

Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės



Turinys

Akronimų sąrašas	4
Apie iBuy projektą	5
Įvadas	5
Apie inovacijų viešųjų pirkimų gaires	5
1. Kas yra inovacijų viešieji pirkimai?	7
1.1. Inovacijos viešuosiuose pirkimuose	7
1.2. Inovatyvūs viešieji pirkimai ir ikiprekybiniai viešieji pirkimai	7
1.2.1 Kas yra ikiprekybinis pirkimas (PCP)?	8
1.2.2 Kas yra inovatyvūs paslaugų ar produktų viešieji pirkimai (IVP)?	9
1.3. Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimas	10
1.4. Inovacijų viešųjų pirkimų paramos schema Lietuvoje	12
2. Problemų, kurias būtų galima spręsti inovatyviais sprendimais, identifikavimas	14
3.1. Pirkimo procedūra	22
3. Konkursinio dokumento kūrimas	22
3.2. Pirkimo objekto ir techninės specifikacijos rengimas	25
3.3. Tiekėjo pašalinimo pagrindai	27
3.4. Kvalifikacijos kriterijų apibrėžimas	28
3.5. Kokybės vadybos sistemos ir aplinkos apsaugos vadybos sistemos standartai	29
3.6. Sutarties pasirašymo kriterijų nustatymas	30
3.7. Pasiūlymų variantai	33
3.8. Vertės inžinerija	34
3.9. Intelektinė nuosavybė	36
3.10. Sutarties vykdymas	36
3.11. Inovatyvaus viešojo pirkimo konkurso dokumentų rengimas	36
3.11.1. Pranešimas apie ketinimą vykdyti inovatyvų viešąjį pirkimą	37
3.11.2. Konkurso reglamentas	37
3.11.3. Inovatyvaus viešojo pirkimo sutartis	38
3.11.4. Inovatyvaus viešojo pirkimo pasiūlymo forma	38
4. Inovacijų viešojo pirkimo procedūros įgyvendinimas	40
4.1. Tiekėjų pasirinkimas ir sutarčių pasirašymas	40
4.2. Administracinis vertinimas	40
4.3. Techninis vertinimas	41
4.4. Pavyzdinių versijų ir atitikties patikrinimas prieš sudarant sutartį	41
4.5. Vertinimo baigimas ir sprendimas	42
4.6. Interesų konfliktas	43

Inovacijų viešųjų pirkimų pavyzdžiai.....	45
1. Inovatyvių apsauginių prijuosčių, naudojamų ligoninėse, pirkimas – Skonės regionas (Švedija).....	45
2. Inovatyvių apšvietimo sistemų pirkimas – Koldingo savivaldybė (Danija).....	47
Šaltiniai	50

Akronimų sąrašas

BVP – Bendrasis vidaus produktas

EBPO – Ekonominio bendradarbiavimo ir plėtros organizacija

ES – Europos Sąjunga

INT – Intelektinės nuosavybės teisė

PCP – Ikiprekybiniai viešieji pirkimai (*ang. pre-commercial procurement*)

IVP – Inovatyvūs viešieji pirkimai

LR – Lietuvos Respublika

MTEP – Moksliniai tyrimai ir eksperimentinė plėtra

VI – Vertės inžinerija

VPT – Viešųjų pirkimų tarnyba



Ivadas

Apie iBuy projektą

Interreg Europe projekto „iBuy“ tikslas – sustiprinti viešųjų institucijų vaidmenį skatinant inovacijas per viešuosius pirkimus. Projektu yra siekiama paskatinti viešojo sektoriaus įsitraukimą į inovacijų kūrimą ir taikymą, įgalinant viešojo sektoriaus institucijas aktyviau taikyti inovatyvių viešųjų pirkimų būdą.

Pagrindinis projekto partneris: VŠĮ Lietuvos inovacijų centras (Lietuva).

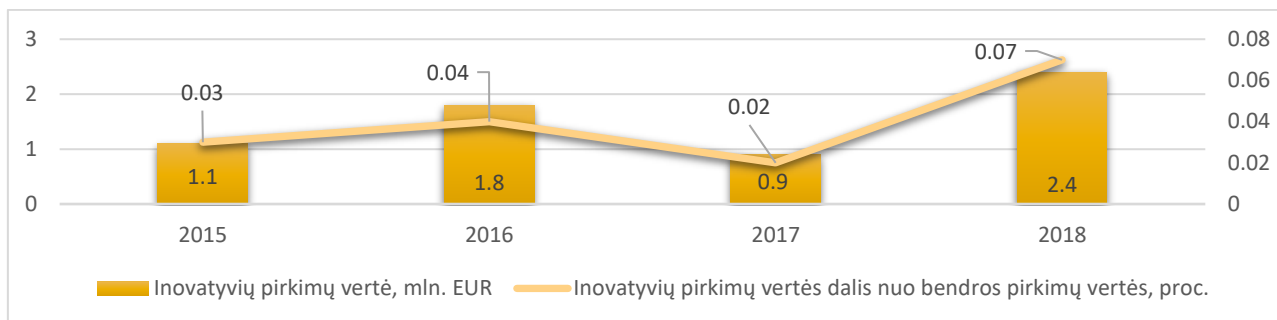
Projekto partneriai: Balerų salų inovacijų ir technologijų fondas – Balerų salų administracija (ES), Suomijos Baltijos institutas (FI), Bukarešto regioninės plėtros agentūra (RO), Centrinės Graikijos regioninė administracija (EL), Latvijos ūkio ministerija (LV), Portugalijos nacionalinė agentūra (PT).

Projektas įgyvendinamas pagal 2014-2020 m. Europos teritorinio bendradarbiavimo tikslo programą Interreg Europe.

Apie inovacijų viešųjų pirkimų gaires

Inovacijų viešieji pirkimai, t. y. **ikiprekybiniai viešieji pirkimai** (PCP) ir **inovatyvūs viešieji pirkimai** (IVP) Lietuvoje nėra plačiai naudojami. Remiantis statistiniais duomenimis, inovatyvių pirkimų vertė Lietuvoje svyruoja nuo 0.9 iki 2.4 mln. EUR, kas nesudaro nei 1 proc. nuo bendros viešųjų pirkimų vertės.¹

¹¹ Viešųjų pirkimų tarnyba, <[https://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/Inovatyvus_viesieji_pirkimai_2011-2019_III_ketv\(1\).pdf](https://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/Inovatyvus_viesieji_pirkimai_2011-2019_III_ketv(1).pdf)>



pav. 1. Inovatyvių pirkimų vertė ir vertės dalis nuo visų pirkimų. Šaltinis: Viešųjų pirkimų tarnyba.

Mokslo, technologijų ir inovacijų taryba numatė, kad 2021-2030 m. laikotarpio pabaigoje mažiausiai 20 proc. visuose ekonomikos sektoriuose vykdomų viešųjų pirkimų turėtų sudaryti inovatyvūs, ikiprekybiniai bei reikminių tyrimų pirkimai.²

Siekiant paskatinti perkančiąsias organizacijas vykdyti inovacijų pirkimus, Lietuvos inovacijų centras parengė metodinę medžiagą, kuri pateikia aktualią informaciją apie inovacijų viešųjų pirkimų vykdymą didžiausią dėmesį skiriant inovatyviems viešiesiems pirkimams (ikiprekybiniai pirkimai aptariami pirmame skyriuje, kuriame pateikiami skirtumai tarp inovatyvių ir ikiprekybinių pirkimų).

Siekiant išsiaiškinti, kokie klausimai yra svarbiausi perkančiosioms organizacijoms, buvo įvykdyta internetinė apklausa. Respondentams buvo išsiųstas klausimynas, kuriame buvo nurodyta 10 temų, susijusių su inovatyviais viešaisiais pirkimais ir paprašyta nurodyti tris, jų nuomone, aktualiausias temas. Apklausa buvo išsiųsta 149 respondentams, iš kurių atsakymus pateikė 62. Atsakę asmenys yra viešųjų pirkimų specialistai, teisininkai, konsultantai, įstaigų vadovai, projektų vadovai.

Gairės yra parengtos remiantis informacija, surinkta iš šių šaltinių:

- ➔ Atlikta Europos Komisijos ir įvairių šalių parengtų inovatyvių viešųjų pirkimų gairių apžvalga;
- ➔ Atlikta Lietuvos Respublikoje galiojančių teisės aktų, programų ir metodinių gairių apžvalga;
- ➔ Atlikta perkančiųjų organizacijų apklausa;
- ➔ Įgyvendintos konsultacijos su inovatyvių viešųjų pirkimų ekspertais.

Gairių tikslai:

- ➔ Suteikti žinių perkančiosioms organizacijoms apie inovacijų viešųjų pirkimų teikiamą naudą;
- ➔ Identifikuoti galimas kliūtis ar problemas, kurios gali iškilti įgyvendinant inovacijų viešąjį pirkimą ir pateikti galimus sprendimo būdus;
- ➔ Suteikti informacijos apie inovacijų viešųjų pirkimų etapus;
- ➔ Paskatinti inovacijų viešųjų pirkimų taikymą Lietuvoje.

² Mokslo, technologijų ir inovacijų taryba, <https://e-seimas.lrs.lt/rs/lasupplement/TAP/2039ccb0c7f311e9a56df936f065a619/6888bc62c7f411e9a56df936f065a619/>

1. Kas yra inovacijų viešieji pirkimai?

1.1. Inovacijos viešuosiuose pirkimuose³

Viešieji pirkimai sudaro apie 14 proc. Europos Sąjungos (ES) bendrojo vidaus produkto (BVP), o tai reiškia, kad jie turi didžiulį potencialą paskatinti pokyčius įvairiuose sektoriuose, suteikti pagrindą naujų rinkų atsiradimui ar spręsti pagrindinius visuomenės iššūkius. Viešojo sektoriaus institucijos, kurios perka inovatyvius produktus ar paslaugas, dažniausiai įsigyja ne tik geresnius produktus, bet ir dažnai sutaupo lėšų. Atsižvelgiant į tai, inovacijų diegimas tampa ypač veiksmingas ir efektyvus siekiant šiuolaikiškos, konkurencingos ir tvarios visuomenės.⁴

Paskutinį dešimtmetį dauguma Ekonominio bendradarbiavimo ir plėtros organizacijai (EBPO) priklausančių valstybių įgyvendino įvairias paramos priemones, skirtas skatinti inovacijų pirkimus bei stiprinti viešojo administravimo organizacijų, kaip inovacijoms imlių institucijų vaidmenį. Šios priemonės yra alternatyva tradiciniam modeliui, kai vienintelis valstybės veiksmas skatinant mokslinius tyrimus ir eksperimentinę plėtrą (MTEP) yra lėšų skyrimas tam tikrų projektų įgyvendinimui. Inovacijų viešųjų pirkimų apimtys ES ateinančiais metais turėtų augti dėl dviejų pagrindinių priežasčių: 1) valstybės vis labiau suvokia, jog viešieji pirkimai gali paskatinti valstybės inovatyvumą; 2) kyla poreikis vystyti efektyvesnius ir tvaresnius produktus ar paslaugas teikiant viešąsias paslaugas.

1.2. Inovatyvūs viešieji pirkimai ir ikiprekybiniai viešieji pirkimai⁵

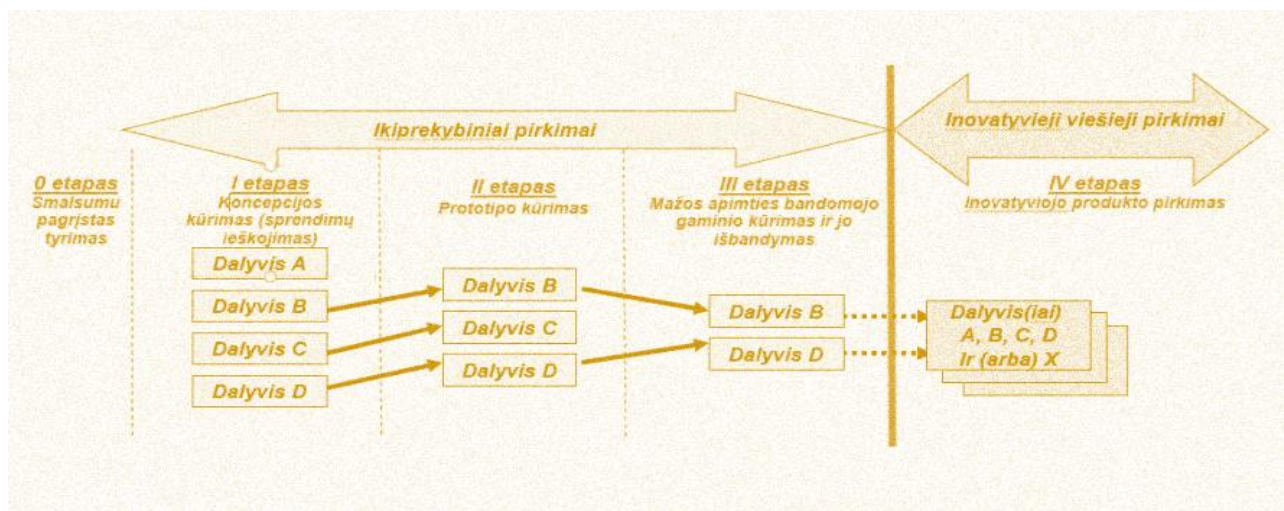
Dažnai visuomenės iššūkius galima spręsti inovatyviais produktais, kurie dar nėra plačiai paplitę rinkoje, sukurtas mažas jų kiekis arba kuriems nereikia vykdyti naujų MTEP veiklų. Tokiu atveju

³ Šis skyrius parengtas kartu su Suomijos Baltijos institutu (Baltic institute of Finland).

⁴ Innovation Procurement Platform, <http://innovation-procurement.org/why-buy-innovation/>

⁵ Skyrius parengtas pagal Europos paramos inovacijų viešiesiems pirkimams gaires.

inovatyvūs viešieji pirkimai (IVP) gali būti labai efektyvus sprendimas, nes, vykdydama inovatyvų pirkimą, perkančioji organizacija į viešojo pirkimo sąlygas įtraukia kriterijus, skatinančius tiekėjus kurti ir pasiūlyti inovatyvius produktus. Tais atvejais, kai rinkoje institucijai reikalingo produkto nėra ir nėra žinoma, kad toks sprendimas artimiausiu metu būtų sukurtas, tinkamiausias sprendimas yra ikiprekybiniai viešieji pirkimai (PCP), kai yra įsigyjamose MTEP paslaugos, siekiant sukurti inovatyvų produktą. Vykdam šiuos pirkimus galima palyginti alternatyvių konkuruojančių sprendimų metodų privalumus ir trūkumus, o tai po kiekvieno etapo leidžia pasirinkti perspektyviausias inovacijas.



pav. 2. Inovacijų viešųjų pirkimų schema. Šaltinis: Mokslo, inovacijų ir technologijų agentūra.

Kurdamos į ateitį orientuotą inovacijų įsigijimo strategiją, kurioje inovatyvūs viešieji pirkimai ir ikiprekybiniai viešieji pirkimai būtų tarpusavyje derinami, viešosios institucijos vykdydamos pirkimus skatintų inovacijas iš paklausos pusės. Tai leistų viešajam sektoriui sparčiau modernizuoti viešąsias paslaugas, o įmonėms sudarytų palankias sąlygas inovatyvių sprendimų kūrimui ir komercializavimui.

1.2.1 Kas yra ikiprekybinis pirkimas (PCP)?

Ikiprekybinis pirkimas (PCP) yra būdas pirkti MTEP paslaugas. Svarbus šio pirkimo būdo elementas yra tas, jog jis yra aiškiai atskirtas nuo komercinio galutinių produktų įsigijimo (galimas tolimesnis inovatyvus viešasis pirkimas).

PCP leidžia identifikuoti geriausius galimus sprendimus, kuriuos rinkos žaidėjai gali vystyti, lygindami skirtingų technologijų tiekėjų alternatyvius pasiūlymus. Inovatyvių sprendimų plėtojimas atsižvelgiant į konkrečius viešojo sektoriaus poreikius gali paskatinti mažas ir vidutines įmones (MVĮ) ar startuolius pradėti vykdyti MTEP veiklas, kurių, paprastai, tokios įmonės būtų nevykdžiusios.

Įgyvendinant PCP, pirkėjai taip pat dalijasi ir intelektinių nuosavybės teisių (INT) rizika ir nauda, kuri atsiranda vykdam MTEP veiklas. Intelektinės nuosavybės teisės išlaiko dalyvaujantys MTEP tiekėjai,

perkančiajai organizacijai suteikiama neribota teisė neatlygintinai naudotis tais intelektualės nuosavybės objektais, o trečiosioms šalims – neišimtinė teisė (pavyzdžiui, licencija rinkos sąlygomis).

1.2.2 Kas yra inovatyvūs paslaugų ar produktų viešieji pirkimai (IVP)?

Inovatyvūs viešieji pirkimai (IVP) yra tokie pirkimai, kai perkančiosios organizacijos veikia kaip inovatyvių prekių ar paslaugų, kurios dar nėra prieinamos plataus masto komerciniais pagrindais, vartotojas ir gali apimti atitikties bandymus. Inovatyvūs viešieji pirkimai yra būdas pirkti inovatyvius sprendimus, kuriuos įgyvendinant pirkėjai iš anksto (nebent prieš tai skelbė PCP) praneša apie ketinimą įsigyti novatoriškus sprendimus siekiant paskatinti verslą per tam tikrą laiką pateikti rinkai sprendimus su norimu kokybės ir kainos santykiu. Prieš vykdant pirkimą, rinkos pasirengimą galima įvertinti tikrinant sprendimų sertifikavimą ar kokybės ženklumą. Vykdam IVP pirkėjai veikia kaip inovatyvių sprendimų pradiniai klientai, dar vadinami ankstyvaisiais pirkėjais arba pirmaisiais pirkėjais. Inovatyvūs viešieji pirkimai turi teigiamą poveikį tiekėjams (t. y. įmonėms, ypač MVĮ) suteikiant galimybes komercializuoti naujus produktus ar paslaugas. Pavyzdžiui, kai Helsinkio miestas pirkė elektrinius autobusus, viešasis pirkimas suveikė kaip katalizatorius, kuris paskatino visos autobusų sistemos elektrifikaciją mieste.

