

# DT1.3.1. PPI2INNOVATE TOOL FOR SMART - HEALTH

---

Jelentés a PPI2Innovate Intelligens Egészségügyi Rendszerek  
programjának kölcsönös tapasztalatairól és közös fejlesztéséről

5. változat  
2017 november

Készítette a KDRIÜ Nonprofit Kft. az EX ANTE Tanácsadó Iroda Kft.  
szakértői közreműködésével

---





## Tartalomjegyzék

|   |    |
|---|----|
| ELŐSZÓ .....  | 4  |
| 1. ELMÉLETI ALAPOK .....  | 5  |
| 1.1. A közbeszerzés, mint az innováció hajtóereje .....   | 5  |
| 1.2. Az innovációs célú beszerzés különféle megközelítései: a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés és az innovációs célú közbeszerzés ..... | 7  |
| 1.2.1. A kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés (PCP) .....   | 8  |
| 1.2.2. Az innovációs célú közbeszerzés (PPI) .....  | 12 |
| 1.3. Az európai szabályozási háttér .....   | 18 |
| 1.3.1. Az intelligens egészségügyi rendszerre vonatkozó európai szabályozási háttér .....   | 22 |
| 1.4. Az innovációs célú közbeszerzés főbb akadályai .....   | 30 |
| 1.4.1. Az innovációs célú közbeszerzés főbb akadályai az intelligens egészségügyi rendszerek vonatkozásában .....                                   | 31 |
| 1.5. Útmutatónk célja .....   | 33 |
| 2. GYAKORLATI MEGKÖZELÍTÉS .....  | 34 |
| 2.1. Általános megjegyzések .....   | 34 |
| 2.2. Előzetes tevékenységek .....   | 37 |
| 2.2.1. Az innovációs célú közbeszerzés szakpolitikai keretrendszere .....   | 37 |
| 2.2.1.1. Az innovációs célú beszerzésre vonatkozó szakpolitikai keretrendszer az intelligens egészségügyi rendszerek vonatkozásában .....           | 42 |
| 2.2.2. A projektet irányító csoport ismérvei .....  | 45 |
| 2.2.2.1. A projektmenedzsmet csapat specifikumai az intelligens egészségügyi rendszerek vonatkozásában .....  | 47 |
| 2.2.3. A határvonalak kijelölése .....  | 48 |
| 2.3. A szükségletek azonosítása és felmérése .....  | 53 |
| 2.3.1. Az egyes szükségletek azonosítása .....  | 53 |
| 2.3.1.1. A szükségletek specifikumainak azonosítása az intelligens egészségügyi rendszer vonatkozásában .....                                       | 58 |
| 2.3.2. Az egyes szükségletek leírása .....  | 59 |
| 2.3.2.1. A szükségletek leírása az intelligens egészségügyi rendszer vonatkozásában .....   | 63 |



|          |   |     |
|----------|---|-----|
| 2.3.3.   | Korszerűségi elemzés .....  | 63  |
| 2.3.3.1. | Korszerűségi elemzés az intelligens egészségügyi rendszer vonatkozásában .....  | 67  |
| 2.3.2.   | Költség-haszon elemzés elvégzése.....   | 68  |
| 2.4.     | Előzetes piaci konzultáció és előzetes tájékoztató hirdetmény (PIN) .....   | 72  |
| 2.4.1.   | Az előzetes piaci konzultáció és előzetes tájékoztató hirdetmény specifikumai az intelligens egészségügyi rendszer vonatkozásában ..... | 78  |
| 2.4.1.1. | Hogyan csatlakozhat a HAPPI KERETMEGÁLLAPODÁSHOZ annak érdekében, hogy innovatív termékeket vásárolhasson az egészséges időskorhoz..... | 88  |
| 2.5.     | Az innovációk megvásárlásának közbeszerzési stratégiája: a közbeszerzési eljárási folyamat lefolytatása.....                            | 96  |
| 2.5.1.   | A szervezeti modell azonosítása (KI LESZ A VEVŐ) és a közbeszerzés további stratégiája (HOGYAN BONYOLÍTANDÓ LE A BESZERZÉS) .....       | 96  |
| 2.5.2.   | A pályázati dokumentumok kialakítása .....  | 120 |
| 2.5.2.1. | A pályázati dokumentáció specifikációinak kidolgozása az intelligens egészségügyi rendszerek vonatkozásában .....                       | 126 |
| 2.5.3.   | A tender ajánlatok kiértékelése és a szerződés odaítélése .....   | 127 |
| 2.5.3.1. | Az ajánlatok értékelésének és a szerződés odaítélésének specifikumai az intelligens egészségügyi rendszerek vonatkozásában .....        | 134 |
| 2.6.     | A szerződés megvalósítása és annak végrehajtásához kapcsolódó kérdések .....  | 135 |
| 2.6.1.   | A szerződés megvalósítása és annak végrehajtásához kapcsolódó kérdések az intelligens egészségügyi rendszerek vonatkozásában .....      | 139 |
| 3.       | Kockázatkezelés.....  | 141 |
| 3.1.     | Az egyes kockázati tényezők meghatározása .....   | 142 |
| 3.2.     | A kockázatok felmérése.....   | 143 |
| 3.3.     | A kockázatok kezelése .....   | 145 |
| 3.4.     | A pályázati eljárás egyes szakaszaiban felmerülő kockázatok .....   | 146 |
| 3.4.1.   | Szükségletek felmérése .....  | 146 |
| 3.4.2.   | Tervezés és szervezés .....   | 146 |
| 3.4.3.   | Párbeszéd a piaccal .....   | 146 |
| 3.4.4.   | A beszerzési stratégia és az odaítélési eljárás végrehajtása .....  | 147 |
| 3.4.5.   | Nyomkövetés és értékelés .....  | 147 |
| 3.5.     | Az intelligens egészségügyi rendszerekkel kapcsolatos speciális kockázatok .....  | 147 |

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



|        |   |     |
|--------|---|-----|
| 4.     | TOVÁBBI LÉPÉSEK: ORSZÁGOKRA TÖRTÉNŐ TESTRESZABÁS.....                                 | 154 |
| 4.1.   | Az országra történő testreszabásra vonatkozó ajánlatok az egyes célországokban<br>155 |     |
| 4.1.1. | Horvátország .....  | 157 |
| 4.1.2. | Cseh Köztársaság .....  | 158 |
| 4.1.3. | Magyarország .....  | 159 |
| 4.1.4. | Olaszország .....   | 161 |
| 4.1.5. | Lengyelország .....   | 162 |
| 4.1.6. | Szlovénia.....  | 163 |
| 5.     | FOGALOMMAGYARÁZAT .....   | 165 |
| 6.     | HASZNOS WEBOLDALAK.....   | 169 |



## ELŐSZÓ

A PPI2Innovate (az innovációkhoz kapcsolódó közbeszerzések lehetőségeinek kiszélesítése Közép-Európában) projekt megvalósítása 2016 június 1-től indult és 2019 május 31-ig fog tartani az EU Interreg “CENTRAL EUROPE” programjának keretében egy 10 partnerből álló konzorcium kivitelezésében, melyek közül 6-an közép-európai országban működnek (Magyarország, Cseh Köztársaság, Lengyelország, Olaszország, Szlovénia és Horvátország).

