

TURINYS

TRUMPINIAI.....	2
APIE MODULIO PROGRAMĄ.....	3
INOVATYVŪS PIRKIMAI	4
Pagrindinės sąvokos.....	4
Iki prekybinio ir inovatyvaus pirkimo skirtumai.....	6
Inovacijos viešajame sektoriuje	9
Planavimo procesas	10
Pirkimo dokumentų rengimas	13
Pirkimo būdai	16
Pašalinimo pagrindai, kvalifikacija, pasiūlymų vertinimo kriterijai	26
Pirkimo procedūros. Pasiūlymų vertinimas	30
Sutarčių valdymas	32
Inovatyvaus pirkimo pavyzdžiai	33
VIDEO.....	37
TEISĖS AKTŲ IR GAIRIŲ SĄRAŠAS	37

TRUMPINIAI

Sąvoka	Apibrėžimas
BVPŽ	Bendrasis viešųjų pirkimų žodynas
CVP IS	Centrinė viešųjų pirkimų informacinė sistema
ES	Europos Sąjunga
ESTT	ES Teisingumo Teismas
KPI (angl. Key Performance Indicator)	Tai yra pagrindiniai projekto tikslai, kurių vykdymas arba nevykdymas indikuoja projekto sėkmę.
MVĮ	Mažos ir vidutinės įmonės
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 srityse perkančiųjų subjektu, įstatymo 4 straipsnyje apibrėžtą sąvoką
PĮ	Lietuvos Respublikos pirkimų, atliekamų vandentvarkos, energetikos, transporto ar pašto paslaugų srityse perkančiųjų subjektu, įstatymas
Pirkimo vykdytojas (- ai)	Perkančioji organizacija arba perkantysis subjektas
Rinkos konsultacija	Pirkimo vykdytojo bendradarbiavimas su kompetentingais subjektais (nepriklausomais ekspertais, institucijomis arba rinkos dalyviais) iki pirkimo pradžios, siekiant išsiaiškinti įvairius su pirkimo objektu susijusius klausimus
Rinkos tyrimas	Kokybinės ir kiekybinės informacijos apie realių bei potencialių prekių, paslaugų ir darbų pasiūlą rinkimas ir analizė, skirti sprendimams, susijusiems su pirkimais, priimti
Startuolis (-iai)	Didelį ir inovacijomis grindžiamą verslo plėtros potencialą turinti labai maža ar maža įmonė, Juridinių asmenų registre registruota ne ilgiau kaip 5 metus (Lietuvos Respublikos smulkaus ir vidutinio verslo plėtros įstatymo 2 str. 17 d.)
TIĮ	Lietuvos Respublikos technologijų ir inovacijų įstatymas
VPĮ	Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas

APIE MODULIO PROGRAMĄ

Mokymų modulis „Inovatyvūs pirkimai“ apibūdina pirkimo vykdytojų galimybes ir pareigas vykdyti inovatyvius pirkimus ir skatinti inovatyvių produktų pasiūlą.

Modulio programa yra nuolat atnaujinama, atsižvelgiant į pirkimus reglamentuojančių teisės aktų pakeitimus, o naujausią versiją visada galima rasti [VPT svetainėje](#).

Modulio programoje, pirkimų specialistams, kurie turi laikyti testą, pirkimų specialisto pažymėjimui gauti, pateikiama pagrindinė informacija, įskaitant video medžiagą, gaires ir teisės aktus, kuriuos pirkimų specialistas turi žinoti bei gebėti taikyti praktikoje vykdant pirkimus.

Modulis yra suskirstytas į dešimt temų:

1. Pagrindinės sąvokos;
2. Inovacijos viešajame sektoriuje;
3. Iki prekybinio ir inovatyvaus pirkimo skirtumai;
4. Planavimo procesas;
5. Pirkimo dokumentų rengimas;
6. Pirkimo būdai;
7. Pašalinimo pagrindai, kvalifikacija, pasiūlymų vertinimo kriterijai;
8. Pirkimo procedūros. Pasiūlymų vertinimas;
9. Sutarčių valdymas;
10. Inovatyvaus pirkimo pavyzdžiai.

Nurodoma, ką pirkimo specialistas turėtų žinoti šio modulio temoje. Trumpiniai pateikti skiltyje „Trumpiniai“. Modulyje vartojamos sąvokos yra suprantamos taip, kaip jos apibrėžtos VPĮ ir (arba) PĮ.

INOVATYVŪS PIRKIMAI

Pirkimų specialistas turi:

- žinoti pagrindines sąvokas;
- būti susipažinęs su inovatyvius pirkimus reglamentuojančiais teisės aktais;
- žinoti skirtumus tarp skirtingų pirkimų, kurie skatina inovacijas;
- žinoti, kokius pagrindinius elementus svarbu užtikrinti organizacijoje siekiant atlikti inovatyvius pirkimus;
- gebėti įvardyti poreikio identifikavimo svarbą rengiantis inovatyvių pirkimų vykdymui;
- gebėti taikyti kituose moduluose įgytas žinias vykdant inovatyvius pirkimus;
- žinoti pagrindinius rinkos konsultavimo organizavimo aspektus ir gebėti įvardinti rinkos konsultacijų svarbą rengiantis inovatyviems pirkimams;
- žinoti techniniu ir funkciniu būdais aprašytos techninės specifikacijos ypatumus;
- remiantis rinkos konsultacijų rezultatais gebėti pasirinkti inovatyvaus pirkimo būdą;
- žinoti galimus skirtingus pasiūlymo vertinimo kriterijų nustatymo būdus vykdant inovatyvų pirkimą;
- gebėti įtraukti inovacijų aspektus į sutarties nuostatas bei numatyti jų taikymo tvarką sutarties vykdymo metu.

PAGRINDINĖS SĄVOKOS

Inovatyvūs pirkimai yra vykdomi vadovaujantis pirkimus reglamentuojančiais teisės aktais:

1. [VPJ](#) 2 str. 14 d. inovacijos sąvoka apibrėžiama taip: **inovacija** – 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](#).

[VPJ](#) pateikiama inovacijos sąvoka skiriasi nuo įprastinės jos sampratos, kadangi ji yra išplėsta papildomais turinio elementais, tokiais kaip „naujo rinkodaros metodo arba naujo organizacinio metodo diegimas verslo praktikoje, organizacijoje arba plėtojant išorės ryšius“. Taigi, matyti, kad VPJ pateikiama išplėstinė inovacijos samprata, kadangi ji apima tiek prekės ir proceso inovaciją, t. y. naujovę, tiek ir inovacinę veiklą – gamybos, statybos, konstravimo ar kitus procesus, sukūrimą, naujo rinkodaros metodo arba naujo organizacinio metodo diegimą verslo praktikoje, organizacijoje arba plėtojant išorės ryšius, be kita ko, siekiant padėti spręsti visuomeninius uždavinius (verslo ar verslo proceso inovacija).



2. [PJ](#) nepateikia inovacijos sąvokos apibrėžimo, tačiau inovacija turi būti suprantama ir aiškinama taip kaip ji apibrėžta VPJ.

3. [TII](#) nustato technologijų ir inovacijų sistemos sandarą, technologijų ir inovacijų politiką formuojančias ir įgyvendinančias institucijas, technologijų ir inovacijų veiklą vykdančius subjektus, technologijų ir inovacijų veiklos finansavimą ir skatinimą. Taip pat [TII](#) 2 str. apibrėžia pagrindines inovatyvių pirkimų sąvokas:

- **ikiprekybinis pirkimas** – mokslinių tyrimų ir (arba) eksperimentinės plėtros paslaugų, kurių BVPŽ kodai yra nuo 73000000-2 iki 73120000-9, 73300000-5, 73420000-2 ir 73430000-5, išskyrus tas, iš kurių gauta nauda naudojama pirkimo vykdytojo poreikiams tenkinti ir už kurias viską sumoka pirkimo vykdytojas arba kurios laikomos valstybės pagalba, įsigijimas, siekiant sukurti inovatyvų produktą ([TII](#) 2 str. 4 d.);
- **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 ([TII](#) 2 straipsnio 5 dalis);
- **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 ([TII](#) 2 straipsnio 6 dalis);
- **inovatyvus produktas** – inovacinės veiklos rezultatas, kuris įdiegtas į rinką, viešojo valdymo, socialinę, kultūros sritį tampa inovacija ([TII](#) 2 str. 7 d.);
- **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 efektyviai atlikti perkančiosios organizacijos funkcijas ar pasiekti strateginius tikslus, ir (arba) viešąjį pirkimą ir pirkimą, atliekamą vandentvarkos, energetikos, transporto ar pašto paslaugų srityje vykdo pagal procedūras, kurios sudaro prielaidas ir paskatas tiekėjams pasiūlyti ir tiekti inovatyvius produktus ([TII](#) 2 str. 8 d.);
- **inovatyvūs pirkimai** turi būti suvokiami kaip priemonė įsigyti inovatyvius produktus, 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. Šiuo atveju rinka laikytinas Lietuvos viešasis sektorius. 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 (Lietuvos Respublikos ekonomikos ir inovacijų ministerijos, Tarnybos ir Inovacijų agentūros parengtos „Inovatyvių viešųjų pirkimų gairės“¹).

¹ Lietuvos Respublikos ekonomikos ir inovacijų ministerijos, Viešųjų pirkimų tarnybos ir Inovacijų agentūros parengtų „[Inovatyvių viešųjų pirkimų gairių](#)“, 6 psl.

IKIPREKYBINIO IR INOVATYVAUS PIRKIMO SKIRTUMAI

Inovacijos gali būti kuriamos ir įsigyjamos skirtingomis inovacijų pirkimų formomis.

Inovatyvus pirkimas gali būti vykdomas vadovaujantis VPĮ arba PĮ įtvirtintomis nuostatomis.

Tačiau VPĮ 15 str. (PĮ 26 str.) nurodo išimtis kada pirkimo vykdytojas, įsigydamas mokslinių tyrimų ir eksperimentinės plėtros (toliau – MTEP) paslaugas, turi vadovautis ne VPĮ arba PĮ reikalavimais, o Lietuvos Respublikos Vyriausybės 2020 m. sausio 15 d. priimtu nutarimu Nr. 22 „[Dėl mokslinių tyrimų ir eksperimentinės plėtros paslaugų pirkimų vykdymo tvarkos aprašo patvirtinimo](#)“ (toliau – MTEP paslaugų pirkimų tvarkos aprašas). MTEP paslaugų pirkimų tvarkos aprašas nustato MTEP paslaugų pirkimų, kuriems netaikomi reikalavimai pagal VPĮ 15 str.1 d., PĮ reikalavimai pagal PĮ 26 str. 1 d., organizavimo ir vykdymo principus, vykdymo tvarką, pagrindines MTEP paslaugų pirkime dalyvaujančių subjektų teises ir pareigas, ekspertų skyrimo tvarką, kitus esminius su MTEP paslaugų pirkimu susijusius klausimus. [MTEP paslaugų pirkimų tvarkos aprašas](#) taikomas vykdant MTEP paslaugų pirkimus.

