



Inovacijoms palankūs viešieji pirkimai: kas svarbu pirkimų praktikoje

VIEŠIEJI PIRKIMAI

INOVACIJOS

GEROJI PRAKTIKA



V I E Š Ū J Ū
P I R K I M Ū
T A R N Y B A

2026

Darbotvarkė

01

Kodėl reikalingi inovatyvūs viešieji pirkimai?

02

Kas yra inovacija?

03

Kaip pasirengti ir įgyvendinti inovatyvius pirkimus?

04

Rinkos konsultacijos

05

Tinkamo pirkimo būdo parinkimas

06

Funkcinės specifikacijos

07

Pasiūlymų vertinimo kriterijai

08

Kvalifikacijos reikalavimai

09

Mokėjimo terminai, proporcingos sankcijos

10

Pilotiniai projektai

11

Pagrindinės išvados ir rekomendacijos

Kodėl reikalingi inovatyvūs viešieji pirkimai?

Strateginė būtinybė

Kai viešasis sektorius susiduria su sudėtingais sisteminiiais iššūkiais, kurių neįmanoma išspręsti įprastais sprendimais — inovatyvūs pirkimai tampa pokyčių įgyvendinimo instrumentu.

Inovatyvių pirkimų nauda

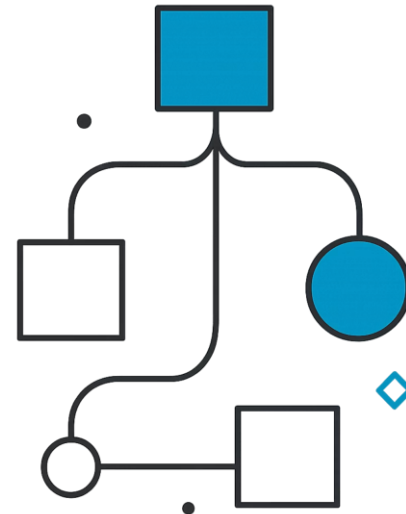
- Aukštesnė paslaugų kokybė ir prieinamumas
- Pažangesnių sprendimų atsiradimas rinkoje
- Didesnis smulkaus ir vidutinio verslo įsitraukimas
- Mažesnės ilgalaikės sąnaudos ir poveikis aplinkai
- Didėjantis veiklos efektyvumas ir kt.



Kas yra inovacija?

VPĮ 2 str. 14 d.

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“.





Inovacija — dviem lygmenimis



Rinkos lygmeniu

Pirkimo vykdytojas veikia kaip **ankstyvasis naudotojas** ir įsigyja naują ar iš esmės patobulintą sprendimą, kuris dar nėra plačiai paplitęs atitinkamoje rinkoje ar sektoriuje (pvz., sveikatos, švietimo, energetikos ar kt.).



Organizacijos lygmeniu

Įsigyjamas sprendimas, kuris **gali jau egzistuoti rinkoje**, tačiau pirmą kartą diegiamas konkrečioje organizacijoje — sukurdamas esminį procesų, paslaugų kokybės ar efektyvumo pagerinimą ir naują pridėtinę vertę.

Kaip pasirengti įgyvendinti inovatyvius pirkimus?

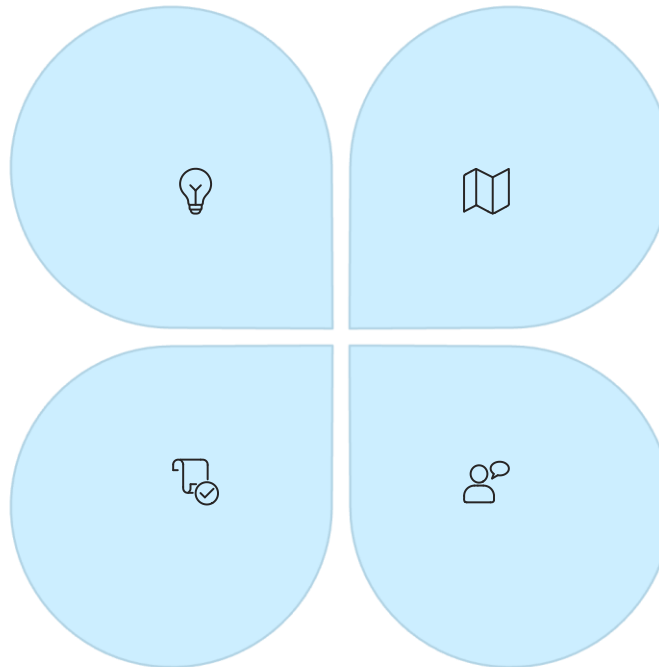
Pagrindiniai sėkmingo inovatyvaus pirkimo elementai

Inovacijų kultūra

Pokytis nuo „rizikos vengimo“ iki „rizikos valdymo“, atvirumas naujovėms, motyvacinė aplinka, vadovybės palaikymas

Kompetencijos

Strateginis planavimas, teisinės žinios, projektų valdymas ir bendradarbiavimo bei derybiniai įgūdžiai



Pirkimų strategija

Inovacijų prioritetinės sritys, aiškūs tikslai, pamatuojami rodikliai ir atsakomybių struktūra, vidaus procedūros, rezultatų vertinimas

Komunikacija

Rinkos konsultacijos, komunikacija organizacijos viduje, bendradarbiavimas su tiekėjais ir kitais pirkimo vykdytojais

Kaip pasirengti įgyvendinti inovatyvius pirkimus?

Poreikio identifikavimas inovatyviems pirkimams

Inovatyvus pirkimas turi prasidėti ne nuo konkretaus sprendimo ar technologijos pasirinkimo, bet nuo aiškiai įvardytos problemos arba nepatenkinto poreikio.

