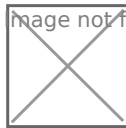




6.3.2 Κύριες δραστηριότητες για τη Διαχείριση μιας Σύμβασης



Η διαχείριση μιας σύμβασης αποτελεί αναπόσπαστο μέρος του κύκλου σύναψης δημοσίων συμβάσεων και ξεκινά επί της ουσίας πολύ πριν την ανάθεση της στον εκάστοτε Ανάδοχο, ακόμα και πριν την σύνταξη των Εγγράφων του Διαγωνισμού. Συγκεκριμένα η διαχείριση της σύμβασης θεωρείται ότι ξεκινά τη στιγμή που λαμβάνονται στρατηγικές αποφάσεις για τον τύπο της, τη διάρκειά της, και τα θέματα που αυτή ρυθμίζει, δηλαδή όταν απαντώνται ερωτήματα όπως τα ακόλουθα:

- Είναι καλύτερα για την υλοποίηση του έργου να συμβληθεί η Αναθέτουσα Αρχή με έναν ή περισσότερους οικονομικούς φορείς;
- Θα επιτραπεί στους οικονομικούς φορείς να χρησιμοποιούν υπεργολάβους;
- Ποιος είναι ο καταλληλότερος τύπος σύμβασης για το συγκεκριμένο Έργο;
- Είναι προτιμότερο η διάρκεια της σύμβασης να είναι μικρή ή μεγάλη;
- Ποιος πρέπει να είναι ο μηχανισμός που θα χρησιμοποιηθεί για την τιμολόγηση των προσφερόμενων προϊόντων/ υπηρεσιών;
- Πώς θα πραγματοποιούνται και θα ελέγχονται οι αλλαγές στην σύμβαση;
- Πώς θα παραλαμβάνονται/ γίνονται αποδεκτά τα παραδοτέα του Έργου;
- Πώς θα επιλύονται οι διαφορές μεταξύ της Αναθέτουσας Αρχής και Αναδόχου;
- Σε ποιες περιπτώσεις θα επιτρέπεται να τερματιστεί η σύμβαση;
- Ποιος θα έχει τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας;

- Ποιος θα είναι ο μηχανισμός παρακολούθησης και ελέγχου της σύμβασης;

Οι αποφάσεις που λαμβάνονται σε αυτό το στάδιο (βλέπε [Υποκεφάλαιο 2.7](#)) μορφοποιούνται στη συνέχεια και αποτυπώνονται στους γενικούς και ειδικούς όρους της σύμβασης με τη μορφή άρθρων (βλέπε [Κεφάλαιο 3](#) και τα [πρότυπα Έγγραφα Διαγωνισμού](#)).



Η σύμβαση αποτελεί το θεμέλιο λίθο τόσο για την ανάπτυξη και συντήρηση καλής σχέσης μεταξύ της Αναθέτουσας Αρχής και του Αναδόχου όσο και για την παραλαβή των παραδοτέων του Έργου εξασφαλίζοντας τη βέλτιστη σχέση ποιότητας/ τιμής. Αν η Σύμβαση που συντάχθηκε ως μέρος των Εγγράφων Διαγωνισμού δεν προνοεί για θέματα που θα έπρεπε, έχει ασάφειες στη διατύπωση που αφήνουν περιθώρια διαφορετικών ερμηνειών κλπ, είναι πολύ δύσκολο για την Αναθέτουσα Αρχή να χτίσει στηριζόμενη σε αυτήν μια επιτυχημένη σχέση συνεργασίας με τον Ανάδοχο. Παρά τούτα σίγουρα υπάρχουν ενέργειες στις οποίες η Αναθέτουσα Αρχή μπορεί να προβεί μετά την ανάθεση της Σύμβασης για να βελτιωθεί η απόδοση του Αναδόχου και κατά συνέπεια η αποτελεσματικότητα κατά την υλοποίηση της σύμβασης.

