

INOVACIJŲ PARTNERYSTĖ

TRUMPAS

VADOVAS, PARENGTAS

SPECIALISTŲ

Liuksemburgas: Europos Sąjungos
leidinių biuras, 2021
© Europos Sąjunga, 2021
Piktogramos © Adobe stock

PDF VERSIJA: ISBN 978–92–76–38009–2
DOI : 10,2873 78891
Katalogo numeris: ET-09-21-168-EN-N

KAS YRA INOVACIJŲ PARTNERYSTĒ?

Inovacijų partnerystė yra procedūra, kurią taikant galima derinti mokslinius tyrimus, inovacijas ir viešuosius pirkimus¹. Šis procesas turėtų būti vykdomas trimis etapais. Konkurso etapas vyksta pačioje procedūros pradžioje, kai tinkamiausias (-i) partneris (-iai) atrenkamas (-i) pagal jo (jų) sugebėjimus ir gebėjimą įvykdyti sutartį ir remiantis jo (jų) pasiūlymais.

1. Šis procesas turėtų būti taikomas tik tam tikromis aplinkybėmis, kai: norimos pirkti prekės, darbai ir paslaugos yra inovaciniai ir į procedūrą ketinama įtraukti tiek kūrimo, tiek pirkimo elementus, jei jie atitinka sutartus rezultatyvumo lygius ir maksimalias sąnaudas.

Inovacijų partnerystės steigimo sutartys sudaromos pagal pasiūlyto geriausio kainos ir kokybės santykio kriterijus.

Kitame etape partneris (-iai) bendradarbiaudamas (-i) su perkančiąja organizacija parengia naują sprendimą. Šis inovacijų proceso etapas gali būti suskirstytas į kelis etapus, per kuriuos partnerių skaičius gali būti palaipsniui mažinamas, priklausomai nuo to, ar jie atitinka iš anksto nustatytus tikslus. Galutiniame komerciniame etape partneris (-iai) pateikia galutinius rezultatus.

Moksliniai tyrimai

ir inovacijos

Viešieji pirkimai

Inovacijų partnerystė (IP)

INOVACIJŲ PARTNERYSTĖS PROCESO PRADŽIA

Inovacijų partnerystės procesui būtinas planavimas ir pasirengimas. Tai, be kitų dalykų, yra ir pirkėjo įsivaizdavimas, su kokia grupe a jis norėtų dirbti ir kokios paramos reikės. Todėl svarbu žinoti, kokios yra paramos galimybės. Planuojant inovacijų partnerystę galima apsvarstyti šiuos klausimus:

AR TINKAMAI NUSTATĖME PROBLEMOS, KURIAŲ NORIME IŠSPRĘSTI, MASTĄ? BE TO, AR TURIME KOMPETENCIJĄ PATYS JĮ NUSTATYTI?

- **Ar turime pakankamai teisinių ir (arba) techninių žinių?**
- **Ar mums reikia išorės pagalbos?**
- **Ar mums reikia pagalbos informuojant apie projektą?**
- **Ar inovacijų partnerystės metodui pritaria vyresnioji vadovybė?**

Vykdam inovacijų partnerystę labai svarbu būti pasirėngus. Ypač jei ši procedūra taikoma pirmą kartą. Būtinai atsižvelkite į tai, kad gali prireikti papildomo laiko ir tvarkaraščio pakeitimų. Būkite pasirėngę žmonii, kurie gali nesuprasti ar neįvertinti proceso naudos, pasipriešinimui – raskite sąjungininką tarp vyresniosios vadovybės narių ir užtikrinkite, kad jūsi pasiūlymas turėtų kuo mažiau trūkumų.

Rekomenduojama sudaryti projekto grupę ir paskirti atsakingą asmenį, kuris būtų kontaktinis asmuo bendraujant su partneriais. Taip pat gali būti naudinga, ypač sudėtinguose projektuose ir jei pirkėjas nėra įpratęs dalyvauti inovacijų projektuose, įtraukti ir (arba) pasamdyti bendrovę, kurios specializacija – inovacijų proceso ir (arba) projektų valdymas.

Inovacijų partnerystė skatina viešojo pirkėjo ir tiekėjo bendrą naujų sprendimų kūrimą ir bendrą jų plėtrą. Kad tai būtų įmanoma, būtina organizuoti realių įvairių projekto dalyvių bendradarbiavimą tiek iš tiekėjo, tiek viešojo pirkėjo pusės.

KAIP

ATLIKTI RINKOS KONSULTACIJĄ?