A konzorcium különféle szektorokban működő ügynökségeket (Bicro, KDRIÜ, RARR), kutatási és fejlesztési területen (Torinoi Egyetem (UNITO), ICT TN, DEX IC), illetve közigazgatásban működő szereplőket (Szlovéniai Közigazgatási Minisztérium, Piedmont Régió, Somogy Megye illetve Lublin Város önkormányzatai) ötvöz magában, azzal a végső céllal, hogy ösztönözze az innovatív célú közbeszerzések használatának növekedését Közép-Európában.

Az innováció erősítésében betöltött alapvető szerepének köszönhetően az innovációkhoz kapcsolódó közbeszerzéseket európai szinten is megfelelő mértékben támogatják. Ennek ellenére néhány fontos kritikai kérdéssel még foglalkozni kell: az elérhető eszközöknek jobban kellene igazodniuk a nemzeti keretekhez, és hiányoznak a regionális tudásközpontok is. Valójában a PPI2Innovate projekt Közép-Európában közvetlenül megcélozza a közbeszerzőket minden egyes közigazgatási szinten, oly módon, hogy regionális kapacitást építsen ki az innovációs célú közbeszerzésekben, megváltoztassa az innovációs célú közbeszerzésekkel kapcsolatos attitűdöket, megerősítse a regionális innovációs rendszerekben érintett szereplők közötti kapcsolatokat, és mindezek által fokozza Közép-Európában az innovációs célú közbeszerzések használatát.

Céljainak elérése érdekében a projekt az alábbi produktumokat hozza létre:

- **3 tematikus eszköz az innovációs célú közbeszerzésekhez** (Intelligens Egészségügyi Rendszerek Intelligens Energia Rendszerek Intelligens Informatikai Rendszerek) amelyek teljes mértékben testre szabottak 6 nemzeti intézményi keretre és lefordítottak minden egyes nemzeti nyelvre;
  - **6 cselekvési terv a kompetenciaközpontok működtetéséhez:** A kompetencia központokat hálózatépítő partnerek hozzák létre, amelyek a regionális szinten működnek Lengyelországban (RARR), Olaszországban (Torinoi Egyetem) és Magyarországon (KDRIÜ), illetve nemzeti szinten Szlovéniában (ICT TN), Horvátországban (Bicro) és a Cseh Köztársaságban (DEX IC);
  - **Az innovációs célú közbeszerzések kompetencia központjainak közép-európai hálózata;**
  - **Az innovációs célú közbeszerzési hálózat új tagjainak képzése;**
  - **Innovációs célú közbeszerzési pilot projektek az energia, az egészségügyi és az informatikai szektorokban Magyarországon (Somogy megye), Olaszországban (Piedmont régió), Lengyelországban (Lublin), és Szlovéniában (Szlovéniai Közigazgatási Minisztérium).**
- Az 1. tematikus munkacsomag (WPT1) keretében - melyet M. Racca Gabriella professzor vezetett (Torinoi Egyetem) - ez a dokumentum arra irányul, hogy iránymutatást nyújtson az INTELLIGENS EGÉSZSÉGÜGYI RENDSZEREK közbeszerzői számára.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



## 1. ELMÉLETI ALAPOK

### 1.1. A közbeszerzés, mint az innováció hajtóereje

A DG Growth (Az Európai Bizottság Belső piac, Ipar, Vállalkozási, valamint Kis- és Középvállalkozási Főigazgatósága) legfrissebb rendelkezésre álló becslései szerint a közbeszerzések - amelyek az építési beruházások, az áruk és a szolgáltatások teljes államháztartási kiadásait foglalják magukba - 2015-ben az európai GDP 13,1% -át tették ki, melyek összességében 2015,3 milliárd eurót jelentenek. Valójában egy ilyen hatalmas vásárlóerő jelentősen befolyásolhatja a gazdasági növekedést, a munkahelyteremtést, a versenyképességet és az általános társadalmi jólétet. Amint azt 2006-ban Viviane Redding, az Innovációs Társadalomért és a Médiaért felelős biztos elnöke kijelentette: *"a közférának hatalmas vásárlóereje van, de megfelelő ösztönzőkre van szüksége ahhoz, hogy megosszák a kockázatokat, valamint az új technológiákba és szolgáltatásokba történő befektetés előnyeit"*. Az országos, központi beszerző szerveken valamint a regionális és helyi közbeszerzéseken keresztül megvalósított együttes beszerzés "lehetővé teszi a közbeszerzők számára, hogy hatékony működésre tegyenek szert, és megerősítsék piaci pozíciójukat a megtakarítások érdekében", valamint **"lehetővé teheti hatásuk fokozását a környezeti, társadalmi és innovációs célok megvalósításában"**. Ebben a tekintetben a közös és központi beszerző szervek kulcsszerepet játszanak a közbeszerzési területeken, és gyakran fontos szerepet játszanak a stratégiai közbeszerzésben is. "(Európai bizottság - DG Growth, *Tanulmány a közbeszerzések stratégiai használatáról*, 2016, 59).

A webes kritériumok könyvtárai mellett kifinomult eszközöket fejlesztettek ki számos más célra, mint például az életciklus-költségek kiszámítása, a stratégiai ajánlatok értékelésének eredménymutatói, valamint az innovatív termékek és szolgáltatások kínálatának és keresletének összeegyeztetése (Európai Bizottság - DG Growth, *Tanulmány a közbeszerzések stratégiai használatáról*, 2016, 5, lásd még Európai Bizottság, *A kereskedelmi hasznosítást megelőző közbeszerzésnek a kutatás és az innováció hídjává kell válnia*, IP/06/373, 2006. március 24; Európai bizottság, *A közbeszerzés, mint a kv-k és a közszolgáltatások innovációjának hajtóereje*, 2014).

