

VIEŠŪJŲ PIRKIMŲ REFORMA

INFORMACIJOS SUVESTINĖ Nr. 9. INOVACIJOS

inovacijos ir viešieji pirkimai

Srityse, kuriose dauguma paslaugų arba jos visos priklauso viešojo sektoriaus kompetencijai, (tokių paslaugų pavyzdžiai: sveikatos priežiūros, švietimo, gaisrinės, erdvės planavimo paslaugos) viešieji pirkimai yra labai svarbus inovacijų skatinimo veiksnys. Viešųjų pirkimų kokybė lemia sutarties dalyko kokybę ir novatorišką jo pobūdį. Jei pirkėjai konservatyvūs, ekonominės veiklos vykdytojai nėra skatinami diegti inovacijų, o kartais jiems netgi neleidžiama to daryti.

Inovacijos vertingos, jei jomis pasiekiami geresnių rezultatų. Novatoriški sprendimai naudingi tuo, kad pagerėja kokybė ir (arba) kaina tampa konkurencingesnė. Tokie sprendimai sudaro sąlygas optimizuoti viešąsias paslaugas naudojant naujus procesus, technologijas arba medžiagas.

Reformos naujovės

Naujosios taisyklės, pagal kurias ir toliau bus galima naudotis dabartinėmis priemonėmis (techninėmis specifikacijomis, susijusiomis su **funkciniais reikalavimais, alternatyviais pasiūlymais, išimtimis mokslinių tyrimų ir technologinės plėtros projektams**, įskaitant **ikiprekybinius viešuosius pirkimus**) sudarys sąlygas skatinti įmones diegti inovacijas.

- Per procedūras vertinant pasiūlymus bus galima atsižvelgti į **visas** pirkinių **gyvavimo ciklo sąnaudas**. Tuomet galima bus suteikti pirmenybę novatoriškiems pasiūlymams, atsižvelgiant į jų privalumus ilguoju laikotarpiu.
- Diegti **inovacijas socialinių ir sveikatos paslaugų** srityse bus lengviau dėl paprastesnės, taigi lankstesnės, tvarkos (plg. informacijos suvestines Nr. 6 ir 8).
- Techniniu ir finansiniu požiūriu itin sudėtingiems projektams taikoma **konkurencinio dialogo** procedūra **supaprastinta** (plg. Informacijos suvestinę Nr. 3).
- Nauja **inovacijų partnerystės procedūra** suteiks viešiesiems pirkėjams galimybę pasirinkti konkurencingą partnerį, kuriam bus patikėta užduotis parengti novatorišką ir pirkėjo poreikius atitinkantį sprendimą.
 - Procedūros pradžioje įmonės konkuruoja, kuri (-ios) bus išrinkta (-os) kaip kompetencijos, gebėjimų ir kainos požiūriu tinkamiausia (-ios) partnerė (-ės).
 - Partnerė (-ės) bendradarbiaudama (-os) su perkančiąja organizacija ir atsižvelgdama (-os) į jos poreikius parengia naują sprendimą. Šis tyrimų ir rengimo laikotarpis gali būti išskaidytas į kelis etapus, per kuriuos partnerių skaičius gali būti laipsniškai mažinamas, atsižvelgiant į tai, kaip tenkinami iš anksto nustatyti kriterijai.

- Partnerė pateikia galutinį sprendimą (pardavimo etapas).

Ikiprekybiniai viešieji pirkimai ir inovacijų partnerystė yra du galimi metodai, taikomi skirtingomis aplinkybėmis ir tenkinantys skirtingus poreikius.

- Inovacijų partnerystė yra viešojo pirkimo procedūra, skirta tiek mokslinių tyrimų ir technologinės plėtros srities viešiesiems pirkimams, tiek komerciniams galutinių produktų kiekiams. Jai taikoma direktyva.
- Ikiprekybiniai viešieji pirkimai – tai tik mokslinių tyrimų ir technologinės plėtros paslaugų pirkimai ir jie yra išimtis, kuriai netaikoma direktyva. Vykdamas tolesnius novatoriškų produktų komercinių kiekių viešuosius pirkimus naudojama atskira direktyvose numatyta viešųjų pirkimų procedūra, pavyzdžiui, atviras konkursas arba konkurencinis dialogas.
- **Specialios tarpvalstybinių bendrų pirkimų nuostatos** suteiks įvairių valstybių narių pirkėjams galimybę pirkti drauge. Perkant drauge bus lengviau pasidalyti novatoriškų projektų riziką ir pritraukti daugiau rizikos kapitalo.