

INOVATYVIŲ VIEŠŪJŲ PIRKIMŲ GAIRĖS

Turinys

Santrumpos.....	2
1. skyrius. Įvadas	3
1.1. Kodėl reikalingi inovatyvūs viešieji pirkimai?	3
1.2. Kam šios gairės skirtos?.....	4
2. skyrius. Apibrėžtis	4
2.1. Kas yra inovacija?	4
2.2. Kas yra inovatyvūs viešieji pirkimai ir kuo jie skiriasi nuo įprastų pirkimų bei inovacijų pirkimo? ..	6
3. skyrius. Kaip tai paversti realybe? Procedūros	8
3.1. Prielaidos sėkmingiems inovatyviems viešiesiems pirkimams	8
3.2. Planavimo procesas. Kaip identifikuoti poreikius?	10
3.3. Rinkos analizė	12
3.4. Inovatyvių viešųjų pirkimų pirkimo būdai	12
3.5. Pašalinimo pagrindai, kvalifikacija, pasiūlymų vertinimo kriterijai	26
3.6. Pirkimo procedūros. Pasiūlymų vertinimas	31
3.7. Sutarčių valdymas	33
4. skyrius. Gerieji pavyzdžiai	34

Santrumpos

Santrumpa	Sąvoka
NPP	Nacionalinis pažangos planas
Pirkimo vykdytojas	Perkančioji organizacija arba perkantysis subjektas
Perkančioji organizacija	Subjektas, atitinkantis Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymo 2 str. 25 d. apibrėžtą sąvoką
Perkantysis subjektas	Subjektas, atitinkantis Lietuvos Respublikos pirkimų, atliekamų vandentvarkos, energetikos, transporto ar pašto paslaugų srities perkančiųjų subjektų, įstatymo 4 straipsnyje apibrėžtą sąvoką
Gairės	Inovatyvių viešųjų pirkimų gairės
MTEP	Moksliniai tyrimai ir eksperimentinė plėtra
KPI (angl. „Key Performance Indicator“)	Pagrindiniai projekto tikslai, kurių siekimas arba nesiekimas daro įtaką projekto sėkmei.
TIĮ	Lietuvos Respublikos technologijų ir inovacijų įstatymas
VPIĮ	Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas
PĮ	Lietuvos Respublikos pirkimų, atliekamų vandentvarkos, energetikos, transporto ar pašto paslaugų srities perkančiųjų subjektų, įstatymas
SVV	Smulkusis ir vidutinis verslas
MVPTA	Mažos vertės pirkimų tvarkos aprašas
CK	Civilinis kodeksas

I SKYRIUS

Įvadas

1.1. Kodėl reikalingi inovatyvūs viešieji pirkimai?

2021–2030 metų nacionaliniame pažangos plane¹ nustatyti pagrindiniai ateinančių dešimtmetį valstybėje siektini pokyčiai, užtikrinantys pažangą socialinėje, ekonominėje, aplinkos ir saugumo srityse. NPP strateginius tikslus ir pažangos uždavinius papildo horizontalieji principai, kurių vienas yra *inovatyvumo (kūrybingumo)* principas, suvokiamas kaip inovatyvių ir veiksmingiausių veikimo būdų paieška ir taikymas, efektyvus mokslo ir verslo bendradarbiavimas, mokslinių tyrimų ir mokslo pažangos rezultatų, naujų technologijų taikymas, kūrybiškų sprendimų, kaip įveikti šaliai kylančius sunkumus, kurti didesnę vertę, geresnės kokybės paslaugas ir produktus visose valstybės veiklos srityse, paieška. Šiuo principu turi būti vadovaujama ir tobulinant viešojo sektoriaus veikimą.² Tinkamiausias būdas didinti inovacijų paklausą viešajame sektoriuje – valstybės inovacijų skatinimo politiką suderinti su viešųjų pirkimų vykdymo praktika ir vykdyti inovatyvius viešuosius pirkimus. Tačiau nors 2021 m. viešiesiems pirkimams Lietuvoje išleista daugiau kaip 5 500 milijonų eurų valstybės biudžeto lėšų, inovatyviems viešiesiems pirkimams išleista tik 1,1 milijono eurų, o jų dalis nuo visų pirkimų pastaruosius dešimt metų vos kartą siekė didesnę nei 1 proc. Tad iškeltas tikslas, kad inovatyviems viešiesiems pirkimams skiriamų viešojo sektoriaus investicijų dalis turi nuosekliai didėti, o 2030 m. inovatyvių viešųjų pirkimų³ dalis nuo visų viešųjų pirkimų turi būti 20 proc.⁴

Inovatyvių pirkimų vykdymas nėra tik pirkimo vykdytojų lūkesčių tenkinimas. Taip, pirkimų vykdytojas pirmiausia perka tam, kad patenkintų savo poreikius ir teiktų viešąsias paslaugas. Tačiau ne mažiau svarbu būtų siekti ir geresnių veiklos rezultatų bei kuo geriau atliepti visuomenės lūkesčius, t. y. ne tik užtikrinti aukštos kokybės viešųjų paslaugų teikimą, bet ir nuolat galvoti apie jų gerinimą (tobulinimą). Europos Komisijos 2021 m. birželio 18 d. pranešime dėl Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairių⁵ pažymima, kad inovacijos yra labai svarbios ES žaliajai ir skaitmeninei pertvarkai, jomis skatinamos tvarios sveikatos priežiūros sistemos ir ilgainiui mažėja viešojo sektoriaus išlaidos. Be to, skatinant tiek privatų, tiek viešąjį sektorius diegti inovacijas, didėja Europos pramonės konkurencingumas ir skatinamas ekonomikos augimas. Inovatyvūs viešieji pirkimai taip pat gali prisidėti sprendžiant įvairius socialinius klausimus. Taigi pirkimų vykdytojo vietoj įprastų viešųjų pirkimų pasirinktas inovatyvių viešųjų pirkimų būdas:

- prisidėtų prie viešųjų paslaugų veiksmingumo ir efektyvumo didinimo;
- pirkimų vykdytojui (atskirais atvejais – ir kitiems viešojo sektoriaus subjektams) kylančias problemas padėtų išspręsti naujoviškais būdais;
- prisidėtų prie inovacijas galinčio kurti smulkiojo ir vidutinio verslo (SVV) plėtros.

¹ <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/c1259440f7dd11eab72ddb4a109da1b5?jfwid=-whxwii77y>

² Nacionalinis pažangos planas, 15 p., <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/c1259440f7dd11eab72ddb4a109da1b5/asr>.

³ Rodiklis suprantamas kaip inovatyviems viešiesiems pirkimams, ikiprekybiniais pirkimams, valstybės užsakymams atlikti MTEP ir inovacinę veiklą vykdyti skiriamų viešojo sektoriaus investicijų dalis nuo visų viešųjų pirkimų vertės.

⁴ https://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/Inovatyvus_viesieji_pirkimai_2011_2021.pdf.

⁵ Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės, Europos Komisija, Briuselis, 2021 06 18 C(2021) 4320 final, [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C\(2018\)3051&lang=lt](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C(2018)3051&lang=lt).

1.2. Kam šios gairės skirtos?

Pirkimo vykdytojui rekomenduojama kasmet, planuojant būsimus viešuosius pirkimus, priimti sprendimą, kurias prekes, paslaugas ir darbus pirksdamas jis pagerins teikiamas viešąsias paslaugas arba efektyvins kitų savo funkcijų atlikimą. Tokie planuojami viešieji pirkimai (jeigu jiems tinkamai pasirengta ir jie tinkamai įvykdyti) gali tapti inovatyviais viešaisiais pirkimais. Pirkimo vykdytojas, norintis įgyvendinti inovatyvius viešuosius pirkimus, turėtų kelti viešųjų pirkimų kompetencijas ir pajėgumus, susipažinti su gerosiomis praktikomis, taip pat skatinti bendradarbiavimą tarp institucijų (pavyzdžiui, bendrauti su kitais pirkimų vykdytojais, verslu, tyrimų institucijomis) ir jų viduje, skirti pakankamai finansinių išteklių ir būti pasirengęs suvaldyti kylančias rizikas, domėtis egzistuojančiomis paramos priemonėmis ir stebėti kvietimus jomis pasinaudoti.

Šios inovatyvių viešųjų pirkimų gairės yra rekomendacinio pobūdžio, jų tikslas – padėti pirkimo vykdytojams atlikti pirmąjį žingsnį inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo link, t. y. pateikti naujausią ir išsamiausią informaciją.

II SKYRIUS Apibrėžtis

2.1. Kas yra inovacija?

Šiose gairėse teikiamos rekomendacijos dėl inovatyvių viešųjų pirkimų, todėl juos būtina atskirti tiek nuo **įprastų viešųjų pirkimų**, tiek ir nuo **inovacijų viešųjų pirkimų**, kurie, be inovatyvių viešųjų pirkimų, apima ir ikiprekybinius viešuosius pirkimus.

Tačiau prieš apibrėždami šias sąvokas pirmiausia aptarsime, kas yra inovacija, nes kasdieniame gyvenime pirkimų vykdytojams vis dar kyla sunkumų, kai bandoma suvokti ne tik tai, kas yra inovatyvūs viešieji pirkimai, bet ir kas yra inovatyvus produktas ar inovacija. Šis keblumas pirmiausia nulemtas to, kad inovacija nėra apibūdinama vienareikšmiškai – ji gali turėti daug skirtingų reikšmių.

Plačiausiai inovacijos sąvoka apibrėžiama Ekonominio bendradarbiavimo ir plėtros organizacijos 2018 m. išleistame Oslo vadove.⁶ Šis vadovas išsiskiria iš kitų dokumentų, kuriuose pateikiamos inovacijų koncepcijos ir apibrėžtys, – jame teigiama, kad inovacijos gali ir turi būti matuojamos, todėl tai yra pagrindinis dokumentas, kuriame aprašytas duomenų apie inovacijas rinkimo ir teikimo procesas, sutarti principai ir praktinės procedūros. Oslo vadove inovacija apibrėžiama kaip „**naujas arba patobulintas produktas ar procesas** (arba jų derinys), kuris **ženkliai skiriasi nuo ankstesnių vieneto produktų** ar procesų ir kuris **yra prieinamas potencialiems naudotojams** (produkto atveju) arba kuris vieneto yra naudojamas (proceso atveju)“. Apibrėžime paminėta sąvoka „vienetas“ yra suvokiama kaip už inovacijas atsakingas rinkos dalyvis, kuris gali būti bet koks institucinis vienetas, priklausantis bet kuriam sektoriui, įskaitant namų ūkius ir pavienius jų narius. Pagrindinis inovacijų išskirtinumas ir skirtumas nuo išradimo, prototipo, naujos idėjos yra tas, kad inovacijos turi būti įgyvendinamos, t. y. naudojamos

⁶ <https://lic.lt/wp-content/uploads/2020/09/Oslo-vadovas-2018-1.pdf>.

arba pateikiamos naudoti kitiems, diegiamos.⁷ **Įdiegimas yra vienas iš keturių** (taip pat **žinios, naujumas ir vertės kūrimas**) **inovacijų aspektų**. **Žinių aspektas** nurodo, kad inovacijos kyla iš žiniomis pagrįstos veiklos, kuri apima praktinį esamos ar naujai sukurtos informacijos ir žinių taikymą. **Naujumą** nustatyti gali būti sudėtinga, jis gali būti iš esmės subjektyvus, nes naudotojai konkrečioms savybėms gali numatyti skirtingus prioritetus, bet inovacijos mažų mažiausiai turi pasižymėti savybėmis, kurių neturėjo atitinkamos organizacijos anksčiau naudotojams siūlyti produktai ar paslaugos. Šios savybės gali būti naujos arba jau žinomos valstybės, visuomenės ar konkrečios rinkos mastu. Inovacija gali būti pagrįsta produktais ar procesais, kurie jau yra naudojami ar taikomi kitur, pavyzdžiui, kitose geografinėse ar produktų rinkose. **Vertės kūrimas** susijęs su sprendimu kurti ir diegti inovacijas, kurių *a priori* lemia siekis gauti tiesioginės ar netiesioginės naudos inovatyviai organizacijai, bendruomenei arba individualiam asmeniui.⁸ Išsamesnis inovacijos sąvokos paaiškinimas pateikiamas Oslo vadovo [2.2 skyriuje](#).

Europos Sąjungos mastu ši sąvoka yra apibrėžiama Direktyvos 2014/24/ES 2 straipsnio 22 punkte, kur teigiama, kad inovacija yra „**naujo arba iš esmės pagerinto produkto, paslaugos ar proceso**, įskaitant gamybos, statymo ar konstravimo procesus, bet jais neapsiribojant, naujo rinkodaros metodo arba naujo organizacinio metodo verslo praktikos, darbo vietų organizavimo arba išorės santykių srityse **įgyvendinimas, inter alia, siekiant padėti spręsti visuomenės uždavinius ar remti strategiją „Europa 2020 pažangiam, tvariam ir integraciniam augimui“**“.⁹

Lietuvos teisės aktuose inovacijos sąvoka turi dvi skirtingas apibrėžtis, kurios apima abi pirmiau paminėtas sąvokas.

- VPĮ 2 str. 14 d. inovacija apibūdinama kaip „**naujo arba iš esmės pagerinto produkto, paslaugos ar proceso**, įskaitant gamybos, statybos, konstravimo ar kitus procesus, **sukūrimas**, naujo rinkodaros metodo arba naujo organizacinio metodo diegimas verslo praktikoje, organizacijoje arba plėtojant išorės ryšius, be kita ko, **siekiant padėti spręsti visuomeninius uždavinius**, taip pat sudaryti sąlygas įgyvendinti strategiją „Europa 2020“, patvirtintą Europos Komisijos 2010 m. kovo 3 d. komunikatu Nr. KOM (2010) „2020 m. Europa. Pažangaus, tvaraus ir integracinio augimo strategija“.¹⁰

- TIĮ 2 str. 5 d. nurodoma, kad „inovacija – **naujas arba patobulintas produktas** ar procesas (arba jų derinys), kuris **reikšmingai skiriasi nuo ankstesnių subjekto produktų** ar procesų ir kuris (produktas) yra pateiktas potencialiems naudotojams arba kuris (procesas) subjekto yra naudojamas, tai yra įdiegtas į rinką, viešojo valdymo, socialinę, kultūros sritį.“¹¹

- TIĮ 2 str. 6–8 dalyse taip pat apibrėžiamos ir kitos pagrindinės inovatyvių pirkimų sąvokos:

- Inovacinė veikla – **naujų arba patobulintų produktų ar procesų** (arba jų derinių), kurie **reikšmingai skiriasi nuo ankstesnių subjekto produktų ar procesų**, kūrimo ir diegimo į rinką, viešojo valdymo, socialinę, kultūros sritį **veikla**.

- Inovatyvus produktas – **inovacinės veiklos rezultatas**, kuris, įdiegtas į rinką, viešojo valdymo, socialinę, kultūros sritį, tampa inovacija.

- Inovatyvus viešasis pirkimas – viešasis pirkimas, kai perkančioji organizacija, techninėje specifikacijoje apibrėždama perkamą objektą, įtraukia reikalavimus, kurie užtikrina, kad **perkančioji organizacija įsigytų inovatyvių produktų**, įskaitant gamybos, statybos, konstravimo ar kitus procesus, kurie geriausiai tinka perkančiosios organizacijos funkcijoms efektyviai atlikti ar

⁷ Oslo vadovas, 20 p.

⁸ Oslo vadovas, 46–48 p.

⁹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0024&from=LT>.

¹⁰ <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/TAR.C54AFFAA7622/asr>.

¹¹ <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/303806a0869411e8af589337bf1eb893/asr>.

strateginiams tikslams pasiekti, ir (arba) viešąjį pirkimą ir pirkimą, atliekamą vandentvarkos, energetikos, transporto ar pašto paslaugų srityje (toliau – viešasis pirkimas) **vykdo pagal procedūras, kurios sudaro prielaidas ir paskatas tiekėjams pasiūlyti ir tiekti inovatyvius produktus.**

SVARBU. Inovatyvūs viešieji pirkimai turi būti suvokiami kaip priemonė įsigyti inovatyvių produktų, kurie skatina inovacijas viešojo sektoriaus organizacijos lygmeniu. Viešojo sektoriaus organizacija taip pat turi būti viena iš pirmųjų naudotojų (angl. „early adopters“), t. y. pirmųjų 20 proc. rinkos klientų, perkančių naują arba iš esmės pagerintą produktą, paslaugą ar procesą.¹² Šiuo atveju rinka laikytinas Lietuvos viešasis sektorius. Turi būti perkami produktai, paslaugos arba procesai, kurie jau buvo pademonstruoti nedideliu mastu ir gali būti netrukus arba jau mažais kiekiais pateikti Lietuvos viešajam sektoriui, bet dar nėra plačiai paplitę. Tai taip pat apima jau esamus sprendimus, kuriuos ketinama įgyvendinti naujais ir novatoriškais būdais.

