

INNOVATSIOONIPARTNERLUS

KIIRJUHIS

PRAKTIKUTELT

Luxembourg: Euroopa Liidu
Väljaannete Talitus, 2021
© Euroopa Liit, 2021
Icons © Adobe stock

PDF ISBN 978-92-76-38009-2
DOI: 10.2873/78891
Katalooginumber: ET-09-21-168-EN-N

MIS ON INNOVATSIOONIPARTNERLUS?

Innovatsioonipartnerlus on menetlus, mis võimaldab ühendada teadusuuringud, innovatsiooni ja hanked¹. Protsess peaks toimuma kolmes etapis. Pakkumuste etapp leiab aset päris menetluse alguses, kui võimete ja lepingu täitmise suutlikkuse ning pakkumuste alusel valitakse välja kõige sobivam(ad) partner(id).

1. Menetlust tuleks kasutada ainult erandlikes olukordades, kui hangitavad kaubad, tööd ja teenused on innovatiivsed ning menetlusse tahetakse kaasata nii arendus- kui ka ostuelemendid, tingimusel et need vastavad kokkulepitud tulemuslikkuse tasemele ja maksimumkuludele.

Parima hinna ja kvaliteedi suhte kriteeriumide põhjal sõlmitakse lepingud, millega luuakse innovatsioonipartnerlus.

Järgmises etapis töötab partner (või töötavad partnerid) koostöös avaliku sektori hankijaga välja uue lahenduse. Selle innovatsiooniprotsessi etapi võib jagada mitmeks osaks, mille käigus saab partnerite arvu järk-järgult vähendada vastavalt sellele, kas nad täidavad eelnevalt kindlaksmääratud eesmäärke. Viimases, kommertskasutuse etapis esitab partner (või esitavad partnerid) tulemused.

Uuringud

ja innovatsioon

Hanked

Innovatsioonipartnerlus

INNOVATSIOONIPARTNERLUSE PROTSESSIGA ALUSTAMINE

Innovatsioonipartnerluse protsessi tuleb kindlasti kavandada ja ette valmistada; see hõlmab ettekujutuse loomist sellest, mis laadi meeskonnaga hankija tahaks töötada ja millist tuge on vaja. Seepärast on oluline teada, millist tuge on võimalik kasutada. Innovatsioonipartnerlust kavandades võidakse arvesse võtta järgmisi küsimusi:

KUI HÄSTI OLEME LAHENDAMIST VAJAVA PROBLEEMI ULATUSE VÄLJA SELGITANUD? LISAKS, KAS OLEME SELLE VÄLJASELGITAMISEKS ISE PIISAVALT PÄDEVAD?

- **Kas meil on juurdepääs juriidilistele ja/või tehnilistele eriteadmistele?**
- **Kas vajame välist abi?**
- **Kas vajame abi selle projekti tutvustamisel?**
- **Kas tippjuhid toetavad innovatsioonipartnerlust?**

Innovatsioonipartnerluse puhul on väga olulised ettevalmistused. Eelkõige on see nii, kui kasutate menetlust esimest korda. Võtke kindlasti arvesse täiendavat ajakulu ja võimalikke viivitusi. Olge valmis tagasilöökideks seoses inimestega, kes ei pruugi protsessi väärtust mõista või hinnata – leidke endale tippjuhtide seast liitlane ning jälgige, et ettepanekus oleks võimalikult vähe puudusi.

Soovitav on moodustada projektimeeskond ja määrata sellele juht, kes jääb partnerite kontaktisikuks. Samuti võib olla kasulik (eelkõige keerulistes projektides ja kui hankija ei ole harjunud innovatsiooniprojektides osalema) kaasata/palgata innovatsiooniprotsessi/-projektide juhtimiseks spetsialiseerunud ettevõtte.

Innovatsioonipartnerlus soodustab uute lahenduste koosloomist ja ühist arendamist avaliku sektori hankija ja tarnija vahel. Selle võimaldamiseks on vaja projekti eri osaliste vahel teha reaalset koostööd nii tarnija kui ka avaliku sektori hankija poolel.

