

ΣΥΜΠΡΑΞΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟΣ

ΟΔΗΓΟΣ ΑΠΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ

Λουξεμβούργο: Υπηρεσία Εκδόσεων
της Ευρωπαϊκής Ένωσης, 2021
© Ευρωπαϊκή Ένωση, 2021
Εικονίδια © Adobe stock

PDF ISBN 978-92-76-38009-2DOI: 10.2873/78891Αριθμός καταλόγου: ET-09-21-168-EL-N

ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΣΥΜΠΡΑΞΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ;

Η σύμπραξη καινοτομίας είναι μια διαδικασία που επιτρέπει τον συνδυασμό έρευνας, καινοτομίας και σύναψης δημόσιων συμβάσεων¹. Η διαδικασία θα πρέπει να διεξάγεται σε τρία στάδια. Το στάδιο της υποβολής προσφορών πραγματοποιείται κατά την έναρξη της διαδικασίας, οπότε επιλέγονται οι καταλληλότεροι εταίροι με βάση τις ικανότητές τους και τη δυνατότητά τους να εκτελέσουν τη σύμβαση, καθώς και με βάση τις προσφορές τους.

1. Η διαδικασία αυτή θα πρέπει να χρησιμοποιείται μόνο σε περιορισμένες περιπτώσεις στις οποίες: τα αγαθά, έργα και υπηρεσίες είναι καινοτόμα και υπάρχει πρόθεση να συμπεριληφθούν τα στοιχεία τόσο της ανάπτυξης όσο και της αγοράς στη διαδικασία, υπό την προϋπόθεση ότι ανταποκρίνονται στα επίπεδα επιδόσεων και στο μέγιστο κόστος που έχουν συμφωνηθεί.

Η ανάθεση των συμβάσεων για τη σύναψη σύμπραξης καινοτομίας πραγματοποιείται σύμφωνα με τα κριτήρια της προτεινόμενης βέλτιστης σχέσης τιμής-ποιότητας.

Στο επόμενο στάδιο, ο εταίρος ή οι εταίροι αναπτύσσουν τη νέα λύση σε συνεργασία με την αναθέτουσα αρχή. Αυτό το στάδιο της διαδικασίας καινοτομίας μπορεί να υποδιαιρείται σε περαιτέρω στάδια κατά τη διάρκεια των οποίων ο αριθμός των εταίρων ενδέχεται να μειωθεί σταδιακά, ανάλογα με το αν πληρούν ή όχι προκαθορισμένους στόχους. Στο τελικό, εμπορικό στάδιο, ο εταίρος ή οι εταίροι παρουσιάζουν τα αποτελέσματα.

Έρευνα

& καινοτομία

Σύναψη δημόσιων συμβάσεων

Σύμπραξη καινοτομίας (ΣΚ)

ΚΑΝΟΝΤΑΣ ΤΑ ΠΡΩΤΑ ΒΗΜΑΤΑ ΜΙΑΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΣΥΜΠΡΑΞΗΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Ο σχεδιασμός και η προετοιμασία έχουν καθοριστική σημασία για τη διαδικασία της σύμπραξης καινοτομίας: ο αγοραστής θα πρέπει, μεταξύ άλλων, να έχει μια ιδέα για το είδος της ομάδας με την οποία επιθυμεί να συνεργαστεί, καθώς και για τα υποστηρικτικά μέσα που θα χρειαστούν. Είναι, λοιπόν, σημαντικό να προσδιοριστούν τα διαθέσιμα υποστηρικτικά μέσα. Ερωτήματα που μπορούν να ληφθούν υπόψη κατά τη διάρκεια του σχεδιασμού σύμπραξης καινοτομίας είναι τα εξής:

ΈΧΟΥΜΕ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΕΙ ΕΠΑΡΚΩΣ ΤΟ ΕΥΡΟΣ ΤΟΥ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΟΣ ΠΟΥ ΘΕΛΟΥΜΕ ΝΑ ΛΥΣΟΥΜΕ; ΕΠΙΠΛΕΟΝ, ΔΙΑΘΕΤΟΥΜΕ ΤΗΝ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΝΑ ΤΟ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΟΥΜΕ ΜΟΝΟΙ ΜΑΣ;