Problemų apibrėžimas turi atsakyti:

- Kokia konkreti problema ar iššūkis egzistuoja?
- Kada ir kaip ji pasireiškia?
- Kokias tikslines grupes ji paveikia?
- Koks jos mastas (remiantis duomenimis)?
- Kodėl jos negalima išspręsti įprastomis priemonėmis?

Siekiamas pokytis turi būti:

- Aiškiai susietas su identifikuota problema
- Konkretus ir apibrėžtas, vengiant abstrakčių formuluočių
- Pamatuojamas aiškiais rodikliais



Netiksliai apibrėžtas poreikis didina riziką, kad pirkimas nesukurs realaus pokyčio organizacijoje.

Poreikio identifikavimo dalyviai:

- Organizacijos įvairių lygmenų darbuotojai
- Organizacijos vadovai (strateginis suderinamumas)
- Galutiniai vartotojai
- Išorės ekspertai (inovacijų tendencijos)



https://vpt.lrv.lt/lt/darnieji-pirkimai/pirkimu-vykdytojams_4/inovaciju-pirkimai/praktiniai-irankiai/

Rinkos tyrimas vs. Rinkos konsultacija



Abiem atvejais tai procesas, skirtas rinkti informaciją, kuri perkančiajai organizacijai gali padėti:

- nustatyti savo pirkimo reikalavimus
- pasirinkti tinkamiausią pirkimo būdą
- analizuoti ir vertinti pasiūlymus
- efektyviau nustatyti reikalavimus ekonomiškai naudingiausiam pasiūlymui
- priimti sprendimą dėl pirkimo skaidymo/neskaidymo į dalis
- nustatyti ir įgyvendinti kitus politikos tikslus (**inovatyvumo**, žalumo ir t. t.)

Rinkos tyrimas:

Ar privaloma skelbti viešai?

Ne

Ar galima pasirinkti dalyvius?

Taip

Kada atliekama?

Pasirengimo pirkimui stadijoje

Rinkos konsultacija:

Ar privaloma skelbti viešai?

Taip (CVP IS)

Ar galima pasirinkti dalyvius?

Ne (atvira visiems)

Kada atliekama?

Pasirengimo pirkimui stadijoje

Rinkos konsultacijos – investicija į sėkmę

Rinkos konsultacija (VPĮ 27 str.) — tai dialogo su potencialiais tiekėjais etapas **prieš** pirkimo dokumentų parengimą. Ji padeda suprasti, kas rinkoje egzistuoja, ko dar nėra ir kaip tiksliai suformuluoti poreikius inovatyviems pirkimams.

Ko klausti tiekėjų?

Standartiniai klausimai:

- Ar techninė specifikacija yra pakankamai išsami ir aiški?
- Kuriuos techninės specifikacijos aspektus reikėtų patikslinti?
- Kokių reikalavimų ar sąlygų reikėtų papildomai įtraukti arba atsisakyti?
- Kokie kvalifikacijos reikalavimai būtų proporcingi ir pagrįsti?
- Ar numatyti terminai yra realūs ir pasiekiami?
- Kokia būtų preliminarinė paslaugų ar produkto kaina?
- Ir kt.

Be standartinių klausimų, **inovacijų pirkimui rekomenduojama paklausti:**

- Kokie sprendimai jau egzistuoja rinkoje?
- Kokios technologijos ar metodai šiuo metu laikomi pažangiausiais sprendžiant problemą?
- Kokie reikalavimai galėtų dirbtinai apriboti konkurenciją ar inovatyvių sprendimų pasiūlą?
- Koks biudžetas būtų pakankamas numatytiems tikslams pasiekti?
- Koks optimalus įgyvendinimo laikotarpis?
- Ar yra pilotinių sprendimų, kuriuos galima išbandyti?
- Kokios alternatyvos galėtų būti svarstomos siekiant to paties rezultato?
- Ir kt.

Ką padeda pasiekti?

- Išsiaiškinti, ar rinkoje egzistuoja tinkamas sprendimas.
- Ar rinka pasirengusi teikti inovatyvių sprendimų.
- Rasti naujų idėjų ir technologinių sprendimų.
- Nustatyti reikalavimus, atitinkančius rinkos galimybes.
- Identifikuoti vertinimo kriterijus ir kvalifikacijos reikalavimus.
- Įtraukti tiekėjus, kurie paprastai nedalyvauja įprastuose pirkimuose.
- Sumažinti riziką gauti tik vieną ar netinkamą pasiūlymą.

Rinkos konsultacijos: praktiniai pavyzdžiai

Praktinis pavyzdys

Ligoninė vykdė pilotinį inovacijų projektą, kurio apimtyje planuoja vykdyti išmanios pagalbos iškvietimo ir gavimo sistemos pirkimą. Prieš skelbdama pirkimą perkančioji organizacija, surengė rinkos konsultacijas su tiekėjais. Jų metu buvo išsiaiškinta, kad galima sukurti naujus ir (ar) pritaikyti jau esamus sprendimus, taip pat, kad galimas ne vienas turimos problemos sprendinys— tai perkančiajai organizacijai leido geriau išsigryninti poreikį ir suformuluoti tikslesnes specifikacijas.

