



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ &  
ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ - ΠΜΣ -  
ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΡΓΩΝ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ**

**ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΚΛΕΙΣΤΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΣΕ  
ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΕΣ ΓΙΑ ΑΝΑΔΟΧΗ ΕΡΓΟΥ**

*Διπλωματική εργασία του μεταπτυχιακού φοιτητή*  
**ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΥ**  
**TMD 1603**

**Πειραιάς, 2018**



## Ευχαριστίες

Η παρούσα μεταπτυχιακή διπλωματική εργασία πραγματοποιήθηκε για το Τμήμα Βιομηχανικής Διοίκησης και Τεχνολογία στη κατεύθυνση Διοίκησης Έργων και Ανάπτυξη Προϊόντων, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, υπό την επίβλεψη του επίκουρου καθηγητή Δημήτριου Ψυχογιού, με ερευνητική δραστηριότητα στο χώρο της Χρηματοοικονομικής Διοίκησης.

Ιδιαίτερος, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον κ. Δ. Ψυχογιό, επιβλέποντα της παρούσας Διπλωματικής Εργασίας, για τη βοήθεια επιλογής και ανάθεσης του θέματος και τη δυνατότητα ενασχόλησης και εντρύφησης με το συγκεκριμένο θέμα. Επιπλέον θα ήθελα να τον ευχαριστήσω για την ενασχόληση του καθόλα τα στάδια περάτωσης της παρούσας διπλωματικής. Η συνεχής στήριξη και καθοδήγηση που μου παρείχε σε κάθε στάδιο εκπόνησης της εργασίας, καθώς και η ενθάρρυνση σε κάθε δυσκολία που παρουσιάστηκε, ήταν πολύτιμη.

Τέλος, εκφράζω τις ειλικρινείς ευχαριστίες μου προς την οικογένεια μου για τη συνεχή στήριξη, καθοδήγηση και δυνατότητα που μου έδωσαν όλα αυτά τα χρόνια να ολοκληρώσω επιτυχώς τις μεταπτυχιακές σπουδές μου στο Πανεπιστήμιο Πειραιά και να συνεχίσω παράλληλα με υπευθυνότητα την σταδιοδρομία μου, στο πλαίσιο της ενήλικης ζωής μου.



## Περίληψη

Οι δημοπρασίες ιδιαίτερα οι ηλεκτρονικές είναι ένα από τα πιο δημοφιλή μοντέλα του ηλεκτρονικού εμπορίου. Η είσοδος του διαδικτύου αποτέλεσε ορόσημο στην εδραίωση των ηλεκτρονικών δημοπρασιών. Σημαντικό είναι πως άλλαξε ο τρόπος ανάληψης των δημοσίων έργων από τις πλειοδότες εταιρείες με τις ηλεκτρονικές δημοπρασίες να κυριαρχούν και εκεί. Αυτό προϋποθέτει συγκεκριμένες ενέργειες και συγκεκριμένα χαρακτηριστικά στοιχεία για τις εταιρείες οι οποίες οφείλουν να ανταποκρίνονται ώστε να αυξήσουν τις πιθανότητες να αναλάβουν το δημόσιο έργο.

Έτσι οι προαναφερθείσες εταιρείες οφείλουν να δημιουργήσουν μια κλειστή προσφορά η οποία θα ελεγχθεί με διάφορα κριτήρια τα οποία θα δούμε παρακάτω. Με βάση αυτά τα στοιχεία θα εξαρτηθεί κατά πόσο θα αναλάβει το έργο ή θα χάσει τη δημοπρασία από κάποια άλλη καλύτερη προσφορά. Η παρούσα εργασία μελετά τις δημοπρασίες και τις κλειστές προσφορές από εταιρείες που θέλουν να αναλάβουν κάποιο δημοπρατούμενο έργο.

Θα αναλυθούν οι μορφές και τα είδη των δημοπρασιών. Κάθε μια ξεχωριστά με τα υπέρ και τα κατά της καθώς και εν συγκρίσει με τις υπόλοιπες. Όπως αντίστοιχα και το ποια επιλέγεται σε εθνικό και διεθνές επίπεδο.

Ειδική αναφορά θα γίνει στις δημόσιες συμβάσεις και στη διαδικασία επιλογής που ακολουθείται για τις εταιρείες που πλειοδοτούν. Θα δοθεί μεγάλη βαρύτητα στα κριτήρια επιλογής τα οποία συνήθως φανερώνουν τον τρόπο για να λάβει μια εταιρεία ένα έργο. Διότι δε μπορούν να ανταπεξέλθουν όλες οι εταιρείες στα κριτήρια ώστε να μπορέσουν να φτάσουν μέχρι τέλους τη διαδικασία και να αναλάβουν ένα έργο.

Βεβαίως θα εξεταστούν αντίστοιχες πρακτικές στην Ελλάδα και στο εξωτερικό ώστε να δούμε τον τρόπο που λειτουργεί η διαδικασία ώστε να εξάγουμε συμπεράσματα από μια συγκριτική σκοπιά. Στο τέλος θα υποβληθούν προτάσεις που θα έχουν χαρακτήρα επιμορφωτικό προς όλες τις εταιρείες που συμμετέχουν σε τέτοιες δημοπρασίες. Θα εξαχθούν συμπεράσματα τα οποία θα αποτελέσουν οδηγό για να βελτιωθεί η πιθανότητα ανάληψης των εταιριών μέσω της διαδικασίας των δημοπρασιών.



## Abstract

Electronic auction is one of the most popular e-commerce models. The introduction of internet has been a milestone in the consolidation of online auctions. Procedures have change as matters to the public undertakings and e-auctions dominate the markets nowadays. As a result, companies must adapt in the new conditions in order to increase the possibilities of undertaking.

Participating companies should create a closed offer that complies with specific criteria. Based on these criteria, there will be a decision whether the company will acquire the project or not. This project examined auctions and closed bids where companies took place in order to acquire projects from national on-line auction system.

An analysis of different types of auctions follows where each auction has advantages and disadvantages. Moreover, it is discussed which type of auction is chosen in national and international level.

Furthermore, a reference to public procurement will take place along with the analysis of the procedure bidders followed. Consideration is given in the criteria that usually indicate on how a company can win a project auction. Criteria may differ from firm to firm so dominant firms will not acquire easily any projects.

An examination of cases which took place in Greece but also abroad will take place as this project aims to understand the exact procedure of on-line auctions.

Summing up, the project aims to propose recommendations that will improve companies' possibilities to acquire any future on-line auctions.



## Περιεχόμενα

Ευχαριστίες .....	1
Περίληψη .....	2
Abstract .....	3
Εισαγωγή .....	8
1. Ανάλυση των δύο μορφών δημοπρασιών (auctions) που υπάρχουν.....	10
1.1. Πρόλογος.....	10
1.2. Δημοπρασία (auction) και Ηλεκτρονική Δημοπρασία (e-auction).....	11
1.2.1. Ορισμός Δημοπρασίας (auction) .....	11
1.2.2. Ορισμός Ηλεκτρονικής Δημοπρασίας (e-auction).....	11
1.3. Μοντέλο Ηλεκτρονικού Εμπορίου (E-Commerce Model) .....	12
1.3.1. Ηλεκτρονική Κυβέρνηση (E-Government) .....	12
2. Βασικές Έννοιες και Είδη Δημοπρασιών .....	14
2.1 Απλές και Διπλές Δημοπρασίες (Single and Double Auctions). .....	14
2.2. Ανοιχτές και Κλειστές Δημοπρασίες (Open and Closed Auctions).....	15
2.3. Βασικοί Τύποι Δημοπρασιών (Types of Auctions). .....	16
2.4. Ηλεκτρονική δημοπρασία .....	21
2.5. Τι γίνεται σήμερα με τα δημόσια έργα.....	22
2.6. Γενικοί τύποι δημοπρασιών .....	23
2.7. Ιδιωτική Αξία (Private Value), Αλληλεξαρτώμενη Αξία (Interdependent Value) και Κοινή Αξία (Common Value).....	25
2.8. Αποδοτικότητα Δημοπρασιών .....	27
2.9. Δυναμική Απόδοση Τιμής (Dynamic Pricing).....	27
2.9.1. Ορισμός.....	27
2.10. Σύνταξη προσφορών.....	30
2.11. Προθεσμίες.....	31



2.12.	Οι δημοπρασίες από το 2017 και έπειτα .....	32
3.	Θεωρία παιγνίων.....	33
3.1.	Δημοπρασίες και θεωρία παιγνίων.....	33
3.1.1.	Παρατήρηση .....	33
3.1.2.	Συμπερασματικά .....	34
3.2.	Παράδειγμα 1 .....	34
3.2.1.	Σκεπτικό.....	35
3.2.2.	Ποια η στρατηγική.....	35
3.3.	Παράδειγμα 2: Δημόσιος διαγωνισμός αποσκευών κρατικού αερολιμένα Θεσσαλονίκης .....	36
3.3.1.	Οι κανόνες του παιγνίου .....	36
3.3.2.	2 <sup>η</sup> Ομάδα κανόνων διαγωνισμού .....	37
3.3.3.	Οι παίκτες είναι.....	37
3.3.4.	Στρατηγικές παικτών .....	38
3.4.	Πως σκέφτονται οι δημοπράτες .....	38
4.	Η Νομοθεσία .....	39
4.1.	Εθνικό σύστημα ηλεκτρονικών δημοσίων συμβάσεων .....	39
4.2.	Η πλατφόρμα και η διαγωνιστική διαδικασία.....	41
4.3.	Κατευθυντήρια Οδηγία 18: Απόφαση 183/2016 .....	41
4.3.1.	Τι εκδόθηκε.....	42
4.3.2.	Τι ισχύει .....	42
4.3.3.	Το άρθρο 3 & 4 της Κατευθυντήριας Οδηγίας 18: Απόφαση 183/201643	
4.3.4.	Άρθρο 16&18 της Κατευθυντήριας Οδηγίας 18: Απόφαση 183/2016..	44
4.3.5.	Προθεσμίες .....	44
4.4.	Η βάση σύνταξης του άρθρου 95 Ν. 4412/2016.....	45
4.5.	Η νομοθεσία των ενωσιακών αρχών .....	45
4.6.	Πιθανότητες ανάληψης του έργου .....	46



4.7.	Όλες οι συμβάσεις πρέπει να έχουν εμπιστευτικό χαρακτήρα .....	47
4.8.	Άρθρο 92 (Νόμος 4412/2016). Περιεχόμενο προσφορών και αιτήσεων συμμετοχής.....	47
4.9.	Οδηγίες 2014/23/ΕΕ, 2014/24/ΕΕ και 2014/25/ΕΕ .....	49
4.10.	Ο νόμος 4281/2014.....	50
4.11.	Η ενιαία ανεξάρτητη αρχή δημοσίων συμβάσεων .....	50
4.12.	Εθνικό σύστημα ηλεκτρονικών δημοσίων συμβάσεων Ν. 4155/2013.....	51
5.	Οι δημόσιες συμβάσεις.....	52
5.1.	Η προέλευση και τα χαρακτηριστικά.....	52
5.2.	Ρυθμίσεις του δικαίου .....	53
5.3.	Πως γίνεται η σύναψη σύμβασης.....	53
5.4.	Το αντικείμενο και η διαδικασία σύναψης των συμβάσεων.....	54
5.6.	Η ελληνική αγορά δημοσίων συμβάσεων.....	55
5.7.	Πρόληψη καταστάσεων .....	55
5.8.	Η προσφορά που κερδίζει .....	58
5.8.	Τι γίνεται με τις χαμηλές προσφορές.....	59
6.	Δημόσιες Συμβάσεις και Διαδικασίες Ανάθεσης .....	60
6.1.	Συμβαλλόμενα μέρη.....	60
6.2.	Αναθέτουσες αρχές .....	60
6.3.	Πως συνάπτεται το νομικό πλαίσιο.....	61
6.4.	Η χρήση των συστημάτων.....	62
6.5.	Διαμόρφωση τιμής στην προσφορά σύμφωνα με τα δεδομένα της αγοράς .	63
6.6.	Ισορροπία των Αγορών .....	63
6.7.	Μεταβολή της τιμής.....	64
6.8.	Ποιοι σχετίζονται με τη τιμή.....	64
6.9.	Γιατί προτιμώνται οι sealed bids στις δημόσιες συμβάσεις.....	66
6.10.	Διάγραμμα ροής σύναψης συμβάσεων στην ΕΕ .....	66



7.	Διαδικασίες δημοπρασιών .....	68
7.1.	Παραδοσιακές δημοπρασίες.....	68
7.2.	Ηλεκτρονικές δημοπρασίες.....	68
7.3.	Τρόπος περάτωσης ηλεκτρονικών δημοπρασιών .....	69
7.4.	Επιλογή των νικητών .....	70
7.5.	Παραδοσιακές δημοπρασίες.....	71
7.6.	Οι ανοιχτές και οι κλειστές δημοπρασίες / λεπτομέρειες .....	71
7.6.1.	Η κλειστή δημοπρασία ή αλλιώς sealed bid auction .....	71
7.6.2.	Δύο είναι οι μορφές αυτών των προσφορών. ....	72
7.7.	Κύριο κριτήριο ανάθεσης.....	72
7.8.	Η επικράτηση στις δημοπρασίες.....	73
7.9.	Αυτά που οφείλει να περιέχει η δημοπρασία .....	73
7.10.	Βασικά στάδια δημοπρασίας .....	74
7.11.	Πλεονεκτήματα ηλεκτρονικών δημοπρασιών .....	74
7.12.	Περιορισμοί των ηλεκτρονικών δημοπρασιών .....	75
7.13.	Τι διασφαλίζει το σύστημα ηλεκτρονικών δημοπρασιών .....	76
7.14.	Το ελληνικό και τα ευρωπαϊκά συστήματα.....	77
8.	Θεωρητικό Παράδειγμα Σύνταξης Τεχνικής Προσφοράς.....	78
9.	Συμπεράσματα.....	82
10.	Προτάσεις .....	85
10.1.	Κλειστές προσφορές με βάση τη θεωρία παιγνίων για την αξιολόγηση του οικονομικού και του τεχνικού σκέλους της προσφοράς .....	85
10.2.	Ηλεκτρονική πλατφόρμα δημοπρασιών για κινητά .....	85
10.3.	Ηλεκτρονική πλατφόρμα για Παγκόσμιες Δημοπρασίες .....	86
10.4.	Μελέτη τις ελληνικής αγοράς για την ορθή προώθηση της ηλεκτρονικής δημοπρασίας.....	87
11.	Βιβλιογραφία .....	88





## Εισαγωγή

Η διαμόρφωση κλειστής προσφοράς σε δημοπρασίες για αναδοχή έργου αποτελεί ένα πολύ δύσκολο ζήτημα για τις εταιρείες που συμμετέχουν. Απαιτεί πολύ συγκεκριμένους χειρισμούς για να επιτευχθεί το αποτέλεσμα της αναδοχής, όπως επίσης και άλλα πλεονεκτήματα υπεροχής έναντι των άλλων εταιρειών. Για αυτό το λόγο σκοπός της διπλωματικής εργασίας είναι να βρεθεί τρόπος, ώστε να αυξηθούν τα ποσοστά επιτυχίας μίας προσφοράς παροχής υπηρεσιών. Αυτό είναι ιδιαίτερα δύσκολο ειδικά αν αναλογιστούμε ότι οι εταιρείες δε συμμετέχουν μονοπωλιακά στην όλη διαδικασία αλλά έχουν απέναντι τους ισχυρό ανταγωνισμό από άλλες εταιρείες.

Αρχικά η δομή της εργασίας θα έχει τη μορφή που θα δούμε παρακάτω. Πρώτα θα γίνει αναφορά και ανάλυση στις μορφών auctions που υπάρχουν όπως και τις διαφορές μεταξύ τους. Στη συνέχεια θα δοθεί ένα θεωρητικό παράδειγμα που θα αναφέρουμε τη χρήση των παιγνίων. Επιπλέον σημαντικό κομμάτι θα περιλαμβάνει τόσο η αναφορά στις δημόσιες συμβάσεις, όσο οι διαδικασίες και τα κριτήρια ανάθεσης των συμβάσεων.

Επιπροσθέτως θα γίνει ανάλυση του ποιοτικού μέρους μίας προσφοράς αλλά και το τι αυτή πρέπει να περιλαμβάνει. Αυτό το κομμάτι της εργασίας είναι ιδιαίτερα σημαντικό ώστε να αντιληφθούν όλες οι εταιρείες πως πρέπει να λειτουργούν και κάτω από ποια κριτήρια πρέπει να δουλέψουν για να αναλάβουν μια προσφορά. Ποιο συγκεκριμένα, η διαμόρφωση τιμής στη προσφορά σύμφωνα με τα δεδομένα της αγοράς και ο λόγος που προτιμώνται οι sealed bids στις δημόσιες συμβάσεις.

Στη παρούσα εργασία, θα αναπτυχθεί μια θεωρητική εφαρμογή των παραπάνω βημάτων που αναπτύχθηκαν στη διαμόρφωση μίας τεχνικής προσφοράς.



Τέλος θα αναφερθούν κάποιες προτάσεις για τις κλειστές δημοπρασίες και την επιτυχία των εταιρειών πάνω σε αυτές. Κατά κύριο λόγο για τη βελτίωση του ποσοστού επιτυχίας τους και για την απόκτηση περισσότερων πιθανοτήτων έναντι άλλων εταιρειών. Θα γίνει λόγος για τα συμπεράσματα όσον αφορά όλες τις δημοπρασίες και τη διαδικασία που ακολουθείται πάνω σε αυτές στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια.



# 1. Ανάλυση των δύο μορφών δημοπρασιών (auctions) που υπάρχουν.

## 1.1. Πρόλογος

Οι δημοπρασίες χρησιμοποιούνται από τα αρχαία χρόνια για την πώληση ή την ανταλλαγή αγαθών. Σύμφωνα με ιστορικά ευρήματα ο Ηρόδοτος ανέφερε ότι το 500 π.Χ. στην αρχαία Βαβυλώνα πραγματοποιούνταν ετήσιες δημοπρασίες γυναικών με σκοπό το γάμο. Ο δημοπράτης επέλεγε σύμφωνα με τα κριτήριά του την πιο όμορφη γυναίκα και ξεκινούσε τη δημοπρασία, τελευταία έμενε η λιγότερο όμορφη. Τη σημερινή εποχή οι δημοπρασίες έχουν πολλαπλασιαστεί και έχουν επικρατήσει στην κοινωνία μας, τόσο για την απόκτηση υλικών αγαθών, όσο και για την παροχή υπηρεσιών. Πλέον δημοπρατείται πληθώρα προϊόντων τα οποία ποικίλουν στη μορφή τους, όπως είναι τα έργα τέχνης, περιοχές που περιέχουν ορυκτό πλούτο, διάφορα οχήματα αλλά και κτίρια. Μία ευρέως διαδεδομένη χρήση των δημοπρασιών είναι η πώληση δημόσιων περιουσιακών στοιχείων σε ιδιώτες ή η δημοπράτηση κατασκευμένων περιουσιακών στοιχείων. Παράλληλα υπάρχουν δημοπρασίες που έχουν γίνει παγκοσμίως με σκοπό την πώληση δικαιωμάτων για τη χρήση ηλεκτρομαγνητικού φάσματος για την ανάπτυξη της επικοινωνίας. Οι πλέον οικείες δημοπρασίες της εποχής μας είναι οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες, όπου διατίθενται αντικείμενα ή υπηρεσίες προς πώληση στους διαδικτυακούς πελάτες, ακολουθώντας τους κοινούς κανόνες δημοπράτησης.



## 1.2. Δημοπρασία (auction) και Ηλεκτρονική Δημοπρασία (e-auction)

### 1.2.1. Ορισμός Δημοπρασίας (auction)

Από το 1961 μέχρι και το 2008, έχουν δοθεί αρκετοί ορισμοί για το τι σημαίνει ο όρος Δημοπρασία (auction). Με βάση τη βιβλιογραφία, μπορούμε να πούμε πως η δημοπρασία ως όρος έχει την έννοια της πώλησης ενός αγαθού. Η αξία αυτού του αγαθού οφείλει να την καλύψει ο συμμετέχοντας που θα καταθέσει την καλύτερη προσφορά ή αλλιώς ο πλειοδότης. Στα απλά αντικείμενα ο μόνος παράγοντας για την αποδοχή της προσφοράς έχει άμεση σχέση με τη μεγαλύτερη προσφορά που θα γίνει σε αξία, ενώ στις υπηρεσίες αφορά έναν συνδυασμό ανταγωνιστικής τιμής σε συνάρτηση με την ποιότητα της υπηρεσίας - τεχνογνωσία που περιγράφεται στην προσφορά (Vickrey, 1961; Schrader and Henderson, 1980; McAffe and McMillan, 1987; Milgrom, 1989; Smith, 1989; Klein, 1997; Parente, Venkataraman, Fizel and Millet, 2004; Turban, 2008). Χαρακτηριστικά, το 2008 ο Turban ανέφερε στο βιβλίο του ότι

«Οι δημοπρασίες (auctions) είναι ένας μηχανισμός αγοράς όπου οι αγοραστές κάνουν προσφορές και οι πωλητές αιτούνται για παράθεση προσφορών. Η τελική τιμή που επιτυγχάνεται, χαρακτηρίζεται από την ανταγωνιστική και δυναμική φύση της δημοπρασίας». (Turban, 2008, σελ.3)

### 1.2.2. Ορισμός Ηλεκτρονικής Δημοπρασίας (e-auction)

Οι Ηλεκτρονικές Δημοπρασίες (e-auctions) είναι το πιο διαδεδομένο μοντέλο Ηλεκτρονικού Εμπορίου (e-commerce model). Σύμφωνα με τον Turban (2008), το



1995 ο Pierre Morad Omidyar ίδρυσε την εταιρεία AuctionWeb όπου μετονομάστηκε σε eBay και ήταν η πρώτη που ξεκίνησε τη διεξαγωγή ηλεκτρονικών δημοπρασιών. Το ενδιαφέρον των ερευνητών από τότε άρχισε να στρέφεται στις ηλεκτρονικές δημοπρασίες και μέχρι σήμερα υπάρχουν αρκετές προσεγγίσεις επί του θέματος. Ένας γενικότερος ορισμός θα μπορούσε να είναι ο ακόλουθος:

«Οι Ηλεκτρονικές Δημοπρασίες (e-auctions) δε διαφέρουν από τις Δημοπρασίες παραδοσιακού τύπου (auctions) ως προς τη φιλοσοφία λειτουργίας τους. Η αγορά και η πώληση προϊόντων και υπηρεσιών γίνεται μέσω Διαδικτύου (Internet) με βάση συγκεκριμένη νομοθεσία για τη διεξαγωγή δημοπρασιών» (Beam and Segev, 1997; Pouloudi, Paarlberg and Van Heck, 2001; Wurman, Wellman and Walsh, 2002; Meij, Paul and Van Heck, 2003; Prakobpol and Permpoontanalarp, 2003; Möllenberg, 2004).

### 1.3. Μοντέλο Ηλεκτρονικού Εμπορίου (E-Commerce Model)

#### 1.3.1. Ηλεκτρονική Κυβέρνηση (E-Government)

Στην παρούσα εργασία δε θα αναφερθούν όλα τα μοντέλα Ηλεκτρονικού Εμπορίου αλλά επιλεγμένα η Ηλεκτρονική Κυβέρνηση (E-Government) προκειμένου να γίνει μία ομαλή μετάβαση των συγκεκριμένων στοιχείων που εξετάζονται για την εκπόνηση της παρούσας διπλωματικής εργασίας.

Η Ηλεκτρονική Κυβέρνηση (E-Government), είναι ένα μοντέλο που εντάσσεται στο ηλεκτρονικό εμπόριο όπου μία κρατική οντότητα αγοράζει ή παρέχει αγαθά, υπηρεσίες ή πληροφορίες σε επιχειρήσεις ή μεμονωμένους πολίτες. Οι πέντε κύριες κατηγορίες είναι οι εξής:

1. Από Κυβέρνηση προς Πολίτες (G2C): Περιλαμβάνει τις αλληλεπιδράσεις μεταξύ Κυβέρνησης και των Πολιτών της.



2. Από Κυβέρνηση προς Εργαζόμενους (G2E): Περιλαμβάνει δραστηριότητες και υπηρεσίες μεταξύ των κυβερνητικών μονάδων και των υπαλλήλων τους.
3. Εσωτερική Αποδοτικότητα και Αποτελεσματικότητα (IEE): Εντάσσεται στην Δεύτερη Κατηγορία (G2E) αλλά αναφέρεται ξεχωριστά για το λόγο ότι εξετάζει την Αποδοτικότητα και την Αποτελεσματικότητα των εργαζομένων σε πολύ συγκεκριμένες λειτουργίες. Η πρόσληψη, η ηλεκτρονική εκπαίδευση, οι ανθρώπινοι πόροι, η επιχειρησιακή διαχείριση υποθέσεων, η διαχείριση ηλεκτρονικών αρχείων και η ηλεκτρονική μισθοδοσία αποτελούν τις σημαντικές λειτουργίες που διαχειρίζεται η κυβέρνηση και πρέπει να διευθετεί για την εύρυθμη λειτουργία των μονάδων κάθε τμήματος και το τελικό αποτέλεσμα να αντικατοπτρίζεται στην εικόνα της Κυβέρνησης.
4. Από Κυβέρνηση προς Επιχείρηση (G2B): Περιλαμβάνει τις αλληλεπιδράσεις μεταξύ Κυβέρνησης και Επιχειρήσεων, δηλαδή κυβερνητικές πωλήσεις σε επιχειρήσεις και παροχή υπηρεσιών καθώς επίσης επιχειρήσεις που πωλούν υπηρεσίες και προϊόντα στην κυβέρνηση. Τέτοιες ενέργειες είναι για παράδειγμα: η ανάθεση Δημοσίων Συμβάσεων, ομαδική αγορά και προώθηση ηλεκτρονικών δημοπρασιών.
5. Από Κυβέρνηση προς Κυβέρνηση (G2G): Περιλαμβάνει δραστηριότητες εντός κυβερνητικών μονάδων αλλά και μεταξύ κυβερνήσεων.