2.2. Kas yra inovatyvūs viešieji pirkimai ir kuo jie skiriasi nuo įprastų pirkimų ir inovacijų pirkimų

Pirkimų vykdytojui identifikavus poreikį, jį, atsižvelgiant į konkrečią situaciją, galima išspręsti naudojant įprastus viešuosius pirkimus ar inovacijų pirkimus, t. y. ikiprekybinius pirkimus arba **inovatyvius viešuosius pirkimus**. Įprasti viešieji pirkimai turėtų būti vykdomi tik tada, kai pirkimo vykdytojo poreikiui patenkinti ir (ar) viešosioms paslaugoms teikti rinka gali pasiūlyti (turi) konkretų tinkamą sprendimą. Kitu atveju viešiesiems pirkimams būdingas vienas ar abu šie aspektai:

- inovacijų kūrimo proceso – MTEP paslaugų – su (daliniais) rezultatais pirkimas;
- inovacijų rezultatų pirkimas.

Pirmu atveju pirkimo vykdytojas apibūdina, ko jam reikia, paskatindamas potencialius tiekėjus (įmones, tyrėjus ir pan.) kurti inovacinius produktus, paslaugas ar procesus, kurių dar nėra rinkoje, jo poreikiui tenkinti, t. y. renkasi ikiprekybinių pirkimų kelią.

Antru atveju pirkimo vykdytojas, užuot pirkęs viešajame sektoriuje paplitusius produktus, veikia kaip pirmasis naudotojas, įsigyjantis sprendimą – produktą, paslaugą ar procesą, kuris viešajame sektoriuje yra naujas ir pasižymi labai naujoviškomis savybėmis.

¹² Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės, Europos Komisija, Briuselis, 2021 06 18 C(2021) 4320 final, 9 psl., [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C\(2018\)3051&lang=lt](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C(2018)3051&lang=lt).

Įprasti viešieji pirkimai ¹³	Inovacijų pirkimai	
	Ikiprekybiniai pirkimai ¹⁴	Inovatyvūs viešieji pirkimai ¹⁵
Kada?		
<p>Įprasti viešieji pirkimai turėtų būti vykdomi, kai pirkimo vykdytojo poreikiui patenkinti ir (ar) viešosioms paslaugoms teikti rinka gali pasiūlyti (turi) konkretų sprendimą.</p> <p><u>SVARBU:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pirkimo vykdytojo poreikis nesukuria sunkumų rinkos dalyviams, nes juos tenkinantis sprendimas rinkoje yra. - Pirkimo procesas baigiasi sprendimo įsigijimu. 	<p>Ikiprekybiniai pirkimai turėtų būti vykdomi, kai pirkimo vykdytojo poreikiui patenkinti ir (ar) viešosioms paslaugoms teikti rinka negali pasiūlyti (neturi) visiškai tinkamo sprendimo, o jam sukurti reikalingos MTEP veiklos.</p> <p><u>SVARBU:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pirkimo vykdytojo identifikuoti sunkumai reikalauja MTEP veiklų. - Pirkimo procesas baigiasi sprendimo sukūrimu, o ne sprendimo reikiamo jo kiekio įsigijimu. 	<p>Inovatyvūs viešieji pirkimai turėtų būti vykdomi, kai pirkimo vykdytojo poreikiui patenkinti ir (ar) viešosioms paslaugoms teikti reikalingi sprendimai, kurie reikšmingai skiriasi nuo ankstesnių jo produktų ar procesų, tačiau visiškai pritaikymui MTEP veiklos nereikalingos.</p> <p><u>SVARBU:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pirkimo vykdytojo identifikuoti sunkumai nereikalauja MTEP veiklų. - Pirkimo procesas baigiasi sprendimo įsigijimu.
Ką?		
<p>Įprastais viešaisiais pirkimais perkami rinkoje esantys sprendimai, kurie atitinka pirkimo vykdytojo poreikius (keliamus reikalavimus).</p>	<p>Ikiprekybiniais pirkimais perkamos MTEP paslaugos inovatyviam sprendimui (produktui) sukurti.</p>	<p>Inovatyviais viešaisiais pirkimais perkami inovatyvūs subjekto ir Lietuvos viešojo sektoriaus lygmeniu sprendimai.</p>
Kaip?		
<p>Įprasti viešieji pirkimai gali būti vykdomi bet kuriuo VPI ir PI nustatytu pirkimo būdu.</p>	<p>Ikiprekybinių pirkimų inicijavimo etape būtina atlikti rinkos analizę ir rinkos konsultaciją, o įgyvendinimo etapas vykdomas pakopomis konkurencingu procesu MTEP paslaugas perkant iš kelių skirtingų tiekėjų, t. y.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - tuo pačiu metu MTEP paslaugos perkamos iš kelių 	<p>Inovatyvių viešųjų pirkimų inicijavimo etape būtina atlikti rinkos analizę ir rinkos konsultaciją, o inovatyvių viešųjų pirkimų procedūros atliekamos bet kuriuo VPI ir PI nustatytu pirkimo būdu.</p>

¹³ Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės, Europos Komisija, Briuselis, 2021 06 18 C(2021) 4320 final, [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C\(2018\)3051&lang=lt](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C(2018)3051&lang=lt).

¹⁴ Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės, Lietuvos inovacijų centras, 9–10 p. <https://lic.lt/wp-content/uploads/2020/09/Inovatyviu%CC%A8-vies%CC%8Cu%CC%A8ju%CC%A8-pirkimu%CC%A8-gaire%CC%87s.pdf>.

¹⁵ Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės, Lietuvos inovacijų centras, 9–10 p. <https://lic.lt/wp-content/uploads/2020/09/Inovatyviu%CC%A8-vies%CC%8Cu%CC%A8ju%CC%A8-pirkimu%CC%A8-gaire%CC%87s.pdf>.

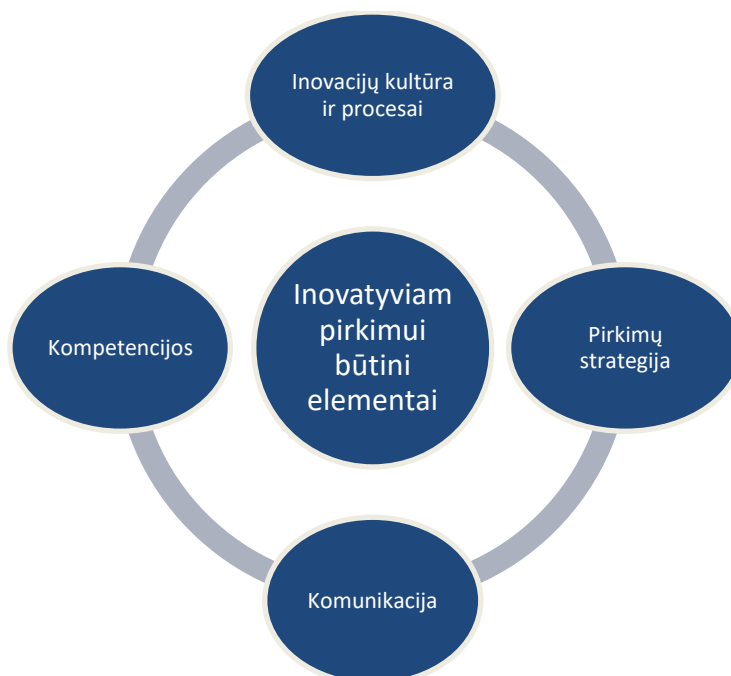
	<p>skirtingų tiekėjų (tai pirkimo vykdytojui leidžia palyginti alternatyvius sprendimus);</p> <p>- kiekvienas etapas –</p> <p>1) koncepcijos kūrimo, 2) prototipo kūrimo, 3) mažos apimties bandomojo gaminio kūrimo ir jo išbandymo – baigiasi tiekėjų rezultatų vertinimų ir konkurencija (tiekėjų sumažėjimu sekančiam etapui). Daugiau informacijos rasite čia.</p>	
--	---	--

III SKYRIUS

Kaip tai paversti realybe? Procedūros

3.1. Prielaidos sėkmingiems inovatyviems viešiesiems pirkimams

Parama inovatyviems pirkimams ir jų taikymas viešajame sektoriuje gali būti skatinami užtikrinant ir stiprinant tam tikrus pagrindinius elementus:



1 pav. Inovatyviems pirkimui būtini elementai.

Inovacijų kultūra

Nuolatinis inovacijų kultūros kūrimas ir vystymas organizacijoje yra būtinas inovatyviems pirkimams inicijuoti ir sėkmingai įgyvendinti. Tai sudaro sąlygas organizacijoje kilti naujoms idėjoms, kurios gali būti konvertuojamos į konkrečius sprendimus. Šiuo aspektu yra svarbūs keli elementai:

- aiški už pirkimą atsakingo padalinio misija ir strategija;
- motyvacinė aplinka darbuotojams;
- bendradarbiavimas su kitais pirkimų vykdytojais šalyje ir užsienyje bei atvirumas naujovėms;
- tarpdisciplininės komandos inicijavimas ir sukūrimas;
- kultūrinis pokytis nuo rizikos vengimo iki rizikos valdymo;
- galimybė gauti pozityvų atgalinį ryšį organizacijoje ir noras tobulėti.

Pirkimų strategija

Inovatyvūs viešieji pirkimai turėtų būti bendros pirkimų strategijos dalis, kuria numatoma, kaip inovacijos gali prisidėti prie konkrečios organizacijos strateginių tikslų pasiekimo ir kaip perėjimas „link inovacijų“ turėtų vykti. Strategijoje turėtų būti numatyti šie pagrindiniai elementai:

- inovacijų taikymo sritys ir tam reikalingos sąlygos;
- teisės aktai;
- siektini tikslai, jų matavimas ir principai;
- proceso aprašymas paskiriant aiškią atsakomybę ir tarpusavio ryšius;
- vertinimo procesas ir kriterijai.

Komunikacija

Efektyvi komunikacija su įvairiomis suinteresuotomis šalimis yra neatsiejama nuo inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo:

- Komunikacija pirkimą vykdančios organizacijos viduje turėtų užtikrinti įtraukų procesą, kuriame dalyvautų visi suinteresuoti subjektai jos viduje dar prieš patvirtinant finansinių išteklių skyrimą.

- Ankstyvosios rinkos konsultacijos ir bendradarbiavimas su galimais tiekėjais yra itin svarbūs perkant inovatyvius sprendimus. Prieš pradėdamas oficialų pirkimų procesą, pirkimo vykdytojas turėtų atlikti tiriamąjį darbą ir patikrinti, ar kas nors jau yra padaręs ką nors panašaus, ar yra galimybių ir būtinybė diegti naują sprendinį.

- Bendradarbiavimas tarp viešųjų subjektų turėtų padėti atrasti sąsajas tarp įvairių viešojo sektoriaus pirkėjų, nes dažnu atveju panašias viešąsias paslaugas teikiančios organizacijos gali turėti panašių poreikių, taip pat tai gali būti galimybė pritaikyti jau išbandytas pirkimo priemones ir procesus.

Kompetencijos

Inovatyviems viešiesiems pirkimams vykdyti reikalingos įvairiapusės kompetencijos, tokios kaip:

- organizacinės sprendimų priėmimų kompetencijos;
- derybinės ir bendradarbiavimo kompetencijos;
- ekspertinės ir (arba) techninės perkamo objekto žinios;
- viešųjų pirkimų teisės išmanymas;

- sugebėjimas suderinti skirtingus požiūrius ir valdyti procesą.¹⁶

3.2. Planavimo procesas. Kaip identifikuoti poreikius?

Teisingai identifikavus poreikį, siekiant sklandžiau ir efektyviau vykdyti viešąsias paslaugas, galima argumentuotai pagrįsti pirkimo objekto pasirinkimą. Poreikių identifikavimas turėtų tapti prioritetu, leidžiančiu pamatyti pirkimo vykdytojui kylančius poreikius, kurie nėra patenkinami ar nebus patenkinami ateityje, o vienintelis sprendimas tam yra inovatyvus pirkimas, kadangi dabar siūlomi produktai ar paslaugos netinkami subjektui kilusioms problemoms išspręsti.

Poreikių identifikavimą skatinančios sąlygos¹⁷:

- Aktuali problema, kuri jau dabar daro neigiamą poveikį teikiant viešąsias paslaugas: techninė problema, pirkimo vykdytojo biudžeto pokyčiai, besikeičiantis vartotojų elgesys, dėl kurių efektyviai teikti aukštos kokybės paslaugas yra sunku.

- Pirkimo vykdytojo poreikis (noras) ateityje pagerinti paslaugų kokybę, efektyvumą arba atsirandantis naujas reikalavimas ateityje teikti naujas paslaugas. Tokie poreikiai identifikuojami atliekant reguliarias vidaus analizes, nustatančias, kaip būtų galima pagerinti kasdienines veiklas vidutiniu ir ilguoju laikotarpiu. Pavyzdžiui, pirkimo vykdytojas gali siekti sumažinti laukiančių klientų eiles ar administracines išlaidas – taip būtų prisidedama prie kokybės ir efektyvumo didinimo.

- Politiniai tikslai, skirti vidutinės trukmės ir ilgalaikiams sunkumams spręsti. Strateginiai politikos tikslai viešojo sektoriaus institucijoms tampa vis aktualesni. Pasauliniu mastu vykstantys pokyčiai aplinkosaugos, energetikos, saugumo ir kitose viešosios politikos srityse dažnai lemia iniciatyvą rengti naujus teisės aktus, kurie nustato pirkimų vykdytojų veikimo ribas. Tai reiškia, kad pirkimų vykdytojai, svarstydami apie esamus ar galimus nepatenkinamus poreikius, privalo analizuoti politinę aplinką ir numatyti, kaip jų veikla gali keistis.

- Teisiniai (reguliaciniai) reikalavimai teikti aukštesnės kokybės (efektyvesnes) paslaugas ateityje. Valstybės teisinis reguliavimas gali nustatyti, kad tam tikros paslaugos ar prekės turi būti padaromos labiau prieinamos galimiems jų naudotojams.

Svarbu siekti, kad nustatant poreikius pirkimo vykdytojo darbuotojai išliktų kuo labiau nešališki ir atviri galimoms naujovėms. Į identifikavimo procesą taip pat rekomenduojama įtraukti ir įvairius išorės ekspertus, kurie turėtų ekspertinių konkrečios srities žinių, bei galutinius vartotojus.

Šiame etape inovatyvų viešųjų pirkimų planuojanti organizacija turėtų atsakyti į du klausimus:

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

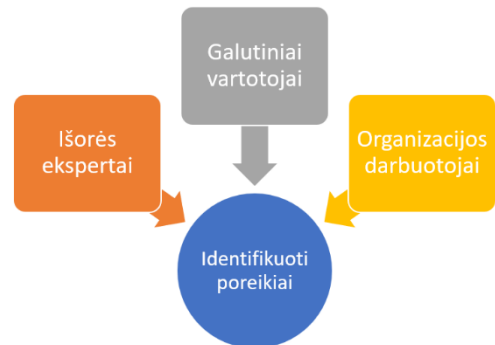
¹⁶ Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės, Lietuvos inovacijų centras, 10 psl. <https://lic.lt/wp-content/uploads/2020/09/Inovatyviu%CC%A8-vies%CC%8Cu%CC%A8ju%CC%A8-pirkimu%CC%A8-gaire%CC%87s.pdf>.

¹⁷ Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės, Lietuvos inovacijų centras, 15 psl. <https://lic.lt/wp-content/uploads/2020/09/Inovatyviu%CC%A8-vies%CC%8Cu%CC%A8ju%CC%A8-pirkimu%CC%A8-gaire%CC%87s.pdf>.

Jei ši organizacija, įgyvendinanti pirkimą, nėra galutinė būsimo sprendimo vartotoja, būtina įtraukti tikrus numatomus vartotojus, nes siekis įgyvendinti inovatyvų viešąjį pirkimą turėtų būti skatinamas vartotojų poreikių. Kitu atveju sukurti sprendimai bus nepriimtini (nenaudojami).

Identifikuojant poreikius, turi būti įtrauktos įvairios suinteresuotos grupės:

- a) pirkimo vykdytojo darbuotojai, kurie žinotų apie konkrečius kylančius sunkumus,
- b) išorės ekspertai, kurie padėtų išsiaiškinti inovacijų tendencijas, ir
- c) galutiniai vartotojai, kurie padėtų suprasti, kaip teikiamos paslaugos galėtų būti patobulintos.



