενέχουν την παραπάνω κρατική ενίσχυση.»

Στην παρούσα ενότητα εξηγείται πώς μπορεί να εξασφαλιστούν τιμές αγοράς κατά τον μερισμό των οφελών (π.χ. σε σχέση με τα ΔΔΙ) μεταξύ αγοραστών του δημοσίου και εταιρειών που συμμετέχουν στη διαδικασία της σύμβασης.

Για έργα αποκλειστικής οικονομικής ανάπτυξης, όπου όλα τα ΔΔΙ που προκύπτουν είναι ιδιοκτησία της δημόσιας αρχής, οι συμμετέχουσες εταιρείες δεν πρέπει να έχουν πλεονεκτήματα, εφόσον η τιμή που καταβάλλεται δεν υπερβαίνει τις δαπάνες της εταιρείας

συν ένα εύλογο περιθώριο κέρδους. Στη μέθοδο προ-εμπορικής σύμβασης που παρουσιάζεται, όπου τα ΔΔΙ δεν διατίθενται πλήρως στη δημόσια αρχή, η τιμή που καταβάλλει η αρχή για την προ-εμπορική ανάπτυξη πρέπει να είναι χαμηλότερη από εκείνη της αποκλειστικής ανάπτυξης, ώστε να αποκλείεται στοιχείο κρατικής ενίσχυσης. Η μείωση της τιμής σε σύγκριση με το κόστος αποκλειστικότητας πρέπει να αντικατοπτρίζει την αξία του οφέλους που έλαβε και των κινδύνων που ανέλαβε η συμμετέχουσα εταιρεία.

Εφόσον η κατανομή δικαιωμάτων και υποχρεώσεων αποφασίζεται εκ των προτέρων και δημοσιεύεται στα τεύχη δημοπράτησης, ο αγοραστής του δημοσίου μπορεί να εκτιμήσει εκ των προτέρων τα μελλοντικά οικονομικά οφέλη των ΔΔΙ για τις επιχειρήσεις βάσει των μελλοντικών δυνατοτήτων της αγοράς για τις λύσεις που πρέπει να αναπτυχθούν, τον αριθμό των επιχειρήσεων στο συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς, κλπ. Αυτό μπορεί στη συνέχεια να χρησιμοποιηθεί για τον καθορισμό της μέγιστης τιμής του ενδεικτικού εύρους τιμών για τον διαγωνισμό. Εφόσον η κατανομή των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων δημοσιεύεται εξ αρχής στα τεύχη δημοπράτησης, όλες οι πιθανές εταιρείες έχουν ίσες ευκαιρίες να υποβάλλουν προσφορές με βάση τους ίδιους συμβατικούς όρους και έτσι οι τιμές είναι συγκρίσιμες. Επομένως, εάν η κατανομή των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων δημοσιεύεται εκ των προτέρων στα τεύχη δημοπράτησης, και ο διαγωνισμός έχει διεξαχθεί με ανταγωνιστικό και διαφανή τρόπο, σύμφωνα με τον νόμο, έχει ως αποτέλεσμα η τιμή να διαμορφωθεί σύμφωνα με τους όρους της αγοράς, χωρίς να υφίστανται ενδείξεις χειραγώγησης. Αυτό επιτρέπει στο κράτος να ορίσει την ορθή (συμφέρουσα από οικονομική άποψη) τιμή για την υπηρεσία E&A. Η περιγραφόμενη μέθοδος προ-εμπορικής σύμβασης βασίζεται σε ενιαία σύμβαση πλαίσιο για τις τρεις φάσεις, όπου η κατανομή δικαιωμάτων και υποχρεώσεων των μερών δημοσιεύεται εξ αρχής στα τεύχη δημοπράτησης και η οποία δεν συνεπάγεται επαναδιαπραγμάτευσης για τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις, συμπεριλαμβανομένης της κατανομής ΔΔΙ, που πραγματοποιείται μετά την επιλογή των επιχειρήσεων που συμμετέχουν.

Οι εθνικές και περιφερειακές αρχές που είναι επιφορτισμένες με την πολιτική καινοτομίας ή η Κοινότητα, μπορούν να χρησιμοποιούν οικονομικά κίνητρα για να ενθαρρύνουν τις αναθέτουσες αρχές να εντοπίζουν μεσο-μακροπρόθεσμα προβλήματα για τα οποία θα απαιτηθεί νέα E&A με στόχο την ανάπτυξη λύσεων και τη δρομολόγηση προ-εμπορικών συμβάσεων έργου για την αντιμετώπισή τους. Σε περίπτωση που για να συγκεντρωθούν τα απαραίτητα ποσά για την προ-εμπορική σύμβαση χρησιμοποιήθηκαν μεταφορές κονδυλίων μεταξύ δημόσιων αρχών, για να αποφευχθεί ότι οι εν λόγω μεταφορές μεταξύ δημοσίων αρχών θα θεωρηθούν κρατική ενίσχυση, πρέπει να λαμβάνεται μέριμνα ώστε να μην μεταβιβάζονται με επιλεκτικό τρόπο σε ιδιωτικές επιχειρήσεις. Κατά συνέπεια, τα κράτη μέλη πρέπει να αποκλείουν την πλήρη ή έστω και μερική μεταβίβαση των εν λόγω

κινήτρων στις επιχειρήσεις μέσω υψηλότερων τιμών (πάνω από τις τιμές της αγοράς) που καταβάλλουν οι δημόσιοι φορείς.

Σε περίπτωση αμφιβολιών σχετικά με θέματα κρατικών ενισχύσεων, τα κράτη μέλη πρέπει να κοινοποιούν το μέτρο στην Επιτροπή, προκειμένου να αποκλειστεί ότι η σύμβαση περιέχει στοιχείο κρατικής ενίσχυσης ή για να κατοχυρωθεί ότι το μέτρο αποτελεί συμβατή κρατική ενίσχυση.

## **2.7 Δρομολόγηση, αξιολόγηση και σύναψη συμβάσεων κατά τρόπο διαφανή, αντικειμενικό και αμερόληπτο**

### **2.7.1 Δρομολόγηση**

Η χρήση λειτουργικών προδιαγραφών, λόγου χάρη, επιτρέπει στην αναθέτουσα αρχή να διατυπώσει το αντικείμενο του διαγωνισμού για την προ-εμπορική σύμβαση ως πρόβλημα προς επίλυση, χωρίς να επιβάλλει συγκεκριμένη μέθοδο επίλυσης. Η χρήση ανταγωνιστικής διαδικασίας προσφορών ενισχύει την καινοτομία μέσω του ανταγωνισμού. Η πρόθεση επιλογής πολλών εταιριών για παράλληλη έναρξη του έργου πρέπει να ανακοινώνεται στην προκήρυξη του διαγωνισμού. Οι προκηρύξεις των διαγωνισμών δημοσιεύονται ευρύτατα, όπου αναμένονται πιθανοί υποψήφιοι, σύμφωνα με τον νόμο. Οι δημόσιοι φορείς πρέπει να αξιολογούν όλες τις προσφορές με βάση τα ίδια αντικειμενικά κριτήρια, ανεξάρτητα από την εθνικότητα του προσφέροντος.

Η βέλτιστη χρήση της μεθόδου που περιγράφεται βοηθά την αναθέτουσα αρχή να εξασφαλίζει την επιδίωξη του μέγιστου ανταγωνισμού και την τήρηση των θεμελιωδών αρχών της υπάρχουσας νομοθεσίας, όπως της αρχής της αμεροληψίας, καθώς και των αρχών που απορρέουν από αυτές, όπως της αρχής της διαφάνειας. Τα κύρια συμβαλλόμενα μέρη της συμφωνίας του ΠΟΕ για τις δημόσιες συμβάσεις (ΣΔΣ), συμπεριλαμβανομένης της ΕΚ, έχουν εξαιρέσει τις υπηρεσίες Ε&Α από το πεδίο εφαρμογής της συμφωνίας, τόσο από την εθνική μεταχείριση όσο και από την υποχρέωση αμεροληψίας. Εκτός του ΕΟΧ και των συμφωνιών σταθεροποίησης και σύνδεσης με τις χώρες εταίρους της Ευρωπαϊκής Πολιτικής Γειτονίας, η ΕΕ δεν έχει υποχρεώσεις εθνικής μεταχείρισης και αμεροληψίας απέναντι σε άλλα μέρη του κόσμου όσον αφορά την παροχή υπηρεσιών Ε&Α, έχει όμως όσον αφορά τον εφοδιασμό.

Δεδομένου ότι οι προ-εμπορικές συμβάσεις αφορούν την Ε&Α, οι αγοραστές του δημοσίου μπορούν να αποφασίζουν κατά περίπτωση σχετικά με το άνοιγμα σε προσφορές από όλον τον κόσμο, πάντα με τις σύνομες διαδικασίες, λαμβάνοντας υπόψη το πλήρες δυναμικό του Ευρωπαϊκού Χώρου Έρευνας. Τούτο σημαίνει ότι η διαδικασία προμηθειών θα μπορούσε να οργανωθεί έτσι ώστε να ενθαρρύνει τις εταιρείες να

εντοπίσουν το αντίστοιχο μερίδιο της E&A και των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων που συνδέονται με προ-εμπορικές συμβάσεις ανάπτυξης στον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο ή σε χώρες που έχουν συνάψει συμφωνία σταθεροποίησης και σύνδεσης. Η δυνατότητα εταιρειών από οποιοδήποτε μέρος του κόσμου να υποβάλλουν προσφορά, ανεξάρτητα από τη γεωγραφική θέση της έδρας της επιχείρησης ή την διοικητική δομή τους, αποτελεί ανοικτό και αποτελεσματικό τρόπο ώστε τα κράτη μέλη να προωθήσουν τη μεγέθυνση και τη δημιουργία θέσεων εργασίας στην Ευρώπη χωρίς να εξαιρούνται μη ευρωπαϊκές επιχειρήσεις.

### **2.7.2 Αξιολόγηση και σύναψη σύμβασης**

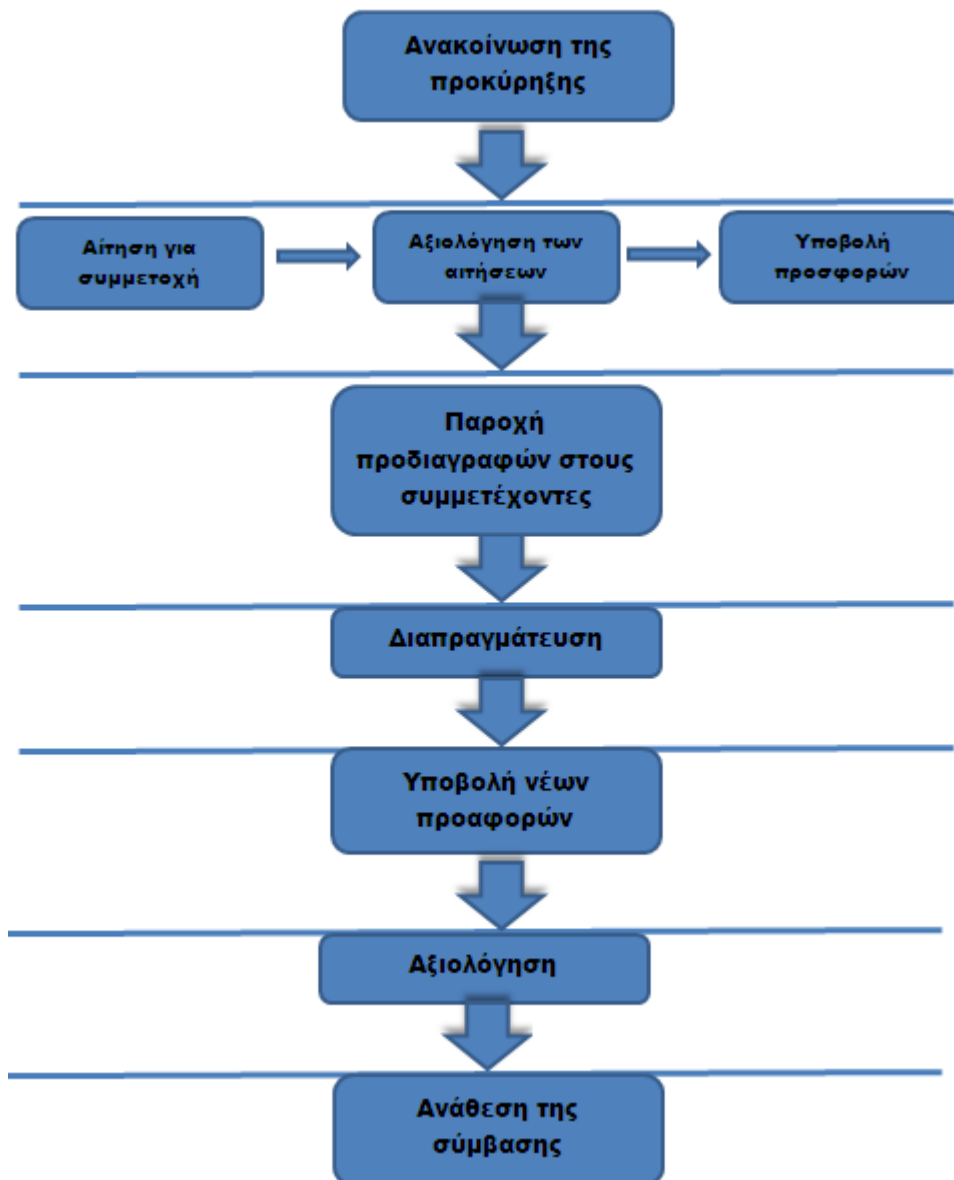
Τα ακόλουθα κριτήρια ανάθεσης, μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την ανάθεση των συμβάσεων: «ικανότητα αντιμετώπισης του προβλήματος που αναφέρεται στην προσφορά», «τεχνολογική ποιότητα και καινοτομικότητα της πρότασης», «προστιθέμενη αξία της πρότασης για την κοινωνία/την οικονομία». Το κριτήριο «προστιθέμενη αξία για την κοινωνία/την οικονομία» μπορεί, εκτός από την απλή πτυχή του κόστους, να λάβει επίσης υπόψη την προστιθέμενη αξία που συνεπάγεται η πρόταση, όσον αφορά τη βελτίωση των δημοσίων υπηρεσιών και τα συναφή οφέλη για το σύνολο της κοινωνίας και της οικονομίας. Τα κριτήρια που έχουν επιλεγεί, πρέπει να καθορίζονται με τρόπο ώστε να είναι εύληπτα, ποσοτικοποιημένα και επαληθεύσιμα.

Η σύμβαση πρέπει να περιλαμβάνει κατά προτίμηση μια συμφωνία για τη μελλοντική διαδικασία υλοποίησης των διαφόρων φάσεων, περιλαμβανομένης της μορφής των ενδιάμεσων αξιολογήσεων έπειτα από τη φάση του σχεδιασμού λύσης. Επίσης θα πρέπει να περιλαμβάνει και τη φάση κατασκευής πρωτότυπου για τη σταδιακή επιλογή εταιριών με τις βέλτιστες ανταγωνιστικές λύσεις. Κατά τις ενδιάμεσες αξιολογήσεις μπορούν να χρησιμοποιηθούν τα ίδια κριτήρια που χρησιμοποιούνται για την ανάθεση της σύμβασης. Η συγγραφή υποχρεώσεων μπορεί να εξειδικεύεται σταδιακά σε κάθε επόμενη φάση.

## **2.8 Επακόλουθη δημόσια σύμβαση για την εμπορική διάθεση ποσοτήτων των οριστικών τελικών προϊόντων**

Ο σαφής διαχωρισμός μεταξύ της προ-εμπορικής φάσης της E&A και της έναρξης εμπορικής εκμετάλλευσης των τελικών προϊόντων που έχουν προκύψει από την E&A παρέχει στους δημοσίους φορείς τη δυνατότητα να αποκλείσουν τεχνολογικούς κινδύνους E&A προτού δεσμευτούν για την αγορά μιας πλήρως ανεπτυγμένης καινοτομικής λύσης για μεγάλης κλίμακας εμπορική εκμετάλλευση.

Επιπλέον, κατά την έναρξη και κατά τη διάρκεια της διαδικασίας της προ-εμπορικής σύμβασης, πρέπει ο αγοραστής του δημοσίου να έχει κατά νου ότι καμία ενέργεια στη διάρκεια της εν λόγω διαδικασίας δεν μπορεί να αποκλείει τον ανταγωνισμό στη φάση εμπορικής διάθεσης, εφόσον ισχύουν οι οδηγίες περί δημοσίων συμβάσεων.



Σχήμα 2.3 Διαδικασία ανάθεσης έργου.