Inovatyvūs viešieji pirkimai orientuojasi į novatoriškus sprendimus, kurie dar nėra prieinami plataus masto komerciniais pagrindais. Tai taip pat apima sprendimus, pagrįstus esamomis technologijomis, kurios naudojamos nauju, novatorišku būdu. Sprendimai taip pat gali būti (dalina) pademonstruoti rinkoje ir pasiekti nedidelę sėkmę (pvz. atlikti pirmi produktų bandymai vietoje) ir jų maži kiekiai jau gali būti rinkoje. Visgi, dėl rizikos ir rinkos neužtikrintumo, inovacijos vis dar nėra masiškai gaminamos ir neatitinka rinkos kainos/kokybės reikalavimų siekiant platesnio pritaikymo ir naudojimo.

Lentelėje žemiau pateikiami pagrindiniai ikiprekybinių ir inovatyvių viešųjų pirkimų skirtumai.

Lentelė 1. Pagrindiniai ikiprekybinių ir inovatyvių pirkimų skirtumai. Šaltinis: EAFIP Toolkit

	PCP	IVP
Kada?	Identifikuoti iššūkiai reikalauja MTEP, siekiant sukurti ir išbandyti naujus sprendimus. Nėra įsipareigojimų atlikti inovatyvaus viešojo pirkimo.	Iššūkiai reikalauja sprendimų, kurie yra arti rinkos ar yra rinkoje mažais kiekiais, tačiau nevisiškai atitinka viešojo sektoriaus reikalavimų platesnio masto pritaikymui. Nėra MTEP veiklos (MTEP jau atlikta arba MTEP nereikalinga sprendimo vystymui).

Ką?	Perkančioji organizacija perka MTEP paslaugas savo poreikiams patenkinti, renka informaciją apie alternatyvių sprendimų pranašumus ir trūkumus, sukuria konkurenciją tarp dalyvių.	Perkančioji organizacija veikia kaip pirmasis klientas / ankstyvas prekės/paslaugos diegėjas / pirmasis inovatyvių prekių ar paslaugų, kurios yra naujos rinkoje (dar nėra plačiai parduodamas), pirkėjas.
Kaip?	Perkančioji organizacija perka MTEP iš kelių skirtingų tiekėjų tuo pačiu metu (tai leidžia lyginti alternatyvius sprendimus) ir vertina produktų kūrimo progresą kiekviename etape (konceptijos kūrimas, prototipo kūrimas, mažos apimties bandomojo gaminio kūrimas ir jo išbandymas). Su INT susijusios rizikos ir nauda yra dalinamasi tarp perkančiosios organizacijos ir tiekėjo siekiant maksimizuoti paskatas platesnei komercializacijai.	Perkančioji organizacija skelbia ketinimą įsigyti kritinę masę inovatyvių sprendimų, kurie paskatins įmones per tam tikrą laiką pateikti rinkai norimo kokybės ir kainos santykio produktus. Patikrinę, ar rinka sugebėjo pateikti norimą kokybę/kainą - pvz. per bandymą ir (arba) sertifikavimą - viešojo pirkimo vykdytojas perka nemažą kiekį novatoriškų sprendimų.

1.3. Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimas⁶

Parama IVP ir jų taikymas viešajame sektoriuje gali būti skatinami užtikrinant ir sustiprinant tam tikrus pagrindinius elementus perkančiosiose organizacijose:

Bendradarbiavimas tarp institucijų ir organizacijos viduje – svarbu atrasti sąsajas tarp skirtingų institucijų ir skirtingų administracinių vienetų bei paskatinti bendradarbiavimą, siekiant užtikrinti inovatyvių viešųjų pirkimų ekonominį efektyvumą, nes dažnu atveju panašias viešąsias paslaugas teikiančios įstaigos gali turėti panašių poreikių.

Kompetencijos ir pajėgumai – naujų sprendimų pirkimui reikalingos įvairiapusės kompetencijos, tokios kaip:

- Organizacinės sprendimų priėmimų kompetencijos;
- Derybinės ir bendradarbiavimo kompetencijos;
- Ekspertinės/techninės perkamo objekto žinios;
- Viešųjų pirkimų teisės išmanymas;
- Sugebėjimas suderinti skirtingus požiūrius ir valdyti procesą.

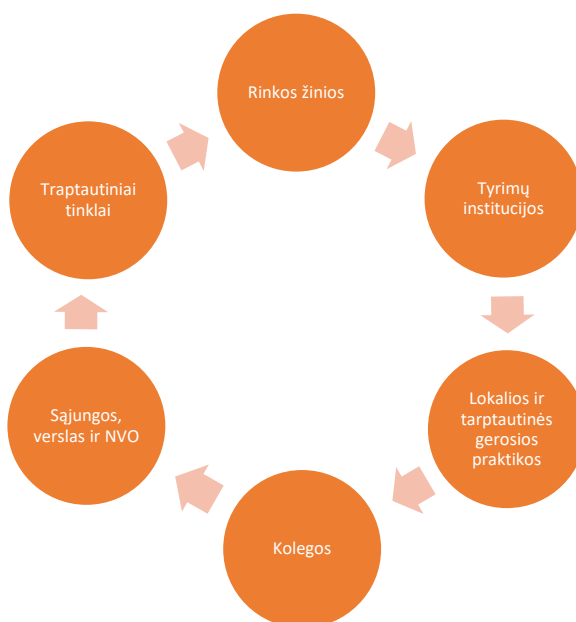
⁶ Parengta pagal Innovatiivisten hankintojen tiekartta (Inovatyvių viešųjų pirkimų gairės).

Ištekliai ir pasirengimas – poreikių identifikavimas, rinkos tyrimai ir bendradarbiavimas su tiekėjais yra itin svarbūs perkant inovatyvius sprendimus. Prieš pradėdamas IVP procesą, pirkėjas turėtų atlikti tiriamąjį darbą ir patikrinti, ar kažkas jau yra padaręs kažką panašaus, ar yra vietos naujo sprendinio diegimui. Todėl pasirengimui būtina skirti pakankamai žmogiškųjų ir finansinių resursų.

Komandinis darbas yra labai svarbus vykdant inovatyvius pirkimus. Būtina, jog dalyvautų ekspertai, turintys įvairių sričių kompetencijų. Norint sukurti „svajonių komandą“ PCP ir/ar IVP, reikalinga vidinė „inovacijų kultūra“, įtraukianti organizacijos ekspertus į inovacijų pirkimo planavimą. Pirkimo iniciatorius turėtų pasitelkti įvairius asmenis, padėsiančius sėkmingai pasirengti pirkimui.

Reikėtų atsižvelgti į šiuos išteklius:

- ➔ Vidinė organizacija: Sukurkite įtraukų procesą, kuriame dalyvautų visi suinteresuoti subjektai organizacijos viduje;
- ➔ Klauskite kolegų: pasinaudokite įvairių asmenų patirtimi ir žiniomis;
- ➔ Dalinkitės savo žiniomis: atminkite, kad ir jūs, kaip pirkėjas, esate inovacijų kūrimo dalis!



pav. 3. Ryšių svarba įgyvendinant inovatyvius pirkimus.

Ilgalaikis planavimas – nauji sprendimai reikalauja ilgalaikio planavimo ir sprendimai įsigyti inovatyvius produktus turi būti priimami gerokai prieš pradedant pirkimo procedūras. Planavimas trumpuoju laikotarpiu ar biudžeto sudarymas vieniems metams viešąjį pirkimą padaro netinkamu įrankiu inovacijoms įsigyti.

Rizikų valdymas – kadangi inovatyvūs viešieji pirkimai siekia tobulinti ir testuoti naujus sprendimus, tai gali padidinti riziką, tačiau tuo pačiu metu ir suteikti didesnių galimybių. Rizikos gali būti valdomos

vykdant išankstinį testavimą ar išbandant pilotinius variantus. Rinkos dialogas ir skirtingų paskatų įgyvendinimas bei rizikų paskirstymo modeliai yra būdai sumažinti rizikos lygį įgyvendinant pirkimą.

1.4. Inovacijų viešųjų pirkimų paramos schema Lietuvoje

Siekiant skatinti inovacijų vystymą ir naujų produktų kūrimą, pagal 2014-2020 m. ES fondų investicijų veiksmų programą įgyvendinama finansinė priemonė „Ikiprekybiniai pirkimai LT“. Priemonė skirta paskatinti viešąsias institucijas pirkti MTEP paslaugas, o ne jau sukurtus ir plačiai naudojamus produktus.

Pagal šią priemonę perkančiajai organizacijai gali būti skirta iki 85 proc. visų tinkamų finansuoti projekto išlaidų, o likusius 15 proc. projekto vertės turėtų finansuoti perkančioji organizacija ir/ar projekto partneriai.

Priklausomai nuo kurio etapo perkančioji organizacija pradeda ikiprekybinį viešąjį pirkimą, finansavimas gali būti skiriamas šioms veikloms: 1) sukurti ir patvirtinti inovatyvaus produkto koncepciją (I etapas); 2) inovatyvaus produkto prototipo sukūrimas (II etapas); 3) inovatyvaus produkto pilotinės versijos kūrimas, kuris gali apimti naujoviško produkto pirkimą (III etapas). Šios priemonės finansavimo forma yra negražinamoji subsidija.

Pagrindiniai šios priemonės naudos gavėjai yra viešojo sektoriaus institucijos ir verslas. Viešojo sektoriaus institucijos gali patobulinti savo teikiamas paslaugas bei padaryti jas ekonomiškesnėmis ir ekologiškesnėmis. Verslas taip pat turi galimybę tobulinti naujus produktus ar paslaugas, kurios dar nėra plačiai prieinamos rinkoje ar padaryti reikšmingus patobulinius egzistuojantiems produktams ar paslaugoms.

Pagrindinės išvados

- ➔ Inovacijų pirkimai yra skirstomi į:
 - Ikiprekybiniai pirkimai (PCP) – kai rinkoje nėra reikalingo produkto ir nėra požymių, kad toks produktas artimiausiu metu bus sukurtas, įsigyjamos MTEP paslaugos, siekiant sukurti inovatyvų produktą;
 - Inovatyvus viešasis pirkimas (IVP) – perkami inovatyvūs sprendimai, kurie dar nėra plačiai paplitę rinkoje, sukurtas mažas kiekis arba kuriems nereikia vykdyti naujų MTEP veiklų;
- ➔ Inovatyvūs pirkimai turi būti suvokiami kaip priemonė įsigyti inovatyvius produktus, kurie efektyvesni, našesni, taupesni, ekologiškesni, patogesni vartojimui ir pan. Siekiant įgyvendinti PCP ar IVP, viešosios institucijos turėtų skatinti bendradarbiavimą tarp institucijų bei jų viduje, kelti viešųjų pirkimų kompetencijas ir pajėgumus, skirti pakankamai finansinių resursų bei būti pasirengę suvaldyti kylančias rizikas;
- ➔ Viešosios institucijos, norinčios įgyvendinti inovacijų viešuosius pirkimus turėtų susipažinti su gerosiomis praktikomis, bendrauti su kitomis perkančiosiomis organizacijomis, verslu, tyrimų institucijomis ir pan.;
- ➔ Perkančiosios organizacijos neturėtų pamiršti egzistuojančių paramos priemonių ir stebėti kvietimus jomis pasinaudoti.

2. Problemų, kurias būtų galima spręsti inovatyviais sprendimais, identifikavimas

Inovacijų viešųjų pirkimų įgyvendinimas turi prasidėti nuo poreikių identifikavimo. Šis procesas, siekiant efektyviau vykdyti viešąsias paslaugas, leidžia argumentuotai pagrįsti pirkimo objekto pasirinkimą. Visgi pastebima, jog Lietuvoje viešuosius pirkimus vykdančias asmenys tinkamai neįvertina šio proceso, nes turi klaidingą įsitikinimą, jog viešojo pirkimo tikslai yra akivaizdūs. Toks požiūris pasireiškia tuo, jog institucijos Lietuvoje menkai gilinasi į galimai spręstinas problemas ir yra linkusios pvz. seną/nusidėvėjusią įrangą keisti naujesne, atnaujinti senas arba besibaigiančias sutartis ir pan. Poreikių identifikavimas turėtų tapti prioritetu, leidžiančiu pamatyti, su kokiais poreikiais susiduria institucija, kurie nėra ar nebus patenkinami ateityje, o vienintelis sprendimas tam yra inovacijų pirkimas, kadangi rinkoje nėra produktų ar paslaugų, kurie kilusias problemas galėtų spręsti, ar tuo atveju, kai sprendimai yra, tačiau jie yra per daug brangūs ar sukelia nepageidautinų ar netikėtų rizikų.

PAVYZDYS. Pasibaigus duomenų saugojimo įrenginio gyvavimo laikui, viešoji organizacija vietoje to, jog pradėtų viešojo pirkimo procedūrą dėl panašaus įrenginio, galėtų įvertinti institucijoje egzistuojančius duomenų saugojimo poreikius (duomenų apsaugą, duomenų apdorojimo pajėgumus, prieigą prie duomenų ir pan.) ir būtų pasirengusi svarstyti alternatyvius sprendimus, tokius kaip bendrus duomenų saugojimo centrus su kitomis institucijomis ar debesų kompiuterijos pagrindu paremtus sprendimus.

Lietuvoje nėra aiškių teisinių reikalavimų, kaip turėtų būti nustatomi ir vertinami poreikiai, o tai reiškia, jog viešųjų pirkimų teisinė sistema neapibrėžia, ką viešuosius pirkimus atliekanti organizacija turėtų pirkti ir kaip institucijose turėtų būti atliekamas poreikių identifikavimas. Dažniausiai perkančiosios organizacijos teisė pasirinkti pirkimo objektą apima pasirinkimą tarp prekių ir paslaugų, todėl jos, ypač tose srityse, kuriose jau yra susiformavusi atitinkamų paslaugų rinka (ar net suformuluoti standartai), viešosios politikos efektyvumo didinimo požiūriu pirmenybę turėtų teikti paslaugų pirkimui. Lietuvoje yra pastebima teigiama tendencija, jog būtent paslaugos, o ne prekės, įskaitant infrastruktūrą, vis dažniau tampa prioritetu efektyvinant institucinę veiklą.

Inovacijų viešųjų pirkimų ekspertai pabrėžia, jog poreikių identifikavimas nėra lengvai įgyvendinamas procesas. Visgi, susidarius tam tikroms sąlygoms išryškėja problemos, kurioms išspręsti rinkoje nėra tinkamų sprendimų. Šios sąlygos gali būti:

➔ **Aktuali problema, kuri jau dabar daro neigiamą poveikį teikiant viešąsias paslaugas.**

Tai gali būti aktuali techninė problema, institucijos biudžeto pokyčiai, besikeičiantis vartotojų elgesys. Tai lemia, jog yra sunku efektyviai teikti aukštos kokybės paslaugas.

PAVYZDYS. Austrijos monetų kalykla, atsakinga už pinigų gamybą šalyje, norėjo naujo sprendimo, kaip išvalyti po pinigų gamybos likusį vandenį, kuriame vis dar buvo didelis chemikalų kiekis, viršijantis leistinas normas. Siekiant išspręsti šią problemą, institucija atliko IVP įsigyti vandens išvalymo sistemą.

Daugiau informacijos:

https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue58_Case_Study117_BBG_Austria.pdf

➔ **Viešojo pirkimo vykdytojo poreikis/noras ateityje pagerinti viešųjų paslaugų kokybę ir (arba) efektyvumą arba atsirandantis naujas reikalavimas ateityje teikti naujas paslaugas.** Tokie poreikiai yra identifikuojami vykdant reguliarias institucijos vidaus analizes apie tai, kaip būtų galima pagerinti institucijos kasdienines veiklas vidutiniu ir ilguoju laikotarpiu. Pavyzdžiui, viešosios institucijos gali siekti sumažinti laukiančių klientų eiles ar administracines išlaidas, kas leistų prisidėti prie kokybės ir efektyvumo didinimo.

PAVYZDYS. Erasmus medicinos centras Nyderlanduose įgyvendino IVP, siekiant rasti ekonomišką ir ekologišką sprendimą ligoninėje esančių 70 000 lovų ir čiužinių dezinfekavimui. Įgyvendinus pirkimą buvo įsigyta valymo robotai, kas leido sumažinti valymo kainas 35 proc., o CO₂ pėdsakai sumažinti 65 proc.

Daugiau informacijos: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/erasmus-medical-centre-rotterdam-announced->

➔ **Politiniai tikslai, skirti spręsti vidutinės trukmės ir ilgalaikius socialinius iššūkius.**

Strateginiai politikos tikslai viešojo sektoriaus institucijoms tampa vis aktualesni. Pasauliniu mastu vykstantys pokyčiai aplinkosaugos, energetikos, saugumo ir kitose viešosios politikos srityse dažnai lemia naujų teisės aktų, kurie formuoja viešojo sektoriaus institucijų veikimo ribas, iniciavimą. Tai reiškia, jog šios institucijos, svarstydamos apie esamus ar galimus nepatenkinamus poreikius, privalo analizuoti politinę aplinką ir numatyti, kaip jų veikla gali keistis.

PAVYZDYS. Švedijos transporto administracija įgyvendino PCP sukurti elektrifikuotiems keliams. Pirkimas buvo pradėtas kaip priemonė pasiekti energiją taupantį ir iškastinio kuro nenaudojantį transporto parką iki 2030 m.

Daugiau informacijos: <http://www.transform-europe.eu/wp-content/uploads/2015/09/VINNOVA-Swedish-Innovation-Agency.pdf>

- ➔ **Teisiniai/reguliaciniai reikalavimai teikti aukštesnės kokybės/efektyvesnes viešąsias paslaugas ateityje.** Valstybių teisiniai reguliavimai gali nurodyti, jog tam tikros paslaugos ar prekės turi būti padaromos labiau prieinamomis galimiems jų naudotojams.