2 pav. Poreikių identifikavimo dalyviai

Identifikavimo procesas gali būti įgyvendinamas taikant šiuos metodus¹⁸:

- a) vidiniai susitikimai (neformalus bendravimas), kuriuose dalyvauja tik pirkimo vykdytojo atstovai;
- b) aukštesnes pozicijas užimančių pirkimo vykdytojo atstovų dirbtuvės, turinčios strateginę reikšmę, siekiant gauti pritarimą ir finansavimą;
- c) tikslinių grupių diskusijos (pvz., orientuotos į įvairias pirkimo vykdytojo veiklos rūšis, politikos tikslus), kuriose gali dalyvauti tiek inovatyvų pirkimą organizuojančio pirkimo vykdytojo atstovai, tiek išorės ekspertai ir galutinio produkto vartotojai;
- d) tikslinių grupių apklausa, naudojantis elektroninėmis apklausos formomis;
- e) prekių ar paslaugų vartotojų dirbtuvės, kad vartotojai išsakytų savo poreikius ar įsivaizdavimą, kaip, jų nuomone, būtų galima pagerinti paslaugos ar produkto funkcionalumą, jo pateikimą ir pan.

Planavimo procese taip pat svarbu apskaičiuoti pirkimo vertę. VPĮ 5 str. 1 d. nustato, kad pirkimo vertė visada apskaičiuojama pirkimo pradžioje. Iki pirkimo pradžios apskaičiuojama vertė, pagal kurią pirkimo vykdytojas nustato, kokios vertės pirkimą turi atlikti, norėdamas sudaryti pirkimo sutartį arba preliminariąją viešojo pirkimo–pardavimo ar preliminariąją pirkimo–pardavimo sutartį.

SVARBU. Pirkimo vertė vykdant inovatyvius pirkimus inovacijų partnerystės būdu yra kiek platesnė sąvoka pagal [Numatomos viešojo pirkimo ir pirkimo vertės skaičiavimo metodikos](#) 27 p. „Inovacijų partnerystės sutarties atveju apskaičiuojant pirkimo vertę atsižvelgiama į mokslinių tyrimų ir eksperimentinės plėtos, kurią numatoma vykdyti per visus inovacijų partnerystės sutarties etapus, taip pat į didžiausias numatomas prekių,

¹⁸ Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės, Lietuvos inovacijų centras, 17 psl. <https://lic.lt/wp-content/uploads/2020/09/Inovatyviu%CC%A8-vies%CC%8Cu%CC%A8ju%CC%A8-pirkimu%CC%A8-gaire%CC%87s.pdf>.

paslaugų ar darbų, kuriuos numatoma sukurti ir nusipirkti pagal inovacijų partnerystės sutartį, vertes.“

3.3. Rinkos konsultacijos

Rinkos konsultacijų svarba

Rinkos konsultacija – pirkimo vykdytojo bendradarbiavimas su kompetentingais subjektais (nepriklausomais ekspertais, institucijomis arba rinkos dalyviais) iki inovatyvaus viešojo pirkimo pradžios. Rinkos konsultacijos tikslas – tinkamas pasirengimas inovatyviam viešajam pirkimui ir tiekėjų informavimas apie savo inovatyvių viešųjų pirkimų planus ir (ar) reikalavimus pirkimams.

Rinkos konsultacijos pirkimo vykdytojui gali padėti:

- išsiaiškinti, ar rinka turi sprendimą, kaip patenkinti identifikuotą poreikį (išspręsti nesklaidumą), ar ne;
- rasti naujų idėjų patenkinti identifikuotą poreikį;
- nustatyti reikalavimus pirkimo objektui, kurie geriausiai atitiktų pirkimo vykdytojo poreikius ir rinkos galimybes;
- identifikuoti kriterijus, kurie geriausiai padėtų įvertinti tiekėjų pasiūlymus ir optimalius kvalifikacinius reikalavimus.

Rinkos konsultacijų organizavimas

Teisės aktai apibrėžia taisykles ir principus, kurių reikia laikytis teikiant rinkos konsultacijas. Galimybė vykdyti rinkos konsultacijas nustatyta VPI 27 str. 1 d. 1 p. (PI 39 str. 1 d. 1 p.).

Rinkos konsultacijos metu pirkimo vykdytojas turi laikytis nediskriminavimo ir skaidrumo principų ir užtikrinti, kad:

- nė vienam kompetentingam tiekėjui nebus teikiama pirmenybė kitų atžvilgiu ir pateikiama daugiau informacijos nei kitiems tiekėjams;
- rinkos konsultacijos rezultatai nebus pritaikyti konkrečiam tiekėjui;
- nebus bendraujama tokiu būdu, kuris suteiktų pranašumą kuriam nors tiekėjui ar tiekėjų grupei.

Pirkimo vykdytojas, nusprendęs paskelbti kvietimą suteikti rinkos konsultacijas, turi šį kvietimą skelbti CVP IS [VPT nustatyta tvarka](#).

➔ Vykdamas rinkos konsultacijas pirkimo vykdytojas gali naudotis VPT parengtomis gairėmis [„Rinkos konsultacijos: iššūkiai ir galimybės“](#).

3.4. Inovatyvių viešųjų pirkimų pirkimo būdai

Inovacijas, kuriomis įvairiems suinteresuotiesiems subjektams pagerinami veiklos rezultatai ir sukuriama pridėtinė vertė, kartais tinka diegti ir įprastinėje aplinkoje (laipsniška inovacija), tačiau dažnai inovacijos lemia didelį kasdienės pirkimų vykdytojų veiklos pokytį, nes jomis iš esmės keičiamas požiūris į pirkimo objektą, kuris domina pirkimų vykdytojus (įvyksta virsmą skatinanti inovacija), arba jas diegiant reikia netgi kardinalių pokyčių, nes jomis tenkinami iki tol nepatenkinti

poreikiai ir skatinamos struktūrinės ar organizacinės reformos (įvyksta transformatyvioji inovacija)¹⁹.

Pirkimo vykdytojas, atsižvelgdamas į savo veiklos tikslus, į konkrečiu pirkimu ar keliais konkrečiais pirkimais siekiamus tikslus, turi nuspręsti, ar jis turi galimybę vykdyti inovatyvų viešąjį pirkimų bei pasirinkti tinkamiausią viešojo pirkimo būdą (t. y. atvirą konkursą, ribotą konkursą ar kitus VPĮ ar PĮ minimus būdus). Pirmiausia, į ką reikėtų atsižvelgti pirkimo vykdytojui priimant sprendimą dėl viešųjų pirkimų procedūros, yra tai, **ar atitinkamas viešasis pirkimas susijęs su MTEP paslaugomis, ar ne.**

Jei atsakymas **TEIGIAMAS**, pirkimo vykdytojas gali pasirinkti:

- dviejų etapų viešųjų pirkimų metodą, t. y. pirma pirkti sprendimui sukurti reikalingas MTEP paslaugas (iki prekybinius pirkimus) ir užbaigus pradėti antrą inovacinių prekių, paslaugų ar darbų viešųjų pirkimų procedūrą; arba

- vieno etapo viešųjų pirkimų metodą, susijusį su inovacijų partnerystės procedūra²⁰.

Jei atsakymas **NEIGIAMAS**, reikia pasirinkti VPĮ ar PĮ nurodytus pirkimo būdus.

Kaip ir kiekvieno viešojo pirkimo metu, pirkimo vykdytojas rengia pirkimo dokumentus. Tinkamas ir teisingas pirkimo dokumentų parengimas gali nulemti pirkimo sėkmę. Nuo pirkimo dokumentuose nustatytų sąlygų gali priklausyti, ar lėšos bus naudojamos racionaliai, ar bus užtikrinamas viešųjų pirkimų principų laikymasis ir tikslų pasiekimas bei tiekėjų konkurencija. **Pirkimo dokumentai** – pirkimų vykdytojo pateikiami arba nurodomi dokumentai, kuriuose aprašomi ar nustatomi pirkimo ar jo procedūros elementai: skelbimas apie pirkimą, išankstinis informacinis skelbimas ir (arba) standartinis orientacinis skelbimas, naudojamas kaip kvietimo dalyvauti pirkime priemonė, techninė specifikacija, aprašomasis dokumentas, viešojo pirkimo–pardavimo sutarties projektas, viešojo pirkimo kandidatų ir dalyvių dokumentų teikimo tvarka, informacija apie taikomus pirkimo reikalavimus ir (arba) kiti dokumentai, jų paaiškinimai (patikslinimai) (VPĮ 2 str. 39 d. ir PĮ 2 str. 15 d.). Inovatyvaus viešojo pirkimo dokumentų kūrimo procesas prasideda nusprendžiant, kokia pirkimo procedūra bus taikoma, ir pagal tai konkrečiai procedūrai nustatytus reikalavimus rengiami pirkimo dokumentai. Informacija, surinkta teikiant rinkos konsultacijas, yra pagrindinė pirkimo vykdytojo informacija, kuri padės jam apsispręsti, kurią procedūrą reikėtų rinktis.

Tuo atveju, kai teikiant rinkos konsultacijas ir (ar) atliekant rinkos tyrimą buvo surinkta pakankamai informacijos apie tai, ką gali pasiūlyti rinkos tiekėjai, pirkimo vykdytojas gali taikyti vieną iš dviejų procedūrų: *atviro konkurso pirkimo procedūrą* (toliau – atviras konkursas) arba *riboto konkurso pirkimo procedūrą* (toliau – ribotas konkursas). Visgi jei rinkos konsultacijos ir (ar) ar rinkos tyrimo metu nebuvo surinkta pakankamai informacijos, kad pirkimo vykdytojas galėtų aiškiai apibrėžti savo pirkimo poreikį arba nustatyti, ką rinkta gali pasiūlyti jo poreikiams patenkinti, rekomenduojama pasirinkti *derybas (skelbiamos, neskelbiamos) arba konkurencinį dialogą, arba projekto konkursą, arba inovacijų partnerystę*. Toliau pateikiama informacija apie kiekvieną paminėtą būdą.

Atviras konkursas

Dažniausiai taikoma ir mažiausiai laiko reikalaujanti yra atviro konkurso pirkimo procedūra. Taikant šią procedūrą, pasiūlymą gali pateikti kiekvienas suinteresuotas tiekėjas, o dalyvių skaičius

¹⁹ Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės, Europos Komisija, Briuselis, 2021 06 18 C(2021) 4320 final, [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C\(2018\)3051&lang=lt](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C(2018)3051&lang=lt).

²⁰ E. vedlys – savarankiško mokymosi sistemos modulis „Inovatyvūs pirkimai“.

nera ribojamas, todėl pirkimo vykdytojas turi didžiausią pasirinkimų galimybę.²¹ Atviras konkursas yra pagrindinis ir dažniausiai naudojamas pirkimo būdas, kuris gali būti taikomas visais atvejais.

VPI 59 str. 2d. (PI 69 str. 2 d.) įtvirtintos nuostatos, kad pirkimo vykdytojai vykdydami pirkimą atviro konkurso būdu neriboja pirkimo dalyvių skaičiaus. Šiuo reguliavimu įtvirtinamos dvi taisyklės:

1. Pirkimo vykdytojas negali nuspręsti kviesti konkrečius tiekėjus dalyvauti pirkime, o turi būti suteikiama teisė visiems rinkos dalyviams vienodai varžytis dėl pirkimo sutarties sudarymo. Kitaip tariant, pirkime gali dalyvauti visi tiekėjai, kurie nori ir vertina, kad atitinka pirkimo dokumentuose nustatytus reikalavimus.

2. Pirkimo vykdytojas taip pat neriboja tiekėjų, kurie gali pateikti pasiūlymus atvirame konkurse, skaičiaus. Taigi, pasiūlymus gali pateikti tiek vienas tiekėjas, tiek neribotas tiekėjų skaičius.

SVARBU. Inovatyvaus pirkimo atveju atvirą konkursą verta rinktis tada, kai rinkoje egzistuoja techninis sprendimas, atitinkantis norimas funkcines charakteristikas ir (ar) perkamo produkto specifikacijos gali būti adekvačiai nustatomos.

Ribotas konkursas

Antra galima procedūra yra ribotas konkursas. Pagal šią procedūrą paraišką gali pateikti kiekvienas suinteresuotas tiekėjas, tačiau pasiūlymus gali pateikti tik pirkimo dokumentų reikalavimus atitinkantys tiekėjai. Nors šiai procedūrai įgyvendinti reikia daugiau laiko, ji leidžia tiksliau atrinkti galimus inovatyvaus produkto kūrėjus²².

Kaip ir atviro konkurso atveju, VPI 61 str. 5 d. (PI 71 str. 5 d.) įtvirtintas draudimas derėtis su tiekėjais pirkimo vykdomo riboto konkurso būdu metu. Taip ribotas konkursas yra atskiriamas nuo skelbiamų ir neskelbiamų derybų, konkurencinio dialogo, inovacijų partnerystės pirkimo būdų. Šis draudimas reiškia, kad pirkimo vykdytojas negali nei oficialiai visų tiekėjų, nei vieno ar kelių konkrečių tiekėjų kviesti į derybas ar su jais derėtis kitais būdais²³. ESTT šiuo aspektu taip pat pažymėjo, kad riboto konkurso procedūra iš esmės reiškia, kad, atlikus kandidatų atranką ir jiems pateikus savo pasiūlymus, šie pasiūlymai iš principo nebegali būti keičiami nei pirkimo vykdytojo, nei paties kandidato iniciatyva²⁴.

Taigi renkantis inovatyvaus pirkimo vykdymo būdą, riboto konkurso pirkimas turėtų būti organizuojamas tik gerai apgalvojus jo tikslus. Riboti konkursai turėtų būti rengiami, kai tikimasi sulaukti labai didelio dalyvių skaičiaus ir (arba) siekiama sudaryti pirkimo sutartį su itin aukštos kvalifikacijos tiekėjais. Visgi, jei pirkimo vykdytojas mano, kad efektyviausiai ir racionaliausiai valstybės lėšos bus panaudotos, jei prekės, paslaugos ar darbai bus įsigijami riboto konkurso būdu, vykdydamas kvalifikacinę atranką (jeigu ji vykdoma) jis privalo užtikrinti realią tiekėjų konkurenciją ir nustatyti aiškius ir nediskriminacinius kvalifikacinės atrankos kriterijus. Kiekvienu konkrečiu atveju pirkimo vykdytojas turi tinkamai ir atidžiai įvertinti, kurį pirkimo būdą pasirinkti.

²¹ Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės, Lietuvos inovacijų centras, 22 psl. <https://lic.lt/wp-content/uploads/2020/09/Inovatyviu%CC%A8-vies%CC%8Cu%CC%A8ju%CC%A8-pirkimu%CC%A8-gaire%CC%87s.pdf>.

²² Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės, Lietuvos inovacijų centras, 22 psl. <https://lic.lt/wp-content/uploads/2020/09/Inovatyviu%CC%A8-vies%CC%8Cu%CC%A8ju%CC%A8-pirkimu%CC%A8-gaire%CC%87s.pdf>.

²³ VPI 61 straipsnio komentaras. <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016399400-61-straipsnis-Riboto-konkurso-s%C4%85lygos-ir-vykdymas>.

²⁴ ESTT 2012 m. kovo 29 d. sprendimas byloje SAG ELV SLOVENSKO IR KT., C-599/10.

SVARBU. Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, atviro arba riboto konkurso pirkimo procedūra tinka tada, kai yra pakankamai duomenų, kad tinkamai apibrėžti pirkimo objektą ir sudaryti sąlygas tiekėjams tinkamai suprasti pirkimo objektą ir jį pasiūlyti. Turint pakankamai duomenų, šios procedūros gali būti tinkamos vykdant inovatyvųjį pirkimą.

RIZIKA. Atliekant atviro konkurso ir riboto konkurso procedūras draudžiama derėtis ir tiekėjų pateikti pasiūlymai nebegali būti keičiami, todėl, vykdant inovatyvų pirkimą, kai pirkimo vykdytojas neturi pakankamai duomenų, apibrėžiančių pirkimo objektą, gali būti nepasiektas norimas rezultatas.

Derybos

Inovatyvaus viešojo pirkimo sutartį galima sudaryti atlikus kitas viešojo pirkimo procedūras, apimančias derybas, kai norima pritaikyti jau prieinamus, tačiau itin sudėtingus sprendimus (įskaitant sukurtus projektus ar inovacinius sprendimus) arba kai neįmanoma nustatyti pakankamai tikslų techninių specifikacijų.

Šiomis aplinkybėmis pirkimo vykdytojas, vadovaudamasis teisės aktais, gali rinktis kurią nors iš dviejų procedūrų: *skelbiamas derybas* arba *konkurencinį dialogą*. Pavyzdžiui, kai:

- pirkimo vykdytojas žino, kad pagal jo biudžeto lėšomis finansuojamą pirkimo sutartį po upės vaga turi būti nutiestas dvipusio eismo tunelis, labiau tinka *derybų pirkimo būdas*. Derybų metu aptariami tik techniniai aspektai, įskaitant kainos ir kokybės klausimus;

- pirkimo vykdytojas siekia nuspręsti, ar tiltas arba (vienpusio ar dvipusio eismo) tunelis (upės vagoje ar po upės vaga) turėtų būti tiesiamas pagal darbų pirkimo sutartį, ar pagal darbų koncesiją ir ar tai turėtų būti finansuojama jo paties lėšomis, ar naudojantis išorės finansavimo šaltiniais,²⁵ geriau taikyti *konkurencinį dialogą*.