## 3. ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

### 3.1 Μοντέλα και μηχανισμοί που χρησιμοποιούνται για την PCP

Υπάρχουν διάφοροι μηχανισμοί υποστήριξης στην Ευρωπαϊκή Ένωση για την προώθηση χρήσης της PCP και της δημόσιας προμήθειας (procurement) καινοτομίας. Μερικά από αυτά τα προγράμματα είναι τα εξής :

1. The Commission's ICT work programme for 2011-12 under FP7,
2. The Dutch SBIR (Small Business Innovation Research) programme,
3. The British SBRI (Small Business Research Initiative) programme,
4. The Flemish Pol (Procurement of Innovation) programme, and
5. The Hungarian Iszak-Alföld programme.

Η Επιτροπή πρόσφατα δημοσίευσε το εργασιακό πρόγραμμα για το 2011-2012, το οποίο περιέχει οδηγίες ειδικά για τις PCP διαδικασίες. Τα δυο πιο παλιά προγράμματα είναι το ολλανδικό SBIR πρόγραμμα και το βρετανικό SBIR πρόγραμμα που είναι καλά εδραιωμένα, ενώ η περιοχή Flanders και η Ουγγαρία έχουν ήδη ξεκινήσει τα προγράμματα τους.

### 3.2 Νομικά Ζητήματα

Ακολουθώντας τις συστάσεις και τις προτάσεις της Επιτροπής, στο COM (2007) και τα εργασιακά έγγραφα SEC (2007) 1668, δε θα έπρεπε κανονικά να υπάρχουν νομικά θέματα που να αφορούν την προσφορά στην καινοτομία με τη χρήση της PCP μεθόδου. Ωστόσο, οι επαγγελματίες εκφράζουν αβεβαιότητα και θέτουν αρκετά ερωτήματα για την διαδικασία. Με την Οδηγία 2007/66/EC που αφορά την βελτίωση της αποτελεσματικότητας των διαδικασιών σύναψης δημόσιων συμβάσεων, οι εταιρίες έχουν γίνει ακόμα πιο ανήσυχοι στη δημιουργία λαθών κατά την προμήθευση και για αυτό είναι επιφυλακτικοί στην δοκιμή νέας διαδικασίας.

Τα θέματα που προκύπτουν είναι η διαδικασία ανάθεσης - προσφοράς, μεικτές συμβάσεις, κίνδυνος αποκλεισμού προμηθευτή και η διαδοχική εμπορική ανάθεση – προσφορά.

### 3.3 Η διαδικασία ανάθεσης

Οι Ευρωπαϊκές προσφορές κοστίζουν και είναι χρονοβόρες και οι επιχειρήσεις συχνά βρίσκουν ότι τα κόστη είναι υψηλότερα από τα κέρδη. Σύμφωνα με την νομοθεσία, η αγορά υπηρεσίας έρευνας και ανάπτυξης δεν απαιτεί μια μακρά και περίπλοκη διαδικασία ανάθεσης - προσφοράς αλλά, οι συμβάσεις πρέπει να συνάπτονται απευθείας εφόσον η σύμβαση δεν εμπεριέχει κρατική βοήθεια αλλά υπεισέρχεται, στην πραγματικότητα, για χρηματικό ενδιαφέρον.

Με τις συστάσεις της Επιτροπής για την PCP, η απευθείας εκτέλεση δεν επιτρέπεται καθώς πρέπει να σεβαστούν οι αρχές την ίση μεταχείριση και διαφάνεια. Αυτό προσθέτει μια ακόμα απαίτηση στους προμηθευτές που θα μπορούσαν να την αποφύγουν μη ακολουθώντας τις συστάσεις της Επιτροπής. Οι δημόσιοι προμηθευτές μπορεί έτσι να έχουν ένα κίνητρο για να προμηθεύσουν διαφορετικά ακολουθώντας το Άρθρο 16f παρά την πιο αυστηρή διαδικασία που υπερασπίζεται η Επιτροπή στο εργασιακό έγγραφο.

Για να πεισθούν οι αναθέτουσες αρχές να προσφέρουν υπηρεσίες έρευνας και ανάπτυξης σύμφωνα με τις συστάσεις της Επιτροπής, η PCP πρέπει να δημιουργήσει άλλα πλεονεκτήματα και κέρδη για τις αρχές.

### 3.4 Μεικτές Συμβάσεις

Οι οδηγίες για την προσφορά περιέχουν λίγο διαφορετικούς κανόνες ανάλογα σε ποιο αντικείμενο επιθυμεί να αγοράσει η αναθέτουσα αρχή. Για παράδειγμα, μόνο οι υπηρεσίες εξαιρούνται στο άρθρο 16f και η PCP έτσι δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την προσφορά αγαθών. Είναι έτσι απαραίτητο να προσδιοριστεί ο χαρακτήρας μια σύμβασης για να καθοριστεί αν μπορεί ή όχι να χρησιμοποιηθεί η PCP.

Οι δημόσιες συμβάσεις χωρίζονται σε τρεις κατηγορίες :

1. Συμβάσεις δημοσίων έργων
2. Συμβάσεις δημόσιας προσφοράς
3. Συμβάσεις δημόσιας υπηρεσίας



Σχήμα 3.1 Κατηγορίες δημόσιων συμβάσεων.

Με κάθε αγορά η αναθέτουσα αρχή πρέπει να ταξινομεί την σύμβαση σε μια από αυτές τις τρεις κατηγορίες έτσι ώστε να προσδιοριστούν ποιοι κανόνες ισχύουν και εφαρμόζονται.

Στην πράξη είναι πολύ σύνηθες μια σύμβαση να εμπεριέχει έναν συνδυασμό από έργα, αγαθά/υπηρεσίες (μικτή σύμβαση), αλλά η αναθέτουσα αρχή θα πρέπει και πάλι να



ταξινομήσει την σύμβαση σαν μία και ενός τύπου σύμβαση. Το κύριο αντικείμενο της σύμβασης θα καθορίσει την κατάταξη της σύμβασης με βάση τον πρωταρχικό στόχο και το αντικείμενο σύμβασης με την υψηλότερη αξία.

Για παράδειγμα αν μια δημόσια σύμβαση έχει ως το αντικείμενο της αγαθά και υπηρεσίες, η σύμβαση θα είναι σύμβαση δημόσιων υπηρεσιών αν η αξία της υπηρεσίας είναι υψηλότερη από αυτήν των αγαθών που καλύπτονται από την σύμβαση.



Σχήμα 3.2 Σύμβαση δημόσιων υπηρεσιών.

Αναλογικά, έτσι πρέπει να είναι και η περίπτωση με τις συμβάσεις που αφορούν αντίστοιχα E&A υπηρεσίες, σύμφωνα με τα άρθρα 16f/24e.

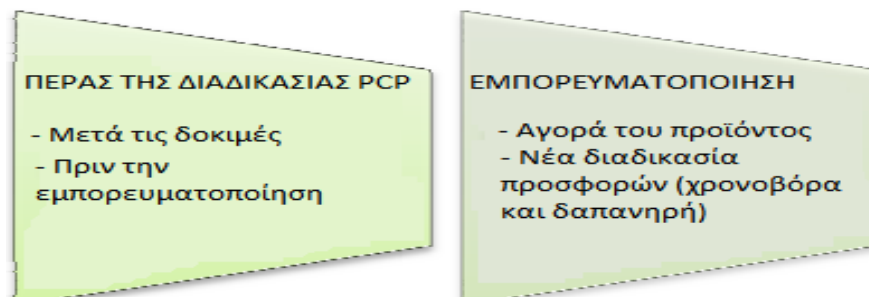
Η Επιτροπή υποστηρίζει αυτήν την άποψη στο COM (2007) και στο SEC (2007) 1668 δηλώνοντας : “Οι συμβάσεις που παρέχουν παραπάνω από μια υπηρεσίες εξακολουθούν να θεωρούνται ως συμβάσεις δημοσίων υπηρεσιών αν οι τιμές των υπηρεσιών υπερβαίνουν αυτές των προϊόντων που καλύπτονται από τις συμβάσεις”.

Αυτό μπορεί να είναι ιδιαίτερα σχετικό για τους δημόσιους προμηθευτές σε μια PCP διαδικασία καθώς επιτρέπει στην αναθέτουσα αρχή να αγοράσει εμπορικά αγαθά ως μέρος της PCP σύμβασης. Θεμελιωδώς, μόνο τα πρωτότυπα και τα πρώιμα δοκιμαστικά προϊόντα μπορούν να εισέλθουν σε μια PCP σύμβαση, αλλά σύμφωνα με τον κανόνα στις μικτές συμβάσεις , η αναθέτουσα αρχή έχει τη δυνατότητα να επεκτείνει τις πιθανότητες προσφοράς αγαθών σε ένα τουλάχιστον εμπορικό βαθμό στη σύμβαση και να ρυθμίζεται ακόμα σύμφωνα με την εξαίρεση στο άρθρο 16f.

Ωστόσο, ο ισχυρισμός δεν έχει δοκιμαστεί από το Δικαστήριο Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων και οι επαγγελματίες αμφιβάλλουν αν ο κανόνας ισχύει επιπλέον για τις εξαιρέσεις.

### 3.5 Η μετέπειτα διαδικασία εμπορικής ανάθεσης

Μία από τις κυριότερες ανησυχίες για τους δημόσιους προμηθευτές όσον αφορά την PCP είναι ότι δεν μπορούν να αγοράσουν το αναπτυγμένο προϊόν σε εμπορικές ποσότητες, ως μέρος της PCP.



Σχήμα 3.3 Διαχωρισμός PCP από δημόσιες συμβάσεις.

Σύμφωνα με την COM (2007) η διαδικασία της PCP σταματάει μετά τη δοκιμή της αναπτυγμένης λύσης και πριν την εμπορευματοποίηση της. Λόγου χάρη η PCP δεν εμπεριέχει έναν μηχανισμό για την μετάβαση της αναπτυγμένης λύσης από τα πρωτότυπα στην παράδοση. Οι συνέπειες είναι ότι ο προμηθευτής πρέπει να θέσει μια νέα δημοπρασία στην Ε.Ε. για την αγορά της αναπτυγμένης λύσης σε μεγαλύτερες ποσότητες, που είναι ταυτόχρονα και χρονοβόρο και δαπανηρό.

Αυτό μπορεί να θεωρηθεί ως θεμελιώδες εμπόδιο για την μελλοντική κατανόηση της PCP καθώς δεν είναι συνήθως ούτε πρακτική ούτε επιθυμητή η επιστροφή πίσω στην αγορά για μια λύση ήδη αναπτυγμένη.

Εκτός αυτού, δεν υπάρχει καμία εγγύηση για τις επιχειρήσεις ότι ο νικητής θα είναι ο εταίρος από την διαδικασία της PCP. Αυτό μπορεί να αποτελέσει πρόβλημα καθώς οι δημόσιοι φορείς αισθάνονται πιο σίγουροι όταν έχουν σχέσεις με οικείους εταίρους που γνωρίζουν από εμπειρία ότι προσφέρουν καλή ποιότητα. Επιπλέον, η εταιρία γνωρίζει εάν ή όχι το προϊόν μπορεί να εκπληρώσει τις ανάγκες και τις απαιτήσεις της αναθέτουσας αρχής αφού πιθανώς έχει δοκιμάσει η ίδια το προϊόν.

Η απάντηση της Επιτροπής πάνω στα ζητήματα αυτά είναι η χορήγηση αδειών. Η αναθέτουσα αρχή θα πρέπει να διατηρήσει το δικαίωμα να χρησιμοποιεί το προϊόν χωρίς να πληρώνει τέλη αδειάς και να απαιτήσει τη δυνατότητα να μπορούν οι άλλες εταιρίες να αποκτήσουν δικαιώματα άδειας από τον προμηθευτή της PCP σε τιμές της αγοράς. Αυτές οι απαιτήσεις βέβαια πρέπει να αναγράφονται μέσα στη σύμβαση της PCP από την αρχή.

Ακόμα και με τα δικαιώματα χορήγησης αδειών η αναθέτουσα αρχή δεν είναι βέβαιο ότι θα είναι σε θέση να αγοράσει το προϊόν που αναπτύχθηκε λόγω του ανταγωνιστικού στοιχείου των προσφορών. Η αναθέτουσα αρχή πρέπει να παρέχει σαφείς αναθέσεις και ελάχιστα κριτήρια χωρίς να ευνοεί κάποιον προμηθευτή ή προϊόν. Οι δηλώσεις, προδιαγραφές δεν μπορούν να αναφέρονται σε μια συγκεκριμένη κατασκευή, προέλευση, διαδικασία, εμπορικό σήμα, τύπο ή παραγωγή και η αναθέτουσα αρχή έχει, ως εκ τούτου, ένα δύσκολο έργο στη δήλωση, έτσι ώστε να πληρούνται όλες οι προϋποθέσεις που λαμβάνονται υπόψη στο διαγωνισμό για το προϊόν που αναπτύχθηκε. Αν οι

προδιαγραφές δεν είναι αρκετά σαφείς, η αναθέτουσα αρχή διατρέχει τον κίνδυνο να καταλήξει σε “νικητή” που δεν μπορεί να εκπληρώσει τις απαιτήσεις στον ίδιο βαθμό με τον προμηθευτή της PCP.

Η αναθέτουσα αρχή δεν μπορεί να δει τα οφέλη της συνεργασίας και της συγχρηματοδότησης της ανάπτυξης μιας καινοτόμου λύσης, αν δεν υπάρχει καμία εγγύηση ότι ο εταίρος που προσφέρει αυτή την λύση στις διαδοχικές προσφορές θα νικήσει, δηλαδή η δημόσια αρχή διατρέχει τον κίνδυνο να έχει προμηθεύσει άλλο προϊόν από αυτό που συγχρηματοδότησε την ανάπτυξη του.

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, το δίλημμα μεταξύ της συγχρηματοδότησης ανταγωνιστικής ανάπτυξης (δημιουργώντας έτσι μια ευρύτερη βάση για λύσεις) και μιας ουσιώδους επιθυμίας να είναι δυνατόν να προμηθευτούν ακριβώς οι συγκεκριμένες λύσεις που αναπτύχθηκαν μέσω μιας διαδοχικής εμπορικής διαδικασίας προσφορών, μπορεί αρχικά να είναι ανεπίλυτο.

Ως εκ τούτου, το δίλημμα μπορεί να οδηγήσει σε ένα προκαταρκτικό συμπέρασμα ότι η PCP μπορεί να μην είναι κατάλληλη για μικρά ή τοπικά έργα E&A που έχουν ως αντικείμενο, μέσα σε ένα στενό προϋπολογισμό, τη δημιουργία λύσεων και την άμεση εφαρμογή και χρήση τους από την αναθέτουσα αρχή. Αντιθέτως, οι αρχές που συμμετέχουν στην PCP πρέπει να αποδεχτούν τον κίνδυνο και την προϋπόθεση ότι η PCP μπορεί να οδηγήσει σε αρκετές λύσεις ενός προβλήματος ή αναγκών αλλά όχι απαραίτητα σε μια επένδυση με άμεση ισχύ και απόδοση, εκτός από την απόδοση που αποτελεί γενικότερο όφελος για τα τοπικά, περιφερειακά, εθνικά ή και διεθνή συμφέροντα.

Για να τονώσει το ενδιαφέρον του προμηθευτή να συμμετάσχει στην PCP, η αναθέτουσα αρχή πρέπει να ετοιμάσει ένα ισχυρό επιχειρηματικό κίνητρο έτσι ώστε οι προμηθευτές να μπορούν να οραματίζονται ευκαιρίες στην αγορά για την λύση που αναπτύχθηκε ακόμα και αν υπάρχει αβεβαιότητα της αναθέτουσας αρχής για μια προσεχή δημοπράτηση. Αυτό μπορεί να οδηγήσει στο συμπέρασμα ότι η PCP είναι πιο κατάλληλη για σχεδιασμό και ανάπτυξη λύσεων που τελικά θα τροφοδοτήσουν τη μαζική αγορά.

### **3.6 Ο κίνδυνος αποκλεισμού προμηθευτή**

Οι οδηγίες περί δημοσίων συμβάσεων έχουν ως στόχο να εξασφαλιστεί ο θεμιτός ανταγωνισμός και η ίση μεταχείριση όλων των πιθανών υποψηφίων εργοληπτών και ότι κανείς δεν μπορεί να έχει ένα άδικο πλεονέκτημα. Αυτό στην πράξη έχει προκάλεσει δυσκολίες σχετικά με τους συμβούλους και πρώην προμηθευτές, καθώς αυτοί θα έχουν μεγαλύτερη γνώση (προηγούμενη γνώση) από άλλους πιθανούς υποψήφιους

διαγωνιζόμενους. Είναι, επομένως, απαραίτητο να εξακριβωθεί αν αυτή η γνώση τους δίνει ένα άδικο πλεονέκτημα και ως εκ τούτου απαιτείται ο αποκλεισμός τους.

Λαμβάνοντας υπόψη ότι η PCP είναι μια σχετικά νέα προσέγγιση, δεν υπάρχει νομική επιστήμη που να εγείρει το ερώτημα αν ένας προμηθευτής PCP πρέπει να αποκλειστεί από τις δημοπρατήσεις εξαιτίας προηγούμενης γνώσης.