(Turban, 2008)

## 2. Βασικές Έννοιες και Είδη Δημοπρασιών

Για την υποβολή των δημοπρασιών υφίστανται συγκεκριμένες διαδικασίες ώστε να τίθεται σε πρώτο πλάνο η διαφάνεια, η αντικειμενικότητα κι ο υγιής ανταγωνισμός δηλαδή κατά κύριο λόγο η προστασία του δημόσιου χρήματος και όχι η διασπάθιση του. Όπως γνωρίζουμε για να γίνει η ανάθεση κατασκευής ενός έργου από μια εταιρεία με ανοιχτή ή κλειστή διαδικασία δημιουργείται δημοπρασία. Το πιο μεγάλο χαρακτηριστικό της δημοπρασίας είναι η δημοσιότητα κυρίως μέσα από τη δημοσίευση της στον τύπο.

Για αυτό η δημοπρασία για την ανάθεση κατασκευής διενεργείται μέσα από διακήρυξη. Το περιεχόμενο της διακήρυξης προσδιορίζει τον τρόπο υποβολής των προσφορών, όπως εγκρίνεται από τις αρχές του κράτους και ορίζει πότε θα διενεργηθεί η δημοπρασία.

### 2.1 Απλές και Διπλές Δημοπρασίες (Single and Double Auctions).

Σύμφωνα με τους Vickrey (1961), Choi και Whinston (2000) και Turban (2008), οι δημοπρασίες χωρίζονται σε Απλές (Single) και Διπλές (Double). Στις Απλές, ένα αδιαίρετο είδος ή υπηρεσία διατίθεται προς πώληση και η αγορά του αποτελείται από πολλούς αγοραστές που κάνουν προσφορές για να το αποκτήσουν. Επίσης, μπορεί να είναι ένα είδος ή υπηρεσία και η αγορά του να αποτελείται από έναν αγοραστή και πολλούς πωλητές που κάνουν προσφορές. Και στις δύο περιπτώσεις, η μία πλευρά της αγοράς αποτελείται από μια ενιαία οντότητα (μόνο ένας αγοραστής ή ένας μόνο πωλητής). Ένα παράδειγμα Απλής δημοπρασίας είναι: τα συλλεκτικά αντικείμενα και οι προκηρύξεις ανάθεσης έργου. Στις Διπλές, πολλοί αγοραστές και πωλητές ενδέχεται



να κάνουν ταυτόχρονα προσφορές για ένα είδος ή για πολλαπλές μονάδες του ίδιου είδους. Για παράδειγμα, στις διπλές δημοπρασίες εντάσσονται: η διαπραγμάτευση μετοχών, οι πλειστηριασμοί, τα ζώα, το σιτάρι αλλά και τα μέταλλα .

Σύμφωνα με τους Rouchier και Robin (2006) και με τους Trevathan και Ghodosi (2006), οι Διπλές δημοπρασίες έναντι των Απλών είναι διαδραστικές και έτσι κατά τη διάρκεια της αγοράς και πώλησης οι συμμετέχοντες γίνονται περισσότερο ανταγωνιστικοί μεταξύ τους. Είναι πολύ σημαντικό να τονιστεί πως ανάλογα με το είδος ή την υπηρεσία που διατίθεται προς αγορά και πώληση και σε συνδυασμό με τον αριθμό των πωλητών και αγοραστών κάθε φορά, άλλοτε χρησιμοποιούνται οι Απλές και άλλοτε οι Διπλές.

## **2.2. Ανοιχτές και Κλειστές Δημοπρασίες (Open and Closed Auctions).**

Σύμφωνα με τον Vickrey (1961), οι δημοπρασίες χωρίζονται σε Ανοιχτές (Open) και Κλειστές (Closed). Στις Ανοιχτές, οι συμμετέχοντες γνωρίζουν τον αριθμό των υποψήφιων πλειοδοτών καθώς επίσης τις προσφορές τους για το προϊόν ή την υπηρεσία που διεκδικούν. Εν αντιθέσει με τις Ανοιχτές, υπάρχουν και οι δημοπρασίες όπου οι συμμετέχοντες δε γνωρίζουν τον αριθμό των υποψήφιων πλειοδοτών, όπως επίσης δε γνωρίζουν τις προσφορές που έχουν δοθεί. Σε αυτή την περίπτωση η δημοπρασία χαρακτηρίζεται ως Κλειστή.



## 2.3. Βασικοί Τύποι Δημοπρασιών (Types of Auctions).

Παραδοσιακά βλέπουμε ότι οι δημοπρασίες χωρίζονται στις ακόλουθες κατηγορίες:

- **Αγγλική Δημοπρασία ή Ανοιχτή Δημοπρασία Υψηλότερης Τιμής (English Auction or Open Ascending Price Auction).**

Είναι η παλαιότερη μορφή δημοπράτησης αλλά και πιθανότατα η πιο διαδεδομένη μορφή δημοπρασίας. Η αξία ενός αγαθού ανεβαίνει συνεχώς από νέες προσφορές και οι συμμετέχοντες τίθενται εκτός όταν η τιμή ξεπεράσει το όριο που έχουν θέσει ως ανώτατο για την απόκτηση του αγαθού. Ο τελευταίος που θα μείνει και έχει προσφέρει το μεγαλύτερο ποσό είναι ο νικητής αυτής. Ένας τρόπος για να κατανοήσουμε καλύτερα αυτό το είδος δημοπρασίας είναι να υποθέσουμε ότι αυξάνεται συνεχώς η τιμή και κάθε υποψήφιος δείχνει την πρόθεση του για αγορά στην παρούσα τιμή με τρόπο που είναι εμφανής σε όλους, όπως μία ταμπέλα με μοναδικό αριθμό συμμετέχοντα. Όταν ο συμμετέχων συνειδητοποιήσει ότι το ποσό είναι πολύ υψηλό για αυτόν κατεβάζει την πινακίδα για να δείξει ότι έπαψε πλέον να ενδιαφέρεται. Η δημοπράτηση του αγαθού τελειώνει όταν παραμείνει μόνο ένας ενδιαφερόμενος στην παρούσα τιμή. Ο πλειοδότης πληρώνει μία τιμή αντίστοιχη με τη τιμή που είχε το αγαθό όταν ο δεύτερος συμμετέχοντας έθεσε τον εαυτό του εκτός.

- **Αντίστροφη Αγγλική δημοπρασία (English Reverse Auction).**

Μια διαδικασία υποβολής προσφορών που δίνει στους πωλητές τη δυνατότητα να αλλάξουν την υποβληθείσα προσφορά ανταποκρινόμενη στις δημοσιευμένες πραγματικές πληροφορίες σχετικά με το διαγωνισμό, ονομάζεται δημοπρασία (Schneider, 2014). Η αγγλική δημοπρασία

χρησιμοποιείται για την πώληση ενός προϊόντος. Μία αντίστροφη αγγλική δημοπρασία έχει σχεδιαστεί για την αγορά ενός αγαθού ή μίας υπηρεσίας και οι προσφορές που υποβάλλονται μπορούν μόνο να μειωθούν.

Η διαδικασία πρόσκλησης για την αντίστροφη αγγλική δημοπρασία είναι παρόμοια με αυτή των σφραγισμένων προσφορών. Η αντίστροφη αγγλική δημοπρασία περιέχει συνήθως δύο φάσεις (Fiala, 2012). Στην πρώτη φάση οι πωλητές υποβάλλουν μία αρχική προσφορά. Αυτή η αρχική προσφορά καθορίζει τη μέγιστη τιμή πώλησης για το αγαθό ή την υπηρεσία και την αρχική του προσφορά στη δεύτερη φάση δημοπράτησης. Στη δημοπρασία ο αγοραστής επιτρέπει στους πωλητές να δουν ορισμένες πληροφορίες της προσφοράς για να τους παρακινήσει να μειώσουν την προσφορά τους. Αυτές οι πληροφορίες μπορεί να έχουν σχέση με μία λίστα κατάταξης των πωλητών, ή την καλύτερη προσφορά για κάθε αγαθό/υπηρεσία ή την καλύτερη συνολική προσφορά (Schneider, 2014). Για να περιορίσει τις τιμές των προσφορών ο αγοραστής κάνει αλλαγές χρησιμοποιώντας τα ακόλουθα μέσα: τις ελάχιστες κινήσεις για την αλλαγή της προσφοράς (σε απόλυτη ή σχετική τιμή) και την αδυναμία αντιστοίχισης των προσφορών και του χρονικού διαστήματος για την αλλαγή της προσφοράς. Η τελευταία προσφορά που υποβλήθηκε από κάθε πωλητή στο καθορισμένο χρονικό διάστημα είναι πάντα έγκυρη, ανεξάρτητα από το αν υποβλήθηκε στην πρώτη ή στη δεύτερη φάση (Maschler, Solan και Zamir, 2016).

Η πρώτη φάση εκτελείται γενικά με χρονικό ορίζοντα κάποιων ημερών ή εβδομάδων για να δοθεί επαρκές περιθώριο στους πωλητές να υποβάλουν την αρχική τους προσφορά. Επειδή δεν είναι απαραίτητο να παραμείνει η προσφορά μυστική (όπως θα δούμε παρακάτω στη σφραγισμένη προσφορά), ο αγοραστής δεν έχει επιπλέον έξοδα. Ένα αποτέλεσμα αυτής της μεθόδου προέρχεται από τις δημοπρασίες. Ο αγοραστής πρέπει να εγγυηθεί στους συμμετέχοντες πωλητές όλους τους κανόνες των προσφορών και να παρέχει το περιθώριο σε όλους τους πωλητές σε πραγματικό χρόνο να συμμετέχουν (Kaplan και Zrník, 2007). Οι πωλητές που ενδιαφέρονται να λάβουν τις πρόσθετες πληροφορίες που δημοσιεύονται κατά τη διάρκεια της δημοπρασίας πρέπει να συμμετέχουν σε αυτή.



Οι πωλητές που είναι εξοικειωμένοι με αυτή τη μέθοδο υποβολής προσφορών γνωρίζουν ότι η προσφορά τους μπορεί να αλλάξει κατά τη διάρκεια της δημοπρασίας. Γνωρίζουν επίσης τους περιορισμούς που έχουν μετά την κατάθεση της αρχικής τους προσφοράς. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο οι πωλητές έχουν κίνητρο να υποβάλλουν υψηλότερη αρχική προσφορά από εκείνη που θα υποβάλλουν σε περίπτωση που δεν υπήρχε επιλογή διόρθωσης κατά τη διάρκεια της δημοπρασίας (Milgrom, 2005). Η μεγαλύτερη αρχική προσφορά δίνει στους πωλητές ένα συγκριτικό πλεονέκτημα στη δημοπρασία. Χρησιμοποιούν αυτή την προσφορά ως σημείο αναφοράς της κατάστασης και της θέσης τους, σε περίπτωση που χρειαστεί να μειώσουν την αξία της προσφοράς τους για να κερδίσουν τη δημοπρασία.

- **Ανοιχτή δημοπρασία καθοδικής τιμής ή Ολλανδική Δημοπρασία (Open Descending Price or Dutch Auction).**

Είναι παρόμοια με την αγγλική δημοπρασία αλλά με φθίνουσα τιμή. Πρακτικά δεν συνηθίζεται να χρησιμοποιείται. Σε αυτή την περίπτωση ο δημοπράτης ξεκινάει με μία πολύ υψηλή τιμή την οποία πιθανότητα κανένας υποψήφιος δεν είναι διατεθειμένος να πληρώσει. Η τιμή του αγαθού μειώνεται σταδιακά, μέχρι τη στιγμή που ένας συμμετέχων θα δείξει ενδιαφέρον για την απόκτηση του. Το αντικείμενο κατοχυρώνεται στο συμμετέχοντα που έδειξε ενδιαφέρον για την απόκτηση του, στη τιμή που είχε εκείνη τη στιγμή το αγαθό και η δημοπράτηση τελειώνει.

- **Κλειστή Δημοπρασία Πρώτης Τιμής (Sealed Bid First Price).**

Η κλειστή προσφορά είναι μια μέθοδος που χαρακτηρίζεται από τη δυνατότητα υποβολής μόνο μίας προσφοράς (Fiala, 2012). Οι μεμονωμένοι πωλητές δεν έχουν κάποια πληροφόρηση σχετικά με τον αριθμό των συμμετεχόντων στη δημοπρασία. Η αγορά με τη διαδικασία της κλειστής προσφοράς διεξάγεται



συνήθως σε μία φάση. Μετά τη διαδικασία ανοίγματος των προσφορών, ο πωλητής επιλέγει την καλύτερη και πιο πλήρη προσφορά.

Είναι υψίστης σημασίας να διατηρηθεί μυστικό το περιεχόμενο της προσφοράς. Διατηρώντας μυστικό το περιεχόμενο της προσφοράς, οι πωλητές έχουν ίση πρόσβαση στις πληροφορίες και δεν υφίστανται διακρίσεις (Maschler, Solan και Zamir, 2016).

Η υποβολή προσφορών αρχίζει με τη διαδικασία πρόσκλησης των πωλητών μίας υπηρεσίας ή ενός αγαθού να συμμετάσχουν στην προσφορά. Οι ενδιαφερόμενοι πωλητές στη συνέχεια λαμβάνουν τις προδιαγραφές του διαγωνισμού από τον πωλητή. Η προδιαγραφή του διαγωνισμού περιέχει γενικά μια περιγραφή των υπηρεσιών που ζητείται να διατεθούν ή του αγαθού, τους όρους με τους οποίους θα γίνει η αγορά και πως θα γίνει η αξιολόγηση της προσφοράς του πωλητή. Ο αγοραστής προσπαθεί να περιορίσει το πλήθος των πληροφοριών που θα εμφανιστούν στους πωλητές παρά μόνο των σημαντικότερων, καθώς σε αντίθετη περίπτωση αυτό θα έχει άμεση και μεγάλη επίδραση στη στρατηγική που θα ακολουθήσουν οι πωλητές. Αφού οι πωλητές ερευνήσουν και αποδεχτούν τις δοσμένες προδιαγραφές του διαγωνισμού, οι πωλητές υποβάλλουν τις προσφορές τους. Οι συμμετέχοντες μπορούν να υποβάλλουν μόνο μία προσφορά, αλλά κρατώντας μυστική όλη τη διαδικασία υποβολής προσφοράς, έχουν τη δυνατότητα να αλλάξουν τη προσφορά τους μέχρι την καταληκτική ημερομηνία κατάθεσης προσφοράς, ακυρώνοντας την προηγούμενη υποβολή τους. Η έγκυρη προσφορά είναι πάντα η τελευταία προσφορά που υποβάλλεται εντός του καθορισμένου χρονικού διαστήματος (Milgrom, 2005).

Στόχος των συμμετεχόντων που θα καταθέσουν προσφορά είναι να μεγιστοποιήσουν τον πλούτο τους με την πώληση της υπηρεσίας ή του αγαθού τους στην υψηλότερη δυνατή τιμή. Οι πωλητές αποφασίζουν για το ποσό των προσφορών τους σύμφωνα με τις πληροφορίες της αγοράς, η οποία οφείλεται στην ατελή μυστική προσφορά (Binmore, 2014). Για να κερδίσουν το διαγωνισμό, οι πωλητές πρέπει να προσφέρουν χαμηλότερη τιμή και πληρέστερη πρόταση από τους ανταγωνιστές τους, αλλά πρέπει η προσφορά να είναι αρκετά υψηλή ώστε να υπάρχει κερδοφορία από τη συναλλαγή. Εάν οι



πωλητές γνωρίζουν την κοινή αξία αγοράς, δηλαδή η υπηρεσία ή το αγαθό έχει μία συγκεκριμένη τιμή στην αγορά, η οποία είναι η ζητούμενη για έναν λογικό πωλητή, είναι πολύ πιθανό η προσφορά που υποβάλλεται να βρίσκεται σε εύρος μεταξύ της ανανεώσιμης τιμής πώλησης (τιμή χωρίς κέρδος ή ζημία) και την κοινή τιμή της αγοράς (J. Hirshleifer, A. Glazer και D. Hirshleifer, 2009).

Για να δώσουμε ένα απλό παράδειγμα για την απόκτηση ενός αγαθού η διαδικασία έχει ως εξής. Για τη διεξαγωγή αυτού του είδους της δημοπρασίας, ο κάθε συμμετέχοντας πρέπει να υποβάλει τη προσφορά του σε ένα κλειστό φάκελο, αφού συλλεχθούν όλες οι προσφορές για το αγαθό αυτές ανοίγονται. Νικητής είναι αυτός που έχει προσφέρει το μεγαλύτερο ποσό και πληρώνει το αντίτιμο που έχει αναγράψει.

- **Κλειστή Δημοπρασία Δεύτερης Τιμής (Sealed Bid Second Price Auction).**

Η διαδικασία αυτής της δημοπρασίας έχει πάλι κατάθεση κλειστών φακέλων από τους συμμετέχοντες με τη τιμή που εκτιμούν ότι κοστολογείται το αγαθό. Αφού ανοιχθούν όλοι οι φάκελοι, νικητής κηρύσσεται αυτός που έχει κάνει τη μεγαλύτερη προσφορά, αλλά πληρώνει την αξία που αναγράφεται στη δεύτερη μεγαλύτερη προσφορά.<sup>1</sup>

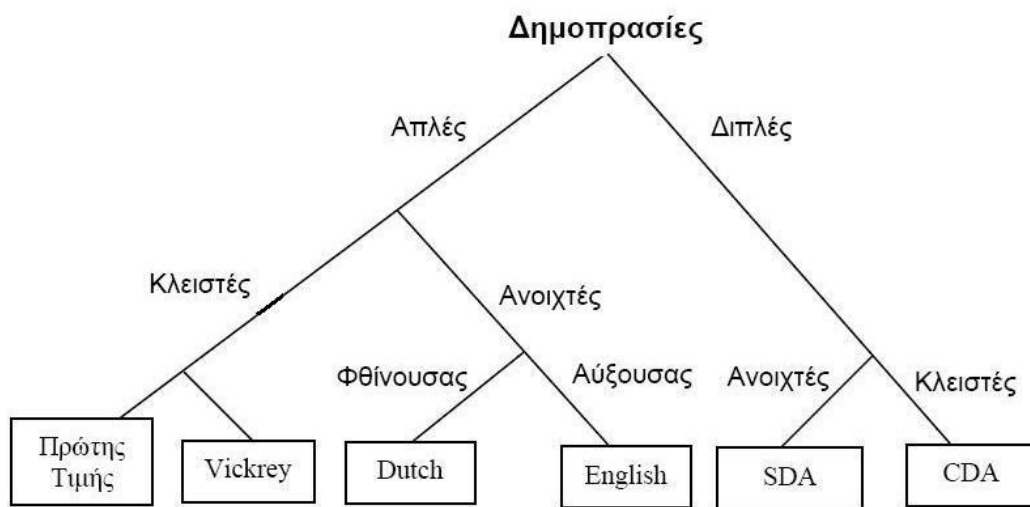
- **Αμερικανικού Τύπου Δημοπρασία (Yankee Auction).**

Αυτή η δημοπρασία είναι συγκρίσιμη με την Ολλανδική για το λόγο ότι σχεδιάστηκαν για την πώληση πολλαπλών ποσοτήτων ενός ίδιου είδους. Ο παράγοντας που διαχωρίζει αυτές τις δύο δημοπρασίες είναι ότι στη δημοπρασία Yankee, ο αγοραστής παίρνει τη χαμηλότερη προσφορά. Πιο συγκεκριμένα, οι πλειοδότες πρέπει να καταθέτουν κάθε φορά την ποσότητα

---

<sup>1</sup> [https://europa.eu/youreurope/business/public-tenders/rules-procedures/index\\_el.htm](https://europa.eu/youreurope/business/public-tenders/rules-procedures/index_el.htm)

και την τιμή της προσφοράς τους. Οι συμμετέχοντες έχουν τη δυνατότητα να μειώσουν την τιμή προσφοράς τους ή να αυξήσουν την ποσότητα προσφοράς ή και τα δύο. Στο τέλος της δημοπρασίας, ο αγοραστής επιλέγει διαδοχικά τις χαμηλότερες τιμές προσφοράς προκειμένου να καλυφθούν οι απαιτήσεις που έχει για το συγκεκριμένο προϊόν.



Εικόνα 1 Vickrey, W., (1961). Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders. In: *Journal of Finance*, 16(1), σελ. 8-37.

## 2.4. Ηλεκτρονική δημοπρασία

Η ηλεκτρονική δημοπρασία αφορά τη δημιουργία κατάλληλων δικτυακών τόπων για τη διεξαγωγή δημοπρασιών, χωρίς τη φυσική παρουσία των συμβαλλόμενων μερών αξιοποιώντας τις λειτουργίες του διαδικτύου. Πιο συχνά γίνεται να προβάλλουν τις υπηρεσίες και τα προϊόντα τους μέσω του διαδικτύου, κάτι που αντιλαμβανόμαστε ότι αυξάνει τις πωλήσεις.



**Οι ενότητες που περιλαμβάνει το σύστημα των ηλεκτρονικών δημοπρασιών είναι οι εξής:**

- Κατάλογος προϊόντων και υπηρεσιών
- Εγγραφή Μέλους
- Πιστοποίηση
- Υποστήριξη
- Επικοινωνία με το σύστημα δημοπρασίας
- Περιβάλλον Διεπαφής
- Παραγγελία και Πληρωμή
- Παρουσίαση πληροφοριών
- Παροχή λίστας συχνών ερωτήσεων
- Επικοινωνία μεταξύ πελατών
- Παροχή δυνατότητας αυτόματης προσφοράς
- Διανομή προϊόντων

(Romer, D. 2000)

## **2.5. Τι γίνεται σήμερα με τα δημόσια έργα**

Πλέον για όλα τα δημόσια έργα κατατίθενται ηλεκτρονικά οι δημοπρασίες για τον εκσυγχρονισμό της ανάθεσης δημοσίων έργων διότι μέχρι τώρα η κατάσταση ήταν πολύ αναχρονιστική με τα δεδομένα που υπήρχαν και χρειαζόνταν οπωσδήποτε να εκσυγχρονιστεί η ο συγκεκριμένος τομέας. Αυτό βοηθά, ώστε να βρεθεί ο βέλτιστος τρόπος να αυξηθούν τα ποσοστά επιτυχίας μίας προσφοράς παροχής υπηρεσιών, τόσο τις εταιρείες όσο και το ελληνικό δημόσιο.

## 2.6. Γενικοί τύποι δημοπρασιών

### Εντός και εκτός διαδικτύου:

- **Αγορά σφραγισμένης προσφοράς:** Σε αυτή τη περίπτωση έχουμε κρυφή πλειοδοσία. Ο νικητής επιλέγεται από τις χαμηλότερες προσφορές σε αποδεκτά επίπεδα ποσότητας κάτι που βλέπουμε και στις δημόσιες συμβάσεις.
- **Δημοπρασία Vickrey (ιδιωτική δημοπρασία):** η συγκεκριμένη δημοπρασία από τις πιο γνωστές παγκοσμίως έχει να κάνει με την υψηλότερη προσφορά η οποία κερδίζει στη δεύτερη υψηλότερη τιμή ενώ έχουμε και μεροληψία υπέρ του πωλητή.
- **Αγγλική δημοπρασία (eBay):** στη συγκεκριμένη δημοπρασία η οποία κάνει συνεχώς βήματα παραπάνω, ο υψηλότερος πλειοδότης κερδίζει σε μια τιμή μόλις πάνω από το δεύτερο πλειοδότη. Οι αγοραστές μπορούν να βγουν από τη διαδικασία σε κάθε τιμή, αλλά επανέρχονται σε υψηλότερες τιμές.
- **Παραδοσιακή ολλανδική:** Δημόσια δημοπρασία φθίνουσας τιμής. Όπως αναλύσαμε και προηγουμένως ο πωλητής σε αυτή τη δημοπρασία ρίχνει την τιμή έως ότου ένας αγοραστής αγοράσει ο προϊόν. Μεροληψία υπέρ του πωλητή(Ένας πωλητής και πολλοί αγοραστές ανταγωνίζονται μεταξύ τους)
- **Ολλανδική δημοπρασία στο Internet:** Οι αγοραστές πλειοδοτούν για ποσότητα και τιμή. Η τελική τιμή ανά μονάδα είναι η χαμηλότερη προσφορά, πράγμα που θέτει μια ενιαία τιμή για όλες τις υψηλότερες προσφορές.





- **Ιαπωνική δημοπρασία(Ιδιωτική δημοπρασία):** Η υψηλότερη προσφορά κερδίζει την τιμή μόλις πάνω από τη δεύτερη υψηλότερη τιμή ( τιμή δέσμευσης) και οι αγοραστές οφείλουν να πλειοδοτήσουν σε κάθε τιμή για να παραμείνουν στην πλειοδοσία.
  
- **Yankee δημοπρασία στο Internet (παραλλαγή της ολλανδικής δημοπρασίας):** Οι αγοραστές πλειοδοτούν για την ποσότητα και την τιμή ανά μονάδα. Οι πλειοδότες αξιολογούνται ανάλογα με την τιμή ανά μονάδα, της μονάδες και το χρόνο. Αυτή η δημοπρασία έχει ανοδικές τάσεις συνεχώς.
  
- **Αντίστροφη δημοπρασία:** Δημόσια αντίστροφη αγγλική δημοπρασία, όπου οι πωλητές πλειοδοτούν για την τιμή προϊόντων ή υπηρεσιών και η νικήτρια προσφορά είναι ο πάροχος της χαμηλότερης τιμής. Παρόμοιο με τις αγορές σφραγισμένης προσφοράς. Πολύ συνηθισμένο είδος δημοπρασίας.
  
- **Ομαδική αγορά:** στη συγκεκριμένη δημοπρασία οι αγοραστές πλειοδοτούν ανά μονάδα και μονάδες. Οι ομάδες πωλητών πλειοδοτούν για την τιμή και η νικήτρια προσφορά είναι ο πάροχος χαμηλότερης τιμής. Δεν είναι καθόλου συνηθισμένο είδος και δε χρησιμοποιείται συχνά.
  
- **Δώσε τη δίκη σου τιμή (Priceline):** Μοιάζει η συγκεκριμένη περίπτωση με την αντίστροφη δημοπρασία, με τη διαφορά ότι η τιμή που προτίθεται να πληρώσει ο καταναλωτής είναι σταθερή και η τιμή που παρέχεται δεν αποκαλύπτεται. Προϋποθέτει όμως τη δέσμευση στην αγορά στην πρώτη προσφορά.

- **Διπλή δημοπρασία (Nasdaq, χρηματιστήρια):** Στη διπλή δημοπρασία η οποία χρησιμοποιείται στα χρηματιστήρια έχουμε τη δημόσια διαπραγμάτευση τιμής όπου οι πωλητές ζητούν και οι αγοραστές προσφέρουν. Η πώληση διεξάγεται όταν οι συμμετέχοντες συμφωνούν στην τιμή και στην ποιότητα.