Derybų procedūra teikia pirkimo vykdytojui daugiau lankstumo sudarant sutartis, kai rinkoje dar nėra parengtų taikyti sprendimų. Ši procedūra gali būti atliekama ir tada, kai pirkimo vykdytojas gana nesudėtingomis, skaidriomis ir dokumentuojamomis derybomis galėtų susiderėti dėl esamų elementų ar sąlygų derinimo siekdamas, kad būtų sukurtas techninėse specifikacijose apibūdintus poreikius atitinkantis inovacinis sprendimas. Ši procedūra turėtų padėti pirkimo vykdytojui užmegzti glaudesnius ryšius su tiekėjais. Per ją pradedamas tiesioginis dialogas dėl konkrečių sprendimų, kuriuos reikia sukurti, ypatybių. Siekiant sėkmingų inovacijų pagal šią pirkimo procedūrą gali reikėti nustatyti funkcinis ar veiksmingumo reikalavimus, tinkamus pasiūlymų vertinimo kriterijus dėl kokybės ir kitus išmatuojamus rodiklius, kurie galiausiai apimtų ir prototipų kūrimo etapą²⁶.

²⁵ Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės, Europos Komisija, Briuselis, 2021 06 18 C(2021) 4320 final, 56 psl. [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C\(2018\)3051&lang=lt](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C(2018)3051&lang=lt).

²⁶ Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės, Europos Komisija, Briuselis, 2021 06 18 C(2021) 4320 final, 56 psl. [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C\(2018\)3051&lang=lt](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C(2018)3051&lang=lt).

Skelbiamos derybos

Skelbiamos derybos²⁷ – tai pirkimo būdas, kai paraiškas dalyvauti derybose gali pateikti visi tiekėjai, o pirkimo vykdytojas su visais ar atrinktais tiekėjais derasi dėl sutarties vykdymo sąlygų, įtvirtintų pirkimo dokumentuose.

Derybų tikslas – pasiekti geriausią derybų rezultatą tinkamam sutarties vykdymui užtikrinti. Vykdamas inovatyvųjį pirkimą, kai norimi įsigyti produktai nėra prieinami plataus masto komerciniais pagrindais ir pirkimo objektas negali būti išsamiai aprašomas, derybos yra svarbi inovatyvaus pirkimo dalis. Derybų metu gali būti sukuriama geriausiai pirkimo vykdytojo poreikius atitinkantis produktas. Nors, kaip nurodyta, skelbiamos derybos yra skaidrus pirkimo būdas, nes apie šią procedūrą skelbiama bendra tvarka, tačiau jos metu yra deramasi, kas, kita vertus, gali sukelti papildomų rizikų skaidrumui riboti.

SVARBU. Skelbiamos derybos iš esmės turėtų būti vykdomos tada, kai tikėtina, kad atviri ar riboti konkursai be derybų neduos tinkamų pirkimo rezultatų arba kai objektyviai reikia lankstumo tam, kad maksimaliai būtų užtikrintas pirkimo vykdytojo poreikis įsigyti būtent tai, ko jam reikia.

Vykdamas inovatyvų pirkimą, kuris pagal pirkimo vertę yra tarptautinis pirkimas, dėmesys turėtų būti atkreipiamas į VPĮ 63 str. 1 d. 1 p. b ir d papunkčiuose nustatytą tvarką. Pirmuoju atveju skelbiamos derybos gali būti vykdomos, kai prekės, paslaugos ar darbai apima inovatyvius ar projektinius sprendinius. Skelbiamos derybos taip pat gali būti taikomos, kai tiesioginėmis, skaidriomis ir dokumentais pagrįstomis derybomis perkančiajai organizacijai gali būti sudarytos sąlygos derėtis dėl esamų elementų ar sąlygų pritaikymo, siekiant sukurti inovacinį sprendimą, kuris atitiks techninėse specifikacijose aprašytus poreikius. Perkantysis subjektas, taikantis PĮ, gali vykdyti skelbiamas derybas visais atvejais (PĮ 73 str.).

Skelbiamų derybų metu sudaromos sąlygos pradėti tiesioginį dialogą apie konkrečius sprendimus, kuriuos reikia sukurti, ypatumus. Skelbiamos derybos gali būti vykdomos tada, kai pirkimo vykdytojas negali tiksliai apibrėžti perkamo objekto techninės specifikacijos. Tai tokie atvejai, kai dėl pirkimo objekto sudėtingumo pirkimo vykdytojas pirkimo metu negali nustatyti tikslų siekiamo įsigyti pirkimo objekto techninių reikalavimų, pateikdamas nuorodą į standartą, Europos techninio įvertinimo patvirtinimo dokumentą, informacinių ir ryšių technologijų bendrąją techninę specifikaciją ar techninį pamatinį dokumentą. Taigi pasirinkti skelbiamų derybų pirkimo procedūrą siekiant įvykdyti inovatyvųjį pirkimą tinka, kai pirkimo objektas reikalauja kūrybiškumo, inovacijų dėl pirkimo specifiškumo ar komplikotumo arba kai atliekant pirkimą identifikuojamas pirkimo vykdytojo turimas poreikis.

Neskelbiamos derybos

Neskelbiamos derybos yra taikomos tiek tarptautiniams, tiek supaprastintiems pirkimams. Pagal atskiras sąlygas gali būti taikomos arba visiems pirkimo objektams (darbams, paslaugoms, prekėms) arba tik jų daliai, t. y. tik paslaugoms, tik paslaugoms ir darbams ar tik prekėms.

Neskelbiamos derybos yra pirkimo būdas, kai pirkimo vykdytojas neprivalo skelbti apie pirkimo vykdymą, viešinti pirkimo dokumentų, o gali pasirinkti konkrečius tiekėjus, kurie kviečiami pateikti pasiūlymus ir su kuriais yra deramasi. Kadangi toks pirkimo būdas riboja tiekėjų

²⁷ VPĮ 63 straipsnio komentaras. <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016399420-63-straipsnis-Skelbiam%C5%B3-deryb%C5%B3-s%C4%85lygos>.

konkurenciją ir yra mažiausiai skaidrus, neskelbiamos derybos gali būti taikomos tik išimtiniais atvejais, o VPI 71 str. (PI 79 str.) sąlygos aiškinamos ir taikomos siaurai²⁸. Be to, taikant neskelbiamų derybų būdą, pirkimo vykdytojas privalo pagrįsti tokio pirkimo būdo taikymą²⁹.

Vykdamas inovatyvų pirkimą, naudinga atkreipti dėmesį į VPI 71 str. 3 d. 1 p. (PI 1 str. 2 d.) įtvirtintas sąlygas, jeigu perkamos prekės gaminamos tik mokslinių tyrimų, eksperimentų, studijų ar eksperimentinės plėtos tikslais ir jeigu tokiu pirkimu nesiekama masine įsigyjamų prekių gamyba sustiprinti komercinio pajėgumo arba padengti mokslinių tyrimų ir eksperimentinės plėtos išlaidų.

Tam reikia pritaikyti šias sąlygas kartu:

a) neskelbiamas derybas galima vykdyti tada, kai perkamos tam tikros specifinės prekės, kurios nėra prieinamos konkurencinėje rinkoje. Tokios perkamos prekės turi būti gaminamos ir (arba) parduodamos siekiant ne komercinių, bet mokslinių tikslų, ir,

b) tokiu pirkimu nesiekama įsigyjamų prekių masine gamyba sustiprinti komercinio pajėgumo arba padengti mokslinių tyrimų ir eksperimentinės plėtos išlaidų. Kitaip sakant, prekės įsigyjamos tik kaip prototipas, o ne urmu, kaip masinės gamybos prekės³⁰.

Supaprastintų pirkimų atveju neskelbiamų derybų būdu prekės taip pat gali būti įsigyjamos pagal VPI 71 str. 6 d. 8 p. (PI 79 str. 6 d. 7 p.), jeigu:

a) jos gaminamos ir (ar) naudojamos tik mokslinių tyrimų, eksperimentų, studijų ar eksperimentinės plėtos tikslais;

b) norimo rezultato negalima pasiekti naudojant tokios pačios paskirties gaminius.

Neskelbiamos derybos, vadovaujantis VPI 71 str. 4 d. (PI 79 str. 4 d.), taip pat gali būti taikomos po projekto konkurso (žr. „Projekto konkursas“) kaip atskira pirkimo procedūra, po kurios pirkimo vykdytojas gali, bet neprivalo paslaugų pirkimą vykdyti neskelbiamų derybų būdu, į derybas pakvietęs projekto konkurso laimėtoją (-us).

SVARBU. Kadangi neskelbiamos derybos yra išimtis, palyginti su kitais VPI ir PI įtvirtintais pirkimo būdais, aiškinimas ir taikymas yra siauras bei pirkimo vykdytojas privalo pagrįsti šio pirkimo būdo taikymą, dėl to pirkimo vykdytojui reikėtų atsakingai svarstyti šio pirkimo būdo pasirinkimą, vykdamas inovatyvius pirkimus.

Konkurencinis dialogas

Konkurencinio dialogo pasirinkimo tikslas – pirkimo vykdytojo siekis išsirinkti ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą, apsvarsčius visas pirkimo objekto, taip pat pirkimo–pardavimo sutarties sąlygas su kiekvienu kandidatu. Nors konkurencinio dialogo sąvoka nėra pateikta VPI ir PI, galima daryti išvadą, kad konkurencinis dialogas yra pirkimo būdas, kai kiekvienas tiekėjas gali pateikti paraišką dalyvauti pirkimo procedūrose ir pirkimo vykdytojas veda dialogą su atrinktais kandidatais, norėdamas atrinkti vieną ar keletą tinkamų, jos reikalavimus

²⁸ PI 79 straipsnio komentaras <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016430879-79-straipsnis-Neskelbiam%C5%B3-deryb%C5%B3-s%C4%85lygos>.

²⁹ ESTT 2009 m. birželio 4 d. sprendimas byloje KOMISIJA PRIEŠ GRAIKIJĄ, C-250/07.

³⁰ VPI 71 straipsnio komentaras. <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016427159-71-straipsnis-Neskelbiam%C5%B3-deryb%C5%B3-s%C4%85lygos>; PI 79 straipsnio komentaras. <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016430879-79-straipsnis-Neskelbiam%C5%B3-deryb%C5%B3-s%C4%85lygos>.

atitinkančių alternatyvių sprendinių, kurių pagrindu pasirinktus kandidatus kviečia pateikti pasiūlymus.³¹

Konkurencinis dialogas³² yra dviejų etapų procedūra. Pirmajame etape teikiami, tobulinami ir tikslinami tiekėjų siūlomi sprendiniai ir dėl jų vykdomas dialogas. Pats terminas nusako, kad tai yra dvišalė pirkimo vykdytojo ir tiekėjų diskusija, ieškant geriausių sprendinių ir jų alternatyvų. Dėl to atliekant pirkimą apibūdinamas ne konkretus reikalavimas, bet norima išspręsti problema. Tik pirkimo vykdytojui identifikavus jo poreikius atitinkantį sprendinį ar sprendinius, tiekėjai gali būti kviečiami teikti galutinius pasiūlymus, pereinant į antrąjį dialogo etapą – tiekėjų pasiūlymų vertinimą.

SVARBU. Konkurenciniam dialogui reikalinga aukšta pirkimo vykdytojo darbuotojų kompetencija, jam taip pat reikia skirti pakankamai laiko. Nustatyti orientyrai padeda įvertinti derybų pažangą ir galiausiai sudaryti tinkamiausių kandidatų sąrašą.

Su inovacijomis susijusį šios procedūros potencialą sudaro labai įvairūs sprendimai, kuriuos gali pasiūlyti dalyviai. Vykstant tokioms glaudžioms ir išsamioms deryboms, kandidatams turėtų pakakti laiko visai reikiamai informacijai gauti, kad galėtų pateikti pagal poreikius parengtą inovacinį sprendimą. Inovacinį pobūdį gali turėti techniniai, finansiniai ar administraciniai aspektai arba visiškas pirkimo vykdytojo veiklos proceso reorganizavimas.

Pirkimo vykdytojas gali, pavyzdžiui, pirkimą vykdyti konkurencinio dialogo būdu tais atvejais, kai:

a) negalima objektyviai nustatyti pirkimo objekto techninių reikalavimų, kurie tenkintų pirkimo vykdytojo poreikius arba tikslus, kaip ir minėta anksčiau, dėl to ši pirkimo procedūra tinka inovatyviam pirkimui vykdyti, kai nėra pakankamai duomenų, kad būtų galima apibrėžti pirkimo objektą;

b) rinkoje siūlomas produktas negali visiškai patenkinti pirkimo vykdytojo poreikių ir tokį produktą reikėtų patobulinti, kad jis būtų tinkamas; reikalingi dizaino ar inovatyvūs sprendimai.

Tačiau tuo atveju, jei pirkimo vykdytojas tiksliai žino (turi žinoti) pirkimo objekto techninius reikalavimus, kurie patenkintų jo poreikius, konkurencinio dialogo vykdyti negalima, kadangi jo tikslas iš esmės yra išsiaiškinti, kokie rinkoje tiekėjų siūlomi sprendiniai ar prekės geriausiai atitiktų pirkimo vykdytojo poreikius.³³

SVARBU. Aplinkybės, kuriomis taikomos derybos, nuo aplinkybių, kuriomis taikoma konkurencinio dialogo procedūra, daugiausia skiriasi tuo, kiek aiškumo pirkimo vykdytojas

³¹ VPĮ 66 straipsnio komentaras. <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016399300-70-straipsnis-Dialogo-reikalavimai>; PĮ 76 straipsnio komentaras <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016402780-76-straipsnis-Konkurencinio-dialogo-vykdymas>.

³² Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės, Europos Komisija, Briuselis, 2021 06 18 C(2021) 4320 final, 56 psl. [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C\(2018\)3051&lang=lt](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C(2018)3051&lang=lt).

³³ Detalesnę informaciją apie konkurencinio dialogo naudojimą viešuose pirkimuose galima rasti: VPĮ 67 straipsnio komentaras <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016399380-67-straipsnis-Konkurencinio-dialogo-s%C4%85lygos>, VPĮ 68 straipsnio komentaras. <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016427179>; <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016399280-69-straipsnis-Parai%C5%A1k%C5%B3-dalyvauti-konkurenciniame-dialoge-pateikimo-terminai>, <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016399300-70-straipsnis-Dialogo-reikalavimai>; PĮ 76 straipsnio komentaras <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016402780-76-straipsnis-Konkurencinio-dialogo-vykdymas>; PĮ 77 straipsnio komentaras <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016402820-77-straipsnis-Parai%C5%A1k%C5%B3-dalyvauti-konkurenciniame-dialoge-pateikimo-terminai>; PĮ 78 straipsnio komentaras <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016430859-78-straipsnis-Dialogo-reikalavimai>.

turi dėl atitinkamo projekto. Pirmuoju atveju pirkimo vykdytojas geriau žino savo pirkimo sutarties pobūdį ir dalyką, o antruoju atveju dar nėra priimti visi pradinės grandies sprendimai. Taip pat skelbiamų derybų pirkimo būdas gali būti palankesnis tuo atveju, jei pirkimo vykdytojas nebūtinai ketina vykdyti derybas, pasilikdamas teisę pirkimo laimėtoją atrinkti taikydamas vieno etapo procedūrą³⁴.

Projekto konkursas

VPI 2 str. 28 d. (PI 2str. 24 d.) projekto konkursą apibrėžia kaip **procedūrą, kai pirkimo vykdytojui suteikiama galimybė įsigyti pateiktą ir vertinimo komisijos išrinktą planą ar projektą** (paprastai teritorijų planavimo, architektūros, inžinerijos, duomenų apdorojimo, finansų inžinerijos). Projekto konkurso dalyviams gali būti skiriami prizai ar piniginės išmokos.

Projekto konkurso procedūros išsamiai nustatytos Projekto konkurso organizavimo taisyklėse³⁵, patvirtintose Lietuvos Respublikos aplinkos ministro 2017 m. rugpjūčio 22 d. įsakymu Nr. D1-671 (toliau – Projekto konkurso organizavimo taisyklės). Projekto konkurso organizavimo taisyklių 7 punkte įtvirtinta projekto samprata: „tiekėjo parengtas planas ar projektas (paprastai teritorijų planavimo, architektūros, pavyzdžiui, projektiniai pasiūlymai naujo pastato statybai, kurie paskui naudojami rengiant techninį projektą, inžinerijos, duomenų apdorojimo, finansų inžinerijos), išreiškiantis pirkimo objekto pagrindinių sprendinių idėją ir parengtas pagal perkančiosios organizacijos ar perkančiojo subjekto nustatytas projekto konkurso sąlygas“. Svarbu atkreipti dėmesį, kad projekto konkursams nėra tiesiogiai taikomas VPI II skyrius ar PI 58–64 str., tai parodo ir projekto konkurso skirtumą nuo įprastinių pirkimo būdų³⁶.