- Έχουμε πρόσβαση σε νομική και/ή τεχνική εμπειρογνώση;
- Χρειαζόμαστε εξωτερική βοήθεια;
- Χρειαζόμαστε βοήθεια για την επικοινωνιακή προβολή του έργου;
- Η προσέγγιση της σύμπραξης καινοτομίας έχει την υποστήριξη της ανώτατης διοίκησης;

Όταν δρομολογούμε μια σύμπραξη καινοτομίας είναι πολύ σημαντικό να είμαστε προετοιμασμένοι. Ειδικά αν είναι η πρώτη φορά που ακολουθούμε αυτή τη διαδικασία. Φροντίστε να προβλέψετε επιπλέον χρόνο και πιθανές αλλαγές στο πρόγραμμα. Προετοιμαστείτε για αντιδράσεις από ανθρώπους που ενδεχομένως δεν κατανοούν ή δεν εκτιμούν την αξία της διαδικασίας — βρείτε συμμάχους στην ομάδα των ανώτατων διοικητικών στελεχών και φροντίστε η πρόταση να μην έχει παρά ελάχιστες αδυναμίες.

Συνιστάται η συγκρότηση ομάδας έργου και ο ορισμός ενός προσώπου ως υπεύθυνου επικοινωνίας με τους εταίρους. Μπορεί επίσης να είναι χρήσιμο, ειδικά στην περίπτωση σύνθετων έργων και εφόσον ο αγοραστής δεν είναι εξοικειωμένος με έργα καινοτομίας, να συμμετάσχει/μισθωθεί εταιρεία που εξειδικεύεται στη διαχείριση έργων/διαδικασιών καινοτομίας.

Η σύμπραξη καινοτομίας προωθεί την από κοινού δημιουργία και την από κοινού ανάπτυξη νέων λύσεων μεταξύ του αγοραστή του δημόσιου τομέα και του προμηθευτή. Για να καταστεί αυτό εφικτό, είναι απαραίτητη η ανάπτυξη πραγματικής συνεργασίας μεταξύ των διαφόρων παραγόντων του έργου, τόσο από την πλευρά του προμηθευτή όσο και από την πλευρά του αγοραστή του δημόσιου τομέα.

ΠΩΣ

ΔΙΕΞΑΓΕΤΑΙ Η ΔΙΑΒΟΥΛΕΥΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Πριν ξεκινήσει η διαδικασία σύμπραξης καινοτομίας, η διεξαγωγή διαβούλευσης με την αγορά είναι απολύτως απαραίτητη, για δύο λόγους:

- **για να διασφαλιστεί ότι δεν υπάρχει τίποτα αντίστοιχο στην αγορά και συνεπώς η διαδικασία μπορεί να χρησιμοποιηθεί και**
- **για να προετοιμαστεί η αγορά για ένα νέο είδος διαδικασίας σύναψης δημόσιας σύμβασης.**

Διενεργώντας προσεκτική διαβούλευση με την αγορά, ο αγοραστής μπορεί επίσης να προετοιμάσει την αγορά ώστε να κατανοήσει τι ζητείται από έναν δυναμικό προμηθευτή. Η διαβούλευση με την αγορά αποτελεί επίσης πρώτης τάξεως ευκαιρία προβολής του έργου και προσέλκυσης των καταλληλότερων εταίρων. Επιπλέον, μπορεί να βοηθήσει τους αγοραστής να περιορίσουν το πεδίο εφαρμογής των λύσεων που αναζητούν.

Σε ό,τι αφορά την πρακτική προσέγγιση, συχνά συνιστάται η χρήση συνδυασμού συνεδριάσεων, ενημερωτικών συναντήσεων και ερευνών με σκοπό τη συλλογή πληροφοριών και την εκ των προτέρων επικοινωνία σχετικά με το έργο. Είναι επίσης σημαντικό να εξετάζεται αν θα ήταν χρήσιμη μια ανοικτή ενημερωτική συνάντηση με σκοπό την ανταλλαγή πληροφοριών ή αν οι μεμονωμένες συναντήσεις με εταιρείες θα ήταν πιο εποικοδομητικές στη συγκεκριμένη περίπτωση.