Έως τώρα αντιλαμβανόμαστε ότι τα βασικά είδη δημοπρασιών στο Internet είναι η αγγλική δημοπρασία, η ολλανδική δημοπρασία και η δημοπρασία τύπου «Δώσε τη δίκη σου τιμή».

(Krugman, P. & Wells, R. (2006), (De Grauwe, P. (2015)).

## 2.7. Ιδιωτική Αξία (Private Value), Αλληλεξαρτώμενη Αξία (Interdependent Value) και Κοινή Αξία (Common Value).

Στη παρούσα μελέτη να διευκρινίσουμε, ότι όσον αφορά τις δημοπρασίες για την παροχή υπηρεσιών μέσω μιας σύμβασης ως πιο ανταγωνιστική προσφορά για τον αιτούντα είναι αυτή που έχει κάνει ο πλειοδότης και έχει το μικρότερο κόστος για τον αιτούντα όσον αφορά το κομμάτι του κόστους. Οπότε, γίνεται ξεκάθαρα κατανοητό ότι η χαμηλότερη προσφορά κερδίζει τη σύμβαση.

Οι δημοπρασίες χρησιμοποιούνται καθότι ο πωλητής δεν γνωρίζει την πρόθεση των συμμετεχόντων για το αγαθό που δημοπρατεί και το ποσό που είναι διατεθειμένοι να προσφέρουν ως μέγιστο για την απόκτηση αυτού. Εάν ο πωλητής γνώριζε την αξία του αγαθού για τον πλειοδότη και το ποσό που είναι πρόθυμος να δαπανήσει θα μπορούσε να το κάνει άμεσα διαθέσιμο με τη συγκεκριμένη τιμή ή με ελάχιστα χαμηλότερη. Το στοιχείο αβεβαιότητας και από τις δύο πλευρές για την αξία είναι ένας κοινός



παράγοντας που διέπει τις δημοπρασίες. Για τον κάθε συμμετέχον το αγαθό έχει μία μοναδική αξία, αυτή ονομάζεται ιδιωτική αξία (private value), η οποία δεν γνωστοποιείται πριν την κατάθεση της προσφοράς. Με αυτό τον τρόπο ο κάθε υποψήφιος δεν έχει γνώση του ποσού που είναι διατεθειμένος να προσφέρει κάποιος ανταγωνιστής του, με αποτέλεσμα να μην μπορεί να επηρεαστεί η αρχική του εκτίμηση. Η χρήση του όρου ιδιωτικής αξίας (private value) γίνεται κατά πλείστων όταν για τον συμμετέχοντα το αγαθό έχει μία αξία χρήσης ή κατανάλωσης. Για παράδειγμα, οι συμμετέχοντες μπορεί να αποδώσουν διαφορετικές τιμές για ένα περιουσιακό στοιχείο, ένα όχημα ή ένα έργο τέχνης και αυτό είναι άμεσα εξαρτώμενο το ποσοστό χρησιμότητας που θα τους πρόσφερε το αγαθό, σε αντίστοιχες περιπτώσεις η υπόθεση ιδιωτικής αξίας (private value) είναι ορθή. Οι συμμετέχοντες έχουν την τάση να «ξεπερνούν» την ιδιωτική αξία (private value) στις δημοπρασίες πρώτης τιμής, αυτή η πράξη εξορθολογίζεται συνήθως με τη λογική αποφυγής του κινδύνου (J. C. Cox, V. L. Smith, και J. M. Walker, 1988). Στην αντίπερα όχθη, εάν οι συμμετέχοντες αποδίδουν την αξία του αγαθού με βάση τη μελλοντική του μεταπώληση, τότε η χρήση της ιδιωτικής αξίας (private value) δεν είναι ορθή.

Σε κάποιες περιπτώσεις, ο πλειοδότης δεν έχει γνώση της πραγματικής αξίας του αγαθού παρά μόνο μπορεί να κάνει εικασίες, βάση της εμπειρίας του ή προγενέστερης έρευνας που έχει πραγματοποιήσει, ώστε να έχει μία γενική εικόνα για την αξία του αγαθού. Όλοι οι εμπλεκόμενοι μπορεί να έχουν συλλέξει στοιχεία, με αυτό τον τρόπο καθορίζει ο καθένας την αξία που θα προσφέρει για το αγαθό. Αυτή η διαδικασία ονομάζεται αλληλεξαρτώμενη αξία (interdependent value) και είναι ευρέως διαδεδομένη στη δημοπράτηση ακίνητης περιουσίας. Σε περίπτωση που είναι γνωστή η πραγματική αξία ενός αγαθού που δημοπρατείται και το γνωρίζουν όλοι οι εμπλεκόμενοι προγενέστερα τότε χρησιμοποιείται το μοντέλο κοινής αξίας (common value), το οποίο για παράδειγμα το συναντάμε συχνά όταν δημοπρατείται ένα αγαθό που υπάρχει και πωλείται παράλληλα στο εμπόριο.

## 2.8. Αποδοτικότητα Δημοπρασιών

Ένα κύριο θέμα που αφορά τη θεωρία των δημοπρασιών είναι η σχέση του κόστους για την απόκτηση ενός αγαθού σε σύγκριση με την αποδοτικότητα σε κάθε μορφή δημοπρασίας ως μέσω πώλησης. Ο παράγοντας που εξετάζει η πλευρά του πωλητή ως αποδοτικότητα είναι το ποσό το οποίο θα αποκομίσει από την ολοκλήρωση της διαδικασίας ή το ελάχιστο ποσό που έχει στο μυαλό του ότι θέλει να λάβει, σε κάθε μορφή δημοπρασίας. Από την πλευρά του αγοραστή η αποδοτικότητα συνεπάγεται όταν η αξία του αγαθού που έχει αποκτήσει ανέρχεται σε υψηλότερη αξία μετά τη δημοπράτηση από το ποσό που έχει δαπανήσει. Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα στις μέρες μας είναι η δημοπράτηση ακίνητης περιουσίας από τις τράπεζες, από την πλευρά του πωλητή κάποιος άλλος τρόπος πώλησης μπορεί να επίφερε μεγαλύτερα κέρδη αλλά δεν είναι σίγουρο ότι θα ολοκληρωνόταν η πώληση, από την πλευρά του πλειοδότη αποκτάει ένα αγαθό με μικρότερη από την πραγματική του αξία. Ο πλειοδότης που θα αποκτήσει το αγαθό, εάν δεν καλύπτεται από την αξία αυτού μπορεί να το μεταπωλήσει και να αποκομίσει μεγαλύτερη αξία από αυτή που κατέβαλε. Διαπιστώνεται όμως ότι ακόμη και κάτω από τις ευνοϊκότερες συνθήκες, χωρίς να υπάρχουν έξοδα συναλλαγής ή καθυστερήσεις στη διαπραγμάτευση, μία μεταπώληση δεν συνεπάγεται σίγουρο κέρδος (V. Krishna, 2010).

## 2.9. Δυναμική Απόδοση Τιμής (Dynamic Pricing)

### 2.9.1. Ορισμός

Σύμφωνα με τον Turban (2008), η Δυναμική Απόδοση Τιμής (Dynamic Pricing) είναι «Οι τιμές που αλλάζουν με βάση τις σχέσεις προσφοράς και ζήτησης ανά πάσα στιγμή» (Turban, 2008, σελ.1, παράρτημα 2 Α).



Σε αντίθεση με τις τιμές καταλόγου που είναι σταθερές (fixed pricing) όπως είναι τα καταστήματα, supermarkets, κτλ. , η τιμή της συναλλαγής μέσω των δημοπρασιών δεν είναι καθορισμένη και διαμορφώνεται ανάλογα με το πόσοι αγοραστές και πωλητές συμμετέχουν, όπως επίσης από τον τύπο δημοπρασίας που ακολουθείται κάθε φορά. Στην Εικόνα 2 που ακολουθεί, γίνεται η ταξινόμηση των τύπων της Δυναμικής Απόδοσης Τιμής σε τέσσερις κατηγορίες ανάλογα με το σύνολο των αγοραστών και πωλητών που συμμετέχουν. Σε αυτό το σημείο πρέπει να τονιστεί πως οι τύποι δημοπρασιών που αναγράφονται παρακάτω έχουν αναλυθεί στο Κεφάλαιο 2.3 Τύποι Δημοπρασιών (Types of Auctions).

Πιο αναλυτικά, οι τέσσερις τύποι Δυναμικής Απόδοσης Τιμής είναι οι ακόλουθοι:

1. Στην Πρώτη περίπτωση (A), εάν υπάρχει Ένας Αγοραστής και Ένας Πωλητής τότε αμφότερες πλευρές μπορούν να χρησιμοποιήσουν τις διαπραγματεύσεις (negotiations), το ‘παζάρεμα’ (bargaining) ή τις ανταλλαγές (bartering). Σε αυτή την περίπτωση, η απορρέουσα τιμή θα καθορίζεται από τη διαπραγματευτική δύναμη, την προσφορά και ζήτηση που απαιτεί κάθε φορά η αγορά πάνω στο συγκεκριμένο στοιχείο προς διαπραγμάτευση και πιθανώς από τους παράγοντες επιχειρηματικών συνθηκών.
2. Στη Δεύτερη περίπτωση (B), εάν υπάρχει Ένας Πωλητής και Πολλοί Αγοραστές τότε ο πωλητής χρησιμοποιεί προωθητικές δημοπρασίες (forward auctions), δηλαδή δημοπρασίες που η τιμή αυξάνεται με την πάροδο του χρόνου. Σε αυτή την περίπτωση σύμφωνα με τον Turban (2008), υπάρχουν τέσσερις κύριοι τύποι προωθητικών δημοπρασιών. Ο πρώτος είναι η λεγόμενη Αγγλική Δημοπρασία (English Auction), ο δεύτερος είναι η Ολλανδική Δημοπρασία (Dutch Auction), εν συνεχεία η Αμερικανικού τύπου Δημοπρασία (Yankee Auction) και τέλος, η λεγόμενη Κλειστή Δημοπρασία (Sealed-bid Auction).



3. Στην Τρίτη κατά σειρά (Δ) περίπτωση, εάν υπάρχει Ένας Αγοραστής και Πολλοί Πωλητές τότε ο αγοραστής ζητάει προσφορές από πολλούς πωλητές. Οι Σφραγισμένες Δημοπρασίες (Sealed-bids) που προαναφέρθηκαν στην Περίπτωση 2, μπορούν να χρησιμοποιηθούν και εδώ. Πιο συγκεκριμένα, οι Κλειστές Δημοπρασίες χρησιμοποιούνται κυρίως στις Δημόσιες Συμβάσεις (Public Procurements) δηλαδή όταν η Κυβέρνηση (Government) προκηρύσσει έναν διαγωνισμό και δέχεται προσφορές από πολλούς πωλητές. Ένας άλλος τύπος δημοπρασίας που χρησιμοποιείται σε αυτήν τη στήλη είναι η Αντίστροφη (Reverse Auction) όπου η τιμή μειώνεται διαδοχικά και η χαμηλότερη προσφορά κερδίζει. Τέτοιου είδους δημοπρασία χρησιμοποιείται από συναλλαγές Επιχείρησης προς Επιχείρηση (B2B) ή από Κυβέρνηση προς Επιχείρηση (G2B). Τέλος, ένας άλλος τύπος δημοπρασίας είναι το μοντέλο Κατέθεσε τη Δική σου Τιμή (Name-your-own-price Model) όπου ο αγοραστής καθορίζει την τιμή και άλλους όρους που είναι διατεθειμένος να πληρώσει, σε οποιονδήποτε πωλητή που είναι πρόθυμος και ικανός να τα υλοποιήσει. Αυτό το μοντέλο χρησιμοποιείται από ορισμένες επιχειρήσεις και απευθύνεται πιο πολύ στη συναλλαγή από τους Καταναλωτές προς τις Επιχειρήσεις (C2B).
  
4. Στην τελευταία κατηγορία (Γ) Πολλοί Πωλητές και Πολλοί Αγοραστές, οι τιμές προσφοράς, οι αγοραστές, οι πωλητές και οι ζητούμενες τιμές, αντιστοιχίζονται με βάση τις ποσότητες και από τις δύο πλευρές. Τέτοιου είδους δημοπρασίες ονομάζονται Διπλές (Double Auctions).

(Turban, 2008)



Εικόνα 1 Turban, E. (2008). *Dynamic trading: e-auctions, bartering, and negotiations*. Παρόρτημα: 2Α, σελ.1

## 2.10. Σύνταξη προσφορών

Οι οικονομικές προσφορές συντάσσονται και υποβάλλονται σύμφωνα με τα παρακάτω:

1. Αν κριτήριο ανάθεσης είναι η πιο συμφέρουσα οικονομική προσφορά. Η προσφορά πρέπει να είναι ανάλογη σε κάθε επιμέρους τμήμα του έργου που δημοπρατείται. Έτσι αν μια προσφορά ξεφεύγει πολύ από τα πλαίσια κρίνεται απαράδεκτη γιατί πρέπει να τηρούνται κάποια συγκεκριμένα στοιχεία και να είναι υπό έλεγχο η οικονομική κατάσταση.

2. Αν κριτήριο είναι η πιο συμφέρουσα οικονομική προσφορά βάσει τιμής, με ελεύθερη συμπλήρωση ανοιχτού τιμολογίου, ιδίως όταν οι ποσότητες των εργασιών είναι συγκεκριμένες και δεν επιδέχονται σημαντικές αποκλίσεις από το ορχικό πλάνο. Σε τέτοιες περιπτώσεις, οι τιμές συμπληρώνονται στο έντυπο ολογράφως.



3. Σε περίπτωση μελέτης, η οικονομική προσφορά δίδεται κατ' αποκοπή για ολόκληρο το έργο ή για τμήματα αυτού. Με βάση τα έγγραφα τέτοιας σύμβασης, ζητούνται αντίγραφα για να φανούν τυχόν διαφοροποιήσεις που θα προκύψουν κατά το στάδιο των εργασιών. Αυτές οι περιπτώσεις μπορούν να συνδυαστούν, μεταξύ τους εκτός από την περίπτωση 1 με την περίπτωση 2. (Wurman, MP. Wellman & WE Walsh, 2002)

## 2.11. Προθεσμίες

Όσοι επιθυμούν να λάβουν μέρος σε διαδικασία σύναψης δημόσιας σύμβασης πρέπει να υποβάλουν την προσφορά τους εντός της προθεσμίας, που ορίζεται στα έγγραφα της προσφοράς. Οι προσφορές που καταφθάνουν πριν την καταληκτική ημερομηνία δεν αποσφραγίζονται, αλλά παραδίδονται στα αρμόδια όργανα πριν από την εκπνοή της προθεσμίας, που καθορίζεται από τα έγγραφα για την αποσφράγιση τους. Με το που λήξει η προθεσμία δεν είναι δεκτές άλλες προσφορές ή οι αιτήσεις συμμετοχής. Προσφορές ή αιτήσεις συμμετοχής, που γίνονται δεκτές εκπρόθεσμα δεν αποσφραγίζονται και επιστρέφονται άμεσα.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup><http://www.enikonomia.gr/economy/177532,odigies-gia-ti-synapsi-dimosion-symvaseon-promitheion-kai-genikon.html>





## 2.12. Οι δημοπρασίες από το 2017 και έπειτα

Οι δημοπρασίες δημοσίων έργων από το 2017 και έπειτα βάσει του νόμου 4412/2016 γίνονται μέσα από ηλεκτρονικές πλατφόρμες. Βέβαια με τις νέες αλλαγές ανέκυψαν προβλήματα με συνέπεια έργα πολλών εκατομμυρίων ευρώ για την κάθε περιφέρεια να μην μπορούν να εκταμιευτούν, κάτι που όμως φαίνεται να αλλάζει μέσα από τη συλλογική προσπάθεια και τη βοήθεια όλων.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> <http://www.taxydromos.gr/Topika/267600-mesw-hlektronikhs-platformas-oi-dhmoprasies-dhmosiwn-ergwn.html>

### 3. Θεωρία παιγνίων

#### 3.1. Δημοπρασίες και θεωρία παιγνίων

Μια ενδιαφέρουσα θεωρία στην οποία αξίζει πραγματικά να αναφερθούμε έχει σχέση με τη συμπεριφορά των αγοραστών αλλά και των πολιτών σε μια δημοπρασία. Ο σχεδιασμός και η ανάλυση των δημοπρασιών είναι ένας από τους θριάμβους της θεωρίας παιγνίων. Το πιο γνωστό είδος δημοπρασίας είναι η αγγλική δημοπρασία δηλαδή η γνωστή ανοικτή δημοπρασία ανοδικής προσφοράς. Με τους εν δυνάμει αγοραστές ο δημοπράτης αυξάνει τη τιμή ενός αντικειμένου όσο βλέπει ότι υπάρχουν συμμετέχοντες ικανοί να πληρώσουν. Η δημοπρασία σταματά όταν υπάρχει πλειοδότης και όταν ο τελευταίος εναπομείναντας αντίπαλος χάνει. (Οικονόμου Μιχάλης/Καββαδά Δήμητρα, 2009)

##### 3.1.1. Παρατήρηση

Το γεγονός ότι ο νικητής πλειοδότης πληρώνει το ποσό το οποίο έχασε ο τελευταίος εναπομείναντας είναι μια παρατήρηση η οποία προτείνεται για ανάλυση της δημοπρασίας δεύτερης τιμής. Σε μια δημοπρασία δεύτερης τιμής κάθε δυνητικός αγοραστής υποβάλει την προσφορά για το αντικείμενο του δημοπρατεί σε κάποιο σφραγισμένο φάκελο ή με ασφάλεια μέσα από κάποιον υπολογιστή. Ο δημοπράτης απονέμει το αντικείμενο στον πλειοδότη με την υψηλότερη προσφορά και τον επιβαρύνει με το ποσό της δεύτερης υψηλότερης προσφοράς. Η διαδικασία που αναφέραμε μόλις αναδεικνύει πως σε μια δημοπρασία δεύτερης τιμής η επιβολή της ιδιωτικής αξίας κάποιου είναι και η κυριαρχική στρατηγική. (Οικονόμου Μιχάλης/Καββαδά Δήμητρα, 2009)

### 3.1.2. Συμπερασματικά

Ένας πλειοδότης προσφέρει πολύ λιγότερα από αυτό που αξίζει αρχικά το αντικείμενο. Στη συνέχεια, αν κερδίσει πληρώνει ο ίδιος τη δεύτερη υψηλότερη προσφορά όποτε δεν αλλάζει κάτι. Αλλά μπορεί κάποιος να κάνει χαμηλότερη προσφορά από την πραγματική του αξία και να κερδίσει κατ' αυτόν τον τρόπο το αντικείμενο σε πολύ χαμηλότερη τιμή. Από την άλλη αν κάποιος προσφέρει περισσότερα από την πραγματική αξία, τότε μόνο κάποιος άλλος προσφέρει περισσότερα από την αξία της νέας προσφοράς που θα υπερβαίνει τη δική του αξία που είχε εκτιμήσει αρχικά. Αν κερδίσει τη δημοπρασία θα πρέπει να πληρώσει την τιμή που έχει προσφέρει και υπερβαίνει την αρχική αξία που είχε ορίσει, με αυτό τον τρόπο χάνει πολύ περισσότερα από το να μην κερδίσει το αντικείμενο. Άρα βλέπουμε ότι δεν υπάρχει άλλη στρατηγική η οποία να επιφέρει καλύτερο αποτέλεσμα από αυτό. Στην ισορροπία με βάση τη θεωρία του Nas, η δημοπρασία τελειώνει μόλις ο πλειοδότης με τη δεύτερη υψηλότερη τιμή αποσύρεται έτσι ο νικητής πληρώνει ένα ποσό ίσο με τη δεύτερη υψηλότερη τιμή. (Easley, D., & Kleinberg, J., 2010)

## 3.2. Παράδειγμα 1

Ας σκεφτούμε για παράδειγμα έναν δυνητικό αγοραστή ο οποίος προετοιμάζει μια προσφορά take it or leave it για να αγοράσει μια εταιρεία dot com. Εξαιτίας των πιθανών μεταβλητών γνωρίζουν και ο αγοραστής και ο πωλητής ότι η εταιρεία κοστολογείται περισσότερο κατά 50% από την μέχρι τώρα αξίας της, για τον αγοραστή σε αντίθεση με τον τότε ιδιοκτήτη. Ωστόσο ο αγοραστής δε γνωρίζει την ακριβή αξία της εταιρείας. Σε αντίθεση με την αξία της την οποία γνωρίζουν πλήρως οι σημερινοί ιδιοκτήτες της εταιρείας. Επειδή έχουν πλήρη πληροφόρηση και ενημέρωση για τη λειτουργία της. Για αυτό η τιμή για τους ιδιοκτήτες είναι 5 εκατομμύρια ευρώ ενώ για τον υποψήφιο αγοραστή γύρω στα 7, 5 εκατομμύρια ευρώ. Η ισορροπία εδώ είναι



δύσκολο να βρεθεί αλλά λογικά οι ιδιοκτήτες θα δεχτούν οποιαδήποτε προσφορά πάνω από την αξία των 5 εκατομμυρίων ευρώ. (Μεσσήνη Μαρία, 2013)

### 3.2.1. Σκεπτικό

Άρα ο αγοραστής σκέπτεται ότι η αξία της εταιρεία μπορεί να είναι οποιαδήποτε μεταξύ 0 και 7,5 εκατ. ευρώ. Αλλά σκέφτεται ότι αν προτείνει 5 εκατομμύρια αυτό θα οδηγήσει σε ενδεχόμενες απώλειες και θα πάρει την εταιρεία. Η ισορροπία εξαρτάται από τις λεπτομέρειες που κοσμούν το παιχνίδι και επικρατεί η καλύτερη δυνατή προσφορά. (Levin, 2004)

### 3.2.2. Ποια η στρατηγική

Η διαδικασία στρατηγικής στις δημοπρασίες είναι περιπλοκή και εξαρτάται παρά πολύ από σημαντικούς παράγοντες όπως η πληροφόρηση που έχουν οι εκατέρωθεν πλευρές. Όταν δεν υπάρχει αυτό, η ικανότητα για περίσσιο κέρδος είναι πλήρως περιορισμένη. Για αυτό ο δημοπράτης εκμεταλλεύεται τον ανταγωνισμό για να κερδίσει το μέγιστο δυνατό κέρδος. Επίσης η ασυμμετρία πληροφόρησης πιθανώς να οδηγήσει σε κάποιες απώλειες. (Μαυρίδης Στυλιανός, 2014). Στις περιπτώσεις όπου έχουμε σφραγισμένες προσφορές η στρατηγική είναι πολύ δύσκολο να προσδιοριστεί καθώς δεν υπάρχει καμιά πληροφορία κατά τη διάρκεια της δημοπρασίας και όλοι ταυτόχρονα κάνουν τις κινήσεις τους.



### 3.3. Παράδειγμα 2: Δημόσιος διαγωνισμός αποσκευών κρατικού αερολιμένα Θεσσαλονίκης

Το όφελος της δημοπρασίας εδώ είναι η ισχυροποίηση του ανταγωνισμού μεταξύ των πιθανών αγοραστών. Η δημοπρασία είναι αποτελεσματική εφόσον το αγαθό που δημοπρατείται πωλείται στον πλειοδότη με την υψηλότερη τιμή στο αγαθό, μεγιστοποιώντας την αξία του παιγνίου η οποία αποτελείται από τα κέρδη του πωλητή και την ωφέλεια του πλειοδότη – νικητή. Ανάλογα τη δημοπρασία διαμορφώνονται και οι στρατηγικές των παικτών. (Μαρκόπουλος Νικόλαος, 2004)

Εδώ θα αναλύσουμε μια κλειστή- σφραγισμένη προσφορά όπου η δημοπρασία θεωρείται ως παίγνιο. Αυτό συνέβη το 2011 και για τρία χρόνια όπου αντικείμενο του παιγνίου είναι η εκμίσθωση προς εγκατάσταση και εκμετάλλευση μηχανήματος περιτύλιξης αποσκευών.<sup>4</sup> Ο χώρος αποτελείται από 3 τετραγωνικά και βρίσκεται στο 1<sup>ο</sup> όροφο του κεντρικού αεροδρομίου Θεσσαλονίκης.

#### 3.3.1. Οι κανόνες του παιγνίου

- Αντικείμενο του διαγωνισμού,
- Δικαιούμενοι συμμετοχής,
- Δικαιολογητικά συμμετοχής,
- Προσφορές,
- Εγγυήσεις,

---

<sup>4</sup><https://dimoslevadeon.gr/decision-of-economic-committee/apofaseis-oikonomikis-epitropis-2018/%CE%84%CE%B5%CE%B3%CE%BA%CF%81%CE%B9%CF%83%CE%B7-%CF%84%CE%BF%CF%85-%CF%80%CF%81%CE%B1%CE%BA%CF%84%CE%B9%CE%BA%CE%BF%CF%8D-%CE%B9%CE%B9-%CF%84%CE%B7%CF%82-%CE%B4%CE%B9%CE%B5%CE%BE%CE%B1%CE%B3%CF%89/>



- Ημερομηνία τόπος και χρόνος του διαγωνισμού,
- Κατακύρωση του αποτελέσματος,
- Κατάρτιση της σύμβασης μίσθωσης,
- Υποχρεώσεις και ευθύνες των πλευρών,
- Έναρξη και διακοπή της εκμετάλλευσης.

(Κουτούπα-Ρεγκάκου Ευαγγελία, 1995)

### 3.3.2. 2<sup>η</sup> Ομάδα κανόνων διαγωνισμού

- Το μηνιαίο μίσθωμα είναι 1,300 ευρώ.
- Η οικονομική προσφορά τοποθετείται εντός του οικονομικού φακέλου.
- Παραδίδεται στο μέλος του επιτροπής κατά τη διάρκεια του διαγωνισμού.
- Έχουμε παίγνιο μη συνεργασίας.
- Αν δυο από τις προσφορές είναι ισότιμες τότε αυτές συνεχίζουν μέχρι να πλειοδοτήσει μια από τις δύο.
- Δεν έχουν πλήρη πληροφόρηση.
- Εξαρτώνται από τις δικές τους εκτιμήσεις.

### 3.3.3. Οι παίκτες είναι

- Το δημόσιο και το υπουργείο.
- Φυσικά και νομικά πρόσωπα της επικράτειας της ευρωπαϊκής ένωσης.

