

Innovazione e appalti pubblici

Nei settori riservati principalmente o esclusivamente alla pubblica amministrazione, ad esempio i servizi sanitari e scolastici, i vigili del fuoco o l'assetto territoriale, la commessa pubblica svolge un ruolo decisivo per l'innovazione. La qualità della commessa pubblica è infatti determinante per la qualità dell'oggetto dell'appalto e il suo carattere innovativo. Se gli acquirenti si mostrano conservatori, gli operatori economici non sono incentivati, né autorizzati, a innovare.

L'interesse dell'innovazione risiede nei risultati migliori che essa offre. Una soluzione innovativa è interessante se migliora la qualità e/o se il suo prezzo è più competitivo. Permetterà di ottimizzare il funzionamento del servizio pubblico integrando nuovi processi, tecnologie o materie.

Le novità della riforma

Le nuove norme mantengono gli strumenti attualmente disponibili (specifiche tecniche espresse in termini di **requisiti funzionali, varianti, esenzione dei progetti di ricerca e sviluppo**, tra cui gli **appalti pubblici precommerciali**) e permettono nel contempo di stimolare la capacità d'innovazione delle imprese :

- tutte le procedure potranno tener conto del **costo complessivo del ciclo di vita** degli appalti al momento della valutazione delle offerte. Sarà così possibile privilegiare le offerte innovative contabilizzando i vantaggi che generano nel lungo termine
- l'**innovazione nei servizi sociali e sanitari** sarà più facile da realizzare grazie ad un regime semplificato e quindi più flessibile (cfr. SCHEDE N. 6 e 8)
- il **dialogo competitivo**, ossia la procedura relativa ai progetti particolarmente complessi dal punto di vista tecnico e finanziario, risulterà **semplificata** (cfr. SCHEDE N. 3)
- una **nuova procedura, il cosiddetto "partenariato per l'innovazione"**, permetterà agli acquirenti pubblici di scegliere in maniera competitiva un partner al quale affidare lo sviluppo di una soluzione innovativa e adatta alle loro esigenze:
 - la fase competitiva si svolge durante la selezione del/dei partner più adatto/i in termini di competenze, attitudini e prezzi all'inizio della procedura
 - il/i partner sviluppa/no la nuova soluzione in collaborazione con l'amministrazione aggiudicatrice e in base alle sue esigenze; questa fase di ricerca e sviluppo può essere divisa in varie tappe, durante le quali il numero di partner può essere progressivamente ridotto in funzione del soddisfacimento dei criteri predefiniti

- il partner fornisce la soluzione finale (fase commerciale).

Gli appalti pubblici precommerciali e il partenariato per l'innovazione sono due approcci alternativi che rispondono a esigenze/situazioni diverse.

- Il partenariato per l'innovazione è una procedura di gara che interessa sia la ricerca e sviluppo sia la commercializzazione su grande scala di prodotti finiti e rientra nella direttiva.
- Gli appalti pubblici precommerciali riguardano soltanto i servizi di ricerca e sviluppo e costituiscono una esenzione che esula dal campo di applicazione della direttiva. Per il successivo acquisto di soluzioni innovative commercializzate su larga scala, le direttive prevedono procedure di gara distinte, come la procedura aperta o il dialogo competitivo.
- **Le disposizioni specifiche relative agli appalti comuni transfrontalieri permetteranno** agli acquirenti di diversi Stati membri di effettuare acquisti collettivi. L'aggregazione della domanda consentirà di condividere più facilmente i rischi associati ai progetti innovativi e di attirare una maggiore quantità di capitali di rischio.