VPĮ 15 str. 1 d. (PĮ 26 str.1 d.) vykdant MTEP paslaugų, kurių BVPŽ kodai yra nuo 73000000-2 iki 73120000-9, 73300000-5, 73420000-2 ir 73430000-5, pirkimus, taikoma tik tuo atveju, kai yra tenkinamos visos šios sąlygos:

- gauta nauda yra naudojama tik pirkimo vykdytojo veiklos poreikiams tenkinti ir,
- už visą teikiamą paslaugą sumoka pats pirkimo vykdytojas.

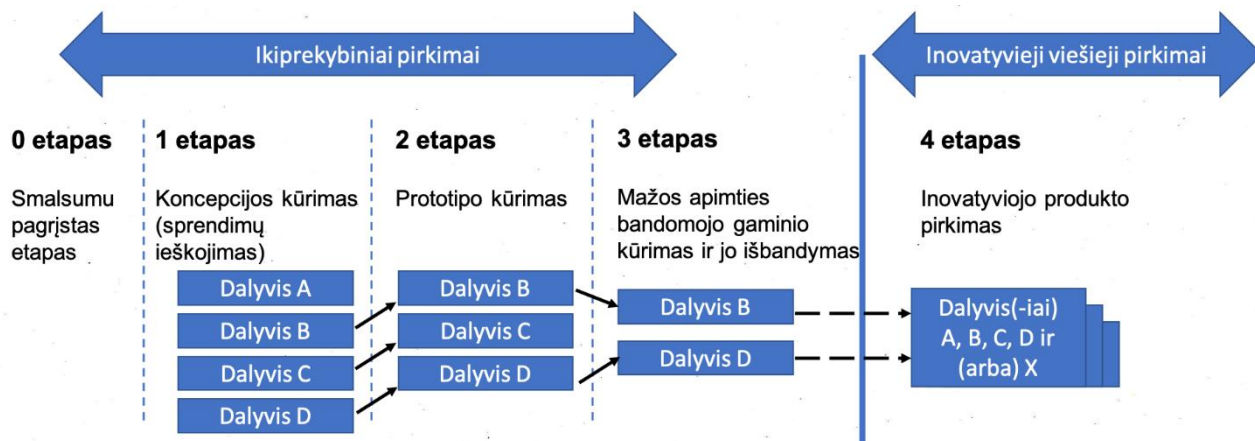
Perkant MTEP paslaugas, vadovaujantis [MTEP paslaugų pirkimų tvarkos aprašu](#), gali būti vykdomi dvejų tipų, inovacijas viešajame sektoriuje skatinantys, pirkimai: MTEP paslaugų ir prekių pirkimai arba ikiprekybiniai pirkimai. Dažnai visuomenės iššūkius galima spręsti inovatyviais produktais, kurie dar nėra plačiai paplitę rinkoje, sukurtas mažas jų kiekis arba kuriems nereikia vykdyti naujų MTEP veiklų. Tokiu atveju inovatyvūs pirkimai gali būti labai efektyvus sprendimas, nes, vykdydamas inovatyvų pirkimą, pirkimo vykdytojas į pirkimo sąlygas įtraukia kriterijus, skatinančius tiekėjus kurti ir pasiūlyti inovatyvius produktus. Tais atvejais, kai rinkoje pirkimo vykdytojui reikalingo produkto nėra ir nėra žinoma, kad toks sprendimas artimiausiu metu būtų sukurtas, tinkamiausias sprendimas yra ikiprekybiniai pirkimai, kai yra įsigyjamos MTEP paslaugos, siekiant sukurti inovatyvų produktą. Vykiant šiuos pirkimus galima palyginti alternatyvių konkuruojančių sprendimų metodų privalumus ir trūkumus, o po kiekvieno etapo leidžia pasirinkti perspektyviausias inovacijas².

Ikiprekybinis pirkimas yra būdas pirkti MTEP paslaugas. Svarbus šio pirkimo būdo elementas yra tas, jog jis yra aiškiai atskirtas nuo komercinio galutinių produktų įsigijimo. Norint įsigyti ikiprekybinio pirkimo metu sukurtą prototipą, vykdomas inovatyvusis pirkimas pagal VPĮ (PĮ)

² Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės, Lietuvos inovacijų centras, 7-8 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>

nuostatas (žr., 1 pav.). Ikiprekybiniai pirkimai leidžia identifikuoti geriausius galimus sprendimus, kuriuos tiekėjai gali vystyti, lygindami skirtingų technologijų tiekėjų alternatyvius pasiūlymus. Inovatyvių sprendimų plėtojimas atsižvelgiant į konkrečius pirkimo vykdytojo poreikius gali paskatinti mažas ir vidutines įmones (toliau – **MVĮ**) ar startuolius pradėti vykdyti MTEP veiklas, kurių, paprastai, tokios įmonės būtų nevykdžiusios.

1 pav. Inovatyvių pirkimų schema



Inovatyvūs pirkimai³ yra tokie pirkimai, kai pirkimo vykdytojas veikia kaip inovatyvių produktų, kurie dar nėra prieinami plataus masto komerciniais pagrindais, vartotojas. Inovatyvūs pirkimai yra būdas pirkti inovatyvius sprendimus, kuriuos įgyvendinant pirkimo vykdytojai iš anksto (nebent prieš tai skelbė ikiprekybinį pirkimą) praneša apie ketinimą įsigyti novatoriškus sprendimus siekiant paskatinti verslą per tam tikrą laiką pateikti rinkai sprendimus su norimu kokybės ir kainos santykiu. Prieš vykdant inovatyvų pirkimą, rinkos pasirengimą galima įvertinti tikrinant sprendimų sertifikavimą ar kokybės ženklimą. Vykdamas inovatyvų pirkimą, pirkimų vykdytojai veikia kaip inovatyvių sprendimų pradiniai klientai, dar vadinami ankstyvaisiais pirkėjais arba pirmaisiais pirkėjais. Pirmieji pirkėjai gali būti suprantami ir kaip pirmieji 20 proc. Lietuvos viešojo sektoriaus rinkos klientų, perkančių naują arba iš esmės pagerintą produktą, paslaugą ar procesą. Inovatyvūs pirkimai turi teigiamą poveikį tiekėjams (t. y. įmonėms, ypač MVĮ) suteikiant galimybes komercializuoti naujus produktus ar paslaugas.

Inovatyvūs pirkimai orientuojasi į novatoriškus sprendimus, kurie dar nėra prieinami plataus masto komerciniais pagrindais. Tai taip pat apima sprendimus, pagrįstus esamomis technologijomis, kurios naudojamos nauju, novatorišku būdu. Sprendimai taip pat gali būti (dalinai) pademonstruoti rinkoje ir pasiekę nedidelę sėkmę (pvz. atlikti pirminius produktų bandymus vietoje) ir jų maži kiekiai jau gali būti rinkoje.

Lentelėje žemiau pateikiami pagrindiniai ikiprekybinių ir inovatyvių pirkimų skirtumai:

³ Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės, Lietuvos inovacijų centras, 9 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>

	IKIPREKYBINIAI PIRKIMAI	INOVATYVŪS PIRKIMAI PAGAL VPĮ (PJ)
Kada?	<p>Ikiprekybinis pirkimas organizuojamas, kai:</p> <p>1) poreikius tenkinančio inovatyviojo produkto nėra rinkoje arba pirkimo vykdytojas dėl reikalingam inovatyviajam produktui taikomų patekimo į rinką ar apyvartos rinkoje apribojimų negali jo įsigyti ir tokiam inovatyviajam produktui sukurti būtinos MTEP paslaugos;</p> <p>2) rinkoje esantis produktas netenkina poreikio, todėl reikia pagerinti produkto funkcines savybes ir (arba) mažinti esamo produkto savikainą ir produkto funkcinėms savybėms pagerinti reikalingos MTEP paslaugos (MTEP paslaugų pirkimų tvarkos aprašo 63 punktas).</p> <p>(VPĮ 15 str. išimtis; PJ 26 str. išimtis).</p>	<p>Iššūčiai reikalauja sprendimų, kurie reikšmingai skiriasi nuo ankstesnių produktų ar procesų, yra arti rinkos ar yra rinkoje mažais kiekiais, tačiau nevysiškai atitinka pirkimo vykdytojo reikalavimų platesnio masto pritaikymui. Pirkimo vykdytojo identifikuoti iššūčiai nereikalauja MTEP veiklų (MTEP jau atlikta arba MTEP nereikalinga sprendimo vystymui).</p>
Ką?	<p>Pirkimo vykdytojas perka MTEP paslaugas savo poreikiams patenkinti, renka informaciją apie alternatyvių sprendimų pranašumus ir trūkumus, sukuria konkurenciją tarp dalyvių. Siekiama sukurti inovatyvų produktą – galutinis produktas naudojimui neįsigijamas.</p>	<p>Pirkimo vykdytojas įsigyja inovatyvius sprendimus, kaip pirmasis klientas / ankstyvas prekės / paslaugos diegėjas / pirmasis inovatyvių prekių ar paslaugų, kurios yra naujos rinkoje (dar nėra plačiai parduodamas), pirkėjas. Pirmasis pirkėjas turėtų būti suprantamas, kaip vienas iš pirmųjų 20 proc. Lietuvos viešojo sektoriaus rinkos klientų, perkančių naują arba iš esmės pagerintą produktą, paslaugą ar procesą.</p>
Kaip?	<p>Pirkimo vykdytojas perka MTEP iš kelių skirtingų tiekėjų tuo pačiu metu (tai leidžia lyginti alternatyvius sprendimus) ir vertina produktų kūrimo progresą kiekviename etape (konceptijos kūrimas, prototipo kūrimas, mažos</p>	<p>Pirkimo vykdytojas skelbia ketinimą įsigyti kritinę masę inovatyvių sprendimų, kurie paskatins tiekėjus per tam tikrą laiką pateikti rinkai norimo kokybės ir kainos santykio produktus. Patikrinęs, ar rinka sugebėjo pateikti</p>