KUIDAS

TEHA TURU-UURINGUT

Enne innovatsioonipartnerluse protsessi algust on turu-uuring absoluutselt hädavajalik kahel põhjusel:

- **et teha kindlaks turuniši olemasolu, mis võimaldaks protsessi kasutada, ning**
- **et valmistada turgu ette uut tüüpi hankeks.**

Hoolika turu-uuringuga saab hankija valmistada turgu ette ka mõistma, mida potentsiaalselt tarnijalt oodatakse. Ühtlasi on turu-uuring suurepärane võimalus projekti tutvustada ja kõnetada parimaid partnereid. See võib aidata hankijatel piiritleda ka nende lahenduste hulka, mida nad otsivad.

Praktilises mõttes soovitatakse sageli teabe kogumiseks ja projektist eelnevaks teavitamiseks korraldada nii koosolekuid, teabeüritusi kui ka uuringuid. Samuti on mõttekas kaaluda, kas teavet aitaks levitada avalik teabeüritus või oleksid konkreetsel juhul tulemuslikumad individuaalsed kohtumised ettevõtjatega.

Oluline on, et turu-uuringu ajal oleks olemas üldarusaam, mida hankija loodab selle protsessi tulemusena saavutada. Oluline on paika panna ka intellektuaalomandiõigustega ja andmehalduse kasutamisega seotud alusraamistik.

Hankija peaks meeles pidama, et innovatsioonipartnerlus võib pakkuda huvi mitmesugustele tarnijatele, sealhulgas iduettevõtjatele, riiklikele ja rahvusvahelistele ettevõtetele. Seepärast on hea mõte „võrk võimalikult laialt välja heita“ ning kaasata väikeseid, keskmisi, suuri, juba väljakujunenud ja iduettevõtjaid. Soovitused, mida kaaluda

VAATA PIIRIDEST KAUGEMALE

- **Kaalu pöördumist ülikoolide, eriti ettevõtlus- või innovatsioonikeskkonnaga ülikoolide poole**

- **Registreeri kogu teave ja kasuta seda hiljem hankedokumentides.**

KUIDAS ETTEVALMISTUSETAPPI MAKSIMAALSELT ÄRA KASUTADA

Hankijad peaksid oma vajaduste alusel otsustama, milliseid kriteeriume kandidaatide hindamiseks kasutada (see võib olla tehniline, teadus- ja arendustegevuse võimekus, finantssuutlikkus).

Kasutage ära kogu saadaolev tehniline ja õigusnõu nii sise- kui ka välisnõustajatelt. Otsustusetappide väljaselgitamiseks ja kindlaksmääramiseks analüüsige hoolikalt, kuidas hankija menetlust korraldab, ning jätke ruumi paindlikkusele, kui see on juriidiliselt võimalik. Hankija peaks võimalikele pakkujatele või partneritele selgesti märku andma, millised on etapid või sammud ning milline on projekti käik; kaaluge küsimustele vastamiseks ettevõtjatele teabeürituse korraldamist.

VALIKU- JA LEPINGU SÕLMIMISE KRITERIUMID

Määrake valiku- ja lepingu sõlmimise kriteeriumid vastavalt sellele, mida teie kui avaliku sektori hankija partnerorganisatsioonilt ootate; see võib olla enamat kui ainult finantssuutlikkus või innovatsioon, sealhulgas läbipaistev lähenemine partnerlusele või põhjalikud koostöökogemused.

HIND

Hind peaks katma kogu teadus- ja arendustegevust partnerluse kõikides etappides, samuti partnerluse lõpus vajalikuks osutuvate toodete, teenuste või tööde hindu.

Avaliku sektori hankija peaks juba eelnevalt otsustama, mille eest tuleb maksta ja millises etapis. Tasu peaks olema seostatud iga etapi eesmärkidega, nt kehtestada tuleks prototüübi väljaarendamise maksumuse ülemmäär. Kaaluge võimalust sõlmida protsessi eri etappide jaoks eraldi lepingud, nt leping projekteerimisetapiks, teine prototüübi etapi jaoks.

Pidage meeles, et otsus selle kohta, kas intellektuaalomandiõigusi jagada või mitte, võib hinda mõjutada. Hinnastamisest ettekujutuse saamiseks kasutage turu-uuringu etappi.

Hinna läbivaatamise klausleid on võimalik kasutada tasu kohandamiseks teatavates etappides vastavalt direktiivide sätetele lepingute muutmise kohta². Pidage meeles, et hindade kohandamise mehhanism tuleks kehtestada aegsasti ja see peaks olema hankedokumentide osa.