### 3.3.4. Στρατηγικές παικτών

Βασικό χαρακτηριστικό των σφραγισμένων προσφορών είναι η κλειστή μορφή δηλαδή ο κάθε παίκτης δεν έχει τη δυνατότητα να γνωρίζει τις προσφορές των άλλων εταιρειών. Ο κάθε αγοραστής μπορεί να κάνει μια και μόνο προσφορά. Αυτό σημαίνει ότι η όποια προετοιμασία είναι εξαιρετικά δύσκολη. Ο δημοπράτης όπως είναι λογικό τοποθετεί τους κανόνες και έχει ως στόχο τη μεγιστοποίηση του κέρδους. Αλλά λόγω ασυμμετρίας της πληροφόρησης δεν είναι δεδομένο ότι θα αποκομιστεί το μέγιστο δυνατό όφελος. Για αυτό και θέτει το κατώτατο όριο των προσφορών ώστε σε κάθε περίπτωση να μην ζημιωθεί και λάβει προσφορές κατώτερες των περιστάσεων. Υπάρχει η περίπτωση η τιμή εκκίνησης να έχει και αρνητική χροιά καθώς κάποιες εταιρίες μπορεί να στόχευαν σε ακόμη υψηλότερες προσφορές από τις προσδοκώμενες. (John von Neumann, Morgenstern, 1944)

## 3.4. Πως σκέφτονται οι δημοπράτες

Οι παίκτες από την άλλη αναπροσαρμόζουν τις στρατηγικές τους έναντι των άλλων διεκδικητών, ώστε να αποκτήσουν τη δημοπρασία με το μικρότερο δυνατό κόστος και με την πλήρη οικονομική της εκμετάλλευση. Αν και ο καθένας μπορεί να έχει διαφορετική ενημέρωση και παραπληροφόρηση των πραγμάτων, καθώς κατά τη διάρκεια της δημοπρασίας δεν υφίστανται πληροφορίες παρά μόνο στο τέλος της. Αυτό αποτελεί και το κύριο χαρακτηριστικό σε τέτοιες δημοπρασίες, όπου δηλαδή οι κινήσεις των παικτών είναι ταυτόχρονες και οι οποίες πρέπει να προσδιορίσουν τη βέλτιστη κίνηση μεταξύ των εναλλακτικών κινήσεων που διαθέτουν. (Κούρτης Γεώργιος, 2004)

## 4. Η Νομοθεσία

### 4.1. Εθνικό σύστημα ηλεκτρονικών δημοσίων συμβάσεων

Από τότε που έγινε πραγματικότητα η ηλεκτρονική πλατφόρμα (Ε.Σ.Η.Δ.Η.Σ.) όπως ορίζεται στο νόμο 4412/2016, οι δαπάνες του δημοσίου όσον αφορά τα δημόσιες δημοπρασίες μειώθηκαν κατά 19,5 %. Το 2017 ήταν μια χρονιά ορόσημο για τις δημόσιες συμβάσεις διότι ολοκληρώθηκε το εθνικό σύστημα ηλεκτρονικών δημοσίων συμβάσεων, έτσι ώστε να υποστηρίξει το σύστημα διαδικασιών σύναψης για διαγωνισμούς άνω των 60,000 ευρώ. Αυτό κατέστη δυνατό από μια τριετή κοπιαστική προσπάθεια για την ενίσχυση της διαφάνειας και της αποδοτικότητας στο χώρο των δημοσίων συμβάσεων, στο σύνολο του δημοσίου τομέα.<sup>5</sup> Το ολοκληρωμένο ηλεκτρονικό σύστημα αυτού του προγράμματος είναι πλέον ο κεντρικός ηλεκτρονικός κόμβος για τις δημόσιες συμβάσεις στην Ελλάδα.<sup>6</sup> Το συγκεκριμένο σύστημα έχει τέτοια δυναμική που εξελίσσεται διαρκώς με βάσει τις ανάγκες και τις τεχνολογικές εξελίξεις ενώ αποτελεί και ένα από τα μεγαλύτερα σε όγκο δεδομένα σε όλη τη χώρα. (Τσιρώνας Αθανάσιος, 2008)

**Πολύ σημαντικά οφέλη με βάση τη λειτουργία του αποτελούν τα εξής :**

- Ο εκσυγχρονισμός του χώρου των δημοσίων συμβάσεων προς όφελος της διαφάνειας,

---

<sup>5</sup><http://www.economy365.gr/article/55932/me-ayxanomeno-rythmo-prohoroy-n-oi-ilektronikes-dimoprasies-dimosion-symvaseon>

<sup>6</sup> [https://www.epoli.gr/dimosies-symbaseis-dieykriniseis-elegxo-a-88725.html?category\\_id=51](https://www.epoli.gr/dimosies-symbaseis-dieykriniseis-elegxo-a-88725.html?category_id=51)





- Η εξοικονόμηση πόρων,
- Σημαντική ενίσχυση του ανταγωνισμού,
- Αυτοματοποίηση,
- Επιτάχυνση των διαδικασιών,
- Απλούστευση,
- Τυποποίηση διαδικασιών ανάθεσης έργων,
- Μείωση κόστους συμμετοχής στους διαγωνισμούς για τις επιχειρήσεις,
- Υποστήριξη νέων μοντέλων και πρακτικών,
- Εφαρμογή νέων μοντέλων και πρακτικών,
- Δυνατότητα χρήσης νέων μοντέλων και πρακτικών,
- Νέο πλαίσιο συμφωνιών,
- Ηλεκτρονικές δημοπρασίες δημοσίων συμβάσεων,
- Ανταγωνιστικός διάλογος,
- Δυναμικά νέα συστήματα αγορών,
- Διαχείριση ηλεκτρονικών καταλόγων των προϊόντων,
- Πλήρης διαφάνεια των διαδικασιών,
- Δημοσιότητα των διαδικασιών,
- Βελτίωση της επικοινωνίας,
- Ίση μεταχείριση των εμπλεκόμενων,
- Πληρέστερη πληροφόρηση σε πραγματικό χρόνο,
- Ανοιχτό σύστημα πρόσβασης για όλους,
- Ο καθένας θα γνωρίζει τι αγοράζει και τι προσφέρει,
- Άμεση πρόσβαση από ελεγκτικούς φορείς για έλεγχο οποιαδήποτε στιγμή κριθεί απαραίτητο,
- Παροχή αξιόπιστων στοιχείων σε δημόσιους φορείς.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup><http://www.enikonomia.gr/economy/187585,ethniko-systima-ilektronikon-dimosion-symvaseon-exoikonomisi-kata.html>



## 4.2. Η πλατφόρμα και η διαγωνιστική διαδικασία

Αντιλαμβανόμαστε ότι πρόκειται για ένα έργο σύνθετο και πρωτότυπο για όλη τη χώρα το οποίο αποδίδει σημαντικά οικονομικά οφέλη και εκσυγχρονίζει τις διαδικασίες ανάθεσης των δημοσίων συμβάσεων.<sup>8</sup> Μέσω της πλατφόρμας αυτής όλοι οι φορείς του δημοσίου, πραγματοποιούν με ηλεκτρονικό τρόπο όλη τη διαγωνιστική διαδικασία μιας δημόσιας σύμβασης. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονισθεί ότι η διαδικασία της διενέργειας των ηλεκτρονικών διαγωνισμών για ποσά άνω των 60,000 ευρώ, είναι υποχρεωτική σύμφωνα με τον νόμο 4412/2016 άρθρο 36 παράγραφος 1 «Οι αναθέτουσες αρχές υποχρεούνται να χρησιμοποιούν το Ε.Σ.Η.Δ.Η.Σ. σε όλα τα στάδια της διαδικασίας σύναψης δημοσίων συμβάσεων του παρόντος νόμου, με εκτιμώμενη αξία ανώτερη των εξήντα χιλιάδων (60.000) ευρώ, χωρίς να συμπεριλαμβάνεται ο ΦΠΑ».

## 4.3. Κατευθυντήρια Οδηγία 18: Απόφαση 183/2016

Ο νόμος 4412/2016 έχει ως κριτήριο ανάθεσης δημοσίων έργων, την πλέον συμφέρουσα από οικονομική άποψη προσφορά με βάση την τιμή σε περίπτωση που δεν υπάρχει διαφοροποίηση στις τεχνικές προσφορές ή δεν τίθεται θέμα κατάθεσης τεχνικής προσφοράς. Επίσης περιλαμβάνεται η διαφοροποίηση των συμβάσεων βάση το κόστος αυτής, το παράρτημα Α αναφέρεται σε συμβάσεις αξίας κάτω των 60,000 €, ενώ το παράρτημα Β σε συμβάσεις αξίας άνω των 60,000 €. Αυτή η αρχή εκδίδεται ακριβώς με αυτό το στόχο, ώστε να ενημερωθούν οι άμεσα εμπλεκόμενοι και οι φορείς που κρίνονται απαραίτητοι. Η συγκεκριμένη οδηγία έχει στοιχεία δεσμευτικότητας

---

<sup>8</sup>[http://www.eprocurement.gov.gr/actSearchErgwn/faces/active\\_search\\_main.jspx;jsessionid=oePQCg\\_x7YMacAITjflXnTcNmldr4baebtHIQ5nDbBgqRoC16miu!-961383852](http://www.eprocurement.gov.gr/actSearchErgwn/faces/active_search_main.jspx;jsessionid=oePQCg_x7YMacAITjflXnTcNmldr4baebtHIQ5nDbBgqRoC16miu!-961383852)



προς αυτούς που εμπλέκονται και κρίθηκε απαραίτητο να εκδοθεί ώστε να διορθωθούν οποιαδήποτε κενά υπήρχαν προηγουμένως. Η έκδοση νέων προτύπων διακήρυξης ανοιχτής διαδικασίας, για τη σύναψη δημοσίων συμβάσεων έργου, θα έχει ως βασικό κριτήριο ανάθεσης την πιο συμφέρουσα τιμή προκειμένου να ανταποκρίνεται στο νέο νομοθετικό πλαίσιο των δημοσίων συμβάσεων έργου, όπως αυτό ισχύει. (Τροβά Ελένη, 2000)

#### 4.3.1. Τι εκδόθηκε

Για αυτό το λόγο εκδόθηκαν και δύο παραρτήματα Α & Β όσον αφορά τις δημοπρασίες τα οποία προαναφέρθηκαν. Όταν ξεκινάει και έπειτα μια διαδικασία ανάθεσης δημόσιου έργου είναι απαραίτητο να τηρούνται οι διαδικασίες που αναφέρονται από τις κανονιστικές αρχές. Αυτή η οδηγία διευκολύνει τις αρχές, που κανονίζουν τη δημοπρασία όπως και όλους τους συμμετέχοντες ως οφείλει. Έμφαση έχει δοθεί ώστε οι αρχές να γνωρίζουν εξ ολοκλήρου τους όρους των δημοπρασιών και τις μεταβολές του νομικού καθεστώτος. Για αυτό οι διατυπώσεις και οι συστάσεις παρουσιάζονται με απλό τρόπο χωρίς ανακρίβειες και δυσκολίες. Η οδηγία αυτή είναι πολύ χρήσιμη και για τους οικονομικούς φορείς που υποβάλουν την προσφορά τους γιατί τους βοηθά στην ορθή σύνταξη της προσφοράς και για τον τρόπο που ερμηνεύεται η εν λόγω οδηγία.

#### 4.3.2 Τι ισχύει

Αρχικά βλέπουμε ότι πλέον θα επικρατεί ο όρος αναθέτουσα αρχή, αντί του αναθέτοντος φορέα. Στο πρώτο άρθρο αναγράφεται ο κύριος του έργου και η αναθέτουσα αρχή όπως και ο εργοδότης δηλαδή ο κύριος του έργου. Συμπληρώνεται δηλαδή ο φορέας του δημοσίου για λογαριασμό του οποίου καταρτίζεται η δημόσια



σύμβαση όπως και το όνομα της υπηρεσίας που απαρτίζεται το έργο. Συμπληρώνεται επίσης η αρχή που εποπτεύει το όλο έργο, όπου αναγράφεται επίσης η υπηρεσία που διενεργεί το διαγωνισμό. (Meij, Paul & Van Heck, 2003)

#### **4.3.3. Το άρθρο 3 & 4 της Κατευθυντήριας Οδηγίας 18: Απόφαση 183/2016**

Το άρθρο 3 το οποίο δίνει στοιχεία για την υποβολή του φακέλου προσφοράς, αναφέρει ότι είναι απαραίτητο να υπάρχει φάκελος δικαιολογητικών, αλλά και φάκελος οικονομικής προσφοράς. Οι φάκελοι πρέπει να υποβάλλονται εντός χρονοδιαγραμμάτων, στην επιτροπή διαγωνισμού, είτε με συστατική επιστολή στην αναθέτουσα αρχή, είτε με κατάθεση στο πρωτόκολλο της αναθέτουσας αρχής. Εννοείται ότι ο φάκελος είναι σφραγισμένος. Ξεχωριστός θα είναι ο σφραγισμένος φάκελος με τα δικαιολογητικά και άλλος ένας με τη προσφορά, ενώ εκπρόθεσμες προτάσεις καταγράφονται ως απορριπτέες από τις αρμόδιες αρχές. (Pouloudi, J. Paarlberg & E. Van Heck, 2001)

Τα στοιχεία της πρότασης βάσει του άρθρου 4 τα οποία καταχωρούνται στο πρακτικό της επιτροπής διαγωνισμού. Τα άρθρα 93 έως 104 του νόμου 4412/2016 αναφέρουν τη διαδικασία υποβολής προσφοράς. Έπειτα αν επέλθει συμφωνία βάσει προσφοράς μιας υπηρεσίας και ενός αναδόχου, σπεύδουν να συνυπογράψουν τα απαραίτητα συμφωνητικά στοιχεία και να ξεκινήσει το έργο. ( N. Prakobpol & Y. Permpoontanalarp, 2003)



#### 4.3.4. Άρθρο 16&18 της Κατευθυντήριας Οδηγίας 18: Απόφαση 183/2016

Σύμφωνα με το άρθρο 16 στην περίπτωση της χορήγησης προκαταβολής, χορηγείται ένα χρηματικό ποσό επιπλέον για το ξεκίνημα προς την ανάδοχο προσφορά η οποία όμως δεσμεύεται για την καλή πορεία και την ολοκλήρωση του έργου. Σύμφωνα με το άρθρο 18 στην ανοικτή διαδικασία υποβολής προτάσεων καταληκτική ημερομηνία προσφορών ανάλογα την περίπτωση, είναι η Τρίτη ή η Πέμπτη και ώρα 10.00 το πρωί. Η ελάχιστη προθεσμία παραλαβής των προσφορών στις ανοικτές διαδικασίες, είναι οι 35 ημέρες από την ημερομηνία αποστολής της προκήρυξης. Στην περίπτωση που υπάρχουν διάφορα κωλύματα αυτή παρατείνεται κατά 5 ημέρες. Αν δεν αποσφραγιστούν οι προσφορές κατά την ημερομηνία που αναφέρουμε τότε αυτή κατατίθεται τουλάχιστον 5 ημέρες αργότερα με απόφαση την αναθέτουσας αρχής. Όλα αυτά για συμβάσεις του παραρτήματος Α με κόστος σύμβασης κάτω των 60,000€.

#### 4.3.5. Προθεσμίες

Για συμβάσεις του παραρτήματος Β άνω των 60,000 €, η ελάχιστη προθεσμία παραλαβής των προσφορών από ανοικτή διαδικασία είναι 22 ημέρες αν και για λόγους ανωτέρας βίας αυτή η ημερομηνία μπορεί να αλλάξει και να μετατεθεί. Η γνωστοποίηση των συμβάσεων περιλαμβάνει μόνο τις συμβάσεις του παραρτήματος Α όπου οφείλουν τουλάχιστον 30 ημέρες από τη συμφωνία της σύμβασης να τη γνωστοποιήσουν.

#### 4.4. Η βάση σύνταξης του άρθρου 95 Ν. 4412/2016

Η οικονομική προσφορά θα συνταχθεί βάσει του άρθρου 95 ή με τα άρθρα 125-127 του ν. 4412/2016 ανάλογα με αυτά που φαίνεται να ζητά η διακήρυξη. Είναι γεγονός ότι κάθε άτομο που κάνει προσφορά, μπορεί να υποβάλει μια και μόνο προσφορά. Εξαιτίας τούτου αν ένας υποβάλει δύο η περισσότερες προσφορές, τότε αυτόματα αυτές απορρίπτονται. Αυτός είναι ο λόγος που δεν επιτρέπεται η υποβολή εναλλακτικών προσφορών. Για να συμμετέχει κάποιος στη διαδικασία είναι απαραίτητη η εγγύηση συμμετοχής, από τους αρμόδιους οικονομικούς φορείς του δημοσίου. (Τράντας Γιώργος, 2006)

#### 4.5. Η νομοθεσία των ενωσιακών αρχών

Πρέπει να τηρούνται κατά τη διαδικασία οι ισχύουσες θεμελιώδεις ενωσιακές αρχές, όπως αυτές αναφέρονται παρακάτω:

- a) Η αρχή της ίσης μεταχείρισης των συμμετεχόντων,
- b) Η αποφυγή των διακρίσεων,
- c) Η διαφάνειας,
- d) Η ανάπτυξης του ελεύθερου ανταγωνισμού.

Εν τω μεταξύ αποκλείονται προσφορές, όταν υπάρχει περίπτωση ή σοβαρή υπόνοια καταδικαστικής απόφασης για εγκληματική οργάνωση, διαφθορά, δωροδοκία, απάτη, τρομοκρατικά εγκλήματα, νομιμοποίηση εσόδων από παράνομη δραστηριότητα. (Τζώγα Αναστασία, 2003)

Αντιλαμβανόμαστε ότι με τα έως τώρα δεδομένα σε τέτοιες προσφορές όσον αφορά τις δημοπρασίες, κερδισμένη συνήθως είναι η χαμηλότερη προσφορά με τις ίδιες



παρεχόμενες υπηρεσίες που προσφέρονται και από τις άλλες προσφορές. Κυρίως με την αναθεώρηση του νόμου βλέπουμε ότι το σημαντικότερο είναι η τιμή, όταν τα τεχνικά κριτήρια πληρούνται από όλες τις προσφορές, παρά οτιδήποτε άλλο και βασικό είναι να μπορεί να ανταποκριθεί η εκάστοτε επιχείρηση όσον αφορά αυτό. Το κριτήριο ανάθεσης είναι η πλέον συμφέρουσα από οικονομικής άποψης προσφορά. (Möllenberger, 2004)

#### 4.6. Πιθανότητες ανάληψης του έργου

Για να έχει κάποιος κάποια πιθανότητα να κερδίσει τη δημοπρασία οφείλει να σέβεται και να ακολουθεί αυτά που επιβάλλουν οι αναθέτουσες αρχές. Για αυτό και λειτουργούν χωρίς διακρίσεις, με πλήρη διαφάνεια, με τη τήρηση της αρχής της αναλογικότητας σε πρώτο πλάνο, την αμοιβαία αναγνώριση, τη προστασία του δημόσιου συμφέροντος, την ελευθερία του ανταγωνισμού και του περιβάλλοντος. Έτσι, λαμβάνονται όλα τα απαραίτητα μέτρα, που θα διασφαλίσει την αποτελεσματικότητα των διαδικασιών σύναψης δημοσίων συμβάσεων, για τους σκοπούς που διατίθενται οι δημόσιοι πόροι. (Jeffrey E. Teich, 2006)

Αποκλειστικές συμβάσεις μπορούν να δοθούν κατά τρόπο με δημόσιες συμβάσεις σε:

- Προστατευόμενα παραγωγικά εργαστήρια,
- Κοινωνικούς συνεταιρισμούς περιορισμένης ευθύνης,
- Κοινωνικές συνεταιριστικές επιχειρήσεις ένταξης,
- Οικονομικό φορέα που έχει ως σκοπό την ένταξη ατόμων με αναπηρία.

#### 4.7. Όλες οι συμβάσεις πρέπει να έχουν εμπιστευτικό χαρακτήρα

Σημαντικό για να κερδίσει κάποιος μια δημοπρασία είναι και το ζήτημα της επικοινωνίας. Η καινοτομία και η επικοινωνία είναι δυο πολύ καλοί χαρακτηριστικοί παράγοντες που αυξάνουν τις πιθανότητες της νίκης. Είναι σημαντικό να υπάρχει επικοινωνία με την αντίστοιχη δημόσια αρχή ώστε να προωθηθεί η ιδέα και να προχωρήσει η διαδικασία<sup>9</sup>. Ο χαρακτήρας όλων των πληροφοριών πρέπει να είναι εμπιστευτικός

#### 4.8. Άρθρο 92 (Νόμος 4412/2016). Περιεχόμενο προσφορών και αιτήσεων συμμετοχής

Σύμφωνα με την παράγραφο 1, στις διαδικασίες σύναψης δημόσιας σύμβασης, που δεν διενεργούνται με ηλεκτρονικά μέσα, οι προσφορές που υποβάλλονται σε σφραγισμένο φάκελο, πρέπει να αναγράφονται ευκρινώς::

- a) τη λέξη Προσφορά,
- b) την επωνυμία της αναθέτουσας αρχής,
- c) τον τίτλο της σύμβασης,
- d) την καταληκτική ημερομηνία (ημερομηνία λήξης προθεσμίας υποβολής προσφορών),
- e) τα στοιχεία του οικονομικού φορέα.

---

<sup>9</sup> <http://gr.euronews.com/2016/02/05/love-me-tender-public-contracts-are-great-opportunities-for-smes>





Σύμφωνα με την παράγραφο 2. Στην ανοικτή διαδικασία οι οικονομικοί φορείς υποβάλλουν με την προσφορά τους τα ακόλουθα:

- a) Ξεχωριστό σφραγισμένο φάκελο, με την ένδειξη «Δικαιολογητικά Συμμετοχής» όπως ορίζεται στο άρθρο 93.
- b) Ξεχωριστό σφραγισμένο φάκελο, με την ένδειξη «Τεχνική Προσφορά», εφόσον απαιτείται από τα έγγραφα της σύμβασης, ο οποίος περιέχει τα τεχνικά στοιχεία της προσφοράς, κατά τα οριζόμενα στο άρθρο 94 για τις συμβάσεις που αφορά το άρθρο αυτό και τα προβλεπόμενα στα έγγραφα της σύμβασης.
- c) Ξεχωριστό σφραγισμένο φάκελο, με την ένδειξη «Οικονομική Προσφορά», εφόσον απαιτείται από τα έγγραφα της σύμβασης, ο οποίος περιέχει τα οικονομικά στοιχεία της προσφοράς, κατά τα οριζόμενα στο άρθρο 95 για τις συμβάσεις που αφορά το άρθρο αυτό και τα προβλεπόμενα στα έγγραφα της σύμβασης.

Όταν το κριτήριο ανάθεσης της πλέον συμφέρουσας από οικονομική άποψη προσφοράς προσδιορίζεται βάσει της βέλτιστης σχέσης ποιότητας-τιμής, οι οικονομικοί φορείς υποβάλλουν και φάκελο τεχνικής προσφοράς και φάκελο οικονομικής προσφοράς.

Οι ως άνω ξεχωριστοί σφραγισμένοι φάκελοι φέρουν επίσης τις ενδείξεις του κυρίως φακέλου της παρ. 1.

Σύμφωνα με την παράγραφο 6, στις διαδικασίες σύναψης δημοσίων συμβάσεων που διενεργούνται με ηλεκτρονικά μέσα, σύμφωνα με το άρθρο 36 όλα τα παραπάνω δικαιολογητικά υποβάλλονται σε (υπο)φακέλους (κατηγορία επισυναπτόμενων αρχείων στο ηλεκτρονικό σύστημα), σύμφωνα με τα οριζόμενα στις αποφάσεις που εκδίδονται κατ' εξουσιοδότηση των παραγράφων 4 και 5 του άρθρου 36.

#### 4.9. Οδηγίες 2014/23/ΕΕ, 2014/24/ΕΕ και 2014/25/ΕΕ

Η 2014/24/ΕΕ αντικαθιστά την 2004/18/ΕΚ για τις δημόσιες συμβάσεις έργων, προμηθειών και υπηρεσιών και η οδηγία 2014/25/ΕΕ την οδηγία 2004/17/ΕΚ για τις δημόσιες συμβάσεις στους τομείς του ύδατος και της ενέργειας. Στόχος είναι με αυτές τις αλλαγές ο εκσυγχρονισμός της διαδικασίας που προηγείται της σύναψης δημοσίων συμβάσεων και η διευκόλυνση της συμμετοχής σε αυτές των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ώστε να ενισχυθεί, όπως είναι και ο απώτερος σκοπός του θεμιτού ανταγωνισμού. (Βενιέρης Ιάκωβος, 2007 )

Αυτές οι οδηγίες ρυθμίζουν πολύ σημαντικά πράγματα όπως:

- Ειδικές περιπτώσεις,
- Τις προθεσμίες παραλαβής και προσφορών,
- Την ενθάρρυνση όπου κρίνεται απαραίτητη η προσφυγή,
- Τον ανταγωνιστικό διάλογο,
- Την ενθάρρυνση των διασυνοριακών συναλλαγών,
- Την καινοτομία των προϊόντων,
- Την απλούστευση των συστηματικών αγορών,
- Την απομείωση της γραφειοκρατίας,
- Την καθιέρωση της βέλτιστης σχέσης τιμής και ποιότητας,
- Την θέσπιση ευέλικτης διαδικασίας,
- Την τροποποίηση συμβάσεων ή τη λύση τους εφόσον προκύψει ανάγκη.