Κατά τη διάρκεια της διαβούλευσης με την αγορά, είναι σημαντικό να έχει ήδη διαμορφωθεί μια γενική ιδέα για το αποτέλεσμα που ελπίζει να αποκομίσει ο αγοραστής από τη διαδικασία. Είναι εξίσου σημαντικό να διαμορφωθεί ένα βασικό πλαίσιο όσον αφορά τον τρόπο προσέγγισης των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας (ΔΔΙ) και τη χρήση της διαχείρισης δεδομένων.

Ο αγοραστής θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη του ότι η σύμπραξη καινοτομίας μπορεί να ενδιαφέρει κάθε είδους προμηθευτές, συμπεριλαμβανομένων νεοφυών επιχειρήσεων, εθνικών και διεθνών εταιρειών. Επομένως, είναι καλή ιδέα να «ρίχνετε τα δίκτυα

σας όσο το δυνατόν πιο μακριά» και να συμπεριλαμβάνετε μικρές, μεσαίες, μεγάλες, περισσότερο εδραιωμένες αλλά και νεοφυείς εταιρείες. Προτάσεις προς εξέταση:

ΜΗΝ ΠΕΡΙΟΡΙΖΕΣΤΕ ΕΝΤΟΣ ΤΩΝ ΣΥΝΟΡΩΝ

- **Εξετάστε ως πιθανή επιλογή τα πανεπιστήμια, ειδικότερα όσα περιλαμβάνουν κόμβους καινοτομίας ή επιχειρηματικότητας**
- **Καταγράψτε τα πάντα και χρησιμοποιήστε τις πληροφορίες για να ενημερώνετε τα έγγραφα της διαδικασίας σύναψης δημόσιας σύμβασης.**

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΟΥΜΕ ΣΤΟ ΕΠΑΚΡΟ ΤΟ ΣΤΑΔΙΟ ΤΗΣ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑΣ

Οι αγοραστές, με βάση τις ανάγκες τους, θα πρέπει να αποφασίσουν ποια κριτήρια θα χρησιμοποιήσουν για την αξιολόγηση των υποψηφίων (π.χ. τεχνικά κριτήρια, ικανότητα E&A, χρηματοδοτική ικανότητα).

Αξιοποιήστε όλες τις τυχόν διαθέσιμες τεχνικές ή νομικές συμβουλές — είτε από εσωτερικούς είτε από εξωτερικούς συμβούλους. Για να εντοπίσετε και να προσδιορίσετε τα σημεία αποφάσεων, αφιερώστε λίγο χρόνο για να αποσαφηνίσετε τον τρόπο με τον οποίον ο αγοραστής θα φέρει εις πέρας τη διαδικασία και εξασφαλίστε μεγαλύτερο βαθμό ευελιξίας, εφόσον είναι νομικά εφικτό. Ο αγοραστής οφείλει να διευκρινίσει στους δυνητικούς προσφέροντες ή εταιρείους ποια θα είναι τα βήματα ή τα στάδια της διαδικασίας και πώς θα εξελιχθεί· εξετάστε το ενδεχόμενο διοργάνωσης ενημερωτικής συνάντησης με εταιρείες, με σκοπό να δοθούν απαντήσεις σε ερωτήματα.

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΘΕΣΗΣ

Ως αναθέτουσα αρχή, προσδιορίστε τι ακριβώς ζητάτε από έναν οργανισμό-εταίρο και αναλόγως καθορίστε τα κριτήρια επιλογής και ανάθεσης· αυτά μπορεί να μην περιορίζονται μόνο στις χρηματοπιστωτικές γνώσεις και την καινοτομία, αλλά να είναι ευρύτερα και να περιλαμβάνουν στοιχεία όπως η διαφάνεια στην προσέγγιση της σύμβασης ή η εκτεταμένη πείρα στη συνεργασία με άλλους.