PAVYZDYS. Lenkijos sveikatos apsaugos ministro įsakymu buvo numatyta, jog visos sveikatos apsaugą teikiančios institucijos turi įsidiesti saulės spindulius blokuojančią įrangą pacientų palatose, kurioms tenka didelis saulės spindulių kiekis. Apygardos ligoninė Sucha Beskidzka, siekdama sumažinti temperatūrą palatose, kurios yra stipriai veikiamos saulės spindulių vasarą įsigijo fotovoltinius tentus.

Daugiau informacijos: <http://www.ecoquip.eu/news/15/59/Sucha-Beskidzka-Hospital-Poland-UPDATE.html>

Viešuosius pirkimus įgyvendinantys asmenys turėtų reguliariai identifikuoti savo institucijose egzistuojančias veikimo efektyvumo ar paslaugų teikimo spragas. Tokiomis procedūromis turi būti siekiama, kad problema būtų pastebėta kuo anksčiau. Ankstyvas ir teisingai atliktas iššūkių identifikavimas bei gautų rezultatų įvertinimas pirkimų valdytojams suteikia keletą privalumų, kurie bus naudingi tolesnėse pirkimo stadijose:

- ➔ Specialistai turės daugiau laiko efektyviai suprasti galimą poreikį;
- ➔ Anksti identifikuotas nepatenkinamas poreikis leis išvengti rizikos, jog toks poreikis taps neatidėliotinu ir perkanti organizacija nesugebės laiku įvykdyti įstatymų, politikos ar kitų strateginių tikslų;
- ➔ Anksti atlikta analizė suteiks tinkamą pagrindą įgyvendinti kitiems pirkimo žingsniams ir palengvins konsultacijas rinkoje;
- ➔ Ankstyva analizė taip pat palengvins specifikacijų, kuriomis turės pasižymėti perkamas inovatyvus produktas ar paslauga, sukūrimą.

Svarbu siekti, jog poreikių identifikavimo metu institucijų darbuotojai išliktų kuo labiau nešališki ir atviri galimoms naujovėms. Būtina suvokti, jog procesų ar paslaugų problematiką ir neveiksnumą geriausiai mato tie, kurie dirba sistemoje kasdien teikdami prekes ir paslaugas, todėl jų nuomonė šiame procese yra labai svarbi. Visgi, siekiant išvengti bet kokio darbuotojų šališkumo bei neatsilikti nuo pasaulinių tendencijų, į identifikavimo procesą taip pat rekomenduojama įtraukti ir įvairius išorės ekspertus, kurie turėtų ekspertinių konkrečios srities žinių. Taip pat rekomenduojama, jog būtų įtraukti ir galutiniai vartotojai, nes būtent jų poreikiams patenkinti yra kuriami galutiniai sprendimai.

Inovacijų viešųjų pirkimų tarptautinė praktika rodo, jog perkančioji organizacija, pastebėjusi tam tikro efektyvumo/kokybės gerinimo poreikį, retai būna vienintelis veikėjas, susiduriantis su tokia problema. Tai reiškia, jog yra prasminga į poreikių vertinimą įtraukti ir kitas organizacijas, teikiančias panašias viešąsias paslaugas. Užtikrinimas, kad poreikiu dalinasi keli potencialūs pirkėjai ar vartotojai, įgalina sprendimų, kurie gali būti plačiai naudojami ir rentabilūs, kūrimą. Partnerių suradimas taip pat skatina masto ekonomijos principą, kas yra labai svarbu siekiant maksimizuoti inovatyvaus pirkimo potencialą.

Identifikavimo procesas gali būti įgyvendinamas naudojant šiuo metodus:

- ➔ Vidiniai susitikimai / neformalus bendravimas, kuriuose dalyvauja tik perkančiosios organizacijos atstovai. Šis procesas turėtų būti kaip atspirties taškas, leidžiantis pralaužti barjerus (angl. *mental blocks*);
- ➔ Aukštesnės pozicijas organizacijose užimanų atstovų dirbtuvės, turinčios strateginę reikšmę, siekiant gauti pritarimą ir finansavimą;
- ➔ Diskusijos, struktūruotos į fokus grupes (pvz. nukreiptos į įvairias viešojo pirkimo vykdytojo veiklos rūšis, politikos tikslus), kuriose gali dalyvauti tiek inovacijų viešąjį pirkimą organizuojančios institucijos atstovai, tiek išorės ekspertai bei galutinio produkto vartotojai;
- ➔ Tikslinių grupių apklausos, naudojantis elektroninėmis apklausos formomis;
- ➔ Prekių ar paslaugų vartotojų dirbtuvės;
- ➔ WIBGI metodologija – pritaikant šį metodą, galimų vartotojų yra prašoma užbaigti sakinį: „Ar nebūtų puiku, jei ...“ (angl. *Wouldn't it be great if ...*). Šia metodika yra siekiama, kad galutinio produkto vartotojai išsakytų savo poreikius ar įsivaizdavimą, kaip jų nuomone būtų galima pagerinti paslaugas ar produkto funkcionalumą, jo pateikimą ir pan.

PAVYZDYS. Siekiant identifikuoti gaisrininkų poreikius, kaip būtų galima pagerinti jų darbo sąlygas, 961 ugniagesiai gelbėtojai dalyvavo apklausoje „Kaip padidinti pirmosios pagalbos teikėjų, vykdančių gaisrų gesinimo ir kitus civilinės saugos darbus, saugą ir sumažinti sužalojimų rizikas?“. Apklausančią tikslinę grupę buvo naudojama plataus masto apklausos, individualūs susitikimai, interviu, pateikti detalūs scenarijai ugniagesių gelbėtojų prašant juos pakomentuoti, kokias specifikacijas turi atitikti apsaugos sistemos.

Daugiau informacijos: <http://www.smartatfire.eu/>

PAVYZDYS. WIBGI metodologija buvo panaudota Niguardos ligoninėje, Italijoje. Apklausoje dalyvavo ligoninės darbuotojai, kurie yra atsakingi už ligoninės lovų perkėlimą rankiniu būdu. Šių darbuotojų buvo klausama: „Ar nebūtų puiku, jei ... būtų patobulinta jūsų kasdieniniame darbe?“. Surinkus visus atsakymus, konsoliduotas atsakymas išėjo toks: „Būtų puiku, jei mes turėtume automatizuotas sistemas, leidžiančias perkelti ligoninės lovas, o tai leistų išvengti šalutinių poveikių, kurie paveikia personalą“. Atsižvelgiant į šį konsoliduotą rezultatą, ligoninę įvykdė inovatyvų viešąjį pirkimą.

Daugiau informacijos: <https://www.oppent.com/>

Pritaikant šiuos metodus, reikia nepamiršti šių aspektų:

- ➔ Siekis įgyvendinti inovacijų viešąjį pirkimą turėtų būti skatinamas vartotojų poreikių, kitu atveju sukurti sprendimai bus nepriimtini/nenaudojami;
- ➔ Jei viešoji institucija, įgyvendinanti pirkimą nėra galutinė būsimo sprendimo vartotoja, būtina įtraukti tikrus numatomus vartotojus;
- ➔ Naudinga paklausti galutinio produkto vartotojų apie inovacijų poreikį, t. y. kokių funkcijų ar specifikacijų jie pageidautų iš galimų sprendimų, jų neatskleidžiant.

Šiame etape, inovacijų viešąjį pirkimą planuojanti organizacija turėtų atsakyti į du klausimus:

- ➔ Kas yra tikslinė vartotojų grupė, kuriai yra aktualus galimas pirkimas?;
- ➔ Kokio veiklos ar produkto funkcionalumo/veikimo/kainos efektyvumo kėlimo ši tikslinė vartotojų grupė norėtų?

Identifikavus egzistuojančias ar galimas problemas, jas būtina kuo tiksliau apibūdinti. Šis etapas yra ypač svarbus kalbant ir apie tolimesnius pirkimo etapus: poreikio patvirtinimą atliekant ankstyvą rinkos analizę, tiriant intelektinės nuosavybės statusą ir vykdant konsultacijas rinkoje. Pagrindiniai aspektai, kurių reikia laikytis, norint gauti pakankamai dėmesio iš galimų sprendimų kūrėjų yra šie:

- ➔ Aprašymas turėtų būti aiškus ir paprastas;
- ➔ Dėmesys turėtų būti sutelktas į spręstinios problemos aprašymą ir aiškų reikalingų rezultatų apibrėžimą (funkcionalumo/našumo/efektyvumo patobulinimus), o ne tai, kaip technologiškai turėtų būti kuriamas problemos sprendimas;
- ➔ Rekomenduojama daugiau dėmesio skirti ne techninių specifikacijų aprašymui, o funkciniam ir veikimo reikalavimams. Tai suteikia tiekėjams daugiau laisvės lanksčiai siūlyti sprendimus. Pavyzdžiui, tiekėjams labai svarbu žinoti aplinkosauginius standartus, kuriuos produktas ar paslauga turi atitikti, tačiau geriau pateikti rezultatais pagrįstas specifikacijas (didžiausias galimas CO₂ išmetimo kiekis, energijos arba vandens suvartojimas), o ne išsamų sąnaudų sąrašą;

- ➔ Nuspręsti/įvertinti plačiai ar siaurai aprašyti būsimo pirkimo poreikius. Nuo to, kaip yra apibūdinamas poreikis, gali priklausyti kiek konkurso dalyvių bus pritraukiama, kaip skirtingi pasiūlymai bus vertinami, kaip sunku bus atlikti rinkos analizę, intelektinės nuosavybės tyrimus bei konsultuotis su rinkos dalyviais.

Lietuvos oro uostų inovacijų pirkimo patirtis – informavimo apie būsimus organizacijos pirkimus svarba

Lietuvos oro uostų patirtis rodo, jog potencialiems tiekėjams yra labai svarbu žinoti apie perkančiosios organizacijos planuojamas investicijas ar planuojamas atnaujinti sutartis. Tai suteikia galimybę tiekėjams ruošti ir planuoti resursus tiek dalyvavimui pirkime (ypač sudėtinguose, technologinio įsitraukimo ir/ar projektavimo reikalaujančiuose pirkimuose), tiek būsimam sutarties vykdymui. Lietuvos oro uostų patirtis rodo, jog neužtenka tik formaliai CVP IS priemonėmis paskelbti būsimų pirkimų planų suvestinės ir tikėtis, kad tiekėjai patys kažkoku būdu sužinos apie organizacijos planus. Dalis tiekėjų tokią informaciją seką, tačiau mažesnės specifinės įmonės, užsienio tiekėjai, startuoliai gali apie visa tai nesužinoti, nors jų pasiūlymai galimai būtų pranašesni, ekonomiškai naudingesni ir pan.

LR viešųjų pirkimų įstatymas apibrėžia taisykles ir principus, kurių reikia laikytis įgyvendinant rinkos konsultacijas. Pagal šio įstatymo 27 straipsnio 1 dalį, perkančioji organizacija, siekdama pasirengti pirkimui ir pranešti tiekėjams apie savo pirkimo planus ir reikalavimus, gali konsultuotis su nepriklausomais ekspertais, institucijomis arba rinkos dalyviais, jei dėl tokių konsultacijų nėra iškreipiama konkurencija ir pažeidžiami nediskriminavimo ir skaidrumo principai. Pagal šį įstatymą, perkančioji organizacija, nusprendusi paskelbti kvietimą suteikti konsultacijas, turi šį kvietimą skelbti Centrinėje viešųjų pirkimų informacinėje sistemoje Viešųjų pirkimų tarnybos nustatyta tvarka. Lietuvoje šio proceso įgyvendinimas yra galimybė, o ne prievolė, kas reiškia, jog konsultacijų įgyvendinimas nėra privalomas. Taip pat būtina pabrėžti, jog tam tikruose sektoriuose gali galioti ES ar nacionaliniai teisės aktai, kurie nustato tam tikras įsigyjamų produktų, paslaugų ar darbų savybes arba pačio pirkimo principus. Lietuvos atveju išskirtinis reguliavimas yra svarbus vandentvarkos, energetikos, transporto ir pašto paslaugų perkančiosioms organizacijoms bei pirkimams, kurie apima gynybos ar saugumo aspektus. Labai svarbu, kad perkančiųjų organizacijų teisės ekspertai būtų susipažinę su bet kokiais teisiniais reguliavimais bei taisyklėmis ir gebėtų juos taikyti vykdant inovatyvų viešąjį pirkimą.

Lietuvos oro uostų inovacijų pirkimo patirtis – rinkos tyrimų ir konsultacijų nauda

Lietuvos oro uostai, siekdami išvengti pirkimų iš vieno tiekėjo, diskriminacinės ir poreikių neatitinkančios techninės specifikacijos, nerealių įvykdymo terminų bei neadekvataus biudžeto, reguliariai vykdo rinkos konsultacijas. Šis procesas yra ypač aktualus vykdant sudėtingus technologinius inovacijų pirkimus, kurių metu rinka gali pasiūlyti alternatyvius sprendimus, apie kuriuos organizacija nieko nežino ar netgi nepagalvojo. Rinkos konsultacijos taip pat leidžia sužinoti naujausias rinkos tendencijas ir plėtros kryptis (pvz. įmonių pajėgumai, užimtumas, kuriamos technologijos, prioritetinės sritys ir pan.). Galiausiai, retkarčiais pasitaiko situacijos, kuomet organizacija turi specifinį verslo poreikį, tačiau nežino, kokiomis priemonėmis jį galėtų spręsti. Tuomet rinkos konsultacijos taip pat padeda surinkti grįžtamąjį ryšį iš verslo, ar specifinis poreikis gali būti įgyvendinamas.

Svarbus rinkos konsultacijų elementas yra informacijos analizė. Šio proceso metu yra surenkama didelis kiekis informacijos, kuri ne visuomet yra aktuali ar teisinga. Verslas dažnai „tempia paklodę į save“, todėl yra svarbu atrinkti, kurie pasiūlymai yra racionalūs ir gali būti įgyvendinami praktikoje.

Atlikus tiekėjų pateiktų pastabų ir pasiūlymų analizę, Lietuvos oro uostai atnaujiną savo dokumentus, taiso techninės specifikacijos silpnąsias vietas, patikrina potencialių tiekėjų konkurenciją, įvertina, pagal kokius kriterijus lygins pasiūlymus vykdant pirkimą ar kokie kvalifikaciniai reikalavimai bus optimalūs pagal pirkimo objektą ir rinkos situaciją.

PAVYZDYS. Medicinos priemonės gaminančios įmonės nuolatos kuria inovacijas ir tobulina savo produktus. Ligoninė Belgijoje, Valonijos regione, organizavo rinkos konsultacijas su medicinos produktų tiekėjais kas šešis mėnesius, siekiant viešųjų pirkimų procesą išlaikyti kuo arčiau šalia vykstančių pokyčių. Remdamiesi internetiniu pranešimu, visi tiekėjai turėjo galimybę pristatyti sukurtas inovacijas, jų savybes ir pridėtinę vertę, susijusią su gydymo efektyvumu, antriniais efektais, atlikimo ergonomika ar paciento komfortu. Rinkos konsultacijų metu surinkti pavyzdžiai buvo pateikti medicinos darbuotojams atlikti testavimus. Išbandžius pateiktas naujoves, darbuotojai būdavo apklausiami, jų buvo prašoma įvertinti rinkoje esančių sprendimų charakteristikas, jų naudą pagal numatytą produkto panaudojimo tikslą bei pateikti komentarus, kaip prekes būtų galima patobulinti.

Galutinių produkto vartotojų įtraukimas į testavimą leido eliminuoti konfliktus tarp jų ir pirkimus vykdančių pareigūnų. Pastarieji pirkimuose dažniausiai remiasi ekonominiais kriterijais, tačiau jie ne visuomet tenkina galutinius vartotojus, kas sukelia skirtingų interesų konfliktą.

Pagrindinės išvados

- Būtina keisti požiūrį į poreikių identifikavimo procesą – viešosios institucijos turi suvokti, jog inovacijos gali būti priimtinas sprendimo būdas, didinant efektyvumą, ekonomiškumą, ekologiškumą ir pan.;
- Būtina reguliariai identifikuoti pačių institucijų ar jų teikiamų prekių bei paslaugų spragas;
- Į identifikavimo procesą rekomenduojama įtraukti institucijų darbuotojus, išorės ekspertus, galutinius vartotojus, institucijas, teikiančias panašias paslaugas;
- Poreikių identifikavimas gali būti atliekamas naudojant įvairius metodus: tikslinių grupių susitikimus, apklausas, dirbtuves, darbo grupes;
- Būtina identifikuoti galutinius vartotojus ir siekti patenkinti jų lūkesčius – kitu atveju kuriamas sprendimas bus nepriimtinas/nenaudojamas;
- Būtina kuo tiksliau apibūdinti identifikuotus poreikius: aprašymas turi būti aiškus ir paprastas, daugiau dėmesio skiriant funkcinių ir veikimo principų apibūdinimui;
- Įgyvendinant rinkos konsultacijų etapą galima atlikti konsultacijas, jei tai nepažeidžia nediskriminavimo ir skaidrumo principų.



3. Konkursinio dokumento kūrimas

3.1. Pirkimo procedūra

Inovacijų viešojo pirkimo dokumentų kūrimo procesas turi prasidėti nusprendžiant, kokia pirkimo procedūra bus taikoma. Informacija, surinkta rinkos konsultacijų metu, yra pagrindinis rodiklis, leidžiantis nustatyti, kurią procedūrą reikėtų rinktis. Jei konsultacijų metu buvo surinkta pakankamai daug informacijos apie tai, ką gali pasiūlyti rinkos veikėjai, siūloma naudotis viena iš dviejų procedūrų. Dažniausiai taikoma ir mažiausiai laiko reikalaujanti yra **atviro konkurso** pirkimo procedūra. Taikant šią procedūrą, pasiūlymą gali pateikti kiekvienas suinteresuotas tiekėjas, o dalyvių skaičius nėra ribojamas, todėl perkančioji organizacija turi didžiausią pasirinkimų galimybę. Antra galima procedūra yra **riboto konkurso** pirkimo procedūra. Pagal šią procedūrą, paraišką gali pateikti kiekvienas suinteresuotas tiekėjas, tačiau pasiūlymus gali pateikti tik iš anksto atrinktos įmonės. Nors šiai procedūrai įgyvendinti reikia daugiau laiko, ji leidžia tiksliau atrinkti galimus produkto kūrėjus.