(Βενιέρης Ιάκωβος, 2007)

## 4.10. Ο νόμος 4281/2014

Η πολυνομία και η διαφορετική ερμηνεία των όρων ενισχύεται ώστε αυτός ο νόμος να φτάσει σε σημείο να καταργήσει τα ΠΔ. 59 και 60/2007, το ν. 3886/2010, το ν. 3316/2005, το ν. 3669/2008 και το ΠΔ. 118/2007. Οι σημαντικότερες καινοτομίες έχουν να κάνουν με την έννομη προστασία σε προσυμβατικό επίπεδο η οποία ενισχύεται σημαντικά, με το πεδίο εφαρμογής. Είναι στην ουσία κωδικοποιημένος ο νόμος και βοηθά στην καταπολέμηση της πολυνομίας και της σύγχυσης που υπήρχε μέχρι τώρα. Αλλά, με βάση την μη εφαρμογή των οδηγιών θα χρειαστούν στο εγγύς μέλλον και άλλες παρεμβάσεις νομοθετικών δεδομένων. (Γέροντας Απόστολος, 2009)

## 4.11. Η ενιαία ανεξάρτητη αρχή δημοσίων συμβάσεων

Η ανάγκη βελτίωσης ,εποπτείας και συντονισμού των δημοσίων συμβάσεων καθώς και η διασφάλιση της διαφάνειας και της αποδοτικότητας της εκτέλεσης δημοσίων συμβάσεων οδήγησε στο Ν. 4013/2011 όπου με την εύνοια της ανεξάρτητης αρχής των δημοσίων συμβάσεων έχει ως σκοπό τη διασφάλιση της διαφάνειας, της αποτελεσματικότητας, της προαγωγής της εθνικής στρατηγικής, η διαρκής βελτίωση του νομικού και του θεσμικού πλαισίου καθώς και ο έλεγχος τήρησης από τις αναθέτουσες αρχές για τα δημόσια έργα. (Γέροντας Απόστολος, 2009)

### **Επιπλέον μεριμνά για τη τήρηση των κανόνων:**

- Τήρηση κανόνων ευρωπαϊκής νομοθεσίας,
- Τήρηση κανόνων εθνικής νομοθεσίας,



- Η γνωμοδότηση για τη νομιμότητα κάθε σχεδίου νόμου ή κανονιστικής πράξης,
- Η έκδοση και ανάρτηση κανονισμών,
- Η παρακολούθηση της αποτελεσματικότητας των δράσεων,
- Διενέργεια δειγματολογικών ελέγχων,
- Αναζήτηση πληροφοριών.

## **4.12. Εθνικό σύστημα ηλεκτρονικών δημοσίων συμβάσεων Ν. 4155/2013**

Με το νόμο 4155/2013 είχε συστηθεί στην Ελλάδα το Εθνικό σύστημα δημοσίων συμβάσεων που είναι ένα σύστημα πληροφοριακό σύστημα το οποίο περιλαμβάνει όλα τα στοιχεία για την υποβολή των αιτημάτων, τον προγραμματισμό, την έγκριση, τη διαδικασία προκήρυξης, την ανάθεση σύναψης και της εκτέλεσης δημοσίων συμβάσεων όπου είναι αρμόδια αυτή η υπηρεσία. Καταχωρούνται στο σύστημα της όλες οι πληροφορίες για τις συμβάσεις δημοσίων έργων, προμηθειών και υπηρεσιών εφόσον το αντικείμενο υπερβαίνει τις 60,000 € χωρίς ΦΠΑ. Τα όρια που θέτει ο νομοθέτης τα κάνει για να επεκτείνει τον έλεγχο της διαφάνειας και να διαφυλάξει σε μεγάλο ποσοστό της εμπιστευτικότητα και τη μυστικότητα των πληροφοριών κάτι που θεωρεί εξαιρετικά σημαντικό. (Γέροντας Απόστολος, 2009)

## 5. Οι δημόσιες συμβάσεις

Η διαδικασία της δημοπρασίας αποκτά όλο και περισσότερη δημοτικότητα, ιδιαίτερα μέσω της διαδικασίας από το διαδίκτυο. Η δημόσια σύμβαση καταρχάς αποτελεί σύμβαση. Αυτή η σύμβαση συντελείται με δήλωση βουλήσεως αρχικά από την αναθέτουσα αρχή και από τον οικονομικό φορέα ο οποίος επικράτησε τη διαγωνιστική διαδικασία που προκηρύχθηκε από την αναθέτουσα αρχή. Δημόσια σύμβαση είναι αυτή η οποία από τη μια μεριά έχει ως συμβαλλόμενο μέρος το κράτος και από την άλλη κάποιο ιδιώτη. Εφόσον εξυπηρετείται δημόσιος σκοπός έχουμε διοικητική σύμβαση η οποία υπάγεται στο δημόσιο δίκαιο. Αν όμως ο συμβαλλόμενος είναι νομικό πρόσωπο δημοσίου δικαίου ακόμη και αν η σύμβαση ελέγχεται από το δημόσιο, τότε δεν είναι διοικητική αλλά σύμβαση ιδιωτικού δικαίου. (Κοσμίδης Νίκος, 2005)

### 5.1. Η προέλευση και τα χαρακτηριστικά

Ο όρος δημόσια σύμβαση έχει ενωσιακή προέλευση και περιλαμβάνει κάθε σύμβαση η οποία συνάπτεται μεταξύ δημοσίων και ιδιωτικών φορέων για την κατασκευή ενός έργου ή μιας υπηρεσίας στο πλαίσιο της διακίνησης δημοσίου χρήματος. Η εξασφάλιση των αναθέσεων δημοσίων συμβάσεων από θεσμικούς φορείς σε ιδιωτικούς, λαμβάνει χώρα με βάση τον υγιή ανταγωνισμό, την τήρηση της ελεύθερης διακίνησης των εμπορευμάτων, την παροχή ίσων ευκαιριών, την ίση μεταχείριση, την αποφυγή των διακρίσεων, την αναλογικότητα και την πλήρη διαφάνεια. (Κίτσος Ιωάννης, 2014)

## 5.2. Ρυθμίσεις του δικαίου

Αντιλαμβανόμαστε ότι το ενωσιακό δίκαιο των δημοσίων συμβάσεων περιέχει ρυθμίσεις που αφορούν τη σύναψη των δημοσίων συμβάσεων. Οι οδηγίες 2014/25/ΕΕ και 2014/24/ΕΕ, στις οποίες βασίστηκε ο ν. 4412/2016, περιέχουν κανόνες για τη σύναψη δημοσίων συμβάσεων και κυρίως για τη διαδικασία ανάθεσης, τα κριτήρια που πρέπει να πληρούν οι οικονομικοί φορείς, και οι προϋποθέσεις κατακύρωσης του διαγωνισμού. Όλα αυτά ρυθμίζουν απλά τη διαδικασία πριν τη διαδικασία της σύναψης της σύμβασης και όχι το στάδιο της εκτέλεσης. Αυτό φανερώνει πολλά για τον τρόπο λειτουργίας καθώς έτσι προστατεύεται ο ελεύθερος ανταγωνισμός. Υπάρχει η διάθεση, αυτό φαίνεται ξεκάθαρα μέσα από τη νομοθεσία, να αποφευχθούν οι αδιαφανείς διαδικασίες και τα αδιαφανή κριτήρια ανάθεσης των συμβάσεων εις βάρος άλλων εταιρειών. (Κίτσος Ιωάννης, 2014).

Ο νομοθέτης δεδομένα θέλει να εμποδίσει τη διασπάθιση του δημοσίου χρήματος άσχετα αν η σύμβαση διέπεται από το δημόσιο ή το ιδιωτικό δίκαιο. Τέτοια φαινόμενα αδιαφάνειας και παραβατικής συμπεριφοράς όπως και φαινόμενα διαφθοράς, αντιμετωπίζονται από τον νομοθέτη με βάση τη θέσπιση των κανόνων.

(Γκισάκης Ιωάννης, 2006)

## 5.3. Πως γίνεται η σύναψη σύμβασης

Οι δημόσιες συμβάσεις συνάπτονται γραπτώς μεταξύ ενός ή περισσότερων οικονομικών φορέων και μιας ή περισσότερων αναθετουσών αρχών που έχουν ως αντικείμενο την εκτέλεση έργων ή την παροχή υπηρεσιών. Οι ρυθμίσεις των δημοσίων συμβάσεων ανάλογα με τη νομική μορφή της αναθέτουσας αρχής μπορούν να καταλαμβάνουν τόσο συμβάσεις ιδιωτικού όσο και διοικητικού δικαίου, χωρίς να σημαίνει ότι εμπίπτουν στο ρυθμιστικό πεδίο όλες οι συμβάσεις που συνάπτει το



δημόσιο με ιδιώτες. Οι δημόσιες συμβάσεις διέπονται από κανονισμούς και οδηγίες που έχουν μεταφερθεί στην ελληνική έννομη τάξη με κανονισμούς και διατάγματα σχετικά πρόσφατα. (Δημητρακόπουλος Ιωάννης, 2003)

## 5.4. Το αντικείμενο και η διαδικασία σύναψης των συμβάσεων

Η οδηγία 2004/18/EK περί συντονισμού των διαδικασιών σύναψης δημοσίων συμβάσεων, έργων και υπηρεσιών. Έχει μεταφερθεί στην Ελλάδα με το ΠΔ 60/2007 όπου αργότερα αντικαταστάθηκε από την οδηγία 2014/24/EE. Η οδηγία 2009/81/EK σχετικά με το συντονισμό των διαδικασιών σύναψης σύμβασης για τομέα υδάτων, ενέργειας και μεταφορών η οποία είχε μεταφερθεί με το ΠΔ 59/2007. Στη συνέχεια η οδηγία 2009/81/EK σχετικά με το συντονισμό των διαδικασιών σύναψης ορισμένων συμβάσεων έργου και παροχής υπηρεσιών από αναθέτουσες αρχές για τομείς άμυνας και ασφάλειας. Η 2004/23/EE σχετικά με τη σύμβαση ανάθεσης παραχώρησης. Επιπλέον η νομοθεσία για τις συμπράξεις δημοσίου και ιδιωτικού τομέα με βάση τον ν. 3389/2005 όπως και ο ν. 3316/2005 για ανάθεση και εκτέλεση δημοσίων συμβάσεων μελετών και παροχής υπηρεσιών. Τέλος ο νόμος 4281/2014 για μέτρα στήριξης και βοήθειας προς την ελληνική οικονομία με βάση τις οδηγίες 2004/17/EK και 2004/18/EK.. Η διαδικασία ανάθεσης βλέπουμε ότι εμπίπτει στην διαδικασία ελεύθερου ανταγωνισμού και αυτός ο σκοπός μέσα από τις δημόσιες συμβάσεις επιτυγχάνεται επαρκώς, ώστε να υπάρχουν αντικειμενικά και διαφανή κριτήρια. (Αδαμαντίδου Έλσα, 2002)

## 5.6. Η ελληνική αγορά δημοσίων συμβάσεων

Βασικός στόχος είναι η απλοποίηση του συστήματος συμβάσεων με σκοπό την εμπλοκή πολύ λιγότερων ατόμων στη διαδικασία σύναψης σύμβασης, ώστε να εξασφαλίζεται η διαφάνεια και να αποφεύγονται τα λάθη. Στην Ελλάδα δεν έχει αναπτυχτεί πλήρως ακόμη το σύστημα συμβάσεων για τις προμήθειες και εφαρμόζονται μόνο δύο στη χώρα μας προϋποθέσεις για τις προμήθειες.

1. Η δημοσίευση διακηρύξεων μέσω διαδικτύου γίνεται μέσα από τη σελίδα της γενικής γραμματείας του εμπορίου όπου αναρτώνται
  - a. τα είδη για προμήθεια, για τα οποία θα προκηρυχθούν διαγωνισμοί,
  - b. οι συμβάσεις που έχουν ήδη υπογραφεί.
2. Ηλεκτρονική παροχή εγγράφων. Παρέχεται από τον εκάστοτε αρμόδιο φορέα, για την διευκόλυνση των προμηθευτών.

## 5.7. Πρόληψη καταστάσεων

Οι αναθέτουσες αρχές οφείλουν να προλαμβάνουν και να προβλέπουν καταστάσεις, όπου ενδεχομένως θα προκύψουν συγκρούσεις συμφερόντων. Μέσα σε όλα αυτά σπουδαίο ρόλο διαδραματίζει το γεγονός ότι οι εταιρείες θα πρέπει να υποβάλουν τις προσφορές με βάσει τους κανόνες και τη τήρηση των διαδικασιών. Δεν πρέπει να υπάρχουν διακρίσεις, ώστε τα κριτήρια ανάθεσης να είναι δεδομένα και ίδια για όλους. Το πιο σύνηθες κριτήριο ανάθεσης είναι η προσφερόμενη χαμηλότερη τιμή. Για αυτό οι υποψήφιοι πρέπει να ενημερώνονται πλήρως για το κάθε κριτήριο, που υπάρχει ανά τους διαφορετικούς διαγωνισμούς. Οι δημόσιες αρχές οφείλουν να ελέγχουν τις προσφορές μετά τη λήξη των δημοπρασιών, μετά τη λήξη της προθεσμίας που έχει δοθεί. Ειδικά οι εταιρείες που έχουν υποβάλει προσφορά μπορούν να ενημερώνονται





τάχιστα για το αν έγιναν ανάδοχος ή όχι. Αν δεν έχει επιλεγεί μπορεί να ζητήσει τους λόγους απόρριψης της πρότασης της. Για αυτό πρέπει να υπάρχει εμπιστευτικότητα όσον αφορά την ανταλλαγή των δεδομένων.

(Παπαγιάννης Δονάτος, 1999)

### **Ανοικτή διαδικασία:**

Στις ανοικτές διαδικασίες όλες οι επιχειρήσεις μπορούν να υποβάλουν προσφορά. Ελάχιστη προθεσμία είναι οι 35 ημέρες από την ημερομηνία δημοσίευσης.

### **Κλειστή διαδικασία:**

Στη κλειστή διαδικασία μπορεί να συμμετάσχει οποιαδήποτε επιχείρηση αλλά μόνο αυτές που έχουν προεπιλεγεί μπορούν να υποβάλλουν προσφορά. Η προθεσμία υποβολής είναι οι 37 ημέρες από τη δημοσίευση της διαδικασίας.<sup>10</sup> Έπειτα, η δημόσια αρχή επιλέγει τουλάχιστον 5 υποψηφίους οι οποίοι υποβάλουν πρόταση εντός 40 ημερών από την επιλογή τους<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup> [http://www.eprocurement.gov.gr/actSearchErgwn/faces/active\\_search\\_main.jspx;jsessionid=oePQCg\\_x7YMacAITjflXnTcNmldr4baebtHIQ5nDbBgqRoC16miu!-961383852](http://www.eprocurement.gov.gr/actSearchErgwn/faces/active_search_main.jspx;jsessionid=oePQCg_x7YMacAITjflXnTcNmldr4baebtHIQ5nDbBgqRoC16miu!-961383852)

<sup>11</sup> [https://europa.eu/youreurope/business/public-tenders/rules-procedures/index\\_el.htm](https://europa.eu/youreurope/business/public-tenders/rules-procedures/index_el.htm)



**Ο φάκελος της δημοσίας σύμβασης οφείλει να περιλαμβάνει τα εξής:**

- ✓ Τεκμηρίωση σκοπιμότητας της σύμβασης,
- ✓ Προϋπολογισμό της σύμβασης,
- ✓ Στοιχεία της σύμβασης,
- ✓ Περιγραφή αντικειμένου της σύμβασης,
- ✓ Έγγραφα της σύμβασης,
- ✓ Όλα τα αναγκαία έγγραφα,
- ✓ Προετοιμασία των εγγράφων,
- ✓ Επικοινωνία με οικονομικούς φορείς,
- ✓ Αντίγραφο της σύμβασης.<sup>12</sup>

(Νικήτας Κ. Καρανικόλας, 2006)

**Όλα τα παραπάνω στοιχεία καταχωρούνται σε βάσεις δεδομένων υποχρεωτικά και τηρούνται σε αρχείο. Για αυτό και πρέπει να τηρούνται και οι παρακάτω φάκελοι:**

- Την τεκμηρίωση σκοπιμότητας του έργου,
- Την τεχνική περιγραφή του έργου,
- Έκθεση τεκμηρίωσης,
- Στοιχεία για απαλλοτριώσεις,
- Αρχαιολογικά ευρήματα,
- Τις απαιτούμενες μελέτες,

---

<sup>12</sup> <http://www.opengov.gr/ypoiain/?p=6864>



- Καταγραφή κινδύνων,
- Δημοσιοποίηση διαγωνισμού,
- Αλληλογραφία με οικονομικούς φορείς,
- Πρακτικά διαγωνισμών,
- Έγκριση αποτελέσματος διαγωνισμού,
- Δικαιολογητικά κατακύρωσης,
- Πρόσκληση αναδόχου για υπογραφή της σύμβασης,
- Συμφωνητικό,
- Χρονοδιάγραμμα,
- Γνωμοδοτήσεις και αποτελέσματα ελέγχου,
- Βεβαίωση περάτωσης εργασιών,
- Αποκατάσταση όπου χρειαστεί.

(Levin, J., October 2004)

## 5.8. Η προσφορά που κερδίζει

Είναι βέβαιο ότι επιλέγεται η πλέον συμφέρουσα οικονομικά τιμή η οποία σαν δεδομένα θα περιέχει οργάνωση, ποιότητα, εξυπηρέτηση και παροχή εγγύησης. Επιπλέον εγγυήσεις και δεσμεύσεις σε μία προσφορά, αν θα απασχοληθούν άτομα με ειδικές ανάγκες και άλλα ανάλογου κοινωνικού περιεχομένου θέματα, τα επιβραβεύουν με τη αναδοχή της δημοπρασίας σε περιπτώσεις όπως η καταπολέμηση διακρίσεων και ισότητα των δύο φύλων, αλλά και η επίλυση των όποιων προβλημάτων προκύψουν. Η τιμή και το κόστος αντιλαμβανόμαστε από όλα τα παραπάνω ότι αποτελεί το μοναδικό και το πιο σημαντικό κριτήριο ανάθεσης στη σημερινή εποχή. (Easley, D., & Kleinberg, J. (2010)

## 5.8. Τι γίνεται με τις χαμηλές προσφορές

Όταν υπάρχουν ασυνήθιστα χαμηλές προσφορές τότε ζητούν οι αναθέτουσες αρχές από τις εταιρείες που κατέβαλαν τις προσφορές να εξηγήσουν τις ασυνήθιστα χαμηλές τιμές και αν οι λόγοι αυτοί που θα δοθούν δεν είναι επαρκείς, μόνο τότε απορρίπτεται η προσφορά. Αν υπάρχουν προσφορές με την ίδια τιμή, τότε η επιλογή γίνεται με τη διαδικασία του κλήρου, κάτι που στη πράξη σπάνια συμβαίνει.

(Easley, D., & Kleinberg, J. 2010)

**Για να μην αποκλείονται οι προσφορές σημαντικά είναι τα κάτωθι:**

- Να μην υπάρχουν ατέλειες, ελλείψεις ή ασάφειες και σφάλματα.
- Να μην έχει παράσχει ακριβείς εξηγήσεις.
- Να μην τηρηθούν οι προθεσμίες.
- Να μην πληρούνται οι απαιτήσεις<sup>13</sup>.

Στο άρθρο 91 του ν. 4412/2016 αναφέρονται οι λόγοι αποκλεισμού μίας προσφοράς, ενώ στην ενότητα 8 άρθρα 92-97 του ν. 4412/2016 αναφέρονται τα περιεχόμενα που πρέπει να υπάρχουν μέσα σε ένα φάκελο προσφοράς και ο τρόπος σύνταξης της.

---

<sup>13</sup> [https://www.taxheaven.gr/laws/law/index/law/770#load\\_article\\_24261](https://www.taxheaven.gr/laws/law/index/law/770#load_article_24261)

## 6. Δημόσιες Συμβάσεις και Διαδικασίες Ανάθεσης

### 6.1. Συμβαλλόμενα μέρη

Η αναθέτουσα αρχή διακηρύσσει προκήρυξη ώστε να υποβάλλουν προσφορά για την εκτέλεση έργου ή τη παροχή υπηρεσίας ή την εκτέλεση προμήθειας. Αυτό γίνεται υπό όρους με βάση τους οποίους συμμορφώνεται η εκάστοτε εταιρεία. Μετά την υποβολή των προσφορών εξετάζονται αυτές και επιλέγεται αυτή που συνδυάζει τη χαμηλότερη τιμή με τη καλύτερη παροχή των υπηρεσιών. Η πιο συμφέρουσα προσφορά πλειοδοτεί και κερδίζει το διαγωνισμό. (Ζορμπαλά Μυρτώ, 1992)

### 6.2. Αναθέτουσες αρχές

Αναθέτουσες αρχές είναι το κράτος και οι φορείς του κράτους, οι ΟΤΑ, οι οργανισμοί δημοσίου δικαίου, ή οι ενώσεις μιας ή περισσότερων από αυτές αρχές. Η εκτέλεση του έργου είναι μια από τις σημαντικότερες δραστηριότητες των δημοσίων συμβάσεων. Δηλαδή με τη παροχή εργασίας μετά την υπογραφή της σύμβασης ξεκινά να υλοποιείται το όποιο έργο. Έργα όπως οικοδομικές εργασίες, πνευματικά δημιουργήματα, παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών, ουσιαστικά η εκτέλεση εργασιών που αφορά δραστηριότητες.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup><http://www.tanea.gr/2018/07/08/economy/rae-thetika-apotelesmata-apo-dimoprasies-monadwn-ilektroparagwgis-ape/>

### 6.3. Πως συνάπτεται το νομικό πλαίσιο

Όπως βλέπουμε το νομικό πλαίσιο που αφορά τις δημόσιες συμβάσεις συνάπτεται αρχικά μέσω ιδιωτών και δημόσιων υπηρεσιών. Βλέπουμε ότι η ενωσιακή νομοθεσία έχει ως πρωταρχικό στόχο να συντονίσει τη διαδικασία ανάθεσης όπου διακινείται δημόσιο χρήμα, είτε αυτό προέρχεται από εθνικούς είτε από ενωσιακούς πόρους. Αυτό συμβάλει στη διασφάλιση της ύπαρξης υγιούς ανταγωνισμού και να προληφθούν φαινόμενα διαφθοράς και κατασπατάλησης δημοσίου χρήματος με την οποία είναι οργανωμένη η αναθέτουσα αρχή ή ο αναθέτων φορέας. Οι αυστηροί κανόνες σε σχέση με τις διαδικασίες ανάθεσης, γίνονται πράξη λόγω των θέσπισης ορίων, στη κρατική συμβατική δράση. (Ζορμπαλά Μυρτώ, 1992)

Η ενωσιακή προέλευση του νομοθετικού πλαισίου για τις δημόσιες συμβάσεις εξασφαλίζει τον υγιή ανταγωνισμό και προσδίδει ιδιαίτερη βαρύτητα σε περιπτώσεις συγκρούσεων του εθνικού κανόνα και των κανόνων ενωσιακού δικαίου ώστε να αρθεί η όποια περίπτωση αμφισβήτησης όπου κριθεί απαραίτητο.

Η δημόσια προσφορά και η διαδικασία της δημοπρασίας έχει ως σκοπό:

- Διαφάνεια,
- Αποφυγή σύγκρουσης συμφερόντων,
- Ανταγωνισμός,
- Προστασία δημοσίου,
- Ευέλικτες τιμές.<sup>15</sup>

Οι λόγοι που οι ελληνικές επιχειρήσεις αποφεύγουν το ηλεκτρονικό επιχειρείν είναι ιδιαίτερα σημαντικοί:

---

<sup>15</sup> <https://www.taxheaven.gr/news/news/view/id/30236>

1. Η ασφάλεια των συναλλαγών για την οποία φοβούνται,
2. Το υψηλό κόστος εγκατάστασης των απαραίτητων ηλεκτρονικών συστημάτων,
3. Το υψηλό κόστος διατήρησης των συστημάτων αυτών.

## 6.4. Η χρήση των συστημάτων

Η χρήση τέτοιων συστημάτων είναι γεγονός ότι ιδιαίτερα στην αρχή περισσότερο θα προβλημάτιζε τις ελληνικές επιχειρήσεις παρά θα βοηθούσε αυτές και την ελληνική οικονομία. Είναι πιθανό πολλοί προμηθευτές μετά από αυτή την είσοδο να αυτοαποκλειστούν και ειδικά σε θέματα δημοσίων προμηθευτών πρέπει να αντιμετωπιστούν άμεσα. Η χρήση όμως αυτών των συστημάτων θα αποτελέσει κίνητρο βελτίωσης για τους προμηθευτές αφού όσοι τα χρησιμοποιούν θα διαθέτουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι όλων των υπολοίπων. (Ζορμπαλά Μυρτώ, 1992)

Οπότε πρέπει να ενημερωθούν σωστά για αυτά που θα χρησιμοποιήσουν ώστε να πειστούν να τα αγοράσουν και να επενδύσουν σε κάτι που ενδεχομένως θα τους βοηθήσει να βελτιώσουν τους ισολογισμούς τους. Το θέμα είναι όλες οι επιχειρήσεις να καταλάβουν πώς λειτουργούν τα ζητήματα της τεχνολογίας και κατά πόσο χρειάζεται να λειτουργήσουν με την βοήθεια αυτών.

## 6.5 Διαμόρφωση τιμής στην προσφορά σύμφωνα με τα δεδομένα της αγοράς

Όσον αφορά τη διαμόρφωση τιμής, εξαρτάται από τη ζήτηση και την προσφορά ώστε να βρεθεί η κατάλληλη τιμή σύμφωνα με τα δεδομένα της αγοράς. Στις ελεύθερες αγορές το ύψος των τιμών προσδιορίζεται αποκλειστικά από τις δυνάμεις της προσφοράς και της ζήτησης. Οι τιμές των υπηρεσιών δε πρέπει να μεταβάλλονται διαχρονικά και το επίπεδο των τιμών πρέπει να μένει όσο πιο σταθερό γίνεται για να μην υπάρχουν προβλήματα, ιδιαίτερα όσον αφορά την τιμολόγηση για αγαθά ή υπηρεσίες που προσφέρονται στο δημόσιο. Όμως, διαχρονικά μεταβάλλονται οι τιμές από διάφορους παράγοντες και αυτό έχει ως αποτέλεσμα να δημιουργούνται ζητήματα γύρω από τις υπηρεσίες, που παρέχονται στις δημόσιες υπηρεσίες μέσα από τις δημόσιες συμβάσεις. (Καράκωστας Βελισσάριος, 2011)

## 6.6. Ισορροπία των Αγορών

Αρα βλέπουμε ότι η κοινή ισορροπία των αγορών όσον αφορά τα αγαθά και το χρήμα είναι ένα σύνολο του επιπέδου τιμών, τη δεδομένη χρονική στιγμή. Όσον αφορά τη διαμόρφωση τιμής το δημόσιο, πρέπει να είναι πάντοτε κερδισμένο και για αυτό το στόχο δουλεύει, ώστε το κέρδος του να έχει αντίκτυπο. Αν και οι τιμές που αντιστοιχούν στις παρεχόμενες υπηρεσίες ποικίλουν ανάλογα την εποχή, δυσκολεύοντας το έργο των δημοσίων συμβάσεων. (Καράκωστας Βελισσάριος, 2011)

Το ζήτημα της τιμής είναι επιπλέον πάρα πολύ σημαντικό διότι δε πρέπει να ξεχνάμε ότι οι πολύ χαμηλές τιμές πολλές φορές εμποδίζουν την εξέλιξη του ανταγωνισμού. Καθώς δε πρέπει να ξεχνάμε ότι κύριος στόχος όσον αφορά το ζήτημα των τιμών είναι η ενίσχυση του ανταγωνισμού.