Ko rinkos konsultacijos metu klausė perkančioji organizacija:

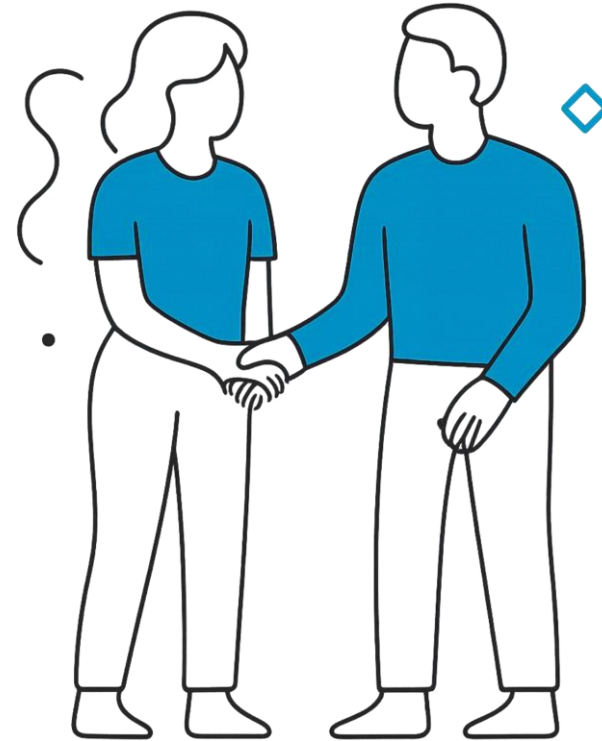
2. Kokie sprendimai, prekės ar paslaugos šiuo metu yra prieinami tiekimo grandinėje, kurie padėtų pasiekti rinkos konsultacijos aprašyme įvardintų norimų rezultatų? *

3. Kokie inovatyvūs sprendimai tiekimo grandinėje galėtų tapti prieinamais, norint pasiekti reikiamų rezultatų? per kokį laikotarpį? *

4. Ar yra kokių nors kliūčių ar problemų (praktinių, teisinių, komercinių, techninių ir pan.), kurias reikėtų išspręsti tam, kad būtų galima pateikti sprendimą?

5. Ar turite pasiūlymų dėl papildomų funkcinių reikalavimų šalia tų, kurie išvardinti rinkos konsultacijos aprašyme? Jei taip, nurodykite juos. *

Išsamiau: [Pasiruošimas inovatyviam pirkimui – VšĮ Vilniaus universiteto ligoninės Santaros klinikų patirtis](#)



Atviri renginiai tiekėjams



- Perkančioji organizacija kviečia tiekėjus („Partnerių dienos“, „Bendradarbiavimo pusryčiai“ ir kt.) ir pristato savo pirkimo objektą (-us);
- Perkančioji organizacija rengia 5 metų pirkimų planus, supažindina tiekėjus su būsimais pirkimais, kuriems jau gali būti ruošiamasi, ieškoma sprendimų, partnerių;
- Ankstyvoje pirkimo stadijoje užmezgami ryšiai su rinkos dalyviais;
- Sukaupiama patirtis, kuri vėliau panaudojama įprastuose pirkimo procesuose, tačiau jų metu pasiūloma ir inovatyvių sprendimų ar priemonių.

