




## 5.3.1 Τεχνικές διαπραγμάτευσης


Είναι σημαντικό πριν την διαπραγμάτευση να γίνεται από την αναθέτουσα αρχή μια πλήρης προετοιμασία. Τα άτομα που θα διενεργήσουν την διαπραγμάτευση ή θα ασχοληθούν με το θέμα επιβάλλεται να είναι πολύ καλοί γνώστες του αντικειμένου της σύμβασης καθώς και γνώστες της συγκεκριμένης αγοράς. Τονίζεται και είναι πολύ σημαντικό να κατανοείται η αλληλεπίδραση που έχουν οι απαιτήσεις τις αναθέτουσας αρχής, οι όροι της σύμβασης, οι όροι εντολής με την τεχνική και οικονομική προσφορά του κάθε υποψηφίου και σε κάθε στάδιο να είναι αντιληπτή η επίδραση, που κάθε αλλαγή στο ένα κομμάτι, επιφέρει σε όλα τα υπόλοιπα.

Η διαπραγμάτευση ξεκινά με τη διατύπωση διευκρινιστικών ερωτημάτων επί του περιεχομένου των εγγράφων του διαγωνισμού καθώς και σχόλια επί του σχεδίου συμβάσεως.


 Στην ομάδα των στελεχών διαπραγμάτευσης δύναται να περιλαμβάνονται:

- στελέχη της διοίκησης με εμπειρία στις διαδικασίες δημοσίων συμβάσεων και στην έρευνα αγοράς (σε περίπτωση προμηθειών)
- νομικοί με εμπειρία στο κοινοτικό δίκαιο των δημοσίων συμβάσεων,
- τεχνικοί με εμπειρία σε αυτοχρηματοδοτούμενα έργα (στην περίπτωση έργων και υπηρεσιών)
- οικονομολόγοι με εμπειρία σε σύνθετες χρηματοδοτήσεις
- ανάλογα με το μέγεθος και την πολυπλοκότητα του έργου (project) εξειδικευμένοι εξωτερικοί, χρηματοοικονομικοί - νομικοί και τεχνικοί σύμβουλοι.

Τα ανωτέρω στελέχη θα πρέπει να έχουν λάβει εκπαίδευση σχετική με τη διενέργεια διαπραγμάτευσης.

 Κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης, οι Αναθέτουσες Αρχές έχουν μεγάλη ευελιξία σε ότι αφορά τους τρόπους και τις τεχνικές διαπραγμάτευσης που επιθυμούν να εφαρμόσουν. Πλην όμως θα πρέπει πάντα σε κάθε τους ενέργεια ή τεχνική

που εφαρμόζουν να ελέγχουν εάν τηρούνται τόσο οι παραπάνω αρχές της συνθήκης της ΕΕ όσο και οι προβλέψεις του κοινοτικού και εθνικού νομοθέτη για τη διαδικασία αυτή. Οι αρχές αυτές αναλύονται συστηματικά στον «Κώδικα Δεοντολογίας για τη Σύναψη Δημοσίων Συμβάσεων».

 Στον Πίνακα που ακολουθεί δίνονται γενικές κατευθύνσεις για την υποβοήθηση του έργου των Αναθέτουσών Αρχών κατά τη διενέργεια της διαπραγμάτευσης. Τονίζεται ότι οι κατευθύνσεις δεν είναι εξαντλητικές ή δεσμευτικές.

#### **ΓΕΝΙΚΕΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΕΝΕΡΓΕΙΑ ΤΗΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ**

Τα πάσης φύσεως έγγραφα της Αναθέτουσας Αρχής προς τους οικονομικούς φορείς που συμμετέχουν στη διαπραγμάτευση θα πρέπει να αποστέλλονται με τρόπο που να αποδεικνύονται:

- Η παραλαβή τους
- τα στοιχεία του αποστολέα
- η ημερομηνία αποστολής, και
- το θέμα του εγγράφου με τα συνημμένα του

Η Αναθέτουσα Αρχή θα πρέπει να προσδιορίσει τη διαδικασία και το πλαίσιο διαπραγμάτευσης με το αντικείμενο της διαπραγμάτευσης, τη θεματολογία που συνδέεται με αυτό και όπου είναι εφικτό την «agenda» των διαπραγματεύσεων.


Η Αναθέτουσα Αρχή θα πρέπει να προσδιορίσει το ενδεικτικό χρονοδιάγραμμα των σταδίων της διαπραγμάτευσης.

Θα πρέπει τα αποτελέσματα σε κάθε φάση των διαπραγματεύσεων να τεκμηριώνονται δεόντως και όπου χρειάζεται να κοινοποιούνται στους συμμετέχοντες.

## ΓΕΝΙΚΕΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΕΝΕΡΓΕΙΑ ΤΗΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ

Η Αναθέτουσα Αρχή κρίνει αναλόγως της φύσεως του αντικειμένου και των συγκεκριμένων περιστάσεων κατά πόσο κατά τη διαδικασία που θα καθορίσει θα διαπραγματεύεται με κάθε οικονομικό φορέα ξεχωριστά ή με όλους τους οικονομικούς φορείς ταυτόχρονα. Στις περιπτώσεις που η Αναθέτουσα Αρχή διαπραγματεύεται με κάθε οικονομικό φορέα ξεχωριστά είναι σημαντικό να διαφυλάσσεται τόσο η αρχή της ίσης μεταχείρισης αλλά και της εμπιστευτικότητας με τέτοια διαφάνεια που να μπορεί να τεκμηριώνεται η αμερόληπτη διενέργεια της διαδικασίας. Στις περιπτώσεις που η Αναθέτουσα Αρχή διαπραγματεύεται ταυτόχρονα με περισσότερους οικονομικούς φορείς (ταυτόχρονη διαπραγμάτευση) θα πρέπει να είναι εκ των προτέρων σε γνώση των οικονομικών φορέων το πλαίσιο της διαπραγμάτευσης.

Μετά το πέρας της διαδικασίας θα πρέπει να ενημερώνονται όλοι οι συμμετέχοντες για τις τελικές αποφάσεις της Αναθέτουσας Αρχής.

 Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται μερικές βασικές τεχνικές διαπραγμάτευσης επί των εγγράφων του διαγωνισμού, ως ενδεικτικό παράδειγμα μεθόδου διαπραγμάτευσης Αναθέτουσας Αρχής - οικονομικών φορέων, σύνομη με τις αρχές και προβλέψεις του κοινοτικού και εθνικού νομοθέτη.

## ΒΑΣΙΚΕΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ ΕΠΙ ΤΩΝ ΕΓΓΡΑΦΩΝ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Η Αναθέτουσα Αρχή θα πρέπει να συμπεριλάβει στα έγγραφα του διαγωνισμού (τα οποία περιλαμβάνουν και τη σύμβαση) τους όρους που είναι διαπραγματεύσιμοι και αυτούς που δεν είναι προς διαπραγμάτευση.

Οι οικονομικοί φορείς μπορούν να διατυπώνουν εγγράφως ερωτήματα και να ζητούν διευκρινήσεις.

Τα ερωτήματα των οικονομικών φορέων καθώς και οι απαντήσεις/διευκρινίσεις της Αναθέτουσας Αρχής θα κοινοποιούνται σε όλους τους οικονομικούς φορείς, χωρίς τα στοιχεία του ερωτώντος.

Εάν κάποιος οικονομικός Φορέας θεωρεί ότι ένα ερώτημά του είναι εμπιστευτικής φύσης, θα πρέπει να σημειώσει την ένδειξη «εμπιστευτικό» στο ερώτημα, αιτιολογώντας και το χαρακτηρισμό αυτό.

Εάν η Αναθέτουσα Αρχή θεωρήσει, κατά την απόλυτη κρίση της, ότι το ερώτημα αφορά όλους τους οικονομικούς φορείς, θα γνωστοποιήσει την άποψή της αυτή στον οικονομικό φορέα που το υπέβαλε και ο τελευταίος θα έχει τη δυνατότητα να το αποσύρει εγγράφως.

Εάν ο οικονομικός φορέας δεν αποσύρει το ερώτημα, τότε το ερώτημα αυτό και η απάντηση της Αναθέτουσας Αρχής θα κοινοποιηθούν σε όλους τους συμμετέχοντες.

Εάν όμως η Αναθέτουσα Αρχή θεωρήσει, κατά την απόλυτη κρίση της, ότι το ερώτημα είναι εμπιστευτικής φύσης, η απάντηση θα γνωστοποιηθεί μόνο στον οικονομικό φορέα που το υπέβαλε.

Τα σχόλια θα υποβάλλονται ταξινομημένα με σαφή αναφορά στο άρθρο στο οποίο αφορούν. Ειδικότερα, οι τυχόν προτεινόμενες από κάθε οικονομικό φορέα τροποποιήσεις θα πρέπει να συνοδεύονται και από τη σχετική προτεινόμενη ολοκληρωμένη διατύπωση. Σε κάθε περίπτωση οι προτεινόμενες τροποποιήσεις θα πρέπει να συνοδεύονται από σύντομη αιτιολογία.

Η εφαρμογή των παραπάνω τεχνικών σε μια διαδικασία με διαπραγμάτευση και όσων άλλων ενδέχεται να υιοθετηθούν από τις Αναθέτουσες Αρχές, προϋποθέτουν τη συγκρότηση ενός έμπειρου μηχανισμού διαπραγμάτευσης. Ο μηχανισμός αυτός αποτελεί τμήμα της **Ομάδας Διαγωνισμών & Συμβάσεων (Procurement Team)** της Αναθέτουσας Αρχής που παρουσιάστηκε στο Κεφάλαιο 2 του Οδηγού.