2.3.1 Ποιος είναι ο ρόλος του ανταγωνισμού στη σύναψη δημοσίων συμβάσεων;

Οι Αναθέτουσες Αρχές δεν έχουν παρά να ωφεληθούν από τη διατήρηση του ανταγωνισμού. Πρέπει να εξασφαλίζουν και να καλλιεργούν ικανοποιητικές μακροπρόθεσμες ικανότητες και δυνατότητες στο εσωτερικό των τομέων εκείνων με τους οποίους συνάπτουν τακτικά συμβάσεις, μέσω τακτικών επαφών με τομείς όπως π.χ. ο κατασκευαστικός τομέας, ο τομέας της Πληροφορικής κλπ., παράλληλα με την ανάπτυξη πληροφοριών για την αγορά (market intelligence). Σε μία αγορά πωλητών (sellers' market) με μικρό ή ανύπαρκτο ανταγωνισμό, οι Αναθέτουσες Αρχές είναι πιθανόν να συναντήσουν δυσκολίες στην προσπάθειά τους να εξασφαλίσουν τη βέλτιστη σχέση ποιότητας/τιμής. Σε μία αγορά αγοραστών (buyers' market) με μεγάλο ανταγωνισμό, οι πιθανότητες να επιτύχουν στην προσπάθειά τους αυτή είναι καλύτερες. Οι Αναθέτουσες Αρχές θα πρέπει επομένως να χρησιμοποιούν την εμπορική τους επιρροή ώστε να βοηθούν στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των οικονομικών φορέων τους και να εξασφαλίζουν ότι οι κατάλληλες πολιτικές και αρχές σύναψης δημοσίων συμβάσεων διαχέονται σε όλο το εύρος της διαδικασίας σύναψης και εκτέλεσης συμβάσεων.

Image not found or type unknown Στην κατάσταση ελέγχου που ακολουθεί περιγράφονται ορισμένα απλά μέτρα τα οποία οι Αναθέτουσες Αρχές μπορούν να λαμβάνουν ώστε να περιλάβουν ΜΜΕ ή/και Κοινωνικές Επιχειρήσεις στη βάση των οικονομικών φορέων.

Κατάσταση Ελέγχου 2-2: Μεγιστοποίηση ΜΜΕ και Κοινωνικών Επιχειρήσεων στη βάση των οικονομικών φορέων

● Εξασφάλιση της ευρείας κυκλοφορίας πληροφοριών σχετικά με τις ευκαιρίες σύναψης δημοσίων συμβάσεων, μέσω των κατάλληλων επιχειρηματικών δικτύων αλλά και εθελοντικών και δικτύων των τοπικών κοινοτήτων.
● Εξασφάλιση ότι στις ομάδες/επιτροπές διαβούλευσης (consultation panels/groups) που ενδεχομένως να συγκροτηθούν θα υπάρχει επαρκής εκπροσώπηση μίας ευρείας γκάμας διαφορετικών οικονομικών φορέων, ώστε να ικανοποιούνται οι διάφορες ανάγκες των Αναθετουσών Αρχών και να συμπεριλαμβάνονται ΜΜΕ και Κοινωνικές Επιχειρήσεις κλπ.
● Ενθάρρυνση των συμπράξεων και συνεργασιών εντός των τομέων ή με μεγαλύτερους οργανισμούς. Κάτι τέτοιο είναι συχνά επιθυμητό ώστε να καλύπτονται επαρκώς οι συγκεκριμένες και εξειδικευμένες ανάγκες των Αναθετουσών Αρχών.
● Χορηγία έργων ανάπτυξης της ικανότητας των ΜΜΕ και των Κοινωνικών Επιχειρήσεων για τη σύναψη δημοσίων συμβάσεων.
● Εξασφάλιση ότι όλα τα προϊόντα υπηρεσίες και έργα, αποκτούνται μέσω της διενέργειας διαγωνισμών, εκτός εάν υπάρχουν πειστικοί λόγοι για το αντίθετο (π.χ. η δυνατότητα μίας Αναθέτουσας Αρχής να μεγιστοποιήσει τη σχέση ποιότητας/τιμής μέσω της αγοράς προμηθειών από σύνδικο πτωχεύσεως).