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, η αναθέτουσα αρχή δεν μπορεί στις νομικές δηλώσεις να αναφερθεί σε συγκεκριμένες κατασκευές, διαδικασίες, μεθόδους παραγωγής ή να περιγράψει το προϊόν που απαιτείται με τέτοιο τρόπο ώστε μόνο ένας προμηθευτής να είναι σε θέση να εκπληρώσει τις ανάγκες, καθώς και να δημιουργήσει καταστάσεις όπου μόνο κάποιες εταιρίες θα έχουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι άλλων.

Ένας τρόπος για την προστασία και την αποφυγή αποκλεισμού ενός PCP προμηθευτή είναι όλες οι σχετικές πληροφορίες που λαμβάνονται κατά τη διαδικασία δημοπράτησης να είναι διαθέσιμες για όλους τους πιθανούς διαγωνιζόμενους.

Ένας άλλος τρόπος για την ελαχιστοποίηση του κινδύνου αποκλεισμού προμηθευτή θα μπορούσε να γίνει με την σύνταξη τεχνικών προδιαγραφών μέσω των λειτουργικών προδιαγραφών προκειμένου οι τεχνικές προδιαγραφές στην δημοπράτηση και η περιγραφή για την PCP λύση να είναι όσο το δυνατόν ταυτόσημες. Έτσι, θεωρητικά μια ιδανική διατυπωμένη δήλωση αργότερα στην δημοπράτηση και το αρχικό διατυπωμένο αντικείμενο της PCP θα είναι πανομοιότυπα. Μόνο στην περίπτωση όπου είναι υποχρεωτικές οι λεπτομερείς τεχνικές προδιαγραφές για την περιγραφή του αναγκαίου προϊόντος, λ.χ. λεπτομερείς προδιαγραφές, θα έπρεπε να διατυπώνονται. Σε περίπτωση που οι τεχνικές προδιαγραφές μπορεί να περιέχουν στοιχεία IPR ( δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας) που αναπτύχθηκαν/ή αγοράστηκαν από έναν προμηθευτή κατά τη διάρκεια της PCP τα στοιχεία αυτά πρέπει να είναι διαθέσιμα για κάθε διαγωνιζόμενο.

Ο κίνδυνος κατάληξης με ένα έγγραφο δημοπράτησης (κατά τη διάρκεια της ευρωπαϊκής δημοπράτησης μετά την PCP), που να αποκλείει έναν προμηθευτή δεν πρέπει να υποτιμάται και συνιστάται ιδιαίτερα νομική βοήθεια κατά την προετοιμασία των διαδικασιών υποβολής προσφορών και συμβάσεων για την PCP.

### **3.7 Κίνδυνος παράνομης κρατικής βοήθειας**

Οι προτάσεις της Επιτροπής πάνω στην PCP τονίζουν ότι η προμήθεια και η συνακόλουθη πληρωμή δεν μπορούν να εμπεριέχουν στοιχείο κρατικής ενίσχυσης. Πολλοί επιχειρησείς εκφράζουν τις ανησυχίες τους για τη χρήση της PCP διότι φοβούνται ότι θα θεωρηθούν ως παράνομη κρατική ενίσχυση.

Για την αποφυγή κρατικής ενίσχυσης στην προμήθεια, η όλη διαδικασία πρέπει να λάβει χώρα με όρους της αγοράς. Αυτό περιλαμβάνει την επιλογή, ανάθεση, τιμή, όρους σύμβασης κ.τ.λ.

Με την φράση «όροι της αγοράς» υποδηλώνεται ότι οι ίδιοι όροι μπορούν να εξασφαλίζονται από οποιοδήποτε «παίκτη» στην αγορά. Για παράδειγμα, η τιμή της αγοράς για την ανάπτυξη είναι σχετικά εύκολο να διευκρινιστεί, καθώς είναι ο ωριαίος ρυθμός ενός σχεδιαστού προϊόντος πολλαπλασιαζόμενο με την ποσότητα των ωρών που ξόδεψε πάνω στο έργο.

Η προϋπόθεση των όρων της αγοράς είναι επίσης ο λόγος για τον οποίο ο συμμετέχων πρέπει να πληρώσει στην αρχή (procurer) για την απόκτηση Δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας για το προϊόν. Κανονικά ένας προμηθευτής δεν λαμβάνει πνευματικά δικαιώματα αν ένας άλλος οργανισμός πληρώνει για την ανάπτυξη, όπως επίσης αν ανέπτυξε το προϊόν με δικό του κίνδυνο και κόστος.

Η προϋπόθεση για μια δημόσια προσφορά στις συστάσεις της Επιτροπής είναι ακριβώς για την εξασφάλιση των όρων αγοράς. Ο διαγωνισμός είναι βέβαιο πως θα μειώσει τις προσφερόμενες τιμές και θα αυξήσει την ποιότητα. Η διαδικασία υποβολής προσφορών είναι πιθανό να εξασφαλίσει στον προμηθευτή τους καλύτερους όρους της αγοράς: αν κανένας δεν προσέφερε μια καλύτερη προσφορά, οι όροι αγοράς για την σύμβαση PCP θα ήταν αυτό που προσφέρθηκε και όχι αυτό που οι άλλοι θα μπορούσαν να προσφέρουν.

Δηλαδή μια σύμβαση χρηματικού ενδιαφέροντος που τίθεται στους όρους της αγοράς, ως γενικός κανόνας, δεν εμπεριέχει κρατική ενίσχυση. Όμως, όσον αφορά κάποιες συγκεκριμένες διατάξεις, ιδίως στην κατανομή IPR, μπορεί να συνιστάται οι δημόσιες αρχές να αναζητούν εναλλακτικούς τρόπους για την τεκμηρίωση των όρων αγοράς, λ.χ. με τη σύγκριση των όρων του έργου της PCP με παρόμοιους όρους εμπορικών συμβάσεων έρευνας και ανάπτυξης.

### **3.8 Επιπλέον μέθοδοι για την υποστήριξη και προμήθευση καινοτομίας**

Έρευνα, ανάπτυξη και καινοτομία μπορεί να υποστηρίζονται και από άλλα μέσα πέρα από τις δημόσιες συμβάσεις, μέσω των απαλλαγών του άρθρου 16στ ή PCP. Τα κράτη μέλη επιλέγουν συχνά να υποστηρίξουν την έρευνα και την ανάπτυξη άμεσα με την παροχή κρατικών ενισχύσεων ή άλλες επιχορηγήσεις, αλλά και άλλες διαδικασίες σύναψης συμβάσεων, που περιγράφονται στις οδηγίες για τις δημόσιες συμβάσεις, μπορούν να συμβάλλουν στην προώθηση της καινοτομίας.

Η επόμενη ενότητα θα ξεκινήσει με την εξήγηση των κανόνων που διέπουν τις κρατικές ενισχύσεις και, στη συνέχεια, περιγράφονται με συντομία οι διάφορες διαδικασίες για τις δημόσιες συμβάσεις και την προμήθεια καινοτομίας και δίνουν μία επισκόπηση των πλεονεκτημάτων και των αδυναμιών των διαδικασιών.

### 3.9 Κρατική βοήθεια για E&A

Η καινοτομία μπορεί να υποστηριχτεί μέσω άλλων μέσων εκτός της προμήθειας. Σαν κανόνας η κρατική βοήθεια είναι πάντα ασυμβίβαστη. Ο νόμος απαριθμεί τέσσερις προϋποθέσεις που πρέπει να ολοκληρωθούν πριν η κρατική βοήθεια θεωρηθεί παράνομη. Δεύτερον, οι εν λόγω ενισχύσεις πρέπει να χορηγούνται από ένα κράτος μέλος ή μέσω κρατικών πόρων. Τρίτον, η ενίσχυση πρέπει να ευνοεί ορισμένες επιχειρήσεις ή την παραγωγή ορισμένων αγαθών. Τέλος η κρατική ενίσχυση πρέπει να επηρεάζει το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών, που στρεβλώνουν τον ανταγωνισμό ή απειλούν να νοθεύσουν τον ανταγωνισμό εντός της κοινής αγοράς.

Οι τέσσερις προϋποθέσεις έχουν ερμηνευθεί πολύ πλατιά και π.χ «ενίσχυση», έχει οριστεί ως κάθε οικονομικό πλεονέκτημα μιας επιχείρησης η οποία δεν θα είχε αποκομήσει κάτω από τις συνήθεις συνθήκες της αγοράς. Αυτό περιλαμβάνει επιχορηγήσεις, την παρουσίαση εγγυήσεων για μια επιχείρηση, ειδικές φορολογικές ελαφρύνσεις και δάνεια με ευνοϊκούς όρους.

Τα κράτη μέλη έχουν ωστόσο συνειδητοποιήσει ότι οι κρατικές ενισχύσεις μπορεί να είναι ευεργετικές για την επίτευξη των στόχων και σκοπών των Κοινοτήτων. Για το λόγο αυτό η Συνθήκη παρέχει στα ευρωπαϊκά θεσμικά όργανα το δικαίωμα να εξαιρούν κατηγορίες ενισχύσεων από την εφαρμογή των κανόνων της Συνθήκης για τις κρατικές ενισχύσεις. Αυτή η δυνατότητα έχει χρησιμοποιηθεί σε ότι αφορά τις ενισχύσεις για έρευνα, ανάπτυξη και καινοτομία οι οποίες απαλλάσσονται σύμφωνα με τους κανονισμούς. Ο κανονισμός απαριθμεί διαφορετικές απαιτήσεις για σχέδια που αφορούν την E&A και της καινοτομίας. Για παράδειγμα η βασική έρευνα μπορεί να χρηματοδοτεί το 100%, ενώ οι κρατικές ενισχύσεις μπορούν να καλύψουν μόνο το 25% των επιλέξιμων δαπανών για πειραματική ανάπτυξη. Εάν η λήπτρια εταιρία με την έρευνα και την ανάπτυξη της, που αποτελούν τουλάχιστον το 15% του κόστους λειτουργίας, η ενίσχυση μπορεί να ανέλθει σε 1 εκατ. €.

Η κρατική ενίσχυση είναι αποτελεσματική στην ενθάρρυνση της έρευνας και της ανάπτυξης, ειδικά σε περιοχές όπου το αποτέλεσμα δεν μπορεί να είναι οικονομικά εκμεταλλεύσιμο και στη βασική έρευνα, όπου η ενίσχυση μπορεί να καλύψει το 100% των επιλέξιμων δαπανών. Οι αρχές έχουν επίσης την ευκαιρία να διαπραγματεύονται με τους προμηθευτές και να εστιαστεί η ενίσχυση σε περιοχές με πολιτική προσοχή. Ιδιωτικές

επιχειρήσεις έχοντας υπόψη τα οφέλη της κατανομής του κινδύνου, όπως προτείνεται από την Επιτροπή για το PCP, είναι ακόμα ένα πιθανό εμπόδιο. Με τις κρατικές ενισχύσεις ο κανονισμός περιέχει αυστηρές απαιτήσεις για συνεργασία ή και χρηματοδότηση από τον ιδιωτικό τομέα, πριν από την εφαρμογή για το δημόσιο τομέα.

Οι κρατικές ενισχύσεις μπορεί να είναι λιγότερο αποτελεσματικές όταν πρόκειται να γεφυρωθεί η βασική έρευνα για την ανάπτυξη του προϊόντος, εφαρμόζοντας, έτσι, μια πολύ βασική έρευνα που ποτέ δεν αναπτύσσεται σε προϊόντα και υπηρεσίες που μπορούν να διατίθενται στην αγορά και να αξιοποιούνται οικονομικά. Επιπλέον, οι αρχές δεν μπορούν να επηρεάσουν την ανάπτυξη στον ίδιο βαθμό με τις δημόσιες συμβάσεις.

Όταν οι αρχές προμηθεύονται καινοτομίες χρησιμοποιώντας κονδύλια από την πρώτη μέρα μέχρι την ημέρα που τις επιτρέπει ο προϋπολογισμός τους, ενθαρρύνουν την καινοτομία και λαμβάνουν ένα απαιτούμενο προϊόν ή υπηρεσία. Οι κρατικές ενισχύσεις από την άλλη πλευρά έχουν μόνο ένα σκοπό, την ενίσχυση της καινοτομίας επειδή σπάνια οδηγούν σε ώριμα προϊόντα έτοιμα να διατεθούν στην αγορά. Επιπλέον η προσχεδιασμένη έρευνα δεν προσπαθεί, συγκεκριμένα, να βρει μία λύση για το πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι αρχές και δεν δημιουργεί οφέλη για αυτές.

### **3.10 Διαδικασίες σύναψης συμβάσεων**

Οι διαδικασίες σύναψης συμβάσεων που περιγράφονται παρακάτω διαφέρουν σε πολλά μέρη και εφαρμόζονται σε διαφορετικές καταστάσεις. Ωστόσο, έχουν ένα κοινό χαρακτηριστικό που τους διαφοροποιεί από την PCP, το οποίο είναι ότι όλες μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να προμηθεύονται την υπηρεσία ανάπτυξης, καθώς και το προκύπτον αποτέλεσμα. Η αρχή αυτή, επομένως, δεν αναγκάζεται να κάνει μια νέα προσφορά για την προμήθεια του έργου/προϊόντος που έχει ήδη διοχετευτεί στο εμπόριο, αλλά μπορεί να κάνει μια τέτοια αγορά αποτελώντας μέρος της σύμβασης από την αρχή.

#### **3.10.1 Διαπραγμάτευση διαδικασίας**

Σε ορισμένες, πολύ λίγες, περιπτώσεις η αναθέτουσα αρχή μπορεί να χρησιμοποιήσει τη διαπραγμάτευση διαδικασίας με προηγούμενη δημοσίευση προκήρυξης διαγωνισμού.

Σε σχέση με την προμήθεια υπηρεσιών E&A η διαδικασία με διαπραγμάτευση μπορεί να χρησιμοποιηθεί αν οι προδιαγραφές της σύμβασης δεν μπορούν να καθοριστούν με επαρκή ακρίβεια ή δεν επιτρέπουν το συνολικό προκαθορισμό των τιμών .

Στις διαδικασίες με διαπραγμάτευση, η αναθέτουσα αρχή, σε κάποιο βαθμό, δεσμεύεται από τις τεχνικές προδιαγραφές που περιγράφονται στην προκήρυξη του διαγωνισμού.

Η πρόσβαση σε διαπραγματεύσεις ή ο διάλογος με τους εταίρους σε όλη τη διαδικασία πρόσκλησης για την υποβολή προσφορών, κάνει όλη αυτή τη διαδικασία κατάλληλη για την Ε&Α ειδικά εάν οι δημοσιευμένες προδιαγραφές διατυπώνονται ως λειτουργικές απαιτήσεις.

### 3.10.2 Διαγωνισμοί μελετών

Διαγωνισμοί μελετών ισχύουν μόνο για τις δημόσιες συμβάσεις υπηρεσιών. Οι διαγωνισμοί μελετών χρησιμοποιούνται όταν η αναθέτουσα αρχή επιθυμεί να δώσει στους συμμετέχοντες την ελευθερία, προκαλώντας τους να καταλήξουν σε λύσεις. Η διαδικασία αυτή χρησιμοποιείται κυρίως για έργα που αφορούν χωροταξικό σχεδιασμό, την πολεοδομία, συμβουλές σχετικά με αρχιτεκτονικά ή υπηρεσίες μηχανικού. Μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί με επιτυχία, όταν η αναθέτουσα αρχή απαιτεί την καινοτομία, την ανάπτυξη και τη δημιουργικότητα.

Σε διαγωνισμούς μελετών οι ενδιαφερόμενοι υποβάλουν τα έργα, τα οποία αξιολογούνται από μια κριτική επιτροπή από το εξωτερικό.

Η κριτική επιτροπή πρέπει να αποτελείται από ανθρώπους, οι οποίοι θα πρέπει να έχουν τις γνώσεις που απαιτούνται όπως επίσης να αξιολογήσουν με αντικειμενικά κριτήρια, που έχουν επισημανθεί στους κανόνες του διαγωνισμού.

Ένας διαγωνισμός μελετών μπορεί να πραγματοποιηθεί ως ανοιχτής ή κλειστής διαδικασίας και δίνει στην αναθέτουσα αρχή τη δυνατότητα, χωρίς περαιτέρω υποβολή προσφορών, να συνάψει σύμβαση με ή χωρίς διαπραγμάτευση με τον νικητή του διαγωνισμού για προώθηση του έργου του.

Διαγωνισμοί μελετών τοιούτοτρόπως προσφέρουν μια ευκαιρία στην αναθέτουσα αρχή να λαμβάνει καινοτόμες λύσεις για ένα δεδομένο πρόβλημα και στη συνέχεια το δικαίωμα να συνάπτουν σύμβαση σχετικά με αυτή τη λύση, χωρίς περαιτέρω διαγωνισμούς. Αν η προτεινόμενη λύση είναι η ανάπτυξη ενός προϊόντος, η σύμβαση είναι μια σύμβαση παροχής υπηρεσιών που αφορά την ανάπτυξη. Το προϊόν μπορεί να αγοραστεί μέσω της ίδιας σύμβασης, εφόσον η αξία των αγαθών που αγοράζουν είναι μικρότερη από την αξία της ανάπτυξης.