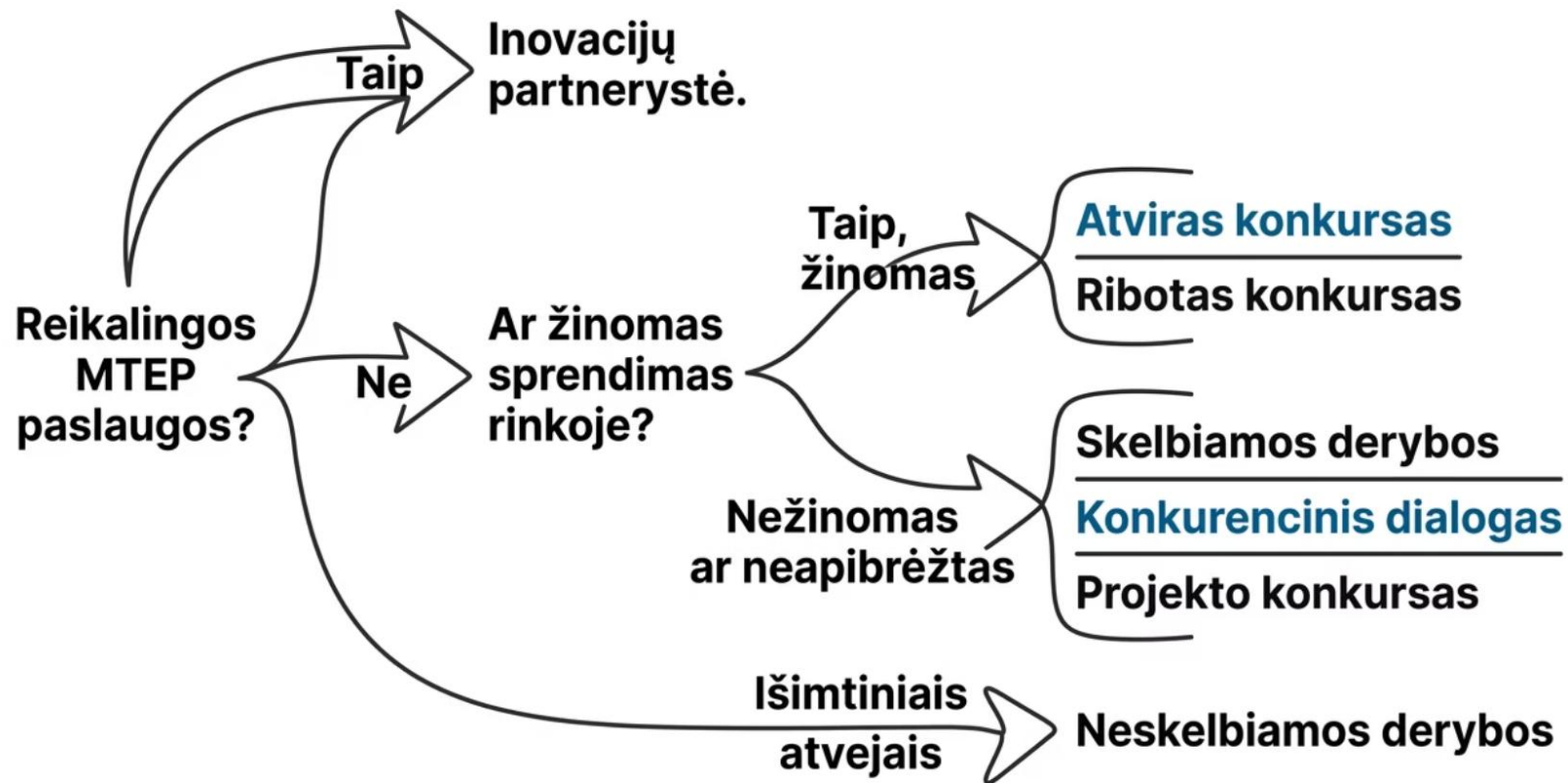
Tinkamo pirkimo būdo parinkimas

Pirkimo būdų apžvalga

Pirkimo būdas	Kada rekomenduojamas?	Teisinis pagrindas
Atviras konkursas	Rinkoje egzistuoja sprendimas, techniniai reikalavimai aiškiai apibrėžiami	VPĮ 59-60 str.
Ribotas konkursas	Tikimasi daug dalyvių, norima užtikrinti aukštą kvalifikaciją	VPĮ 61-62 str.
Skelbiamos derybos	Poreikis aiškus, tačiau techninių reikalavimų tiksliai nustatyti neįmanoma	VPĮ 63-66 str.
Konkurencinis dialogas	Poreikis nėra tiksliai apibrėžtas, sprendiniai nežinomi — reikalingas dialogas	VPĮ 67-70 str.
Projekto konkursas	Pirkimo priemonė, skirta įsigyti planą ar projektą — dažniausiai naudojama architektūros, inžinerijos, informatikos ar duomenų apdorojimo srityse. Konkurso nugalėtojas gali būti pakviestas sudaryti sutartį neskelbiamų derybų būdu. Ieškoma kūrybinių idėjų ir koncepcijų, iš anksto nežinomas geriausias sprendimas	VPĮ 76-77 str.
Neskelbiamos derybos	Išimtiniai atvejai: nepavyko konkursas, ypatingas skubumas, tik vienas galimas tiekėjas, papildomos paslaugos	VPĮ 71-72 str.
Inovacijų partnerystė	Siekiama sukurti ir įsigyti dar neegzistuojantį rinkoje produktą per MTEP (mokslinių tyrimų ir eksperimentinės plėtros) paslaugas	VPĮ 73-75 str.
Mažos vertės pirkimas	Inovacija gali būti įsigyjama Mažos vertės pirkimų tvarkos apraše (MVPT) nustatytais būdais: skelbiama arba neskelbiama apklausa. Perkančiųjų subjektų atveju — pagal perkančiojo subjekto patvirtintą mažos vertės pirkimų tvarkos aprašą ir jame nustatytais pirkimo būdais.	MVPT tvarka

Tinkamo pirkimo būdo parinkimas

Tinkamiausio pirkimo būdo pasirinkimas priklauso nuo dviejų pagrindinių veiksnių: ar inovatyviam produktui sukurti reikalingos MTEP paslaugos ir kiek informacijos turima apie pirkimo objektą.



Mažos vertės pirkimai

Mažos vertės pirkimas apklausos būdu gali būti tinkamas inovatyviam produktui įsigyti — pasirinkimas priklauso nuo to, kiek informacijos surinkta apie pirkimo objektą.

- ✓ Kai surinkta pakankamai informacijos – skelbiama apklausa
- ⚠ Kai informacijos nepakanka – skelbiama apklausa (su derybų galimybe)
- ⚠ Išimtiniais atvejais – neskelbiama apklausa

Tinkamo pirkimo būdo parinkimas

Kodėl tai svarbu?

Netinkamas pirkimo būdas gali eliminuoti inovatyvius tiekėjus ir galimybę pasiūlyti inovatyvius sprendimus. Kiekvienas pirkimo būdas atidaro skirtingas galimybes.



Praktinis pavyzdys – konkurencinis dialogas

Ligoninė (PO) planavo įsigyti išmanią pagalbos iškvietimo ir gavimo sistemą, skirtą skubioms situacijoms valdyti. Šiam pirkimui vykdyti buvo svarstyta keletas pirkimo būdų: nuo atviro konkurso iki skelbiamų derybų ar konkurencinio dialogo. Įvertinus įvairius pirkimo būdus, **pasirinktas konkurencinis dialogas**, nes rinkoje nebuvo sprendimo, visiškai atitinkančio PO poreikius, buvo sunku išsiginčioti poreikį, o techninių reikalavimų iš anksto tiksliai apibrėžti nebuvo galima. Pasirinktas pirkimo būdas suteikė reikalingo lankstumo: pirkime apibūdinama norima išspręsti problema, paraiškas gali teikti visi tiekėjai, PO turi galimybę kartu su tiekėjais ieškoti ir tobulinti optimalų, inovatyvų sprendimą.

Pirkimo informacija:

- https://pirkimai.eviesieji.pirkimai.lt/app/rfq/publicpurchase_docs.asp?PID=733884&LID=853356&AllowPrint=1
- [Pasiruošimas inovatyviam pirkimui – VŠĮ Vilniaus universiteto ligoninės Santaros klinikų patirtis](#)

Praktinis pavyzdys – projekto konkursas

Savivaldybė ketino įsigyti rinkoje neegzistuojančio produkto prototipą: miesto teritorijų priežiūros kontrolės sprendinio sukūrimo paslaugą.