Prieš prasidedant inovacijų partnerystės procesui, rinkos konsultacijos yra būtinos dėl dviejų priežasčių:

- **reikia nustatyti, ar rinkoje nėra nieko panašaus ir kad šis procesas gali būti taikomas, ir**
- **reikia parengti rinką naujo tipo viešiesiems pirkimams.**

Atlikdamas nuodugnius rinkos konsultacijas, pirkėjas taip pat gali parengti rinką, kad ši suprastų, ko prašoma iš potencialaus tiekėjo. Rinkos konsultacijos taip pat yra puiki galimybė supažindinti su projektu ir pritraukti geriausius partnerius. Tai taip pat gali padėti pirkėjams susiaurinti ieškomų sprendimų aprėptį.

Praktiniu požiūriu, dažnai rekomenduojama derinti susitikimus, informacines sesijas ir apklausas siekiant surinkti informaciją ir iš anksto informuoti apie projektą. Taip pat tikslinga apsvarstyti, ar atvira informacinė sesija padėtų dalytis informacija, ar konkrečiu atveju būtų produktyvesni individualūs susitikimai su įmonėmis.

Per rinkos konsultacijas svarbu turėti bendrą vaizdą apie tai, ko pirkėjas galėtų tikėtis iš proceso. Taip pat svarbu sukurti pagrindinę sistemą, pagal kurią būtų sprendžiami su intelektinės nuosavybės teisėmis susiję klausimai ir valdomi duomenys.

Pirkėjas turėtų nepamiršti, kad inovacijų partnerystė gali dominti visų tipų tiekėjus, įskaitant startuolius, nacionalines ir tarptautines įmones. Todėl būtų pravartu žvelgti kuo plačiau ir įtraukti mažąsias, vidutines, dideles, labiau įsitvirtinusias ir pradedančiąsias įmones. Rekomenduojama apsvarstyti:

ŽVELKITE PLAČIAU

- **Apsvarstykite galimybę bendradarbiauti su universitetais, ypač turinčiais verslo arba inovacijų centrus.**

- **Viską stebėkite ir naudokitės informacija, reikalinga ruošiant pirkimų dokumentus.**

KAIP GAUTI KUO DAUGIAU NAUDOS PER PASIRENGIMO ETAPĄ?

Atsižvelgdami į savo poreikius, pirkėjai turėtų nuspręsti, kokiais kriterijais remtis analizuojant kandidatus (tai gali būti techninė, MTTP kompetencija, finansinis pajėgumas).

Naudokitės visomis įmanomomis techninėmis ir teisinėmis konsultacijomis, nepriklausomai nuo to, ar jas teiktų vidaus, ar išorės konsultantai. Siekdami nustatyti ir apibrėžti reikiamus sprendimus, skirkite šiek tiek laiko numatyti, kaip pirkėjas dalyvaus procese, ir, kai teisiškai įmanoma, užtikrinkite tam tikrą lankstumą. Potencialiems konkurso dalyviams ar partneriams pirkėjas turėtų aiškiai nurodyti stadijas ar etapus ir tai, kas vyks vėliau. Apsvarstykite galimybę surengti informacinę sesiją su įmonėmis, kad atsakytumėte į visus klausimus.

ATRANKOS IR SUTARTIES SKYRIMO KRITERIJAI

Nustatykite atrankos ir sutarties skyrimo kriterijus pagal tai, ko jūs, kaip perkančioji organizacija, tikėtės iš organizacijos partnerės. Tai gali būti ne vien tik finansinis stabilumas ar inovacijos, bet ir skaidrus požiūris į partnerystę arba didelė bendradarbiavimo su kitais partneriais patirtis.

KAINA

Kaina turėtų apimti visą mokslinių tyrimų ir technologinės plėtros veiklą, kuri turi būti vykdoma visais partnerystės etapais, taip pat prekių, paslaugų ar darbų, kurie turi būti kuriami ir perkami partnerystės pabaigoje, kainą.

Perkančioji organizacija turėtų iš anksto nuspręsti, už ką turi būti mokama ir kuriame etape. Atlygis turėtų būti susietas su kiekvieno atlikto etapo tikslais, pvz., nustatant sumos, skirtos, pavyzdžiui, prototipui sukurti, viršutinę ribą. Apsvarstykite

galimybę sudaryti skirtingas sutartis įvairiais proceso etapais, pvz., vieną sutartį sudaryti dėl projektavimo etapo, o kitą – dėl prototipo kūrimo etapo.

Atminkite, kad sprendimas, ar dalytis intelektualinės nuosavybės teisėmis, ar ne, gali turėti įtakos kainai. Norėdami sužinoti, kaip turėtų būti nustatyta kaina, numatykite rinkos konsultacijų etapą.

Tam tikrais etapais, atsižvelgiant į direktyvų nuostatas dėl sutarčių keitimo, galima taikyti nuostatas dėl kainos persvarstymo². Turėkite omenyje, kad kainų koregavimo mechanizmas turėtų būti nustatytas iš anksto ir įtrauktas į pirkimo dokumentus.