Projekto konkursas skirstomas pagal procedūrų taisykles:

- kaip dalis kitos pirkimo procedūros, kuria siekiama sudaryti paslaugų pirkimo sutartį;
- kaip atskira procedūra, po kurios pirkimo vykdytojas gali, bet neprivalo paslaugų pirkimą vykdyti neskelbiamų derybų būdu, į derybas pakvietęs projekto konkurso laimėtoją (-us).

Vykdamas inovatyvų viešąjį pirkimą, projekto konkursą geriausiai pasirinkti, kai:

- pirkimo vykdytojui nėra aišku, kokį būdą pasirinkus galima geriausiai išspręsti problemą;
- nėra reikalingos MTEP paslaugos, tačiau ieškoma inovatyvaus sprendimo;
- norima paskatinti didesnę įvairių rinkos dalyvių įsitraukimą ir inovatyvių produktų kūrimą.

Siekiant įsigyti inovatyvų produktą vykdamas projekto konkursą, pirkimo vykdytojui nereikia žinoti konkretaus sprendimo, tačiau reikia tiksliai žinoti savo poreikį, aiškiai aprašyti savo problemą. Ši procedūra yra ypatinga tuo, kad suteikia tiekėjui daugiau laisvės siūlyti inovatyvius sprendimus ir jie gali būti labai skirtingi. Tai leidžia atskleisti sprendžiamos problemos inovacinį potencialą. Tiekėjai pateikia pasiūlymus anonimiškai, tai suteikia galimybę kuo daugiau tiekėjų teikti inovatyvius sprendimus pirkimo vykdytojo iškeltai problemai. Planai ir projektai pateikiami be jokių tiekėjų identifikuojančių duomenų, nurodomas tik projekto pasiūlymo principas.

³⁴ VPI 68 straipsnio komentaras. <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016427179>.

³⁵ <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/58ebec90874111e7a3c4a5eb10f04386/asr>.

³⁶ VPI 76 straipsnio 5 dalyje nustatyta, kad projekto konkursas organizuojamas vadovaujantis VPI IV skyriaus „Pirkimo priemonės, bendrai atliekami pirkimai“ pirmojo skirsnio „Projekto konkursas“, VPI I skyriaus (išskyrus VPI 19 straipsnį^[14]), VPI 31, 33, 34 straipsnių nuostatomis ir Projekto konkurso taisyklėmis. PI 84 straipsnio 6 dalyje nustatyta, kad projekto konkursas organizuojamas vadovaujantis PI 1–30, 32–37, 41, 44, 46, 47, 67, 84, 85 straipsnių nuostatomis ir Projekto konkurso taisyklėmis.

SVARBU. Projekto konkursas kaip pirkimo būdas vykdant inovatyvų viešąjį pirkimą ypatingas tuo, kad suteikia tiekėjui daugiau laisvės siūlyti inovatyvius sprendimus, kurie gali būti labai skirtingi, o tai leidžia atskleisti sprendžiamos problemos inovacinį potencialą.

VPI 76 str. 1 d. įtvirtinta, kad VPI 76–77 str. (PI 84 str. 1 d. 2 p. įtvirtinta, kad PI 84–85 str.) normos taikomos projekto konkursui, kai jis organizuojamas kaip dalis procedūros, kuria siekiama sudaryti paslaugų pirkimo sutartį, ir (arba) dalyviams skiriami prizai ar atlygis. Tai paskatina tiekėjų dalyvavimą. Nepriklausoma vertinimo komisija, kurios nariai yra nepriklausomi nuo konkurso dalyvių, atlieka projektavimo pasiūlymų vertinimą. Bent trečdalis komisijos narių turėtų turėti tokią kvalifikaciją, kokios reikalaujama iš konkurso dalyvių. Projektavimo konkursas taip pat turi vieną konkretų pranašumą: vertinimo komisija šiomis aplinkybėmis gali profesionaliai ir nepriklausomai įvertinti, ar pasiūlymas atitinka tokius kriterijus kaip patogumas naudotojams, tinkamumas, ergonomiškumas, taip pat meninį, prestižinį ar inovacinį pasiūlymo pobūdį. Visus šiuos aspektus gali būti sunkiau nustatyti, palyginti ir įvertinti pagal kitas procedūras, kurias taikant gali būti sunku nustatyti ir suteikti prioritetus objektyviems ir išmatuojamiems rodikliams³⁷. Šios procedūros uždavinys yra užtikrinti kuo objektyvesnį ir skaidresnį vertinimą, todėl gali būti tikslinga proporcingai ir pagrįstai derinti kelis kriterijus, pavyzdžiui, objektyviai išmatuojamų įsigijimo ir veikimo sąnaudų, efektyvumo ir kokybės kriterijus³⁸.

Inovacijų partnerystė

Siekiant, kad būtų sukurtas konkrečius poreikius atitinkantis inovacinis sprendimas, pirkimo vykdytojai gali reikėti pirkti MTEP paslaugas. Taip gali būti, kai rinkoje nesiūloma poreikius tenkinančio sprendimo arba nesitikima, kad poreikius būtų įmanoma patenkinti pritaikius esamus sprendimus. MTEP paslaugas galima įsigyti vykdant MTEP paslaugų pirkimą arba ikiprekybinį pirkimą. Kaip jau buvo paaiškina gairių 2.2 skyriuje, vykdant ikiprekybinį pirkimą pats inovatyvus pirkimas nėra vykdomas. VPI ir PI suteikia galimybę sujungti ikiprekybinį ar MTEP paslaugų pirkimą su viešuoju pirkimu, t. y. atlikti viešąjį pirkimą inovacijų partnerystės būdu, kai siekiama sukurti inovatyvųjį produktą ir atlikti sukurto inovatyviojo produkto pirkimą, jeigu jis atitinka įvykdymo (rezultatyvumo) lygį ir maksimalias sąnaudas, dėl kurių susitarė pirkimo vykdytojas ir dalyviai.

SVARBU. Pirkimas inovacijų partnerystės būdu yra reikšminga priemonė, padedanti pirkimo vykdytojams įsigyti rinkoje dar neegzistuojantį produktą.

Vykdamas inovatyvaus produkto pirkimą inovacijų partnerystės būdu, nurodoma:

1) inovatyvaus produkto poreikis, kurio negalima patenkinti rinkoje esančiais produktais, paslaugomis ir darbais;

2) norimos įsigyti MTEP paslaugos inovatyviam produktui sukurti.

Vykdamas inovatyvaus produkto pirkimą inovacijų partnerystės būdu aktualūs VPI (PI) straipsniai yra:

1) VPI 73 str. (PI 81 str.), nustatantis inovacijų partnerystės sąlygas ir vykdymą;

³⁷ Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės, Europos Komisija, Briuselis, 2021 06 18 C(2021) 4320 final, 57 psl. [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C\(2018\)3051&lang=lt](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C(2018)3051&lang=lt).

³⁸ Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės, Europos Komisija, Briuselis, 2021 06 18 C(2021) 4320 final, 57 psl. [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C\(2018\)3051&lang=lt](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C(2018)3051&lang=lt).

2) VPI 74 str. (PI 82 str.), nustatantis paraiškų ir pasiūlymų pateikimo inovacijų partnerystei terminus;

3) VPI 75 str. (PI 83 str.), nustatantis derybų reikalavimus atliekant pirkimą inovacijų partnerystės būdu. Derybos yra vienas iš inovacijų partnerystės būdu vykdomų pirkimų etapų. Nepriklausomai nuo to, ar deramasi po pateikto pirminio tiekėjo pasiūlymo, ar jau po vėlesnių pasiūlymų pateikimo, derybos turi būti vykdomos laikantis VPI 75 str. (PI 83 str.) nustatytų sąlygų ir reikalavimų.

VPI ir PI nustatytos imperatyviosios (privalomos) pirkimo vykdymo inovacijų partnerystės būdu sąlygos:

1) atliekamam pirkimu privalo būti siekiama sukurti inovatyvųjį produktą, paslaugą ar darbus ir

2) vėliau atlikti sukurto inovacinio produkto pirkimą (tuo atveju, jeigu jis atitinka įvykdymo (rezultatyvumo) lygį ir maksimalias sąnaudas, dėl kurių susitarė pirkimo vykdytojas ir dalyviai).

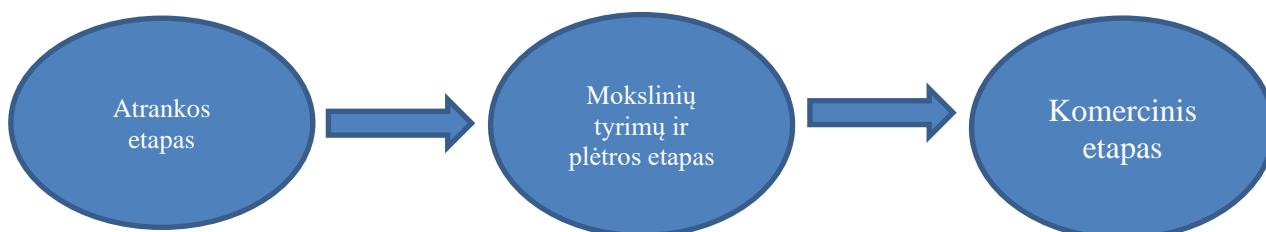
Taigi, pirkimo vykdytojas, siekdamas atlikti pirkimą inovacijų partnerystės būdu, privalo siekti ne tik sukurti inovatyvią prekę, paslaugas ar inovatyviai atlikti darbus, tačiau vėliau tokį pirkimo objektą ir įsigyti.

Pirkimo inovacijų partnerystės būdu procesą sudaro keli etapai³⁹:

1. Atrankos etapas pačioje procedūros pradžioje. Paraiškas gali teikti visi suinteresuoti tiekėjai. Po kvietimo dalyvauti konkurse išrenkamas vienas ar daugiau tinkamiausių tiekėjų (partnerių) pagal jų įgūdžius, patirtį ir gebėjimus. Pasiūlymus kviečiami pateikti tik atrinkti tiekėjai (partneriai). Vėliau, remiantis geriausiu pasiūlytu kainos ir kokybės santykiu, sudaroma inovacijų partnerystės sutartis arba kelios inovacijų partnerystės sutartys.

2. Mokslinių tyrimų ir plėtros etape su pirkimo vykdytoju bendradarbiaudamas partneris ar partneriai sukuria naują sprendimą. Šį MTEP etapą galima skaidyti į dar kelis etapus, kuriuose vertinamos koncepcijos, kuriami prototipai ir (arba) atliekami veikimo bandymai. Kiekviename etape partnerių skaičius gali būti mažinamas pagal iš anksto nustatytus kriterijus.

3. Komerciniame etape partneris (-iai) pateikia galutinius rezultatus, bet tik jeigu jie atitinka rezultatyvumo lygius ir maksimalius sąnaudų dydžius, pirkimo vykdytojo sutartus su tiekėju (-ais) (partneriu (-iais)).



3 pav. Pirkimo inovacijų partnerystės būdu procesas

SVARBU. Pagrindinis inovacijų partnerystės bruožas yra tai, kad inovacijos kuriamos sutarties vykdymo metu.

³⁹ Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės, Europos Komisija, Briuselis, 2021 06 18 C(2021) 4320 final, 63 psl. [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C\(2018\)3051&lang=lt](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C(2018)3051&lang=lt).

Iš daugelio kitų procedūrų⁴⁰ pirkimo vykdytojas jau žino, kokio pobūdžio sprendimą jis perka: inovacijos kuriamos etape prieš sutarties sudarymą ir paprastai šis procesas baigiamas sudarant sutartį, jau susitarus dėl konkrečių atitinkamo sprendimo charakteristikų⁴¹. Inovacijų partnerystės metodas yra unikalus tuo, kad pirkimo vykdytojas pasirašo sutartį su geriausiu potencialiu inovatyvaus sprendimo tiekėju, kuris turėtų gebėti sukurti tokį sprendimą. Todėl ypač svarbu, kad, rengdamiesi pirkimui inovacijų partnerystės būdu, pirkimų vykdytojai atkreiptų dėmesį į šiuos aspektus:

a) rinkos išžvalgas. Pirkimo vykdytojas gali gauti naudingos ir aktualios informacijos iš rinkos tyrimų per ankstesnes rinkos konsultacijas, ankstesnių nesėkmingų viešųjų pirkimų patirties, taip pat konferencijų, mugių ar verslo standartų peržiūrų metu gautos informacijos;

b) pirkimų vykdytojai turi:

- kaip išankstinę inovacijų partnerystės sąlygą nustatyti poreikį gauti inovacinį sprendimą, kuris dar nėra prieinamas rinkoje;
- žinoti, kad yra realių įrodymų, jog jų poreikius yra įmanoma patenkinti, nevaržant jų noro taip pat siekti inovacinių sprendimų;

c) tinkamą paskelbimą apie pirkimą – į privalomą skelbimą apie pirkimą turi būti įtraukta išsami informacija apie siekiamą inovaciją. Taip užtikrinama, kad visi ekonominės veiklos vykdytojai, galintys sukurti ir vėliau tiekti tinkamą sprendimą, galėtų prašytis būti priimti į inovacijų partnerystę;

d) partnerio (-ių), turinčio (-ių) geriausius gebėjimus vykdyti mokslinių tyrimų ir plėtros veiklą, taip pat užtikrinti inovacinių sprendimų įgyvendinimą realiu mastu, atrankos kriterijus (pvz., remiantis ankstesnės veiklos rezultatais, rekomendacijomis, grupės sudėtimi, turima infrastruktūra, kokybės užtikrinimo sistemomis ir t. t.);

e) partnerių skaičių: su keliais partneriais siejantys ryšiai inovacijų srityje gali palengvinti konkurenciją ir teikia galimybę tirti įvairius galimus sprendimus;

f) tai, kad gauta inovacija turi atitikti veiksmingumo lygius ir didžiausių sąnaudų ribas, dėl kurių pirkimų vykdytojai iš anksto (atrankos etape) susitarė su partneriais;

g) pusiausvyrą tarp perkamų prekių vertės ir joms sukurti reikalingų investicijų; taip užkertamas kelias piktnaudžiauti šia procedūra. Sukurto sprendimo bet kokio paskesnio tiekimo laikotarpio trukmė neturi būti neproporcinga;

h) nustatyti sutarties vykdymo sąlygas, kurios sudarys galimybę pirkimo vykdytojui:

- stebėti kokybės atitikimo kriterijus ir rodiklius, leidžiančius įvertinti, ar įmonė laikosi iškeltų 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 pirkimo vykdytojų interesus, atsižvelgiant į tai, kad ateityje gali kilti poreikis pritaikyti, pakeisti ar perduoti naujoviško sprendimo veikimą kitam tiekėjui;

- užtikrinti, kad inovacijų partnerystės struktūra (visų pirma jos trukmė ir vertė) atitiktų siūlomo sprendimo inovatyvumo lygį.

⁴⁰ Išskyrus procedūras, per kurias perkamos mokslinių tyrimų ir plėtros paslaugos, įskaitant ikiprekybinius viešuosius pirkimus.

⁴¹ Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės, Europos Komisija, Briuselis, 2021 06 18 C(2021) 4320 final, 62 psl. [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C\(2018\)3051&lang=lt](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C(2018)3051&lang=lt).

SVARBU. Siekiant užtikrinti, kad pirkimų vykdytojai nesinaudotų inovacijų partneryste taip, kad dėl to būtų neįmanoma, ribojama ar iškraipoma konkurencija, VPI 54 straipsnyje nustatytos taisyklės, skirtos užtikrinti, kad inovacijų partnerystė būtų atvira, skaidri, nediskriminacinė ir konkurencinga.

Pirkimo vykdytojas, rengdamasis pirkimui inovacijų partnerystės būdu, turėtų įsivertinti, koks yra galimas inovatyvaus produkto pritaikomumas rinkoje, galima jo vertė, kokio dydžio yra objektyviai būtinos investicijos, siekiant sukurti šį produktą, bei nustatyti atitinkamo dydžio atlyginimą partneriams, kuris galėtų būti mokamas po konkretaus (ar kiekvieno) inovacijų sutarties vykdymo etapo, ir intelektinės nuosavybės teises (ar jų proporcijos tarp partnerio ir pirkimo vykdytojo), pajamos, iš kurių, tikėtina, parduodant inovacinį produktą rinkoje, galėtų kompensuoti išlaidas, partnerio patirtas vykdant inovacijų partnerystės sutartį.

SVARBU. Atmintina, kad įsigyjamo inovatyviojo produkto vertė turėtų būti proporcinga investicijoms, reikalingoms tokiam produktui sukurti.