Pirkimui vykdyti **pasirinktas projekto konkurso būdas**, kuris leido teikėjams laisvai siūlyti skirtingus inovatyvius sprendimus, tokiu būdu atskleidžiant problemos inovacinį potencialą. Pirkimo sąlygose I, II ir III vietos nugalėtojams numatyti piniginiai prizai prisidėjo prie inovacijas galinčio kurti smulkaus ir vidutinio verslo motyvacijos dalyvauti. Vertinant pasiūlymus kaina nebuvo svarbi, tačiau vertintas idėjos koncepcijos aprašymas. Pasiūlymų pateikimas nekonkuruojant dėl kainos, bet konkuruojant dėl sprendinio turinio, įgalino teikėjus daugiau laiko skirti pasiūlymo aprašymui, o vertinimo komisijai leido susipažinti su inovatyviais problemos sprendimo būdais ir pasirinkti geriausiai vertinimo kriterijus ir organizacijos lūkesčius atitinkantį sprendimą.

Pirkimo informacija: <https://cvpp.eviesieji.pirkimai.lt/Notice/Details/2023-676378>

Techninė specifikacija: techninis vs. funkcinis metodas

Techninės specifikacijos gali būti rengiamos techniniu arba funkciniu metodu (arba šių metodų deriniu).



Techninis metodas

Kada taikyti: Kai perkami jau rinkoje esantys sprendimai, o inovacijų poreikis nėra didelis.

Trūkumas inovacijoms: Konkurencija vyksta daugiausia kainos lygmeniu — inovatyvūs sprendimai nėra skatinami. Mažiau tinkamas, kai siekiama naujovių.



Funkcinis metodas

Kada taikyti: Kai siekiama inovacijų, galima nustatyti išmatuojamus rezultatus, o sutartyje numatoma aiški atsakomybė.

Principai: išdėstyta problema ir norimi rezultatai, technologinis neutralumas, minimalūs reikalavimai — tiekėjai gali siūlyti įvairius sprendimus.

✅ Funkcinės specifikacijos principas: apibrėšk **problemą ir norimą rezultatą** — ne konkretų techninį sprendimą. Tai atrakina rinkos inovacinį potencialą.

📘 Inovatyviems viešiesiems pirkimams rekomenduojama naudoti funkcinės specifikacijas, kaip pagrindinį instrumentą, skatinantį tiekėjų kūrybiškumą ir rinkos konkurenciją.

Funkcinės specifikacijos rengimo principai

→ Aprašykite esamą situaciją

Pirkimo dokumentuose aprašykite esamą situaciją, identifikuotas problemas ir siekiamą pokytį. Tai padeda tiekėjams geriau suprasti organizacijos poreikį ir pasiūlyti inovatyvesnius sprendimus.

→ Įtraukite veiklos rodiklius

Nustatykite išmatuojamus svarbiausius veiklos rodiklius (KPI (*angl. Key Performance Indicators*): pvz., greitis, patikimumas, naudotojų skaičius, integracija su esamomis sistemomis.

→ Palikite erdvės kūrybiškumui

Leiskite tiekėjams patiems pasiūlyti, kaip jie pasieks numatytą rezultatą — tai atveria kelią inovatyvių sprendimų.

→ Apibrėžkite laukiamą rezultatą

Nurodykite, kokią naudą ar rezultatą turi pasiekti sprendimas — pvz., sumažinti administracinį krūvį 30 %.

→ Venkite prekių ženklų ir standartų

Nenurodykite konkrečių gamintojų, programinės įrangos pavadinimų ar technologijų, nebent tai būtina sąveikumo užtikrinimui.

Funkcinės specifikacijos: praktiniai pavyzdžiai

Praktinis pavyzdys - miesto teritorijų priežiūros kontrolės sprendinys

Perkančioji organizacija supaprastinto atviro projekto konkurso būdu numato įsigyti **miesto teritorijų priežiūros kontrolės sprendinį**. Pirkimas vykdomas supaprastinto atviro projekto konkurso būdu. Pirkimo tikslas sukurti ir įdiegti prototipą, kuris užtikrintų maksimaliai tikslų miesto teritorijų, įvairių prižiūrimų plotų apskaičiavimą su minimalia leistina paklaida (siektinas tikslumas ~75%). Pirkimo informacija: https://pirkimai.eviesieji.pirkimai.lt/app/rfq/publicpurchase_docs.asp?PID=729431

Kodėl tai funkcinė specifikacija?

Didžioji dalis reikalavimų aprašo:

- Esama situacija, kokią problemą reikia išspręsti;
- kokį rezultatą reikia pasiekti;
- ką sistema turi gebėti daryti (pvz., turi gebėti atpažinti teritorijų priežiūros objektus ir jų ribas; turi gebėti mokytis atpažinti paslaugų atlikimo faktą; turi gebėti apskaičiuoti faktinius, užsakomuosius, atliktų paslaugų plotus; turi gebėti grupuoti objektus) ir kt.

Perkančioji organizacija dažniausiai nurodo ką sistema turi daryti, o ne kaip ji turi būti sukurta.