Visgi, jei rinkos konsultacijos metu nebuvo surinkta pakankamai informacijos, kad perkančioji organizacija galėtų aiškiai apibrėžti savo pirkimo poreikį arba nustatyti, ką rinkta gali pasiūlyti jos poreikiams patenkinti, rekomenduojama naudoti **konkurencinio dialogo** procedūrą. Tai pirkimo procedūra, kai perkančioji organizacija apibūdina norimą išspręsti problemą, o ne konkrečius reikalavimus ir potencialūs tiekėjai gali pateikti prašymus dalyvauti pirkimo procedūrose. Perkančioji organizacija su atrinktais kandidatais vykdo dialogą, norėdama atrinkti vieną ar keletą tinkamų, jos reikalavimus atitinkančių alternatyvių sprendinių, kurių pagrindu pasirinktus kandidatus kviečia pateikti pasiūlymus. Naudojantis šia procedūra, perkančioji organizacija turi apibrėžti problemą, kurią ji nori išspręsti, numatyti dialogo trukmę, pašalinimo, kvalifikacinius ir sutarties sudarymo kriterijus. Šis metodas yra taikomas tuomet, kai yra sunku tiksliai apibrėžti norimo įsigyti produkto kriterijus. Konkurencinis dialogas yra vykdomas trimis etapais:

- ➔ **Pasirinkimo etapas:** pirkėjas vertina konkurso dalyvių pateiktą informaciją pagal skelbime apie pirkimą paskelbtus pašalinimo ir kvalifikacinius kriterijus, o į dialogo etapą pakviečiami mažiausiai 3 operatoriai;
- ➔ **Dialogo etapas:** perkančioji organizacija aptaria techninę pasiūlymo dalį su pasirinktais kandidatais (būtina užtikrinti lygias konkuravimo tarp dalyvių sąlygas);
- ➔ **Sutarties sudarymo etapas:** likę kandidatai kviečiami pateikti savo paskutinius pasiūlymus remiantis atsiliepimais, gautais iš perkančiosios organizacijos; perkančioji organizacija pritaiko nustatytus sutarties sudarymo kriterijus siekiant išrinkti laimėtoją, su kuriuo yra pasirašoma sutartis.

Perkančiosios organizacijos taip pat gali naudotis **konkurencinių derybų** metodu. Naudojantis šia procedūra, bet kas gali prašyti dalyvauti pirkime, tačiau tik tie tiekėjai, kurie yra pasirinkti, bus pakviesti pateikti savo pirminius pasiūlymus ir toliau derėtis. Perkančioji organizacija gali naudotis šia procedūra, kai perkami produktai reikalauja kūrybos, inovacijų dėl pirkimo specifiškumo ar komplikotumo (perkančiosios organizacijos gynybos ir saugumo, vandens, energetikos, transporto ar pašto paslaugų sektoriuose gali naudoti šią procedūrą kaip standartinę). Procedūra pradedama perkančiajai organizacijai paskelbus pranešimą apie pirkimą, kuriame ji aiškiai specifikuoja norimo produkto poreikį ir reikalavimus, orientacinę procedūros laiką, pašalinimo, kvalifikacinius ir sutarties sudarymo kriterijus. Šią procedūrą sudaro trys etapai:

- ➔ **Pasirinkimo etapas:** pagal numatytus vertinimo kriterijus, perkančioji organizacija vertina pateiktas dalyvių paraiškas, o į derybų etapą pakviečia nemažiau nei tris kandidatus;
- ➔ **Derybų etapas:** pasirinkti kandidatai kviečiami pateikti savo pirminius pasiūlymus, dėl kurių vyks derybos (reikalavimai ir sutarties sudarymo kriterijai neturi būti derybų objektas) (būtina užtikrinti lygias konkuravimo tarp dalyvių sąlygas);
- ➔ **Sutarties sudarymo etapas:** likę kandidatai yra informuojami, jog perkančioji organizacija ruošiasi užbaigti derybų etapą ir nurodoma data, iki kada galima pateikti galutinius savo pasiūlymus; pagal pasirinktus kriterijus su laiminčia organizacija yra sudaroma sutartis.

LR viešųjų pirkimų įstatymas taip pat numato, jog perkančiosios organizacijos gali naudoti **inovacijų partnerystės** metodą. Tai yra viešojo pirkimo būdas, kuomet yra siekiama sukurti inovatyvų produktą (MTEP veiklos) ir taip pat vėliau atlikti sukurto inovatyvaus produkto pirkimą. Pagrindinis tokio metodo bruožas yra tai, jog inovacija atsiranda sutarties etape, kuomet inovacijų partneris yra pasirenkamas ir su juo yra pasirašoma sutartis. Naudojantis kitomis procedūromis, inovacijos dažniausiai atsiranda dar prieš pasirašant sutartis, o tai reiškia, kad perkančioji organizacija jau žino, kokį inovatyvų sprendimą ji perka. Inovacijų partnerystės metodas yra unikalus tuo, jog perkančioji organizacija pasirašo sutartį su geriausiu potencialiu inovatyvaus sprendimo tiekėju, kuris turėtų

gebėti sukurti tokį sprendimą. Dėl šios priežasties, ypač svarbu, kad perkančioji organizacija atidžiai parengtų du elementus:

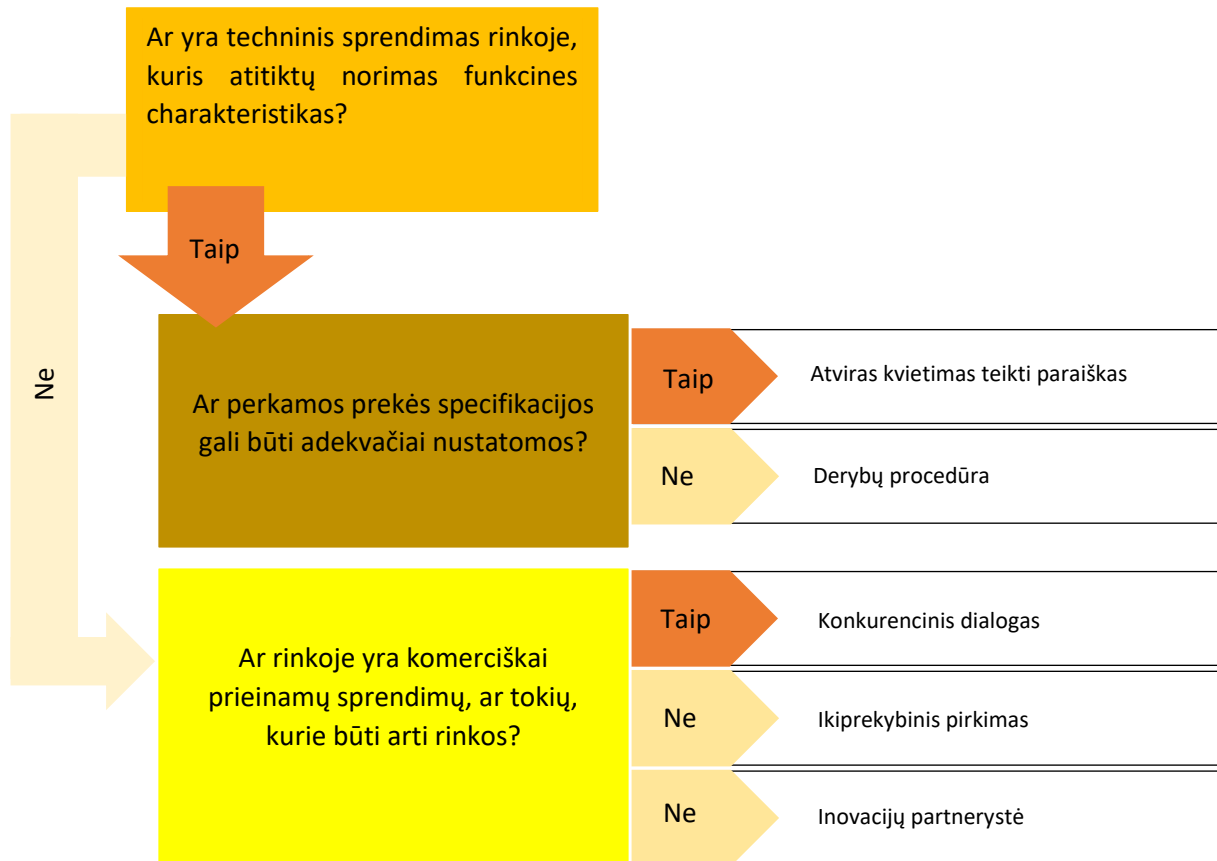
- ➔ Kriterijus, leidžiančius pasirinkti įmones, kurios turi didžiausius gebėjimus įgyvendinti mokslinius tyrimus ir jų rezultatus pritaikyti praktikoje. Kriterijai turėtų atsižvelgti į įmonės jau įgyvendintas veiklas, darbuotojų komandą bei jų kompetencijas, turimą įrangą;
- ➔ Sutarties vykdymo sąlygas, kurios sudarys galimybę perkančiajai organizacijai:
 - Stebėti kokybės atitikimo kriterijus ir rodiklius, leidžiančius įvertinti, ar įmonė laikosi numatytų tikslų;
 - Nutraukti sutartį, jei kuriamas inovatyvus sprendimas neatitinka techninių, operacinių ar ekonominių sąlygų;
 - Nutraukti sutartį, jei tuo metu, kol yra kuriamas inovatyvus sprendimas, rinkoje atsiranda alternatyva, kuri yra pažangesnė už kuriamą;
 - Užtikrinti, kad intelektinės nuosavybės teisės atitiktų perkančiosios organizacijos interesus, atsižvelgiant į tai, jog ateityje gali kilti poreikis pritaikyti, pakeisti ar perduoti naujoviško sprendimo veikimą kitam tiekėjui.

Konkurencinis dialogas, konkurencinės derybos ir inovacijų partnerystė yra tinkamiausi būdai įsigyti inovatyvius produktus. Tačiau šie metodai užima daugiau laiko ir yra rizikingesni lyginant su kitais metodais. Siekiant išvengti bet kokių rizikų, rekomenduojama skirti kuo įmanoma daugiau išteklių ir laiko konsultuojantis su rinkos veikėjais.

Daugiau informacijos apie inovatyvių viešųjų pirkimų galimas rizikas ir jų suvaldymą:

- ➔ *Risk management in the procurement of innovation: concepts and empirical evidence in the European Union* (https://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/risk_management.pdf)

Toliau yra pateikiama schema, kurioje pateikiami trys pagrindiniai klausimai, į kuriuos perkančioji organizacija turi atsakyti siekdama išsirinkti pačią tinkamiausią viešojo pirkimo procedūrą.



pav. 4. Viešojo pirkimo procedūros pasirinkimo schema. Šaltinis: KOINNO „Public procurement of innovation: Guide, 2nd edition“.

3.2. Pirkimo objekto ir techninės specifikacijos rengimas

Siekiant pritraukti rinkos veikėjus, perkančioji organizacija privalo apibrėžti savo inovatyvaus pirkimo objektą ir jo technines specifikacijas. Perkamas objektas gali būti **prekė, paslauga** arba **darbas**, o techninėse specifikacijose turi būti numatyti minimalūs reikalavimai, kuriuos perkamas objektas turi atitikti (funkcionalumo, efektyvumo, priežiūros rodikliai). Visgi pagal ES viešųjų pirkimų teisinį reguliavimą, pirkimo objektas negali būti apibrėžtas taip, kad apibrėžimas lemtų diskriminaciją ar konkurencijos taisyklių pažeidimą.

Techninės specifikacijos gali būti pateikiamos techniniu arba funkciniu būdu. Abu metodai turi tam tikrų pranašumų, tačiau **funkcinis aprašymas yra palankesnis inovatyviems viešiesiems pirkimams**. Techninis metodas daugiausiai atspindi dabartinės rinkos tendencijas, kadangi šiuo būdu perkančioji organizacija detaliai apibrėžia norimas technines specifikacijas ir prisiima visą atsakomybę už kokybę ir našumą, kuriuos būtų galima pasiekti tokiu sprendimu. Šio aprašymo pagrindinis trūkumas yra maža tikimybė, jog verslai pasiūlys sprendimus, kurie reikšmingai viršytų minimalius reikalavimus, nurodytus techninėse specifikacijose. Verslai suvokia, jog tokiu atveju pigesnis sprendimas (mažiau inovatyvus, bet atitinkantis minimalius reikalavimus) turi geresnį šansą laimėti dėl kainos ir kokybės santykio. Techninės specifikacijos, parengtos aprašomuoju būdu yra labiausiai tinkamos pirkti sprendimus, kurie jau yra rinkoje. Antrasis būdas, kuris yra labiau palankus

įgyvendinti inovatyvius viešuosius pirkimus, yra funkcinis aprašymas. Tokiu būdu pateikiama informacija ne apie norimą įsigyti sprendimą, o aprašoma problema, kurią siekiama spręsti. Šiuo metodu perkančioji organizacija nurodo minimalius būsimo sprendimo reikalavimus, tačiau nėra per daug griežta ir nedetalizuoja smulkmenų. Pagrindinis tokio aprašymo privalumas yra tai, jog atsakomybė pagaminti tinkamą sprendimą yra perkeliama į verslo pusę, tačiau tuo pačiu jiems yra suteikiama gana daug lankstumo siūlyti optimalius variantus. Pagrindiniai iššūkiai pritaikant šį metodą yra teisingų funkcinų reikalavimų ir vertinimo kriterijų formulavimas. Rinkos potencialo ir technologinių tendencijų žinojimas yra svarbiausi aspektai siekiant nustatyti ambicingus ir tuo pačiu realistiškus reikalavimus bei kriterijus. Šiam tikslui pasiekti, rekomenduojama, kad perkančioji organizacija konsultuotųsi su verslu, akademinė bendruomene bei kitomis institucijomis, kurios vykdo inovacijų viešuosius pirkimus ar turėtų ekspertinių žinių tam tikrose srityje.

Lietuvos oro uostų inovacijų pirkimų patirtis – funkcinis specifikacijų aprašymas

Lietuvos oro uostų patirtis rodo, jog funkcinės specifikacijos yra tinkamiausios įgyvendinant inovacijų pirkimą. Ypatingai sudėtingesnių technologinių sprendinių pirkimo atveju labai svarbu pateikti informaciją apie poreikius ir kokius rezultatus turėtų pasiekti inovatyvus sprendinys. Dažnai tą patį rezultatą gali pasiekti skirtingi produktai, todėl palikus laisvę tiekėjams siūlyti patiems, pritraukiama daugiau dalyvių ir efektyvesnių sprendimų, ypač žinant, jog bus konkurencija su kitais dalyviais. Visa tai lemia, jog perkančioji organizacija gali įsigyti pranašesnį produktą. Taip pat verta atkreipti dėmesį į tai, jog paliekant veikimo laisvę, įsigijami produktai gali būti brangesni, tačiau reikalaujantys mažiau investicijų ateityje ar kituose susijusiuose procesuose.

Lentelė 2. Techninio ir funkcinio aprašymo pavyzdžiai. Sudaryta autorių.

Techninio aprašymo pavyzdžiai	Funkcinio aprašymo pavyzdžiai
X gatvės žibintų sukūrimas, kurių aukštis būtų Y metrų, o kurių lempučių galią būtų Z vatų.	X gatvės turi būti apšviestos Y valandų per parą naudojant Z apšvietimą. Mažiausias apšvietimo elementų eksploatavimo laikas turi būti Q dienų.
X užrašų knygutė, kuri turi Y lapų, Z spalvos viršelį ir yra W dydžio.	X užrašų knygutės turi turėti Y technologijas, kurios leidžia knygutės lapus naudoti keletą kartų.
X produktas, kurio galiojimo laikas yra Y dienų ir kuris įvyniotas į Z pakuotę.	X produktas, kuris turi Y maistines savybes ir Z maisto produktams neįprastas savybes.

Atsižvelgiant į šių aprašymo variantų privalumus ir trūkumus bei teisinį reglamentavimą, žemiau yra pateikiami bendri **principai, kurių reikėtų laikytis apibrėžiant technines specifikacijas**:

- ➔ Aprašant būkite aiškūs ir tikslūs siekiant paskatinti rinkos veikėjus teikti savo siūlymus;
- ➔ Rekomenduojama reikalavimus pateikti technologiškai neutraliai (pvz. venkite nuorodų į patentuotus gamybos metodus), vartojant rezultatais pagrįstus terminus atsižvelgiant į norimą našumą ar funkcijas. Paskelbus daug techninių norimo produkto reikalavimų, suinteresuotiems verslams sumažės tikimybė pateikti inovatyvų sprendimą;

- ➔ Suformuluokite tik išmatuojamus reikalavimus ir nurodykite, kaip jie bus matuojami;
- ➔ Specifikacijos turėtų pateikti pakankamai informacijos, kad potencialūs konkurso dalyviai galėtų suprasti, kokia iš tikrųjų yra problema, kuriai reikia sprendimo, ir kokie yra pirkėjų funkciniai reikalavimai;
- ➔ Nenaudokite reikalavimų, kurie nėra tiesiogiai susiję su jūsų poreikiais, ir kurie gali suvaržyti konkurencingumą;
- ➔ Užtikrinkite, kad techninėse specifikacijose būtų aprašyti ne tik reikalavimai materialiams pirkimo elementams (prekėms, paslaugoms, darbams), tačiau ir nematerialiems.
- ➔ Norimas teisių ir pareigų, susijusių su intelektinės nuosavybės teisėmis paskirstymas, susijęs su perkamu objektu turi būti nurodomas konkurso specifikacijose siekiant užtikrinti, jog pasiūlymai būtų palyginami, būtų galima sumokėti tinkamą rinkos kainą ir išvengti neteisėtos valstybės paramos;
- ➔ Atsižvelkite į aplinkosauginius, prieinamumo neįgaliems žmonėms, duomenų apsaugos ir kitus reikalavimus, kurie kyla iš nacionalinės ar ES teisės;
- ➔ Suformuluoti reikalavimai, kurie gali būti išmatuoti turi būti apibrėžti taip, kad būtų galima objektyviai palyginti kelis skirtingus siūlomus sprendimus;
- ➔ Kur įmanoma, nurodykite egzistuojančius standartus, siekiant užtikrinti būsimo produkto sąveiką su kitais produktais/technologijomis;

3.3. Tiekėjo pašalinimo pagrindai

Tiekėjo pašalinimo pagrindų kriterijai yra taikomi nepaisant to, ar yra vykdomas paprastas viešasis pirkimas ar inovatyvus viešasis pirkimas. Pašalinimo pagrindai yra reikalavimai, pagal kuriuos perkančioji organizacija turi pašalinti rinkos dalyvį iš dalyvavimo pirkimo procedūroje dėl jo praeities veiklų. Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymo 46 straipsnio „Tiekėjo pašalinimo pagrindai“ 1, 3 ir 4 dalyse yra pateikiami privalomi pašalinimo pagrindai, kuriuos perkančioji organizacija privalo įtraukti į viešojo pirkimo dokumentus. Šalia privalomų pašalinimo kriterijų taip pat yra neprivalomi – jų perkančioji organizacija neprivalo nustatyti pirkimo dokumentu, tačiau jei atitinkamas pašalinimo kriterijus yra nustatytas pirkimo dokumentuose, jis tampa privalomu tame pirkime.