INTELLEKTUAALOMANDI ÕIGUSED

Varakult on vaja mõelda, kuidas toimida intellektuaalomandi õigustega. Mõnel juhul võib see mõjutada hinnastamist ning mõnes valdkonnas valitseb õiguste jagamise või üleandmise suhtes vastumeelsus. Samuti on oluline kontrollida intellektuaalomandi õigustega seotud õigusnõudeid teie riigis ning tegutseda seaduse piires. Intellektuaalomandi õiguste täielik säilitamine võib kaasa tuua suuremad kulud ning tarnijad ei pruugi olla eriti õnnelikud, mistõttu võib olla kasulik lisada see kulude-tulude analüüsile. Kaaluge võimalust teha otsus, tuginedes avaliku sektori hankija pikaajalistele vajadustele ja koostööle valitud partneriga (näiteks kui on tegu disainielemendiga ja hankija soovib neid elemente edaspidi kasutada, oleks loogiline intellektuaalomandi õigused säilitada).

KÜSIMUSED, MIDA ESITADA

- **Kas meil avaliku sektori hankijana on vaja need õigused omandada?**
- **Kaaluge, kas intellektuaalomandi õigusi on võimalik jagada vastavalt hanke tulemustele nii, et osa jääb hankijale ja osa tarnijale.**

² Direktiivi 2014/24/EL artikkel 72.

ANDMEHALDUS

Teine osa, mida juba varakult tuleks planeerida, on andmehaldusstrateegia läbimõtlemine, kui see on projekti seisukohast oluline. Pealegi on see eriti asjakohane, kui innovatsioonipartnerlus hõlmab isikuandmeid.

VÕIMALIKUD KAALUTLUSED

- **Siduda andmehaldus intellektuaalomandi õigustega – kui säilitate viimased, säilitage kindlasti ka andmehalduse õigused.**
- **Tarkvarapõhise innovatsiooni puhul analüüsige, kas andmeid on vaja säilitada teie enda ettevõttes.**

Uurige, millised nõuded on andmete, eelkõige tundlike andmete kohta kehtestatud teie riigi õigusaktides, ning võtke arvesse kõiki riske.

KUIDAS LÄBIRÄÄKIMISTE ETAPPI MAKSIMAALSELT ÄRA KASUTADA

Määrake hankedokumentides selgelt kindlaks läbirääkimiste kord, kuid võimaldage ka paindlikkust – võib juhtuda, et peate läbirääkimised lõpetama, või otsustate teatud aspektide üle mitte läbi rääkida, kui see ei ole vajalik. On oluline sedalaadi suhtlus kandidaatidega ette planeerida ja selleks ettevalmistusi teha, määrates ette kindlaks läbirääkimiste ulatuse. Samuti on tähtis meeles pidada, et läbirääkimiste kestus ja vorm võib olla erinev ja seotud peamiselt projektiga. Ärge unustage kõiki potentsiaalseid partnereid võrdselt kohelda! Usalduse säilitamiseks on ühtlasi oluline eri partneritelt saadud teavet mitte jagada.

LÄBIRÄÄKIMISTEKS ETTEVALMISTUSI TEHES MÕELGE JÄRGMISELE

- **Milliste projektiosade üle tuleks läbirääkimisi pidada?**
- **Kavandage iga läbirääkimiste voor ning selgitage läbirääkimisteks valmistumisel välja põhiteemad (tehnoloogia, intellektuaalomandi õigused, andmehaldus).**

KUIDAS RAKENDUSETAPPI MAKSIMAALSELT ÄRA KASUTADA

Partnerluse rakendusetapis kaaluge võimaluse korral selle jagamist eri lõikudeks. Üks võimalus on liigitada rakendusetapis lahendused sobivaks/ebasobivaks, et jätkata partnerluse raames vaid nendega, mis on teostatavad.

Innovatsioonipartnerluse selles etapis on võimalik kasutada ka mitmeetapilist lähenemist, milles ühendatakse projekteerimis- ja prototüübietapp. See võimaldab avaliku sektori hankijal veenduda, et tarnija suudab oma lubadusi täita. Samuti võib projekti liigist olenevalt olla hea mõte kasutada arengu hindamiseks „kontseptsiooni toimivuse tõestamist“.