Funkcinių ir techninių reikalavimų skirtumų iliustracija

Specifikacijoje nurodytas funkcinis reikalavimas	Kada būtų techninis reikalavimas*
4.1. Perkama sistema turi gebėti surinkti reikiamus duomenis apie esamus teritorijų priežiūros objektus, pasinaudojant įvairiomis organizacijai tinkamiausiomis/ priimtinausiomis priemonėmis (pvz.: dirbtiniai žemės palydovai, dronai, išmanieji telefonai ir pan.).	Duomenų surinkimui turi būti naudojami palydoviniai duomenys.
4.2. Perkama sistema turi gebėti atpažinti teritorijų priežiūros objektus ir jų realias ribas <...>	Objektų atpažinimui turi būti naudojamas [XXX] kompiuterinės regos modelis (ar lygiavertis).
R-5.2.18 Tiekėjas turi pasiūlyti informacijos vizualizacijos priemones, kurios atspindėtų organizacijos veiklos pobūdį, būtų šiuolaikiškos, informatyvios <...>.	Duomenų vizualizavimui turi būti naudojama Power BI platforma (arba lygiavertė).
*- pateikti pavyzdžiai yra iliustracinio pobūdžio ir naudojami tik funkcinių bei techninių reikalavimų skirtumams pademonstruoti. Jie nėra laikytini rekomenduojamais, privalomais sprendimais.	

Funkcinės specifikacijos: praktiniai pavyzdžiai

Praktinis pavyzdys - Inovacijų viešųjų pirkimų skatinimo platforma

Perkančioji organizacija numato įsigyti **Inovacijų viešųjų pirkimų skatinimo platformos sukūrimo paslaugas**. Pirkimas vykdomas supaprastinto atviro projekto konkurso būdu. Platforma reikalinga, kad išspręstų savivaldybių ir viešojo sektoriaus organizacijų žinių, kompetencijų, bendradarbiavimo ir praktinių įrankių trūkumą vykdant inovatyvius viešuosius pirkimus. Pirkimo informacija: <https://cvpp.eviesiejipirkimai.lt/Notice/Details/2023-673850>

Kodėl tai funkcinė specifikacija?

- aprašyta esama situacija ir kokią problemą reikia spręsti;
- kokias funkcijas turi atlikti platforma;
- kokią naudą turi gauti vartotojai ir kt.

Perkančioji organizacija dažniausiai nurodo: „ką turi gebėti platforma“, bet beveik nenurodo „kokia technologija turi būti naudojama“.

Funkcinių ir techninių reikalavimų skirtumų iliustracija

Specifikacijoje nurodytas funkcinis reikalavimas	Kada būtų techninis reikalavimas*
5.2.2.1 Organizacijos pasirengimo įgyvendinti inovacijų pirkimus įsivertinimo įrankis. <...> Turėtų būti galimybė palyginti skirtingų organizacijų įsivertinimo rezultatus tarpusavyje (anonimiškai) <...>.	<...> Turėtų būti galimybė palyginti skirtingų organizacijų įsivertinimo rezultatus tarpusavyje (anonimiškai). Rezultatai turi būti vizualizuojami Power BI (ar lygiavertės) platformos pagalba . <...>
5.2.2.2 <...> Išoriniam registruotam vartotojui aprašius norimą spręsti problemą, įrankis, remiantis jau egzistuojančiu dirbtinio intelekto sprendiniu , pateiktą informaciją (atsakymą), ar problemos sprendimui reikalingos technologijos yra prieinamos rinkoje, ar siekiant įsigyti sprendimą yra reikalingas inovacijų pirkimas ir pan. <...>	<...> Išoriniam registruotam vartotojui aprašius norimą spręsti problemą, įrankis, remiantis dirbtinio intelekto (Chat GPT ar lygiavertčiu) sprendiniu , pateiktą informaciją (atsakymą), <...>
5.2.3.1 Individualių žinių apie inovacijų pirkimus įsivertinimo įrankis. Išorinis neregistruotas ir išorinis registruotas vartotojas turėtų galimybę atlikti savo žinių įsivertinimo testą <...> 5.2.3.2 Mokymosi medžiaga būtų pateikiama tekstine forma su vizualiniais elementais, turėtų būti aktyvios nuorodos bei sąsajos su kitomis platformos sudėtinėmis dalimis <...>	Mokymosi modulių valdymui turi būti naudojama Moodle (e. mokymosi platforma) (ar lygiavertė) platforma .
*- pateikti pavyzdžiai yra iliustracinio pobūdžio ir naudojami tik funkcinų bei techninių reikalavimų skirtumams pademonstruoti. Jie nėra laikytini rekomenduojamais, privalomais sprendimais.	

Pasiūlymų vertinimo kriterijai

Trys vertinimo metodai (VPĮ 55-56 str.)

1 Kainos kriterijus

Tinkamas standartiniams, nesudėtingiems produktams, kuriems nereikalingas pritaikymas

2 Kainos ar sąnaudų ir kokybės santykis

Rekomenduojamas inovatyvių pirkimų atveju — atsižvelgiama į inovatyvias charakteristikas, kokybinius, aplinkosauginius ir socialinius kriterijus

3 Gyvavimo ciklo sąnaudos

Taikomas žaliųjų inovacijų įsigijimui — energetiškai efektyvūs, mažiau taršūs produktai

Kokybiniai vertinimo kriterijai: ne tik mažiausia kaina

Vykdam inovatyvius pirkimus rekomenduojama taikyti **kainos ar sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų**, kuris leidžia konkuruoti ne tik kaina, bet ir sprendimo inovatyvumu, tvarumu bei ilgalaikę nauda.

Inovatyvumas

Ar sprendimas naudoja naujas technologijas ar metodus, kurie gerina rezultatą?

Tvarumas

Aplinkosauginiai, socialiniai ir ekonominiai poveikiai ilgalaikėje perspektyvoje.

Gyvavimo ciklo sąnaudos

Visuminės išlaidos per visą naudojimo laikotarpį, o ne tik pradinė kaina.

Techninė kokybė

Metodologijos kokybė, komandos kompetencija ir pasiūlyto sprendimo brandumas.