Lentelė 3. Tiekėjų privalomų ir neprivalomų pašalinimo kriterijų pavyzdžiai. Šaltinis: LR viešųjų pirkimų įstatymas.

Privalomi tiekėjų pašalinimo pagrindai	Neprivalomi tiekėjų pašalinimo pagrindai
➔ Teistumas. Taip pat dalyvavimas nusikalstamame susivienijime, kyšininkavime, prekyba poveikius, teroristiniai nusikaltimai ir kt.); ➔ Mokestinės skolos; ➔ Neleistini tiekėjų susitarimai; ➔ Interesų konfliktas;	➔ Aplinkosaugos, socialinės ir darbo teisės aktų pažeidimai; ➔ Nemokumas, restruktūrizavimas, bankrotas; ➔ Rimtas profesinis pažeidimas (profesinė etika, konkurencija, darbuotojų sauga ir sveikata, informacijos apsauga ir pan.);

➔ Konkurencijos pažeidimai dėl dalyvavimo rengiantis pirkimui; ➔ Melagingos informacijos pateikimas; ➔ Neteisėtas poveikis perkančiosios organizacijos sprendimais; ➔ Esminiai ankstesnės sutarties pažeidimai (tiekėjas įtrauktas į Nepatikimų tiekėjų sąrašą); ➔ Rimtas profesinis pažeidimas (finansinės atskaitomybės ir audito teisės aktų pažeidimai)	➔ Draudžiami susitarimai (konkurencijos teisės ir pan.); ➔ Kt.
---	---

Detalesnė informacija apie privalomus ir neprivalomus pašalinimo kriterijus ir jų nustatymą:

- ➔ LR viešųjų pirkimų įstatymo 46 straipsnis (<https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/b63962122fcb11e79f4996496b137f39>);
- ➔ European Assistance for Innovation Procurement Toolkit Module 3, 53 – 56 psl. (<https://eafip.eu/toolkit/>);
- ➔ Viešųjų pirkimų tarnyba (<https://klausk.vpt.lt/hc/lt/sections/360000235089-Pa%C5%A1alinimo-pagrindai>)

Daugiau informacijos apie aspektus, susijusius su pašalinimo kriterijais:

- ➔ [Nepatikimų tiekėjų sąrašas;](#)
- ➔ [Melagingą informaciją pateikusių tiekėjų sąrašas;](#)
- ➔ [Tiekėjų, kurie pažeidė Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymą, sąrašas;](#)
- ➔ [Tiekėjų, kurie neatitinka minimalių patikimų mokesčių mokėjų kriterijų, sąrašas](#)

3.4. Kvalifikacijos kriterijų apibrėžimas

Kvalifikacijos kriterijai yra reikalavimai, susiję su ūkio subjekto tinkamumu vykdyti profesinę veiklą, jo ekonomine ir finansine būkle bei techniniais ir profesiniais sugebėjimais vykdyti galimą užsakymą. Pagal LR viešųjų pirkimų įstatymo 47 straipsnį, perkančioji organizacija privalo išsiaiškinti, ar tiekėjas yra kompetentingas, patikimas ir pajėgus įvykdyti pirkimo sąlygas, todėl ji turi teisę skelbime apie inovatyvų pirkimą ar kituose pirkimo dokumentuose nustatyti būtinus kandidatų ar dalyvių kvalifikacinius reikalavimus ir šių reikalavimų atitikį patvirtinančius dokumentus ar informaciją. Kvalifikacijos kriterijai yra taikomi tiems ūkio subjektams, kurie nebuvo pašalinti iš pirkimo pagal prieš tai paminėtus pašalinimo kriterijus.

ES viešųjų pirkimų direktyvos inovatyvių viešųjų pirkimų kontekste nurodo, jog formuluojami kvalifikacijos kriterijai turi būti susieti su sutarties objektu; turi būti nurodyti pirkimo dokumentuose ir negali būti keičiami; būti pakankamai aiškūs ir tikslūs; būti susiję su ūkio subjekto tinkamumu vykdyti

profesinę veiklą, jo ekonomine ir finansine būkle bei jo techniniais ir profesiniais sugebėjimais vykdyti galimą užsakymą.

- ➔ **Teisė verstis atitinkama veikla** – siekiama patikrinti, ar atitinkamam tiekėjui norminiais teisės aktais yra suteikta arba pagal juos yra įgyta atitinkama teisė verstis veikla, kuri yra būtina įvykdyti pirkimo sutartį (ar tiekėjas yra įrašytas į registrų centrą/turi leidimą ar narystę vykdyti tam tikrą ekonominę veiklą);
- ➔ **Finansiniai ir ekonominiai pajėgumai** – siekiama patikrinti, ar tiekėjas turi pakankamus finansinius resursus veikti sutarties įgyvendinimo laikotarpiu (mokėti atlyginimus, pirkti medžiagas, kt.), kol bus apmokėta pirkimo vykdytoji pateiktos sąskaitos ir ar tiekėjas būtų pajėgus įvykdyti reikalavimus, kylančius iš netinkamo sutarties vykdymo (vertinama tiekėjo pajamos, mokumas, likvidumas, kredito reitingas, draudimai);
- ➔ **Techniniai ir profesiniai pajėgumai** – siekiama patikrinti, ar tiekėjas turi pakankamus įgūdžius, priemones, įrankius, personalą ir kt. reikalingus pirkimo sutarties vykdymui (tiekėjo patirtis, žmogiškasis kapitalas, įranga, aplinkosaugos reikalavimų vadybos priemonės, kokybės standartai).

Detalesnė informacija apie tiekėjo kvalifikacijų reikalavimus ir jų nustatymą:

- ➔ LR viešųjų pirkimų įstatymo 47 straipsnis (<https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/b63962122fcb11e79f4996496b137f39>);
- ➔ Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus įsakymas dėl tiekėjo kvalifikacijos reikalavimų nustatymo metodikos patvirtinimo (<https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/01aeb1815d8c11e7a53b83ca0142260e>)

3.5. Kokybės vadybos sistemos ir aplinkos apsaugos vadybos sistemos standartai

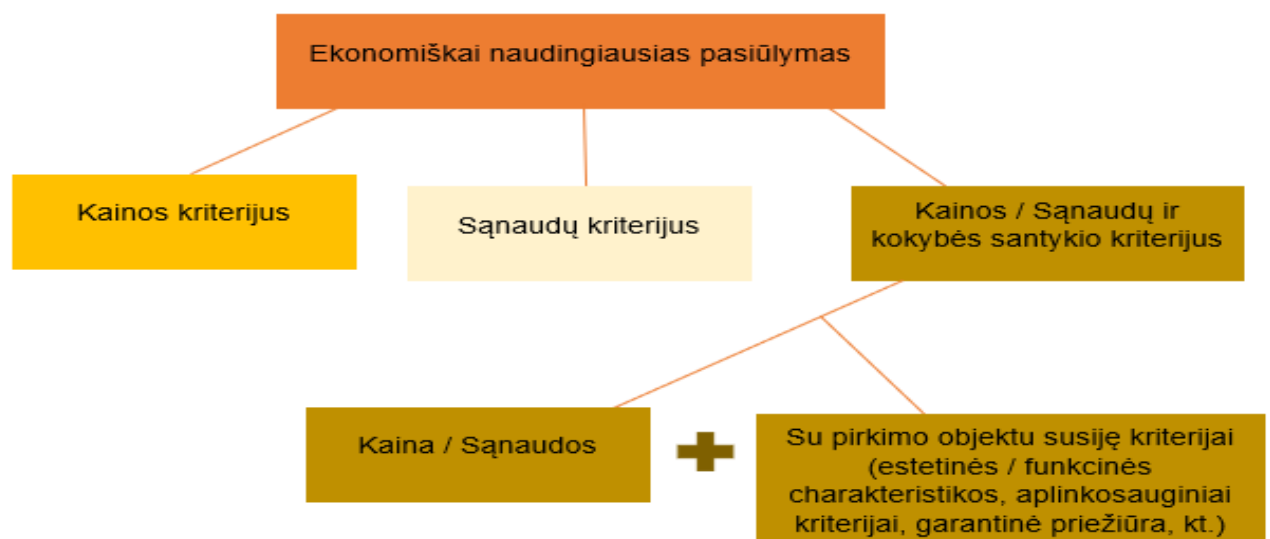
Perkančioji organizacija, įgyvendinanti inovatyvų viešąjį pirkimą, pirkimo dokumentuose gali reikalauti, kad tiekėjas atitiktų kokybės vadybos sistemos ir aplinkos apsaugos standartus. Šią galimybę reglamentuoja LR viešųjų pirkimų įstatymo 48 straipsnis. Jei tokie reikalavimai yra nustatyti, tiekėjai turi pateikti nepriklausomų įstaigų išduotą sertifikatą, patvirtinantį, kad jis laikosi tam tikrų kokybės vadybos sistemos standartų, įskaitant ir prieinamumo neįgaliesiems standartus. Jeigu perkančioji organizacija reikalauja pateikti nepriklausomų įstaigų išduotus sertifikatus, kurie patvirtina, kad tiekėjas atitinka aplinkos apsaugos vadybos sistemos standartus, konkurso dalyviai taip pat turi pateikti įrodymus, kurie patvirtina atitikimą keliamiems standartams.

Daugiau informacijos apie kokybės vadybos sistemas ir aplinkos apsaugos vadybos sistemų standartus:

→ LR viešųjų pirkimų įstatymo 48 straipsnis (<https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/b63962122fcb11e79f4996496b137f39>)

3.6. Sutarties pasirašymo kriterijų nustatymas

Lietuvos viešųjų pirkimų praktikoje daugiausiai vyrauja mažiausios kainos pasiūlymų vertinimo kriterijus. Dažnas šio kriterijaus taikymas lemia, jog ne visuomet pavyksta įsigyti kokybiškas prekes, paslaugas ar darbus ir užtikrinti efektyvų lėšų panaudojimą. Siekiant išspręsti šią problematiką, LR viešųjų pirkimų įstatymo 55 ir 56 straipsniai nurodo, jog pirkimo vykdytojas, pasirinkdamas pasiūlymų vertinimo kriterijus, visada turi siekti ekonomiškai naudingiausio sprendimo (angl. *MEAT Most Economically Advantageous Tender*). Tai reiškia, jog perkančiosios organizacijos visais atvejais turi pasirinkti ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą vertindami pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų, kainos kriterijų arba sąnaudų kriterijų.



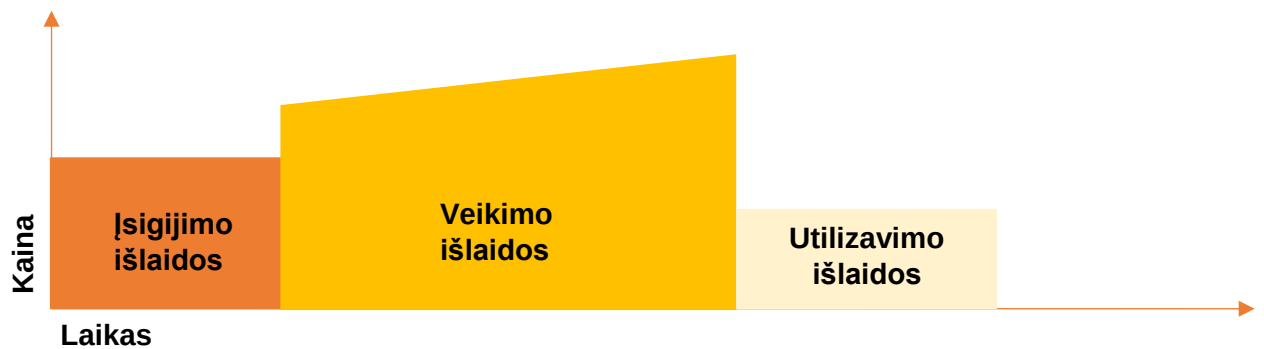
pav. 5. Ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo schema. Šaltinis: Viešųjų pirkimų tarnyba, „Ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimo gairės“.

Lietuvos oro uostų inovacijų pirkimų patirtis – MEAT kriterijus

Lietuvos oro uostai, vykdydami inovacijų pirkimą, nori įsigyti prekę ar įrangą, kuri ne tik atitiks keliamus reikalavimus, tačiau veiks kaip įmanoma efektyviau ir leis sutaupyti resursų susijusiuose procesuose. Investuojant į kritiškai svarbią infrastruktūrą, oro uosto saugos ir saugumo sprendinius, neracionalu taikyti tik kainos kriterijus, nebent labai tiksliai žinomas paprastas pirkimo objektas.

Lietuvos oro uostai inovacijų pirkimuose dažniausiai renkasi šiuos MEAT kriterijus: kaina, garantijos terminas, įrangos kokybė, sistemos architektūra, paslaugų kokybė. Dalyvių taip pat yra prašoma pristatyti ir pademonstruoti veikimo principus, kad iki sutarties sudarymo jau žinotume, ką įsigysime ir kaip vykdysime projektą. Lietuvos oro uostų patirtis rodo, jog tais atvejais, kai kainos kriterijui yra suteikiama daugiau nei 60-70 proc. svorio, pirkimai pasiteisina rečiau.

- ➔ **Kainos kriterijus** – tai yra suma, mokama už prekę/paslaugą/darbą, neįskaitant tolimesnių išlaikymo kainų. Kainos kriterijaus naudojimas yra tinkamas tuomet, kai yra perkami rinkoje jau egzistuojantys, standartiniai ir nesudėtingi produktai. Perkant inovacijas šio kriterijaus naudoti nerekomenduojama;
- ➔ **Sąnaudų kriterijus** – tai yra kriterijus, susijęs su perkamo objekto gyvavimo ciklo sąnaudomis: prekės tiekimo, paslaugos teikimo, darbų atlikimo etapai nuo žaliavų įsigijimo ar išteklių gavimo iki produkto išėmimo iš apyvartos, utilizavimo, sunaikinimo ar paslaugų teikimo pabaigos, įskaitant atliktinus MTEP, gamybą, prekybą ir jos sąlygų įvertinimą, transportavimą, naudojimą ir priežiūrą. Sąnaudų kriterijų rekomenduojama taikyti perkant energijos vartojimo efektyvumo didinimo potencialą turinčius produktus, siekiant padidinti energetinį efektyvumą;



pav. 6. Gyvavimo ciklo sąnaudos. Šaltinis: KOINNO „Public procurement of innovation: Guide, 2nd edition“.

Skaičiavimo įrankiai, padėsiantys apskaičiuoti gyvavimo ciklo sąnaudas:

- ➔ Švedijos nacionalinės viešųjų pirkimų agentūros parengtas įrankis skaičiuoti gyvavimo ciklo kainas šiems produktų tipams: vidaus ir išorės apšvietimas, maisto aparatams, buitiniams ir profesionaliems įrankiams (<https://www.upphandlingsmyndigheten.se/en/subject-areas/lcc-tools/>);
- ➔ Įrankis padedantis perkančiosioms organizacijoms įvertinti gyvavimo ciklo sąnaudas ir išmetamą CO₂ kiekį bei palyginti pasiūlymus (<http://www.smart-spp.eu/index.php?id=7633>);
- ➔ Europos Komisijos įrankis skaičiuoti gyvavimo ciklo kainas šiems produktų tipams: ofiso IT įranga, vidaus ir išorės apšvietimas, stambios namų elektros prekės, pavyzdžiui, viryklės ir skalbimo mašinos, maisto aparatams, medicininiai elektroniniai įrangai (<https://ec.europa.eu/environment/gpp/lcc.htm>).

- ➔ **Kainos/sąnaudų ir kokybės santykio kriterijus** – vertinant pasiūlymą yra atsižvelgiama į kainą arba sąnaudas ir kriterijus, susijusius su pirkimo objektu, įskaitant kokybinius, aplinkosauginius ir (arba) socialinius kriterijus.

Situacijos, kuomet rekomenduojama rinktis sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų:

- ➔ **kai yra perkamos inovacijos ir novatoriški sprendimai**, kurie sukuria svarią pridėtinę vertę ir pamatuotą ekonominę naudą pirkimo objektui, **t. y. įgyvendinant PCP ir IVP**;
- ➔ kuomet įvertinti naudojant tik kainą nėra pakankama ir perkančioji organizacija, norėdama aukštesnės kokybės yra pasirengusi mokėti daugiau (atsižvelgiant į kokybinius aspektus).

Nusprendęs pasiūlymus vertinti pagal **sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų**, perkančioji organizacija pirkimo dokumentuose be aiškiai aprašytų pirkimo kriterijų, turi nurodyti, jog bus vertinama ne tik pirkimo objekto įsigijimo kaina, bet ir kitos išlaidos, kurios patiriamos perkamų produktų gyvavimo laikotarpiu (naudojimas, eksploatavimas, utilizavimas ir pan.).