Συνοπτικά βλέπουμε ότι το ζήτημα της διαμόρφωσης της τιμής δημιουργεί κάποια σημαντικά πλεονεκτήματα:

1. Ανάπτυξη του ανταγωνισμού και συμμετοχή των εταιρειών,
2. Ενθάρρυνση της καινοτομίας,
3. Αποφυγή απρόσμενων εσόδων από άλλους καταναλωτές,
4. Παροχή σταθερού πλαισίου.

## 6.7. Μεταβολή της τιμής

Η εισαγωγή ανταγωνισμού σε σχέση με την προμήθεια είναι λανθασμένος στόχος και δεν είναι σε καμία περίπτωση ένας καλός τρόπος για την επίτευξη αποτελεσματικού ανταγωνισμού στον τομέα της παραγωγής. Διότι η τιμή πολλές φορές μεταβάλλεται ανάλογα με τους παράγοντες, οι οποίοι διαδραματίζουν σπουδαίο ρόλο σε αυτή τη φάση της περάτωσης του έργου που θα ανατεθεί, κάτι που είναι πολύ σημαντικό σε κάθε περίπτωση. Οι μεταβολές αυτές όμως, μπορεί να ενέχουν στοιχεία απώλειας αρχικά για το δημόσιο και έπειτα για τις σχετιζόμενες επιχειρήσεις. (Καράκωστας Βελισσάριος, 2011)

## 6.8 Ποιοι σχετίζονται με τη τιμή

Όλο το ζήτημα της τιμής είναι πολύ σημαντικό, καθώς δε πρέπει να παραλείπονται σημαντικά πρόσωπα που σχετίζονται με την περάτωση του έργου, αλλά και άλλες



μεταβλητές που πιθανώς θα ανεβάσουν το κόστος<sup>16</sup>. Παρ' όλα αυτά πρέπει όλοι να λειτουργούν με ωριμότητα, χωρίς ίχνος αδιαφάνειας και πάντοτε με θεμιτά μέσα, ώστε να ενισχύεται ο ανταγωνισμός και άπαντες να είναι κερδισμένοι από αυτή τη διαδικασία. (Καράκωστας Βελισσάριος, 2011)

Βοηθά οι ενέργειες να γίνονται πάντα με τα κατάλληλα κίνητρα και με βάση τις σωστές συνθήκες ώστε η τιμή να βρίσκεται στα πλαίσια που πρέπει. Οι τιμές πρέπει να προσφέρουν ισορροπία και να δίνουν τη δυνατότητα της επιλογής στα πρόσωπα που παίρνουν αποφάσεις. Αν η διαδικασία ακολουθείται με τα βήματα που πρέπει, κάτι τέτοιο είναι σχετικά εύκολο, αν όμως δε συμβαίνει αυτό τότε ανακύπτουν διάφορα προβλήματα. (Hansen Robert, 1988)

Εννοείται πως όπου κρίνεται απαραίτητο η κυβέρνηση οφείλει να παρεμβαίνει ώστε να διορθώνει τις υψηλές τιμές και γενικότερα τις ανακρίβειες και τις υπερτιμολογήσεις. Είναι καθόλα σωστό να συμβαίνει αυτό και να διορθώνονται προβλήματα σε βάρος του ελληνικού δημοσίου και της διασπάθισης του χρήματός του.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> <http://www.karagilanis.gr/epikairoτητα/synoptiko-egxeiridio-gia-anathetouses-kai-anathetontes-foreis-esidis.html>

<sup>17</sup> <https://elearning.auth.gr/auth/saml/login.php>

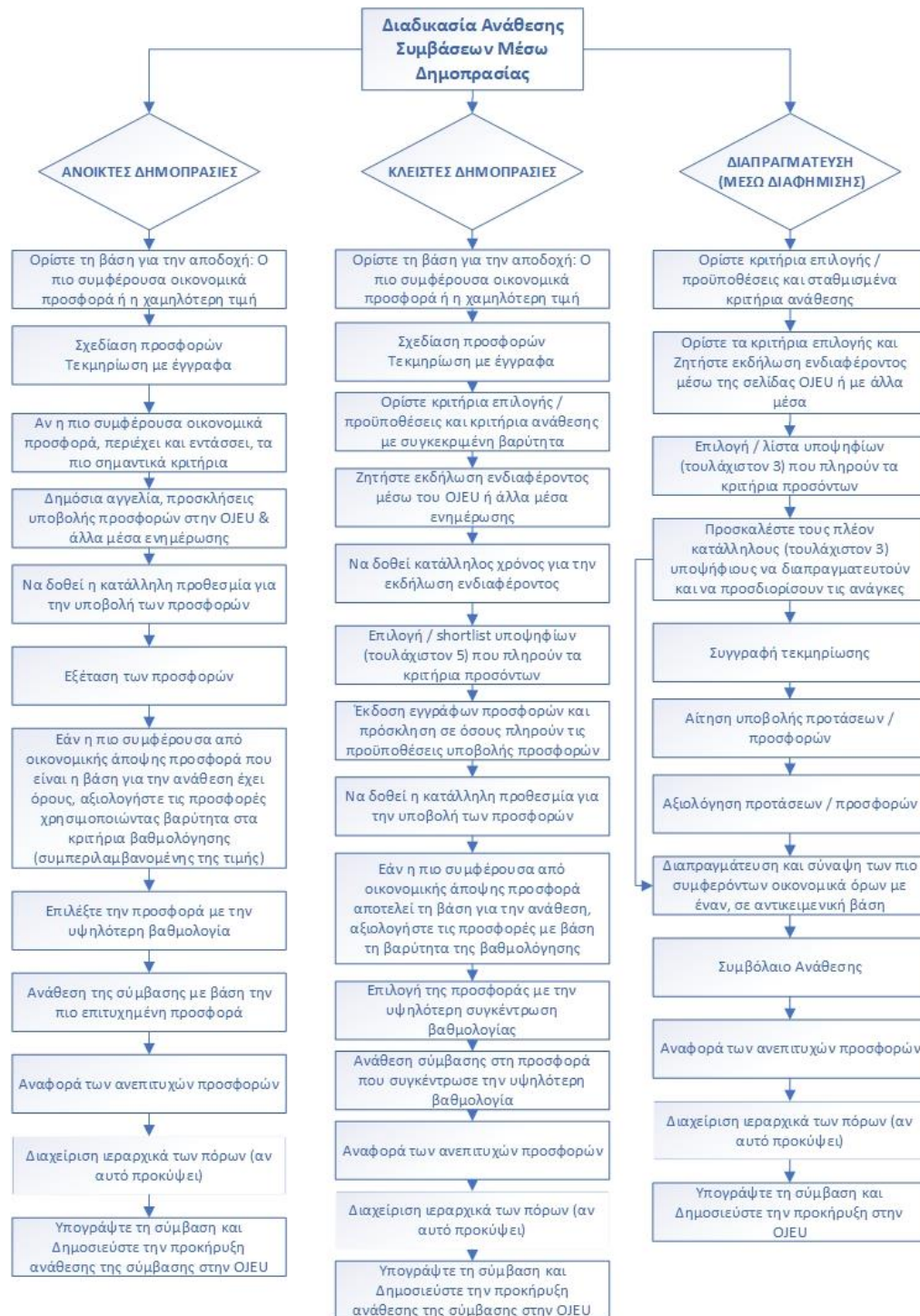


## 6.9. Γιατί προτιμώνται οι sealed bids στις δημόσιες συμβάσεις

Ο πιθανός αγοραστής καθορίζει τη τιμή που προτίθεται να πληρώσει και ζητά από τις επιχειρήσεις να τον προμηθεύσουν με αυτό το υλικό ή αυτές τις υπηρεσίες με μια συγκεκριμένη τιμή. Είναι το γνωστό μοντέλο συλλογής της ζήτησης.

## 6.10. Διάγραμμα ροής σύναψης συμβάσεων στην ΕΕ

Στο ακόλουθο διάγραμμα ροής περιγράφει τα βήματα που πρέπει να αναλάβουν οι αναθέτουσες αρχές όταν προβαίνουν σε συμβάσεις υψηλότερες από τα όρια της ΕΕ.



Τα βήματα που πρέπει να ακολουθούνται για την ανάθεση συμβάσεων στην Ευρωπαϊκή Ένωση, σε ανοιχτές δημοπρασίες, σε κλειστές δημοπρασίες και σε διαπραγματεύσεις.<sup>18</sup>

<sup>18</sup>[http://www.publicprocurementguides.treasury.gov.cy/OHS-EN/HTML/index.html?2\\_5\\_4\\_what\\_are\\_the\\_procedures\\_for.htm](http://www.publicprocurementguides.treasury.gov.cy/OHS-EN/HTML/index.html?2_5_4_what_are_the_procedures_for.htm)

## 7. Διαδικασίες δημοπρασιών

### 7.1. Παραδοσιακές δημοπρασίες

Τα βήματα που ακολουθούνται για τη παραδοσιακή μορφή δημοπρασιών είναι τα εξής:

1. Υποβολή γραπτών κλειστών προσφορών,
2. Η μείωση της τιμής προσφοράς γίνεται με αντιπροσφορές,
3. Η διαπραγμάτευση με τον νικητή προμηθευτή γίνεται στο στάδιο της σύμβασης,
4. Τα αποτελέσματα της διαπραγμάτευσης στηρίζονται στην ικανότητα και την πίεση του αγοραστή,
5. Δεν γίνεται εύκολα η επανάληψη της διαδικασίας,
6. Οι φάκελοι των οικονομικών προσφορών δεν αξιοποιούνται ηλεκτρονικά.

### 7.2. Ηλεκτρονικές δημοπρασίες

Τα βήματα που ακολουθούνται για την ηλεκτρονική μορφή δημοπρασιών είναι τα εξής:

1. Ηλεκτρονική υποβολή προσφορών,
2. Υποβολή πολλαπλών οικονομικών προσφορών εντός συγκεκριμένου και σύντομου χρονικού διαστήματος,
3. Η διαπραγμάτευση γίνεται μέσα από την ανάπτυξη του ανταγωνισμού ανάμεσα στους προμηθευτές ενώ υπάρχει και μεγαλύτερη διευκόλυνση από το σύστημα,
4. Η διαδικασία μπορεί πολύ εύκολα να επαναληφθεί,
5. Η αυτόματη συλλογή των στοιχείων προμήθειας είναι γεγονός.

### 7.3. Τρόπος περάτωσης ηλεκτρονικών δημοπρασιών

Ο πιο συνηθισμένος τρόπος δημοπρασίας είναι η αγγλική δημοπρασία όπου κερδίζει αυτός με την υψηλότερη προσφερόμενη τιμή.

Οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες γίνονται πράξη μέσα από έναν υπολογιστή ενώ οι παραδοσιακές με τον μέχρι τώρα γνωστό τρόπο. Δεν είναι τυχαίο πως ο αριθμός των ηλεκτρονικών δημοπρασιών ολοένα και αυξάνεται. Η ταχύτητα των δημοπρασιών στην ηλεκτρονική τους μορφή είναι παρόμοια με τη στιγμιαία επικοινωνία και την ανατροφοδότηση. Ενώ και το κόστος της διαδικασίας είναι πολύ χαμηλότερο. Πολύ σημαντικό είναι ότι δε περιορίζονται από εδαφικά και γεωγραφικά κριτήρια καθώς δεν υπάρχει κανένας περιορισμός. (Thiel, S.E., 1988) Τέλος ο χρόνος της διαπραγμάτευσης, μειώνεται δραματικά λόγω της ταχύτητας της διαδικασίας. Ιδιαίτερα σημαντικό είναι το γεγονός ότι η διαδικασία διέπεται από την ανωνυμία των πλειοδοτών.

Το παρακάτω σχεδιάγραμμα δείχνει τον τρόπο λειτουργίας των δημοσίων συμβάσεων στην ηλεκτρονική πλατφόρμα ΕΣΗΔΗΣ.



*Η ηλεκτρονική διαδικασία ανάθεσης και υλοποίησης μιας δημόσιας σύμβασης που θα υποστηρίζεται από το ΕΣΗΔΗΣ. 19 (Πηγή: Εθνικό Σύστημα Ηλεκτρονικών Δημόσιων Συμβάσεων*

<sup>19</sup> <https://slideplayer.gr/slide/1895673/>

**Οι μεταβλητές που βλέπουμε σε μια δημοπρασία:**

1. Ο πλειστηριαστής, δηλαδή αυτός που διενεργεί την δημοπρασία. Είναι το άτομο που ορίζει, διαμορφώνει και ρυθμίζει τη πραγματοποίηση της δημοπρασίας. Αυτό το άτομο λειτουργεί είτε ως ένας απλός μεσολαβητής είτε ως μια μονάδα συμβεβλημένη με άλλες οντότητες, η οποία προβαίνει και στην πώληση των προϊόντων.
2. Ο αγοραστής.
3. Ο πωλητής/ προμηθευτής.

Αυτές οι τρεις οντότητες βρίσκονται σε συνεχή αλληλεπίδραση μεταξύ τους μέσω της ανταλλαγής των πληροφοριών.

**7.4. Επιλογή των νικητών**

Βλέπουμε ότι οι διαφορές στις δημοπρασίες έχουν να κάνουν με τον τρόπο που επιλέγονται οι νικητές. Δηλαδή βλέπουμε ότι στις δημοπρασίες για δημόσιους διαγωνισμούς συμμετέχουν συγκεκριμένες εταιρείες που μπορούν να ανταπεξέλθουν ανάλογα με τις ανάγκες και τις περιστάσεις του διαγωνισμού. Γενικότερα στις συναλλαγές όπου έχουμε σφραγισμένες προσφορές επιτυγχάνεται με καλύτερο τρόπο η αξιοπιστία, η διαφάνεια και η εγκυρότητα.

Στις περιπτώσεις όπου εξετάζουμε, έχει παρατηρηθεί κυρίως η αγγλική δημοπρασία γιατί μείζονα ρόλο διαδραματίζει η τιμή. Βέβαια, όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός των συμμετεχόντων, τόσο καλύτερα είναι τα πράγματα καθώς οι επιλογές των εκάστοτε κυβερνήσεων είναι μεγαλύτερες, ενώ οι τιμές θα ποικίλουν και επιλέγεται η πλέον συμφέρουσα.

## 7.5. Παραδοσιακές δημοπρασίες

Οι παραδοσιακές δημοπρασίες πρεσβεύουν κάτι εντελώς διαφορετικό, καθώς μιλάμε για προωθητικές δημοπρασίες όπου το πιο σημαντικό είναι να πουληθεί το αντικείμενο στη καλύτερη δυνατή τιμή. Το ζήτημα πάντα για μια δημοπρασία είναι να τηρείται στο ακέραιο ο ανταγωνισμός και να υφίσταται η ανταγωνιστική διάθεση μεταξύ όλων αυτών που κάνουν τις προσφορές τους. (Καρκάλης Ιωάννης, 2002)

## 7.6. Οι ανοιχτές και οι κλειστές δημοπρασίες / λεπτομέρειες

Οι ανοιχτές είναι δημοπρασίες όπου γνωρίζουν τους πλειοδότες και τις τιμές των προσφορών τους σε αντίθεση με τις κλειστές δημοπρασίες όπου οι συμμετέχοντες δε γνωρίζουν ποιοί κάνουν τις προσφορές αλλά ούτε και το ύψος τους. Η αγγλική δημοπρασία είναι η πιο χαρακτηριστική ανοιχτή δημοπρασία όπου όλοι γνωρίζουν τους πλειοδότες αλλά και το ύψος των προσφορών τους. (Καρκάλης Ιωάννης, 2002)

### 7.6.1. Η κλειστή δημοπρασία ή αλλιώς sealed bid auction

Ο συμμετέχων σε αυτού του είδους τη δημοπρασία έχει το δικαίωμα μιας και μόνο προσφοράς. Πρόκειται για μια κλειστή δημοπρασία όπου οι ίδιοι οι συμμετέχοντες δε γνωρίζουν ούτε ποιοί κάνουν προσφορές αλλά ούτε και τις τιμές αυτών των προσφορών.



## 7.6.2. Δύο είναι οι μορφές αυτών των προσφορών.

Η δημοπρασία κλειστής προσφοράς πρώτης τιμής και η δημοπρασία κλειστής προσφοράς δεύτερης τιμής. Στη πρώτη οι συμμετέχοντες- πλειοδότες υποβάλουν τις προσφορές τους σε σφραγισμένους φακέλους και ο συμμετέχοντας με την καλύτερη οικονομική προσφορά κερδίζει με την προσφορά του. Μέσα από τις ηλεκτρονικές υπηρεσίες που έχουν εισέλθει στις δημοπρασίες τα τελευταία χρόνια πολλές εταιρείες αλλά και δημόσιοι οργανισμοί έχουν μειώσει τα κόστη τους και έχουν αυξήσει την παραγωγικότητα τους. Οι δημοπρασίες σφραγισμένων προσφορών δεν απαιτούν τη φυσική παρουσία των ατόμων που κάνουν την προσφορά. Άρα οι προσφέροντες δεν έχουν καμία ενημέρωση για τον ακριβή αριθμό των συμμετεχόντων. (Νικήτας Κ. Καρανικόλας, 2006)

## 7.7. Κύριο κριτήριο ανάθεσης

Αντιλαμβανόμαστε ότι στις δημοπρασίες εστιάζουμε σαν μοναδικό κριτήριο στις διαπραγματεύσεις να πάρουμε τη χαμηλότερη τιμή και να δοθούν οι βέλτιστες λύσεις όσον αφορά τον προμηθευτή, που θα έχουν το χαμηλότερο κόστος. Η αξία των υπηρεσιών έχει ουσιαστικά προκαθοριστεί και παραμένει σταθερή χωρίς μεταβλητές. Στην πραγματικότητα όμως υπάρχουν ζητήματα όπως η ποιότητα, ο χρόνος παράδοσης, η φερεγγυότητα.

## 7.8. Η επικράτηση στις δημοπρασίες

Σημαντικό για να κερδηθεί μια δημοπρασία είναι η προετοιμασία της επιχείρησης πάνω σε αυτήν. Η συλλογή πληροφοριών και η εφαρμογή τους όπου κριθεί και χρειαστεί απαραίτητο. Η αγγλική δημοπρασία βοηθά στην εξοικονόμηση, στη συλλογή πληροφοριών και στις δαπάνες προετοιμασιών της κάθε προσφοράς. Οι παραδοσιακές δημοπρασίες βλέπουμε ότι δίνουν έμφαση σε παράγοντες που δεν αφορούν τόσο τη τιμή αλλά έχουν πολλές φορές εντυπωσιακά αποτελέσματα ενώ οι sealed bid δημοπρασίες είναι πάρα πολύ χρήσιμες όταν οι πλειοδότες δεν ανταγωνίζονται ιδιαίτερα μεταξύ τους επειδή τα είδη των υπηρεσιών δεν μπορούν να καθοριστούν ξεκάθαρα. (Νικήτας Κ. Καρανικόλας, 2006)

## 7.9. Αυτά που οφείλει να περιέχει η δημοπρασία

**Τα βασικά τμήματα που πρέπει να περιέχονται σε μία δημοπρασία είναι τα ακόλουθα:**

1. Εγγραφή αγοραστών και πωλητών.
2. Σχεδιασμός της δημοπρασίας όπου καθιερώνονται οι κανόνες της δημοπρασίας. Το πώς θα διεξαχθεί δηλαδή και από ποιες παραμέτρους θα γίνει η τέλεση της
3. Σχέδιο και διαφήμιση για να προσελκύσουν τους πιθανούς ενδιαφερόμενους με τα κατάλληλα μέσα.
4. Συλλέγουν πληροφορίες από τα κατάλληλα άτομα και έτσι δημιουργούν και στη συνέχεια υποβάλουν την προσφορά.
5. Αξιολόγηση των προσφορών με την ειδοποίηση των νικητών και των ηττημένων.
6. Κλείσιμο της διαδικασίας.
7. Εμπορική τακτοποίηση με την περάτωση της συναλλαγής.

## 7.10. Βασικά στάδια δημοπρασίας

1. **Ενημέρωση:** Εξετάζονται οι υπηρεσίες που αιτούνται για κατάθεση προσφοράς και οι πιθανές μορφές δημοπρασιών που χρησιμοποιούνται, στην προκείμενη περίπτωση οι κλειστές προσφορές.
2. **Σχεδιασμός:** Ανάλυση των συνθηκών της αγοράς όπως και η τιμή της δημοπρασίας που αξιολογείται από τον αιτούντα, για την εργασία που ζητάει να γίνει.
3. **Οργάνωση:** Προσκαλούνται οι επιχειρήσεις ή οι ιδιώτες που συμμετέχουν στη διαδικασία για να μάθουν τους όρους και να υποβάλουν την προσφορά τους.
4. **Εκτέλεση:** Υποβάλλουν τις προσφορές και εμφανίζουν τα αποτελέσματα.

## 7.11. Πλεονεκτήματα ηλεκτρονικών δημοπρασιών

- ❖ Χαμηλότερα κέρδη εμπορικής συναλλαγής,
- ❖ Ελκύουν αγοραστές για χαμηλές τιμές,
- ❖ Διευρυμένο δίκτυο συμμετεχόντων,
- ❖ Αποτελεσματική διαδικασία της προμήθειας,
- ❖ Ανάλυση δεδομένων της αγοράς,
- ❖ Απόκτηση πληροφοριών ευκολότερα για τους συμμετέχοντες σε σχέση με παλιότερα,
- ❖ Πιο ευέλικτη η όλη διαδικασία,
- ❖ Πλήρης διεύρυνση της αγοράς,,
- ❖ Παγκόσμια κάλυψη,
- ❖ Μείωση κόστους,
- ❖ Μείωση αποθεμάτων,
- ❖ Αποτελεσματική τιμολόγηση,
- ❖ Πολύ μικρότερος κίνδυνος συνέργειας,



- ❖ Αλληλεπίδραση,
- ❖ Έλεγχος τιμών,
- ❖ Η φυσική παρουσία είναι περιττή,
- ❖ Εικοσιτετράωρη λειτουργία,
- ❖ Εξάλειψη ενδιάμεσων,
- ❖ Μείωση του κόστους έρευνας.

(Νικήτας Κ. Καρανικόλας, 2006)

## 7.12. Περιορισμοί των ηλεκτρονικών δημοπρασιών

Το αρνητικό αποτέλεσμα στη σχέση αγοραστή – προμηθευτή αποτελεί τη μεγαλύτερη ανησυχία όσον αφορά τις ηλεκτρονικές δημοπρασίες. Γιατί η διαφάνεια και η δύναμη δεν είναι ισοδύναμη όσον αφορά τον αγοραστή και τον προμηθευτή. Το μη ισοδύναμο επιχειρηματικό περιβάλλον οδηγεί σε έλλειψη εμπιστοσύνης όσο και σε μείωση της ικανοποίησης από τη μη σύναψη επιχειρηματικής σχέσης.

Πολλοί αγοραστές ανησυχούν πως με την εξάπλωση των ηλεκτρονικών δημοπρασιών καταστρέφονται οι σχέσεις τους με τους προμηθευτές.<sup>20</sup> Γιατί αν κάποιος επιλεγεί την ηλεκτρονική δημοπρασία δείχνει κατά κάποιο τρόπο ότι δεν είναι ικανοποιημένος από τον προμηθευτή του.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> <https://www.masterkek.gr/MasterKEK/seminaria-dhmosioi-diagwnismoi.html>

<sup>21</sup> <https://www.aftodioikisi.gr/ota/dimoi/kede-se-spirtzi-allages-plaisiou-stis-dimosies-simvaseis-kindinos-dimoprasies-ergon/>

**Που δίνεται έμφαση:**

Επειδή οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες δίνουν έμφαση κυρίως στο ζήτημα της τιμής, αυτό σημαίνει ότι συμβιβάζονται σε θέματα ποιότητας. Κάτι άλλο επίσης πολύ αρνητικό είναι η πρόκληση του ανταγωνισμού και η προσφορά πολύ χαμηλής τιμής από τους ανταγωνιστές. Η αύξηση του ανταγωνισμού επιπλέον μπορεί να μη δημιουργεί μεγάλα περιθώρια κέρδους όπως και την έλλειψη πιθανότητα συγκεκριμένων προϊόντων. Επιπλέον είναι άγνωστοι οι συμμετέχοντες.

**7.13. Τι διασφαλίζει το σύστημα ηλεκτρονικών δημοπρασιών**

Το σύστημα των ηλεκτρονικών δημοπρασιών διασφαλίζει κατά την εκτέλεση των δημοπρασιών τα εξής:

1. Το απόρρητο της ταυτότητας των συμμετεχόντων κατά τη διάρκεια της δημοπρασίας.
2. Την ασφαλή υποβολή των προσφορών και την αυτόματη αξιολόγηση τους.
3. Τη διαχείριση των διαδοχικών φάσεων της δημοπρασίας και ότι αυτές περιέχουν.
4. Τη σύνδεση των συμμετεχόντων με τη βάση δεδομένων για μελλοντικό έλεγχο της αποτελεσματικότητάς τους.
5. Την πλήρη καταγραφή των ενεργειών όλων των συμμετεχόντων στη δημοπρασία και την τήρηση του αρχείου όπως προβλέπεται σε αντίστοιχες περιπτώσεις του δημοσίου.
6. Την αυτόματη προετοιμασία δελτίων που θα εμπεριέχουν πληροφορίες όλων των θεμάτων που αφορούν την όλη διαδικασία των δημοπρασιών και την υποστήριξη τους.