### 3.10.3 Πλαίσια συμφωνίας

Ένα πλαίσιο συμφωνίας είναι ένα συμβόλαιο μεταξύ ενός ή περισσότερων αναθετουσών αρχών και ενός ή περισσότερων προμηθευτών που καθορίζει τις προϋποθέσεις για μελλοντικές συμβάσεις που αφορούν ένα συγκεκριμένο προϊόν, υπηρεσία ή έργο μεταξύ τους. Για όσο χρονικό διάστημα το πλαίσιο συμφωνίας είναι έγκυρο, η προμήθεια του



συγκεκριμένου προϊόντος ή υπηρεσίας μπορεί να αγοραστεί, σύμφωνα με τις προϋποθέσεις που καθορίζονται στο πλαίσιο συμφωνίας.

Εάν το πλαίσιο συμφωνίας έχει συναφθεί με βάση την προσφορά της ΕΕ, οι επόμενες συμβάσεις αναφερόμενες στο πλαίσιο συμφωνίας μπορούν να εισαχθούν χωρίς να περάσουν από τη διαδικασία διαγωνισμού και πάλι. Η αναθέτουσα αρχή παρέχει τη δυνατότητα να εισέλθουν σε ένα συμβόλαιο από την αρχή αντί να χρειάζεται να κάνει μια νέα προσφορά κάθε φορά που το συγκεκριμένο προϊόν πρέπει να αγοραστεί. Το αντικείμενο της πλαισίου συμφωνίας δε θα πρέπει να παρομοιάζεται με το αντικείμενο τακτικών διαγωνισμών".

Εάν η αναθέτουσα αρχή επιθυμεί να κάνει ένα πλαίσιο συμφωνίας για υπηρεσίες E&A, τότε παρέχει περισσότερο "χώρο για ελιγμούς" και αλλάζει τις προδιαγραφές, όποτε χρειάζεται, έτσι ώστε να προχωράει η ανάπτυξη. Ο ίδιος προμηθευτής θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει την ίδια συμφωνία για πολλά αναπτυξιακά έργα.

Τα πλαίσια συμφωνίας σχετικά με υπηρεσίες E&A μπορεί να είναι επωφελή για την αναθέτουσα αρχή, εφόσον πολλά έργα αναμένονται να ξεκινήσουν εντός της ίδιας περιοχής.

Τα κύρια πλεονεκτήματα με τα πλαίσια συμφωνίας είναι η δυνατότητα για συνεχείς αλλαγές των προδιαγραφών των προϊόντων και η ανάγκη για μία μόνο προσφορά.

### **3.10.4 Ανταγωνιστικός διάλογος**

Ο ανταγωνιστικός διάλογος ως διαδικασία σύναψης συμβάσεων εισήχθη στο νόμο 2004/18/EC30 λόγω αιτήματος των αγοραστών για διάλογο με πιθανούς προμηθευτές. Δεν επιτρέπει διαπραγματεύσεις, αλλά έχει ανοίξει το διάλογο μεταξύ των δημόσιων αρχών και των προεπιλεγέντων προμηθευτών. Δηλαδή, η φάση του διαλόγου επιτυγχάνεται μόνο μετά από ένα γύρο προεπιλογής δίνοντας την ευκαιρία σε όλους τους προμηθευτές να έχουν αυτόν τον διάλογο. Οι οδηγίες περί δημοσίων συμβάσεων έχουν καθοριστεί ότι όλες οι δικαστικές, οικονομικές και τεχνικές πτυχές της αγοράς μπορούν να συζητηθούν κατά τη φάση του διαλόγου. Οι συνομιλίες πρέπει να κλείσουν πριν οι υποψήφιοι δώσουν την τελική τους προσφορά, και στη συνέχεια η αναθέτουσα αρχή μπορεί να ζητήσει μόνο δισαφηνίσεις, διευκρινίσεις και βελτιστοποιήσεις των προσφορών, που δεν αλλοιώνουν τα βασικά χαρακτηριστικά της πρότασης.

Ανταγωνιστικός διάλογος μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο όταν οι συμβάσεις είναι ιδιαίτερα πολύπλοκες, οι οποίες μπορεί συχνά να είναι η περίπτωση με συμβάσεις E&A. Το τι αποτελεί μια ιδιαίτερα περίπλοκη σύμβαση, ερμηνεύεται με διαφορετικό τρόπο σε

ολόκληρη την Ευρωπαϊκή Ένωση και ως εκ τούτου, η διαδικασία χρησιμοποιείται περισσότερο σε ορισμένες χώρες από ό, τι σε άλλες.

Ο ανταγωνιστικός διάλογος είναι ιδιαίτερα κατάλληλος για συμβάσεις E&A , λόγω της δυνατότητας για την αναθέτουσα αρχή να αξιοποιήσει την εμπειρία των συμμετεχόντων προμηθευτών στη διαμόρφωση των προδιαγραφών για την αναπτυξιακές λύσεις. Οι προδιαγραφές δεν μπορούν να αλλάξουν μετά την ανάθεση της σύμβασης.Εξαίρεση αποτελεί ο ανταγωνιστικός διάλογος,ο οποίος είναι αισθητά πιο ευέλικτος από τις ανοικτές και κλειστές διαδικασίες,επειδή οι συμμετέχοντες βοηθούν στη διαμόρφωση των προδιαγραφών.

Ούτε ο ανταγωνιστικός διάλογος, ούτε η διαδικασία με διαπραγμάτευση ανοίγει το δρόμο για μια ανταγωνιστική ανάπτυξη σε φάσεις.Ωστόσο,οι διαδικασίες δεν αποκλείουν την ανάπτυξη των λύσεων που προσφέρονται κατά τη διάρκεια ή μεταξύ του διαλόγου/διαπραγμάτευσης.Ακόμα και αν οι διαδικασίες αυτές ερμηνευθούν ως περιορισμένες, η δυνατότητα χρήσης μιας τέτοιας προσέγγισης δεν θα πρέπει να εξαλειφθεί.Ανταγωνιστική ανάπτυξη κατά τη διάρκεια ανταγωνιστικού διαλόγου έχει χρησιμοποιηθεί σε κάποιο βαθμό,όπου ζητούν οι συμμετέχοντες να αναπτύξουν τις ιδέες τους σε όλο και μεγαλύτερο βαθμό κατά τη διάρκεια της φάσης του διαλόγου και να παρουσιάζουν αποτελέσματά πριν από την κάθε τους συνεδρίαση.

Μια τέτοια προσέγγιση θα καταστήσει τη διαδικασία ακόμα πιο δαπανηρή από ότι είναι ήδη.

### 3.11 Σύγκριση μεθόδων

Ο παρακάτω πίνακας(Πίνακας 3.1) περιλαμβάνει μερικά από τα χαρακτηριστικά των διαφόρων μεθόδων σύναψης συμβάσεων που επιτρέπονται από τις οδηγίες.

Πίνακας 3.2 Χαρακτηριστικά δημόσιων συμβάσεων E & A.

Διαδικασία σύναψης δημόσιων συμβάσεων	Παροχή προμηθειών σύμφωνα με τις οδηγίες της Ε.Ε	Παροχή προμηθειών με προεπιλογή	Αρχές σχετικά με την ίση μεταχείριση και διαφάνεια είναι έγκυρες λόγω:	Επιτρέπεται η διαπραγμάτευση	Μέσα διαφήμισης
Προμήθεια υπηρεσιών E/A χωρίς διαγωνισμό (αρθ.16f/24e)	Όχι	Προαιρετική	Εξαιρείται	Ναι	Όχι
PSP Προμήθεια υπηρεσιών μέσω προ-εμπορικών συμβάσεων	Όχι	Προαιρετική	Πρόταση της Επιτροπής	Όχι	Μέσω διαδικτύου
Ανταγωνιστικός διάλογος	Ναι	Υποχρεωτική	Της οδηγίας	Όχι/Όχι άμεσα	OJ (Εφημερίδα της ΕΕ)
Προμήθεια υπηρεσιών E/A μέσω διαδικασίας με διαπραγμάτευση	Ναι	Προαιρετική	Της οδηγίας	Ναι	OJ (Εφημερίδα της ΕΕ)
Διαγωνισμοί μελετών	Ναι	Προαιρετική	Της οδηγίας	Μεταγενέστερα	OJ (Εφημερίδα της ΕΕ)
Προμήθεια υπηρεσιών E/A μέσω της συμφωνίας-πλαisiού	Ναι	Χωρίς ιδιαίτερη σημασία	Της οδηγίας	Όχι	Απευθείας ανάθεση

Υπάρχουν διάφορα ζητήματα που πρέπει να αναλογιστούν προτού ένας δημόσιος προμηθευτής αποφασίσει ποια μέθοδο να χρησιμοποιήσει και για κάποια συγκεκριμένη αγορά. Η καταλληλότερη μέθοδος στηρίζεται στις προτιμήσεις του προμηθευτή και ο παρακάτω πίνακας είναι ενδεικτικός όσον αφορά τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα ορισμένων μεθόδων σύναψης συμβάσεων για υπηρεσίες έρευνας και ανάπτυξης. Τα θετικά και τα αρνητικά επίσης αλλάζουν ανάλογα με το αντικείμενο της αγοράς και για αυτό το λόγο ο πίνακας δεν είναι σχεδιασμένος για προμήθευση τυπικών αγαθών, όπως χαρτικά προϊόντα.

Οι δημόσιες αρχές έχουν ένα εύρος δυνατοτήτων για σύναψη συμβάσεων καινοτομίας, αλλά κάθε διαδικασία έχει θετικά και αρνητικά, ειδικά όσον αφορά στην καινοτομία. Παρακάτω παρατήθενται τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της κάθε μεθόδου διαδικασίας σύναψης δημόσιων συμβάσεων.

### **Προμήθεια υπηρεσιών E/A χωρίς διαγωνισμό(Άρθρο 16f/24e)**

#### **Πλεονεκτήματα**

- άμεση ανάθεση της σύμβασης
- επιτρέπονται οι διαπραγματεύσεις
- οι τεχνικές προδιαγραφές μπορούν να αναβαθμίζονται τακτικά

#### **Μειονεκτήματα**

- απευθείας ανάθεση σημαίνει ότι δεν υπάρχει ανταγωνισμός
- δεν καθίσταται δυνατή η παροχή υπηρεσιών E/A σε εμπορικό επίπεδο
- απαιτείται περαιτέρω έρευνα

### **Προμήθεια υπηρεσιών E/A μέσω προ-εμπορικών συμβάσεων**

#### **Πλεονεκτήματα**

- οι τεχνικές προδιαγραφές μπορούν να συνταχθούν ως λειτουργικές απαιτήσεις
- η αναθέτουσα αρχή μπορεί να χρησιμοποιήσει την εμπειρία των προμηθευτών για την ανάλυση των τεχνικών προδιαγραφών του προϊόντος
- οι προμηθευτές πληρώνουν μέρος του κόστους ανάπτυξης

#### **Μειονεκτήματα**

- η συμμετοχή πολλών προμηθευτών στη δημιουργία του προϊόντος αυξάνει το κόστος
- καταλληλότερη για τη δημιουργία μεγάλου έργου, λόγω του κόστους διοίκησης
- δεν είναι δυνατόν η παραγωγή μεγάλων ποσοτήτων του παραγόμενου προϊόντος

### **Ανταγωνιστικός διάλογος**

#### **Πλεονεκτήματα**

- είναι δυνατόν να γίνουν συζητήσεις πάνω στις προτάσεις των συμμετεχόντων μέχρι να υποβληθούν οι τελικές προσφορές

- η αναθέτουσα αρχή μπορεί να χρησιμοποιήσει την εμπειρία των προμηθευτών στην τελική μορφή του προϊόντος
- δυνατότητα συνδυασμού της ανάπτυξης του προϊόντος με την παραγωγή και εμπορική διάθεσή του

#### **Μειονεκτήματα**

- δαπανηρής μέθοδος τόσο για την αναθέτουσα αρχή όσο και για τους συμμετέχοντες προμηθευτές

### **Προμήθεια υπηρεσιών Ε/Α μέσω διαπραγμάτευσης**

#### **Πλεονεκτήματα**

- επιτρέπονται οι διαπραγματεύσεις μεταξύ της αναθέτουσας αρχής και των προμηθευτών
- δυνατότητα αλλαγής της σύμβασης

#### **Μειονεκτήματα**

- χρησιμοποιείται μόνο σε ειδικές περιπτώσεις

### **Διαγωνισμούς μελετών**

#### **Πλεονεκτήματα**

- πρωτοποριακές προτάσεις
- δυνατότητα του προμηθευτή να συνάψει σύμβαση χωρίς προγενέστερη εμπειρία

#### **Μειονεκτήματα**

- μπορεί να εφαρμοστεί μόνο για συγκεκριμένες υπηρεσίες/αγαθά

### **Προμήθεια υπηρεσιών Ε/Α μέσω της συμφωνίας-πλαisiού**

#### **Πλεονεκτήματα**

- η ίδια συμφωνία μπορεί να χρησιμοποιηθεί και για άλλες συμβάσεις μελλοντικά
- οι τεχνικές προδιαγραφές του προϊόντος είναι γνωστές στον προμηθευτή

#### **Μειονεκτήματα**

- η αναθέτουσα αρχή δεσμεύεται από τους όρους της συμφωνίας-πλαisiού και δεν μπορεί να κάνει επαναδιαπραγμάτευση της σύμβασης
- οι συμβάσεις μπορούν να ισχύουν μόνο για τέσσερα χρόνια

Η επιλογή διαδικασίας σύναψης σύμβασης στηρίζεται, επίσης, στον αρχικό σκοπό της σύμβασης. Το Άρθρο 16f θεωρείται καταλληλότερο διότι τους γίνεται επιτρεπτό να συνάψουν σύμβαση απευθείας με την εταιρία της επιλογής τους. Εάν ο αντικειμενικός σκοπός είναι να έχουν την καλύτερα ανεπτυγμένη λύση, η καλύτερη μέθοδος είναι η PCP. Προτιμότερος θα ήταν ο ανταγωνιστικός διάλογος εάν ο κύριος σκοπός ήταν ένα ολοκληρωμένο προϊόν χωρίς τη δυνατότητα κινδύνων.

### **3.12 Υπολείποντες φραγμοί για την ευρεία εφαρμογή της PCP**

Έρευνες έχουν δείξει πως οι προμηθευτές στην Ευρώπη είναι ενάντια στο ρίσκο και λιγότερο επιτρεπείς στο να προμηθευτούν μη δοκιμασμένα, καινοτόμα προϊόντα από λ.χ. τις Αμερικανικές αρχές. Αυτό υποδεικνύει ότι απαιτούνται ενέργειες πριν οι Ευρωπαίοι προμηθευτές αρχίσουν να συμπεριφέρονται ως πρώτοι απαιτητικοί αγοραστές.

Υπάρχουν πολλοί λόγοι για την απροθυμία των δημόσιων προμηθευτών να αγοράσουν καινοτόμες υπηρεσίες και καινοτόμα προϊόντα αλλά από τους πιο κύριους λόγους είναι: δημοσιονομικά προβλήματα (περιορισμένος προϋπολογισμός) καθώς και νομικά θέματα που προκύπτουν.

### **3.13 Προϋπολογιστικοί περιορισμοί**

Ο κύριος λόγος που οι αρχές είναι διστακτικές να πάρουν ρίσκο είναι φυσικά τα προβλήματα που δημιουργούνται λόγω περιορισμένων χρημάτων προϋπολογισμού. Οι αρχές έχουν μια μεγάλη λίστα από καθήκοντα και υπηρεσίες που πρέπει να διαθέσουν, αλλά και ποιότητα, σε χαμηλές τιμές κάθε φορά. Γι αυτό το λόγω οι περισσότερες αρχές φροντίζουν για την αγορά αυτού, ακριβώς, που χρειάζονται μη μπορώντας να διαθέσουν παραπάνω για μελέτες που πιθανόν να τους αφήσουν μόνο έξοδα στο τέλος.

Έτσι, είναι απαραίτητο να δοθεί στους προμηθευτές η ευκαιρία να εστιάσουν στην καινοτομία χωρίς να ζημιώνουν τον προϋπολογισμό τους, και ως εκ τούτου να δίνεται η ευκαιρία να προσφέρουν στους πολίτες υπηρεσίες που έχουν δικαίωμα να παραλάβουν.