PAVYZDYS. Perkant inovatyvią gatvės apšvietimo įrangą naudojant kainos ir kokybės santykio kriterijų, būtų vertinama apšvietimo įrangos kaina ir nustatyti kokybiniai kriterijai, o taikant sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų, perkančioji organizacija vertintų, pvz. elektros suvartojimo sąnaudas, išlaidas susijusias su įrangos įrengimu ir eksploatavimu ir pan., taip pat įrangos įsigijimo kainą bei kokybinius kriterijus, kurie buvo nustatyti pirkimo dokumentuose.

VPT pateikia galimų kokybės kriterijų sąrašą, tačiau jis nėra baigtinis ir privalomas. Pirkimo vykdytojas turi teisę pasirinkti ir nustatyti kitus kriterijus. Pirkimo vykdytojas turi rinktis ne visus įmanomus, o tik būtinus kokybės kriterijus.

Lentelė 4. Galimi kokybės kriterijai. Šaltinis: VPT, „Ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimo gairės“

Techninis pranašumas	Estetinės charakteristikos	Funkcinės charakteristikos	Prieinamumas, tinkamumas visiems vartotojams	Socialiniai kriterijai
Aplinkosauginiai kriterijai	Inovatyvios charakteristikos	Sąžiningos prekybos sąlygos	Garantinė priežiūra	Techninė pagalba

Lentelė 5. Pasiūlymų įvertinimo pavyzdys pagal geriausių sąnaudų ir kokybės santykį

MEAT	Maksimalus balų kiekis	Įvertinimas	Kategorija	Balų kiekis	Įvertinimas	Pogrupis	Balų kiekis	Įvertinimas
Sąnaudos	30	...	Kaina	10	...	Produkto įsigijimo kaina	10	...
			Eksploatacija	15	...	Energijos suvartojimas Priežiūra	7 8	
			Utilizacija	5	...	Išmontavimas Utilizavimas	2 3	
Kokybė	70	...	Techninė	25	...	Aktualumas Pridėtinė vertė Valdymas	12 5 8	
			Tiekimas	10	...	Reagavimas ir lankstumas Komunikacija Rizikų valdymas	4 4 2	

			Resursai	15	...	Aktualumas	10	...
						Personalo valdymas	5	...
			Aplinkosauga	10	...	Įsipareigojimai/priemonės	7	...
						Tikslai	3	...
			Socialinis atsakingumas	10	...	Įsipareigojimai/priemonės	7	...
						Tikslai	3	...
Iš viso	100	...	Įvertinimas pagal kategorijas		...	Įvertinimas pagal pogrupius		...

Lietuvos oro uostų inovacijų pirkimų patirtis – žalieji kriterijai

Lietuvos oro uostai, jausdami socialinę atsakomybę, siekia įgyvendinti kuo daugiau su aplinkosauga ir atsakingu verslu susijusių iniciatyvų, kurios mažintų CO₂ emisijas ar naudotų draugišką aplinkai infrastruktūrą. Pastebima, jog ekologiškų priemonių, hibridinių automobilių, elektromobilių įsigijimai nebuvo brangesni nei įprastiniai, nors iš anksto buvo nuogąstavimų, kad išlaidos padidės.

3.7. Pasiūlymų variantai

Vykdamas inovatyvius viešuosius pirkimus rekomenduojama, jog perkančioji organizacija suteiktų galimybę konkurso dalyviams pateikti pasiūlymus su variantais. Tai reiškia, kad į pasiūlymą gali būti įtrauktas pagrindinis pasiūlymas, kuris tiksliai atitinka technines specifikacijas, kartu pateikiant vieną ar kelis alternatyvius sprendimus, paprastai pagrįstus alternatyviomis technologijomis ar procesais. Tai leidžia tiekėjams kartu su tradiciniu ir „saugiu“ sprendimu pasiūlyti ir novatoriškesnį sprendimą, kuris galėtų pritraukti viešųjų pirkėjų dėmesį padidinus efektyvumą sąnaudų, kokybės ir lankstumo atžvilgiu.

Jei perkančioji organizacija leidžia pateikti variantus, rekomenduojama, jog sprendimą kuriantis dalyvis paaiškintų, nuo kurių specifikacijos elementų nukrypo pateikiamas variantas ir kaip bus pasiekiami laukiami rezultatai. Konkurso dalyvis turi įtikinti perkančiąją organizaciją, kad alternatyvus variantas nepadidina rizikos lygio ir gali suteikti papildomos naudos.

Variantų įtraukimas į pirkimo sąlygas suteikia šiuos privalumus:

- ➔ Leidžia pirkėjui pamatyti alternatyvius sprendimus, kurių, kitu atveju, jis nebūtų pastebėjęs;
- ➔ Variantų įtraukimas gali lemti labiau ekologiškesnį/priimtinesnį sprendimą.

ES direktyvos nurodo, jog perkančiosios organizacijos turėtų siekti variantus įtraukti kuo įmanoma dažniau. Pagal šiuos teisės aktus, pirkėjai turi laikytis šių taisyklių:

- ➔ Leidimas pateikti variantus turi būti aiškiai nurodytas pranešime apie pirkimą ir konkurso dokumentuose;
- ➔ Taip pat turi būti aiškiai apibrėžti būtiniausi reikalavimai, kuriuos turi atitikti variantai;

- Turi būti aiškiai pranešama apie konkrečius administracinius reikalavimus, pateikiant variantus.

PAVYZDYS. Detmoldo mieste, Vokietijoje, buvo planuojama renovuoti stipriai apkrautą autobusų stotį, siekiant suvaldyti transporto srautus ir padidinti stoties prieinamumą. Tačiau, kai miesto valdžia pradėjo rengti atviros rinkos konsultacijas su tyrėjais ir tiekėjais, buvo nustatyta galimybė panaudoti fotokatalitinį betoną šaligatviuose ir kelio dangose tam, kad būtų galima aktyviai sumažinti oro teršalų (pvz., azoto oksido) kiekį. Viešojo pirkimo konkurso dokumentuose perkančioji organizacija nurodė, jog gali būti pateikti variantai palyginami su įprastiniu betonu. Perkančioji organizacija identifikavo fotokatalitinį betono variantą kaip patį naudingiausią (pvz. azoto oksido lygio sumažinimas iki 40 proc. mieste ir jo apylinkėse, sumažėjęs smogas, sumažėjęs valymo poreikis nusvėrė tokio betono kainą, kuri yra 3,6 proc. didesnė nei įprastinio betono).

Daugiau informacijos: [https://www.innovation-](https://www.innovation-procurement.org/fileadmin/editorcontent/%20Guides/Consultation/PPI_Guide_public_consultation_draft_with_case_studies)

[procurement.org/fileadmin/editorcontent/%20Guides/Consultation/PPI_Guide_public_consultation_draft_with_case_studies](https://www.innovation-procurement.org/fileadmin/editorcontent/%20Guides/Consultation/PPI_Guide_public_consultation_draft_with_case_studies)

3.8. Vertės inžinerija

Vertės inžinerija (VI) susideda iš veiklų ir veiksmų, kurie gali būti naudojami sutarties vykdymo metu patobulinant ar išsaugant inovatyvaus sprendimo funkcijas, tuo pačiu sumažinant išlaidas ar išlaikant jas tokia pačia lygyje. Vertės inžinerija suteikia galimybę pagerinti kainos ir kokybės santykį kontrakto įgyvendinimo laikotarpiu, kuomet tampa aišku, kurie projekto ar produkto elementai didina kainas. Šio principo įtraukimas gali būti ypač aktualus vykdant IVP.

Rekomenduojama, kad sutaupomos lėšos būtų dalinamos tarp perkančiosios organizacijos ir sprendimo kūrėjo, o tai gali paskatinti laimėjusį rinkos dalyvį toliau tobulinti siūlomą sprendimą. Siekdamas užtikrinti vienodo požiūrio, nediskriminavimo ir skaidrumo principų laikymąsi, viešojo pirkimo vykdytojas konkurso dokumentuose turi paskelbti ketinimą naudoti vertės inžineriją ir aiškiai nurodyti sąlygas, kaip tai bus taikoma.

Svarbu pabrėžti, jog dėl VI gali būti keičiama galiojanti sutartis. Visgi sutarties keitimas turi būti visiškai suderinamas su LR viešųjų pirkimų įstatymu. Pritaikant VI kontrakto įgyvendinimo metu, sutarties pagrindas ir esmė negali keistis. Tai reiškia, jog minimalūs funkciniai ar eksploataciniai reikalavimai pasiekti specifiniams poreikiams, kurie buvo nurodyti pirminėse pasiūlymo specifikacijose, turi išlikti nepakitę per visą projekto įgyvendinimo laikotarpį ir bet kokie patobulinimai sutaupo (ar nepadidina) išlaidų, kartu patobulinant pristatymo sprendimo kokybę.

PAVYZDYS (VI pritaikymas IVP perkant paslaugas). Paslaugos gali būti įkainotos už kiekvieną atliktą procesą valandomis, gali būti įkainotos už visą atliktą darbą, kuris trunka trumpą laiko periodą arba už visą darbą, kuris užima ilgą laikotarpį.

Toliau lentelėje pateiktame pavyzdyje matome, jog perkančioji organizacija sudarė sutartį perkant medicinos įrašų duomenų suvedimo paslaugą. Yra numatyta, jog šį darbą atliks 500 asmenų, kurie kas mėnesį dirbs po 160 valandų 3 metų laikotarpiu. Viso pirkimo kaina yra 5.5 mln. EUR. Ekonominės veiklos vykdytojo išlaidos vienam asmeniui per mėnesį yra 10.000 EUR, o kaina su antkainiu – 11.000 EUR per mėnesį.

Kiekis	Vieneto kaina	Antkainis	Bendra vieneto kaina	Bendra kaina
500 asmenų	10.000 EUR	1.000 EUR	11.000 EUR	5.500.000 EUR
Naujas kiekis	Vieneto kaina	Antkainis	Vieneto dalis	Nauja vieneto kaina be bendrų santaupų
300 asmenų	10.000 EUR	1.000 EUR	3.333 EUR	14.333 EUR
Bendros santaupos (pradinė kaina 5.500.000 EUR – nauja suma 4.300.000 EUR)				
Tiekėjo santaupų dalis naudojant 50/50 formulę (1.200.000 EUR *0,5)				
Nauja kontrakto suma (16.333 * 300)				

Naudojantis VI, tiekėjas pasiūlo pirkti programinę įrangą už 1 milijoną EUR, kuri leistų padidinti efektyvumą ir sumažinti kainas kadangi tai leistų atsisakyti 40 proc. darbuotojų, dirbančių šį darbą. Atlikti tą patį darbą tiekėjui reikėtų 300 asmenų, kurie dirbtų po 160 valandų per mėnesį ateinančius 3 metus.

Lėšų sutaupymas būtų pasiektas sumažinus darbuotojų skaičių, tačiau vieneto kaina ir antkainis nesikeičia. Tai lemia, jog vieno vieneto sutaupymo dalis yra 3.333 EUR (1.000.000 EUR / 300). Nauja vieneto kaina šiuo atveju siekia 14.333 EUR (10.000 + 1.000 + 3.333 EUR). Bendra nauja projekto kaina šiuo atveju siekia 4.300.000 EUR (5.500.000 + 1.000.000 – 2.200.000 EUR). Atėmus naują bendrą sumą ir programinės įrangos kainą, bus galima sutaupyti 1,2 milijono EUR, o padalinus šią sumą tarp perkančiosios organizacijos ir tiekėjo, abi pusės gauna 600.000 EUR. Nauja bendra kontrakto suma bus 16.333 EUR * 300 vienetų (16.333 EUR, kadangi 14.333 padidėja 2.000 EUR (600.000 santaupų / 300 vienetų)).

PAVYZDYS (VI pritaikymas perkant prekes). Vertės inžineriją gana lengva naudoti įsigyjant produktą, ypač kai komponentų dydis, svoris ir sudėtis gali suteikti daugybę galimybių naujovėms ir tobulėjimui. Toliau nurodytame pavyzdyje, perkančioji organizacija perka 500 vienetų per 3 metų laikotarpį, o vieneto kaina yra 11.000 EUR (10.000 EUR yra prekės kaina, 1000 EUR yra antkainis). Bendra sutarties kaina yra 5,5 milijono EUR, o pelnas – 500.000 EUR.

Kiekis	Vieneto kaina	Antkainis	Bendra vieneto kaina	Bendra kaina	
500 vnt.	10.000 EUR	1.000 EUR	11.000 EUR	5.500.000 EUR	
Kiekis	Patikslinta vieneto kaina	Antkainis	Sutaupyta likutis, padalinta kiekvienam partneriui	Nauja vieneto kaina be bendrų santaupų	Nauja bendra kaina
500 vnt.	6.000 EUR	1.000 EUR	2.000 EUR	9.000 EUR	4.500.000 EUR
Bendros santaupos= Pradinė kaina – nauja tarpinė suma (5.500.000 – 4.500.000 EUR)					1.000.000 EUR
Tiekėjo santaupų dalis naudojant 50/50 formulę (1.000.000 EUR *0,5)					500.000 EUR
Nauja kontrakto suma (10.000 * 500 vienetų)					5.000.000 EUR

Pavyzdys rodo, jog šiuo atveju pritaikant VI principą, ir investavus 1 milijoną EUR, vieneto kaina sumažėja iki 6.000 EUR. Be bendrų santaupų, kontrakto sutartis būtų 4.5 milijonai EUR, tačiau tiekėjas neturėtų paskatų siekti naujovių. Jei manysime, jog 1 milijono skirtumas tarp šio skaičiaus ir pradinės kainos būtų padalinta po lygiai tarp perkančiosios organizacijos ir tiekėjo, tuomet nauja sutarties kaina būtų 5 milijonai EUR.

3.9. Intelektinė nuosavybė

Vykdamas inovatyvų viešąjį pirkimą, svarbu apsispręsti, kokia bus įsigyjamo objekto intelektinės nuosavybės turtinė teisė. Perkančiosios organizacijos yra laisvos apsispręsti dėl įsigyjamo objekto intelektinės nuosavybės turimų teisių ir, jei tai aktualu, objekto pirkimo aprašomajame dokumente ar techninėje specifikacijoje gali nurodyti, ar bus reikalaujama visų ar dalies intelektinės nuosavybės turtinių teisių perdavimo.

Daugiau informacijos apie intelektinės nuosavybės teises inovacijų viešųjų pirkimų kontekste:

- ➔ *Introduction to intellectual property rights in public procurement of innovation* (<https://www.pianoo.nl/sites/default/files/documents/documents/introduction-intellectual-property-rights-ppi-jan14.pdf>);
- ➔ *European Assistance for Innovation Procurement Toolkit Module 2*, 29 – 34 psl. (<https://eafip.eu/toolkit/>);
- ➔ *European Assistance for Innovation Procurement Toolkit Module 3*, 20 – 29 psl. (<https://eafip.eu/toolkit/>).

3.10. Sutarties vykdymas

Aukščiau aprašyti inovatyvaus viešojo pirkimo punktai gali būti neveiksnūs, jei sutarties sąlygose nebus įtvirtinti tokiam pirkimui aktualūs aspektai. Jei pirkimo sutartis yra sudaroma remiantis kokybės ar kitais kriterijais, bet jų įgyvendinimas negali būti užtikrinamas naudojantis sutartomis baudų sistemomis, kaip kainų indeksavimas ar išankstinis sutarties nutraukimas, perkančioji organizacija gali prarasti galimybę įsigyti inovatyvų produktą ir turėti teisinių problemų. Siekiant to išvengti, rekomenduojama atsižvelgti į šiuos aspektus:

- ➔ Sutartyse turi būti numatyti sutarties vykdymo kriterijai ir tikslai (angl. *key performance indicators*), kurie gali būti išmatuojami;
- ➔ Siūloma numatyti sutarties nutraukimo sąlygas, jei rinkos veikėjai nepateisina lūkesčių ar jei rinkoje atsirado labiau tinkami sprendimai, lyginant su kuriu (tiekėjams irgi turi būti suteiktos tinkamos sąlygos nutraukti sutartį);
- ➔ Sutartyse reikėtų įtraukti sutarties keitimo galimybę dėl nepastovumo, susijusio su inovacijomis ir dideliu tolesnių naujovių potencialu.

3.11. Inovatyvaus viešojo pirkimo konkurso dokumentų rengimas

Atsižvelgiant į aptartus dokumentų kūrimo aspektus, inovatyvų viešąjį pirkimą organizuojanti institucija turėtų parengti **keturis dokumentus**:

3.11.1. Pranešimas apie ketinimą vykdyti inovatyvų viešąjį pirkimą

Pranešimu yra siekiama paskleisti kuo platesnę žinią rinkos dalyviams apie būsimą pirkimą. Viešuosius pirkimus reglamentuojančios direktyvos apibrėžia, kokia informacija turėtų būti skelbiama: informacija apie perkančiąją organizaciją, būsimos sutarties pobūdis, apimtis ir numatoma vertė, taikomos procedūros ir laiko limitai, sąlygos norintiems dalyvauti rinkos veikėjams ir kita aktuali informacija. Labai svarbu, jog pateikta informacija būtų tiksli, kadangi tai padės pritraukti didesnę susidomėjimą iš rinkos. Be to, neteisingas ar blogai užpildytas pranešimas gali lemti skaidrumo ir vienodo traktavimo principų pažeidimus bei sukurti teisinių problemų. Rekomenduojama, jog perkančioji organizacija apie būsimą pirkimą paskelbtų 6-12 mėnesių iki planuojamo pirkimo pradžios. Tokio laikotarpio reikia tam, kad būsimos pirkimo dalyviai turėtų pakankamai laiko inovatyvaus produkto sprendinių paieškai, prototipo ir bandomosios versijos gamybai.