ΤΙΜΗ

Η τιμή θα πρέπει να καλύπτει όλες τις δραστηριότητες έρευνας και ανάπτυξης που θα πραγματοποιηθούν κατά τη διάρκεια όλων των σταδίων της σύμβασης, καθώς και τις τιμές των προμηθειών, υπηρεσιών ή έργων που θα υλοποιηθούν και θα αποκτηθούν με την ολοκλήρωση της σύμβασης.

Η αναθέτουσα αρχή θα πρέπει να προσδιορίσει ευθύς εξαρχής ποιες είναι οι δαπάνες και σε ποιο στάδιο της διαδικασίας θα εξοφληθούν. Οι αμοιβές θα πρέπει να συνδέονται με τους στόχους κάθε σταδίου που διεξάγεται, π.χ. με τον καθορισμό ανώτατου ποσού για την ανάπτυξη, φέρ' ειπείν, ενός πρωτοτύπου. Εξετάστε το ενδεχόμενο σύναψης διαφορετικών συμβάσεων για τα διάφορα στάδια της διαδικασίας, π.χ. μία σύμβαση για το στάδιο της μελέτης, άλλη για το στάδιο της ανάπτυξης πρωτοτύπου.

Μην ξεχνάτε πως η απόφαση της άσκησης από κοινού ή μη των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας μπορεί να επηρεάσει την τιμή. Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τον προσδιορισμό της τιμής, αξιοποιήστε το στάδιο της διαβούλευσης με την αγορά.

Είναι δυνατή η χρήση ρητών αναθεώρησης τιμών για την αναπροσαρμογή των αμοιβών σε ορισμένα στάδια, σύμφωνα με τις διατάξεις των οδηγιών σχετικά με την τροποποίηση συμβάσεων². Έχετε υπόψη ότι ο μηχανισμός αναπροσαρμογής των τιμών θα πρέπει να έχει συγκροτηθεί εκ των προτέρων και να αποτελεί μέρος των εγγράφων της διαδικασίας σύναψης δημόσιας σύμβασης.

ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΔΙΑΝΟΗΤΙΚΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ

Είναι σημαντικό να αρχίσετε από νωρίς να σκέφτεστε σχετικά με τον τρόπο διαχείρισης των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας. Σε ορισμένες περιπτώσεις, η παράμετρος αυτή μπορεί να επηρεάσει τις τιμές και, επίσης, κάποιοι κλάδοι είναι πιο επιφυλακτικοί ως προς την άσκηση από κοινού ή τη μεταβίβαση δικαιωμάτων. Επίσης, είναι σημαντικό να ελέγχετε τις νομικές απαιτήσεις για τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας στη χώρα σας, ώστε να εργαστείτε εντός των ορίων του νομικού πλαισίου. Η πλήρης διατήρηση των ΔΔΙ ενδέχεται να επιφέρει υψηλότερο κόστος, κάτι που μάλλον δεν θα ενθουσιάσει τους προμηθευτές· επομένως, το στοιχείο αυτό είναι σκόπιμο να συμπεριληφθεί στην ανάλυση κόστους-οφέλους. Έχετε κατά νου ότι η λήψη απόφασης πρέπει να βασίζεται στις μακροπρόθεσμες ανάγκες της αναθέτουσας αρχής και στη συνεργασία με τον επιλεγέντα εταίρο (για παράδειγμα, αν συμπεριλαμβάνεται στοιχείο μελετών και η αρχή επιθυμεί να χρησιμοποιήσει τις μελέτες στο μέλλον, τότε η διατήρηση των ΔΔΙ είναι η λογική επιλογή).

ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ ΠΡΟΣ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ:

² Άρθρο 72 της οδηγίας 2014/24/ΕΕ.