EDUKA PARTNERLUSE PEAMISED TUNNUSED

Eduka innovatsioonipartnerluse põhitunnus on hea teabevahetus. Et tegu on partnerluse ja mitte lihtsalt ostutehinguga, rõhutavad selle menetluse kasutajad korrapärase ja harjumusliku suhtlemise vajadust projektimeeskonna sees, võimalike nõustajate ja tarnijatest partneritega. Ärge unustage kaasata projekti lõppkasutajat ja temaga suhelda.

Suhtlus- ja koostöökanaleid avatuna hoides on võimalik luua kõikide partneritega protsessi jooksul usalduslik suhe. Samuti tasub selgelt kirjeldada kõiki oma ootusi; see aitab panna aluse heale koostööle.

Valmistuge hoolikalt igaks sammuks, mis tähendab ka oma meeskonna ettevalmistamist ja koolitamist. Valige oma projektimeeskonda professionaalid ning jälgige, et neid on koolitatud ja nad suudavad olla avatud. Protsess võib kujuneda pikaks ning võib olla osalejate jaoks täiesti uus kogemus; see nõuab aega ja vahendeid.

Olge avatud. Olgu eesmärk turgu paremini mõista, olla läbirääkimiste ajal paindlik või luua kõikide partnerite vahel usalduslikke suhteid – **oluline on säilitada avatud suhtumine.**

Läbipaistvus ja õiglus on kõikide hangete nurgakivid, kuid see ei ole oluline üksnes avaliku sektori hankijale, vaid ka tarnijad peavad käsitlema partnerlust samast perspektiivist.

AJAKAVA – INNOVATSIOONIPARTNERLUS

VAJADUSTE

KINDLAKSTEGEMINE

JA

HANKETADE

TURU-UURINGUD

JA KONSULTEERIMINE

HANKETADE

ETTEVÖTJATE OSALEMISTAOTLUS

HANKE-

MENETLUS

KUTSUGE

VÄLJAVALITUD KANDIDAADID

PAKKUMUSI ESITAMA

PAKKUMUSTEGA SEOTUD LÄBIRÄÄKIMISED

JA SELGITUSED*

OTSUS, KAS ALUSTADA

INNOVATSIOONIPARTNERLUST

VÕI MITTE

INNOVATSIOONI- PARTNERLUS

ALLKIRJASTADA LEPING

ÜHE (VÕI MITME)

ETTEVÕTJAGA

TÖÖTADA LAHENDUSE

(NT PROTOTÜÜBI) KALLAL

TESTIDA JA HINNATA

ELIGA SAAB ÜHENDUST VÕTTA

ISIKLIKULT KOHALE TULLES

Kõikjal Euroopa Liidus on sadu Europe Directi teabekeskusi. Teile lähima keskuse aadressi leiate veebisaidilt

https://europa.eu/european-union/contact_et

TELEFONI VÕI E-POSTI TEEL

Europe Direct on teenus, mille kaudu saate vastuseid oma küsimustele Euroopa Liidu kohta. Ühendust saate võtta,

helistades tasuta numbril 00 800 6 7 8 9 10 11 (mõni operaator võib nende kõnede eest tasu küsida),

helistades tavanumbril +32 2299 9696 või

kirjutades e-posti aadressile, mille leiate veebisaidilt https://europa.eu/european-union/contact_et

ELI KÄSITLEVA TEABE ALLIKAD

Teave

Euroopa Liidu kohta kõigis ELi ametlikes keeltes

on kättesaadav Euroopa veebisaidil https://europa.eu/european-union/index_et

ELi väljaanded

Tasuta ja tasuta ELi väljaandeid saab alla laadida või tellida aadressilt <https://publications.op.europa.eu/et/publications>. Tasuta väljaandeid saab mitmes eksemplaris

Europe Directist või kohalikust teabekeskusest (vt https://europa.eu/european-union/contact_et).

ELi õigus ja seonduvad dokumendid

ELi õiguslaste dokumentidega tutvumiseks, sh kogu ELi õigus 1952. aastast saadik, kõikides ametlikes keeleversioonides, pöörduge EUR-Lexi poole <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=et>

ELi avatud andmed

Avatud andmete portaali (<http://data.europa.eu/euodp/et>) kaudu saab juurdepääsu ELi andmekogumitele. Andmeid saab tasuta alla laadida ja kasutada äri- ja mitteäri-eesmärgil.