Το ιδανικό για την PCP είναι οι ιδιωτικές επιχειρήσεις να μοιραστούν το ρίσκο της μελέτης καλύπτοντας μερικώς από τα έξοδα και πληρώνοντας τιμές αγοράς για τα αποκτηθέντα δικαιώματα και οφέλη. Στην πράξη, οι ιδιωτικές επιχειρήσεις δεν είναι πρόθυμες ως τώρα να το εφαρμόσουν, ίσως διότι οι αρχές δεν έχουν υπάρξει ιδιαίτερα καλές στην δημιουργία θετικών και ρεαλιστικών επιχειρηματικών σχεδίων για τις μελλοντικές δυνατότητες των πωλήσεων των ανεπτυγμένων προϊόντων/υπηρεσιών.

Ένας πιο πρακτικός τρόπος για την μείωση των επιπτώσεων στον ήδη σφιχτό προϋπολογισμό είναι η ενθάρρυνση των κρατών – μελών της Ε.Ε. να διαθέσουν σε συγκεκριμένα μέρη των περιφερειών και δήμων, προϋπολογισμούς για την προμήθευση καινοτομίας. Αυτό θα ανάγκαζε τις τοπικές και περιφερειακές αρχές να δείξουν παραπάνω ενδιαφέρον για την καινοτομία, καθώς τα χρήματα διαφορετικά είναι αδικοχαμένα. Αυτή η σύσταση υποστηρίζεται και από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή που το κατέστησε δέσμευση.

Εάν ευνοείται κάποια χρηματοδότηση από την αναθέτουσα αρχή, τα κράτη μέλη θα μπορούσαν να ιδρύσουν ένα ταμείο για να υποστηρίζουν ενέργειες και μελέτες όπου οι δημόσιες αρχές τίθενται σε συνεργασία με μια ή περισσότερες ιδιωτικές επιχειρήσεις για την ανάπτυξη νέων λύσεων για τα δημόσια και κοινωνικό-οικονομικά προβλήματα.

### 3.14 Νομικές προκλήσεις

Ένας άλλος λόγος για την απροθυμία των δημόσιων προμηθευτών να προωθήσουν άγνωστες τεχνολογίες είναι οι νομικές παγίδες και ο κίνδυνος να εναχθούν. Οι ισχύοντες κανόνες για τη σύναψη συμβάσεων είναι πολύ αυστηροί και οι δυνατότητες για τις ιδιωτικές επιχειρήσεις να διαμαρτύρονται και να μηνύουν έχουν αυξηθεί τα τελευταία χρόνια. Οι αρχές φοβούνται έτσι μήπως κάνουν λάθος, και ο κίνδυνος για να κάνουν λάθος θεωρείται πολύ υψηλότερος όταν πρόκειται για κάτι άγνωστο, μη δοκιμασμένο ή για μια διαφορετική άγνωστη διαδικασία, όπως η PCP.

Εάν η PCP πρόκειται να συνεισφέρει περαιτέρω στην καινοτομία και στην δημόσια σύναψη συμβάσεων καινοτομίας, είναι σημαντικό να ελαχιστοποιηθεί ή να καταργηθεί πλήρως αυτός ο ενδεχόμενος κίνδυνος.

Ο πιο προφανής τρόπος για να γίνει αυτό είναι η ενημέρωση και εκπαίδευση των προμηθευτών και να νιώσουν πιο άνετα με τη μέθοδο αυτή ώστε να έχουν μικρότερο κίνδυνο για λάθη. Λαμβάνοντας υπόψη το σημαντικό αριθμό των δημόσιων προμηθευτών και τις διαφορές που υπάρχουν στην γλώσσα, γεωγραφία, τοπικά έθιμα και τις ερμηνείες κ.ο.κ., μπορεί αυτός να μην είναι ο ευκολότερος τρόπος για την μείωση των κινδύνων που σχετίζονται με την PCP.

Αντ' αυτού, προτείνεται η ίδρυση ενός κεντρικού και εθνικού ή τοπικού προγράμματος σε κάθε κράτος – μέλος της Ε.Ε. και η συγκέντρωση (ή εκπαίδευση) εμπειρογνωμοσύνης για να βοηθούν τους προμηθευτές στην εφαρμογή μιας PCP μελέτης. Η βοήθεια αυτή θα μπορούσε να είναι οτιδήποτε από λεπτομερείς βήματα – οδηγίες για την PCP, νομική βοήθεια στην διαμόρφωση του υλικού για το διαγωνισμό, πρότυπα και συμβόλαια, τεχνική υποστήριξη κατά την διαμόρφωση λειτουργικών απαιτήσεων ή βοήθεια για την σύνταξη

επιχειρηματικού μοντέλου που θα προκαλέσει το ενδιαφέρον των ιδιωτικών προμηθευτών.

Φαίνεται πως η εισαγωγή της PCP ως πρόγραμμα είναι ένας καλός τρόπος ώστε οι δημόσιοι προμηθευτές να νιώσουν άνετα με τη διαδικασία. Δεν αισθάνονται αρκετά αισιόδοξοι για να χρησιμοποιήσουν την PCP από μόνοι τους, αλλά ένα εθνικό πρόγραμμα βοηθά στο να δώσει στη μέθοδο αυτή μια σφραγίδα έγκρισης, έτσι ώστε και οι προμηθευτές να γνωρίζουν πού να απευθυνθούν για υποστήριξη και καθοδήγηση όταν επιθυμούν να χρησιμοποιήσουν τη διαδικασία της PCP.



## 4. Κεφάλαιο 4

### 4.1 Πρόγραμμα ΙΚΤΙΜΕΔ – περιγραφή

Ο γενικός στόχος του έργου ΙΚΤΙΜΕΔ είναι η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην περιοχή της Μεσογείου μέσω ανάπτυξης ενός μοντέλου συνεργασίας του ιδιωτικού & δημόσιου τομέα. Το μοντέλο αυτό αποσκοπεί στην ενδυνάμωση και στην υποστήριξη προηγμένων δυνατοτήτων για την επίτευξη της καινοτομίας μέσω της διάδοσης νέων τεχνολογιών και καινοτόμου τεχνογνωσίας.

Το έργο έχει ως στόχο την προώθηση μιας καινοτόμου ολοκληρωμένης προσέγγισης για την περιοχή της Μεσογείου, αποσκοπώντας στη βελτιστοποίηση του ανοίγματος των Μεσογειακών περιοχών σε καινοτόμα συστήματα, μέσα από την ανάπτυξη νέων μοντέλων συνεργασιών μεταξύ των ερευνητικών κέντρων, του δημόσιου τομέα και των επιχειρήσεων. Αυτή η προσέγγιση πρόκειται να προωθήσει έναν νέο τρόπο για τη βιωσιμότητα/διατήρηση της καινοτομίας, μέσα από ένα ανοικτό, πιο δυναμικό μοντέλο καινοτομίας.

Το έργο ασχολείται με έξι θεματικές ενότητες που αποτελούν τους “σημαντικότερους” τομείς για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και της ανταγωνιστικότητας στην Ευρώπη. Πιο συγκεκριμένα οι θεματικές ενότητες είναι:

#### 1. Έξυπνη εξειδίκευση

Η στρατηγική της έξυπνης εξειδίκευσης βασίζεται στις περιφερειακές δυνάμεις και τα συγκριτικά πλεονεκτήματά τους, καθώς και στην πιθανή συνεργασία μεταξύ περιοχών. Οι περιοχές που ηγούνται και διαθέτουν μια κρίσιμη μάζα μπορούν να επενδύσουν στην προώθηση μιας γενικής “βασικής” τεχνολογίας. Άλλες περιοχές μπορούν να επενδύσουν στην εφαρμογή αυτής της γνώσης σε έναν συγκεκριμένο τομέα ή σε άλλους συναφείς τομείς.

#### 2. Δημόσιοι Διαγωνισμοί

Οι δημόσιοι φορείς μπορούν να γίνουν καταλύτες της ανοιχτής καινοτομίας προωθώντας νέες πρακτικές στις στρατηγικές των διαγωνισμών τους. Οι πολιτικές εστιάζονται περισσότερο στο ζήτημα προσφοράς της καινοτομίας και λιγότερο στη ζήτηση της αγοράς μέσω των δημόσιων διαγωνισμών για καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες. Οι Δημόσιοι

Διαγωνισμοί θα πρέπει να θεωρούνται τμήμα μιας συνδυαστικής πολιτικής για την τόνωση της καινοτομίας.

### **3. Ανοικτή καινοτομία**

Η ανοικτή καινοτομία είναι ένα πιο δυναμικό μοντέλο, στο οποίο οι επιχειρήσεις κοιτάζουν τόσο από έξω προς τα μέσα όσο και από μέσα προς τα έξω. Η καινοτομία βασίζεται στη γνώση ως ένα σύνολο προσόντων εκτός του πλαισίου των επιχειρήσεων και η συνεργασία είναι η οδός προς την αυθεντική γνώση, προκειμένου να παραχθούν νέες ιδέες και να φτάσουν γρήγορα στην αγορά. Η ανοικτή καινοτομία συνεπάγεται την ανάγκη των εταιρειών να προβούν σε πιο εκτεταμένη χρήση των εξωτερικών ιδεών και τεχνολογιών.

### **4. Κοινότητες Γνώσης και Καινοτομίας (ΚΓΚ)**

Σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό Ινστιτούτο Καινοτομίας και Τεχνολογίας, οι ΚΓΚ θα απαρτίζονται από ιδιαίτερα ολοκληρωμένα, δημιουργικά εταιρικά σχήματα, συμπεριλαμβανομένων φορέων από τους τομείς: της εκπαίδευσης, της τεχνολογικής έρευνας, των επιχειρήσεων και της επιχειρηματικότητας, της δημόσιας και ιδιωτικής έρευνας, των περιφερειακών και εθνικών κυβερνήσεων, τα οποία θα παράγουν νέα μοντέλα καινοτομίας και θα αποτελούν παράδειγμα προς μίμηση για άλλους.

### **5. Πολιτικές για την καινοτομία**

Η πολιτική για την καινοτομία, ως μια πολύ-επίπεδη δραστηριότητα διακυβέρνησης και η ευθύνη για το σχεδιασμό και την εφαρμογή της πολιτικής, θα πρέπει να κατανεμηθούν σε διάφορα επίπεδα των περιφερειακών πολιτικών. Οι κυβερνήσεις θα πρέπει επίσης να λαμβάνουν υπόψη συμπληρωματικά εργαλεία πολιτικής στον Ευρωπαϊκό Χώρο Έρευνας, όπως: ο κοινός προγραμματισμός και τα διαθέσιμα χρηματοπιστωτικά μέσα ή/και τα προγράμματα κατάρτισης και εκπαίδευσης.

### **6. Βάση Γνώσης**

Προσδιορισμός και εφαρμογή κοινών διακρατικών μεθόδων και διαδικτυακών εργαλείων, προκειμένου να υπάρξει διαπεριφερειακή και διακρατική απήχηση και συμβολή στην εξάλειψη των σημείων συμφόρησης στη διάδοση και εφαρμογή της καινοτομίας και της πρόσβασης στα αποτελέσματα Έρευνας και Τεχνολογικής Ανάπτυξης (RTD).

Η περαιτέρω διερεύνηση κάθε μια από τις έξι θεματικές ενότητες θα μας οδηγήσει σε νέα αποτελέσματα τα οποία θα χρησιμοποιηθούν για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας των εμπλεκόμενων περιοχών.

#### 4.1.1 Εκδηλώσεις ΙΚΤΙΜΕΔ

##### 1. ΕΞΥΠΝΗ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ, ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ 2020

Ημερομηνία εκδήλωσης:

26-10-2012 9:30

Ημερομηνία Λήξης:

26-10-2012 14:00

Τοποθεσία: Curium Palace Hotel, Limassol – Cyprus .

Το σεμινάριο θα πραγματοποιηθεί στις συνεδριακές εγκαταστάσεις του Curium Palace Hotel, την Παρασκευή 26 Οκτωβρίου στις 09:00. Κεντρικός ομιλητής θα είναι ο καθηγητής Dominique Foray ο οποίος θεωρείται ένας από τους κορυφαίους επιστήμονες στον τομέα της έξυπνης εξειδίκευσης, της καινοτομίας και της περιφερειακής ανάπτυξης στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

##### 2. ΕΞΥΠΝΗΣ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΝΑΚΑΛΥΨΕΩΝ - Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΚΟΙΝΟΤΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Ημερομηνία εκδήλωσης:

10/10/2012 12:00

Τοποθεσία: European Commission, Centre Borschette, Room 0A

Ημερίδα της 10ης Ευρωπαϊκής Εβδομάδας των Περιφερειών και των Πόλεων

##### 3. 4η ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΚΟΡΥΦΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ – ΧΤΙΖΟΝΤΑΣ ΓΕΦΥΡΕΣ, ΔΗΜΙΟΥΡΓΩΝΤΑΣ ΣΥΝΕΡΓΕΙΕΣ

Ημερομηνία εκδήλωσης:

09/10/2012 12:00

Τοποθεσία: European Parliament

Η 4η Ευρωπαϊκή Συνάντηση Κορυφής για την καινοτομία, που θα πραγματοποιηθεί στις 9-10 Οκτωβρίου 2012, στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, παρέχει μια εξαιρετική ευκαιρία για όλους τους εμπλεκόμενους φορείς να συζητήσουν τις κύριες προκλήσεις με τους βουλευτές του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, των Επιτρόπων και των υψηλού επιπέδου ΕΕ-υπαλλήλων και να υποβάλει λύσεις με στόχο τη βελτίωση των επιδόσεων καινοτομίας της Ευρώπης.

#### **4. ΙΚΤΙΜΕΔ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ ΚΑΙ ΤΗΣ ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ**

Ημερομηνία εκδήλωσης:

28-06-2012 09:00

Ημερομηνία Λήξης:

28-06-2012 12:00

Τοποθεσία: Marche Region - Rome Office

Ο σκοπός της συνάντησης είναι να δώσει σε όλους τους εταίρους του έργου την ευκαιρία να διευκρινιστούν και να μοιραστούν: οι δραστηριότητες που προτείνονται και σχεδιάζονται για τη Φάση 3 και 4, η σειρά των επόμενων δραστηριοτήτων, οι ευθύνες που ανατεθούν από τη διακρατική ομάδα του έργου στους ακόλουθους 3-4 μήνες.

#### **5. ΚΑΙΝΟΤΟΜΕΣ ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ**

Ημερομηνία εκδήλωσης:

27-06-2012 12:00

Τοποθεσία: Andalusian Institute of Technology (IAT)

Το Ινστιτούτο Τεχνολογίας Ανδαλουσίας (IAT) διοργάνωσε μια μονοήμερη εκδήλωση με τεχνικές που σχετίζονται με τις καινοτόμες πρωτοβουλίες για τις δημόσιες συμβάσεις που προβλέπονται στο πλαίσιο του Έργου Iktimed. Στην εκδήλωση συμμετείχαν περισσότεροι του ενός συμμετέχοντες που προέρχονται από δημόσιους φορείς και τις διοικήσεις, αλλά και από επιχειρήσεις που ενδιαφέρονται για το θέμα.

#### **6. ΣΥΝΕΔΡΙΟ: ΚΑΛΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΕΚΜΑΘΗΣΕΙΣ - ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ, ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΤΡΙΤΟΒΑΘΜΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ**

Ημερομηνία εκδήλωσης:

25-06-2012 11:30 πμ

Ημερομηνία Λήξης:

26-06-2012

Τι σχέση έχει το Ευρωπαϊκό Ινστιτούτο Καινοτομίας και Τεχνολογίας (EIT) με ό,τι έχει επιτευχθεί μέχρι σήμερα και πώς αυτό επιτυγχάνεται; Το συνέδριο θα λάβει χώρα στο Copenhagen Business School Denmark στις 25 και 26 Ιουνίου του 2012.

## **7. ΝΕΕΣ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΤΗΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ: ΕΣΤΙΑΣΗ ΣΤΙΣ ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΠΡΟ-ΕΜΠΟΡΙΟΥ**

Ημερομηνία εκδήλωσης:

20-04-2012 9:30

Ημερομηνία λήξης:

20-04-2012 17:00

Τοποθεσία: Palazzo Li Madou - Regione Marche

Η Περιφέρεια Marche σκοπεύει να ασχοληθεί αυτήν την ημέρα με ορισμένες πτυχές των δυσκαμψιών της παραδοσιακής προμήθειας στην επιλογή καινοτόμων λύσεων και να προκαλέσει κίνητρα σε επιχειρήσεις να καινοτομούν και να βελτιστοποιήσουν την αξία των παραγόμενων αγαθών και υπηρεσιών.

## **8. ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΥ ΙΚΤΙΜΕΔ – ΒΑΡΚΕΛΩΝΗ**

Ημερομηνία εκδήλωσης:

20-10-2011 09:00

Ημερομηνία λήξης:

20-10-2011 16:00

Τοποθεσία: Hotel Ohla

Το χρηματοδοτικό πρόγραμμα εδαφικής συνεργασίας MED θα ήθελε να οργανώσει, σε συνεργασία με το UAB Research Park ΙΚΤΙΜΕΔ συνάντηση συντονισμού στις 20 Οκτωβρίου 2011.