Az innováció valójában kulcsfontosságú tényező a korszerű társadalmi kihívások kezelésében számos létfontosságú ágazatban - például az egészségügyben, az energiaügyben, az éghajlatváltozás, a közlekedés, a biztonság és a környezetvédelem terén, amelyek elsődleges fontosságúak a politikai döntéshozók számára, és erre a közszolgáltatások hatékonyságának megnövelése érdekében, vagy a nemzeti és nemzetközi szintű kötelezettségek teljesítése miatt van szükség.

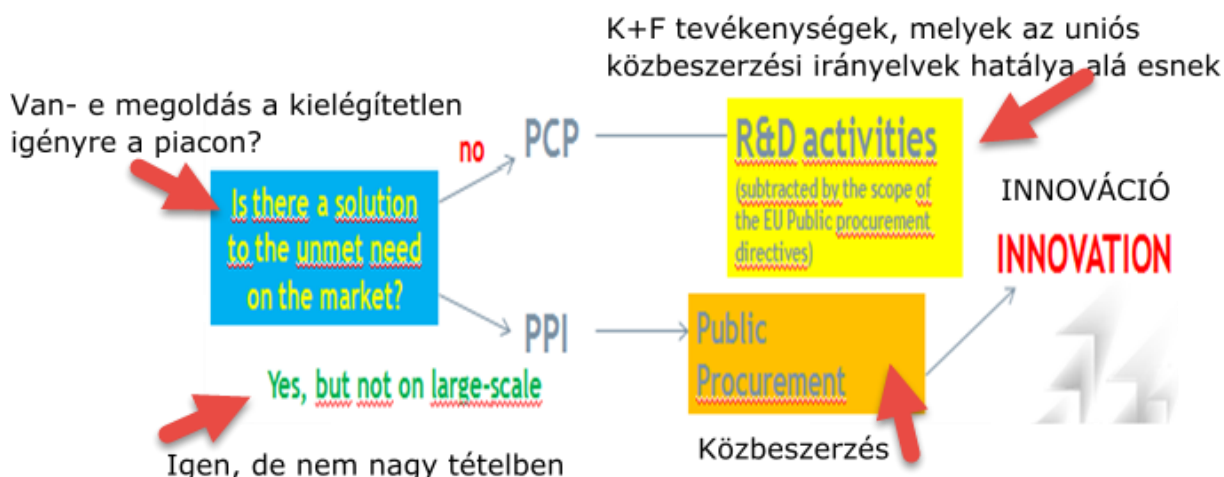
Az innováció olyan új technológiák azonosításával foglalkozik, amelyek képesek a társadalmi kihívások kezelésére olyan megoldásokon keresztül, amelyek vagy léteznek már a piacon kis volumenben (innovatív megoldások számára történő közbeszerzés), vagy pedig



a K+F fázistól kezdődően az alapoktól kell kifejleszteni (kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés).

Mint ilyenek, az innovációs stratégiák kísérik az új termékek és szolgáltatások fejlődését az evolúció minden fázisában, úgy mint: a K+F, a termelést megelőző időszak, a termelés, a forgalmazás, a képzés, a piaci előkészítés és az új szervezeti módszerek. Ezenkívül a beszállítók, az értékelési és odaítélési kritériumok meghatározása, az innovációbarát műszaki előírások, valamint a tender megnyerését követő folyamatos nyomon követés során alakíthatják ki és támogathatják az innovációt a beszállítók számára, sőt még a teljesítésben elért eredmények alapján kidolgozott ösztönzőrendszer révén is.

1. ábra: A kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés és az innovációs célú közbeszerzés dióhéjban



A közszféra - különösen abban az esetben, amikor a beszerzők kritikus tömeget jelentenek - ily módon tehát **ösztönözheti az innovációt a keresleti oldalról**, és garantálhatja, hogy a közszolgáltatások minősége és hatékonysága hosszú távon stabil legyen. Ezt az innováció iránti keresletoldali megközelítést az elmúlt tíz évben az EU szabályozórendszere támogatta, különösen a magánszektor számára nyújtott támogatások kudarcának (kínálati oldali megközelítés) elismerését követően az innováció beindításának érdekében.

Az innováció keresleti oldalról történő ösztönzése érdekében a közbeszerzési hatóságoknak stratégiai módon és előre megtervezve kellene támogatniuk az innovációt a piacon, gazdasági és társadalmi jólétet teremtve ezáltal, valamint az ipar számára ösztönözniük kell az új ismeretekbe, berendezésekbe és K+F-be történő befektetéseket. Az ajánlatkérő szervezeteknek stratégiai módon és előre körültekintően kell megtervezniük szükségleteikhez igazodó beszerzési eljárásaikat, mérlegelve azok rövid és hosszú távú előnyeit. Az innovatív megoldások számára történő közbeszerzés valójában elősegítheti a piachoz

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



történő jobb hozzáférést és annak jobb megértését, valamint a hatékonyabb és a tapasztalatokra épülő döntéshozatalt; Lehetővé teszi az állami hatóságok számára, hogy teljesítsék politikai céljaikat, és jobb ár-érték arányt érjenek el a jobb minőségű, gyorsabb szállítás és / vagy az egész életen át tartó költségek optimális kombinációja révén. Ezenkívül az ilyen stratégiák megkönnyíthetik az innovatív beszállítók piacra jutását, valamint elősegíthetik gazdasági és ipari növekedésüket.

## 1.2. Az innovációs célú beszerzés különféle megközelítései: a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés és az innovációs célú közbeszerzés