Η συνεργασία με οικονομικούς φορείς που είναι ΜΜΕ ή Κοινωνικές Επιχειρήσεις πρέπει να ενθαρρύνεται, ώστε να ενισχύεται μακροπρόθεσμα ο ανταγωνισμός. Όσο περισσότερες ΜΜΕ και Κοινωνικές Επιχειρήσεις υποβάλλουν προσφορές για έργα μακροπρόθεσμα, τόσο μεγαλύτερος θα είναι ο ανταγωνισμός στην αγορά. Ωστόσο, κάθε δυνητικός Ανάδοχος θα πρέπει να εκπληρώνει τις βασικές προϋποθέσεις που ορίζονται από την Αναθέτουσα Αρχή, όπως:

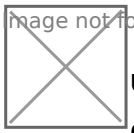
- Να υποβάλλεται χρηματοοικονομική αξιολόγηση κατάλληλη για τον αντίστοιχο κίνδυνο (για την εξασφάλιση της χρηματοοικονομικής επάρκειας).

- Να αποδεικνύει ότι διαθέτει τις απαραίτητες τεχνικές δυνατότητες για την ικανοποίηση της απαίτησης.

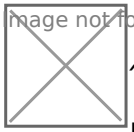
- Να αποδεικνύει ότι μπορεί να παραδώσει με αξιοπιστία προϊόντα και υπηρεσίες

εντός των απαιτούμενων χρόνων.

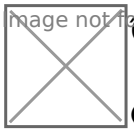
- Να παρέχει πελατειακή υποστήριξη (customer support).
- Να ικανοποιεί τα κριτήρια της Βέλτιστης Σχέσης Ποιότητας/Τιμής (BVFM).
- Να συμμορφώνεται με τη σχετική νομοθεσία και τις σχετικές πολιτικές.



Μία σύμπραξη προσφερόντων μπορεί να λάβει τη μορφή είτε κοινοπραξίας είτε υπεργολαβίας. Στην περίπτωση κοινοπραξίας τα μέλη, εφόσον τους ανατεθεί η σύμβαση, θα υπογράψουν τη σύμβαση καθένα ξεχωριστά και θα ευθύνονται από κοινού και εις ολόκληρον για το σύνολο της σύμβασης. Στις συμπράξεις συνεργασίας (collaborative partnerships), όπου ο επικεφαλής οικονομικός φορέας μπορεί να προτείνει την υπεργολαβική ανάθεση μέρους των εργασιών σε άλλον οικονομικό φορέα, η διαχείριση δεν είναι δύσκολη για την Αναθέτουσα Αρχή. Στις περιπτώσεις αυτές, ο επικεφαλής οικονομικός φορέας θα πρέπει να έχει τον κύριο ρόλο κατά την παροχή των προμηθειών, υπηρεσιών ή δημοσίων έργων της σύμβασης.



Με μία πρώτη ματιά, η ανάθεση αριθμού συμβάσεων για ένα ορισμένο είδος Έργου στον ίδιο οικονομικό φορέα, επειδή αυτός παρουσιάζει το καλύτερο ιστορικό απόδοσης, ενδεχομένως να φαίνεται λογική. Σε βάθος χρόνου, ωστόσο, κάτι τέτοιο πιθανώς να έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση του ανταγωνισμού στην αγορά, οδηγώντας σε μονοπώλιο και δυσκολεύοντας την αναζωογόνηση του ανταγωνισμού μακροπρόθεσμα.



Όσον αφορά στους οικονομικούς φορείς, **δεν πρέπει**:

- Να τους ανατίθενται συμβάσεις χωρίς τη διενέργεια διαγωνισμού.
- Να χρησιμοποιούνται για μεγάλα χρονικά διαστήματα χωρίς την κατά καιρούς σύγκριση με την αγορά ώστε να εξασφαλίζεται η επίτευξη Βέλτιστης Σχέσης Ποιότητας/Τιμής (BVFM).
- Να χρησιμοποιούνται με τρόπο που αποκλείει άλλους οικονομικούς φορείς.
- Να συνδέονται με προσωπικό της Αναθέτουσας Αρχής χωρίς να έχει υποβληθεί δήλωση για την αποκάλυψη της ύπαρξης συμφέροντος (“Declaration of Interest”).

Οι Αναθέτουσες Αρχές πρέπει να ακολουθούν τη Νομοθεσία της Κυπριακής Δημοκρατίας εφαρμόζοντας έτσι όλες τις Ευρωπαϊκές και εθνικές πολιτικές και διαδικασίες σχετικά

με τη σύναψη δημοσίων συμβάσεων.