## **9. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΔΙΑΣΚΕΨΗ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ**

Ημερομηνία εκδήλωσης:

27-06-2011 9:30

Ημερομηνία λήξης:

28-06-2011 16:30

Τοποθεσία: c/o Environment Park – Torino

Η εκδήλωση αυτή είναι μια σημαντική ευκαιρία για να δείξει την υποστήριξη των πολιτικών στην εξέλιξη της ευρωπαϊκής καινοτομίας, μέσω των δημόσιων συμβάσεων, στο πλαίσιο στρατηγικής «Ευρώπη 2020». Επίσης θα παρουσιαστούν κάποιες εμπειρίες των ευρωπαϊκών δημόσιων αρχών στον τομέα των προ-εμπορικών δημόσιων συμβάσεων, και

να βοηθήσει την έναρξη της Ευρωπαϊκής Πρόσκλησης σε καινοτόμες δημόσιες συμβάσεις, στο πλαίσιο του προγράμματος CIP - Ανταγωνιστικότητα και καινοτομία του προγράμματος.

#### **10. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΙΚΤΙΜΕΔ ΓΙΑ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΡΟΔΙΜ**

Ημερομηνία εκδήλωσης:

20-04-2011 14:00

Ημερομηνία λήξης:

20-04-2011 18:00

Τοποθεσία: Congress and Event Centre - Hotel Habakuk

Εκδήλωση για την παρουσίαση του προγράμματος ΙΚΤΙΜΕΔ θα πραγματοποιηθεί την 20η Απριλίου 2011, ως ειδική σύνοδο της 31ης Διεθνούς Διάσκεψης για την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία, ΡΟΔΙΜ, στο Μάριμπορ της Σλοβενίας.

#### **11. ΔΕΥΤΕΡΗ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ – MARIBOR**

Ημερομηνία εκδήλωσης:

19-04-2011 15:00

Ημερομηνία λήξης:

19-04-2011 19:00

Τοποθεσία: University of Maribor - Main/rectors building - Room Leon Štukelj (glass conference room - 2nd floor)

Η δεύτερη συνεδρίαση της επιτροπής καθοδήγησης του έργου ΙΚΤΙΜΕΔ θα πραγματοποιηθεί στο Μάριμπορ στις 19 Απριλίου 2011 ως μισή ημερίδα στο κεντρικό κτίριο του Πανεπιστημίου του Μάριμπορ - Slomskov Πλατεία nr.15, τόπος διεξαγωγής της συνεδρίασης.

#### **12. ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΙΣ ΠΡΟ-ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ**

Ημερομηνία εκδήλωσης:

11/04/2011 11:30

Ημερομηνία λήξης:

12/04/2011 16:00

Τοποθεσία: Novotel Budapest Centrum

Η εκδήλωση διοργανώνεται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή σε συνεργασία με την ουγγρική Προεδρία. Το προφίλ των συμμετεχόντων για την εκδήλωση PCP είναι 250 βασικοί φορείς λήψης αποφάσεων από τα υπουργεία των κρατών μελών, οι διευθύνοντες σύμβουλοι των οργανισμών προμηθειών, της βιομηχανίας και της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Η εκδήλωση PCP υποστηρίζεται από τον υφυπουργό για την πολιτική περιουσιακών στοιχείων στο ουγγρικό Υπουργείο Εθνικής Ανάπτυξης, κ. Tibor Halasi.

### **13. ΠΡΩΤΗ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ – ΑΝΚΟΝΑ**

Ημερομηνία εκδήλωσης:

20-01-2011 15:00

Ημερομηνία Λήξης:

21-01-2011 16:00

Τοποθεσία: Sala Verde - Marche Region

Η πρώτη συνεδρίαση της οργανωτικής επιτροπής θα λάβει χώρα στις 20 και 21 Ιανουαρίου στην Ανκόνα, η οποία θα αποτελείται από εκπροσώπους όλων των εταιρών. Ο ειδικός δασμός είναι να καθορίσει και να εγκρίνει τους κανόνες και τις διαδικασίες για τη λήψη αποφάσεων και για τον συντονισμό μεταξύ των εταιρών.

## **4.2 Ερευνητικό πεδίο**

Η εργασία αυτή ξεκινά με μια ενδελεχή έρευνα σχετικά με τις πρακτικές των PCP που εφαρμόζονται στην ΕΕ και σε όλο τον κόσμο. Το επόμενο βήμα είναι η εκπόνηση μελέτης σχετικά με την εφαρμογή των καινοτόμων δημοσίων συμβάσεων σε περιφερειακό επίπεδο, προκειμένου να μελετηθούν τα περιφερειακά συστήματα καινοτομίας. Για το λόγο αυτό δημιουργήθηκε ένα ερωτηματολόγιο για τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής των διαφόρων φορέων/οργανισμών, προκειμένου να γίνει σαφής διάγνωση του τρέχοντος ζητήματος και να γίνουν γνωστά τα πλεονεκτήματα και οι αδυναμίες του. Αυτό το ερωτηματολόγιο έχει χρησιμοποιηθεί σε δύο ελληνικές περιφέρειες, και πιο συγκεκριμένα στην περιοχή της Δυτικής Μακεδονίας και στην περιοχή της Ηπείρου όπου τα αποτελέσματα συζητούνται.

Για την παρούσα διπλωματική εργασία απευθυνθήκαμε στους παρακάτω δημόσιους, ιδιωτικούς φορείς και ερευνητικά κέντρα, όπου τους παρατέθηκε το ερωτηματολόγιο που βρίσκεται στο παράρτημα.

## ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

- 1) ΔΙΑΔΥΜΑ Α.Ε.-Διαχείριση Απορριμμάτων Δυτικής Μακεδονίας-(<http://www.diadyma.gr/index.html>),
- 2) ANKO Α.Ε.-Αναπτυξιακή Δυτικής Μακεδονίας (<http://www.anko.gr/>),
- 3) ΜΕΛΛΟΝ Ε.Π.Ε.-Συμβουλευτική Αναπτυξιακή([http://www.info-mellon.gr/index.php?option=com\\_content&task=view&id=12&Itemid=28](http://www.info-mellon.gr/index.php?option=com_content&task=view&id=12&Itemid=28)),
- 4) ΚΤΕ-Κέντρο Τεχνολογικής Έρευνας Δυτικής Μακεδονίας (<http://www.ktedm.gr/?page=3&showid=4>),
- 5) ΔΑΣΤΑ-Δομή Απασχόλησης και Σταδιοδρομίας Πανεπιστημίου Δυτικής Μακεδονίας ( <http://dasta.uowm.gr/> ) ,
- 6) Βαλκανικό Επιχειρηματικό Κέντρο Δυτικής Μακεδονίας ([http://www.prlogos.gr/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2113:2009-12-16-22-14-42&catid=25:2008-12-16-10-41-44&Itemid=57](http://www.prlogos.gr/index.php?option=com_content&view=article&id=2113:2009-12-16-22-14-42&catid=25:2008-12-16-10-41-44&Itemid=57)),
- 7) Δήμος Εορδαίας(<http://www.ptolemaida.gr/>),
- 8) Περιφέρειας Δυτικής Μακεδονίας(<http://pdm.gov.gr/>),
- 9) ΔΕΥΑΚ-Δημοτική Επιχείρηση Ύδρευσης και Αποχέτευσης Κοζάνης([http://www.deyakozanis.gr/?page\\_id=2](http://www.deyakozanis.gr/?page_id=2)),
- 10) Δήμος Κοζάνης(<http://www.kozanh.gr/web/guest/home>),
- 11) AT Brushes- Βιοτεχνία παραγωγής σκουπών(<http://www.atbrushes.com/aboutus.jsp>),
- 12) Εθνικό Κέντρο Έρευνας & Τεχνολογικής Ανάπτυξης (ΕΚΕΤΑ)(<http://www.lignite.gr/gr/index.htm>),
- 13) Επιτροπή Ερευνών του Πανεπιστημίου Δυτικής Μακεδονίας(<http://rc.uowm.gr/>),
- 14) Δημοτική Επιχείρηση Τηλεθέρμανσης Πτολεμαΐδας (ΔΕΤΗΠ)([http://www.tpt.gr/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2&Itemid=3](http://www.tpt.gr/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=3)),
- 15) Δημόσια Επιχείρηση Ηλεκτρισμού(ΔΕΗ Α.Ε.)(<http://www.dei.com.gr/Default.aspx?id=1001&nt=18&lang=1>),
- 16) ΜΠΕΤΟΚΑΤ Α.Ε.(<http://www.mpetokat.gr/index.html>),
- 17) ΠΟΛΥΔΥΝΑΜΙΚΗ-ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ([polidinamik@gmail.com](mailto:polidinamik@gmail.com)),



- 18) ΜΗΧΑΝΟΥΡΓΕΙΟ ΚΟΥΝΤΗ-ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ  
ΕΤΑΙΡΙΑ(giannis\_kountis@hotmail.com),
- 19) ΜΕΛΕΤΗΤΙΚΟ-ΤΕΧΝΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΑΡΑΙΛΟΠΟΥΛΟΣ  
ΝΙΚΟΛΑΟΣ(arailos@yahoo.com),
- 20) ΕΡΓΟΛΗΠΤΙΚΗ-ΗΛΕΚΤΡΟΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ  
ΜΑΤΘΑΙΟΣ(matheogeorgiadis@yahoo.gr).

### 4.3 Ανάλυση / Αποτελέσματα ερωτηματολογίου

Το ερωτηματολόγιο απευθύνεται σε δημόσιους και ιδιωτικούς οργανισμούς, καθώς και σε ερευνητικά/συμβουλευτικά κέντρα που εδρεύουν στη Δυτική Μακεδονία. Οι τρεις αυτοί φορείς είναι απαραίτητοι για τη σύναψη προ-εμπορικών συμβάσεων.

Πιο συγκεκριμένα απευθυνθήκαμε στους δημόσιους φορείς της Δυτικής Μακεδονίας για να κατανοήσουμε πως λειτουργούν ως αναθέτουσες αρχές σε θέματα δημόσιων συμβάσεων και στους ιδιωτικούς φορείς ως εργοληπτικές εταιρίες/επιχειρήσεις. Τέλος, απευθυνθήκαμε σε ερευνητικούς φορείς οι οποίοι αποτελούν το συνδυαστικό κρίκο ανάμεσα στις αναθέτουσες αρχές και τις ιδιωτικές επιχειρήσεις λειτουργώντας ως συμβουλευτικά κέντρα.

Για την καλύτερη κατανόηση του ερωτηματολογίου, το χωρίσαμε σε τρεις κύριες ενότητες. Αναλυτικά, η πρώτη ενότητα αναφέρεται στον τομέα δραστηριότητας κάθε φορέα, το είδος των προκηρύξεων/διαγωνισμών που ασχολείται και τις πολιτικές καινοτομίας, εφόσον εφαρμόζονται, από τους φορείς. Η δεύτερη αναφέρεται στις διαδικασίες ανακοίνωσης διαγωνισμών/υποβολής προσφορών και η τρίτη με τις διαδικασίες που ακολουθούνται για δημόσιες συμβάσεις Ε/Α.

#### ΔΗΜΟΣΙΟ-ΑΝΑΘΕΤΟΥΣΕΣ ΑΡΧΕΣ

Όσον αφορά τις αναθέτουσες αρχές, 6 στο σύνολο, όλες ασχολούνται με προκηρύξεις υπηρεσιών/προμηθειών και το 67% των οποίων και με προκηρύξεις υποδομών.

Επίσης, καμία από τις παραπάνω δεν έχει συγκεκριμένη στρατηγική τεχνολογικής ανάπτυξης της καινοτομίας, όπως και συγκεκριμένους μελλοντικούς στόχους για την καινοτομία. Σαν συνέπεια αυτών, μόνο το 17% επιδιώκει και προωθεί καινοτόμες συμβάσεις, παρόλο που το 83% δηλώνει ότι ενημερώνεται για τις πιο πρόσφατες τεχνολογικές καινοτομίες πάνω στις συναπτόμενες συμβάσεις.

Σχετικά με μεθόδους βελτίωσης συμβάσεων που ακολουθούν οι αναθέτουσες αρχές στη Δυτική Μακεδονία, μόλις το 33% των ερωτηθέντων επανεξετάζει την απόδοση του προμηθευτή κατά την διάρκεια που βρίσκεται σε ισχύ το συμβόλαιο, ενώ καμιά τους δεν συμπεριλαμβάνει, σε κάθε σύμβαση, ανάλυση πιθανών μελλοντικών βελτιώσεων, αλλά ούτε και σε μελλοντικές συμβάσεις περιλαμβάνεται αυτή η δυνατότητα.

Όταν ερωτήθηκαν για τις μορφές/είδος επικοινωνίας που χρησιμοποιούν με τους συμβαλλόμενους, οι μισές διεξάγουν έρευνα αγοράς, για να εκτιμηθεί η ανταπόκριση της αγοράς σε μελλοντικές απαιτήσεις του οργανισμού. Μικρό ποσοστό (33%) πραγματοποιεί τακτικά σεμινάρια με πιθανούς προμηθευτές, για να τους ανακοινώσει μελλοντικούς διαγωνισμούς ή και να καθορίσει τις απαιτήσεις του. Για την επικοινωνία με τους πιθανούς προμηθευτές, ηλεκτρονικό ταχυδρομίο (email) χρησιμοποιεί το 33%, τηλεφωνική επικοινωνία το 33% και το ίδιο ποσοστό τις ανακοινώσεις στα τοπικά μέσα ενημέρωσης. Στα άλλα 3 κανάλια επικοινωνίας δεν δείχνουν ιδιαίτερη προτίμηση.

Οι ενδιαφερόμενοι που, συνήθως, συμμετέχουν στους δημόσιους διαγωνισμούς που πραγματοποιούν, συμφωνά με όλους τους δημόσιους φορείς, είναι μεγάλες εταιρίες. Το 83% αναφέρει ως ενδιαφερόμενους, τους πωλητές, και οι μισοί ερωτώμενοι, τους τεχνικούς ενδιαφερόμενους.

Στην 3η ενότητα, οι αναθέτουσες αρχές της περιοχής ερωτήθηκαν για τις διαδικασίες που ακολουθούνται για δημόσιες συμβάσεις Ε/Α. Πιο συγκεκριμένα όσο αναφορά στις εξελιγμένες διαδικασίες συμβάσεων, που οδηγούν σε τεχνολογική καινοτομία, το 33% έχει χρησιμοποιήσει διαδικασία με διαπραγμάτευση, γιατί θεωρούν ότι είναι εύκολη στην υλοποίηση, έχουν οικονομικά οφέλη και χρειάζεται λιγότερη γραφειοκρατία. Σε αντίθεση με την διαδικασία με διαπραγμάτευση, καμιά τους δεν χρησιμοποίησε Προ-εμπορική δημόσια σύμβαση ή ανταγωνιστικό διάλογο.

Καθώς κανένας από τους δημόσιους οργανισμούς δεν χρησιμοποιεί Προ-εμπορικές συμβάσεις, τους ρωτήσαμε τί είδη κινδύνου βλέπουν στην χρήση των εν λόγω συμβάσεων. Το 83% βλέπει νομικούς και γραφειοκρατικούς κινδύνους, και τεχνικούς και οικονομικούς το 17%. Η πιο σημαντική δυσκολία που αντιμετωπίζεται στην υλοποίηση των διαδικασιών των Προ-εμπορικών συμβάσεων, σύμφωνα με το 67% των αναθετουσών αρχών, είναι οι πιθανές χρονικές καθυστερήσεις. Η λιγότερο σημαντική δυσκολία, σύμφωνα με την έρευνα μας (33%), θεωρείται η έλλειψη εμπειρίας του φορέα πάνω στο αντικείμενο. Για τις άλλες 3 παραθέτουσες προκλήσεις/δυσκολίες έχουμε το ίδιο ποσοστό (από 50%). Συμπερασματικά βλέπουμε ότι όλες είναι σημαντικό εμπόδιο για την εφαρμογή των προ-εμπορικών συμβάσεων, αφού το ποσοστό τους κυμαίνεται από 33% μέχρι 67%.

Τέλος, όλες οι αναθέτουσες αρχές που συμπεριλάβαμε στην έρευνά μας, πιστεύουν ότι η PCP θα ήταν πιο εφαρμόσιμη στο πεδίο των υπηρεσιών, και οι μισές εκ των οποίων πιστεύουν ότι και στο πεδίο των προμηθειών θα ήταν εξίσου εφαρμόσιμες. Αντίθετα ούτε μία πιστεύει ότι η PCP θα έβρισκε εφαρμογή στο πεδίο των υποδομών.

## ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ / ΕΡΓΟΛΗΠΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Με παρόμοιες ερωτήσεις προσπαθήσαμε να προσεγγίσουμε και τις εργοληπτικές εταιρίες, 7 στον αριθμό. Οι περισσότερες (71%) ασχολούνται με προκηρύξεις υπηρεσιών και πολύ μικρό ποσοστό με υποδομών (29%) και με προμηθειών (14%).