Pirkimo vykdytojas turi pareigą nustatyti tokias pirkimo dokumentų sąlygas ir inovacijų partnerystės sutarties struktūrą, etapų trukmę ir atlyginimą partneriams, kad tai maksimaliai atitiktų įsigyjamos inovacijos laipsnį ir jai reikalingų sukurti mokslinių tyrimų, inovacinės veiklos kūrimo trukmę ir seką. Tai reiškia, kad pirkimo vykdytojas negali nustatyti neįgyvendinamai trumpų arba itin sunkiai įgyvendinamų inovacijos sukūrimo terminų. Šie atskirų sutarties vykdymo etapų terminai turi būti nustatomi atsižvelgiant į įsigyjamo produkto inovacijos laipsnį. Pavyzdžiui, inovacinio produkto sukūrimui būtiniams moksliniams tyrimams privalo būti skiriamas pakankamas terminas, per kurį objektyviai būtų įmanoma įgyvendinti konkretų inovacijų sutarties etapą. Tačiau patvirtinto inovacinio produkto gamybai (paskutiniam inovacijų partnerystės sutarties vykdymo etapui) tam tikrais atvejais galėtų būti skiriamas trumpesnis terminas, pavyzdžiui, tais atvejais, kai jo gamyba gali būti atliekama atliekant santykinai nedideles modifikacijas egzistuojančioms gamybos linijoms, skirtoms rinkoje jau egzistuojantiems produktams pagaminti.

SVARBU. Kiekvienam pirkimo inovacijų partnerystės būdu etapui – protingi terminai.

RIZIKA. Atmintina, kad inovatyvių viešųjų pirkimų vykdymas susijęs su rizikomis, kurios gali kelti abejonių vykdyto pirkimo skaidrumu, todėl rekomenduotina susipažinti su interesų konfliktų valdymo priemonėmis, kurios aptartos Viešųjų pirkimų tarnybos parengtose [Etiško elgesio viešuosiuose pirkimuose ir pirkimuose gairėse](#).

SVARBU. Informaciją apie pirkimo būdus bei kokį pirkimo būdą ir kada pasirinkti pirkimo vykdytojai gali rasti Viešųjų pirkimų tarnybos parengtos savarankiškos mokymosi sistemos „E. vedlys“ modulio „[Inovatyvūs pirkimai](#)“ potemėje „Inovatyvaus viešojo pirkimo dokumentų rengimas“.

Techninė specifikacija

Techninės specifikacijos pagal VPĮ 37 str. (PĮ 50 str.) gali būti pateikiamos techniniu arba funkcinio būdu. Abu metodai turi tam tikrų pranašumų, tačiau funkcinis aprašymas yra palankesnis inovatyviems pirkimams.

RIZIKA. Perkamas objektas gali būti prekė, paslauga arba darbas, o techninėse specifikacijose turi būti nurodyti minimalūs reikalavimai, kuriuos perkamas objektas turi atitikti (funkcionalumo, efektyvumo, priežiūros rodikliai). Visgi pagal viešųjų pirkimų teisinį reguliavimą pirkimo objektas negali būti apibrėžtas taip, kad apibrėžimas lemtų diskriminaciją ar konkurencijos ribojimą.

Techninis metodas daugiausiai atspindi dabartines rinkos tendencijas, kadangi šiuo būdu pirkimo vykdytojas išsamiai apibrėžia norimas technines specifikacijas. Pagrindinis šio aprašymo trūkumas yra maža tikimybė, kad tiekėjai pasiūlys sprendimus, kurie reikšmingai viršytų minimalius reikalavimus, nurodytus techninėse specifikacijose. Tiekėjai suvokia, kad tokiu atveju pigesnis sprendimas (mažiau inovatyvus, bet atitinkantis minimalius reikalavimus) turi daugiau galimybių laimėti dėl kainos ir kokybės santykio. Techninės specifikacijos, parengtos aprašomuoju būdu, yra tinkamiausios pirkti sprendimus, kurie jau yra rinkoje.

Funkcinis aprašymas yra veiksmingas, **jeigu:**

1. galima nustatyti tam tikrus rodiklius, kuriais išmatuojama tiekėjo našumu „faktiškai sukuriama vertė“ pirkimo vykdytojui ir (arba) naudotojams;
2. asmenys, atsakingi už sutarties vykdymą, gali objektyviai įvertinti našumą pagal visus veiklos rodiklius;
3. sutartyje nustatytos premijos ir (arba) baudos, kuriomis tiekėjas skatinamas už reikalaujamo našumo viršijimą ir (arba) baudžiamas už nepakankamą našumą.

Funkcinės techninės specifikacijos principai:

- rezultatais pagrįsti terminai;
- minimalūs sprendimo reikalavimai;
- vengiama detalizuoti smulkmenas ir konkrečias technologijas;
- formuluojami išmatuojami rezultatai;
- siekiama technologinio neutralumo.

Pagrindiniai iššūkiai pritaikant funkcinio aprašymo metodą yra teisingų funkcinio reikalavimų ir vertinimo kriterijų formulavimas. Rinkos potencialo ir technologinių tendencijų išmanymas yra svarbiausi aspektai, siekiant nustatyti ambicingus ir kartu realistiškus reikalavimus ir kriterijus. Šiam tikslui pasiekti rekomenduojama, kad pirkimo vykdytojas konsultuotųsi su verslu, akademinė bendruomene ir kitomis institucijomis ar turėtų ekspertinių žinių tam tikrose srityse.

SVARBU. Inovatyvių viešųjų pirkimų techninės specifikacijos gali būti pateikiamos techniniu arba funkcinio būdu. Abu metodai turi tam tikrų pranašumų, tačiau funkcinis aprašymas yra palankesnis inovatyviems pirkimams.

Toliau lentelėje pateikiami techninio ir funkcinio aprašymo pavyzdžiai:

Techninio aprašymo pavyzdžiai	Funkcinio aprašymo pavyzdžiai
X gatvės žibintų sukūrimas, kurių aukštis būtų Y metrų, o kurių lempučių galia būtų ne mažesnė nei Z vatų.	X gatvės turi būti apšviestos ne mažiau kaip Y valandų per parą naudojant Z arba lygiavertį apšvietimą. Mažiausias apšvietimo elementų eksploatavimo laikas turi būti ne mažiau kaip 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 ne mažiau kaip Y dienų ir kuris įvyniotas į Z arba lygiavertę pakuotę.	X produktas, kuris turi Y maistines savybes ir Z maisto produktams neįprastas savybes.

Geroji praktika⁴²:

Atsižvelgiant į pirmiau pateiktą aprašymo pavyzdžių pranašumus ir trūkumus bei teisinį reglamentavimą, toliau yra pateikiami bendri principai, kurių reikėtų laikytis apibrėžiant technines specifikacijas:

- Rengdami aprašymą, aiškiai ir tiksliai formuluokite, kad paskatintumėte tiekėjus teikti savo pasiūlymus.
- Rekomenduojama reikalavimus pateikti technologiškai neutraliai (pvz., venkite nuorodų į patentuotus gamybos metodus), vartojant rezultatais pagrįstus terminus ir atsižvelgiant į norimą našumą ar funkcijas. Paskelbus daug techninių norimo produkto reikalavimų, suinteresuotiems tiekėjams sumažės tikimybė pateikti inovatyvų sprendimą.
 - Suformuluokite tik išmatuojamus reikalavimus ir nurodykite, kaip jie bus matuojami.
 - Techninėse specifikacijose turėtų būti pateikiama pakankamai informacijos, kad potencialūs pirkimo dalyviai galėtų suprasti, kokia iš tikrųjų yra problema, kuriai reikia sprendimo, ir kokie yra pirkimo vykdytojo funkciniai reikalavimai.
 - Netaikykite reikalavimų, kurie nėra tiesiogiai susiję su jūsų poreikiais ir kurie gali suvaržyti konkurencingumą.
 - Užtikrinkite, kad techninėse specifikacijose būtų aprašyti ne tik materialiams (prekėms, paslaugoms, darbams), bet ir nematerialiems pirkimo elementams (idėjai) keliami reikalavimai.
 - Norimas teisių ir pareigų, susijusių su intelektinės nuosavybės teisėmis, paskirstymas, susijęs su perkamu objektu, turi būti nurodomas pirkimo specifikacijose siekiant užtikrinti, kad 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.
 - Suformuluokite reikalavimus, kurie gali būti išmatuoti ir apibrėžti taip, kad būtų galima objektyviai palyginti kelis skirtingus siūlomus sprendimus.
 - Kur įmanoma, nurodykite egzistuojančius standartus (visada su nuoroda „arba lygiavertis“), siekiant užtikrinti būsimo produkto sąveiką su kitais produktais ir (arba) technologijomis.

⁴² E. vedlys – savarankiško mokymosi sistemos modulis „[Inovatyvūs pirkimai](#)“.

3.5. Pašalinimo pagrindai, kvalifikacija, pasiūlymų vertinimo kriterijai

Tiekėjų pašalinimo pagrindai

Tiekėjo pašalinimo pagrindų kriterijai yra nustatomi nepaisant to, ar yra vykdomas paprastas pirkimas, ar inovatyvus pirkimas. Pašalinimo pagrindai turi būti keliami (nustatomi pirkimo dokumentuose) vykdant tarptautinės vertės ar supaprastintą (išskyrus mažos vertės pirkimą ir VPĮ 46 str. 5 d. nustatytą atvejį) pirkimą.

Pašalinimo pagrindai – tai reikalavimai, pagal kuriuos pirkimo vykdytojas turi pašalinti tiekėją iš dalyvavimo pirkimo procedūroje dėl jo praeities veiklų. VPĮ 46 str. „Tiekėjo pašalinimo pagrindai“ 1, 3 ir 4 dalyse yra pateikiami privalomi pašalinimo pagrindai, kuriuos pirkimo vykdytojas privalo įtraukti į pirkimo dokumentus. Šalia privalomų pašalinimo pagrindų taip pat yra neprivalomi (VPĮ 46 str. 6 d.) – jų pirkimo vykdytojas neprivalo nustatyti pirkimo dokumentuose, tačiau jei atitinkamas pašalinimo pagrindas yra nustatytas pirkimo dokumentuose, tame pirkime jis tampa privalomas. Ar tiekėjas neturi pašalinimo pagrindo pagal viešai prieinamus duomenis, pirkimo vykdytojas gali patikrinti [čia](#).

Kvalifikacijos reikalavimų nustatymas⁴³

Kvalifikacijos reikalavimai susiję su ūkio subjekto tinkamumu vykdyti profesinę veiklą, jo ekonomine ir finansine būkle bei techniniais ir profesiniais gebėjimais vykdyti galimą pirkimo užsakymą. Pirkimo vykdytojas privalo išsiaiškinti, ar tiekėjas yra kompetentingas, patikimas ir pajėgus įvykdyti pirkimo sąlygas, todėl jis 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 reikalavimai yra nustatomi vadovaujantis VPT patvirtinta [Tiekėjo kvalifikacijos reikalavimų nustatymo metodika](#).

Tiekėjams keliami kvalifikacijos reikalavimai turi būti susiję su sutarties objektu, turi būti nurodyti pirkimo dokumentuose ir negali būti keičiami, taip pat turi būti aiškūs ir tikslūs, susiję su tiekėjo ekonomine ir finansine būkle bei jo techniniais ir profesiniais gebėjimais vykdyti sutartį.

Nustatant reikalavimą dėl teisės 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 pirkimo sutarčiai įvykdyti (ar tiekėjas turi leidimą ar narystę vykdyti tam tikrą ekonominę veiklą).

Finansinio ir ekonominio pajėgumo kvalifikacijos reikalavimais siekiama patikrinti, ar tiekėjas turi pakankamus finansinius išteklius veikti sutarties įgyvendinimo laikotarpiu (mokėti atlyginimus, pirkti medžiagas, kt.), ar tiekėjas būtų pajėgus įvykdyti reikalavimus, kylančius iš netinkamo sutarties vykdymo (vertinamos tiekėjo pajamos, mokumas, likvidumas). Siekiant sumažinti bet kokią riziką, kad tiekėjas sutarties vykdymo laikotarpiu gali būti likviduotas ir tai gali paveikti inovatyvaus produkto sukūrimą, pirkimo vykdytojas paprastai siekia gauti informacijos apie tiekėjo metines finansines ataskaitas ir apyvartos dydžius. Tiekėjų gali būti prašoma įrodyti šį savo pajėgumą atitiktimi tam tikriems svarbiems finansiniams reikalavimams, pavyzdžiui, reikalaujama minimali apyvarta turi būti bent kelis kartus didesnė už atitinkamos sutarties vertę. Vis dėlto tokio reikalavimo atitiktis dar negarantuoja gero sutarties vykdymo, be to, taip užkertamas kelias konkurse dalyvauti visiems potencialiems dalyviams, kurių apyvarta mažesnė, tačiau kurie

⁴³ Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės, Lietuvos inovacijų centras, 28-29 psl. <https://lic.lt/wp-content/uploads/2020/09/Inovatyviu%CC%A8-vies%CC%8Cu%CC%A8ju%CC%A8-pirkimu%CC%A8-gaire%CC%87s.pdf>.

gali turėti pakankamą pajėgumą ir, dar svarbiau, geresnį sprendimą. Pagal [Tiekėjo kvalifikacijos reikalavimų nustatymo metodiką](#) pirkimo vykdytojai negali reikalauti, kad apyvarta būtų daugiau kaip 2 kartus didesnė už numatomą atliekamo pirkimo vertę, išskyrus pagrįstus atvejus, kai dėl perkamų prekių, paslaugų ar darbų pobūdžio arba su tuo susijusios rizikos būtina nustatyti didesnę reikalaujamą tiekėjo metinę veiklos pajamų (apyvartos) sumą. Ši taisyklė palengvina startuolių bei mažų ir vidutinių įmonių, kurios dažniau yra neseniai įsteigtos ir kurių apyvarta yra gana nedidelė, dalyvavimą pirkimuose.

Techninio ir profesinio pajėgumo reikalavimais siekiama patikrinti, ar tiekėjas turi pakankamus įgūdžius, priemones, įrankius, personalą ir kt., reikalingus pirkimo sutarčiai vykdyti (tiekėjo patirtis, žmogiškasis kapitalas, įranga, aplinkosaugos reikalavimų vadybos priemonės, kokybės standartai). Tiekėjai, siekdami įrodyti savo techninį pajėgumą vykdyti atitinkamą sutartį, dažnai turi pateikti praeityje atliktų darbų, tiekėtų prekių ar teiktų paslaugų sąrašą. Kartu su šiuo sąrašu dažnai reikia pateikti ir tinkamą užsakymų įvykdymą patvirtinančias pažymas ar kitus duomenis. Šis reikalavimas kelia sunkumų neseniai įsteigtiems startuoliams, kurie dar neturėjo pakankamai laiko, kad sukauptų savo patikimumo įrodymų, taigi toks reikalavimas gali užkirsti jiems kelią dalyvauti kai kuriose pirkimų procedūrose, nors startuolis gali turėti visus sutarčiai vykdyti reikalingus pajėgumus ir galbūt net pasiūlyti pažangesnį inovacinį techninį sprendimą.

Pirkimo vykdytojai gali prašyti tiekėjų savo tinkamumą pagrįsti kitais įrodymais (VPI 51 str. 7 d.). Priklausomai nuo konkrečios sutarties tiekėjas gali pateikti paslaugas teikiančio asmens, rangovo ar savo įmonės vadovaujančiojo personalo išsilavinimo ir profesinės kvalifikacijos dokumentus arba nurodyti, kokiomis tiekimo grandinės valdymo ir sekimo sistemomis tiekėjas galės naudotis vykdydamas sutartį. Kai pakanka tokių įrodymų, dėl kurių pirkimo dalyviui nebūtina turėti daugelio metų veiklos patirties, suteikiama daugiau galimybių pirkime dėl sutarties dalyvauti ir startuoliams.

Kokybės vadybos sistemos ir aplinkos apsaugos vadybos sistemos standartai

Pirkimo vykdytojas, įgyvendinantis inovatyvų pirkimą, pirkimo dokumentuose gali reikalauti, kad tiekėjas atitiktų kokybės vadybos sistemos ir aplinkos apsaugos standartus. Šią galimybę reglamentuoja VPI 48 str. (PI 60 str.). Jei tokie reikalavimai yra nustatyti, tiekėjai turi pateikti nepriklausomų įstaigų išduotą sertifikatą, patvirtinantį, kad jie laikosi tam tikrų aplinkos apsaugos vadybos sistemos standartų ir (ar) kokybės vadybos sistemos standartų, įskaitant ir prieinamumo neįgaliesiems standartus⁴⁴.

Pasiūlymų vertinimo kriterijų nustatymas

VPI 55 ir 56 str. (PI 64 ir 65 str.) nurodo, kad pirkimo vykdytojas, pasirinkdamas pasiūlymų vertinimo kriterijus, visada turi siekti ekonomiškai naudingiausio sprendimo⁴⁵. Taigi vykdant pirkimus pasiūlymas išrenkamas pagal ekonomiškai naudingiausią kriterijaus vertinimo metodą:

- kainą;
- kainą ir (arba) sąnaudas ir kokybę;
- sąnaudas (gyvavimo ciklo sąnaudas).