(Νικήτας Κ. Καρανικόλας, 2006)

## 7.14. Το ελληνικό και τα ευρωπαϊκά συστήματα

Το ελληνικό σύστημα το οποίο υποστηρίζει τις ελληνικές δημοπρασίες είναι καλύτερο από ορισμένα αντίστοιχα ευρωπαϊκά. Ο σχεδιασμός του είναι τέτοιος ώστε να φαίνεται η βέλτιστη λύση των πραγμάτων και να λαμβάνει υπόψη τα σημαντικότερα προβλήματα που μπορεί να προκύψουν. Το γεγονός ότι λειτουργεί σε ελληνική και αγγλική γλώσσα το κάνει εύχρηστο και για ξένες εταιρείες κάτι που είναι πολύ σημαντικό ως άνοιγμα στην Ευρωπαϊκή αγορά.

Για να υλοποιηθεί η επιτυχημένη λειτουργία του προγράμματος σημαντική είναι η πλήρης και σαφή ενημέρωση των συμμετοχόντων αλλά και η σωστή εκπαίδευση των δημοσίων φορέων που θα κληθούν να χειριστούν τέτοιες καταστάσεις. Είναι άλλωστε δεδομένο ότι αν αντιδράσουν οι χρήστες τότε το σύστημα δε θα λειτουργήσει ποτέ ικανοποιητικά και πάντα θα βρίσκεται υπό καθεστώς αμφισβήτησης.

Για αυτό δεν είναι μεμονωμένη η αντιμετώπιση του συγκριμένου πράγματος από το ελληνικό κοινό αλλά πρέπει να αντιμετωπισθεί συλλογικά όσον αφορά τις νέες τεχνολογίες ενδεχομένως με το σχεδιασμό και την υλοποίηση της ψηφιακής στρατηγικής της χώρας. (Νικήτας Κ. Καρανικόλας, 2006)



## 8. Θεωρητικό Παράδειγμα Σύνταξης Τεχνικής Προσφοράς

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΤΑΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΣΥΛΛΟΓΗ, ΜΕΤΑΦΟΡΑ  
ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΒΛΗΤΩΝ ΜΕ ΚΩΔΙΚΟ 19 08 05 ΠΟΥ  
ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΤΑΙ ΣΤΟΝ ΕΥΡΩΠΑΙΚΟ ΚΑΤΑΛΟΓΟ**

Αξιότιμε κ. Γεωργίου,

Σε συνέχεια της προσωπικής μας επικοινωνίας, ανταποκρινόμενοι στο ενδιαφέρον σας σχετικά με την ανάληψη του έργου όσον αφορά την διαχείριση (συλλογή, μεταφορά και τελική διάθεση) αποβλήτων, η εταιρεία «**ΜΑΡΚΑΚΗΣ Ι. & ΣΙΑ Ε.Ε.**» σας υποβάλλει την παρακάτω οικονομική πρόταση :

### **Παράγραφος 1**

Είναι γνωστό πως οι πηγές ρύπανσης του εδάφους, του αέρα αλλά και των υπόγειων υδάτων βλάπτουν άμεσα την υγεία μας όπως επίσης και το φυσικό περιβάλλον. Οι ανεξέλεγκτες χωματερές μπορούν να μολύνουν το έδαφος και να ρυπάνουν το νερό και τον αέρα.

Η μη ελεγχόμενη διάθεση των αποβλήτων μπορεί να συνεπάγεται την απελευθέρωση επικίνδυνων χημικών ουσιών στο περιβάλλον και σοβαρούς κινδύνους για την υγεία.

Οι κατηγορίες των αποβλήτων καθορίζονται με ακρίβεια από τις οδηγίες του **Ευρωπαϊκού Καταλόγου**, τους **Κανονισμούς** αλλά και το **Εθνικό Δίκαιο** ώστε να γνωστοποιήσουν τις απαραίτητες διαδικασίες διαχείρισης τους με αποτέλεσμα να αποφευχθεί κάθε είδους μόλυνση και επιβάρυνση προς το Περιβάλλον και φυσικά την Δημοσία Υγεία.



### **1.1. Η Εταιρεία**

Η εταιρεία με την επωνυμία «**ΜΑΡΚΑΚΗΣ Ι. & ΣΙΑ Ε.Ε.**», δραστηριοποιείται στον χώρο της διαχείρισης μη επικινδύνων στερεών αποβλήτων και οι εργασίες που πραγματοποιεί περιλαμβάνουν την Συλλογή και Μεταφορά Στερεών Μη Επικινδύνων Αποβλήτων σε νόμιμους αποδέκτες ανά την Ελλάδα.

### **1.2. Εγκεκριμένες Άδειες**

Η εταιρεία «**ΜΑΡΚΑΚΗΣ Ι. & ΣΙΑ Ε.Ε.**» διαθέτει Άδεια με **αριθμό πρωτ. XXXXXXXXX** όπως αυτή έχει τροποποιηθεί για την Περιφέρεια της Δυτικής Ελλάδας και την Άδεια με **αριθμό πρωτ XXXXXXXXX της Κεντρικής Μακεδονίας**. Αναλυτικότερα η Εταιρεία μας κατέχει Άδεια Συλλογής & Μεταφοράς Μη Επικίνδυνων Αποβλήτων από όλες τις Περιφέρειες της Ελλάδος.

Κατά την διαχείριση των αποβλήτων με **κωδικό 19 08 05** (Λάσπες από την επεξεργασία αστικών λυμάτων), η συλλογή μπορεί να πραγματοποιηθεί με επικαθήμενο ανατρεπόμενο φορτηγό αυτοκίνητο δυνατότητας παραλαβής έως και 25 τόνων ωφέλιμου φορτίου. Η φόρτωση από τις εγκαταστάσεις του εργοστάσιου θα πραγματοποιείται με μηχανολογικό εξοπλισμό (φορτωτές, τσάπα κλπ.) που διαθέτετε για μεταφορά με επικαθήμενο ανατρεπόμενο φορτηγό αυτοκίνητο.

Τα απόβλητα ανάλογα με το είδος τους και την προέλευση τους κατατάσσονται σε κατηγορίες σύμφωνα πάντα με τον Κατάλογο Αποβλήτων, με το Παράρτημα της απόφασης **2000/532/ΕΚ**, όπως έχει τροποποιηθεί με τις Αποφάσεις **2001/118/ΕΚ**, **2001/119//ΕΚ** και **2001/573/ΕΚ** της Επιτροπής Ε.Κ. [Ευρωπαϊκός Κατάλογος Αποβλήτων (Ε.Κ.Α.)]

Επομένως οι υπηρεσίες της εταιρείας «**ΜΑΡΚΑΚΗΣ Ι. & ΣΙΑ Ε.Ε.**» προσαρμόζονται ξεχωριστά στις απαιτήσεις κάθε πελάτη εφαρμόζοντας πάντα την σχετική Νομοθεσία. Είναι σημαντικό να αναφερθεί πως η διαχείριση κάθε κατηγορίας αποβλήτου δεν επεξεργάζεται με ομοιόμορφο τρόπο λόγω του εύρους τους αλλά και της διαφορετικής διαχείρισής τους.



## **Παράγραφος 2**

### **Διαδικασία Διαχείρισης Λάσπης Βιολογικού**

Η «**ΜΑΡΚΑΚΗΣ Ι. & ΣΙΑ Ε.Ε.**» αναλαμβάνει την παραλαβή, μεταφορά και διαχείριση, σε νόμιμο χώρο επιλογής της, αποβλήτων προερχόμενων από την παραγωγική διαδικασία της «**Δημοτικής Επιχείρησης Ύδρευσης Αποχέτευσης Δήμου Φαρκαδόνας (Δ.Ε.Υ.Α.Φ.)**».

Η φόρτωση για διαχείριση των αποβλήτων επιτελείται πάντοτε σε οχήματα, φορτηγά για την μεταφορά τους στο τελικό αποδέκτη.

Συμφωνείται ρητά ότι η διαχείριση θα πραγματοποιείται σε εγκαταστάσεις που φέρουν νόμιμη άδεια για την επεξεργασία των εκάστοτε αποβλήτων. Είναι σημαντικό να αναφερθεί σε αυτό το σημείο ότι η λάσπη κατά την παραλαβή της, από τις εγκαταστάσεις του εργοστασίου, θα πρέπει να είναι απαλλαγμένη από ξένα αντικείμενα (κλαδιά, πέτρες, χημικά από καθαρισμούς κ.α.), τα οποία δύναται να δημιουργήσουν πρόβλημα κατά τη διαχείρισή της. Για την αποφυγή τέτοιου είδους προβλημάτων, καλό θα ήταν η λάσπη να αποθηκεύεται προσωρινά σε κάδους ή σε τσιμεντένιο δάπεδο. Σε περίπτωση παραλαβής υλός κατά την οποία δεν τηρούνται οι παραπάνω προϋποθέσεις το υλικό θα επιστρέφεται επιβαρύνοντας την «**Δημοτική Επιχείρηση Ύδρευσης Αποχέτευσης Δήμου Φαρκαδόνας (Δ.Ε.Υ.Α.Φ.)**» με επιπλέον κόστος μεταφορικών.

Η «**ΜΑΡΚΑΚΗΣ Ι. & ΣΙΑ Ε.Ε.**» θα μεριμνά για την έγκαιρη έκδοση πιστοποιητικών παραλαβής και διαχείρισης αποβλήτων.

## **Παράγραφος 3**

### **Κόστος Έργου**

Το κόστος για την συλλογή, μεταφορά και διαχείριση της λάσπης από το βιολογικό καθαρισμό της «**Δημοτικής Επιχείρησης Ύδρευσης Αποχέτευσης Δήμου**



**Φαρκαδόνας(Δ.Ε.Υ.Α.Φ.)»** θα ανέλθει στα 105 €/t (ανά τόνο) για μεταφορά με επικαθήμενο ανατρεπόμενο φορτηγό.

Διευκρινίζεται ότι οι ως άνω χρεώσεις δεν συμπεριλαμβάνουν τον εκάστοτε ανάλογο **ΦΠΑ 24%**.

#### **Παράγραφος 4**

##### **Διευκρινίσεις**

**4.1.** Απαραίτητη προϋπόθεση για την παραλαβή του αποβλήτου είναι η έγκαιρη ειδοποίηση από την «**Δημοτική Επιχείρηση Ύδρευσης Αποχέτευσης Δήμου Φαρκαδόνας (Δ.Ε.Υ.Α.Φ.)**» ως τέτοια δε θεωρούμενη η εντός 48 ωρών προ της παραλαβής τους.

**4.2.** Η εργολήπτρια υποχρεούται να εκτελεί το έργο της μέσα **σε διάστημα τριών (3) εργάσιμων ημερών** από την έγγραφη ειδοποίησή της από την εργοδότη.

#### Παράγραφος 5

##### Τρόπος πληρωμής

Το τίμημα θα πιστώνεται και η καταβολή του θα πραγματοποιείται εντός διαστήματος 30 ημερών από την έκδοση κάθε τιμολογίου της Εργολάβου με επιταγή ημέρας, ή με κατάθεση στον τραπεζικό λογαριασμό που η Εργολάβος διατηρεί στην τράπεζα

**ΕΘΝΙΚΗ : IBAN XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX**

#### Παράγραφος 6

##### Ισχύς προσφοράς

Η παρούσα προσφορά έχει ισχύ για **εξήντα (60) ημερολογιακές ημέρες** από την ημερομηνία της προσφοράς

## 9. Συμπεράσματα

Είναι γεγονός ότι οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες βρίσκουν ολοένα και περισσότερους αποδέκτες καθώς τα οφέλη της αποτελούν κίνητρό για τον κάθε συμμετάσχοντα. Είτε πρόκειται για μεμονωμένο άτομο, είτε για επιχείρηση. Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι το 60% του εμπορίου στην Ελλάδα γίνεται με ηλεκτρονικό τρόπο αλλά παρόλα αυτά κάποια άτομα και κάποιες επιχειρήσεις δείχνουν διστακτικότητα στο να το κάνουν αυτό δηλαδή να συμμετέχουν σε ηλεκτρονικές δημοπρασίες.

Αυτό όμως πρέπει να αντιστραφεί καθώς δεν υπάρχει πλέον κανένας λόγος να υφίσταται αυτή η διστακτικότητα. Η μη ηλεκτρονική ετοιμότητα και ο φόβος χρήσης των τεχνολογικών μέσων αποτρέπουν τις επιχειρήσεις και τους ιδιώτες από τις ηλεκτρονικές δημοπρασίες.

Η Ελλάδα βρίσκεται πίσω όσον αφορά τις εξελίξεις για τις ηλεκτρονικές δημοπρασίες καθώς μόλις πριν από λίγα χρόνια τις ενσωμάτωσε με συνέπεια να βρίσκεται η χρήση τους σε πρώιμο στάδιο. Παρόλα αυτά έχουν ιστοσελίδες δημοπρασιών οι οποίες μπορούν να ανταγωνιστούν τις αντίστοιχες του εξωτερικού.

Η ανάθεση του αποκλειστικού δικαιώματος μέσω διαγωνισμού δημιουργεί ανταγωνιστικές συνθήκες σχηματίζοντας μια αγορά δημοσίων συμβάσεων για τα προς ανάθεση αντικείμενα. Για την ανάθεση μέσω διαγωνισμών πολύ χρήσιμη είναι η θεωρία της χρήσης παιγνίων. Οι δημόσιοι διαγωνισμοί είναι αντίστροφοι πλειστηριασμοί όπου χρησιμοποιείται και επικρατεί κατά κύριο λόγο όχι εκείνος που θα δώσει περισσότερα αλλά εκείνος που θα ζητήσει τα λιγότερα.



Αφετηρία είναι η λεγόμενη κατάρα του μειοδότη όπου ο διαγωνιζόμενος έχει πιθανότητες να επικρατήσει στη διαδικασία αν επαναξιολογήσει το συμφέρον του αν του ανατεθεί η σύμβαση. Η κατάρα του μειοδότη αυξάνεται από τους έξι παραγόντες:<sup>22</sup>

1. Όταν η γνώση του αντικείμενου προς ανάθεση είναι πολύ μικρή,
2. Η εξάρτηση από τη συγκεκριμένη ανάθεση,
3. Το κατά πόσο ισχυρή είναι η αναθέτουσα αρχή που συνδιαλέγεται για τη συγκεκριμένη ανάθεση.

Ο κίνδυνος αντιλαμβανόμαστε ότι είναι τεράστιος σε τέτοιες περιπτώσεις. Αν συγκρίνουμε μια μεγάλη εργοληπτική εταιρεία με μια μικρή αντιλαμβανόμαστε ότι η πρώτη έχει σαφή γνώση του αντικείμενου, μεγάλη γνώση του κόστους και πολύ μικρότερη εξάρτηση από την ανάθεση της σύμβασης. Αντίθετα ο εργολάβος δε γνωρίζει ακριβώς τους κινδύνους και τις δυσκολίες ενώ έχει σοβαρά κενά και στο οικονομικό κομμάτι της υπόθεσης.

Μπορεί επιπλέον η ανάθεση της εργασίας να αποτελεί και ένα τεράστιο μερίδιο από τον κύκλο εργασιών του εργολάβου. Αν δώσει υψηλές εκπτώσεις, κινδυνεύει να χρεοκοπήσει και αν δώσει χαμηλές να απορριφθεί, οπότε το όλο οικοδόμημα ενέχει πολύ μεγάλους κινδύνους. Έτσι ο υποψήφιος θα ψάξει τρόπο να ελέγξει με όλα τα μέσα

---

22

<https://eclass.uoa.gr/modules/document/file.php/LAW359/%CE%94%CE%B7%CE%BC%CF%8C%CF%83%CE%B9%CE%B5%CF%82%20%CE%A3%CF%85%CE%BC%CE%B2%CE%AC%CF%83%CE%B5%CE%B9%CF%82%20%5B%CE%93.%20%CE%94%CE%B5%CE%BB%CE%BB%CE%AE%CF%82%5D%20%CE%A4%CE%BF%20%CE%B4%CE%AF%CE%BA%CE%B1%CE%B9%CE%BF%20%CF%84%CF%89%CE%BD%20%CE%B4%CE%B7%CE%BC%CE%BF%CF%83%CE%AF%CF%89%CE%BD%20%CF%83%CF%85%CE%BC%CE%B2%CE%AC%CF%83%CE%B5%CF%89%CE%BD%20%CF%85%CF%80%CF%8C%20%CF%84%CE%BF%20%CF%86%CF%89%CF%82%20%CF%84%CE%B7%CF%82%20%CE%BF%CE%B9%CE%BA%CE%BF%CE%BD%CE%BF%CE%BC%CE%B9%CE%BA%CE%AE%CF%82%20%CE%B1%CE%BD%CE%AC%CE%BB%CF%85%CF%83%CE%B7%CF%82%20%CF%84%CE%BF%CF%85%20%CE%B4%CE%B9%CE%BA%CE%B1%CE%AF%CE%BF%CF%85.pdf>



που διαθέτει τη διαγωνιστική διαδικασία αποκτώντας σχέσεις με την αναθέτουσα αρχή, κάτι όμως που ενέχει στοιχεία διαφθοράς αρά και απαγορεύεται.

Από τα παραπάνω βλέπουμε ότι η ανάθεση των δημοσίων έργων και η εκτέλεση τους χαρακτηρίζονται από υψηλότατα κόστη συναλλαγής και αυτό μπορεί να αντιμετωπισθεί μέσω του δικαίου των δημοσίων συμβάσεων με την ορθή χρήση των δημοσίων πόρων. Η διαφάνεια και οι ίσοι όροι μεταχείρισης όλων βρίσκεται σε πρώτο πλάνο με βάση όλα αυτά που βλέπουμε. Το πάν είναι να μειώνονται οι πιθανότητες διαφθοράς και μεταξύ άλλων να αυξάνεται το αίσθημα του υγιούς ανταγωνισμού.

Η ανάγκη για τη στάθμιση κόστους οφέλους σε όλα τα επίπεδα των επιλογών που αναφέρουμε είναι κάτι παραπάνω από σημαντική.<sup>23</sup> Η χρήση των εργαλείων της θεωρίας των παιγνίων είναι πέρα για πέρα σημαντική για κάθε φορέα δημόσιας εξουσίας, ο οποίος σχετίζεται με δημόσιες συμβάσεις για την ορθή χρήση των δημοσίων πόρων.<sup>24</sup>

Αντιλαμβανόμαστε ότι σε μία δημοπρασία κλειστών (σφραγισμένων) προσφορών αυξάνεται ο ανταγωνισμός των συμμετεχόντων οι οποίοι δε μπορούν να διαμορφώσουν εικόνα για την τάση της αγοράς και την πορεία της δημοπρασίας. Ένα ακόμη συμπέρασμα είναι ότι οι συμμετέχοντες σε αυτού του είδους τη δημοπρασία έχουν μια πολύ πιο επιθετική πολιτική προκειμένου να κατοχυρώσουν τη δημοπρατημένη σύμβαση.

---

<sup>23</sup> <http://www.pesede.gr/el/dimoprasies-eggrafi-sto-esidis>

<sup>24</sup> <https://www.catawiki.gr/>

## 10. Προτάσεις

### 10.1. Κλειστές προσφορές με βάση τη θεωρία παιγνίων για την αξιολόγηση του οικονομικού και του τεχνικού σκέλους της προσφοράς

Η επιλογή της εταιρείας για τη σύναψη σύμβασης για τα δημόσια έργα έχει δύο σκέλη που περνάνε από εξέταση. Το πρώτο σκέλος είναι το οικονομικό τμήμα της προσφοράς που αξιολογείται και βαθμολογείται σύμφωνα με την εκτίμηση κόστους που έχει κάνει η εταιρεία πριν τη ζήτηση κατάθεσης συμβάσεων από εργολαβικές εταιρείες. Το δεύτερο κομμάτι που μελετάται σε μία προσφορά είναι η τεχνική προσφορά. Σε αυτή αναφέρονται τα στοιχεία που αξιολογούνται και εξάγεται το συμπέρασμα κατά πόσο πληρούνται οι προϋποθέσεις που έχουν τεθεί για το αντίστοιχο έργο. Αντίστοιχα η τεχνική προσφορά βαθμολογείται από το τμήμα που ελέγχει τις προσφορές και ο καλύτερος συνδυασμός των δύο αποτελεσμάτων, ορίζει το νικητή της δημοπρασίας.

Προτείνεται να βρεθούν οι κατάλληλες μεταβλητές, ώστε να εισαχθεί το στοιχείο της τεχνικής προσφοράς στη θεωρία παιγνίων και σε συνδυασμό με την οικονομική προσφορά να βρεθεί η πιθανότερη ανάθεση μίας δημόσιας σύμβασης ενός τεχνικού έργου.

### 10.2. Ηλεκτρονική πλατφόρμα δημοπρασιών για κινητά

Η δημοτικότητα των Online δημοπρασιών βαίνει διαρκώς αυξανόμενη και στο μέλλον θα κυριαρχεί. Όπως αντιλαμβανόμαστε το διαδίκτυο κατάφερε να αλλάξει τον τρόπο που οι επιχειρήσεις ανταλλάσσουν αγαθά και αγοράζουν υπηρεσίες. Έτσι λοιπόν θα ήταν συνετό να υπάρξει μελλοντικά χρήση του κινητού για τις διαδικασίες



δημοπρασίας. Έπειτα από μια τέτοια εφαρμογή εύκολα θα μπορούσε να διακινείται η διαδικασία της δημοπρασίας, ώστε να γίνονται οι δημοπρασίες οπουδήποτε κι αν είναι κάποιος.

Επίσης είναι σημαντικό ότι θα διασφαλίζεται το απόρρητο των διαδικασιών και όλα θα γίνονται μέσα από αυτήν την εφαρμογή απλούστερα και πολύ ταχύτερα σε σχέση με τις παλαιότερες μορφές δημοπρασιών. Βέβαια για αυτό θα υπήρχαν και κάποια προβλήματα όπως ο περιορισμένος χώρος μνήμης των κινητών, η οπτική ποιότητα αλλά και ζητήματα ασφάλειας.

### 10.3. Ηλεκτρονική πλατφόρμα για Παγκόσμιες Δημοπρασίες

Μέχρι σήμερα υπάρχουν εταιρείες που συλλέγουν τις δημοπρασίες από κάθε κράτος και πωλούν την πληροφορία αυτή σαν υπηρεσία στους πελάτες τους με το κατάλληλο αντίτιμο. Τα δεδομένα δείχνουν ότι στο μέλλον θα έχουμε παγκόσμιες δημοπρασίες καθώς ευνοούνται από το διαδικτυακό περιβάλλον και αυξάνονται τα διηπειρωτικά ταξίδια για την επίτευξη μίας εργασίας με εξειδικευμένο προσωπικό.

Η διαρκής ανάπτυξη της τεχνολογίας και του διαδικτύου και η διείσδυση στις δημοπρασίες έχει δώσει νέες δυνατότητες και προοπτικές στις εμπορικές συναλλαγές. Βλέπουμε ότι οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες χρησιμοποιούνται όλο και περισσότερο εξαιτίας των ασύγκριτων πλεονεκτημάτων τους, σε σχέση με τις παραδοσιακές δημοπρασίες.

Οπότε μπορεί να αναπτυχθεί μία ηλεκτρονική πλατφόρμα παγκόσμιας κλίμακας στην οποία θα καταχωρούνται οι αιτήσεις για προσφορά και οι αρμόδιες εταιρείες θα τις εντοπίζουν επιλέγοντας τα κατάλληλα κριτήρια εύρεσης και αντίστοιχα θα ανταποκρίνονται με την κατάθεση προσφοράς.

## 10.4. Μελέτη τις ελληνικής αγοράς για την ορθή προώθηση της ηλεκτρονικής δημοπρασίας

Η επόμενη πρόταση αφορά την ανάπτυξη των δράσεων οι οποίες και θα ενισχύσουν την εμπιστοσύνη των ενδιαφερομένων προς αυτές τις συναλλαγές μέσω του διαδικτύου και θα διασφαλίσουν με κάθε τρόπο την ασφάλεια των ηλεκτρονικών συναλλαγών. Όπως επίσης και τα διάφορα ευρήματα με τα οφέλη που θα προκύψουν από τη χρήση των ηλεκτρονικών αγορών για τις εταιρείες που συμμετέχουν σε αυτές και τους παράγοντες που επηρεάζουν αυτά τα οφέλη αλλά και θέματα που αφορούν τα ζητήματα για τη λειτουργία των ηλεκτρονικών αγορών στην Ελλάδα.

Ο εκσυγχρονισμός των διαδικασιών των δημοπρασιών για τη διεξαγωγή των δημόσιων προμηθειών αποτελεί στόχο στρατηγικής σημασίας και αποβλέπει στην επίβλεψη συγκεκριμένων γεγονότων:

1. Τη βέλτιστη διαχείριση του δημοσίου χρήματος και όχι τη διασπάθιση του, σύνθητες φαινόμενο τα παλαιότερα χρόνια,
2. Τη βελτίωση διενέργειας δημοσίων προμηθειών μέσα από την απλούστευση των διαδικασιών,
3. Την αύξηση της διαφάνειας,
4. Την τόνωση της ανταγωνιστικότητας,
5. Η μείωση του χρόνου διεξαγωγής των διαδικασιών.

Απώτερος σκοπός με αυτό είναι η βελτίωση απόδοσης του δημοσίου τομέα μέσα από τη χρήση αποτελεσματικών τεχνολογιών για την υποστήριξη διεξαγωγής των δημοπρασιών. Η ηλεκτρονική δημοπρασία στις δημόσιες συμβάσεις είναι η νέα τάση των δημόσιων προμηθειών και είναι της μορφής G2B (Government to Business).



## 11. Βιβλιογραφία

### Ξένη Βιβλιογραφία

1. Athey, S., Levin, J. and Seira, E. (2011). Comparing open and Sealed Bid Auctions: Evidence from Timber Auctions\*. *The Quarterly Journal of Economics*, 126(1), pp.207-257. Available at: <http://www.jstor.org/fcgi-bin/jstor/listjournal.fcgi/00220515/.21-.30> [Accessed 7 Sep. 2018].
2. Beam, C. and Segev, A. (1998). *Auctions on the Internet: A Field Study*. [ebook] Berkeley: Haas School of Business. University of California, pp.1-28. Available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.36.3705&rep=rep1&type=pdf> [Accessed 11 Sep. 2018].
3. Binmore, K. (2014). *Teorie her*. 1st ed. Praha: Dokořán.
4. Branson, W. (1979). *Macroeconomic theory and policy*. 2nd ed. New York: Harper & Row, Publishers.
5. Cantillon, E. (2008). The effect of bidders' asymmetries on expected revenue in auctions. *Games and Economic Behavior*, [online] 62(1), pp.1-25. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0899825607000188> [Accessed 22 Sep. 2018].
6. Carlin, W. and Soskice, D. (2006). *Macroeconomics: Imperfections, Institutions and Policies*. 1st ed. Oxford: Oxford University Press.
7. Che, Y. (1993). Design Competition Through Multidimensional Auctions. *The RAND Journal of Economics*, [online] 24(4), pp.668-680. Available at: [https://www.jstor.org/stable/2555752?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/2555752?seq=1#page_scan_tab_contents) [Accessed 8 Sep. 2018].
8. Cheng, H. (2006). Ranking sealed high-bid and open asymmetric auctions. *Journal of Mathematical Economics*, [online] 42(4-5), pp.471-498. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0304406806000644> [Accessed 28 Sep. 2018].
9. Cox, J., Smith, V., and Walker, J. (1988). Theory and individual behavior of first-price auctions. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), pp.61-99.
10. Easley, D. and Kleinberg, J. (2010). Evolutionary Game Theory. In: D. Easley and J. Kleinberg, ed., *Networks, Crowds and Markets: Reasoning about a highly connected world*, 1st ed. Cambridge: Cambridge University Press, pp.209-227.
11. Fiala, P. (2012). *Aukce: teorie a praxe*. 1st ed. Praha: Professional Publishing.