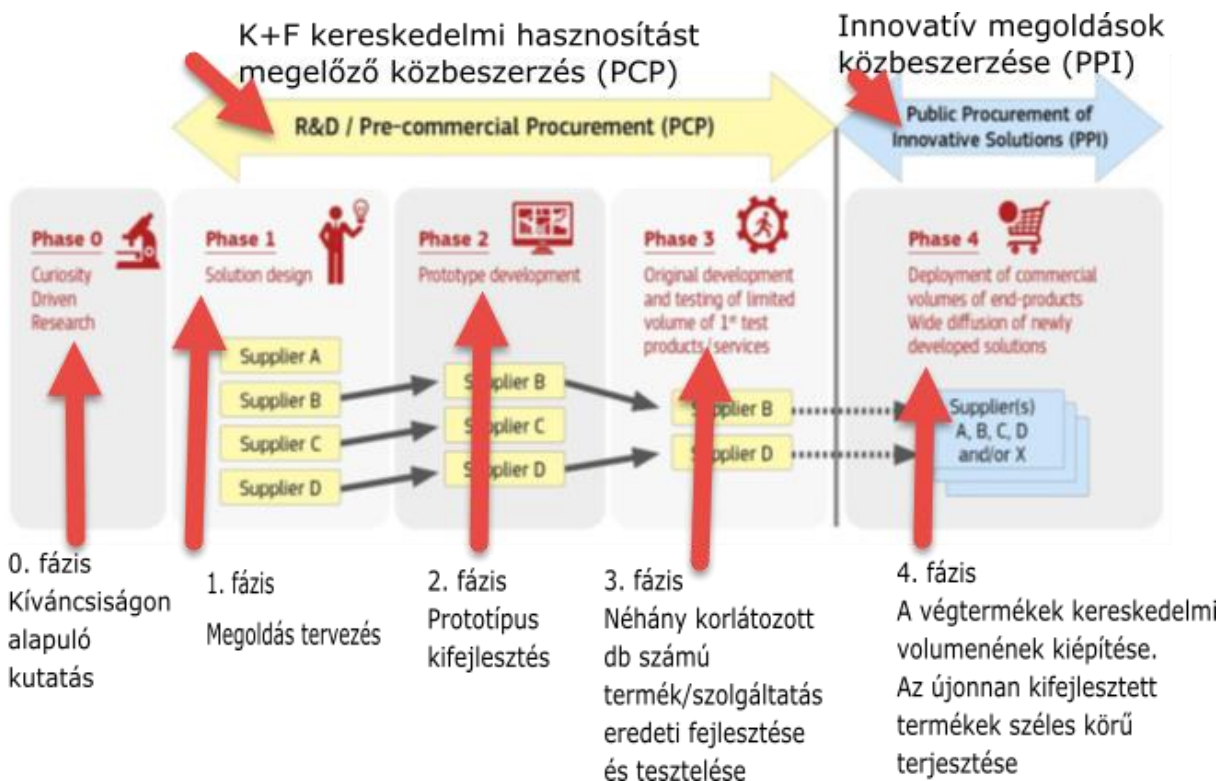
Az Európai Unió ösztönzi az innovációt a közbeszerzésben mind a **kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés (PCP)** révén -, amely "akkor alkalmazható, ha nem állnak rendelkezésre piacközeli megoldások, és új kutatásra és fejlesztésre van szükség" - valamint **innovációs célú közbeszerzés** révén (PPI), amelynek célja az olyan meglévő innovatív termékek megvásárlása, amelyek még ugyan még nem kerültek teljes mértékben kereskedelmi forgalomba, de már nem igényelnek új K+F tevékenységeket.

Ebben az értelemben, ha az innováció a beszerző stratégiai célja, a PCP és a PPI a beszerzési folyamat két lehetséges megközelítési módja, amelyek lebonyolítását viszont speciális eljárási szabályok elvégezni. Ezért nagyon fontos a kétfajta megközelítés teljes körű tisztázása.

Lásd: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/innovation-procurement>

*2. ábra: A közbeszerzési eljárás főbb folyamatai*





*Forrás: Európai Segítségnyújtás az Innovációs Célú Beszerzésekhez (EAFIP) webhelye*  
**1.2.1. A kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés (PCP)**

A kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés (PCP) célja az innovatív megoldások fejlesztése a konkrét közszektorbeli igények kielégítésére (Wh 47, EU 24/2014 irányelv), nevezetesen a teljesen új megoldások és prototípusok kifejlesztésére irányuló K+F szolgáltatások megvásárlásával.

Mint ilyen, ez tükrözi az európai innovációs stratégia felé való elmozdulást: 2007-ben a Bizottság úgy döntött, hogy az innováció ösztönzését a keresleti oldalról, nem pedig a magánvállalatok (a kínálati oldal) finanszírozása útján kívánja megvalósítani. Ezek a kereslet oldali politikák ugyanakkor bizonyos nehézségeket is okoztak, mivel a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés finanszírozása néha az állami támogatásra vonatkozó uniós szabályok megsértéséhez vezetett, mivel ez torzítja a versenyt az egyes érintett piacokon.

Különböző módon - annak érdekében, hogy ne merüljön fel támogatási tevékenység az állam részéről - a keresleti oldali politikákat olyan közcélú beszerzőknek kell megvalósítaniuk, melyek olyan valódi szükségletekkel rendelkeznek, melyek a saját szervezetükben végzett tevékenységekből származnak, és ezek révén képesek megtalálni ezen szükségletek kielégítésének módozatait, és ezáltal nem az egyes iparágak támogatását valósítják meg (lásd alább).

A kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés (PCP) alapvető körébe egy vagy több ajánlatkérő által a gazdasági szereplőktől származó, a közérdekű társadalmi-gazdasági

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



kihívások megoldása érdekében alkalmazandó olyan **kutatási és fejlesztési szolgáltatások** megvásárlása tartozikm melyek esetében nem keletkezik új megoldás az új technológiák kifejlesztése révén, illetve **semmilyen elkötelezettség sem merül fel egy további innovációs célú közbeszerzésbe (PPI) történő bekapcsolódás irányában.**

A PCP többszörös beszerzési szerződésként is szervezhető a részvétel és a verseny előmozdítása érdekében abból a célból, hogy a pályázat kedvezményezettjének kijelölése, illetve a megvalósítás folyamata során esetleg romboló /teljes iparágakat vagy piacokat átformáló, a megszokott üzleti modellt leromboló/ innovációs tevékenységeket indíthasson el. A szellemi tulajdonjogokat rendszerint a kedvezményezettekhez rendelik, de a közbeszerző kockázatát kompenzálni lehet (a szellemi tulajdonjogok kezeléséről lásd alább, a kék színű információs boxot a 2.2.3. pont alatt).

A PCP a különböző fejlesztési fázisokra pályázó különböző beszállítókat is magában foglalhat: a K+F különféle fázisokra oszlik (megoldástervezés, prototípuskészítés, az eredeti termékek fejlesztése és validálása / tesztelése), és ennek során a versenyben álló K+F szolgáltatók száma csökken minden egyes értékelési szakasz után.