Οι κύριες διαδικασίες διαχείρισης της Σύμβασης που εκτελούνται για όλους τους τύπους συμβάσεων (προμηθειών, υπηρεσιών, έργων) από τη στιγμή της υπογραφής της μέχρι το κλείσιμό της αφορούν:

- **Την Παρακολούθηση του Αναδόχου και διαχείριση παραλαβών/ αποδοχών:** Πρόκειται για διαδικασίες που δίνουν στην Αναθέτουσα Αρχή τη δυνατότητα να βεβαιώνεται ότι ο Ανάδοχος εκτελεί τα καθήκοντά του και εκπληρώνει τις υποχρεώσεις του σύμφωνα με τα οριζόμενα στη σύμβαση. Ταυτόχρονα επιτρέπει στην Αναθέτουσα Αρχή να εντοπίζει εγκαίρως τυχόν προβλήματα ή ζητήματα που ανακύπτουν και επομένως να προβαίνει στην έγκαιρη επίλυσή τους. Αναλυτικά στο πλαίσιο παρακολούθησης του Αναδόχου και διαχείρισης παραλαβών/ αποδοχών εντάσσονται οι ακόλουθες δραστηριότητες:
 - Παρακολούθηση, έλεγχος και αξιολόγηση της απόδοσης του Αναδόχου
 - Αξιολόγηση της ποιότητας και της ποσότητας των προϊόντων/ υπηρεσιών και έργων που παραλαμβάνονται/ γίνονται αποδεκτά
 - Προσδιορισμός και αντιμετώπιση κινδύνων
- **Τη Διαχείριση της σχέσης με τον Ανάδοχο:** Αφορά τις πρωτοβουλίες και τις ενέργειες της Αναθέτουσας Αρχής για το χτίσιμο και τη διατήρηση καλής σχέσης με τον Ανάδοχο που θα βασίζεται στην αμοιβαία κατανόηση, την εμπιστοσύνη, την καλή και συχνή επικοινωνία και τέλος στην έγκαιρη διαχείριση τυχόν προβλημάτων

που ανακύπτουν.

- **Τη Διοίκηση της Σύμβασης:** Πρόκειται για διοικητικές διαδικασίες, όπως:
 - Η Διατήρηση της σύμβασης σε επικαιροποιημένη μορφή
 - Ο Έλεγχος και η διαχείριση αλλαγών της σύμβασης
 - Οι Πληρωμές του Αναδόχου
 - Η Διαχείριση περιουσιακών στοιχείων
 - Η Σύνταξη αναφορών
 - Ο τερματισμός της σύμβασης.
- **Την Επίλυση διαφορών:** Πρόκειται για τις διαδικασίες επιλογής και εφαρμογής του βέλτιστου τρόπου επίλυσης διαφορών με τον Ανάδοχο. Για περισσότερα στο [Υποκεφάλαιο 6.7](#)
- **Το Κλείσιμο της Σύμβασης:** Αφορά στις διαδικασίες ελέγχου και πιστοποίησης ότι και τα δύο μέρη έχουν εκτελέσει τις συμβατικές τους υποχρεώσεις καθώς και τις διαδικασίες αξιολόγησης του κατά πόσο η σύμβαση εκτελέστηκε με επιτυχία και οδήγησε στο αποτέλεσμα που αναμενόταν.

Οι προαναφερόμενες διαδικασίες βρίσκουν εφαρμογή σε γενικές γραμμές ακόμη και στις περιπτώσεις ειδικών τύπων συμβάσεων, όπως για παράδειγμα οι **συμβάσεις συντήρησης**. Ωστόσο στις περιπτώσεις συμβάσεων που αφορούν **κυρίως συντήρηση προϊόντων/ εξοπλισμού και δευτερευόντως συντήρηση υπηρεσιών**, υπάρχουν συγκεκριμένες ιδιαιτερότητες που η Αναθέτουσα Αρχή πρέπει να τις αντιμετωπίζει με συστηματικό και μεθοδικό τρόπο για να είναι δυνατή τόσο η παρακολούθηση της υλοποίησης των εργασιών συντήρησης και η πληρωμή του Αναδόχου, όσο και η αξιολόγηση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών. Περισσότερες πληροφορίες και παροχή καθοδήγησης για την υλοποίηση και διαχείρισης τέτοιων συμβάσεων παρατίθενται στο [Παράρτημα 6-12](#).