	<p>apimties bandomojo gaminio kūrimas ir jo išbandymas). Su intelektinių nuosavybių teisėmis susijusios rizikos ir nauda yra dalinamasi tarp pirkimo vykdytojo ir tiekėjo siekiant maksimizuoti paskatas platesnei komercializacijai.</p>	<p>norimą kokybę / kainą – pvz., per bandymą ir (arba) sertifikavimą – pirkimo vykdytojas perka nemažą kiekį novatoriškų sprendimų. Inovatyvių pirkimų procedūros atliekamos tinkamiausiu VPĮ ar PĮ nustatytu pirkimo būdu.</p>
--	---	---

Šaltinis: [Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės](#), Lietuvos inovacijų centras

INOVACIJOS VIEŠAJAME SEKTORIUJE

Pirkimų vykdytojas pirmiausia perka tam, kad patenkintų savo poreikius ir teiktų viešąsias paslaugas. Tačiau inovacijos nėra tik pirkimo vykdytojų lūkesčių tenkinimas, ne mažiau svarbu būtų siekti ir geresnių rezultatų veikloje, bei kuo geriau atliepti visuomenės lūkesčius, t. y. ne tik užtikrinti aukštos kokybės viešųjų paslaugų teikimą, bet ir nuolat galvoti apie jų gerinimą (tobulinimą). Inovacijos yra labai svarbios žaliajai ir skaitmeninei pertvarkai, ilgainiui mažėja viešojo sektoriaus išlaidos. Be to, skatinant tiek privatų, tiek viešąjį sektorius diegti inovacijas didėja konkurencingumas ir skatinamas ekonomikos augimas. Inovatyvūs pirkimai gali prisidėti ir prie socialinių iššūkių sprendimų, pavyzdžiui viešųjų paslaugų pritaikymas žmonėms su negalia. Taigi, pirkimo vykdytojui verta pagalvoti apie inovatyvių pirkimų vykdymą, kai pirkimų tikslas yra:

- didinti viešųjų paslaugų veiksmingumą ir efektyvumą;
- išspręsti jam (bei atskirais atvejais ir kitiems viešojo sektoriaus subjektams) kylančias problemas pateikiant naujoviškus sprendimo būdus, pagerinti viešųjų paslaugų kokybę ir (ar) pirkimo vykdytojo funkcijų vykdymo efektyvumą;
- prisidėti prie inovacijas galinčio kurti smulkaus ir vidutinio verslo (SVV) plėtros⁴.

Inovatyvių pirkimų įgyvendinimas

Parama inovatyviesiems pirkimams ir jų taikymas gali būti skatinami užtikrinant ir sustiprinant tam tikrus pagrindinius elementus:

1. Ilgalakis planavimas:

a) nauji sprendimai reikalauja ilgalaikio planavimo ir sprendimai įsigyti inovatyvius produktus turi būti priimami gerokai prieš pradėdant pirkimo procedūras.

b) planavimas trumpuoju laikotarpiu ar biudžeto sudarymas vieneriems metams pirkimą padaro netinkamu įrankiu inovacijoms įsigyti.

2. Bendradarbiavimas pirkimo vykdytojo viduje:

⁴ Lietuvos Respublikos ekonomikos ir inovacijų ministerijos, Tarnybos ir Inovacijų agentūros parengtos [Inovatyvių viešųjų pirkimų gairės](#)



a) svarbu atrasti sąsajas tarp skirtingų organizacijos struktūros vienetų bei paskatinti bendradarbiavimą.

b) reikalinga vidinė „inovacijų kultūra“, įtraukianti organizacijos ekspertus į inovacijų pirkimo planavimą. Pirkimo iniciatorius turėtų pasitelkti įvairius asmenis (ekspertus), padėsiančius sėkmingai pasirengti pirkimui.

3. Kompetencijos ir pajėgumai. Inovatyvių sprendimų pirkimams reikalingos įvairiapusės kompetencijos, tokios kaip:

- a) organizacinės sprendimų priėmimų kompetencijos;
- b) derybinės ir bendradarbiavimo kompetencijos;
- c) ekspertinės/techninės perkamo objekto žinios;
- d) pirkimų teisės išmanymas;
- e) sugebėjimas suderinti skirtingus požiūrius ir valdyti procesą.

PLANAVIMO PROCESAS

Pirkimais yra siekiama, jog būtų ne tik įsigijami konkretūs produktai, bet taip pat siekiama strateginių tikslų, tokių kaip: aplinkosaugos, tvarių sprendimų, smulkių ir vidutinių įmonių skatinimo, inovacijos, socialiai atsakingo verslo skatinimo, viešųjų paslaugų gerinimo.

Vykdamat inovatyvius pirkimus nauda suteikiama ne tik valstybei ar visuomenei, bet ir pačiam pirkimo vykdytojui, pavyzdžiui, tobulinama organizacijos veikla, skatinama inovacijų kultūra organizacijoje, teikiamos geresnės kokybės paslaugos galutiniam vartotojui. Nauda kuriama ne tik viešajam sektoriui, bet taip pat ir privačiam sektoriui, pavyzdžiui, kuriama paklausa inovatyviems produktams ir paslaugoms, sudaromos galimybės startuoliams bei inovatyvioms įmonėms. Toliau aprašomi inovatyvūs pirkimai vykdomi vadovaujantis VPĮ ar PJ.

Vykdamat inovatyvius pirkimus rekomenduotina sekti tokia seka:

1. Poreikių identifikavimas;
2. Rinkos konsultacijos;
3. Pirkimo dokumentų ir techninės specifikacijos rengimas;
4. Pirkimo procedūros (pirkimo būdo) pasirinkimas;
5. Pasiūlymo vertinimo kriterijų nustatymas.
6. Pasiūlymų vertinimas;
7. Sutarties valdymas.

Inovatyvūs pirkimai prasideda nuo poreikio identifikavimo

Teisingas poreikio identifikavimas, siekiant efektyviau vykdyti viešąsias paslaugas, leidžia argumentuotai pagrįsti pirkimo objekto pasirinkimą. Poreikių identifikavimas turėtų tapti prioritetu, leidžiančiu pamatyti, su kokiais poreikiais susiduria pirkimo vykdytojas, kuris nėra ar nebus patenkinami ateityje, o vienintelis sprendimas tam yra inovacijų pirkimas, kadangi rinkoje nėra produktų ar paslaugų, kurie kilusias problemas galėtų spręsti, ar tuo atveju, kai sprendimai yra, tačiau jie yra per daug brangūs ar sukelia nepageidautinų ar netikėtų rizikų. Svarbu siekti, jog

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

Poreikių identifikavimą skatinančios sąlygos:

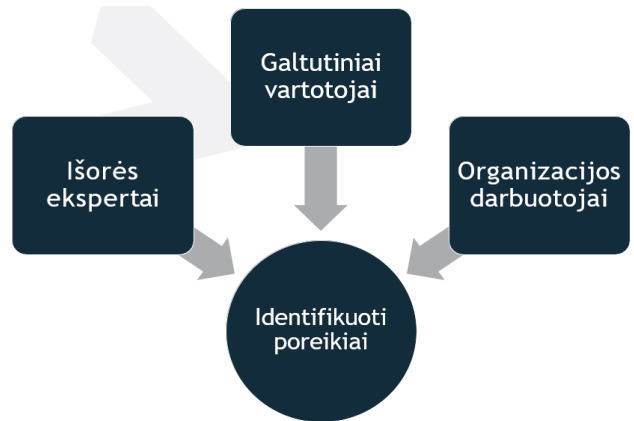
- aktuali problema, kuri jau dabar daro neigiamą poveikį teikiant paslaugas. Tai gali būti aktuali techninė problema, pirkimo vykdytojo biudžeto pokyčiai, besikeičiantis vartotojų elgesys. Tai lemia, jog yra sunku efektyviai teikti aukštos kokybės paslaugas;
- pirkimo vykdytojo poreikis/noras ateityje pagerinti paslaugų kokybę ir (arba) efektyvumą arba atsirandantis naujas reikalavimas ateityje teikti naujas paslaugas. Tokie poreikiai yra identifikuojami vykdant reguliarias vidaus analizes apie tai, kaip būtų galima pagerinti kasdienes veiklas vidutiniu ir ilguoju laikotarpiu. Pavyzdžiui, pirkimo vykdytojas gali siekti sumažinti laukiančių klientų eiles ar administracines išlaidas, kas leistų prisidėti prie kokybės ir efektyvumo didinimo;
- politiniai tikslai, skirti spręsti vidutinės trukmės ir ilgalaikius socialinius iššūkius. Strateginiai politikos tikslai viešojo sektoriaus institucijoms tampa vis aktualesni. Pasauliniu mastu vykstantys pokyčiai aplinkosaugos, energetikos, saugumo ir kitose viešosios politikos srityse dažnai lemia naujų teisės aktų, kurie formuoja pirkimo vykdytojų veikimo ribas, iniciavimą. Tai reiškia, jog 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 teisiniai reguliavimai gali nurodyti, jog tam tikros paslaugos ar prekės turi būti padaromos labiau prieinamos galimiems jų naudotojams.

Identifikavimo procesas gali būti įgyvendinamas naudojant šiuos metodus:

- a) vidiniai susitikimai / neformalus bendravimas, kuriuose dalyvauja tik pirkimo vykdytojo atstovai;
- b) aukštesnes pozicijas pirkimo vykdytojų užimamų atstovų dirbtuvės, turinčios strateginę reikšmę, siekiant gauti pritarimą ir finansavimą;
- c) diskusijos, struktūruotos į fokus grupes (pvz., nukreiptos į įvairias pirkimo vykdytojo veiklos rūšis, politikos tikslus), kuriose gali dalyvauti tiek inovacijų pirkimą organizuojančio pirkimo vykdytojo atstovai, tiek išorės ekspertai bei galutinio produkto vartotojai;
- d) tikslinių grupių apklausos, 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.

Į poreikių identifikavimą turi būti įtrauktos įvairios suinteresuotos grupės:

- a) pirkimo vykdytojo darbuotojai, kurie žinotų kylančias problemas,
- b) išorės ekspertai, kuri padėtų identifiikuoti inovacijų tendencijas bei
- c) galutiniai vartotojai, kurie padėtų suprasti, kaip geriausiai teikiamos paslaugos galėtų būti pagerintos (žr. 2 pav.).