12. Friedman, L. (1956). A Competitive-Bidding Strategy. *Operations Research*, 4(1), pp.104-112.
13. Graham, D. and Marshall, R. (1987). Collusive Bidder Behavior at Single-Object Second-Price and English Auctions. *Journal of Political Economy*, 95(6), pp.1217-1239.
14. Hackney, R., Loesch, A., Irani, Z., Ghoneim, A. and Ozkan, S. (2007). Evaluating eReverse auctions (EeRA). *Transforming Government: People, Process and Policy*, [online] 1(1), pp.59-66. Available at: <https://www.emeraldinsight.com/doi/pdfplus/10.1108/17506160710733706> [Accessed 8 Sep. 2018].
15. Hansen, R. (1988). Auctions with Endogenous Quantity. *The RAND Journal of Economics*, 19(1), p.44.
16. Hirshleifer, J., Glazer, A. and Hirshleifer, D. (2009). *Price theory and applications: Desision, Markets, and Information*. 7th ed. Cambridge: Cambridge University Press.
17. Holt, C. (1980). Competitive Bidding for Contracts under Alternative Auction Procedures. *Journal of Political Economy*, 88(3), pp.433-445.
18. Kaplan, M. and Zrník, J. (2007). *Firemní nákup a e-aukce*. 1st ed. Praha: Grada.
19. Klein, S. (1997). Introduction to Electronic Auctions. *Electronic Markets*, [online] 7(4), pp.3-6. Available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.458.4867&rep=rep1&type=pdf> [Accessed 8 Sep. 2018].
20. Krishna, V. (2010). *Auction theory*. 2nd ed. Amsterdam: Academic.
21. Krugman, P. and Wells, R. (2006). *Macroeconomics*. 4th ed. New York, NY: Worth Publ.
22. Leonard, R. (1995). From Parlor Games to Social Science: Von Neumann, Morgenstern, and the Creation of Game Theory 1928-1944. *Journal of Economic Literature*, [online] 33(2), pp.730-761. Available at: <http://www.sscnet.ucla.edu/polisci/faculty/chwe/austen/leonard1995.pdf> [Accessed 7 Sep. 2018].
23. Levin, J. (2004). Auction Theory. *Stanford University*, [online] pp.1-12. Available at: <https://web.stanford.edu/~jdlevin/Econ%20286/Auctions.pdf> [Accessed 7 Sep. 2018].
24. Mankiw, N. (2010). *MACROECONOMICS*. 7th ed. New York: Worth Publishers.
25. Maschler, M., Solan, E., Hellman, Z., Borns, M. and Zamir, S. (2016). *Game theory*. 1st ed. Cambridge: Cambridge University Press.



26. Maskin, E., and Riley, J. (1985). Auction Theory with Private Values. *The American Economic Review*, [online] 75(2), pp.150–155. Available at: [https://www.jstor.org/stable/1805587?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/1805587?seq=1#page_scan_tab_contents) [Accessed 26 Sep. 2018].
27. Maskin, E., and Riley, J. (2000). Asymmetric Auctions. *Review of Economic Studies*, 67(1), pp.413-438. Robinson, M. (1982). Oil Lease Auctions: Reconciling Economic Theory with Practice. *UCLA Department of Economics*, [online] Working Paper no.271. Available at: <http://www.econ.ucla.edu/workingpapers/wp271.pdf> [Accessed 26 Sep. 2018].
28. Matthews, S. (1987). Comparing Auctions for Risk Averse Buyers: A Buyer's Point of View. *Econometrica*, [online] 55(3), pp.633-646. Available at: [https://www.jstor.org/stable/1913603?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/1913603?seq=1#page_scan_tab_contents) [Accessed 28 Sep. 2018].
29. McAfee, R. and McMillan, J. (1987). Auctions and Bidding. *Journal of Economic Literature*, [online] 25(2), pp.699-738.
30. Meij, S., Pau, L.F., and Van Heck, E. (2003). Auctioning Bulk Mobile Messages. *Erasmus Research Institute of Management (ERIM)*, [online]. Available at: <http://repub.eur.nl/publications/index/469754072> [Accessed 9 Sep. 2018].
31. Milgrom, P. (1989). Auctions and Bidding: A Primer. *Journal of Economic Perspectives*, [online] 3(3), pp.3-22. Available at: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.3.3.3> [Accessed 8 Sep. 2018].
32. Milgrom, P. (2005). *Putting auction theory to work*. 1st ed. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
33. Milgrom, P. and Weber, R. (1982). A Theory of Auctions and Competitive Bidding. *Econometrica*, [online] 50(5), pp.1089-1122. Available at: [https://www.jstor.org/stable/1911865?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/1911865?seq=1#page_scan_tab_contents) [Accessed 16 Sep. 2018].
34. Millet, I., Parente, D., Fizel, J. and Venkataraman, R. (2004). Metrics for Managing Online Procurement Auctions. *Interfaces*, 34(3), pp.171-179.
35. Möllenberg, A. (2004). Internet auctions in marketing: The consumer perspective. *Electronic Markets*, 14(4), 360-371.
36. Ooi, J., and Sirmans, C. (2004). The Wealth Effects of Land Acquisitions. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 29(3), pp.277–294.
37. Parente, D., Venkataraman, R., Fizel, J. and Millet, I. (2004). A conceptual research framework for analyzing online auctions in a B2B environment. *Supply Chain Management: An International Journal*, [online] 9(4), pp.287-294. Available at:



- <https://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/13598540410550037>  
[Accessed 7 Sep. 2018].
38. Pouloudi, A., Paarlberg, J. and Heck, E. (2001). *Web auctions in Europe*. Rotterdam: Erasmus Research Institute of Management, Erasmus Universiteit, pp.1-22.
39. Prakobpol, N. and Permpoontanalarp, Y. (2004). Multi-dimensional Hash Chain for Sealed-Bid Auction. *Information Security Applications*, [online] 2908, pp.257-271. Available at:  
[https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-540-24591-9\\_20](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-540-24591-9_20) [Accessed 7 Sep. 2018].
40. Riley, J. (1989). Expected Revenue from Open and Sealed Bid Auctions. *Journal of Economic Perspectives*, 3(3), pp.41-50.
41. Riley, J., and Samuelson, W. (1981). Optimal Auctions. *The American Economic Review*, 71(3), pp.381-392. Available at:  
[https://www.jstor.org/stable/1802786?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/1802786?seq=1#page_scan_tab_contents)  
[Accessed 28 Sep. 2018].
42. Romer, D. (2000). Keynesian Macroeconomics without the LM Curve. *Journal of Economic Perspectives*, [online] 14(2), pp.149-170. Available at: [https://eml.berkeley.edu/~dromer/papers/JEP\\_Spring00.pdf](https://eml.berkeley.edu/~dromer/papers/JEP_Spring00.pdf)  
[Accessed 8 Sep. 2018].
43. Rothkopf, M. (1969). A Model of Rational Competitive Bidding. *Management Science*, 15(7), pp.362-373, 717-777.
44. Rouchier, J. and Robin, S. (2006). Information perception and price dynamics in a continuous double auction. *Simulation & Gaming*, 37(2), pp.195-208.
45. Schneider, G. (2014). *Electronic commerce*. 11th ed. Boston: Cengage Learning.
46. Schrader, L. and Henderson, D. (1981). Auction Pricing: Options and Implications. In: *Auctions*, 1st ed. New York: Marcel Dekker Inc, pp.2-13.
47. Smith, V. (1989). Auctions. In: J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman, ed., *Allocation, Information and Markets*, 1st ed. [online] London: Palgrave Macmillan, pp.39-40. Available at:  
[https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-20215-7\\_4#citeas](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-20215-7_4#citeas)  
[Accessed 8 Sep. 2018].
48. Summers, L. (2014). U.S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and the Zero Lower Bound. *Business Economics*, [online] 49(2), pp.65-73. Available at: [https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-137-57251-6\\_38](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-137-57251-6_38) [Accessed 8 Sep. 2018].



49. Teich, J., Wallenius, H., Wallenius, J. and Zaitsev, A. (2006). A multi-attribute e-auction mechanism for procurement: Theoretical foundations. *European Journal of Operational Research*, 175(1), pp.90-100.
50. Thakur, M., Seidler, K., Bi, J., Goswami, A. and Mogulla, M. (n.d.). *E-Auctions – A Major Trend in Supply Chain (Literature Review)*. 1st ed. [ebook] Toronto: SCHULICH SCHOOL OF BUSINESS -YORK UNIVERSITY, pp.3-32. Available at: <https://www.scribd.com/doc/13564383/E-Auctions-Supply-Chain-Management-by-Mikael-Thakur> [Accessed 6 Sep. 2018].
51. Thiel, S. (1988). Multidimensional auctions. *Economics Letters*, [online] 28(1), pp.37-40. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0165176588900687> [Accessed 8 Sep. 2018].
52. Trevathan, J., Ghodosi, H., and Read, W. (2006). An anonymous and secure continuous double auction scheme. In: *39th Hawaii International Conference on System Sciences (HICSS'06)*, p.125.
53. Turban, E. (2008). Dynamic trading: e-auctions, bartering, and negotiations. In: E. Turban, ed., *Electronic commerce 2008: a managerial perspective*. N.J.: Pearson Prentice Hall, p.3.
54. Turban, E. (2008). Dynamic trading: e-auctions, bartering, and negotiations. *Appendix 2A*. N.J.: Pearson Prentice Hall, p.1.
55. Van Heck, E. and Vervest, P. (1998). How should CIOs deal with Web-based auctions?. *Communications of the ACM*, [online] 41(7), pp.99-100. Available at: [https://www.researchgate.net/publication/220424399\\_How\\_should\\_CIOs\\_deal\\_with\\_Web-based\\_auctions](https://www.researchgate.net/publication/220424399_How_should_CIOs_deal_with_Web-based_auctions) [Accessed 6 Sep. 2018].
56. Vickrey, W. (1961). COUNTERSPECULATION, AUCTIONS, AND COMPETITIVE SEALED TENDERS. *The Journal of Finance*, [online] 16(1), pp.8-37. Available at: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6261.1961.tb02789.x> [Accessed 7 Sep. 2018].
57. Wilson, R. (1967). Competitive Bidding with Asymmetric Information. *Management Science*, 13(11), pp.816-820.
58. Wilson, R. (1969). Communications to the Editor—Competitive Bidding with Disparate Information. *Management Science*, 15(7), pp.446-452.
59. Wilson, R. (1977). A Bidding Model of Perfect Competition. *The Review of Economic Studies*, 44(3), pp.511-518.
60. Wurman, P., Wellman, M. and Walsh, W. (2002). Specifying Rules for Electronic Auctions. *Ai Magazine*, [online] 23(3), pp.15-23. Available at:



[https://www.researchgate.net/publication/279602114\\_Specifying\\_Rules\\_for\\_Electronic\\_Auctions](https://www.researchgate.net/publication/279602114_Specifying_Rules_for_Electronic_Auctions) [Accessed 8 Sep. 2018].

### **Ελληνική Βιβλιογραφία**

1. Αδαμαντίδου Έλσα, Νομολογιακές εξελίξεις στις κοινοτικές δημόσιες συμβάσεις. Σχολιασμός αποφάσεων ΔΕΚ ετών 2000 – 2001, ΝοΒ 2002, σελ. 920 επ.
2. Βενιέρης Ιάκωβος, (2007). ΣΔΙΤ – Συμπράξεις Δημόσιου και Ιδιωτικού Τομέα, Το συμβατικό πλαίσιο, εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη.
3. Γέροντας Απόστολος, (2009). Δίκαιο δημοσίων έργων: η διοικητική σύμβαση - ανάθεση - εκτέλεση - δικαστική προστασία - κατά το εθνικό και κοινοτικό δίκαιο, εκδ. Σάκκουλα Αθήνα-Θεσσαλονίκη.
4. Γκισάκης Ιωάννης, (2006). Η παραχώρηση της δημόσιας υπηρεσίας και δημοσίου έργου : εννοιολογικά στοιχεία, κανονιστικό πλαίσιο και περιπτώσεις πρακτικής εφαρμογής : κατά το ελληνικό και το ευρωπαϊκό κοινοτικό δίκαιο, εκδ. Σάκκουλα Αθήνα-Θεσσαλονίκη.
5. Δημητρακόπουλος Ιωάννης, (2003). Το κοινοτικό δίκαιο των δημοσίων συμβάσεων έργων, προμηθειών και υπηρεσιών, εκδ. Αντ. Ν. Σάκκουλα Αθήνα-Κομοτηνή.
6. Ζορμπαλά Μυρτώ, (1992). Το κοινοτικό καθεστώς κατάρτισης συμβάσεων δημοσίων προμηθειών και οι επιπτώσεις του στην ελληνική νομοθεσία, εκδ. Αντ. Ν. Σάκκουλα Αθήνα-Κομοτηνή.
7. Θεοχάρης, Ρ. Δ. (1979). Ιστορία της Οικονομικής Αναλύσεως. Τόμος Α. Αθήνα: Εκδόσεις Παπαζήση.
8. Καρακώστας Βελισσάριος, Δικαστική προστασία «κατά» τη σύναψη «δημοσίων» συμβάσεων. (ν. 3886/2010, ΦΕΚ Α' 173), ΔΦορΝ 2011, σελ. 243 επ.
9. Καρανικόλας Κ. Νικήτας, (2006). Τεχνολογίες Διαδικτύου και Ηλεκτρονικού Εμπόριο: Θεωρητική και Πρακτική Προσέγγιση, 1η έκδοση, Εκδόσεις Νέων Τεχνολογιών, Αθήνα.
10. Καρκάλης Ιωάννης, Ζητήματα ελέγχου των δημοσίων συμβάσεων προμηθειών κατά τη νομολογία του ελεγκτικού συνεδρίου, ΑρχΝ 2002, σελ. 433.



11. Κίτσος Ιωάννης, (2014). Συμπράξεις Δημοσίου Ιδιωτικού Τομέα και Συμβάσεις Παραχώρησης, εκδ. Σάκκουλα Αθήνα-Θεσσαλονίκη.
12. Κοσμίδης Νίκος, Η συμβατότητα των μειοδοτικών συστημάτων ανάθεσης δημοσίων έργων με το κοινοτικό δίκαιο ανταγωνισμού και δημοσίων συμβάσεων. Σκέψεις με αφορμή την απόφαση του ΔΕΚ Sintesi, ΕΛΛΔνη 2005, σελ. 40
13. Κούρτης Γεώργιος, Διαφάνεια και έλεγχος των δημοσίων συμβάσεων από το Ελεγκτικό Συνέδριο, ΔΔίκη 2004, σελ. 1121 επ.
14. Κουτούπα-Ρεγκάκου Ευαγγελία, (1995). Δημόσιες συμβάσεις και κοινοτικό δίκαιο : διαδικασίες ανάθεσης και έννομη προστασία, εκδ. Σάκκουλα Θεσσαλονίκη.
15. Μαρκόπουλος Νικόλαος, (2004). Δίκαιο δημοσίων συμβάσεων προμηθειών: εθνικό – ευρωπαϊκό - διεθνές, εκδ. Σάκκουλα Αθήνα-Θεσσαλονίκη.
16. Μαυρίδης Στυλιανός, (2014). Δημόσιες Συμβάσεις & Πανεπιστήμιο στο νέο θεσμικό πλαίσιο, εκδ. Σάκκουλα Αθήνα-Θεσσαλονίκη.
17. Μεσσήνη Μαρία, (2013). Η συμβατική παραχώρηση δημοσίου έργου : διαδικασίες ανάθεσης και προσυμβατική προστασία των διαγωνιζομένων, εκδ. Σάκκουλα Αθήνα-Θεσσαλονίκη.
18. Οικονόμου Μιχάλης/Καββαδά Δήμητρα, Δημόσιες συμβάσεις και το Ευρωπαϊκό Δίκαιο των δικαιωμάτων του Ανθρώπου, ΝοΒ 2009, σελ. 2079 επ.
19. Παλιού Ελίνα, (2010). Η αρχή του ανταγωνισμού στην ενωσιακή ρύθμιση των δημοσίων συμβάσεων στη σειρά Μελέτες Ευρωπαϊκού Δικαίου, εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη.
20. Παπαγιάννης Δονάτος, Η έννοια της «αναθέτουσας αρχής» στις δημόσιες συμβάσεις κατά το κοινοτικό δίκαιο, ΕΛΛΔνη 1999, σελ. 1676 επ. 113
21. Συμεωνίδης Ιωάννης, (1991). Η φύση των πράξεων των νομικών προσώπων ιδιωτικού δικαίου του δημόσιου τομέα, εκδ. Σάκκουλα Θεσσαλονίκη.
22. Τάχος Αναστάσιος, Η έννοια του δημόσιου έργου κατά το ελληνικό και το κοινοτικό δίκαιο, ΕΕΕυρΔ 1994, σελ. 453 επ.
23. Τζώγα Αναστασία, Δημόσιες συμβάσεις και κοινοτικό δίκαιο. Σχολιασμός αποφάσεων C-285, 286/1999, Δημόσια έργα, ΔΔίκη 2003, σελ. 1121 επ.
24. Τομαράς Δημήτριος, (2009). Οι διοικητικές συμβάσεις – Η διαδικασία κατάρτισης της σύμβασης – Η εκτέλεση της διοικητικής σύμβασης, εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη.
25. Τράντας Γιώργος, Ζητήματα κανονιστικού εύρους του κοινοτικού δικαίου δημοσίων συμβάσεων. Σύστημα ανάθεσης δημοσίων έργων μέσω του «μαθηματικού τύπου» και κοινοτικό δίκαιο, ΠειρΝ 2006, σελ. 11 επ.



26. Τροβά Ελένη, (2000). Το κοινοτικό δίκαιο των δημοσίων συμβάσεων και το δίκαιο της απελευθέρωσης του διεθνούς εμπορίου, εκδ. Αντ. Ν. Σάκκουλα Αθήνα-Κομοτηνή.
27. Τροβά Ελένη/Σκουρή Παναγιώτης, (2009). Το κοινοτικό δίκαιο των δημοσίων συμβάσεων, εκδ. Σάκκουλα Αθήνα-Θεσσαλονίκη.
28. Τσιρώνας Αθανάσιος, Η νομική φύση των συμβάσεων σύμπραξης δημοσίου και ιδιωτικού τομέα (ΣΔΙΤ) του ν. 3389/2005, ΕΔΔΔ 2008, σελ. 604 επ.
29. Φραγκάκης Νίκος, Δημόσιες συμβάσεις και κοινοτικό δίκαιο. Η έννοια της αναθέτουσας αρχής και η άμεση εφαρμογή της Οδηγίας για τις δημόσιες συμβάσεις υπηρεσιών (92/50/ΕΟΚ). Η εξαίρεση λόγω επείγουσας ανάγκης, Γνωμοδότηση, ΝοΒ 1996, σελ. 785 επ.
30. Χριστιανός Βασίλειος, (2010). Εισαγωγή στο Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη

### Αρθρογραφίες

1. [https://europa.eu/youreurope/business/public-tenders/rules-procedures/index\\_el.htm](https://europa.eu/youreurope/business/public-tenders/rules-procedures/index_el.htm)
2. <http://www.enikonomia.gr/economy/177532,odigies-gia-ti-synapsi-dimosion-symvaseon-promitheion-kai-genikon.html>
3. <http://www.taxydromos.gr/Topika/267600-mesw-hlektronikhs-platformas-oi-dhmoprasies-dhmosiwn-ergwn.html>
4. <https://dimoslevadeon.gr/decision-of-economic-committee/apofaseis-oikonomikis-epitropis-2018/%CE%84%CE%B5%CE%B3%CE%BA%CF%81%CE%B9%CF%83%CE%B7-%CF%84%CE%BF%CF%85-%CF%80%CF%81%CE%B1%CE%BA%CF%84%CE%B9%CE%BA%CE%BF%CF%8D-%CE%B9%CE%B9-%CF%84%CE%B7%CF%82-%CE%B4%CE%B9%CE%B5%CE%BE%CE%B1%CE%B3%CF%89/>
5. <http://www.economy365.gr/article/55932/me-ayxanomeno-rythmo-prohoroyin-oi-ilektronikes-dimoprasies-dimosion-symvaseon>
6. [https://www.epoli.gr/dimosies-symbaseis-dieykriniseis-elegxo-a-88725.html?category\\_id=51](https://www.epoli.gr/dimosies-symbaseis-dieykriniseis-elegxo-a-88725.html?category_id=51)
7. <http://www.enikonomia.gr/economy/187585,ethniko-systima-ilektronikon-dimosion-symvaseon-exoikonomisi-kata.html>





8. [http://www.eprocurement.gov.gr/actSearchErgwn/faces/active\\_search\\_main.jspx;jsessionid=oePQCg\\_x7YMacAITjfLXnTcNmldr4baebtHIQ5nDbBgqRoC16miu!-961383852](http://www.eprocurement.gov.gr/actSearchErgwn/faces/active_search_main.jspx;jsessionid=oePQCg_x7YMacAITjfLXnTcNmldr4baebtHIQ5nDbBgqRoC16miu!-961383852)
9. <http://gr.euronews.com/2016/02/05/love-me-tender-public-contracts-are-great-opportunities-for-smes>
10. [http://www.eprocurement.gov.gr/actSearchErgwn/faces/active\\_search\\_main.jspx;jsessionid=oePQCg\\_x7YMacAITjfLXnTcNmldr4baebtHIQ5nDbBgqRoC16miu!-961383852](http://www.eprocurement.gov.gr/actSearchErgwn/faces/active_search_main.jspx;jsessionid=oePQCg_x7YMacAITjfLXnTcNmldr4baebtHIQ5nDbBgqRoC16miu!-961383852)
11. [https://europa.eu/youreurope/business/public-tenders/rules-procedures/index\\_el.htm](https://europa.eu/youreurope/business/public-tenders/rules-procedures/index_el.htm)
12. <http://www.opengov.gr/ypoian/?p=6864>
13. [https://www.taxheaven.gr/laws/law/index/law/770#load\\_article\\_24261](https://www.taxheaven.gr/laws/law/index/law/770#load_article_24261)
14. <http://www.tanea.gr/2018/07/08/economy/rae-thetika-apotelesmata-apo-dimoprasies-monadwn-ilektroparagwgis-ape/>
15. <https://www.taxheaven.gr/news/news/view/id/30236>
16. <http://www.karagilanis.gr/epikairoτητα/synoptiko-egxeiridio-gia-anathetouses-kai-anathetontes-foreis-esidis.html>
17. <https://elearning.auth.gr/auth/saml/login.php>
18. [http://www.publicprocurementguides.treasury.gov.cy/OHS-EN/HTML/index.html?2\\_5\\_4\\_what\\_are\\_the\\_procedures\\_for.htm](http://www.publicprocurementguides.treasury.gov.cy/OHS-EN/HTML/index.html?2_5_4_what_are_the_procedures_for.htm)
19. <https://slideplayer.gr/slide/1895673/>
20. <https://www.masterkek.gr/MasterKEK/seminaria-dhmosioi-diagnwismoi.html>
21. <https://www.aftodioikisi.gr/ota/dimoi/kede-se-spirtzi-allages-plaisiou-stis-dimosies-simvaseis-kindinos-dimoprasies-ergon/>
22. <https://eclass.uoa.gr/modules/document/file.php/LAW359/%CE%94%CE%B7%CE%BC%CF%8C%CF%83%CE%B9%CE%B5%CF%82%20%CE%A3%CF%85%CE%BC%CE%B2%CE%AC%CF%83%CE%B5%CE%B9%CF%82/%5B%CE%93.%20%CE%94%CE%B5%CE%BB%CE%BB%CE%AE%CF%82%5D%20%CE%A4%CE%BF%20%CE%B4%CE%AF%CE%BA%CE%B1%CE%B9%CE%BF%20%CF%84%CF%89%CE%BD%20%CE%B4%CE%B7%CE%BC%CE%BF%CF%83%CE%AF%CF%89%CE%BD%20%CF%83%CF%85%CE%BC%CE%B2%CE%AC%CF%83%CE%B5%CF%89%CE%BD%20%CF%85%CF%80%CF%8C%20%CF%84%CE%BF%20%CF%86%CF%89%CF%82%20%CF%84%CE%B7%CF%82%20%CE%BF%CE%B9%CE%BA%CE%BF%CE%BD%CE%BF%CE%BC%CE%B9%CE%BA%CE%AE%CF%82%20%CE%B1%CE%BD%CE%AC%CE%BB%CF%85%CF%83%CE%B7%CF%82%20%CF%84%CE%BF%CF%85%20%CE%B4%CE%B9%CE%BA%CE%B1%CE%AF%CE%BF%CF%85.pdf>
23. <http://www.pesede.gr/el/dimoprasies-eggrafi-sto-esidis>
24. <https://www.catawiki.gr>



## Συλλογή Νομολογίας

### Νόμος

N. 3316/2005

N. 3389/2005

N. 3669/2008

N. 3886/2010

N. 4013/2011

N. 4155/2013

N. 4281/2014

N. 4412/2016

### Οδηγίες

2004/17/EK

2004/18/EK

2004/23/EE

2009/81/EK

2014/23/EE

2014/24/EE



2014/25/ΕΕ

Κατευθυντήρια Οδηγία 18 Απόφαση 183/2016

**Προεδρικό Διάταγμα**

ΠΔ 59/2007

ΠΔ 60/2007

ΠΔ 118/2007