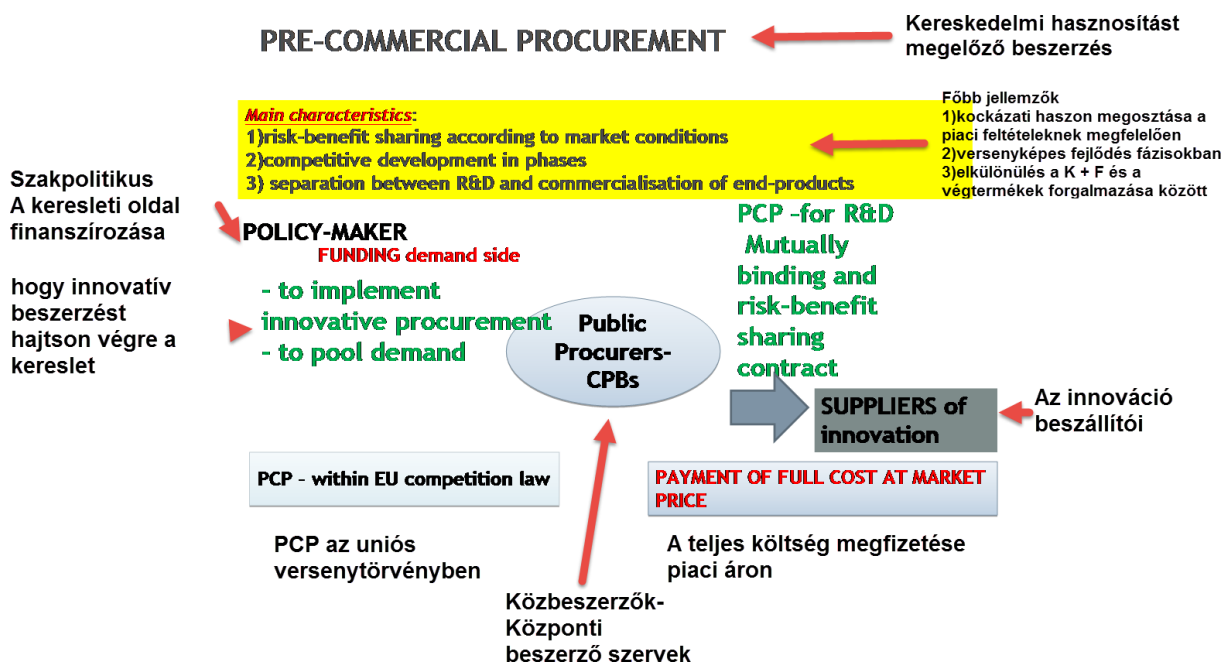
A PPI-től eltérően a PCP nem foglalkozik már meglévő termékek vagy szolgáltatások - akár kis-, akár nagy volumenű - beszerzéseivel, hanem inkább a K+F fázisával, nevezetesen a lehetséges alternatív és versengő megoldások feltárásával és tervezésével egészen a prototípuskészítés és a korlátozott mennyiségű termékek kifejlesztéséig, melyek ennek a folyamatnak a lehető legjobb végeredményeinek tekinthetők. This approach to public procurement is characterised by risk-benefit sharing according to market conditions, competitive development in phases and separation between R&D and final commercialisation of end-products. A közbeszerzésre vonatkozó ilyen fajta megközelítést a piaci feltételeknek megfelelő kockázat-haszon megosztás, az egyes fázisok során kialakult fejlesztési verseny, valamint a K+F és a végtermékek végső kereskedelmi felhasználása közötti elkülönülés jellemzi.

A gyakorlatban a **PCP** az ajánlatkérő által a végfelhasználók által összegyűjtött igények azonosításával kezdődik (**alulról felfelé építkező megközelítés**), majd ezután egy pályázati felhívás közzétételére kerül sor, amely a gazdasági szereplőket arra ösztönzi, hogy versenyezzenek egy PCP keretmegállapodás elnyerésére. Ezt követően az ajánlatkérő értékeli a válaszokat, és egy vagy több szerződést ítélhet oda különböző beszállítóknak, amelyek elkezdik tervezni és feltárni projektjeik megvalósíthatóságát. E szakasz végén a kiválasztott beszállítók egy csoportja részt vesz egy mini versenyben, annak érdekében hogy beléphessenek a következő szakaszba, amelyben prototípusokat fejlesztenek ki. A második szakasz végén egy korlátozott számú résztvevők között lebonyolított másik mini-verseny vezet az utolsó szakaszhoz, ahol minden nyertes beszállító kis mennyiségben hoz létre termékeket vagy szolgáltatásokat.

A PCP egy előkészítő gyakorlat lehet egy ezt követő, de tőle elkülönült PPI megközelítésre mindezen beszerzési stratégiák alkalmazása révén.

### *3. ábra: A PCP szerepköreinek ideális működési folyamata*

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



A közbeszerzésnek a kereskedelmi bevezetésből való elkülönítésével a PCP olyan kutatási és fejlesztési szolgáltatások beszerzésére összpontosít, amelyek annyira jelentős mennyiségű kutatási és fejlesztési beruházásokat igényelnek, melyekre a magánszektor nem lenne képes állami pénzügyi támogatás nélkül, azaz anélkül, hogy ez *de facto* az ipar számára nyújtott egyoldalú állami támogatásnak ne minősülne. A PCP-t nemzeti vagy regionális/helyi léptékből lehet megközelíteni, vagy a nemzetközi együttműködés elérése céljából lehet alkalmazni.

A különbség elsősorban a beszerzés összetettségén, az érintett szereplők számán és a jogalapon alapul (például a határokon átnyúló PCP esetén a beszerzési folyamat összes lépését a nemzeti törvénykezésnek kell szabályoznia).

**FÓKUSZBAN: A KERESKEDELMI HASZNOSÍTÁST MEGELŐZŐ BESZERZÉS ÉS AZ ÁLLAMI TÁMOGATÁS**

Az Európai Unió állami támogatásként határozza meg az állami szervek által valamely gazdasági szereplő számára, állami pénzforrásból finanszírozott szelektív alapon nyújtott előnyt, amely potenciálisan torzíthatja a versenyt és az EU-n belüli kereskedelmet.

Annak érdekében, hogy ne kerüljön sor állami támogatásra, és ne kerüljön megsértésre az Európai Unió működéséről szóló szerződés (EUMSz.) 107. cikke, a kutatásra, fejlesztésre és innovációra vonatkozó állami támogatások 2014-es keretrendszere (a Bizottság közleménye, Brüsszel, 2014.5.21. C (2014) 3282, 2.3, 33. oldal, 17. oldal) kijelenti, hogy "a Bizottság azon az állásponton van, hogy nem nyújt állami támogatást olyan vállalkozások számára, amelyek esetében az érintett szolgáltatásokért fizetett ár teljes mértékben tükrözi az állam, mint vevő

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



által kapott kedvezmények, valamint a részt vevő szolgáltatók által vállalt kockázatok piaci értékét", különösen akkor, ha az alábbi feltételek mindegyike teljesül:

- a) A kiválasztási eljárásnak nyitottnak, átláthatónak és megkülönböztetéstől mentesnek kell lennie, azaz az ajánlattételi eljárás előtt meghatározott objektív kiválasztási és odaítélési kritériumok alapján kell nyugodnia;
- b) A felek valamennyi jogát és kötelezettségeit - beleértve a szellemi tulajdonjogokkal kapcsolatos - vonatkozó szerződési megállapodásokat az ajánlattételi eljárás előtt valamennyi érdekelt ajánlattevő tudomására kell hozni;
- c), A beszerzési ajánlattevő semmilyen kedvezményes bánásmódot nem engedélyezhet a végtermékek vagy szolgáltatások kereskedelmi volumenének értékesítésében az érintett tagállam közbeszerzője számára; valamint
- d) az alábbi feltételek valamelyikének teljesülése esetében:
  - Az összes olyan eredmény, amelyek nem sértik meg a szellemi tulajdonjogokat, széles körben terjeszthető (például közzététel, oktatás vagy a szabványosítási testületekhez való hozzájárulás) oly módon, hogy más vállalkozások reprodukálhassák őket, és mindenfajta szellemi tulajdonjogot teljes egészében a közbeszerző gyakorolhat; vagy
  - minden olyan szolgáltató, amelynek eredményeire a szellemi tulajdon jogkorlátozásai nem vonatkoznak, köteles a közbeszerző számára az ilyen jellegű eredményekhez korlátlan hozzáférést biztosítani, valamint hozzáférést biztosítani harmadik fél számára, például piaci feltételek mellett alkalmazott nem kizárólagos licencszenvedély útján.

Amennyiben ezek a feltételek nem teljesülnek, a tagállamok a közbeszerző és a vállalkozás közötti szerződéses feltételek egyedi elbírálásához folyamodhatnak az Európai Bizottságnak az EUMSZ 108. cikkének (3) bekezdésén alapuló kutatási fejlesztési és innovációs (K+F+I) támogatás bejelentésének kötelezettsége nélkül.

Ezenkívül az Európai Bizottság PCP-ről szóló 799. (2007) közleménye kimondja, hogy ha az állami hatósági és a gazdasági szereplő közötti kockázat-haszon-megosztás piaci körülmények között nem valósul meg - és a nyújtott szolgáltatásokért fizetett ár magasabb, mint a piaci ár akkor az - *"rendszerint állami támogatásnak minősül, amelyet a Bizottság számára az EK-Szerződés (jelenleg EUMSZ. 107-108. Cikke) és a kutatáshoz, fejlesztéshez és innovációhoz nyújtott állami támogatások keretrendszerén belül kell bejelenteni és értékelni."*

Az Európai Bizottság közleménye 799 (2007) a PCP-ről: [http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download\\_en/com\\_2007\\_799.pdf](http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/com_2007_799.pdf)

Állami támogatási keretrendszer a kutatáshoz és fejlesztéshez és innovációhoz (2014): [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014XC0627\(01\)&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014XC0627(01)&from=EN)

**Jogi szempontból a PCP mentesül a 2014-es közbeszerzési irányelvek hatálya alól (14. cikk, 24/2014 / EU irányelv).**

**Egy példa:** a SILVER Projekt(<http://www.silverpcp.eu/>), a Dániában, Finnországban, Hollandiában, Svédországban és az Egyesült Királyságban székhellyel rendelkező kutatóintézetek és állami szektorok konzorciuma (<http://www.silverpcp.eu/>), amelynek alapvető célja az volt, hogy felkutassa és elérhetővé tegye az új technológiákat a fizikai vagy kognitív fogyatékkal élő időszerűk megsegítésére, a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzéssel (PCP) foglalkoztak, amely a konkrét társadalmi igényekhez igazított megoldások kifejlesztésének irányítására irányul. Ez a projekt egy nyomon követő PPI-vel zárult, amelynek során a közintézmények innovatív termékek vagy szolgáltatások bevezető ügyfelei voltak.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



Egy országos szintű jó példa Svédországban található, ahol a Svéd Közlekedési Hivatal a Vinnova és a Svéd Energia Ügynökség támogatásával egy nagy volumenű PCP pályázatot írt ki a nehéz tehergépkocsik és más nagyobb járművek elektromos vontatására szolgáló eszközök demonstrátori tárgyában. A konzorciumok, vagy szállítók beszállítói, akik pályáztak a részvételre felkérést kaptak, hogy nyújtsák be a terveikről szóló elképzeléseiket. Az elképzelések értékelése alapján, a beszállítói konstellációk szerződéseket ajánlottak fel a demonstrátorok részletes terveinek kidolgozására.

### Emlékeztető:

- A PCP célja az innovatív megoldások kutatásának és fejlesztésének (K+F) irányítása a konkrét közszolgálati igények irányába
- A PCP összehasonlítja és validálja a különböző gyártók felől érkező alternatív megoldási módszereket, mielőtt azok egy nagy volumenű kereskedelmi forgalomba hozatalra történő kötelezettséget vállalnának.
- A PCP különösen hasznos forma a közepes és a hosszú távú változások (vagyis a romboló /a teljes iparágakat vagy piacokat átformáló, a megszokott üzleti modellt leromboló/) innovációk számára, viszont nem alkalmas a rövid távú, inkrementális alkalmazkodások számára.
- A PCP nem tartozik a 2014-es uniós közbeszerzési irányelv hatálya alá, és általában "állami támogatásoktól mentesnek" minősül a az Európai Bizottság COM 799 (2007) közleménye, valamint a 2014-es uniós kutatási és fejlesztési és innovációs állami támogatási keretrendszer szerint (lásd fentebb a keretezett írást Fókuszban: az állami támogatás címmel).
- Annak érdekében, hogy a kockázat-haszon a piaci feltételeknek megfelelő módon legyen megosztható, a közbeszerző és a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzésben részt vevő vállalat által közös részesedésben szerzett K+F-ből származó mindenfajta előnyt a vállalatnak a közbeszerző számára piaci áron kell kompenzálnia. Ezt el lehet érni például az exkluzív fejlesztési költséghez képest csökkentett árral, amely tükrözi a kapott előnyök piaci értékét, valamint a vállalat által vállalt kockázatokat.
- A PCP-t mind a nemzeti, mind pedig a regionális és helyi szinten, valamint a határokon átnyúló együttműködésen keresztül lehet megvalósítani, a projekt nagyságától, a szükséglet terjesztésének mértékétől, a projekt összetettségétől, valamint a technikai és gazdasági erőforrások összegétől függően.

### 1.2.2. Az innovációs célú közbeszerzés (PPI)

A PPI az innováció olyan megközelítésének tekinthető, amely előmozdítja a beszerzést, melynek során az ajánlatkérő szervek olyan innovatív áruk, művek vagy szolgáltatások **bevezető ügyfeleként** (vagy más szóval **korai alkalmazójaként** vagy **első vásárlójaként**) szerepelnek, amelyek közel állnak a piachoz, vagy amelyek már **kisebbségi volumenben kereskedelmi alapon** elérhetők, ideértve az innovatív módon alkalmazott, meglévő

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



technológiákon alapuló megoldásokat is. Ennek következtében a K+F fázis teljesen kívül esik egy PPI hatálya alól (ez különbözteti meg mind a PCP-től, amely elsősorban a K+F szolgáltatások megvásárlására összpontosít, mind az innovációs partnerségtől, amely magában foglalja a K+F szakaszt és azt az eljárás alapvetően fontos részének tekinti).