- **Ως αναθέτουσα αρχή, είναι αναγκαίο να αποκτήσουμε τα εν λόγω δικαιώματα;**
- **Εξετάστε αν είναι δυνατή η κατανομή των ΔΔΙ μεταξύ της αναθέτουσας αρχής και του προμηθευτή, ανάλογα με τη φύση του αποτελέσματος της διαδικασίας σύναψης δημόσιας σύμβασης.**

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Ένα ακόμη στοιχείο που απαιτεί έγκαιρο σχεδιασμό στο πλαίσιο της διαδικασίας είναι η διαμόρφωση στρατηγικής σχετικά με τη διαχείριση των δεδομένων, εφόσον έχει σημασία για το έργο. Επιπλέον, το στοιχείο αυτό έχει ιδιαίτερη σημασία εάν η σύμβαση καινοτομίας περιλαμβάνει προσωπικά δεδομένα.

ΠΑΡΑΜΕΤΡΟΙ ΠΟΥ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΛΗΦΘΟΥΝ ΥΠΟΨΗ:

- **Συνδέστε την προσέγγιση για τη διαχείριση δεδομένων με την προσέγγιση για τον τρόπο διαχείρισης των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας — αν διατηρήσετε τα ΔΔΙ, φροντίστε να διατηρήσετε και τα δικαιώματα της διαχείρισης δεδομένων**
- **Για καινοτομίες που βασίζονται σε λογισμικό, εξετάστε αν είναι απαραίτητη η διατήρηση των δεδομένων εντός της υπηρεσίας**

Ελέγξτε τις νομικές απαιτήσεις σχετικά με τα δεδομένα στη χώρα σας, ειδικότερα για τα ευαίσθητα δεδομένα, και εξετάστε όλους τους κινδύνους.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΟΥΜΕ ΣΤΟ ΕΠΑΚΡΟ ΤΟ ΣΤΑΔΙΟ ΤΗΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ

Διασφαλίστε ότι τα έγγραφα της διαδικασίας σύναψης δημόσιας σύμβασης διατυπώνουν με σαφήνεια τον τρόπο διεξαγωγής των διαπραγματεύσεων αλλά ταυτόχρονα προβλέπουν ευελιξία — μπορεί να χρειαστεί να θέσετε τέλος σε μια διαπραγμάτευση ή να αποφασίσετε να μην διαπραγματευτείτε για ορισμένες πτυχές για τις οποίες αυτό δεν είναι απαραίτητο. Είναι σημαντικό να σχεδιάσετε και να προετοιμάσετε αυτή τη συνεργασία με τους υποψήφιους προσδιορίζοντας εκ των προτέρων το πεδίο εφαρμογής της διαπραγμάτευσης. Είναι επίσης σημαντικό να έχετε κατά νου ότι η διάρκεια και η μορφή της διαπραγμάτευσης μπορεί να είναι μεταβλητές και εξαρτώνται κατά κύριο λόγο από το είδος του έργου. Μην ξεχνάτε να αντιμετωπίζετε ισότιμα όλους τους δυνητικούς εταίρους! Επίσης, προκειμένου να εξασφαλίσετε την εμπιστοσύνη τους, είναι σημαντικό να μην κοινοποιείτε πληροφορίες που σας εμπιστεύονται οι διάφοροι εταίροι.

ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ, ΣΚΕΦΤΕΙΤΕ ΤΑ ΕΞΗΣ:

- **Ποια στοιχεία του έργου θα πρέπει να αποτελέσουν αντικείμενο διαπραγμάτευσης;**
- **Σχεδιάστε κάθε γύρο διαπραγματεύσεων και προσδιορίστε τα βασικά στοιχεία (τεχνολογία, ΔΔΙ, διαχείριση δεδομένων) για την προετοιμασία των διαπραγματεύσεων.**

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΟΥΜΕ ΣΤΟ ΕΠΑΚΡΟ ΤΟ ΣΤΑΔΙΟ ΤΗΣ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ

Κατά τη διάρκεια του σταδίου εκτέλεσης της σύμπραξης, είναι δυνατό να εξετάσετε το ενδεχόμενο του καταμερισμού της υλοποίησης σε διαφορετικά στάδια. Μία μέθοδος είναι η προσέγγιση της εκ των προτέρων αξιολόγησης και λήψης απόφασης υπέρ ή κατά της έναρξης του σταδίου υλοποίησης, ώστε να μπορέσει η σύμπραξη να προχωρήσει μόνο με εφικτές λύσεις.