Αναλύοντας το ερωτηματολόγιο βλέπουμε το 86% των επιχειρήσεων έχουν συγκεκριμένη στρατηγική τεχνολογικής ανάπτυξης της καινοτομίας, όπως και συγκεκριμένους μελλοντικούς στόχους (57%) για την καινοτομία. Παρόλο το υψηλό ποσοστό, μόνο το 28% επιδιώκει και προωθεί καινοτόμες συμβάσεις, παρόλο που όλες δηλώνουν ότι ενημερώνονται για τις πιο πρόσφατες τεχνολογικές καινοτομίες πάνω στις συναπτόμενες συμβάσεις.

Σχετικά με μεθόδους βελτίωσης συμβάσεων που ακολουθούν οι εργοληπτικές εταιρίες στη Δυτική Μακεδονία, το 57% των ερωτώμενων επανεξετάζει την απόδοση του προμηθευτή κατά την διάρκεια που βρίσκεται σε ισχύ το συμβόλαιο, ενώ μόλις το 14% δεν συμπεριλαμβάνει, σε κάθε σύμβαση, ούτε και σε μελλοντικές, ανάλυση πιθανών μελλοντικών βελτιώσεων.

Όταν ερωτήθηκαν για τις μορφές/είδος επικοινωνίας που χρησιμοποιούν με τους συμβαλλόμενους, το 71% των ερωτηθέντων διεξάγουν έρευνα αγοράς, για να εκτιμηθεί η ανταπόκριση της αγοράς σε μελλοντικές απαιτήσεις του οργανισμού. Για την επικοινωνία με τους πιθανούς προμηθευτές, ηλεκτρονικό ταχυδρομίο (email) χρησιμοποιεί το 57%, τηλεφωνική επικοινωνία το 71% και 43% τις επιστολές. Στα άλλα 3 κανάλια επικοινωνίας δεν δείχνουν ιδιαίτερη προτίμηση.

Οι ενδιαφερόμενοι που, συνήθως, συμμετέχουν στους δημόσιους διαγωνισμούς που πραγματοποιούνται, σύμφωνα με τους ιδιωτικούς οργανισμούς που απευθυνθήκαμε, είναι ως επί το πλείστον τεχνικοί ενδιαφερόμενοι (71%) και μεγάλες εταιρίες (57%).

Στην 3η ενότητα, οι εργοληπτικές επιχειρήσεις της περιοχής, ερωτήθηκαν για τις διαδικασίες που ακολουθούνται για δημόσιες συμβάσεις Ε/Α. Πιο συγκεκριμένα όσο αναφορά στις εξελιγμένες διαδικασίες συμβάσεων, που οδηγούν σε τεχνολογική

καινοτομία, το 29% έχει χρησιμοποιήσει διαδικασία με διαπραγμάτευση, το 14% Προ-εμπορική δημόσια σύμβαση και το ίδιο ποσοστό ανταγωνιστικό διάλογο.

Καθώς, μόνο το 14% των οργανισμών χρησιμοποιεί Προ-εμπορικές συμβάσεις, τους ρωτήσαμε τους υπολοίπους, τί είδη κινδύνου βλέπουν στην χρήση των εν λόγω συμβάσεων. Το 57% βλέπει οικονομικούς κινδύνους, νομικούς το 29%, τεχνικούς το 14% και κανένας δεν βλέπει γραφειοκρατικούς κινδύνους. Αντίθετα, ρωτήσαμε τον έναν (14%) οργανισμό που χρησιμοποιεί Προ-εμπορικές συμβάσεις ποιά ή ποιές από τις παραθέτουσες στο ερωτηματολόγιο, βασικές δυνατότητες για την ενίσχυση της διαδικασίας έχει ακολουθήσει. Μας απάντησε την οργάνωση κάθε σύμβασης ως μια σταδιακή διαδικασία, που συμπεριλαμβάνει την αξιολόγηση ύστερα από κάθε φάση, προκειμένου να επιλεγθούν οι καλύτερες λύσεις. Επέλεξε τη διαδικασία της PCP γιατί είναι εύκολη στην υλοποίηση και έχει λιγότερη γραφειοκρατία.

Οι πιο σημαντικές προκλήσεις/δυσκολίες που αντιμετωπίζονται στην υλοποίηση των διαδικασιών των Προ-εμπορικών συμβάσεων, σύμφωνα με το 57% των ερωτώμενων, είναι οι πιθανές χρονικές καθυστερήσεις και η απουσία εμπειρίας στην PCP. Επίσης το 43% πιστεύει ότι είναι δύσκολο να πεισθούν οι υπεύθυνοι αποφάσεων, και το ίδιο ποσοστό θεωρεί σημαντική πρόκληση την μείωση του πιθανού οικονομικού ρίσκου.

Τέλος, οι πιο πολλές (71%) εργοληπτικές εταιρίες που συμπεριλάβαμε στην έρευνα μας, πιστεύουν ότι η PCP θα ήταν πιο εφαρμόσιμη στο πεδίο των υπηρεσιών, και το 43% των οποίων πιστεύουν ότι και στο πεδίο των υποδομών θα ήταν εξίσου εφαρμόσιμες. Αντίθετα μόλις μία (14%) πιστεύει ότι η PCP θα έβρισκε εφαρμογή στο πεδίο των προμηθειών.

## ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΑ / ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΑ ΚΕΝΤΡΑ

Εν κατακλείδι με τις συμβουλευτικές/αναπτυξιακές επιχειρήσεις, 7 συνολικά, οι περισσότερες ασχολούνται με προκηρύξεις υπηρεσιών (86%). Με προμηθειών ασχολείται το 29% και καμία με προκηρύξεις υποδομών.

Τέσσερις (57%) από τις παραπάνω έχουν συγκεκριμένη στρατηγική τεχνολογικής ανάπτυξης της καινοτομίας, αλλά και το 71% συγκεκριμένους μελλοντικούς στόχους για την καινοτομία. Σαν συνέπεια των ανωτέρω, όλες τους επιδιώκουν και προωθούν καινοτόμες συμβάσεις, δηλώνοντας ότι ενημερώνονται για τις πιο πρόσφατες τεχνολογικές καινοτομίες πάνω στις συναπτόμενες συμβάσεις.

Σε ό,τι έχει να κάνει με μεθόδους βελτίωσης συμβάσεων που θεωρούν σωστές, το 57% των ερωτώμενων βλέπει ιδανική την επανεξέταση της απόδοσης του προμηθευτή κατά την διάρκεια που βρίσκεται σε ισχύ το συμβόλαιο, καθώς επίσης στις προσκλήσεις συμβάσεων να περιλαμβάνεται η δυνατότητα μελλοντικών βελτιώσεων και αλλαγών.

Όταν ερωτήθηκαν για τις μορφές/είδος επικοινωνίας που χρησιμοποιούν με τους συμβαλλόμενους, το 57% διεξάγουν έρευνα αγοράς, για να εκτιμηθεί η ανταπόκριση της αγοράς σε μελλοντικές απαιτήσεις του οργανισμού. Το 43% διεξάγει σεμινάρια ή οργανώνει ομάδες συζητήσεων, μεταξύ των αναθέτουσων αρχών και των προμηθευτών προκειμένου να εξετάσει τη μελλοντική ανάπτυξη της αγοράς και τις πιθανές μελλοντικές απαιτήσεις. Για την επικοινωνία με τους πιθανούς προμηθευτές, ηλεκτρονικό ταχυδρομίο (email) και τηλεφωνική επικοινωνία χρησιμοποιεί το 86%, ανακοινώσεις στα τοπικά μέσα ενημέρωσης το 71% και τα 3 εναπομείναντα κανάλια επικοινωνίας το 57%.

Οι ενδιαφερόμενοι που, συνήθως, συμμετέχουν στους δημόσιους διαγωνισμούς, σύμφωνα με όλους τους ερευνητικούς φορείς, είναι τεχνικοί ενδιαφερόμενοι. Το 57% αναφέρει ως ενδιαφερόμενους, τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, το 43% τις μεγάλες εταιρίες και ένα πολύ μικρό ποσοστό (14%) τους εκπροσώπους πανεπιστημίων ή ερευνητικών ινστιτούτων και τους πωλητές.

Στην 3η ενότητα, οι συμβουλευτικές/αναπτυξιακές εταιρίες της περιοχής ερωτήθηκαν για τις διαδικασίες που ακολουθούνται για δημόσιες συμβάσεις Ε/Α. Πιο συγκεκριμένα όσο αναφορά στις εξελιγμένες διαδικασίες συμβάσεων, που οδηγούν σε τεχνολογική καινοτομία, μόνο η διαδικασία με διαπραγμάτευση χρησιμοποιείται, σύμφωνα με το 29% των ερωτώμενων, γιατί θεωρούν ότι είναι εύκολη στην υλοποίηση και χρειάζεται λιγότερη γραφειοκρατία. Σε αντίθεση με την διαδικασία με διαπραγμάτευση, καμιά τους δεν θεωρεί ότι χρησιμοποιείται Προ-εμπορική δημόσια σύμβαση ή ανταγωνιστικός διάλογος.

Εφόσον δεν χρησιμοποιούνται Προ-εμπορικές συμβάσεις, τους ρωτήσαμε τι είδη κινδύνου βλέπουν στην χρήση των εν λόγω συμβάσεων. Το 71% βλέπει γραφειοκρατικούς κινδύνους, νομικούς το 29%, τεχνικούς το 14% ούτε ένας ερευνητικός φορέας βλέπει οικονομικούς κινδύνους στη χρήση των Προ-εμπορικών συμβάσεων. Η πιο σημαντική δυσκολία που αντιμετωπίζεται στην υλοποίηση των διαδικασιών των Προ-εμπορικών συμβάσεων, σύμφωνα με όλα τα συμβουλευτικά κέντρα, θεωρείται η έλλειψη εμπειρίας του οργανισμού πάνω στο αντικείμενο. Αρκετά μεγάλο ποσοστό, σύμφωνα με την έρευνα μας (57%), θεωρεί εξίσου σημαντικές προκλήσεις την μείωση του πιθανού οικονομικού ρίσκου αλλά και τις πιθανές χρονικές καθυστερήσεις.

Τέλος, το 57% των ερευνητικών οργανισμών που συμπεριλάβαμε στην έρευνα μας, πιστεύουν ότι η PCP θα ήταν πιο εφαρμόσιμη στο πεδίο των υποδομών, 43% από

τους παραπάνω οργανισμούς πιστεύουν ότι και στο πεδίο των υπηρεσιών θα ήταν εξίσου εφαρμόσιμες. Αντίθετα μόλις ένας πιστεύει ότι η PCP θα έβρισκε εφαρμογή στο πεδίο των προμηθειών.

## Συμπεράσματα και προτάσεις

Είναι προφανές ότι η διαδικασία της PCP δεν είναι ακόμα ένα από τα εργαλεία που προτιμάνε οι προμηθευτές, αλλά έχει γίνει αποδεκτή με ενθουσιασμό από τους πολιτικούς και τους δημόσιους υπάλληλους που εργάζονται πάνω στην καινοτομία και στην τοπική ανάπτυξη.

Η ιδέα είναι ακόμα πρόσφατη και καινούρια στους περισσότερους προμηθευτές, που επιλέγουν άλλες μεθόδους προμήθευσης για τις απαιτήσεις τους. Είναι διστακτικοί στην λήψη κινδύνων και δεν είναι πρόθυμοι να είναι πρωτοπόροι στη χρήση μιας νέας μεθόδου προμήθευσης όπου οι δαπάνες θεωρούνται να είναι υψηλότερες από τα οφέλη.

Επί του παρόντος, η πιο επιτυχημένη προμήθευση στην καινοτομία λαμβάνει χώρα μέσω των προγραμμάτων SBIR και SBRI που στηρίζονται στο αμερικανικό πρόγραμμα SBIR αλλά εξακολουθούν να είναι πολύ παρόμοια με την PCP και συμβαδίζουν με όλους τους Ευρωπαϊκούς νόμους. Η Αγγλία και η Ολλανδία έχουν καταφέρει να απομυθοποιήσουν την διαδικασία και να την καθιστήσουν εύχρηστη για όλους τους προμηθευτές.

Κι άλλες ευρωπαϊκές χώρες ακολουθούν το καλό παράδειγμα και αρχίζουν δικά τους προγράμματα, αλλά παραμένουν πιστά στις συστάσεις της Επιτροπής για την PCP. Προηγούμενες εμπειρίες και συστάσεις από αυτά τα προγράμματα δεν είναι διαθέσιμες καθώς τα προγράμματα αυτά άρχισαν μόλις τον Ιούλιο του 2010.

Μέχρι και τώρα, δεν έχει υπάρξει κάποιος προμηθευτής από μόνος του που να εκμεταλλεύτηκε την PCP, αν και πολλοί έχουν δείξει ενδιαφέρον στην μέθοδο. Όταν οι προμηθευτές είναι μόνοι τους τείνουν προς γνωστές και δοκιμασμένες διαδικασίες και έτσι δεν έχει υπάρξει η δυνατότητα να σχηματιστούν οι καλύτερες πρακτικές καθώς δεν υπάρχουν προηγούμενες εμπειρίες.

Έχουν αποκαλυφθεί διάφορα νομικά θέματα που συμβάλουν στην αβεβαιότητα σχετικά με την πρακτική εκτέλεση μιας PCP διαδικασίας παρά τους ισχυρισμούς της Επιτροπής ότι δεν θα υπάρξουν νομικά ζητήματα αν τηρηθούν οι προτάσεις που έχει παραθέσει. Τα ζητήματα αυτά δεν καθιστούν την PCP ακατάλληλη για χρήση αλλά οι προμηθευτές έχουν την ανάγκη να τα εξετάσουν και να σχεδιάσουν την διαδικασία προσφορών και υλικό ανάλογα.

Για αυτό το λόγω τίθεται η πρόταση προς τις κεντρικές κυβερνήσεις να ξεκινήσουν PCP προγράμματα ως μέρος της γενικής τους υποστήριξης στην καινοτομία. Τα πρώτα χρόνια μέχρι η διαδικασία PCP να γίνει γνωστή, αυτός είναι ο καλύτερος τρόπος ώστε να ενθαρρύνουν τις δημόσιες αρχές να χρησιμοποιούν την PCP. Τα νομικά ζητήματα

μπορούν έτσι να αντιμετωπιστούν κεντρικά που θα ελαφρύνουν την αβεβαιότητα για τη χρήση της διαδικασίας.



## Βιβλιογραφία

- 1) PRE-COMMERCIAL PUBLIC PROCUREMENT FOR ITS INNOVATION AND DEPLOYMENT WP2 ANALYSIS OF PUBLIC PRE-COMMERCIAL PROCUREMENT MODELS AND MECHANISMS (CONTRACTUAL DELIVERABLE D2.1 VERSION 1.8 MAY 2011)
- 2) ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΙΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ-ΕΓΓΡΑΦΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ (Προ-εμπορικές συμβάσεις: προώθηση της καινοτομίας για την εξασφάλιση βιώσιμων δημόσιων υπηρεσιών υψηλής ποιότητας στην Ευρώπη. Παράδειγμα πιθανής μεθόδου προμήθειας υπηρεσιών E & A μέσω καταμερισμού κινδύνων - οφελών με όρους αγοράς, δηλαδή προ-εμπορικές συμβάσεις)
- 3) Διαπεριφερειακό έργο MED «Επαύξηση της Μεταφοράς Γνώσης και Καινοτομίας στις Μεσογειακές Χώρες» (Increasing Knowledge Transfer and Innovation in the MEDiterranean area – IKTIMED <http://www.iktimed.eu/> ).