⁴⁴ Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės, Lietuvos inovacijų centras, 29 psl. <https://lic.lt/wp-content/uploads/2020/09/Inovatyviu%CC%A8-vies%CC%8Cu%CC%A8ju%CC%A8-pirkimu%CC%A8-gaire%CC%87s.pdf>.

⁴⁵ Plačiau: [Ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimo gairės](#).

Kainos kriterijus – tai suma, mokama už prekę, paslaugą arba darbą, neįskaitant pirkimo objekto išlaikymo kainų. Kainos kriterijus tinkamai naudojamas tuomet, kai yra perkami rinkoje jau egzistuojantys, standartiniai ir nesudėtingi produktai.

SVARBU. Perkant inovacijas tik kainos kriterijaus naudoti nerekomenduojama.

Pagal kainos (sąnaudų) ir kokybės santykio kriterijų vertinant pasiūlymą yra atsižvelgiama į kainą arba sąnaudas ir kriterijus, susijusius su pirkimo objektu, įskaitant inovatyvias charakteristikas, kokybinius, aplinkosauginius ir (arba) socialinius kriterijus.

Situacijos, kai rekomenduojama rinktis kainos (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 inovatyvų pirkimą (IVP);
- kai įvertinti naudojant tik kainą nėra pakankama ir pirkimo vykdytojas, norėdamas aukštesnės kokybės, yra pasirengęs mokėti daugiau (atsižvelgdamas į kokybinius aspektus).

SVARBU. Jei taikomas inovacijų partnerystės būdas, ši pasiūlymų vertinimo kriterijų privaloma taikyti.

Lentelėje pateikiami galimi kokybės kriterijų pavyzdžiai:

Techninis pranašumas	Visiškai automatizuota įsiregistravimo sistema; išmani apšvietimo kontrolė
Funkcinės charakteristikos	Mažesnis triukšmo lygis; sprendimas, kuris sumažintų oro temperatūrą patalpoje ne mažiau kaip 2 °C.
Estetinės charakteristikos	Estetiškas IT priemonės užklaustų rezultatų vaizdavimas ir grafinio vientisumo išlaikymas
Socialiniai kriterijai	Patogumas naudotis neįgaliesiems asmenims
Aplinkosauginiai kriterijai	Sumažintas išmetamų CO ₂ dujų kiekis mažiausiai 20 %; Sutaupoma ne mažiau kaip 50 % suvartojamos energijos; prekių pristatymas nulinės emisijos priemonėmis.
Techninė pagalba	Sumažintas techninės pagalbos poreikis

Sąnaudų kriterijus – tai kriterijus, susijęs su perkamo objekto gyvavimo ciklo sąnaudomis: prekės tiekimo, paslaugos teikimo, darbų atlikimo etapais nuo žaliavų įsigijimo ar išteklių gavimo iki produkto išėmimo iš apyvartos, utilizavimo, sunaikinimo ar paslaugų teikimo pabaigos, transportavimo, naudojimo ir priežiūros. Sąnaudų kriterijus dažnai taikomas žaliųjų inovacijų pirkimams, kai siekiama įsigyti energetiškai efektyvesnius, mažiau taršius, lengviau perdirbamus produktus.



4 Pav. Gyvavimo ciklo sąnaudos ⁴⁶

⁴⁶ https://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/dps/Inovatyvus_pirkimai_mokomoji_medziaga.pdf.

Alternatyvūs pasiūlymai

Vykdamas inovatyvius pirkimus rekomenduojama, kad pirkimo vykdytojas suteiktų galimybę tiekėjams pateikti alternatyvius pasiūlymus⁴⁷. Tai reiškia, kad į pasiūlymą gali būti įtrauktas pagrindinis pasiūlymas, kuris tiksliai atitinka technines specifikacijas, ir kartu pateikiamas vienas ar keli alternatyvūs sprendimai, paprastai pagrįsti alternatyviomis technologijomis ar procesais. Tai leidžia tiekėjams kartu su tradiciniu ir „saugiu“ sprendimu pasiūlyti ir novatoriškesnį sprendimą, kuris galėtų pritraukti pirkimo vykdytojų dėmesį, padidinus efektyvumą sąnaudų, kokybės ir lankstumo atžvilgiu.

Jeigu pirkimo vykdytojas leidžia teikti alternatyvius pasiūlymus, rekomenduojama, kad sprendimą kuriantis tiekėjas paaiškintų, nuo kurių specifikacijos elementų nukrypo pateikiamas variantas ir kaip bus pasiekiami laukiami rezultatai. Tiekėjas turi įtikinti pirkimo vykdytoją, kad alternatyvūs variantas nepadidina rizikos lygio ir gali suteikti papildomos naudos.

Leidimas atliekant inovacijų pirkimą pateikti alternatyvius pasiūlymus suteikia šiuos pranašumus:

- leidžia pirkimo vykdytojui pamatyti alternatyvius sprendimus, kurių kitu atveju jis nebūtų pastebėjęs;
- alternatyvių pasiūlymų įtraukimas gali lemti ekologiškesnį (priimtinesnį) sprendimą.

VPĮ ir PĮ nurodo, kad pirkimo vykdytojais turėtų siekti kuo dažniau leisti teikti alternatyvius pasiūlymus. Pagal šiuos teisės aktus pirkimo vykdytojas turi laikytis šių taisyklių:

- Leidimas pateikti alternatyvius pasiūlymus turi būti aiškiai nurodytas skelbime apie pirkimą ir pirkimo dokumentuose.
- Turi būti aiškiai apibrėžti būtinausi reikalavimai, kuriuos turi atitikti siūlomi alternatyvūs pasiūlymai.

***Pavyzdys.** Detmoldo mieste, Vokietijoje, buvo planuojama renovuoti didelio intensyvumo 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 šaligatviams ir kelio dangai, kad būtų galima aktyviai sumažinti oro teršalų (pvz., azoto oksido) kiekį. Viešojo pirkimo dokumentuose pirkimo vykdytojas nurodė, kad gali būti pateikti alternatyvių medžiagų, kurios būtų palyginamos su įprastiniu betonu, pasiūlymai. Pirkimo vykdytojas 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).⁴⁸*

Intelektinė nuosavybė

Pirkimų vykdytojams rekomenduojama vykdamas inovatyvius viešuosius pirkimus apsvarstyti savo požiūrį į intelektinės nuosavybės teises. Dėl inovatyvių prekių arba paslaugų viešųjų pirkimų (ypač kai perkamos mokslinių tyrimų ir plėtos paslaugos, tyrimai ar programinė įranga) gali atsirasti naujų intelektinės nuosavybės teisių (pvz.: patentų ar autorių teisių, dizaino teisių, prekių ženklų). Todėl svarbu, kad pirkimo dokumentuose būtų nustatytos aiškios sąlygos dėl

⁴⁷ Lietuvos inovacijų centras (2020) „[Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės](#)“, p. 33–34.

⁴⁸ E. vedlys – savarankiško mokymosi sistemos modulis „[Inovatyvūs pirkimai](#)“.

intelektinės nuosavybės teisių. Yra dvi pagrindinės galimybės (ir daug tarpinių variantų), kaip pirkimų vykdytojai gali priskirti viešojo pirkimo metu atsiradusias intelektinės nuosavybės teises:

- a) pirkimo vykdytojas reikalauja jam perduoti naujas intelektinės nuosavybės teises, arba
- b) pirkimo vykdytojas nereikalauja tokio perdavimo, todėl intelektinės nuosavybės teisės lieka tiekėjui.

SVARBU. Vykdamas inovatyvius viešuosius pirkimus, svarbu apsvarstyti, kokia bus įsigyjamo objekto intelektinės nuosavybės turtinė teisė ir labai svarbu aiškiai apibūdinti intelektinių nuosavybių perėjimo atvejus, pvz., patentus ir pan.

Pirkimo vykdytojai yra laisvi apsispręsti dėl įsigyjamo objekto intelektinės nuosavybės turimų teisių ir, jei tai aktualu, pirkimo dokumentuose (pvz., sutartyje) gali nurodyti, ar bus reikalaujama perduoti visas, ar dalį intelektinės nuosavybės turtinių teisių. Pirkimų vykdytojams rekomenduotina susipažinti su Europos Komisijos pranešimo 2021 m. birželio 18 d. dėl Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairių⁴⁹ I priedu „Intelektinės nuosavybės teisės“.

Atsižvelgdamas į tai, kas išdėstyta, inovatyvų pirkimą organizuojantis pirkimo vykdytojas turėtų parengti **keturis dokumentus**.⁵⁰

1. **Pranešimą apie ketinimą vykdyti inovatyvų pirkimą.** Pranešimu siekiama paskleisti kuo platesnę žinią rinkos dalyviams apie būsimą pirkimą. Rekomenduojama, kad pirkimo vykdytojas apie būsimą pirkimą paskelbtų likus 6–12 mėnesių iki planuojamo pirkimo pradžios. Tokio laikotarpio reikia, kad būsimą pirkimo dalyviai turėtų pakankamai laiko inovatyvaus produkto sprendinių paieškai, prototipo ir bandomosios versijos gamybai.

2. **Pirkimo dokumentus**, kurie yra pats svarbiausias dokumentas, o jame turi būti pateikiama ši informacija:

- a. Su kokiais sunkumais susiduria pirkimo vykdytojas ir koks yra problemos kontekstas:
 - identifikuota problema, kurią yra siekiama išspręsti įgyvendinant inovatyvų pirkimą;
 - veikimą ir funkcijas apibūdinančios techninės specifikacijos;
 - pirkimo vykdytojo veiklos aprašymas;
 - trumpas pasirengimo fazės aprašymas (rinkos analizės, intelektinės nuosavybės tyrimai).
- b. Pirkimo proceso apibūdinimas:
 - aprašyti, kokios pirkimo procedūros bus laikomasi;
 - nurodyti numatomus terminus arba preliminarią pirkimo trukmę;
 - nurodyti minimalų numatomų sudaryti sutarčių skaičių;
 - pateikti teisių ir pareigų, susijusių su intelektinės nuosavybės teisėmis, paskirstymą;
 - pateikti konfidencialumo reikalavimus;
 - suteikti informaciją potencialiems dalyviams, kurie nori dalyvauti individualiai, kaip tiekėjų grupė, taip pat detales apie subrangos galimybes;
 - pateikti informaciją apie tai, kaip sutarčių įgyvendinimas bus stebimas (KPI, atskaitomybės išipareigojimai ir pan.);
 - parengti teisinės, ekonominės, finansinės ir techninės informacijos aprašymą;

⁴⁹Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės, Europos Komisija, Briuselis, 2021 06 18 C(2021) 4320 final, [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C\(2018\)3051&lang=lt](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C(2018)3051&lang=lt).

⁵⁰https://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/dps/Inovatyvus_pirkimai_mokomoji_medziaga.pdf.

- pateikti su finansavimu ir mokėjimais susijusią informaciją.

c. Tiekėjų pasiūlymų pateikimo sąlygos ir reikalavimai pirkimui:

- pateikti informaciją apie tai, kokius reikalavimus turi tenkinti pasiūlymai ir jų turinys;
- nurodyti, kokie yra tiekėjų pašalinimo pagrindai ir kvalifikacijos reikalavimai;
- nurodyti, koks taikomas sutarties sudarymo ir pasiūlymų vertinimo modelis.

d. Kita informacija, kuri vadovaujantis VPI 35 str. (PI 48 str.), turi būti nurodoma pirkimo dokumentuose.

3. **Inovatyvaus pirkimo sutarties projektą.** Pirkimo sutartis yra pasirašoma su vienu ar daugiau pasiūlymus pateikusių tiekėjų, kurie surinko daugiausiai balų pagal pasiūlymų vertinimo kriterijus ir nustatytus vertinimo modelius. Pirkimo sutartis nustato:

- sutarties tikslą;
- šalių (pirkimo vykdytojo ir laimėjusio konkursą dalyvio) teises ir pareigas, susijusias su konkrečia veiklos rūšimi, kurios reikia projektui;
- inovatyvaus sprendimo intelektinės nuosavybės teises;
- sutarties vykdymo sąlygas pagal tiekėjo techninį ir finansinį pasiūlymą;
- kalbą ir taikomą teisę;
- periodinius KPI vertinimus;
- sutarties galiojimo terminą ir sutarties nutraukimo sąlygas.

4. **Inovatyvaus pirkimo pasiūlymo formą.** Tiekėjams rekomenduojama pateikti pasiūlymo formą. Tai gali padėti pirkimo vykdytojui sulaukti labiau tarpusavyje palyginamų pasiūlymų. Rekomenduojama į šią formą įtraukti šiuos skyrius:

- informacija apie pirkimo dalyvį (pavadinimas, registracijos numeris, kontaktinė informacija ir kt.);
- skyrius, kuriame prašoma pirkimo dalyvių paaiškinti, kaip jų sprendimas atitinka kiekvieną pasiūlymų vertinimo kriterijų, pvz., projekto aprašymas; projekto planas, metodologija ir numatoma dirbti komanda; kaina; pirminių intelektinės nuosavybės teisių sąrašas, siekiant įvertinti siūlomo sprendimo intelektinės nuosavybės teises ir pan.;
- informacija apie numatomą subtiekimą sutartį (jei tokia yra numatoma).

3.6. Pirkimo procedūros. Pasiūlymų vertinimas

Viešojo pirkimo komisija

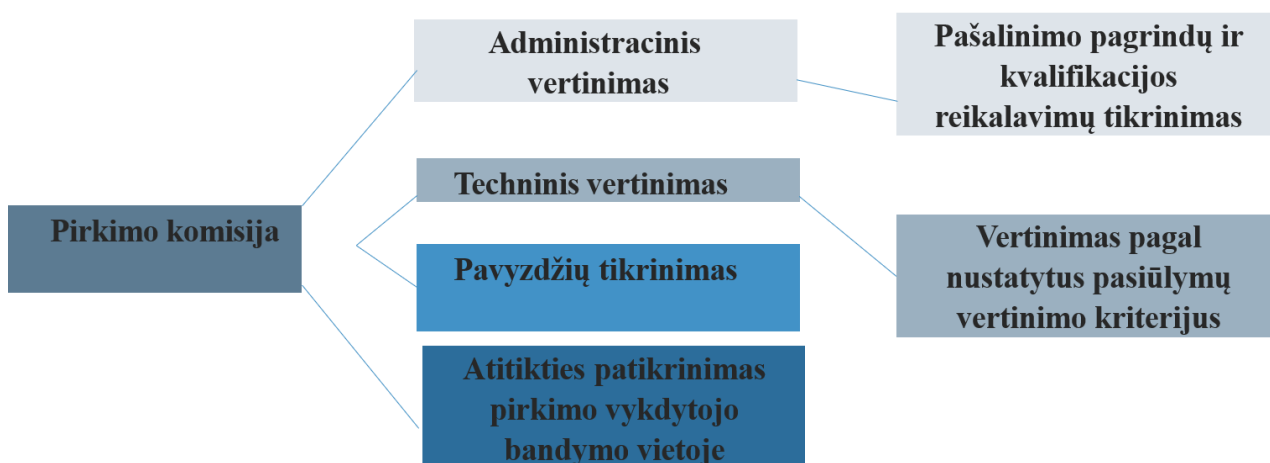
Pateikti pasiūlymai turėtų būti (mažos vertės pirkimo procedūrų atveju – gali būti) vertinami viešojo pirkimo komisijos, kuri turėtų pateikti rekomendacijas pirkimo vykdytojui apie konkurso dalyvių pateiktus inovatyvius sprendimus. Viešojo pirkimo komisija turėtų būti sudaroma kuo ankstesnėje inovatyvaus pirkimo stadijoje, o į jos sudėtį įeitų tiek pirkimo vykdytojai, tiek išorės ekspertai:

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

Vertindami pirkimo dalyvius ir jų pasiūlymus, pirkimo vykdytojo ekspertai turi užtikrinti, kad procesas vyksta laikantis pirkimo dokumentų reikalavimų, kad pasiūlymų vertinimo kriterijai nėra keičiami ir yra vienodai taikomi visiems pirkimo dalyviams. Ekspertai taip pat gali nustatyti rekomendacijas pasiūlymų vertintojų komandai, kuriose būtų apibrėžiami pasiūlymų vertinimo kriterijai ir balų sistemos.

SVARBU. Aiškiai apibūdinti tiek užduotis pirkimo vykdytojo darbuotojams, tiek ekspertams, kad jie galėtų atlikti pirminį vertinimą.

Pasiūlymų vertinimo etapai



5 pav. Pasiūlymo vertinimo etapai

Pirkimo vykdytojams rekomenduojama naudoti vertinimo sistemas, kurios leistų pirkimo dalyvius vertinti etapais.⁵¹

Pirmasis administracinio vertinimo etapas turi būti skirtas patikrinti, ar pirkimo dalyviai atitinka pašalinimo ir kvalifikacijos reikalavimus. Kadangi nuo 2017 m. galima netikrinti visų tiekėjų kvalifikaciją įrodančių dokumentų, tai atitiktis kvalifikacijos reikalavimams dažniausiai tikrinama pirmiausia peržiūrint visų tiekėjų duomenis deklaracijoje (Europos bendrajame viešųjų pirkimų dokumente), ar jie deklaravo, kad viską atitinka. Visų kvalifikaciją įrodančių dokumentų prašoma tik iš potencialaus laimėtojo. Galimybę patikrinti visus dokumentus pirkėjai turi bet kuriame etape, jei jos prireikia.