2 pav. Poreikių identifikavimo etapo dalyviai

RINKOS KONSULTACIJOS

Rinkos konsultacijų svarba

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

Rinka gali pasiūlyti alternatyvius sprendimus, apie kuriuos pirkimo vykdytojas nežinojo arba nebuvo pagalvojęs.

Paprastiau apibrėžti reikalavimus – su nepriklausomų subjektų pagalba kur kas lengviau identifiukuoti, kas pirkimo vykdytojui iš tiesų yra reikalinga, geriausiai atitinka jo poreikius, egzistuojančias alternatyvas ir suformuluoti nustatomus reikalavimus.

Būdas surinkti grįžtamąjį ryšį iš verslo, ar specifinis poreikis gali būti įgyvendinamas. Galima sužinoti naujausias rinkos tendencijas ir plėtros kryptis.

Leidžia įvertinti, pagal kokius kriterijus geriausia vertinti pasiūlymus ar kokie kvalifikaciniai reikalavimai bus optimalūs pagal pirkimo objektą ir rinkos situaciją.

Rinkos konsultacijų organizavimas

Teisės aktai apibrėžia taisykles ir principus, kurių reikia laikytis įgyvendinant rinkos konsultacijas. Galimybė vykdyti rinkos konsultacijas numatyta VPĮ 27 str. 1 d. 1 p. (PJ 39 str. 1 d. 1 p.).

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

- a) nei vienam kompetentingam tiekėjui nebus teikiama pirmenybė kitų atžvilgiu, pvz., pateikiant daugiau informacijos nei kitiems;
- b) rinkos konsultacijos rezultatai nebus pritaikyti konkrečiam tiekėjui;



c) 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](#)“.

PIRKIMO DOKUMENTŲ RENGIMAS

Inovatyvų pirkimą organizuojantis pirkimo vykdytojas turėtų parengti **keturis dokumentus**⁵:

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

2. Pirkimo dokumentus:

a. Su kokiais iššūkiais 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; numatomus terminus / preliminarią pirkimo trukmę;
- minimalų numatomų sudaryti sutarčių skaičių;
- teisių ir pareigų, susijusių su intelektinės nuosavybės teisėmis, paskirstymus;
- konfidencialumo reikalavimus;
- suteikti informaciją potencialiems dalyviams, kurie nori dalyvauti individualiai, kaip tiekėjų grupė, taip pat detales apie subrangos galimybes;
- informacija apie tai, kaip sutarčių įgyvendinimas bus stebimas (*KPI's*, atskaitomybės įsipareigojimai ir pan.);
- informacija apie mokėjimus;
- teisinės, ekonominės, finansinės ir techninės informacijos aprašymas;
- su finansavimu ir mokėjimais susijusi informacija.

c. Tiekėjų pasiūlymų pateikimo sąlygos ir reikalavimai pirkimui:

⁵ Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės, Lietuvos inovacijų centras, 9 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>

- informacija 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 VPĮ 35 str. (PĮ 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:

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

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

a. informacija apie pirkimo dalyvį (pavadinimas, registracijos numeris, kontaktinė informacija ir kt.);

b. skyrius, kuriame prašoma pirkimo dalyvių paaiškinti, kaip jų sprendimas atitinka kiekvieną sutarties sudarymo 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.;

c. informacija apie numatomą subtiekimą sutartį (jei tokia yra numatoma).

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.**

Techninis metodas daugiausiai atspindi dabartinės rinkos tendencijas, kadangi šiuo būdu pirkimo vykdytojas detalai apibrėžia norimas technines specifikacijas. Šio aprašymo pagrindinis trūkumas yra maža tikimybė, jog tiekėjai pasiūlys sprendimus, kurie reikšmingai viršytų minimalius reikalavimus, nurodytus techninėse specifikacijose. Tiekėjai suvokia, jog tokiu atveju pigesnis sprendimas (mažiau inovatyvus, bet atitinkantis minimalius reikalavimus) turi geresnį šansą laimėti dėl kainos ir kokybės santykio. Techninės specifikacijos, parengtos aprašomuoju būdu yra labiausiai tinkamos pirkti sprendimus, kurie jau yra rinkoje.

Funkcinis aprašymas yra veiksmingas, **jeigu:**

1. Galima nustatyti tam tikrus rodiklius, kuriais išmatuojama tiekėjo našumu “faktiškai sukuriama vertė” pirkimo vykdytojui/naudotojams;
2. Asmenys, atsakingi už sutarties vykdymą, gali objektyviai įvertinti našumą pagal visus veiklos rodiklius;
3. Sutartyje nustatytos premijos/baudos, kuriomis tiekėjas skatinamas už reikalaujamo našumo viršijimą/ 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 žinojimas yra svarbiausi aspektai siekiant nustatyti ambicingus ir tuo pačiu realistiškus reikalavimus bei kriterijus. Šiam tikslui pasiekti, rekomenduojama, kad pirkimo vykdytojas konsultuotųsi su verslu, akademinė bendruomene bei kitomis institucijomis, ar turėtų ekspertinių žinių tam tikrose srityse.

Kaip aprašyti?

- Aiškumas ir tikslumas; technologinis neutralumas;
- Aprašyti, kokia problema yra sprendžiama ir koks rezultatas bei kokios funkcijos yra siekiamos įgyvendinti;
- Išmatuojami reikalavimai, paaiškinimas, kaip bus matuojama;
- Pakankamai informacijos siekiant suprasti problemą; intelektinės nuosavybės teisių paskirstymo aprašymas; aplinkosauginiai, duomenų saugos reikalavimai; reikalavimai išmatuojami ir objektyviai palyginami;
- Neįtraukiami reikalavimai, kurie nėra tiesiogiai susiję su poreikiais ir gali suvaržyti tiekėjų konkurenciją.

Žemiau 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.
--	--

PIRKIMO BŪDAI

Visos VPĮ ir PĮ nuostatos gali būti reikšmingos vykdant inovatyvų pirkimą. Pirkimo vykdytojas gali įsigyti inovacijas ne tik per tokias procedūras kaip inovacijų partnerystė, bet ir per tradicines pirkimo procedūras ir/ar taikant inovacijoms draugiškus įrankius – konkurencinį dialogą, derybas, rinkos konsultacijas, ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimą (kainos ir kokybės santykį), rezultatu grindžiamas technines specifikacijas bei kt. Pabrėžtina, kad inovatyviems pirkimams labiau tinkami pirkimo būdai, suteikiantys didesnį lankstumą: inovacijų partnerystė, derybos, konkurencinis dialogas.

Toliau aptariami pirkimo būdai gali būti pasirinkti vykdant inovatyvų pirkimą, siekiant įsigyti inovatyvų produktą, gali būti naudojami VPĮ ir PĮ įtvirtinti mechanizmai ir pritaikyti inovacijų diegimui organizacijose:

a) pasiūlymų ekonominio naudingumo kokybės kriterijai, kai pasirenkamas kokybės kriterijus „inovatyvios charakteristikos“;

b) atitinkamos pirkimo sutarties nuostatos, skatinančios ir (arba) įpareigojančios tiekėjus kurti naujumą, diegti bei laikytis inovatyvių procesų ir pan.⁶

Vykdant inovacijų pirkimus, pirkimo vykdytojas turėtų nuspręsti kokią pirkimo procedūrą taikyti vadovaujantis atitinkamais teisės aktais. Inovacijų pirkimo dokumentų kūrimo procesas turi prasidėti nusprendžiant, kokia pirkimo procedūra bus taikoma.

➔ **Informacija, surinkta rinkos konsultacijų ar rinkos tyrimo metu, yra pagrindinis rodiklis, leidžiantis nustatyti, kurią pirkimo procedūrą reikėtų rinkti.**

➔ **Jei rinkos konsultacijų ar rinkos tyrimo metu buvo surinkta pakankamai daug informacijos apie tai, ką gali pasiūlyti tiekėjai, siūloma rinkti atviro arba riboto konkurso pirkimo būdus.**

Atviras konkursas

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



nera ribojamas, todėl pirkimo vykdytojas turi didžiausią pasirinkimų galimybę⁷. Atviras konkursas yra pagrindinis ir dažniausiai naudojamas pirkimo būdas, kuris gali būti taikomas visais atvejais.

VPĮ 59 str. 2d. (PĮ 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 atvira konkurse skaičiaus. Taigi, pasiūlymus gali pateikti tiek vienas, tiek neribotas tiekėjų skaičius.

Ribotas konkursas

Antra galima procedūra yra **riboto konkurso** pirkimo procedūra. 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 kūrėjus⁸.

Kaip ir atviro konkurso atveju VPĮ 61 str. 5 d. (PĮ 71 str. 5 d.) įtvirtintas **draudimas derėtis su tiekėjais** pirkimo vykdomo riboto konkurso būdu metu. Tokiu būdu 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 būdais⁹. 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 iniciatyva¹⁰.

Taigi renkantis pirkimo būdą inovatyvaus pirkimo vykdymui, riboto konkurso pirkimo būdas 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, kai 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

⁷ 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>

⁸ 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>

⁹ VPĮ 61 straipsnio komentaras. <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016399400-61-straipsnis-Riboto-konkurso-s%C4%85lygos-ir-vykdymas>

¹⁰ ESTT 2012 m. kovo 29 d. sprendimas byloje SAG ELV SLOVENSKO IR KT., [C-599/10](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:62012J0029)

realią tiekėjų konkurenciją, o kvalifikacinės atrankos kriterijus nustatyti aiškius ir nediskriminuojančius. Kiekvienu konkrečiu atveju pirkimo vykdytojas turi tinkamai ir atidžiai įvertinti, kurį pirkimo būdą pasirinkti.

- ➔ **Atsižvelgus į aukščiau išdėstytą, 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.
- ➔ **Kadangi naudojant šias pirkimo procedūras draudžiama derėtis ir tiekėjams pateikus pasiūlymus jie nebegali būti keičiami,** vykdant inovatyvų pirkimą, kai pirkimo vykdytojas neturi pakankamai duomenų apibrėžiančių pirkimo objektą, norimas rezultatas gali būti nepasiektas.

Derybos

Inovatyvus pirkimo sutartis galima sudaryti naudojant ir kitas pirkimo procedūras, kai norima pritaikyti jau prieinamus, tačiau itin sudėtingus sprendimus (įskaitant sukurtus projektus ar inovacinius sprendimus), arba kai neįmanoma nustatyti pakankamai tikslių techninių specifikacijų.