## Παράρτημα

## **Πρότυπο ερωτηματολογίου για τις διαδικασίες συμμετοχής και διενέργειας Δημόσιων Διαγωνισμών και Συμβάσεων.**

## ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΟΤΗΤΑ

*Το Εταιρικό Σχήμα του συγχρηματοδοτούμενου από το Πρόγραμμα Εδαφικής Συνεργασίας MED Έργου ΙΚΤΙΜΕΔ, υλοποιεί μια μελέτη για την εφαρμογή καινοτόμων διαδικασιών στη μεθοδολογία διενέργειας δημοσίων διαγωνισμών και συμβάσεων στην περιοχή της Μεσογείου (Προ-εμπορικές Δημόσιες Συμβάσεις) έτσι ώστε να επιτευχθεί η προώθηση καινοτόμων διαδικασιών στις χώρες της Μεσογείου, για αυτό το λόγο ζητάμε τη συνεργασία σας απαντώντας στις ερωτήσεις του ερωτηματολογίου.*

*Οι πληροφορίες που θα μας δώσετε θα αναλυθούν συνολικά, βάσει αυστηρών όρων εμπιστευτικότητας και ανωνυμίας και θα χρησιμοποιηθούν με μοναδικό στόχο τη διερεύνηση της υπάρχουσας κατάστασης στην περιοχή. Καμία προσωπική πληροφορία δεν θα δημοσιευθεί.*

*Οι πληροφορίες αυτές δεν θα χρησιμοποιηθούν για κανένα άλλο σκοπό πέραν του έργου ΙΚΤΙΜΕΔ.*

*Σας ευχαριστούμε για τη συνεργασία και για το χρόνο σας για να συμπληρώσετε το ερωτηματολόγιο, το οποίο, ελπίζουμε, να μας βοηθήσει να δημιουργήσουμε μια ξεκάθαρη εικόνα για την υπάρχουσα κατάσταση των δημοσίων συμβάσεων και διαγωνισμών που εφαρμόζονται στην περιοχή της Μεσογείου, καθώς και τα δυνατά και αδύνατα σημεία τους.*

## Στοιχεία Οργανισμού

<b>Όνομα Οργανισμού</b>			
<b>Είδος οργανισμού</b>	<input type="checkbox"/> Δημόσια Διοίκηση σε Εθνικό Επίπεδο		
	<input type="checkbox"/> Δημόσια Διοίκηση σε Περιφερειακό Επίπεδο		
	<input type="checkbox"/> Τοπικές Αρχές		
	<input type="checkbox"/> Επιτροπή Διενέργειας Διαγωνισμών		
	<input type="checkbox"/> Τμήμα Προμηθειών		
	<input type="checkbox"/> Άλλο (παρακαλώ προσδιορίστε):		
<b>Τομέας Δραστηριότητας</b>		<b>Ημερομηνία έναρξης</b>	
<b>Διεύθυνση</b>			
<b>Περιφέρεια</b>		<b>Πόλη</b>	
<b>Τηλέφωνο</b>		<b>fax</b>	
<b>E-mail</b>		<b>Website</b>	
<b>Υπεύθυνος Επικοινωνίας</b>		<b>Θέση</b>	

**1. Παρακαλώ περιγράψτε συνοπτικά των τομέα δραστηριοτήτων σας.**

**2. Ο οργανισμός σας, με τι είδος προκηρύξεις/διαγωνισμούς ασχολείται;**

- i. Υποδομών
- ii. Υλικών/ προμηθειών
- iii. Υπηρεσιών
- iv. Άλλο (παρακαλώ προσδιορίστε).....

**3. Έχει ο Οργανισμός συγκεκριμένες στρατηγικές ανάπτυξης της τεχνολογικής καινοτομίας;**

ΝΑΙ

ΟΧΙ

**4. Έχει ο Οργανισμός σας μελλοντικούς στόχους για την καινοτομία;**

ΝΑΙ

ΟΧΙ

**Αν η απάντηση στην ερώτηση 3 ή 4 είναι ΝΑΙ, παρακαλώ αναφέρεται μερικούς από τους στόχους:**

**5. Η διοίκηση του Οργανισμού και το διοικητικό προσωπικό που ασχολείται με τις συμβάσεις, επιδιώκει και προωθεί καινοτόμες συμβάσεις;**

ΝΑΙ

ΟΧΙ

6. **Ενημερώνεστε για τις πιο πρόσφατες τεχνολογικές καινοτομίες σχετικά με τις δραστηριότητες των συμβάσεών σας;**

ΝΑΙ

ΟΧΙ

7. **Υπάρχει δυνατότητα πιθανής μεταβολής (αύξησης) της τιμής της προσφοράς σε περιπτώσεις καινοτόμων υπηρεσιών/προϊόντων;**

ΝΑΙ

ΟΧΙ

8. **Ποιες από τις παρακάτω μεθόδους βελτίωσης συμβάσεων ακολουθείτε;**

	Απάντηση	
	Ναι	Όχι
Επανεξέταση της απόδοσης του προμηθευτή κατά τη διάρκεια ενός συμβολαίου;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Συμπεριλαμβάνεται σε κάθε σύμβαση και η ανάλυση πιθανών μελλοντικών βελτιώσεων;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Στις προσκλήσεις συμβάσεων περιλαμβάνεται η δυνατότητα μελλοντικών βελτιώσεων και αλλαγών;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9. **Εκτός από τις συνήθεις διαδικασίες ανακοίνωσης διαγωνισμών/ υποβολής προσφορών, τι μορφές/είδος επικοινωνίας χρησιμοποιείτε με τους συμβαλλόμενους, τόσο με τους τακτικούς όσο και με τους πιθανούς προμηθευτές σας;**

	Απάντηση	
	Ναι	Όχι
Πραγματοποιείτε τακτικά σεμινάρια με πιθανούς προμηθευτές προκειμένου να τους ανακοινώσετε μελλοντικές προσκλήσεις/ διαγωνισμούς για προσφορές ή να καθορίσετε τις απαιτήσεις σας;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Διεξάγετε έρευνα αγοράς, για να εκτιμηθεί η πιθανή ανταπόκριση της αγοράς σε μελλοντικές απαιτήσεις του οργανισμού σας;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Διεξάγετε σεμινάρια ή οργανώνετε ομάδες συζητήσεων, μεταξύ των αναθετουσών αρχών και των προμηθευτών προκειμένου να εξετάσετε τη μελλοντική ανάπτυξη της αγοράς και τις πιθανές μελλοντικές απαιτήσεις για προμήθειες;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10. **Αν έχετε απαντήσει ΝΑΙ σε κάποια από τα παραπάνω υπο-ερωτήματα της ερώτησης 9, ποια κανάλια επικοινωνίας χρησιμοποιείτε για να επικοινωνήσετε με τους πιθανούς προμηθευτές σας;**

- Ηλεκτρονικό ταχυδρομείο (email)
- Τηλεφωνική επικοινωνία
- Ανακοινώσεις/Δελτία Τύπου (στον έντυπο και ηλεκτρονικό τύπο)
- Επιστολές
- Διμερείς Συναντήσεις
- Ανακοινώσεις στα τοπικά/εθνικά μέσα ενημέρωσης

11. **Οι ενδιαφερόμενοι που συνήθως συμμετέχουν στους Δημόσιους διαγωνισμούς που πραγματοποιεί/συμμετέχει ο Οργανισμός σας είναι:**

ΜικροΜεσαίεςΕπιχειρήσεις-MME	<input type="checkbox"/>
Μεγάλες εταιρίες	<input type="checkbox"/>
Τεχνικοί ενδιαφερόμενοι	<input type="checkbox"/>
Εκπρόσωποι Πανεπιστημίων ή Ερευνητικών Ινστιτούτων	<input type="checkbox"/>
Πωλητές	<input type="checkbox"/>
Άλλο .....(Παρακαλώ προσδιορίστε)	<input type="checkbox"/>

12. **Ποια/ποιες από τις ακόλουθες εξελεγμένες διαδικασίες συμβάσεων που οδηγούν σε τεχνολογική καινοτομία, έχει χρησιμοποιήσει /προτείνει ο οργανισμός σας;**

	Απάντηση	
	ΝΑΙ	ΟΧΙ
Ανταγωνιστικός διάλογος	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Διαδικασία με διαπραγμάτευση	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Προ-εμπορική /Ε&Α Δημόσια Σύμβαση	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Άλλο (παρακαλούμε προσδιορίστε) .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



**Αν απαντήσατε ΝΑΙ στην ερώτηση 12, παρακαλώ απαντήστε στην ερώτηση 13 και 14:**

**13. Για ποιο προϊόν, υπηρεσία ή δουλειά;**

**14. Γιατί επιλέχθηκε αυτή η διαδικασία;**

- Εύκολη στην υλοποίηση
- Όφελος κόστους
- Λιγότερες διαδικασίες/ γραφειοκρατία
- Περισσότερα οφέλη σε όρους καινοτομίας
- Άλλο (παρακαλούμε προσδιορίστε).....

**Αν έχετε απαντήσει ΟΧΙ στην περίπτωση 3 της ερώτησης 12 τότε απαντήστε στις ερωτήσεις 15 έως 18:**

**15. Τι είδη κινδύνου βλέπετε στη χρήση των Προ-εμπορικών Συμβάσεων;**

- Τεχνικά
- Οικονομικά
- Νομικά
- Γραφειοκρατικά
- Άλλο (παρακαλούμε προσδιορίστε) .....

**16. Ποιές θεωρείτε ότι είναι οι πιο σημαντικές προκλήσεις που αντιμετωπίζονται στην υλοποίηση των διαδικασιών των Προ-εμπορικών Δημοσίων Συμβάσεων;**

	Απάντηση	
	ΝΑΙ	ΟΧΙ
Να πεισθούν οι υπεύθυνοι αποφάσεων, και επίσης το τεχνικό προσωπικό, για την αξία/πλεονεκτήματα της καινοτομίας, και μιας πιο 'επικίνδυνης' προσέγγισης;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Την μείωση του πιθανού οικονομικού ρίσκου;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Η ύπαρξη εμπειρίας αναφορικά με τέτοιες προσεγγίσεις μέσα στον οργανισμό σας;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ύπαρξη τεχνικής εμπειρίας σε ένα συγκεκριμένο τομέα προϊόντος για την αποτελεσματική σύσταση και καθοδήγηση της διαδικασίας;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Πιθανές χρονικές καθυστερήσεις;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Άλλο .....(Παρακαλώ προσδιορίστε)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**17. Ποιες από τις παρακάτω θεωρείτε βασικές δυνατότητες για την ενίσχυση της διαδικασίας των προ-εμπορικών συμβάσεων;**

	Απάντηση	
	ΝΑΙ	ΟΧΙ
Ο σκοπός κάθε σύμβασης είναι μόνο οι υπηρεσίες E&A και καλύπτει υπηρεσίες όπως είναι η εξερεύνηση λύσεων, σχεδιασμός και μοντελοποίηση έως και την ανάπτυξη ενός περιορισμένου αριθμού προϊόντων στην μορφή δοκιμαστικών προϊόντων/ υπηρεσιών.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Επιλογή πολλαπλών εταιριών για να ξεκινήσουν ένα έργο E&A. Τουλάχιστον 2 εταιρίες παραμένουν μέχρι τέλος για να διασφαλίσουν την ανταγωνιστικότητα της αγοράς.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Χρήση λειτουργικών προδιαγραφών που επιτρέπουν στις αναθέτουσες αρχές να επαναδιατυπώσουν το αντικείμενο των προσφορών των δημοσίων συμβάσεων ως ένα πρόβλημα που θα λυθεί χωρίς να προσφέρουν την προσέγγιση μιας συγκεκριμένης λύσης.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Τα πνευματικά δικαιώματα ιδιοκτησίας δεν δίνονται απευθείας στις αναθέτουσες αρχές και δίνεται ένα μέρος των δικαιωμάτων στην εταιρία που συμμετείχε στην Προ-Εμπορική Σύμβαση. Επιτρέπεται στις επιχειρήσεις να αποκτήσουν κέρδος από την εμπορευματοποίηση των νέων προϊόντων/υπηρεσιών που προήλθαν από την παροχή υπηρεσιών E&Aς.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Οργάνωση κάθε σύμβασης ως μια σταδιακή διαδικασία, που συμπεριλαμβάνει την αξιολόγηση ύστερα από κάθε φάση προκειμένου να επιλεγθούν οι καλύτερες λύσεις.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**18. Σε ποιο πεδίο πιστεύετε ότι θα ήταν πιο εφαρμόσιμες οι προ-εμπορικές δημόσιες συμβάσεις καινοτομίας;**

- Υποδομών
- Υπηρεσιών
- Προμηθειών
- Άλλο .....(Παρακαλώ προσδιορίστε)

## Γλωσσάριο

**Δημόσιες συμβάσεις:** είναι συμβάσεις εξ απαχθούς αιτίας, οι οποίες συνάπτονται γραπτώς μεταξύ ενός ή περισσότερων οικονομικών φορέων και μιας ή περισσότερων αναθετουσών αρχών και έχουν ως αντικείμενο την εκτέλεση έργων, την προμήθεια προϊόντων ή την παροχή υπηρεσιών.

**Δημόσιες συμβάσεις έργων:** είναι δημόσιες συμβάσεις που έχουν ως αντικείμενο είτε την εκτέλεση, είτε συγχρόνως τη μελέτη και την εκτέλεση, εργασιών που αφορούν δραστηριότητες υποδομών ή ενός έργου, είτε ακόμη την πραγματοποίηση, με οποιαδήποτε μέσα, ενός έργου το οποίο ανταποκρίνεται στις επακριβώς οριζόμενες από την αναθέτουσα αρχή ανάγκες.

**Έργο:** ως «έργο», νοείται το αποτέλεσμα ενός συνόλου π.χ. εργασιών πολιτικού μηχανικού που προορίζεται να πληροί αυτό καθαυτό μια οικονομική ή τεχνική λειτουργία.

**Προ-εμπορικές Δημόσιες Συμβάσεις:** Οι προ-εμπορικές συμβάσεις αποτελούνται από παροχή υπηρεσιών E&A με καταμερισμό κινδύνων - οφελών υπό όρους αγοράς και όπου σειρά εταιρειών επινοούν υπό συνθήκες ανταγωνισμού νέες λύσεις για μεσο-μακροπρόθεσμες ανάγκες του δημοσίου τομέα. Οι ανάγκες είναι τόσο τεχνολογικά απαιτητικές και προηγμένες σε σχέση με αυτά που μπορεί να προσφέρει η αγορά ώστε είτε δεν υφίσταται ακόμα εμπορικά σταθερή λύση, είτε οι υπάρχουσες λύσεις παρουσιάζουν ελλείψεις που απαιτούν νέα E&A. Με την κατανομή οφελών και κινδύνων E&A μεταξύ αγοραστών του δημοσίου και επιχειρήσεων κατά τρόπο ώστε να ενθαρρυνθεί ευρύτερη εμπορευματοποίηση και αφομοίωση των αποτελεσμάτων της E&A δημιουργούνται ευνοϊκότερες συνθήκες ως προς το χρόνο διάθεσης στην αγορά επιτρέποντας στον δημόσιο τομέα ταχύτερη εισαγωγή καινοτομιών και εξασφαλίζοντας στον κλάδο την πρωτοπορία στην εκμετάλλευση νέων δυναμικών αγορών. Ο σαφής διαχωρισμός μεταξύ της προ-εμπορικής φάσης της E&A και της διάθεσης στην αγορά των εμπορικών τελικών προϊόντων που προκύπτουν από E&A παρέχει στους αγοραστές του δημοσίου τη δυνατότητα να αποτρέψουν τεχνολογικούς κινδύνους E&A προτού αναλάβουν δέσμευση για την προμήθεια πλήρως ανεπτυγμένων καινοτόμων λύσεων για μεγάλης κλίμακας εμπορική εξάπλωση.[SEC (2007) 1668, COM (2007)].

**E&A:** Έρευνα και Ανάπτυξη

**Παραγωγοί γνώσης:** Με τον όρο Παραγωγοί γνώσης απευθυνόμαστε στα Πανεπιστήμια, Τεχνολογικά Ιδρύματα και Ερευνητικά Ινστιτούτα.

**Αναθέτουσες Αρχές:** είναι το κράτος, οι αρχές τοπικής αυτοδιοίκησης, οι οργανισμοί δημοσίου δικαίου και οι ενώσεις μίας ή περισσότερων από αυτές τις αρχές ή ενός ή περισσότερων από αυτούς τους οργανισμούς δημοσίου δικαίου.

**Ανταγωνιστικός διάλογος:** είναι η διαδικασία, στην οποία κάθε οικονομικός φορέας μπορεί να ζητήσει να συμμετάσχει και στην οποία η αναθέτουσα αρχή διεξάγει διάλογο με τους υποψηφίους που έχουν γίνει δεκτοί στη διαδικασία αυτή, προκειμένου να βρεθούν μία ή περισσότερες λύσεις που θα μπορούσαν να ικανοποιήσουν τις ανάγκες της, και βάσει της οποίας ή των οποίων οι υποψήφιοι που επελέγησαν καλούνται να υποβάλλουν προσφορά.

**Διαδικασίες με διαπραγμάτευση:** είναι οι διαδικασίες, στο πλαίσιο των οποίων οι αναθέτουσες αρχές διαβουλεύονται με τους οικονομικούς φορείς της επιλογής τους και διαπραγματεύονται τους όρους της σύμβασης με έναν ή περισσότερους από αυτούς.

**Οικονομικός Φορέας:** Ο όρος «οικονομικός φορέας» καλύπτει ταυτόχρονα τις έννοιες «προμηθευτής», «εργολήπτης» και «πάροχος υπηρεσιών» και χρησιμοποιείται μόνο για λόγους απλούστευσης του κειμένου.

**Προσφέρων:** Ο οικονομικός φορέας που έχει υποβάλει προσφορά αναφέρεται ως «προσφέρων». Εκείνος που έχει ζητήσει να του αποσταλεί πρόσκληση συμμετοχής σε διαδικασία κλειστή ή με διαπραγμάτευση ή σε ανταγωνιστικό διάλογο, αναφέρεται ως «υποψήφιος».