Σε αυτή τη φάση της σύμπραξης καινοτομίας, είναι επίσης δυνατή η χρήση προσέγγισης πολλαπλών σταδίων που ενσωματώνει τα στάδια του σχεδιασμού και της ανάπτυξης πρωτοτύπου. Με τον τρόπο αυτόν, η αναθέτουσα αρχή έχει τον απαραίτητο χρόνο για να εξετάσει αν ο προμηθευτής είναι σε θέση να εκπληρώσει τις υποσχέσεις του. Ανάλογα με το είδος του έργου, μπορεί επίσης να είναι ωφέλιμη η χρήση της «απόδειξης της ορθότητας της ιδέας» με σκοπό τη μέτρηση της ανάπτυξης.

ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΜΙΑΣ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗΣ ΣΥΜΠΡΑΞΗΣ

Το κλειδί για μια επιτυχημένη σύμπραξη καινοτομίας είναι η καλή επικοινωνία. Δεδομένου ότι πρόκειται για σύμπραξη και όχι για απλή αγορά, οι επαγγελματίες που ειδικεύονται στη διεξαγωγή αυτού του είδους διαδικασίας τονίζουν την ανάγκη για τακτική και συστηματική επικοινωνία — μεταξύ της εσωτερικής ομάδας έργου, με τυχόν συμβούλους, με τους εταίρους-προμηθευτές σας. Μην ξεχνάτε να διασφαλίζετε τη συμμετοχή και την επικοινωνία με τον τελικό χρήστη του έργου.

Με τη διατήρηση ανοικτών διαύλων επικοινωνίας και συνεργασίας, μπορεί να καλλιεργηθεί πνεύμα εμπιστοσύνης μεταξύ όλων των εταίρων κατά τη διάρκεια της διαδικασίας. Επίσης, καλό θα ήταν να παρουσιάζετε με σαφήνεια όλες τις προσδοκίες σας, ώστε να θέσετε τις βάσεις μιας καλής συνεργασίας.

Προετοιμάστε με προσοχή κάθε βήμα: αυτό σημαίνει, κατ' επέκταση, να προετοιμάσετε και να εκπαιδεύσετε την ομάδα σας. Επιλέξτε μια αξιόλογη ομάδα μελών του προσωπικού σας για να στελεχωσετε την ομάδα έργου και διασφαλίστε ότι τα στελέχη είναι εκπαιδευμένα και μπορούν να εργαστούν στη βάση μιας ανοικτής προσέγγισης. Η διαδικασία μπορεί να διαρκέσει για μεγάλο χρονικό διάστημα και οι συμμετέχοντες πιθανώς να μην είναι εξοικειωμένοι: θα απαιτηθούν χρόνος και πόροι.

Να είστε ανοιχτόμυαλοι. Είτε για να κατανοήσετε την αγορά, είτε για να επιδείξετε ευελιξία κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης είτε για να καλλιεργήσετε πνεύμα εμπιστοσύνης μεταξύ όλων των εταίρων — **το ανοιχτό πνεύμα είναι το κλειδί της επιτυχίας.**

Η διαφάνεια και η δικαιοσύνη είναι οι ακρογωνιαίοι λίθοι όλων των διαδικασιών σύναψης δημόσιων συμβάσεων, ωστόσο, είναι εξίσου σημαντικό για τους προμηθευτές —και όχι μόνο για την αναθέτουσα αρχή— να προσεγγίζουν τη σύμπραξη με την ίδια οπτική.

ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ — ΣΥΜΠΡΑΞΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ

ΑΝΑΓΚΩΝ

ΚΑΙ ΠΡΟΚΗΡΥΞΗ

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

ΈΡΕΥΝΑ ΑΓΟΡΑΣ

ΚΑΙ ΔΙΑΒΟΥΛΕΥΣΗ

ΠΡΟΚΗΡΥΞΗ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

ΑΙΤΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ ΤΟΥ/ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ/-ΩΝ ΦΟΡΕΑ/-ΩΝ

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

ΑΝΑΘΕΣΗΣ

ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ ΤΩΝ

ΕΠΙΛΕΓΕΝΤΩΝ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ

ΝΑ ΥΠΟΒΑΛΟΥΝ ΤΙΣ ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ ΤΟΥΣ

ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ

ΚΑΙ ΔΙΕΥΚΡΙΝΙΣΕΙΣ*

ΑΠΟΦΑΣΗ
ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ
Η ΟΧΙ ΣΕ ΣΚ

ΣΥΜΠΡΑΞΗ

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

ΥΠΟΓΡΑΦΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

ΜΕ ΕΝΑΝ Η ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟΥΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥΣ ΦΟΡΕΙΣ

ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΗ ΛΥΣΗ
(Π.Χ. ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΡΩΤΟΤΥΠΟΥ)
ΔΟΚΙΜΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗΝ ΕΕ

ΑΥΤΟΠΡΟΣΩΠΩΣ

Σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση υπάρχουν εκατοντάδες κέντρα πληροφόρησης Europe Direct. Μπορείτε να βρείτε τη διεύθυνση του πλησιέστερου σε σας κέντρου στον δικτυακό τόπο:

https://europa.eu/european-union/contact_el

ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΑ Η ΜΕΣΩ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΤΑΧΥΔΡΟΜΕΙΟΥ

Η Europe Direct είναι μια υπηρεσία που απαντά στις ερωτήσεις σας για την Ευρωπαϊκή Ένωση. Μπορείτε να επικοινωνήσετε με αυτήν την υπηρεσία:

- καλώντας τον αριθμό χωρίς χρέωση: 00 800 6 7 8 9 10 11 (ορισμένα δίκτυα τηλεφωνίας ενδέχεται να χρεώνουν τις κλήσεις αυτές),
- καλώντας τον αριθμό: +32 22999696 ή
- μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου από τον δικτυακό τόπο: https://europa.eu/european-union/contact_el

ΒΡΕΙΤΕ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΕ

Στο διαδίκτυο

Πληροφορίες για την Ευρωπαϊκή Ένωση σε όλες τις επίσημες γλώσσες της ΕΕ

είναι διαθέσιμες στον δικτυακό τόπο Europa: https://europa.eu/european-union/index_el

Στις εκδόσεις της ΕΕ

Μπορείτε να τηλεφορτώσετε ή να παραγγείλετε εκδόσεις της ΕΕ, δωρεάν ή επί πληρωμή, στην ακόλουθη διεύθυνση: <https://publications.europa.eu/el/publications>. Μπορείτε να ζητήσετε πολλαπλά αντίγραφα δωρεάν εκδόσεων επικοινωνώντας με την υπηρεσία Europe Direct ή με το τοπικό σας κέντρο πληροφόρησης (βλ. https://europa.eu/european-union/contact_el).

Στη νομοθεσία της ΕΕ και σε σχετικά έγγραφα

Για πρόσβαση σε νομικά έγγραφα της ΕΕ, συμπεριλαμβανομένου του συνόλου της νομοθεσίας της ΕΕ από το 1952 σε όλες τις επίσημες γλώσσες, μεταβείτε στον δικτυακό τόπο EUR-Lex, στην ακόλουθη διεύθυνση: <http://eur-lex.europa.eu>

Στα δημόσια δεδομένα από την ΕΕ

Η Πύλη Δημόσιων Δεδομένων της Ευρωπαϊκής Ένωσης (<http://data.europa.eu/euodp/el>) παρέχει πρόσβαση σε σύνολα δεδομένων από την ΕΕ. Τα δεδομένα μπορούν να τηλεφορτωθούν και να επαναχρησιμοποιηθούν δωρεάν, τόσο για εμπορικούς όσο και για μη εμπορικούς σκοπούς.