Šiomis aplinkybėmis, pirkimo vykdytojas vadovaujantis 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 darbų pirkimo sutartį turi būti po upės vaga nutiestas dvipusio eismo tunelis, labiau tinka derybų pirkimo būdas. Derybų metu aptariami tik techniniai aspektai, įskaitant kainos ir kokybės klausimus.

Ir, priešingai, pirkimo vykdytojas gali naudoti konkurencinį dialogą, kai siekia nuspręsti, ar tiltas arba (vienpusio ar dvipusio eismo) tunelis (upės vagoje ar po upės vagoje) turėtų būti tiesiamas pagal darbų pirkimo sutartį, ar pagal darbų koncesiją, ir ar tai turėtų būti finansuojama jo paties lėšomis, ar naudojantis išorės finansavimo šaltiniais¹¹.

Derybos teikia pirkimo vykdytojui daugiau lankstumo sudarant sutartis, kai rinkoje dar nėra parengtų naudoti sprendimų. Ši procedūra gali būti taikoma ir tada, kai pirkimo vykdytojas gana nesudėtingomis, skaidriomis ir dokumentuojamomis derybomis galėtų susiderėti dėl esamų elementų ar sąlygų derinimo siekiant, kad būtų sukurtas techninėse specifikacijose apibūdintus poreikius atitinkantis inovacinis sprendimas. Derybos turėtų padėti pirkimo vykdytojui užmegzti glaudesnius ryšius su tiekėjais, jų metu 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 sutarties skyrimo kriterijus dėl kokybės ir kitus išmatuojamu rodiklius, galiausiai apimant ir prototipų kūrimo etapą¹².

¹¹ 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)

¹² 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 derybos¹³ – 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 geriausių derybų rezultatą tinkamam sutarties vykdymui užtikrinti. Vykdamas inovatyvųjį pirkimą, kuomet norimi įsigyti produktai nėra prieinami plataus masto komerciniais pagrindais ir pirkimo objektas negali būti detaliam aprašomam, derybos yra svarbi inovatyvaus pirkimo dalis. Derybų metu gali būti sukuriama geriausia 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. 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 to, ko jai 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. Skelbiamos derybos gali būti vykdomos, kai prekės, paslaugos ar darbai apima inovatyvius ar projektinius sprendinius. Remiantis VPĮ 63 str. 1 d. 1 p. b papunkčiu, skelbiamos derybos gali būti vykdomos, kai prekės, paslaugos ar darbai apima inovatyvius sprendinius, t. y. kai rinkoje nėra sukurtų sprendimų. 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 PJ, gali vykdyti skelbiamas derybas visais atvejais (PJ 73 str.).

Skelbiamų derybų metu sudaromos sąlygos pradėti tiesioginį dialogą apie konkrečius sprendimų, kuriuos reikia sukurti, savybes. Skelbiamos derybos gali būti vykdomos tada, kai pirkimo vykdytojas negali tiksliai apibrėžti perkamo objekto techninės specifikacijos (VPĮ 63 str. 1 d. 1 p. d papunktis). 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 kūrybos, inovacijų dėl pirkimo specifiškumo ar komplikotumo arba kuomet pirkime identifikuojamas pirkimo vykdytojo turimas poreikis.

¹³ VPĮ 63 straipsnio komentaras. <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016399420-63-straipsnis-Skelbiam%C5%B3-deryb%C5%B3-s%C4%85lygos>

Neskelbiamos derybos

Neskelbiamos derybos yra taikomos tiek tarptautiniams, tiek supaprastintiems pirkimams. Pagal atskiras sąlygas gali būti taikomos arba visiems pirkimo objektams (darbams, paslaugoms, prekės), 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 konkurenciją ir yra mažiausiai skaidrus, neskelbiamos derybos gali būti taikomos tik išimtiniais atvejais, o VPĮ 71 str. (PĮ 79 str.) sąlygos aiškinamos ir taikomos siaurai¹⁴. Be to, taikant neskelbiamų derybų būdą, pirkimo vykdytojas privalo pagrįsti tokio pirkimo būdo taikymą¹⁵.

MTEP prekių įsigijimas – naudojant neskelbiamas derybas

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

Tam reikalinga 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 plėtros išlaidų. Kitaip sakant, prekės įsigyjamos tik kaip prototipas, o ne masinės gamybos prekės urmu¹⁶.

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

¹⁴ [Direktyvos 2014/24/ES](#) preambulės 50-oji konstatuojamoji dalis; ESTT 2005 m. sausio 13 d. sprendimas byloje KOMISIJA PRIEŠ ISPANIJĄ, [C-84/03](#); Sakalauskaitė, Eglė. [Neskelbiamų derybų, kaip išimtinio pirkimo būdo, pasirinkimo ir vykdymo ypatumai Viešųjų pirkimų įstatymo 56 straipsnio 1 dalies 2 ir 4 punkto pagrindu](#). Socialinių mokslų studijos. 2014, 6(3). 681–705 psl.

¹⁵ ESTT 2009 m. birželio 4 d. sprendimas byloje KOMISIJA PRIEŠ GRAIKIJĄ, [C-250/07](#).

¹⁶ VPĮ 71 straipsnio komentaras. <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016427159-71-straipsnis-Neskelbiam%C5%B3-deryb%C5%B3-s%C4%85lygos>; PĮ 79 straipsnio komentaras. <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016430879-79-straipsnis-Neskelbiam%C5%B3-deryb%C5%B3-s%C4%85lygos>



- a) jos gaminamos ir (ar) naudojamos tik mokslinių tyrimų, eksperimentų, studijų ar eksperimentinės plėtros tikslais;
- b) norimo rezultato negalima pasiekti naudojant tokios pačios paskirties gaminius.

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

→ Kadangi neskelbiamos derybos yra išimtis, palyginus su kitais VPĮ ir PJ įtvirtintais pirkimo būdais, aiškinimas ir taikymas yra siauras bei pirkimo vykdytojas privalo pagrįsti šio pirkimo būdo taikymą, dėl to pirkimo vykdytojui reikėtų apsvarstyti šio pirkimo būdo pasirinkimą vykdant inovatyvius pirkimus.

Konkurencinis dialogas

Konkurencinio dialogo pasirinkimo tikslas – pirkimo vykdytojo siekis išsirinkti ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą, apsvarstant visas pirkimo objekto, taip pat pirkimo-pardavimo sutarties sąlygas su kiekvienu kandidatu. Nors konkurencinio dialogo sąvoka nėra pateikta VPĮ ir PJ, 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 atitinkančių alternatyvių sprendinių, kurių pagrindu pasirinktus kandidatus kviečia pateikti pasiūlymus¹⁷.

Konkurencinis dialogas¹⁸ yra dviejų etapų procedūra. Pirmojo etapo metu teikiami, tobulinami ir tikslinami tiekėjų siūlomi sprendiniai ir dėl jų vykdomas dialogas. Dialogas savo esme nėra derybos. Pats terminas nusako, kad tai yra dvišalė pirkimo vykdytojo ir tiekėjų diskusija, ieškant geriausių sprendinių ir jų alternatyvų. Dėl to pirkime 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.

→ 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.

¹⁷ VPĮ 66 straipsnio komentaras. <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016399300-70-straipsnis-Dialogo-reikalavimai> ; PJ 76 straipsnio komentaras <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016402780-76-straipsnis-Konkurencinio-dialogo-vykdymas>

¹⁸ 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)



Su inovacijomis susijusį šios procedūros potencialą sudaro įvairūs sprendimai, kuriuos gali pasiūlyti dalyviai. Vykstant glaudžioms ir išsamioms deryboms, kandidatams turėtų pakakti laiko visai reikiamai informacijai gauti, kad galėtų identifikuoti ir pagal pirkimo vykdytojo poreikius pateikti 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, dėl to ši pirkimo procedūra tinka inovatyvaus pirkimo vykdymui, 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 vykdymas negalimas, kadangi jo tikslas iš esmės yra išsiaiškinti, kokie rinkoje tiekėjų siūlomi sprendiniai ar prekės geriausiai atitiktų pirkimo vykdytojo poreikius¹⁹.

Aplinkybės, kuriomis taikomos derybos, nuo aplinkybių, kuriomis taikoma konkurencinio dialogo procedūra, daugiausia skiriasi tuo, kiek aiškumo pirkimo vykdytojas turi dėl atitinkamo projekto. Pirmuoju atveju pirkimo vykdytojas geriau žino savo pirkimo sutarties pobūdį ir objektą, 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, pasilikdama teisę pirkimo laimėtoją atrinkti vieno etapo procedūros pagalba²⁰.

¹⁹ 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>; PJ 76 straipsnio komentaras <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016402780-76-straipsnis-Konkurencinio-dialogo-vykdymas>; PJ 77 straipsnio komentaras <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016402820-77-straipsnis-Parai%C5%A1k%C5%B3-dalyvauti-konkurenciniame-dialoge-pateikimo-terminai>; PJ 78 straipsnio komentaras <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016430859-78-straipsnis-Dialogo-reikalavimai>.

²⁰ VPĮ 68 straipsnio komentaras, <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016427179>

Projekto konkursas

VPĮ 2 str. 28 d. (PĮ 2str. 24 d.) apibrėžia projekto konkursą, 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 detalai įtvirtintos [Projekto konkurso organizavimo taisyklėse](#), 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, jog projekto konkursams nėra tiesiogiai taikomas VPĮ II skyrius ar PĮ 58-64 str., tai parodo ir projekto konkurso skirtumą nuo įprastinių pirkimo būdų²¹.

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 pakviestas projekto konkurso laimėtoją (-us).

Vykdamt inovatyvų pirkimą, projekto konkursą geriausiai pasirinkti, kai:

- pirkimo vykdytojui nėra aišku koks sprendimas geriausiai gali išspręsti problemą;
- nėra reikalingos MTEP paslaugos, tačiau yra ieškomas inovatyvus sprendimas;
- norima paskatinti didesnę skirtingų rinkos dalyvių įsitraukimą ir inovatyvių produktų kūrimą.

Siekiant įsigyti inovatyvų produktą vykdant projekto konkursą, pirkimo vykdytojui nereikia žinoti konkretaus sprendimo, tačiau reikia žinoti savo poreikį, aiškiai aprašyti savo problemą. Ši procedūra yra ypatinga, tuo jog 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, pateikiant tik projekto pasiūlymo devizą.