A gyakorlatban a PPI-beszállítók előre bejelentik azon szándékukat, hogy jelentős mennyiségű innovatív megoldást vásárolnak, annak érdekében, hogy az iparág egy adott időszakban dobja piacra a kívánt minőség/ár arányt képviselő megoldásokat.

Mint ilyen, a PPI korai "valóságellenőrzést" nyújt a konkrét közbeszerzési igények és a megvalósítható megoldások szembeállításával a közbeszerzők számára, míg a beszállítók jobban előre tudják jelezni az új megoldások iránti keresletet és így módon le tudják rövidíteni a piacra kerülés időtartamát.

**A PPI-t teljes mértékben szabályozzák az EU közbeszerzési irányelveinek rendelkezései, és az irányelvekben leírt bármilyen típusú beszerzési eljárás kiválasztható annak lebonyolítása céljából, az innovációs partnerség kivételével.** Ez az eljárás valójában ötvözi a PCP-t és a PPI-t, mivel összegyűjti a K+F tevékenységeket és az innovatív megoldások beszerzését egy egyedi, szakaszokra bontott eljárás keretében.

**A PPI célja innovatív megoldások megvásárlása és a piacra jutásuk felgyorsítása.**

**A PPI-t nemzeti vagy regionális/helyi léptékből lehet megközelíteni, vagy a nemzetközi együttműködés elérése céljából lehet alkalmazni. A különbség elsősorban a beszerzés összetettségén, az érintett szereplők számán és a jogalapon alapul.**

#### *4. ábra: A PPI megközelítés áttekintése*



## INNOVÁCIÓS CÉLÚ BESZERZÉS

### Innovációs célú közbeszerzés - PPI

**PPI** →

olyan közbeszerzés, melynek során az ajánlatkérő szervek olyan innovatív áru vagy szolgáltatási piac **beindítójaként** működnek, amelyek már közel állnak a piachoz, vagy kisebb volumenben kereskedelmi alapon elérhetők, ideértve az innovatív módon alkalmazott, meglévő technológiákon alapuló megoldásokat is.

**≠ nem azonos a PCP-vel**

**Egy példa:** Az Európai Bizottság által finanszírozott HAPPI (az egészséges idősor innováció közbeszerzési projektje (HAPPI) projekt: <http://www.happi-project.eu/>) a határokon átnyúló közös közbeszerzések egyike volt az első konkrét tapasztalatoknak az egészséges idősor témakörében megvásárolt innovatív megoldások területén.

A HAPPI 12 európai partnerrel rendelkezik Franciaországban (Réseau des Acheteurs Hospitaliers d'Ile-de-France, Ecole des Hautes Etudes en Santé Publique (EHESP), BPIFRANCE), az Egyesült Királyságban (NHS Commercial Solutions, BITECIC Ltd), Németországban (ICLEI - Önkormányzatok a Fenntarthatóságért), Olaszországban (Torinói Egyetem és Piedmont Régió Önkormányzata), Belgiumban (MercurHosp - Mutualisation Hospitalière), Luxemburgban (Fédération des Hôpitaux Luxembourgeois (FHL), Ausztriában (Tartományi Közbeszerzési Ügynökség (FPA) - társult tag), valamint Spanyolországban (FIBICO - társult tag).

A legfejlettebb és leginkább innovatív közös beszerzési tapasztalatok közül a HAPPI projekt kiemelkedik a kombinált termékinnováció ("mit kell vásárolni") révén a beszerzési eljárás jelentős innovációjával, amelyet az egyes tagintézmények központi beszerző szervezetei közösen terveztek és bonyolítottak le (lásd alább: a "Hogyan végezzük a beszerzést?" című részt).

A HAPPI projekt partnerei úgy döntöttek, hogy a kezdetektől fogva együtt dolgoznak a kockázatok megosztása érdekében.

Mint ilyen, **együttműködött a különböző tagállamok központi beszerző szervezeteivel, amelyek az egészséges idősorok alkalmazható innovatív és fenntartható megoldásokat választották ki a meglévő innováció (PPI) beszerzése révén.** A HAPPI webes platformja az innovációk összegyűjtésére, valamint az egészséges öregedés területén tevékenykedő innovatív KKV-k európai adatbázisának létrehozására irányult a HAPPI KÖZÖS PÁLYÁZATI FELHASZNÁLÁSÁRA, valamint az innovatív termékek és szolgáltatások azonosítása érdekében.

Ez az on-line platform egy olyan európai együttműködési platform, ahol a keresleti és a kínálati oldalak (különösen a kkv-k) összefonódnak, valamint eszközként is szolgál a piackutatás és -értékelés megkönnyítésére.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



Négy információs napot (lásd alább) szerveztek (Németországban, az Egyesült Királyságban, Franciaországban, Olaszországban és Ausztriában), annak érdekében, hogy előzetes tájékoztatást nyújtsanak a HAPPI közös pályázati felhívásának elérhetőségéről, valamint az innovációk benyújtására szolgáló webes platform működéséről.

Helyi szinten jó példát nyújt a Marburg város (Németország), ahol 2011-ben egy új nagy hatékonyságú hűtési technológia került beszerzésre a városháza szerverszobája számára. A megoldás kombinált hő-, teljesítmény- és hűtőrendszert biztosít, amely a hűtési teljesítményt és a szükséges villamos energiát biztosítja az épület IT berendezései számára. Egy szabványos hűtési megoldást lecserélő új integrált energia megoldás révén az önkormányzat megtakaríthatja a teljes szerver szoba energiaszükségletének több mint 70% -át. Ez évente akár 15 000 euró energiatakarékosságot tesz lehetővé.

#### 5. ábra: A HAPPI projekt dióhéjban



UniTO (scientific responsible: Prof. Gabriella M. Racca) is partner of the European project **HAPPI – Healthy Ageing in Public Procurement of Innovation** (<http://www.happi-project.eu/>) funded under the call “**Supporting public procurement of innovative solutions**” within the Competitiveness and Innovation Framework Programme (**CIP 2007 – 2013**) - rif. Call ENT/CIP/11/C/N02C011) (ENT/CIP/11/C/N02C011) by the European Commission's DG Enterprise and Industry.

#### 6. ábra: A HAPPI project célkitűzései

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.