3.11.2. Konkurso reglamentas

Konkurso reglamentas yra pats svarbiausias dokumentas, kuriame turi būti pateikiama ši informacija:

- ➔ Su kokiais iššūkiais susiduria perkančioji organizacija ir koks yra problemos kontekstas:
 - Identifikuota problema, kurią yra siekiama išspręsti įgyvendinant inovatyvų pirkimą;
 - Veikimą ir funkcijas apibūdinančios techninės specifikacijos;
 - Trumpas perkančiosios organizacijos aprašymas;
 - Trumpas pasirengimo fazės aprašymas (rinkos analizės/intelektinės nuosavybės tyrimai);
- ➔ Pirkimo proceso apibūdinimas:
 - Aprašyti, kokios pirkimo procedūros bus laikomasi;
 - Numatomus terminus/pirkimo trukmę;
 - Minimalų numatomų sudaryti sutarčių skaičių;
 - Teisių ir pareigų, susijusių su intelektinės nuosavybės teisėmis, paskirstymus;
 - Konfidencialumo reikalavimus;
 - Suteikti informaciją potencialiems dalyviams, kurie nori dalyvauti individualiai, kaip konsorciumo dalyviai, taip pat detales apie subrangos galimybes;
 - Informacija apie tai, kaip sutarčių įgyvendinimas bus stebimas (KPIs, atskaitomybės įsipareigojimai ir pan.);
 - Informacija apie mokėjimus;
 - Teisinės, ekonominės, finansinės ir techninės informacijos aprašymas;
 - Su finansavimu ir mokėjimais susijusi informacija;

- ➔ Konkurso dalyvių pasiūlymų pateikimo sąlygos ir reikalavimai konkursui:
 - Informacija apie tai, kokius reikalavimus turi patenkinti pasiūlymai ir jų turinys;
 - Nurodyti kokie yra pašalinimo ir kvalifikacijos kriterijai;
 - Nurodyti kokie yra sutarties sudarymo kriterijai ir pasiūlymų vertinimo modelis.

3.11.3. Inovatyvaus viešojo pirkimo sutartis

Pirkimo sutartis yra pasirašoma su vienu ar daugiau siūlymus teikusių rinkos veikėjų, kurie surinko daugiausiai taškų pagal pritaikytus sutarties sudarymo kriterijus ir nustatytus vertinimo modelius. Pirkimo sutartis:

- ➔ Iš esmės nustato sutarties tikslą;
- ➔ Šalių (viešojo pirkimo vykdytojo ir laimėjusio konkursą dalyvio) teises ir pareigas, susijusias su konkrečia veiklos rūšimi, kurios reikalauja projektas;
- ➔ Inovatyvaus sprendimo intelektualinės nuosavybės teises;
- ➔ Sutarties vykdymo sąlygas pagal ekonominės veiklos vykdytojo techninį ir finansinį pasiūlymą;
- ➔ Kalbą ir taikomą teisę;
- ➔ Periodinius *KPI*s vertinimus;
- ➔ Vertės inžinerijos išlygas;
- ➔ Sutarties galiojimo terminą ir sutarties nutraukimo sąlygas.

3.11.4. Inovatyvaus viešojo pirkimo pasiūlymo forma

Nors šis dokumentas nėra privalomas, rinkos dalyviams rekomenduojama pateikti pasiūlymų formą. Tai gali padėti perkančiajai organizacijai sulaukti labiau tarpusavyje palyginamų pasiūlymų. Rekomenduojama į šią formą įtraukti šiuos skyrius:

- ➔ Informacija apie konkurso dalyvį (pavadinimas, registracijos numeris, kontaktinė informacija ir kt.);
- ➔ Skyrius, kuriame prašoma konkurso dalyvių paaiškinti, kaip jų sprendimas atitinka kiekvieną sutarties sudarymo kriterijų, pvz.:
 - projekto aprašymas;
 - projekto planas, metodologija ir numatoma dirbti komanda;
 - kaina;
 - pirminių intelektualinės nuosavybės teisių sąrašas, siekiant įvertinti siūlomo sprendimo intelektualinės nuosavybės teises;
- ➔ Informacija apie numatomą subrangos sutartį (jei tokia yra numatoma);
- ➔ Parašas.

Pagrindinės išvados

- ➔ Inovatyvių viešųjų pirkimų dokumentų kūrimo procesas turi prasidėti nutariant, kokia pirkimo procedūra bus taikoma;
- ➔ Rengiant pirkimo technines specifikacijas, rekomenduojama naudoti funkcinį aprašymą, t. y. nurodyti minimalius būsimą sprendimo reikalavimus, per daug nedetalizuojant smulkmenų ir konkrečių technologijų;
- ➔ Aprašant technines specifikacijas, rekomenduojama pateikti kuo tikslesnę informaciją, siekti technologinio neutralumo ir vartoti rezultatais pagrįstus terminus, suformuoti išmatuojamus rezultatus ir nenaudoti tokių, kurie nėra tiesiogiai susiję su poreikiais, atsižvelgti į aplinkosauginius, nematerialius kriterijus, kur įmanoma, nurodyti egzistuojančius standartus;
- ➔ Pirkimo dokumentuose reikia apibrėžti tiekėjų pašalinimo pagrindus, t. y. kriterijus dėl kurių perkančioji organizacija iš dalyvavimo pirkimo procese gali pašalinti rinkos veikėją: privalomi ir neprivalomi kriterijai;
- ➔ Pirkimo dokumentuose reikia apibrėžti kvalifikacijos kriterijus, t. y. reikalavimus, kuriuos turi atitikti ūkio subjektas, kuris galėtų vykdyti užsakymą;
- ➔ Nustatant sutarties pasirašymo kriterijus, IVP kontekste reikėtų rinktis ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų;
- ➔ Vykdam IVP, rekomenduojama, jog perkančioji organizacija suteiktų galimybę konkurso dalyviams pateikti pasiūlymus su variantais, t. y. pateikti tikslų, technines specifikacijas atitinkantį pasiūlymą ir vieną ar kelis alternatyvius sprendimus;
- ➔ Vykdam IVP, rekomenduojama naudoti vertės inžineriją, t. y. veiklos ir veiksmų, kurie gali būti naudojami sutarties vykdymo metu patobulinti ar išsaugoti inovatyvaus sprendimo funkcijas taip pagerinant kainos ir kokybės santykį sutarties įgyvendinimo laikotarpiu;
- ➔ Įgyvendinant IVP, svarbu apsvarstyti, kokia bus įsigyjamo objekto intelektinės nuosavybės turtinė teisė;
- ➔ Siekiant, jog IVP būtų sėkmingas, rekomenduojama nurodyti sutarties vykdymo kriterijus, pvz. *KPIs*, sutarties nutraukimo sąlygos, sutarties keitimo galimybės.

4. Inovacijų viešojo pirkimo procedūros įgyvendinimas

4.1. Tiekėjų pasirinkimas ir sutarčių pasirašymas

Inovacijų viešųjų pirkimų ekspertai rekomenduoja, kad pateikti pasiūlymai turėtų būti vertinami vertinimo komiteto, kuris turėtų pateikti rekomendacijas perkančiosioms organizacijoms apie konkurso dalyvių pateiktus inovatyvius sprendimus. Rekomenduojama, kad vertinimo komitetas būtų sudaromas kuo ankstesnėje inovatyvaus viešojo pirkimo stadijoje, o į jo sudėtį įeitų tiek perkančiosios organizacijos atstovai, tiek išorės ekspertai:

- ➔ darbuotojai tiesiogiai teikiantys prekes ir paslaugas, kurias siekiama modernizuoti;
- ➔ techniniai ekspertai, kurie gebėtų įvertinti, kiek siūlomi inovatyvūs sprendimai atitinka pirkimo dokumentų reikalavimus;
- ➔ finansų ekspertai, kurie gebėtų įvertinti rinkos/intelektinės nuosavybės klausimus;
- ➔ viešųjų pirkimų specialistai;
- ➔ institucijos vadovybės atstovai;
- ➔ išorės ekspertai turintys žinių būtent toje srityje, kurią apima inovatyvus pirkimas.

Vertindami konkurso dalyvius ir jų pasiūlymus, perkančiosios organizacijos pirkimų ekspertai turi užtikrinti, jog procesas vyksta pagal konkurso dokumentus, ir kad pirkimo kriterijai nėra keičiami bei yra vienodai taikomi visiems konkurso dalyviams. Pirkimų ekspertai taip pat gali nustatyti rekomendacijas vertintojų komandai, apibrėžiant pasiūlymų vertinimo kriterijus ir balų sistemas. Remiantis teisinaisiais dokumentais, rekomenduojama atlikti šiuos žingsnius organizuojant konkurso dalyvių ir jų pasiūlymų vertinimą:

4.2. Administracinis vertinimas

Perkančiosioms organizacijoms rekomenduojama naudoti vertinimo sistemas, kurios leistų konkurso dalyvius vertinti etapais. Pirmasis administracinio vertinimo etapas turi būti skirtas patikrinti, ar

konkurso dalyviai atitinka pašalinimo bei kvalifikacijos kriterijus. Šiame etape vertinimo komitetas tikrina dalyvių pateiktus dokumentus, kurie turi patvirtinti jų atitikimą numatytiems kriterijams. Įvykdžius administracinį vertinimą prasideda techninis vertinimo etapas.

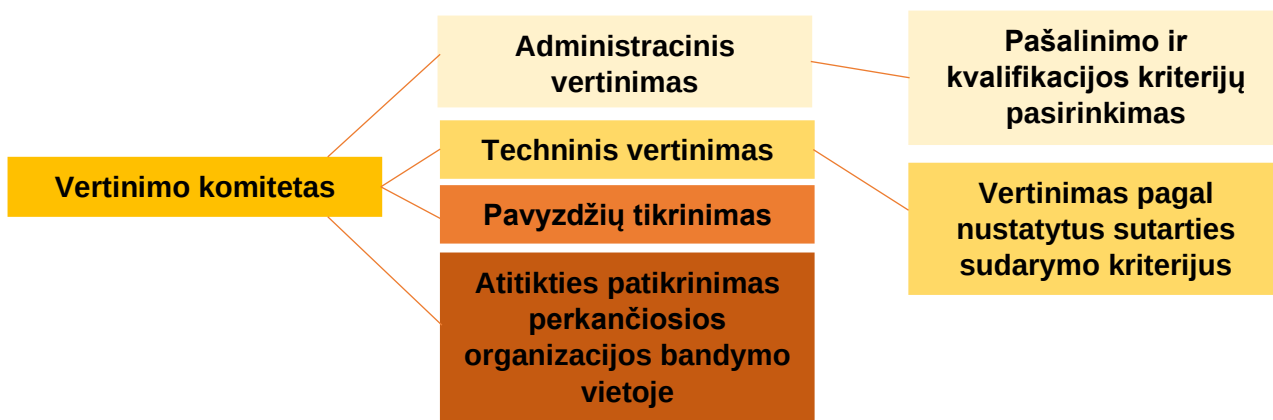
4.3. Techninis vertinimas

Perkančiosios organizacijos viešųjų pirkimų ir teisės ekspertai turi apibrėžti vertinimo prieigą, kuri leistų užtikrinti objektyvumą ir visų dalyvių vienodą traktavimą:

- ➔ Ekspertai turės įvertinti pateiktus pasiūlymus naudojant balų sistemą, kuri buvo iš anksto sukurta ir negali būti keičiama pirkimo vykdymo metu;
- ➔ Kiekvienam ekspertui bus paskirtas tam tikras skaičius pasiūlymų, priklausomai nuo sulauktų konkurso dalyvių ir pačių ekspertų skaičiaus;
- ➔ Pasiūlymų vertinimas yra atliekamas individualiai;
- ➔ Ekspertai savo vertinimą turi pagrįsti kiekybiniais skaitiniais rodikliais;
- ➔ Tuomet, kai individualus vertinimas yra baigtas, kiekvieno pasiūlymo rezultatai bus sudėti ir skaičiuojama bendra surinktų taškų suma;
- ➔ Pagal kiekvieno individualaus vertinimo rezultatus, bus nuspręsta, kurie pasiūlymai bus toliau pateikti svarstyti sprendimų komisijai, priimančiai galutinius sprendimus dėl pirkimų :
 - Rekomenduojama nustatyti ribą, kurią praėję pasiūlymai gali būti toliau svarstomi sprendimų komisijoje;
 - Sprendimų komisiją taip pat turėtų pasiekti tie siūlomi projektai, kurie tarp individualių vertintojų surinko labai skirtingus rezultatus;
- ➔ Skaitinis individualių vertinimo komisijos ekspertų vertinimas gali būti pakeistas sprendimų komisijos, jei ši grupė tam turi tinkamą pagrindą;
- ➔ Sprendimų komisijos susitikimų rezultatai turėtų būti dokumentuojami raštiškai. Ši medžiaga turi būti naudojama paaiškinant konkurso dalyviams, kodėl jų siūlomas inovatyvus sprendimas nebuvo pasirinktas.

4.4. Pavyzdinių versijų ir atitikties patikrinimas prieš sudarant sutartį

Perkančioji organizacija dalyvių gali paprašyti pristatyti siūlomo produkto pavyzdžių. Pateikti pavyzdžiai gali būti vertinami kaip konkurso dalis. Be to, perkančioji organizacija taip pat gali paruošti reikiamą aplinką atlikti išsamiems testavimams, siekiant atlikti demonstracinius ar atitikties testavimus.



pav. 7. Vertinimo komiteto atliekamo vertinimo etapai. Sudaryta autorių.

Lentelė 7. Rekomendacija dėl skirtingų kriterijų taikymo. Šaltinis: European Commission, „Public Procurement Guidance for Practitioners“.

Nesumaišykite skirtingų kriterijų!		
Trys skirtingi kriterijų tipai atitinka tris skirtingus pasiūlymo atrankos etapus išrinkti geriausią pasiūlymą. Jie siekia skirtingų tikslų ir yra skirti atsakyti į tris skirtingus klausimus.		
Pašalinimo pagrindai	Kvalifikacijos kriterijai	Sutarties sudarymo kriterijai
→ Kas turi būti pašalintas iš pirkimo procedūros?	→ Kas yra pajėgus įgyvendinti numatytus sutarties reikalavimus?	→ Kieno pasiūlymas geriausiai pasieks numatytus rezultatus?

4.5. Vertinimo baigimas ir sprendimas

Vertinimo komitetas turi aptarti pasiūlymų vertinimus ir pateiktus komentarus, siekiant juos išreitinguoti ir pateikti rekomendacijas perkančiajai organizacijai. Turi būti išrinktas geriausias sprendimas, o šiam tikslui pasiekti turi būti numatyta, kaip bus balsuojama: vienbalsiškumu ar daugumos balsavimu. Vertinimo komisijos atliktas pasirinkimas turi būti pateiktas vertinimo ataskaitoje.

Taip pat turi būti paruošta galutinė vertinimo ataskaita, kurioje detalizuota, kaip sprendimas išrinkti geriausią pasiūlymą buvo atliktas. Dokumente reikia nurodyti, kaip buvo pritaikyti skirtingi kriterijai

bei kokie yra vertinimo veiklų rezultatai. Rekomendacijos, nurodančios, kurį sprendimą reikėtų pasirinkti, taip pat turi būti aiškiai pagrįstos ir paremtos išmatuojamais rezultatais.

Remiantis vertinimo komiteto rekomendacijomis, perkančioji organizacija turi įgyvendinti visas reikiamas vidines procedūras pasirinkti laimėjusį pasiūlymą ir paskelbti galutinį sprendimą. Kuomet galutinis sprendimas dėl laiminčio pasiūlymo yra priimtas, perkančioji organizacija turi pranešti laimėjusiam dalyviui, kad jo pasiūlytas sprendimas buvo priimtas. Nelaimėję pasiūlymai taip pat turi būti informuoti apie pirkimo rezultatus.

4.6. Interesų konfliktas

Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymo 21 straipsnio 1 punkte yra teigiama, jog pirkimuose kylantiems interesų konfliktams yra priskiriami atvejai, kai perkančiosios organizacijos ar pagalbinės pirkimų veiklos paslaugų teikėjo darbuotojai, komisijos nariai ar ekspertai, stebėtojai, dalyvaujantys pirkimo procedūroje ar galintys daryti įtaką jos rezultatams, turi tiesioginį ar netiesioginį finansinį, ekonominį ar kitokio pobūdžio asmeninį suinteresuotumą, galintį pakenkti jų nešališkumui ir nepriklausomumui pirkimo metu.

Pagrindinis būdas, kaip galima sumažinti riziką, jog vykdant inovatyvų viešąjį pirkimą bus pažeistas interesų konfliktas, yra nutarimas pasirašyti sutartis, jog šis principas nebus pažeistas. Lietuvoje tai yra įtvirtinta teisiškai: pagal LR viešųjų pirkimų įstatymo 21 straipsnio 2 punktą, perkančioji organizacija, siekdama užkirsti kelią pirkimuose kylantiems interesų konfliktams, turi reikalauti, kad kiekvienas šio straipsnio 1 dalyje nurodytas asmuo (perkančiosios organizacijos ar pagalbinės pirkimų veiklos paslaugų teikėjo darbuotojai, komisijos nariai ar ekspertai, stebėtojai) pirkimo procedūrose dalyvautų ar su pirkimu susijusius sprendimus priimtų tik prieš tai pasirašęs konfidencialumo pasižadėjimą ir Viešųjų pirkimų tarnybos kartu su Vyriausiąja tarnybinės etikos komisija nustatytos formos nešališkumo deklaraciją.

