



2.0 Εισαγωγή

Στο **Κεφάλαιο 1**, επίκεντρο του ενδιαφέροντος μας ήταν ο ορισμός του Έργου. Υποθέτοντας ότι η Αναθέτουσα Αρχή έχει προσδιορίσει ότι ένα Έργο είναι εφικτό και ότι υπάρχει αναλυτική και τεκμηριωμένη **Έκθεση Επιχειρησιακής Σκοπιμότητας Έργου (business case)** και εγκεκριμένο **Τεχνικό Δελτίο Έργου**, μπορεί να ξεκινήσει η προδιαγωνιστική διαδικασία. Το παρόν Κεφάλαιο ορίζει τη στρατηγική σύναψης δημοσίων συμβάσεων, εστιάζοντας στη διατύπωση ενός σαφούς ορισμού για την προδιαγωνιστική πλευρά της διαδικασίας σύναψης συμβάσεων. Το Κεφάλαιο ενσωματώνει τις απαιτήσεις που διατυπώνονται στη νομοθεσία περί δημοσίων συμβάσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ) και της Κυπριακής Δημοκρατίας, καθώς και τις βέλτιστες πρακτικές αναφορικά με τις διεργασίες και διαδικασίες της σύναψης δημοσίων συμβάσεων.

Η στρατηγική σύναψης συμβάσεων παρέχει ένα «τύπο (pattern) αποφάσεων και γεγονότων που συνδέονται με την απόκτηση συγκεκριμένων προμηθειών, υπηρεσιών και έργων για την υποστήριξη της επιχειρησιακής σας δραστηριότητας». Από κάθε αγοραστή του Δημοσίου αναμένεται η διαμόρφωση μίας στρατηγικής για τη σύναψη της εκάστοτε δημόσιας σύμβασης που θα ανταποκρίνεται στην αξία και την πολυπλοκότητα της σύμβασης. Η στρατηγική καθορίζεται κατά το προδιαγωνιστικό στάδιο και εξασφαλίζει στην Αναθέτουσα Αρχή ότι η επιλεγείσα προσέγγιση για τη σύναψη της δημόσιας σύμβασης είναι η κατάλληλη για την προτεινόμενη αγορά. Η στρατηγική σύναψης δημοσίων συμβάσεων θα πρέπει να διευκολύνει τη συνεργασία και την ανοικτή επικοινωνία μεταξύ των οικονομικών φορέων και της Αναθέτουσας Αρχής.