Inovacijų partnerystės, konkurencinio dialogo ir projekto konkurso atveju pasiūlymai **privalo** būti vertinami pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų.

Pasiūlymų vertinimo kriterijai

Praktinis pavyzdys – Miesto teritorijų valymas ir priežiūra

Robotizacija ir inovacijos kaip vertinimo kriterijus

Miesto teritorijų priežiūros pirkime tiekėjai vertinami pagal inovatyvios, ekologiškos technikos naudojimą — už šį kriterijų galima gauti iki 30 balų.

Kaip veikia?

- Inovatyvi technika per 6 mėn. nuo sutarties
- Kasdien navigacijos ataskaitos
- Balai už paslaugas 98% pirkimo objekto dalyje



Esmė

Inovatyvumas ir aplinkosauga tiesiogiai atspindimi balų sistemoje — skatinant investuoti į ekologišką techniką.



Įprasta vs. inovatyvi technika (maks. 30 bal.)

Paslauga	Įprasta (0 bal.)	Inovatyvi (balai)
Šienavimas	Universalioji žolės pjovimo technika	Savaeigiai robotai (4)
Šienavimas sunkiai pasiekiamose vietose	Benzininiai trimeriai	Elektriniai trimeriai (3)
Šaligatvių valymas (vasara)	Benzininė/dyzelinė vakuuminė mašina	Elektrinė vakuuminė mašina (6)
Gatvių valymas (vasara)	Benzininė/dyzelinė vakuuminė mašina	Elektrinė vakuuminė mašina (6)
Šiukšlių surinkimas	Rankinis būdas	Elektriniai vakuuminiai siurbiai (5)
Lapų surinkimas	Elektriniai lapų pūstuvai	Vakuuminės lapų mašinos (3)
Žiemos priežiūra	Druskos barstymas	Druskos tirpalo laistymo mašina (3)

Pasiūlymų vertinimo kriterijai

Praktinis pavyzdys – Skaitmeninė rentgeno sistema

Dirbtinis intelektas kaip vertinimo kriterijus

Poliklinika perka skaitmeninę rentgeno sistemą. Vienas iš pasiūlymų vertinimo kriterijų —dirbtinio intelekto (DI) algoritmo integravimas, užtikrinantis diagnostinių vaizdų kokybę.

Vertinamas kriterijus

Tiekėjo siūloma skaitmeninė rentgeno sistema turi turėti dirbtinio intelekto algoritmą, skirtą automatiškai išlaikyti tolygų diagnostinių vaizdų ryškumą ir kontrastiškumą esant skirtingiems ekspozicijos

Esmė

Šis pavyzdys rodo, kaip inovatyvios technologijos gali būti konkrečiai ir išmatuojamai įvertintos pirkimo kriterijuose — skatinant tiekėjus siūlyti pažangesnius sprendimus.

Kodėl šis kriterijus svarbus?

- Diagnostinių vaizdų kokybė tiesiogiai veikia gydytojo sprendimų tikslumą
- Skirtingi pacientai reikalauja skirtingų ekspozicijos parametrų — DI užtikrina stabilų rezultatą
- Sumažina pakartotinių rentgeno tyrimų poreikį → mažesnė spinduliuotės dozė pacientui
- Automatizuotas procesas mažina žmogiškąją klaidą

Kvalifikacijos reikalavimai ≈ techninės specifikacijos reikalavimai



- Tam tikrų specialistų dalyvavimas projekte galėtų būti vertinamas, kaip privalomumas, tačiau ne kaip būtinumas (pavyzdžiui, informacinių sistemų saugos ir audito ekspertas, kai TS aiškiai aprašomas saugos ir auditavimo procesas ir siektinas rezultatas)
- Kvalifikaciniuose reikalavimuose sertifikatų pavyzdžiais neturėtų būti nustatyti gebėjimai specialistams, kuriems jų nereiks konkrečios sutarties vykdyme (pavyzdžiui: nėra kompleksinio projekto valdymo, nereikia testavimo strategijos, nėra neapibrėžtų paslaugų tiekimo ir įgyvendinimo būdų valdymo ir kt.) (pavyzdžiui, turėti **tarptautiniu mastu** (sertifikatais grindžiamą MySQL, PostgreSQL, PHP, Symfony arba lygiavertę) pripažįstamą *programuotojo* kvalifikaciją)
- Specialistams keliami reikalavimai būti dirbus su tam tikromis technologijomis, nors jos nėra aprašytos techninės specifikacijos reikalavimuose (pavyzdžiui, specialistui turėti patirties naudojant Python ar SQL technologijas, tačiau TS jos nėra aprašytos ar bus naudojamos pirkimo objekte)
- Įvykdytų sutarčių vertė (-ės) gali neatspindėti konkrečios sutarties ir pirkimo objekto specifikos, keltų uždavinių ir įgyvendintų sprendimų (pavyzdžiui, sutarties vertė 100 000 Eur be PVM, tačiau neišskiriant joje keltų uždavinių, įgyvendinimo sudėtingumo yra tik sutarties kaina)



Svarbu: Kiekvienas kvalifikacijos reikalavimas turi būti tiesiogiai susijęs su pirkimo objektu ir objektyviai pagrįstas. Jei reikalavimą sunku pagrįsti — tikėtina, jis yra perteklinis.