VPĮ 76 str. 1 d. 2 p. įtvirtinta, kad VPĮ 76-77 str. (PĮ 84 str. 1 d. 2 p. įtvirtinta, kad PĮ 84 - 85 str.) normos taikomos projekto konkursui, kai dalyviams skiriami prizai ar atlygis, tai paskatina

²¹ VPĮ 76 straipsnio 5 dalyje nustatyta, kad projekto konkursas organizuojamas vadovaujantis VPĮ IV skyriaus „Pirkimo priemonės, bendrai atliekami pirkimai“ pirmojo skirsnio „Projekto konkursas“, VPĮ I skyriaus (išskyrus VPĮ 19 straipsnį^[14]), VPĮ 31, 33, 34 straipsnių nuostatomis ir Projekto konkurso taisyklėmis. PĮ 84 straipsnio 6 dalyje nustatyta, kad projekto konkursas organizuojamas vadovaujantis PĮ 1–30, 32–37, 41, 44, 46, 47, 67, 84, 85 straipsnių nuostatomis ir Projekto konkurso taisyklėmis.



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 rodikliams²². 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 kriterijus²³.

Inovacijų partnerystė

Siekiant, kad būtų sukurtas konkrečius poreikius atitinkantis inovacinis sprendimas, pirkimo vykdytojui gali reikėti pirkti MTEP paslaugas. Taip gali būti tuo atveju, kai rinkoje nesiūloma poreikius tenkinančio sprendimo arba nesitikima, kad poreikius būtų įmanoma patenkinti pritaikius esamus sprendimus. Kaip jau buvo aptarta skiltyje „Iki prekybinių ir inovatyvių pirkimų skirtumai“, tai galima padaryti keliais būdais: MTEP paslaugų pirkimo arba iki prekybinių pirkimų vykdymas. Kadangi vykdant iki prekybinį pirkimą, pats inovatyvus pirkimas nėra vykdomas, VPĮ ir PĮ suteikia galimybę įvykdyti inovacijų partnerystės pirkimo procedūrą, kuomet šiuo būdu siekiama sukurti inovatyvų produktą bei atlikti sukurto inovatyviojo produkto pirkimą, jeigu jis atitinka įvykdymo (rezultatyvumo) lygį ir maksimalias sąnaudas, dėl kurių susitarė pirkimo vykdytojas ir dalyviai.

Inovacijų partnerystės pirkimo būdas yra reikšmingas instrumentas, įgalinantis pirkimo vykdytojus įsigyti rinkoje dar neegzistuojantį produktą. Vykdamas inovatyvaus produkto pirkimą inovacijų partnerystės procedūros būdu, pirkime 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 VPĮ (PĮ) straipsniai yra:

1) VPĮ 73 str. (PĮ 81 str.) nustatantis inovacijų partnerystės sąlygas ir vykdymą.

2) VPĮ 74 str. (PĮ 82 str.) nustatantis paraiškų ir pasiūlymų pateikimo inovacijų partnerystei terminus.

²² 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)

²³ 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)



3) VPĮ 75 str. (PĮ 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 VPĮ 75 str. (PĮ 83 str.) nustatytų sąlygų ir reikalavimų.

VPĮ ir PĮ nustatytos imperatyviosios (privalomos) pirkimo vykdymo inovacijų partnerystės būdu sąlygos:

- 1) atliekamu pirkimu privalo būti siekiama sukurti inovatyvų produktą, paslaugą ar darbus.
- 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.

Inovacijų partnerystės procesas vyksta keliais etapais²⁴:

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

→ mokslinių tyrimų ir plėtros etape su pirkimo vykdytoju bendradarbiaudamas partneris ar partneriai kuria 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;

→ komerciniame etape partneris (-iai) pateikia galutinius rezultatus, bet tik jeigu jie atitinka rezultatyvumo lygį ir maksimalius sąnaudų dydžius, pirkimo vykdytojo sutartus su partneriu (-iais).

Pagrindinis inovacijų partnerystės bruožas yra tai, kad inovacijos kuriamos sutarties vykdymo metu. Per daugelį kitų procedūrų²⁵ 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 charakteristikų²⁶. Inovacijų partnerystės metodas yra unikalus tuo, jog pirkimo vykdytojas pasirašo sutartį su geriausiu potencialiu inovatyvaus sprendimo tiekėju, kuris turėtų gebėti sukurti tokį sprendimą. Dėl šios priežasties ypač svarbu, kad pirkimo vykdytojas atkreiptų dėmesį į šiuos aspektus:

²⁴ 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)

²⁵ Išskyrus procedūras, per kurias perkamos mokslinių tyrimų ir plėtros paslaugos, įskaitant ikiprekybinius viešuosius pirkimus.

²⁶ 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)

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

b) pirkimo vykdytojai turi:

- kaip inovacijų partnerystės išankstinę 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) kriterijus, leidžiančius pasirinkti tiekėjus, kurie turi didžiausius gebėjimus įgyvendinti mokslinius tyrimus ir jų rezultatus pritaikyti praktikoje. Kriterijai turėtų atsižvelgti į tiekėjų jau įgyvendintas veiklas, darbuotojų komandą bei jų kompetencijas, turimą įrangą;

d) sutarties vykdymo sąlygas, kurios sudarys galimybę pirkimo vykdytojui:

- stebėti kokybės atitikimo kriterijus ir rodiklius, leidžiančius įvertinti, ar įmonė laikosi numatytų tikslų;
- nutraukti sutartį, jei kuriamas inovatyvus sprendimas neatitinka techninių, operacinių ar ekonominių sąlygų;
- nutraukti sutartį, jei tuo metu, kol yra kuriamas inovatyvus sprendimas, rinkoje atsiranda alternatyva, kuri yra pažangesnė už kuriamą;
- užtikrinti, kad intelektinės nuosavybės teisės atitiktų pirkimo vykdytojų interesus, atsižvelgiant į tai, jog 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.

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

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 pirkimo ir VPĮ 46 str. 5 d. nustatytu atveju) pirkimą.



Pašalinimo pagrindai yra 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, jis tampa privalomu tame pirkime. Informaciją, pirkimo vykdytojas gali patikrinti, ar tiekėjas neturi pašalinimo pagrindo pagal viešai prieinamus duomenis, galima [čia](#).

Kvalifikacijos reikalavimų nustatymas²⁷

Kvalifikacijos reikalavimai susiję su ūkio subjekto tinkamumu vykdyti profesinę veiklą, jo ekonomine ir finansine būkle bei techniniais ir profesiniais sugebėjimais 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 sugebėjimais 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 įvykdyti pirkimo sutartį (ar tiekėjas turi leidimą ar narystę vykdyti tam tikrą ekonominę veiklą).

Finansinio ir ekonominio pajėgumo kvalifikacijos reikalavimais siekiama patikrinti, ar tiekėjas turi pakankamus finansinius resursus 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 gali turėti pakankamą pajėgumą ir, dar svarbiau, geresnį sprendimą. Pagal [Tiekėjo kvalifikacijos](#)

²⁷ 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>



[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 ir MVĮ, 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 sutarties vykdymui (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 (VPĮ 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 VPĮ 48 str. (PJ 60 str.). Jei tokie reikalavimai yra nustatyti, tiekėjai turi pateikti nepriklausomų įstaigų išduotą sertifikatą, patvirtinantį, kad jis laikosi tam tikrų aplinkos apsaugos vadybos sistemos standartų ir (ar) kokybės vadybos sistemos standartų, įskaitant ir prieinamumo neįgaliesiems standartus²⁸.

Pasiūlymų vertinimo kriterijų nustatymas

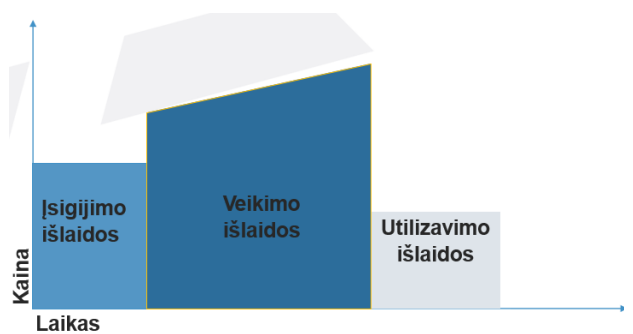
Lietuvos pirkimų praktikoje daugiausiai vyrauja mažiausios kainos pasiūlymų vertinimo kriterijus. Dažnas šio kriterijaus taikymas lemia, jog ne visuomet pavyksta įsigyti kokybiškas prekes, paslaugas ar darbus ir užtikrinti efektyvų lėšų panaudojimą. Siekiant išspręsti šią

²⁸ 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>

problematiką, VPĮ 55 ir 56 str. (PJ 64 ir 65 str.) nurodo, jog pirkimo vykdytojas, pasirinkdamas pasiūlymų vertinimo kriterijus, visada turi siekti ekonomiškai naudingiausio sprendimo²⁹. Tai reiškia, jog pirkimo vykdytojas visais atvejais turi pasirinkti ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą vertindami pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų, kainos kriterijų arba sąnaudų kriterijų.

Sąnaudų kriterijus

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



3 pav. Gyvavimo ciklo sąnaudos

Sąnaudų ir kokybės santykio kriterijus

Kai yra perkamos inovacijos ir novatoriški sprendimai, kurie sukuria svarią pridėtinę vertę ir pamatuotą ekonominę naudą pirkimo objektui, t. y. įgyvendinant ikiprekybinius pirkimus ir inovatyvius pirkimus **rekomenduojama rinktis sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų**. Pirkimo vykdytojas pirkimo dokumentuose turi nurodyti, jog bus vertinama ne tik pirkimo objekto įsigijimo kaina, bet ir kitos išlaidos, kurios patiriamos perkamų produktų gyvavimo laikotarpiu (naudojimas, eksploatavimas, utilizavimas ir pan.). Lentelėje pateikiami galimi kokybės kriterijų pavyzdžiai:

Techninis pranašumas	Visiškai automatizuota įsiregistravimo sistema; Išmani apšvietimo kontrolė.
Funkcinės charakteristikos	Sumažintas triukšmo lygis; Sprendimas, kuris sumažintų oro temperatūrą patalpoje ne mažiau kaip 2°C.
Estetinės charakteristikos	Estetiškas IT įrankio užklaustų rezultatų pavaizdavimas bei grafinio vientisumo išlaikymas.
Socialiniai kriterijai	Patogumas naudotis neįgaliesiems asmenims.
Aplinkosauginiai kriterijai	Sumažintas išmetamų CO ₂ dujų kiekis mažiausiai 20%; Ne mažiau kaip 50% suvartojamos energijos sutaupymas;

²⁹ Plačiau: [Ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimo gairės](#).