INTELEKTINĖS NUOSAVYBĖS TEISĖS

Svarbu iš anksto apgalvoti, kaip elgsitės su intelektualinės nuosavybės teisėmis. Kai kuriais atvejais tai gali turėti įtakos kainodarai, o kai kurie sektoriai nenoriai dalijasi teisėmis arba jas perduoda. Taip pat svarbu patikrinti teisinius reikalavimus dėl intelektualinės nuosavybės teisių, taikomus jūsų šalyje, ir dirbti laikantis teisės nuostatų. Jeigu nuspręsite išsaugoti visas intelektualinės nuosavybės teises, gali padidėti išlaidos, o tiekėjai gali būti nepatenkinti, todėl verta tai įtraukti į bet kokią sąnaudų ir naudos analizę. Turėkite omenyje, kad sprendimas turėtų būti pagrįstas ilgalaikiais perkančiosios organizacijos poreikiais ir bendradarbiavimu su pasirinktu partneriu (pavyzdžiui, jei yra projektavimo elementas ir organizacija nori naudoti projektus ateityje, intelektualinės nuosavybės teises būtų logiška išsaugoti).

KELETAS SVARBIŲ KLAUSIMŲ:

- **Ar mums, kaip perkančiajai organizacijai, būtina įgyti teises?**
- **Apsvarstykite, ar intelektualinės nuosavybės teisės gali būti padalytos atsižvelgiant į pirkimo rezultatų pobūdį, t. y. kad kai kurios iš jų priklausytų perkančiajai organizacijai, o kai kurios – tiekėjui.**

² Direktyvos 2014/24/ES 72 straipsnis

DUOMENŲ VALDYMAS

Kitas dalykas, kurį reikia suplanuoti proceso pradžioje, – pradėti galvoti apie strategiją, kaip tvarkyti duomenis, jei tai aktualu projektui. Be to, tai ypač svarbu, jei inovacijų partnerystė susijusi su asmens duomenimis.

KELETAS SVARBIŲ PATARIMŲ:

- **Požiūrį į duomenų valdymą susiekite su tuo, kaip elgtis su intelektinės nuosavybės teisėmis, – jei jas išsaugosite, užtikrinkite, kad būtų išsaugotos ir duomenų valdymo teisės.**
- **Jei tai programine įranga grindžiamos inovacijos, apsvarstykite, ar reikia saugoti duomenis vidinėje sistemoje.**

Susipažinkite su savo šalies teisiniais reikalavimais dėl duomenų, ypač neskelbtinų duomenų, ir gerai pasverkite visą riziką.

KAIP GAUTI KUO DAUGIAU NAUDOS PER DERYBŲ ETAPĄ?

Pasirūpinkite, kad pirkimo dokumentuose būtų nurodyta, kaip vyks derybos, bet taip pat kad būtų užtikrintas lankstumas, – jums gali tekti baigti derybas arba nuspręsti nesiderėti dėl tam tikrų aspektų, kai tai nebūtina. Svarbu planuoti ir pasirengti šiam bendravimo su kandidatais etapui ir iš anksto apibrėžti derybų aprėptį. Taip pat svarbu nepamiršti, kad derybų trukmė ir forma gali būti kintančios ir daugiausia priklausyti nuo paties projekto. Nepamirškite su visais potencialiais partneriais elgtis vienodai! Siekiant išlaikyti pasitikėjimą, taip pat svarbu nesidalyti įvairių partnerių pateikta informacija.

RENGIANTIS DERYBOMS REIKĖTŲ APGALVOTI:

- **DĖL kokių projekto elementų turėtų būti deramasi?**
- **Suplanuokite kiekvieną derybų raundą ir nustatykite pagrindinius elementus (technologijas, intelektinės nuosavybės teises, duomenų valdymą), kad būtų galima pasirengti deryboms.**

KAIP GAUTI KUO DAUGIAU NAUDOS PER ĮGYVENDINIMO ETAPĄ?

Partnerystės vykdymo etape galima apvarstyti galimybę padalyti įgyvendinimą į skirtingus etapus. Vienas iš būdų – įgyvendinimo etape laikytis požiūrio „už ar prieš“, kad vykdant partnerystę būtų imamasi tik įgyvendinamų sprendimų.

Šiame inovacijų partnerystės etape taip pat galima taikyti daugiaetapį metodą, apimantį projektavimo ir prototipų kūrimo etapus. Taip perkančiajai organizacijai lieka daugiau laiko įvertinti, ar tiekėjas gali įvykdyti savo pažadus. Be to, priklausomai nuo projekto tipo, gali būti pravartu naudoti koncepcijos pagrindimą projekto vykdymo pažangai išmatuoti.

