

Innovation og offentlige indkøb

På områder, som hovedsagelig eller udelukkende varetages af den offentlige sektor, f.eks. sundhed og uddannelse, brandvæsen eller fysisk planlægning, spiller offentlige kontrakter en afgørende rolle for innovationen. Kvaliteten af de offentlige kontrakter er afgørende for kvaliteten af det, kontrakterne omhandler, og det nyskabende element. Hvis indkøberne lægger en konservativ linje, får de økonomiske aktører ikke noget incitament, eller måske slet ikke lov, til at være innovative.

Bedre resultater er begrundelsen for at være nyskabende. En innovativ løsning bliver interessant i kraft af sin bedre kvalitet og/eller sin mere konkurrencedygtige pris. Den giver mulighed for at tilbyde en mere velfungerende offentlig tjeneste ved at udnytte nye fremgangsmåder, teknologier eller emner.

Det nye i reformen

De nye regler vil sammen med de nuværende hjælpemidler (tekniske specifikationer i form af **funktionelle krav, varianter og fritagelse af forsknings- og udviklingsprojekter**, herunder **prækommercielle offentlige indkøb**) gøre det muligt at styrke virksomhedernes innovationsevne.

- Som led i alle procedurer vil man kunne inddrage indkøbenes **samlede livscyklusomkostninger** i vurderingen af buddene. Dermed vil man kunne favorisere innovative bud ved at beregne deres fordele på lang sigt.
- **Innovation inden for sociale tjenester og sundhedstjenester** bliver lettere at gennemføre under den forenkede ordning, som giver større fleksibilitet (se TEKST 6 og 8).
- Proceduren for projekter, der er særligt komplekse rent teknisk eller finansielt, den **konkurrenceprægede dialog, forenkles** (se TEKST 3),
- En **ny procedure, innovationspartnerskabet**, giver offentlige indkøbere mulighed for på konkurrencevilkår at vælge en partner til at udvikle en innovativ løsning, der svarer til køberens behov:
 - o konkurrencen foregår ved udvælgelsen af den eller de partnere, der er bedst egnet med hensyn til kvalifikationer, færdigheder og pris, som første led i proceduren
 - o partneren/partnerne udvikler den nye løsning efter den ordregivende myndigheds behov i samarbejde med myndigheden. Denne forsknings- og udviklingsfase kan opdeles i en række etaper, hvor antallet af partnere kan nedbringes gradvist efter kriterier fastlagt på forhånd:
 - o partneren leverer den endelige løsning (markedsføringsfasen).

Prækommercielle offentlige indkøb og innovationspartnerskabet er to alternative fremgangsmåder, der svarer til forskellige behov/situationer.

- Innovationspartnerskabet er en offentlig indkøbsprocedure, der dækker både indkøb af forskning og udvikling og slutprodukter i kommercielle mængder, og som er underlagt direktivet.
 - Prækommercielle offentlige indkøb omfatter kun indkøb af F&U-tjenester og er en undtagelse, der falder uden for direktivet. Ved efterfølgende offentlige indkøb af innovative løsninger i kommercielle mængder anvendes en særskilt offentlig indkøbsprocedure ifølge direktiverne, f.eks. åben procedure eller konkurrencepræget dialog.
-
- **Specifikke bestemmelser om fælles grænseoverskridende indkøb** åbner mulighed for, at købere fra forskellige EU-lande kan gå sammen om deres indkøb. Når efterspørgslen samles, er det lettere at dele de risici, der er ved nyskabende projekter, og tiltrække risikokapital.