	Prekių pristatymas nulinės emisijos priemonėmis.
Techninė pagalba	Sumažintas techninės pagalbos poreikis

PIRKIMO PROCEDŪROS. PASIŪLYMŲ VERTINIMAS

Rekomenduojama, kad viešojo pirkimo komisija būtų sudaroma kuo ankstesnėje inovatyvaus pirkimo stadijoje, o į jos sudėtį įeitų tiek pirkimo vykdytojai, tiek išorės ekspertai:

- darbuotojai tiesiogiai teikiantys prekes ir paslaugas, kurias siekiama modernizuoti;
- techniniai ekspertai, kurie gebėtų įvertinti, kiek siūlomi inovatyvūs sprendimai atitinka pirkimo dokumentų reikalavimus;
- finansų ekspertai, kurie gebėtų įvertinti rinkos/intelektinės nuosavybės klausimus;
- viešųjų pirkimų specialistai;
- 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, jog procesas vyksta laikantis pirkimo dokumentų reikalavimų, ir kad pasiūlymų vertinimo kriterijai nėra keičiami bei yra vienodai taikomi visiems pirkimo dalyviams. Ekspertai taip pat gali nustatyti rekomendacijas pasiūlymų vertintojų komandai, apibrėžiant pasiūlymų vertinimo kriterijus ir balų sistemas. Būtina aiškiai apibūdinti tiek užduotis pirkimo vykdytojo darbuotojams, tiek ekspertams, kad jie galėtų atlikti pirminį vertinimą.

Alternatyvūs pasiūlymai³⁰

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

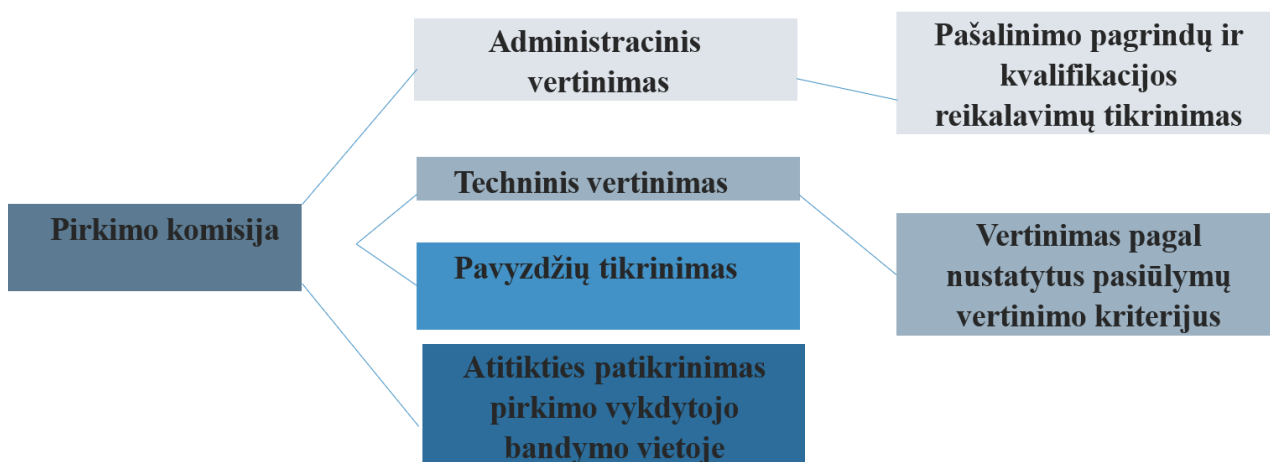
Jei pirkimo vykdytojas leidžia pateikti alternatyvius pasiūlymus, rekomenduojama, jog sprendimą kuriantis dalyvis paaiškintų, nuo kurių specifikacijos elementų nukrypo pateikiamas alternatyvus pasiūlymas ir kaip bus pasiekiami laukiami rezultatai. Pirkimo dalyvis turi įtikinti pirkimo vykdytoją, kad alternatyvus pasiūlymas nepadidina rizikos lygio ir gali suteikti papildomos naudos.

Leidimas pirkime pateikti ir alternatyvius pasiūlymus, suteikia šiuos privalumus:

³⁰ Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės, Lietuvos inovacijų centras, 33 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>

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

Pasiūlymų vertinimo etapai



4 pav. Pasiūlymų vertinimo etapai

Pirkimo vykdytojams rekomenduojama naudoti vertinimo sistemas, kurios leistų pirkimo dalyvius vertinti etapais. Pirmasis **administracinio vertinimo etapas** turi būti skirtas patikrinti, ar pirkimo dalyviai atitinka pašalinimo bei kvalifikacijos reikalavimus. Šiame etape pirkimo komisija tikrina dalyvių pateiktus dokumentus, kurie turi patvirtinti jų atitikimą numatytiems kriterijams. Įvykdžius administracinį vertinimą **prasideda techninis vertinimo etapas**. Pirkimo vykdytojo pirkimų ir teisės ekspertai turi apibrėžti vertinimo prieigą, kuri leistų užtikrinti objektyvumą ir visų dalyvių vienodą traktavimą. Ekspertai turės įvertinti pateiktus pasiūlymus naudojant balų sistemą, kuri buvo iš anksto išviešinta pirkimo dokumentuose ir negali būti keičiama pirkimo vykdymo metu. Pasiūlymų vertinimas yra atliekamas individualiai. Ekspertai savo vertinimą turi pagrįsti kiekybiniais skaitiniais rodikliais. Tuomet, kai ekspertinis individualus vertinimas yra baigtas, kiekvieno pasiūlymo rezultatai bus sudėti ir skaičiuojama bendra surinktų taškų suma. Pagal kiekvieno individualaus vertinimo rezultatus, bus nuspręsta, kurie pasiūlymai bus toliau pateikti svarstyti pirkimo komisijai, priimančiai galutinius sprendimus dėl pirkimų. Rekomenduojama nustatyti ribą, kurią praėję 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. **Pavyzdinių versijų ir atitikties patikrinimo metu** pirkimo vykdytojas dalyvių gali paprašyti pristatyti siūlomo produkto pavyzdžių. Pateikti pavyzdžiai gali būti vertinami kaip konkurso dalis. Be to, pirkimo vykdytojas taip pat gali paruošti reikiamą aplinką atlikti išsamiems testavimams, siekiant atlikti demonstracinius ar atitikties iškeltiems reikalavimams testavimus.



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

SUTARČIŲ VALDYMAS

Svarbūs inovacijoms palankūs aspektai turi būti numatyti sutarties sąlygose. Jeigu pirkimo sutartis sudaroma remiantis kokybės ar sąnaudų kriterijais, tačiau jos vykdymo neįmanoma užtikrinti sutartinėmis netesybomis, pvz., kainų indeksavimu 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. (PJ 95 str.) numatytų 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 atsiras tolesnio inovacijų kūrimo galimybių³¹.

Svarbu prisiminti, kad viešojo pirkimo sutartis – pagrindinis dokumentas, kurio pagrindu vertinama ar pastatytas, parengtas, pristatytas pirkimo objektas yra tinkamas, vykdomi mokėjimai bei užbaigiamas pirkimo objekto įgyvendinimo procesas. Visos šios sąlygos taikomos ir inovacijų partnerystės sutartims.

Intelektinė nuosavybė

Vykdamas inovatyvų pirkimą, svarbu apsvaistyti, kokia bus įsigyjamo objekto intelektinės nuosavybės turtinė teisė. Pirkimo vykdytojai yra laisvi apsispręsti dėl įsigyjamo objekto intelektinės nuosavybės turimų teisių ir, jei tai aktualu, sutartyje gali nurodyti, ar bus reikalaujama visų ar dalies intelektinės nuosavybės turtinių teisių perdavimo.

Pirkimo vykdytojas sumokantis už inovatyvų sprendinį, dažnai reikalauja teisių į visus tiekėjo sutarties vykdymo metu sukurtus rezultatus. Tačiau su tais rezultatais susijusių intelektinės nuosavybės teisių perdavimas pirkimo vykdytojui gali turėti inovacijas slopinantį poveikį. Tiekėjams gali būti neleidžiama pakartotinai naudoti (ar net pritaikyti ar tobulinti) savo inovacijų kitomis aplinkybėmis ar kitam klientui, o tai taip pat gali lemti prastesnę kokybę ir didesnes

³¹ 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)

sąnaudas pačiam pirkimo vykdytojui. Daugeliu atvejų tiekėjai geriau negu pirkimo vykdytojai geba komercializuoti pirkimams sukurtas inovacijas, užtikrinti tinkamą intelektinės nuosavybės apsaugą ir ginti intelektinės nuosavybės teises teisme. Todėl pirkimo vykdytojais turėtų apsvarstyti ar pasilikti sau intelektinės nuosavybės teises, pavyzdžiui, tokiu atveju, kai tiekėjui neturėtų būti leidžiama naudotis sutarties rezultatais (pvz., dėl saugumo ar konfidencialumo priežasčių), kai tiekėjas neturėtų galimybės naudotis sutarties rezultatais (pvz., rinkodaros kampanijų dizainas ar logotipai, specialiai sukurti pirkimo vykdytojui), arba kai pirkimo vykdytojas turi užtikrinti viešą visų rezultatų prieinamumą (pvz., tam tikros politikos ataskaitos ar tyrimai, atvirųjų duomenų uždaviniai), ar palikti intelektinės nuosavybės teises tiekėjams. Toks požiūris, kad intelektinės nuosavybės teisės turėtų būti paliekamos tiekėjams, gali padėti didinti pirkimų patrauklumą inovacijų kūrėjams.