PAGRINDINĖS SĖKMINGOS PARTNERYSTĖS YPATYBĖS

Sėkmingos inovacijų partnerystės pagrindas – gera komunikacija. Kadangi tai yra partnerystė, o ne tiesioginis pirkimas, įgudę šios procedūros taikymo praktikai pabrėžia, kad būtina užtikrinti reguliarių ir sistemingą bendravimą – tarp projekto vidaus grupės su patarėjais, jei jų yra, ir jūsų tiekėjų partnerių. Nepamirškite įtraukti projekto galutinio naudotojo ir su juo bendrauti.

Atviras bendravimas ir bendradarbiavimas padės užtikrinti visų partnerių tarpusavio pasitikėjimą viso proceso metu. Taip pat patartina aiškiai išdėstyti visus lūkesčius, nes tai gali būti gero bendradarbiavimo pagrindas.

Kruopščiai paruoškite kiekvieną žingsnį, o tam gali prireikti parengti ir mokyti savo grupę. Į savo projekto grupę įtraukite kvalifikuotus darbuotojus ir pasirūpinkite, kad jie būtų tinkamai parengti ir laikytųsi atviro požiūrio. Procesas gali būti ilgas ir visiškai naujas jo dalyviams, jam prireiks laiko ir išteklių.

Mąstykite atvirai. Nesvarbu, kas tai būtų, – padėti suprasti rinką, būti lanksčiam derybų metu ar kurti pasitikėjimą tarp visų partnerių, – **svarbiausia išlaikyti atvirą požiūrį.**

Skaidrumas ir sąžiningumas yra visų viešųjų pirkimų procesų esminiai elementai, tačiau tai svarbu ne tik perkančiajai organizacijai, bet ir tiekėjams, kad jie laikytųsi to paties požiūrio į partnerystės santykius.

TVARKARAŠTIS. INOVACIJŲ PARTNERYSTĖ

POREIKIŲ

IDENTIFIKAVIMAS

IR SKELBIMAS

APIE PIRKIMĄ

RINKOS TYRIMAI

IR KONSULTACIJOS

SKELBIMAS APIE PIRKIMĄ

EKONOMINĖS VEIKLOS VYKDYTOJO (-Ų) PRAŠYMAS LEISTI DALYVAUTI

SKYRIMO

PROCEDŪRA

PAKVIESTI

ATRINKTUS KANDIDATUS

PATEIKTI SAVO PASIŪLYMUS

DERYBOS DĖL PASIŪLYMŲ

IR PAAIŠKINIMAI*

SPRENDIMAS, AR

BUS SUDARYTA

INOVACIJŲ PARTNERYSTĖS SUTARTIS

INOVACIJŲ

PARTNERYSTĖ

SUTARTIES PASIRAŠYMAS

SU VIENU (AR DAUGIAU)

EKONOMINĖS VEIKLOS VYKDYTOJU (-Ų)

DARBAS, SUSIJĘS SU SPRENDIMU

(PVZ., PROTOTIPAS)

IŠBANDYMAS IR ĮVERTINIMAS

KAIP SUSISIEKTI SU ES

ASMENIŠKAI

Visoje Europos Sąjungoje yra šimtai „Europe Direct“ informacijos centrų. Artimiausio centro adresą galite rasti čia:

(https://europa.eu/european-union/contact_lt).

TELEFONU ARBA E. PAŠTU

Į jūsų klausimus apie Europos Sąjungą atsakys tarnyba

„Europe Direct“ Su šia tarnyba galite susisiekti

– nemokamu telefonu: 00 800 6 7 8 9 10 11 (kai kurie operatoriai šiems skambučiams gali taikyti mokestį),

– įprastiniu telefono numeriu: +32 22999696 arba

– e. pašto adresu: (https://europa.eu/european-union/contact_lt).

KAIP RASTI INFORMACIJOS APIE ES

Internetete

Informaciją apie Europos Sąjungą visomis oficialiosiomis ES kalbomis

galima rasti svetainėje „Europa“ adresu https://europa.eu/european-union/index_lt

ES leidiniai

Nemokamų ir mokamų ES leidinių galima atsisiųsti arba užsisakyti svetainėje <https://publications.op.europa.eu/lt/publications>. Kelias nemokamų leidinių kopijas galima

gauti susisiekus su tarnyba „Europe Direct“ arba vietos informacijos centru (žr. https://europa.eu/european-union/contact_lt).

ES teisė ir susiję dokumentai

Norėdami gauti prieigą prie ES teisinės informacijos, įskaitant visus ES teisės aktus nuo 1952 m., visomis oficialiosiomis kalbomis, apsilankykite „EUR-Lex“ adresu <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=lt#>.

ES atvirieji duomenys

ES atvirųjų duomenų portale (<http://data.europa.eu/euodp/lt>) suteikiama prieiga prie ES duomenų rinkinių. Duomenis galima parsisiųsdinti ir pakartotinai naudoti nemokamai komerciniais ir nekomerciniais tikslais.