Įvykdžius administracinį vertinimą prasideda techninis vertinimo etapas. Pirkimo vykdytojo pirkimų ir teisės ekspertai turi apibrėžti vertinimo prieigą, kuri leistų užtikrinti objektyvumą ir vienodą visų dalyvių traktavimą. Ekspertai turės įvertinti pateiktus pasiūlymus taikydami balų sistemą, kuri buvo iš anksto pateikta pirkimo dokumentuose ir negali būti keičiama pirkimo vykdymo metu. Pasiūlymų vertinimas atliekamas individualiai. Kai individualus ekspertinis vertinimas baigtas, kiekvieno pasiūlymo rezultatai sudedami ir skaičiuojama bendra surinktų taškų suma. Pagal kiekvieno individualaus vertinimo rezultatus bus nuspręsta, kurie pasiūlymai bus toliau pateikti svarstyti pirkimo komisijai, priimančiai galutinius sprendimus dėl pirkimų. Rekomenduojama nustatyti ribą, kurią įveikę pasiūlymai gali būti toliau svarstomi pirkimo komisijoje. Pirkimo komisiją taip pat turėtų pasiekti tie siūlomi projektai, kurie tarp ekspertų surinko labai skirtingus rezultatus. Pirkimo komisijos sprendimai turi būti protokoluojami.

⁵¹ https://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/dps/Inovatyvus_pirkimai_mokomoji_medziaga.pdf.

Pavyzdinių versijų ir atitikties patikrinimo metu pirkimo vykdytojas dalyvių gali paprašyti pristatyti siūlomo produkto pavyzdžių. Šie pavyzdžiai gali būti vertinami kaip pasiūlymo dalis. Be to, pirkimo vykdytojas taip pat gali paruošti išsamiems testavimams atlikti reikiamą aplinką, siekdamas atlikti demonstracinius ar atitikties iškeltiems reikalavimams testavimus.

Remdamasis ekspertų išvadomis, pirkimo vykdytojas turi atlikti visas reikiamas vidines pirkimo procedūras, pvz., pasirinkti laimėjusį pasiūlymą ir paskelbti galutinį sprendimą. Kai galutinis sprendimas dėl laimėjusio pasiūlymo yra priimtas, pirkimo vykdytojas, vadovaudamasis VPĮ 58 str. (PĮ 68 str.) nuostatomis, turi kandidatams ir dalyviams raštu pranešti apie priimtą sprendimą nustatyti laimėjusį pasiūlymą.

3.7. Sutarčių valdymas

Svarbūs inovacijoms palankūs aspektai turi būti nurodyti sutarties sąlygų aprašyme. Jeigu pirkimo sutartis sudaroma remiantis kokybės ar sąnaudų kriterijais, tačiau jos vykdymo neįmanoma užtikrinti sutartinėmis netesybomis, pvz.: baudomis, delspinigiais arba ankstyvu sutarties nutraukimu, pirkimo vykdytojas gali prarasti progą gauti inovacinį sprendimą. Tai taip pat gali lemti įvairių teisių gynimo priemonių naudojimą.

Į sutarties vykdymo sąlygas, be VPĮ 87 str. (PĮ 95 str.) nurodytų sąlygų, turėtų būti įtraukti bent šie aspektai:

- sutarties vykdymo kriterijai, išmatuojami kokybės rodikliai ir veiksmingumo tikslai;
- nutraukimo sąlygos tam atvejui, jeigu sutartis būtų vykdoma netinkamai arba jeigu rinkoje atsirastų dar tinkamesnis nei šiuo metu kuriamas sprendimas (taip pat nustatomos tiekėjo atžvilgiu sąžiningos pasitraukimo sąlygos);
- sutarties keitimo sąlygos, kurias reikėtų įtraukti dėl rinkos kintamumo ir didelės tikimybės, kad vykdant sutartį atsirastų tolesnio inovacijų kūrimo galimybių⁵².

Atkreiptinas dėmesys, kad viešojo pirkimo sutarčių sudarymas – vis dar šiek tiek nuvertintas pirkimo dokumentų rengimo stadijos procesas. Neretai ypatingas dėmesys skiriamas pirkimo sąlygoms rengti ir formuluoti, bet sutarties rengimas vykdomas nepakankamai dėmesingai. Tačiau viešojo pirkimo sutartis – pagrindinis dokumentas, kurio pagrindu bendraujama su tiekėju, vertinama, ar pastatytas, parengtas, pristatytas pirkimo objektas yra tinkamas, vykdomi mokėjimai bei užbaigiamas pirkimo objekto įgyvendinimo procesas. Tai galioja ir po inovatyvaus viešojo pirkimo pasirašomoms sutartims. Viešojo pirkimo sutarčių rengimą apibrėžia keturi pagrindiniai teisės aktai: VPĮ (PĮ), MVPTA ir CK. VPĮ (PĮ) nuostatos yra privalomos, jei vykdomi supaprastinti ir tarptautiniai pirkimai. MVPTA nuostatos yra privalomos, jei vykdomi mažos vertės pirkimai, tačiau tai retai pasitaiko vykdant inovatyvius viešuosius pirkimus. Remiantis šiais teisės aktais privaloma, priklausomai nuo vykdomo pirkimo rūšies, nustatyti visas privalomas sąlygas. Daugiau apie sutarčių valdymą rasite Viešųjų pirkimų tarnybos parengtoje metodinėje medžiagoje.⁵³

⁵² Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės, Europos Komisija, Briuselis, 2021 06 18 C(2021) 4320 final, 54 psl. [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C\(2018\)3051&lang=lt](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C(2018)3051&lang=lt).

⁵³ E. vedlys – savarankiško mokymosi sistemos modulis „Sutarčių valdymas“.

IV SKYRIUS

Gerieji pavyzdžiai

<p>Panevėžys NOW (Panevėžio plėtros agentūra) – „<u>Miesto pramonė – atvira ir moksleiviams, ir turistams</u>“</p>
<p>Pirkimo objektas:</p>
<p>Skaitmeninio sprendimo Panevėžio miesto pramonės įmonių veiklai pristatyti sukūrimas</p>
<p>Pirkimo būdas:</p>
<p>Projekto konkursas ir neskelbiamos derybos su laimėtoju (-ais)</p>
<p>Kokia problema buvo sprendžiama?</p>
<p>Tyrimai rodo, kad pramonės įmonių investicijas ir plėtrą Panevėžio regione stabdo žmogiškųjų išteklių trūkumas. Tik 2,5 proc. Panevėžio regiono profesinių mokyklų mokinių mokosi inžinerinei pramonei aktualių specialybių. Viena iš tokią situaciją lemiančių priežasčių – neefektyvus profesinis orientavimas. Mieste jau įgyvendinamos iniciatyvos, kuriomis siekiama griauti mitus apie pramonės įmones, supažindinti moksleivius ir studentus su miesto įmonėms reikalingomis specialybėmis ir karjeros galimybėmis jose, atskleisti patrauklų, inovatyvų šiuolaikinės pramonės vaizdą. Tačiau pažintinių vizitų įmonėse organizavimas reikalauja žmogiškųjų ir laiko išteklių, kurie įmonėse yra riboti ir skiriami tiesioginėms funkcijoms atlikti. Dėl šios priežasties įmonės yra linkusios vizitams pagal iš anksto suderintą grafiką priimti tik ribotą skaičių moksleivių grupių. Jau ir taip ribotas galimybes pamatyti miesto pramonę „iš vidaus“ dar labiau apribojo COVID-19 pandemija. Dėl viruso keliamos grėsmės darbuotojų sveikatai ir veiklos tęstinumui dauguma įmonių neribotam laikui atsisakė organizuoti pažintinius vizitus.</p>
<p>Ką buvo siekiama įsigyti?</p>
<p>Buvo ieškoma inovatyvaus, kintančius vartotojų – moksleivių, turistų – poreikius galinčio patenkinti įtraukaus sprendimo, kuris leistų iš arti susipažinti su Panevėžio miesto pramone, kai neturima galimybių patekti į įmonę. Taip pat buvo akcentuojamas edukacinis sprendimo aspektas – juo pasinaudoję moksleiviai arba turistai galėtų interaktyviu būdu sužinoti naujos, įdomios, naudingos informacijos apie pramonės įmonių istoriją, veiklą, produkciją, jos kasdienį panaudojimą. Sprendimas turėtų būti prieinamas kuo didesniai moksleivių ar turistų skaičiui – ir individualiai, ir grupėms. Atitinkamai jis neturėtų būti susietas su viena konkrečia lokacija ir apribotas jos darbo valandų ar žmogiškųjų išteklių pajėgumų.</p>
<p>Rezultatas:</p>
<p>Siekiant sudaryti galimybę susipažinti su Panevėžio miesto pramonės įmonių veikla, įgyvendinamas sprendimas buvo paremtas virtualiosios realybės (VR) technologija. Ją naudojantis asmuo gamybines įmones lankys iš kosminio laivo, kuriam sugedus remontui bus reikalinga modernios pramonės produkcija. Užsidėjęs VR akinius, žmogus galės žvalgytis po realias gamyklų patalpas, susipažinti su gamybos procesais. Taip pat, vykdydamas užduotis, vartotojas galės pritaikyti produkciją konkrečiose situacijose, o smagus palydovas robotas supažindins su platesniu Panevėžio pramonės istoriniu ir ateities kontekstu. Svarbiausias uždavinys buvo suteikti vartotojui turtingos ir įdomios patirties, taikant labai paprastai naudojamą sprendimą. Kadangi tai ne visada suderinama, siekiant atrasti pusiausvyrą buvo stengiamasi naudoti kiek įmanoma daugiau intuityvių valdymo sprendimų ir ribotą interakcijų kiekį. Sprendimą kūrė „Iron Cat“.</p>
<p>Nuoroda į pirkimą: https://cvpp.eviesiejipirkimai.lt/Notice/Details/2021-633776</p>

<p>Kėdainių rajono savivaldybės administracija – „Stumbrų daromos žalos apskaičiavimas, naudojant pažangius dirbtinio intelekto pagrindu sukurtus algoritmus ir palydovinių vaizdų informaciją“</p>
<p>Pirkimo objektas:</p> <p>Stumbrų daromos žalos apskaičiavimo technologinis sprendimas, naudojant pažangius dirbtinio intelekto pagrindu sukurtus algoritmus ir palydovinių vaizdų informaciją.</p>
<p>Pirkimo būdas:</p> <p>Projekto konkursas ir neskelbiamos derybos su laimėtoju (-ais)</p>
<p>Kokia problema buvo sprendžiama?</p> <p>Stumbrai – dideli gyvūnai, dažniausiai gyvenantys bandomis, todėl patekę į ūkininkų laukus neretai juos išstrypia, išguli ir taip sukelia žalą – suniokoja žemės ūkio pasėlius, daržoves ir kitą ūkininkų turtą. Kėdainių rajonas yra viena iš geriausiai žemės ūkį išvysčiusių savivaldybių, todėl, stumbrams pasiekus ūkininkų ir žemės ūkio bendrovių laukus, kyla nuolatinė žalos rizika. Skaičiuota, kad per pastaruosius penkerius metus iš viso Kėdainių rajone ūkininkams buvo padaryta žalos beveik už 450 tūkst. eurų ir iš viso sunaikinta apie 400 hektarų pasėlių ploto. Valstybė kompensuoja ūkininkams dėl stumbrų patiriamą žalą, tačiau jos apskaičiavimo procesas yra ganėtinai ilgas, sudėtingas, jam reikia ne tik lėšų, žmogiškųjų išteklių, bet ir ypač didelio tikslumo.</p>
<p>Ką buvo siekiama įsigyti?</p> <p>Nacionalinės mokėjimo agentūros informacinėje sistemoje nuo 2020 m. yra naudojama Europos kosmoso agentūros „Copernicus“ programos „Sentinel“ palydovų registruojama statistinė informacija. Deklaruotiems pasėliams atpažinti naudojami „Sentinel“ palydovų statistiniai duomenys ir dirbtinio intelekto algoritmai, kurių pagrindu galima sukurti faktinius pasėlių žemėlapius ir nustatyti pasėlių dangos pokyčius tam tikrais vegetacijos sezono laikotarpiais, kai dėl laukinių gyvūnų galbūt buvo padaryta žala pasėliams. Norima išbandyti būdą stumbrų daromą žalą apskaičiuoti naudojant palydovinius duomenis – taip nustatyti išstryptus, išgulėtus ar kitaip stumbrų nuniokotus laukus, taikant dirbtinį intelektą aprašius algoritmus, leisiančius identifikuoti vietas, kuriose stumbrai sukėlė žalą. Testuojamame etape problemai spręsti reikia sukurti automatizuotas palydovinių duomenų ir „in-situ“ duomenų integravimo ir dirbtinio intelekto algoritmų prototipą Kėdainių rajono savivaldybėje, kuris leistų identifikuoti ir kiekybiškai įvertinti stumbrų daromą žalą tiek laiko, tiek teritorijos atžvilgiu.</p>
<p>Rezultatas:</p> <p>Siekiant atlyginti ūkininkams nuostolius, reikėjo rasti sprendimus, kaip objektyviai nustatyti ir kompensuoti ūkininkų patiriamą žalą. Įgyvendinamas sprendimas leidžia stebėti pasėlius „Sentinel“ radarinių palydovų jutikliais ir inovatyvių geoinformacinių technologijų algoritmais fiksuoti stumbrų išstryptus, išgulėtus ar išnaikintus laukus, apskaičiuoti juose nustatytos žalos dydį. Nuotoliniai stumbrų daromos žalos nustatymo algoritmai veikia interneto pagrindu, todėl nebereikia vykti į vietą, žalos dydis nustatomas objektyviai gana tiksliai, todėl mažėja teisiųjų ginčų galimybė. Sprendimą kūrė UAB „Coetus“.</p>
<p>Nuoroda į pirkimą: https://cvpp.eviesiejipirkimai.lt/Notice/Details/2021-695549</p>

Lietuvos bankas – <u>Inovatyvių atsiskaitymų prekybos vietoje programinės įrangos sprendimo projekto pirkimas</u>		
Pirkimo objektas:		
Inovatyvių atsiskaitymų prekybos vietoje programinės įrangos sprendimo projekto pirkimas.		
Pirkimo būdas:		
Išsami rinkos konsultacija, projekto konkursas ir neskelbiamos derybos su laimėtoju (-ais) (projekto konkursas baigtas, vyksta derybos).		
Kokia problema buvo sprendžiama?		
Lietuvos bankas, inicijuodamas projektų konkursą, siekia prisidėti prie ateities mokėjimų sprendimų ir inovatyvių veiklos modelių tyrimų. Lietuvos bankas siekia išnagrinėti vieną iš inovatyvių sprendimų – atsiskaitymus fizinėse mokėjimo vietose ateities mokėjimo priemonėmis. Mokėjimo paslaugų rinkai reikalingas inovatyvus sprendimas, kuris leistų fizinėse prekybos vietose pirkėjams atsiskaityti ateities mokėjimo priemonėmis iš savo turimų sąskaitų ir (arba) e. piniginių, tvarkomų mokėjimo paslaugų teikėjų sistemose, naudojant SEPA schemas (<i>SEPA Request To Pay, SEPA Credit Transfer Instant</i> ir kt.). Reikalingas atsiskaitymo prekybos vietose sprendimas, paremtas europinėmis schemomis ir efektyviu verslo modeliu. Toks sprendimas turėtų būti atviras ateities pokyčiams, lankstus ir palankus vartotojams (prekybininkams ir pirkėjams).		
Ką buvo siekiama įsigyti?		
Sprendimas galėtų veikti kaip alternatyva atsiskaitymams kortelėmis, suteikdamas lygiavertę arba geresnę naudotojų patirtį bei išnaudotų SEPA schemų teikiamas galimybes (momentinius mokėjimus ir prašymus sumokėti). Inovatyvus DC POI sprendimas ateityje galėtų sąveikauti su skaitmeninės centrinio banko valiutos sistemomis, mokėjimų vykdymo platformomis ir įvairiais vartotojų įrenginiais bei naudojamas mažmeniniams atsiskaitymams ateities mokėjimo priemonėmis fizinėse prekybos vietose.		
Rinkos konsultacijos nuoroda: https://www.elta.lt/lt/pranesimai-spaudai/lietuvos-bankas-tesia-skaitmeninio-euro-eksperimentus-kviecia-isitraukti-rinkos-dalyvius-222389		
Nuoroda	į	pirkimą:
https://pirkimai.eviesiejipirkimai.lt/ctm/Supplier/PublicTenders/ViewNotice/856728		