Tais atvejais, kai intelektinės nuosavybės teisės paliekamos tiekėjams, pirkimo vykdytojas vis vien gali ir turėtų užtikrinti savo pagrįstų interesų ir viešojo interesų apsaugą. Dėl to pirkimo vykdytojui gali reikėti pasilikti sau toliau nurodytas teises (ir tai turėtų būti nustatyta sutartyje), pavyzdžiui:

- teises neatlygintinai naudoti ir pritaikyti inovacinius sprendimus. Kad galėtų juos naudoti ir pritaikyti, pirkimo vykdytojui turi būti prieinami susiję dokumentai, taip pat gali reikėti turėti teisę jais dalytis su kitais subjektais (kurių skaičius ribojamas; tai gali būti, pvz., kitos administravimo institucijos, kurioms reikia sąsajos su pirkimo vykdytojo naudojamu sprendimu);
- pirkimo vykdytojas turėtų turėti teisę reikalauti, kad tiekėjai suteiktų licencijas tam tikriems tretiesiems asmenims naudotis pirkimo vykdytojo turimu sprendimu ir (arba) jį keisti, tai darant sąžiningomis ir pagrįstomis rinkos sąlygomis. Jei tiekėjas nesutinka to daryti, pirkimo vykdytojas turėtų turėti teisę pats suteikti tokias licencijas tretiesiems asmenims, kad būtų apsaugotas viešasis interesas;
- pirkimo vykdytojui patartina sau pasilikti intelektinės nuosavybės teises tada, kai visi rezultatai turi būti viešai prieinami (pvz., tam tikrų politikos ataskaitų ar tyrimų autorių teises), tačiau kitais atvejais, kai intelektinės nuosavybės teisės paliekamos tiekėjui, turėtų būti užtikrintos sukurtųjų duomenų prieigos ir paskelbimo teisės (pvz., tam tikrų viešųjų duomenų, kurie yra svarbūs plačiajai visuomenei arba kuriuos pirkimo vykdytojas gali norėti paskelbti savo iniciatyva, kad juos galėtų pakartotinai naudoti tretieji asmenys, pvz., kitiems inovaciniams sprendimams kurti).

INOVATYVAUS PIRKIMO PAVYZDŽIAI

Pavyzdys Nr. 1

Skaitmeninio sprendimo Panevėžio miesto pramonės įmonių veiklai pristatyti sukūrimas - Panevėžys NOW (Panevėžio plėtros agentūra) – „Miesto pramonė – atvira ir moksleiviams, ir turistams“



Sprendžiama problema: Tyrimai rodo, kad pramonės įmonių investicijas ir plėtrą Panevėžio regione stabdo žmoniškųjų 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 žmoniškųjų 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.

Siekiami įsigyti: 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 didesniam moksleivių ar turistų skaičiui – ir individualiai, ir grupėms. Atitinkamai jis neturėtų būti susietas su viena konkrečia lokacija ir apribotas jos darbo valandų ar žmoniškųjų išteklių pajėgumų.

Pirkimo būdas: Projekto konkursas ir neskelbiamos derybos su laimėtoju (-ais).

Perkamas objektas: Skaitmeninio sprendimo Panevėžio miesto pramonės įmonių veiklai pristatyti sukūrimas.

Rezultatas: 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“.

Daugiau inovatyvių pirkimų pavyzdžių galima rasti Lietuvos Respublikos ekonomikos ir inovacijų ministerijos, Tarnybos ir Inovacijų agentūros parengtos gairėse „[Inovatyvių viešųjų pirkimų gairės](#)“.

Pavyzdys Nr. 2

Inovatyvių apsauginių prijuosčių, naudojamų lignoninėse, pirkimas – Skonės regionas (Švedija)³²

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

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

Siekiant paskatinti įmones dalyvauti pirkime, buvo įgyvendinta keletas atviro dialogo susitikimų tarp pirkimo vykdytojo atstovų ir rinkos dalyvių. Per šiuos susitikimus, potencialūs tiekėjai turėjo galimybę susitikti su pirkimo vykdytojo komanda, surinkti reikiamą informaciją apie pirkimo procesą, klausti juos dominančių klausimų ir pirkimo vykdytojui suteikti grįžtamąjį ryšį. Šis procesas pirkimo vykdytojui leido surinkti informaciją, kaip geriau vykdyti pirkimą ir kokius reikalavimus galima pagrįstai nustatyti perkamam produktui. Viso šio proceso metu, Skonės regionas taip pat surengė tikslinius mokymus potencialiems tiekėjams, kurie turėjo mažai patirties dalyvaujant pirkimuose.

Inovacijų pirkimo procedūra prasidėjo nuo projekto reklamavimo ir dalyvių atrinkimo etapo. Iškomunikavus apie būsimą pirkimą, susidomėję potencialūs tiekėjai buvo kviečiami dalyvauti pirkime. Iš viso 4 tiekėjai teikė paraiškas dalyvauti pirkime ir visi tiekėjai atitiko kvalifikacinius reikalavimus. Pasibaigus kvalifikaciniam etapui, tiekėjams buvo suteikta daugiau informacijos apie būsimą pirkimą: derybų procedūros laikas, techninės specifikacijos, pasiūlymų vertinimo kriterijai ir pan.

Derybų fazės metu su potencialiais tiekėjais buvo įgyvendinta po du individualius susitikimus bei vykdomos derybos naudojantis el. paštu. Susitikimų metu, potencialiems tiekėjams buvo

³² Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės, Lietuvos inovacijų centras <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>



suteikiama 10-15 minučių, per kurias jie turėjo pristatyti savo pasiūlymą. Šių susitikimų metu taip pat buvo diskutuojama apie poveikio klimatui vertinimą, prijuostės dizainą, atsinaujinančių medžiagų panaudojimą, galimą produkcijos pristatymo laiką ir kainas, finansinę paramą.

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

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

Pasiūlymų vertinimo kriterijai: pirkimo vykdytojas pasirinko ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo kriterijų. Buvo skiriami balai ne tik už kainą, bet ir poveikio aplinkai vertinimą, atsinaujinančių medžiagų dalį, apsauginės prijuostės funkcionalumą, dizainą, kokybę bei bandomųjų serijų pristatymo laiką.

Rezultatas: derybos padėjo reikšmingai patobulinti pateiktus pasiūlymus atsinaujinančių medžiagų kiekiu, kainos ir žaliavų kilmės atžvilgiu. Konkursą laimėjusiame pasiūlyme atsinaujinančių medžiagų dalis padidėjo nuo 84 iki 91 proc., kaina buvo sumažinta 25 proc., o vietoje to, jog tam tikros žaliavos būtų importuotos, jos buvo gaunamos vietoje ir tvariai.

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

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

Pagrindinės išmoktos pamokos yra šios:

→ Faktas, jog bus perkamas didelis kiekis prijuosčių nebuvo pakankama paskata sulaukti patrauklių pasiūlymų iš rinkos. Aktyvus bendravimas ir veikla kartu su rinkos gali būti ypač svarbūs siekiant pritraukti tiekėjus dalyvauti pirkimuose;

→ Platus spektras žinių ir įgūdžių iš skirtingų sferų yra reikalingas siekiant sukurti kokybiškus pirkimo dokumentus bei technines specifikacijas. Nuolatinis ir kvalifikuotas bendradarbiavimas su rinkos dalyviais;

→ Kuomet yra svarstoma apie inovacijas, norimo produkto kūrimas nėra užbaigiamas sulig pirkimo paskelbimu. Derybų procedūros naudojimas pirkimuose gali reikšmingai patobulinti siekiamą nusipirkti galutinį produktą, jo technines specifikacijas ir kainą;

→ Gerai įgyvendintas inovacijų pirkimas gali lemti ne tik naujų produktų sukūrimą ir pritaikymą, tačiau ir išplėtoti pirkimo vykdytojo ir rinkos dalyvių įgūdžius bei žinias. Pirkimo metu sukaupta patirtis ir žinios galės būti panaudoti panašiuose pirkimuose ateityje, ypač įgyvendinant pirkimus susijusius su aplinkosauga.

VAIZDO MEDŽIAGA

Vaizdo medžiaga apie inovatyvius pirkimus: https://youtu.be/QS6nqfb_bxA.

TEISĖS AKTŲ IR GAIRIŲ SĄRAŠAS

Pagrindinių teisės aktų, reglamentuojančių inovatyvius pirkimus ir jų vykdymą bei gairių sąrašas:

Eil. Nr.	Teisės akto pavadinimas
1.	Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas
2.	Lietuvos Respublikos pirkimų, atliekamų vandentvarkos, energetikos, transporto ar pašto paslaugų srities perkančiųjų subjektu, įstatymas
3.	Lietuvos Respublikos technologijų ir inovacijų įstatymas
4.	Lietuvos Respublikos Vyriausybės 2020 m. sausio 15 d. nutarimas Nr. 22 „Dėl mokslinių tyrimų ir eksperimentinės plėtros paslaugų pirkimų vykdymo tvarkos aprašo patvirtinimo“
5.	VPT direktoriaus 2017 m. birželio 19 d. įsakymas Nr. 1S-91 „ Dėl Informacijos viešinimo Centrinėje viešųjų pirkimų informacinėje sistemoje tvarkos aprašo patvirtinimo “
6.	VPT direktoriaus 2017 m. birželio 29 d. įsakymu Nr. 1S-105 patvirtinta Tiekėjo kvalifikacijos reikalavimų nustatymo metodika
7.	Lietuvos Respublikos aplinkos ministro 2017 m. rugpjūčio 22 d. įsakymas Nr. D1-671 „ Dėl Projekto konkurso organizavimo taisyklių patvirtinimo “
	Gairių pavadinimas
8.	Europos komisijos parengtos ir 2021 m. birželio 18 d. atnaujintos Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės
9.	Lietuvos inovacijų centro parengtos Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės
10.	VPT parengtos gairės „ Rinkos konsultacijos: iššūkiai ir galimybės “
11.	VPT parengtos „ Ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimo gairės “
12.	Lietuvos Respublikos ekonomikos ir inovacijų ministerijos, Tarnybos ir Inovacijų agentūros parengtos gairės „ Inovatyvių viešųjų pirkimų gairės “

Dokumento versijos

Versija	Data	Pastabos, papildoma informacija
1.	2022-01-03	Pradinė dokumento versija
2.	2023-03-31	Dokumentas papildytas nauja poteme „Inovacijos viešajame sektoriuje“, nauju inovatyvaus pirkimo pavyzdžiu bei atliktos techninio pobūdžio korekcijos. Patikslinta dokumento versija .
3.	2024-06-26	Dokumente atnaujintos nuorodos, taip pat informacija atnaujinta laikantis informacijos prieinamumo ir tinkamumo visiems naudotojams rekomendacijų: naudotas Calibri šriftas, pritaikyti didesni tarpai tarp eilučių, teksto lygiavimas tik kairėje pusėje, užtikrintas pakankamas spalvų kontrastas. Šis dokumentas