Mokėjimo terminai, proporcingos sankcijos



- ☐ Sutarties įgyvendinimą neretai apsunkina techninės specifikacijos neaiškumas, klaidos
- ☐ Netesybos yra minimalieji nuostoliai kurių nereikia įrodinėti, tačiau jei vėlavimą sukėlė pirkimo vykdytojas, tuomet tiekėjas nuo pareigos mokėti netesybas gali būti atleistas

- **Mokėjimo laikotarpiai** turi atitikti 5 straipsnyje nustatytus reikalavimus; Lietuvos Respublikos mokėjimų, atliekamų pagal komercines sutartis, vėlavimo prevencijos įstatymo mokėjimai už perduotas prekes, suteiktas paslaugas ir atliktus darbus turi būti atlikti **ne vėliau kaip: per 30 kalendorinių dienų*** nuo dienos, kai prekių pirkėjas, paslaugų gavėjas ar darbų užsakovas gauna sąskaitą faktūrą arba lygiavertį dokumentą.
- **Avanso mokėjimo ar atsiskaitymo dalimis galimybė** – tokia įtvirtinta galimybė sutartyje užtikrina tiekėjui galimybę gauti apmokėjimą anksčiau ir atsiskaityti su partneriais
- **Netesybos** gali būti išreikštos konkrečiu procentu (%) nuo sutarties sumos (**delspinigiai**) arba jos neįvykdytos dalies, taip pat konkrečia suma (Eur) (**bauda**). Siekiant išlaikyti sutarties šalių pusiausvyrą nustatyti, kad netesybos bus skaičiuojamas nuo neatliktų, nesuteiktų, nepristatytų pirkimo objektų dalies.



*gali būti <30 dienų kalendorinių dienų (t. y. 10, 15, 20 kalendorinių dienų ir pan.)

Pilotiniai projektai: išbandykite prieš investuodami

Pilotinis projektas — tai mažos apimties bandomasis diegimas, leidžiantis **patikrinti inovatyvią idėją realiomis sąlygomis** prieš skiriant visą biudžetą. Tai ypač vertinga, kai technologinis sprendimas yra naujas arba neišbandytas viešajame sektoriuje.

- 1** Problemos identifikavimas
Nustatomas konkretus iššūkis, kuriam ieškoma inovatyvaus sprendimo.
- 2** Piloto konkursas
Skelbiamas ribotos apimties pirkimas — testuoti sprendimą realioje aplinkoje.
- 3** Vertinimas
Piloto rezultatai analizuojami pagal iš anksto nustatytus sėkmės kriterijus.
- 4** Plėtra
Sėkmingas pilotas virsta pilnos apimties pirkimu su jau patikrintu sprendimu.

Praktinis pavyzdys - vaizdo ir garso įrašymo sistema

Perkančioji organizacija numatė įsigyti policijos įstaigose vykdomų apklausų vaizdo ir garso įrašymo sistemą. Siekiama efektyvinti policijos įstaigose vykdomas apklausas pagreitinant apklausos protokolų surašymą, įdiegiant nuotolinio dalyvavimo apklausoje sprendimą ir užtikrinti aukštesnį asmens duomenų saugumą.

Sprendimą ketinama diegti ribotos apimties aplinkoje (5 komplektai ir ribotam naudotojų skaičiui), siekiant įvertinti technologijos efektyvumą prieš galimą platesnį diegimą visoje policijos sistemoje.

Pirkimo informacija:

<https://viesiejiirkimai.lt/epps/cft/listContractDocuments.do?resourceId=5910595#>

Praktinis pavyzdys - saulės moduliai ant garsą slopinančių sienelių

Pirkimo objektas – saulės modulių įrengimas geležinkelio triukšmą slopinančiose sienelėse. Pirkimo tikslas – išbandyti inovatyvų sprendimą, kai triukšmą slopinančios sienelės atlieka dvi funkcijas vienu metu: mažina geležinkelio keliamą triukšmą ir gamina elektros energiją iš saulės.

Sėkmingai išbandžius sprendimą, technologija galės būti diegiama kitose triukšmo sienelėse, didinant elektros gamybą iš atsinaujinančių išteklių ir mažinant perkamos elektros energijos kiekį.

Pirkimo informacija: <https://cvpp.eviesiejiirkimai.lt/Notice/Details/2023-658200>

Pagrindinės išvados ir rekomendacijos

Pradėkite atverti duris inovacijoms



Pradėkite nuo problemos

Inovatyvus pirkimas turi prasidėti nuo aiškiai apibrėžtos problemos — ne nuo sprendimo ar technologijos.



Investuokite į rinkos konsultacijas

Tai nėra formalumas — tai esminė investicija į sėkmingą inovatyvų viešąjį pirkimą.



Pasirinkite tinkamą pirkimo būdą

Atviras konkursas — žinomam sprendimui. Derybos ar konkurencinis dialogas, projekto konkursas — kai poreikis neapibrėžtas. Inovacijų partnerystė — kai reikalingos MTEP paslaugos.



Taikykite funkcinis reikalavimus

Aprašykite problemą ir rezultatą, o ne techninį įgyvendinimą.



Vertinkite kokybę

Taikyti kainos ir kokybės santykio kriterijų — ne vien mažiausią kainą, kai perkamos inovacijos.



Proporcingi reikalavimai

Vengti perteklinių kvalifikacijos reikalavimų, kurie eliminuoja inovacijas kuriančius tiekėjus.



Lankstus apmokėjimas

Svarbus veiksnys - etapiškas apmokėjimas ir trumpesni sąskaitų apmokėjimo terminai



Pilotiniai projektai

Išbandykite prieš investuodami.



Sekite aktualią inovatyvių pirkimų informaciją [Inovacijų pirkimai \(pirkimų vykdytojams\)](#)

- [Inovatyvių pirkimų gairės](#)
- [Praktinis gidas inovacijų atpažinimui](#)
- [Inovacijos kelias nuo problemos iki galimo sprendimo“](#)
- [E-vedlys](#) (modulis „Inovatyvūs Pirkimai“)

Ačiū.



V I E Š Ū J Ū
P I R K I M Ū
T A R N Y B A