Daugiau informacijos apie interesų konfliktus ir jų prevenciją:

- ➔ Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymo 21 straipsnis (<https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/b63962122fcb11e79f4996496b137f39>);
- ➔ Europos Komisijos praktinis gidas apie interesų konfliktus, jų identifikavimą ir prevenciją (https://www.esfondi.lv/upload/02-kohezijs_fonds/Lielie_projekti/EK_vadl_par_interesu_konflikta_identif_publ_iepirk_EN.pdf);
- ➔ Viešųjų pirkimų tarnybos kartu su Vyriausiąja tarnybinės etikos komisija nustatytos formos nešališkumo deklaracija (<https://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/Ne%C5%A1ali%C5%A1kumo%20deklaracijos%20tipin%C4%97%20forma.docx>)

Pagrindinės išvados

- ➔ Rekomenduojama, jog pateikti pasiūlymai turėtų būti vertinami sudaryto vertinimo komiteto, kuris pateiktų rekomendacijas apie pateiktus pasiūlymus (komitetas turėtų būti sudarytas iš perkančiosios organizacijos vidaus ir išorės ekspertų);
- ➔ Vertinimas turi būti įgyvendinamas etapais:
 - Administracinio vertinimo etapas, kuriame tikrinama atitikimas pašalinimo ir atrankos kriterijams;
 - Techninis vertinimas, kuriame tikrinama siūlomo sprendimo atitikimas numatytiems sutarties pasirašymo kriterijams;
 - Pavyzdinių versijų ir atitikties patikrinimas, tikrinant siūlomo produkto pavyzdžių veiksnumą ir suderinamumą, pvz. su turima įranga, mechanizmais, paslaugomis ir pan.;
- ➔ Perkančioji organizacija privalo vengti situacijų, kuomet gali būti pažeidžiamas interesų konfliktas.

Inovacijų viešųjų pirkimų pavyzdžiai

1. Inovatyvių apsauginių prijuosčių, naudojamų liginėse, pirkimas – Skonės regionas (Švedija)

Švedijoje esančiame Skonės regione atlikta analizė parodė, jog sveikatos apsaugos sektorius stipriai prisideda prie klimato taršos. Skaičiavimai rodo, jog apie 40 proc. viso regiono CO₂ yra išmeta regione esančių ligininių. Didžiausia tarša iš ligininių kyla dėl jose naudojamų vienkartinų panaudojamų produktų. Pavyzdžiui, 2014 m. Skonės regiono ligininėse buvo panaudota 5,2 mln. vienetų vienkartinų prijuosčių, kurios lėmė 300 t. CO₂ emisijos. Suvokiant šią problematiką, buvo nutarta keisti prijuosčių įsigijimo metodiką. Iš alternatyvių medžiagų gaminamos apsauginės priemonės rinkoje egzistavo, tačiau jos nebuvo pritaikytos apsauginėms prijuostėms. Kadangi norimas produktas nebuvo pilnai išplėtotas ir prieinamas rinkoje, siekiant aplinkosauginių tikslų ir pasiremiant Švedijos energetikos agentūros finansine parama, Skonės regioninė taryba įsipareigojo įgyvendinti inovacijų pirkimą ir įsigyti 5,2 mln. ekologiškų vienkartinų prijuosčių.

Siekiant išsiaiškinti, kokį produktą reikia įsigyti, buvo atlikta rinkos analizė ir dialogas su potencialiais tiekėjais. Potencialūs tiekėjai buvo kviečiami dalyvauti seminaruose kartu su atstovais iš Skonės inovacijų, aplinkosaugos ir regiono vystymo departamentų. Seselės iš Skonės regiono ligininių taip pat dalyvavo šiame procese. Atlikus rinkos analizę ir pabendravus su potencialiais tiekėjais paaiškėjo, jog perkamos apsauginės prijuostės turi būti pagamintos iš atsinaujinančių medžiagų, o jų kiekis produkte turi sudaryti mažiausiai 70 proc.

Siekiant paskatinti įmones dalyvauti pirkime, buvo įgyvendinta keletas atviro dialogo susitikimų tarp perkančiosios organizacijos atstovų ir rinkos dalyvių. Per šiuos susitikimus, potencialūs tiekėjai turėjo galimybę susitikti su perkančiosios organizacijos pirkimų komanda, surinkti reikiamą informaciją apie pirkimo procesą, klausti juos dominančių klausimų ir perkančiajai organizacijai suteikti grįžtamąjį ryšį. Šis procesas perkančiajai organizacijai leido surinkti informaciją, kaip geriau

vykdyti pirkimą ir kokius reikalavimus galima pagrįstai nustatyti perkamam produktui. Viso šio proceso metu, Skonės regionas taip pat surengė tikslinius mokymus potencialiems tiekėjams, kurie turėjo mažai patirties dalyvaujant viešuosiuose pirkimuose.

Inovacijų pirkimo procedūra prasidėjo nuo projekto reklamavimo ir dalyvių atrinkimo etapo. Iškomunikavus apie būsimą pirkimą, susidomėjusios organizacijos buvo kviečiamos dalyvauti pirkime. Iš viso 4 įmonės teikė paraiškas dalyvauti viešajame pirkime ir visos įmonės atitiko kvalifikacinius reikalavimus. Pasibaigus kvalifikaciniam etapui, įmonėms taip pat buvo suteikta daugiau informacijos apie būsimą pirkimą: derybų procedūros laikas, techninės specifikacijos, sutarties sudarymo kriterijai ir pan.

Derybų fazės metu su potencialiais tiekėjais buvo įgyvendinta po du individualius susitikimus bei vykdomas dialogas naudojantis el. paštu. Susitikimų metu, potencialiems tiekėjams buvo suteikiama 10-15 minučių, per kurias jie turėjo pristatyti savo pasiūlymą. Šių susitikimų metu taip pat buvo diskutuojama apie poveikio klimatui vertinimą, prijuostės dizainą, atsinaujinančių medžiagų panaudojimą, galimą produkcijos pristatymo laiką ir kainas, finansinę paramą. Diskusijos buvo dokumentuojamos.

Perkamas objektas: apsauginės prijuostės, pagamintos iš atsinaujinančių medžiagų. Prijuostę turi sudaryti bent 70 proc. atsinaujinančių medžiagų.

Techninė specifikacija: konkurso dalyviai turėjo įrodyti, jog jokių pavojingų cheminių medžiagų nebuvo naudojama gaminant prijuostes. Pavojingų medžiagų sąrašas buvo pateiktas.

Sutarties sudarymo kriterijai: perkančioji organizacija pasirinko ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo kriterijus. Kriterijai ir jiems suteikiamas svoris:

- ➔ Kaina (50 proc.);
- ➔ Poveikio aplinkai vertinimas (20 proc.);
- ➔ Apsauginės prijuostės funkcionalumas, dizainas ir kokybė (15 proc.);
- ➔ Atsinaujinančių medžiagų dalis (10 proc.): jei daugiau nei 70 proc., vertinama taip (71-75% = 1 taškas, 76-80% = 2 taškai, 81- 85% = 3 taškai, 86-90% = 4 taškai, 91-95% = 5 taškai, 96- 100% = 6 taškai);
- ➔ Bandomųjų serijų pristatymo laikas ir laikas nuo patvirtintų bandomųjų serijų iki pilno produkcijos pristatymo (5 proc.)

Rezultatai: derybos padėjo reikšmingai patobulinti pateiktus pasiūlymus atsinaujinančių medžiagų kiekiu, kainos ir žaliavų kilmės atžvilgiu. Konkursą laimėjusiame pasiūlyme atsinaujinančių

medžiagų dalis padidėjo nuo 84 iki 91 proc., kaina buvo sumažinta 25 proc., o vietoje to, jog tam tikros žaliavos būtų importuotos, jog buvo gaunamos vietoje ir tvariai.

Nupirkta prekė: vienkartinės prijuostės, sudarytos iš 91 proc. atsinaujinančių medžiagų: 60 proc. biopolietileno ir 40 proc. kalcio karbonato. Be to, lyginant su anksčiau įsigytais prijuostėmis, pagerėjo naujai perkamų prijuosčių kokybė ir dizainas.

Inovacijų pirkimo procedūra dalyvavusioms įmonėms leido padidinti savo konkurencingumą, praplečiant kompetencijas gaminti klimatui neutralius produktus. Skonės regionui, šis projektas leido ne tik įsigyti naujus, aplinkai draugiškus produktus, tačiau ir parodė, jog inovacijų skatinimas yra įmanomas procesas bei suteikė vertingos patirties. Pagrindinės išmoktos pamokos yra šios:

- ➔ Faktas, jog bus perkamas didelis kiekis prijuosčių nebuvo pakankama paskata sulaukti patrauklių pasiūlymų iš rinkos. Aktyvus bendravimas ir veikla kartu su rinkos dalyviais bei pirkimo dokumentų redagavimas gali būti ypač svarbūs siekiant pritraukti verslą dalyvauti pirkimuose;
- ➔ Platus spektras žinių ir įgūdžių iš skirtingų sferų yra reikalingas siekiant sukurti kokybiškus konkursinius dokumentus bei specifikacijas. Nuolatinis ir kvalifikuotas bendradarbiavimas su rinkos dalyviais yra svarbus;
- ➔ Kuomet yra svarstoma apie inovacijas, norimo produkto kūrimas nėra užbaigiamas sulig konkursinio dokumento išleidimu. Derybų procedūros naudojimas viešuosiuose pirkimuose gali reikšmingai patobulinti siekiamą nusipirkti galutinį produktą, jo specifikacijas ir kainą;
- ➔ Gerai įgyvendintas inovacijų pirkimas gali lemti ne tik naujų produktų sukūrimą ir pritaikymą, tačiau ir išplėtoti perkančiosios organizacijos ir rinkos dalyvių įgūdžius bei žinias. Pirkimo metu sukaupta patirtis ir žinios galės būti panaudoti panašiuose pirkimuose ateityje, ypač įgyvendinant pirkimus susijusius su aplinkosauga. Svarbiausia yra žengti pirmą žingsnį ir tobulėti darant praktinius veiksmus.

2. Inovatyvių apšvietimo sistemų pirkimas – Koldingo savivaldybė (Danija)

Koldingo savivaldybė siekia tapti viena iš lyderiaujančių savivaldybių Danijoje aplinkosaugos ir energetinio efektyvumo klausimais. Šiam tikslui pasiekti, savivaldybė įgyvendino projektą, kurio tikslas yra iki 2021 m. sumažinti išmetamų CO₂ dujų kiekį 75 proc., lyginant su 1990 m. Analizuojant galimas intervencijos sritis, buvo pastebėta, jog savivaldybės apšvietimas sudaro didžiąją dalį suvartojamo energijos kiekio, todėl buvo nutarta keisti savivaldybės institucijų apšvietimo sistemą.

Šiam tikslui buvo suformuota projekto komanda. Iš pradžių, ją sudarė du darbuotojai (savivaldybės energetikos skyriaus koordinatorius ir darbuotojas atsakingas už žaliosios produkcijos įsigijimą).

Ilgainiui buvo suvokta, jog šiai komandai trūksta kompetencijų, todėl į komandą buvo įtraukta įmonė „Danijos apšvietimo centras“, kuri turi reikiamas kompetencijas.

Tolesnis žingsnis buvo poreikių apibrėžimas. „Danijos apšvietimo centras“ rekomendavo fokusuotis į LED apšvietimo šaltinius, kurie galėtų pakeisti iki tol egzistavusią apšvietimo įrangą. Pagal tai, buvo parengtos techninės specifikacijos, kuriose buvo pabrėžta, jog perkamas apšvietimas turi sumažinti CO₂ emisijas; būti energetiškai efektyvesnis, lyginant su dabartiniu apšvietimu; gali tiesiogiai pakeisti esamus šviesos šaltinius, pavyzdžiui, nekeičiant elektros instaliacijos ir pan. Techninės specifikacijos taip pat nurodė kitus reikalavimus, susijusius su tarnavimo laiku, energetiniu efektyvumu, šviesos kokybe. Siekiant rinką supažindinti su būsimu pirkimu, buvo rengiamas informacinis susitikimas. Apie tai rinkos dalyviai buvo informuoti tiesiogiai ir per savivaldybės internetinį portalą. Šis renginys buvo surengtas likus dviem mėnesiams iki paskelbimo dalyvauti pirkime. Susitikimo metu, rinkos dalyviai buvo supažindinti su pirkimu ir jo tikslais. Techninės specifikacijos taip pat buvo pristatytos potencialiems tiekėjams, tačiau gautas grįžtamasis ryšys parodė, jog nurodytos techninės specifikacijos nėra inovatyvios ir įmonės jau dabar su savo žiniomis ir pajėgumais gali sukurti reikiamą apšvietimo įrangą. Rinkos dalyviai pabrėžė, jog norint įsigyti inovatyvų produktą, reikia kelti technines specifikacijas. Atsižvelgiant į pateiktas rekomendacijas, techninės specifikacijos buvo perrašytos ir rinkos dalyviai buvo pakviesti į antrą susitikimą jų aptarti. Šio susitikimo metu buvo padaryta išvada, jog naujos specifikacijos yra inovatyvios.

Siekiant pirkimą padaryti patrauklesniu, kitos savivaldybės buvo pakviestos kartu teikti konkursinius dokumentus. Tai padidintų pirkimo apimtį, o kartu būtų užtikrinimas didesnis laimėjusio rinkos dalyvio pelnas. Savivaldybėms buvo išsiųsti kvietimai dalyvauti ir netgi 6 savivaldybės sutiko prisijungti prie projekto.

Pasirinktas vertinimo modelis buvo ekonomiškai naudingiausias pasiūlymas (MEAT). Pasirinkti kriterijai buvo šie:

- ➔ Gyvavimo trukmės kainos, į kurias bus įtraukta (55 proc.):
 - Pirkimo kaina (35 proc.);
 - Gyvavimo trukmė (35 proc.);
 - Veikimo sąnaudos (30 proc.);
- ➔ Energetinis efektyvumas (25 proc.);
- ➔ Apšvietimo kokybė (20 proc.)

Įpusėjus kvietimo dalyvauti konkurse laikotarpiui, potencialūs konkurso dalyviai buvo pakviesti sudalyvauti klausimų ir atsakymo sesijoje, kurioje jie galėjo pasiteirauti apie kvietimą dalyvauti konkurse. Dalyviams taip pat buvo suteikta galimybė klausimus pateikti raštu. Visi klausimai ir

atsakymai buvo patalpinti savivaldybės tinklalapyje bei buvo išsiųsti visoms suinteresuotoms grupėms.

Išvados ir išmoktos pamokos:

- ➔ Siekiant įsigyti naujas technologijas, dažniausiai yra bendraujama su rinkos žaidėjais, kurie yra nedideli ir neturi daug patirties dalyvauti viešuosiuose pirkimuose. Rekomenduojama konkursinius dokumentus paruošti kuo įmanoma labiau suprantamus, jog jie aiškiai parodytų, kaip bus vertinami gauti pasiūlymai. Taip pat rekomenduojama įgyvendinti susitikimus su potencialiais tiekėjais, kuriuose būtų paaiškinama kvietimo dalyvauti konkurse medžiaga, vertinimo kriterijai ir kiti rinkos žaidėjams svarbūs klausimai;
- ➔ Naujosioms technologijoms nėra ISO standartų, kuriuos būtų galima nurodyti reikalavimų specifikacijoje ar vertinimo kriterijuose. Dėl šios priežasties, labai svarbu aiškiai parodyti, kaip bus nurodomos norimo įsigyti produkto vertės, pvz. kad nurodyta informacija taikoma lemputei, o ne atskiram šviesos diodo įtaisui, kai aplinkos temperatūra yra 25 C, o eksploatavimo laikas (L70) reiškia numatomą tarnavimo laiką, kai šviesos srautas sudaro 70% lemputės liumenų išeigos;
- ➔ Šviesos kokybės kriterijui buvo skirtas gana aukštas balas (20 proc.), o taip buvo siekiama apsaugoti nuo pasiūlymų, kurie remtųsi žema kaina ir kokybe. Visgi, pateikti pasiūlymai buvo labai panašūs, o tai lėmė tam tikrus iškreipimus vertinant skirtingus pasiūlymus;
- ➔ Vertinimas parodė, jog pasiūlymas su mažiausiomis eksploataavimo sąnaudomis nebuvo ekonomiškai naudingiausias pasiūlymas atsižvelgiant į kitus kriterijus, kaip energijos efektyvumas ar šviesos kokybė. Per trypas planavimo laikotarpis negali tinkamai atsižvelgti į gyvenimo trukmės skirtumus.

Šaltiniai

- European Assistance for Innovation Procurement (2018), *THE EAFIP TOOLKIT: Module 2*, <<https://eafip.eu/toolkit/module-2/>>
- European Assistance for Innovation Procurement (2018), *THE EAFIP TOOLKIT: Module 3*, <<https://eafip.eu/toolkit/module-3-2/>>
- European Commission (2018), *Public Procurement Guidance for Practitioners*, European Union. <https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/publications/guidelines/2018/public-procurement-guidance-for-practitioners-2018>
- European Commission (2019), *Innovation Procurement: The power of the public purse*, European Union. <<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/innovation-procurement-power-public-purse>>
- Europos Komisija (2018), *Guidance on Innovation Procurement*, European Union. <<https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/3/2018/EN/C-2018-3051-F1-EN-MAIN-PART-1.PDF>>;
- KOINNO (2017), *Public procurement of innovation*, Germany. <http://procure2innovate.eu/fileadmin/user_upload/Documents/KOINNO_PublicProcurement_ofInnovation.pdf>
- Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas Nr. XIII-327 (2019). <<https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/b63962122fcb11e79f4996496b137f39/asr>>
- Ministry of Infrastructure and the Environment, Ministry of the Interior and Kingdom Relations (2013), *Functional Specification guide: Developing a sustainable functional specification in 6 step*, Netherlands. <<https://www.pianoo.nl/sites/default/files/documents/documents/ienmhandvatfunctioneelspecificereneng.pdf>>
- The Contact Committee of the Supreme Audit Institutions of the European Union (2018), *Public Procurement Audit*, Lisboa <<https://www.eurosai.org/en/databases/products/Public-procurement-audit/>>
- Viešųjų pirkimų tarnyba (2017), *Ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimo gairės*, Vilnius. <http://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/mp/ENPV_gaires_2017-11-09%E2%80%942018-02-13.pdf>
- Indrė Kunigėlytė, Lietuvos oro uostų viešųjų pirkimų skyriaus vadovė

VŠĮ Lietuvos inovacijų centras



Mokslininkų g. 6A, LT-08412, Vilnius



+370 5 235 61 16



+370 5 213 27 81



i.rakstyle@lic.lt

p.bacevicius@lic.lt



www.lic.lt