## WHAT IS THE HAPPI PROJECT? ← MI A HAPPI PROJEKT?

Egy európai projekt:  
Az EU Bizottság egy új kezdeményezést indít el: a kereslet által vezérelt innovációt

Pillanatkép

10+2 partner  
Indulás: 2012 október 2.  
A projekt befejezése: 2016 augusztus

Rossz egészségi állapotban nem lehet megőregedni

**A European Project:**  
The European Commission is embarking on a new initiative: supporting demand-driven innovation

**Call 2011: "Supporting Public Procurement of innovative solutions: networking and financing procurement" (CIP Programme) Budget 15M€ - 8 project awarded**

**HAPPI: snapshot**

- 10 + 2 partners
- Start date: 2 October 2012
- End of the Project: August 2016

**Ageing in poor health conditions is not acceptable**

Ahogy a várható élettartam Európa-szerte nő, ami az egészségügyi költségek növekedését eredményezi, az Európai Bizottság a "jólétben öregedni" című témát stratégiai prioritásként

© Copyright 2016 G. M. Racca

az innovatív megoldások közbeszerzésének támogatása: hálózatépítés és a beszerzések finanszírozása

Költségvetés: 2 millió euro előkészítésre + 2 millió euro beszerzésre

Innovatív megoldások

**Call 2011: "Supporting Public Procurement of innovative solutions: networking and financing procurement" (CIP Programme) Budget 15M€ - 8 project awarded**

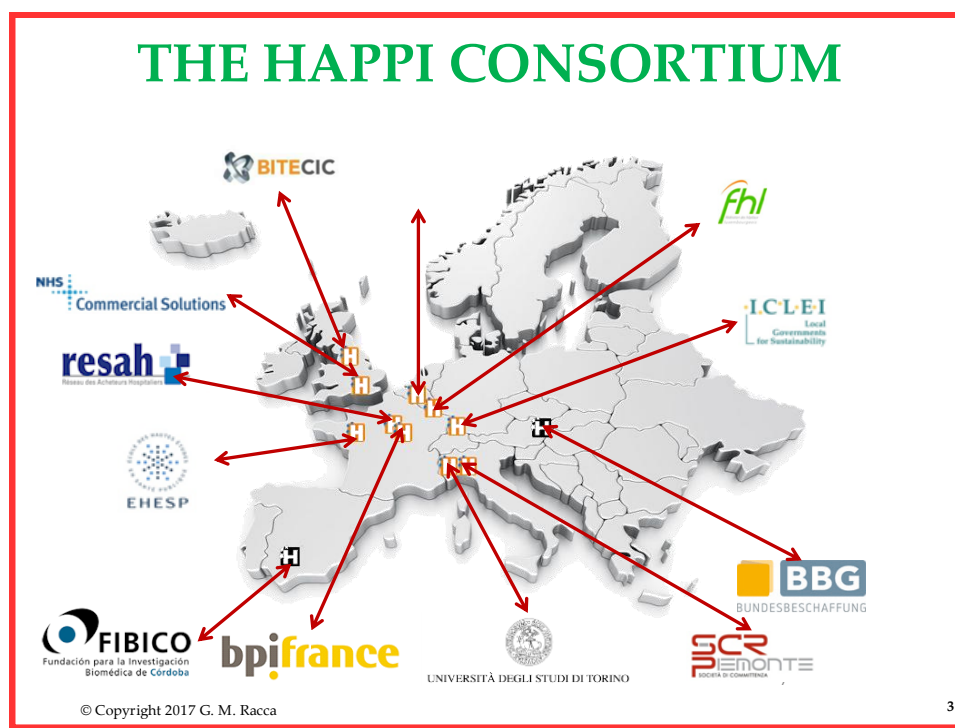
**Duration: 42 months** Időtartam: 42 hó

**Budget: 2M€ prepa + 2,5M€procurement**

**INNOVATIVE SOLUTIONS**

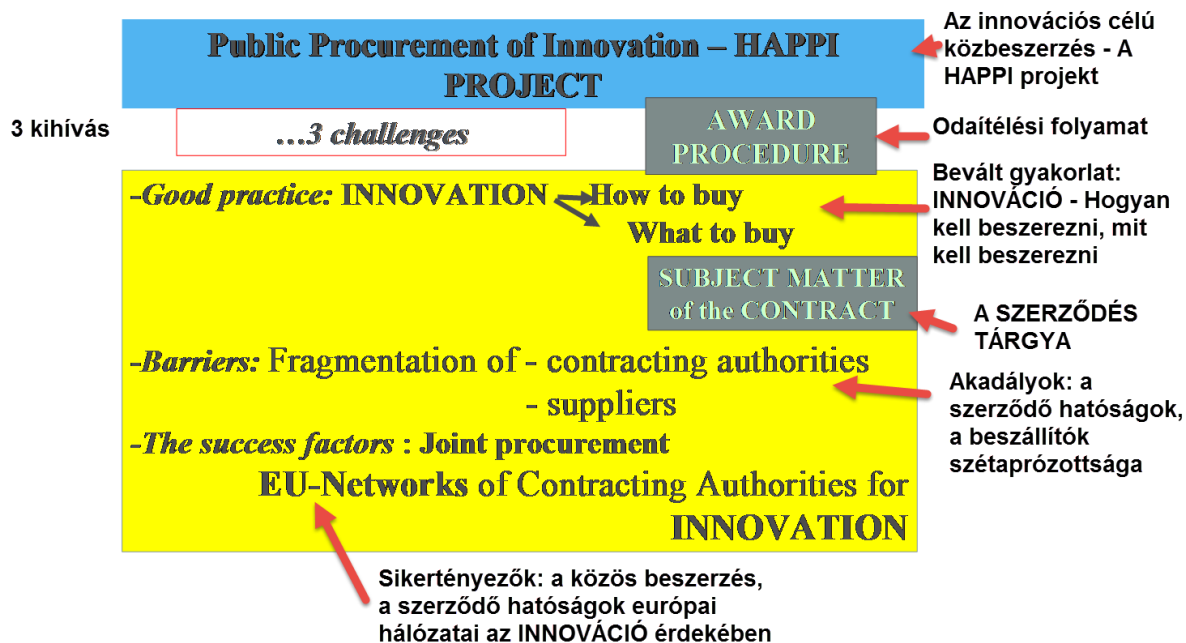
Az egészségügyi szakembereknek innovatív megoldásokat kell kínálniuk az otthoni, kórházi és ápolási otthonok jobb ellátására, valamint a munkakörnyezet javítására.

7. ábra: A HAPPI projekt partnerintézményei



8. ábra: PPI a HAPPI projektben

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



**Emlékeztető:**

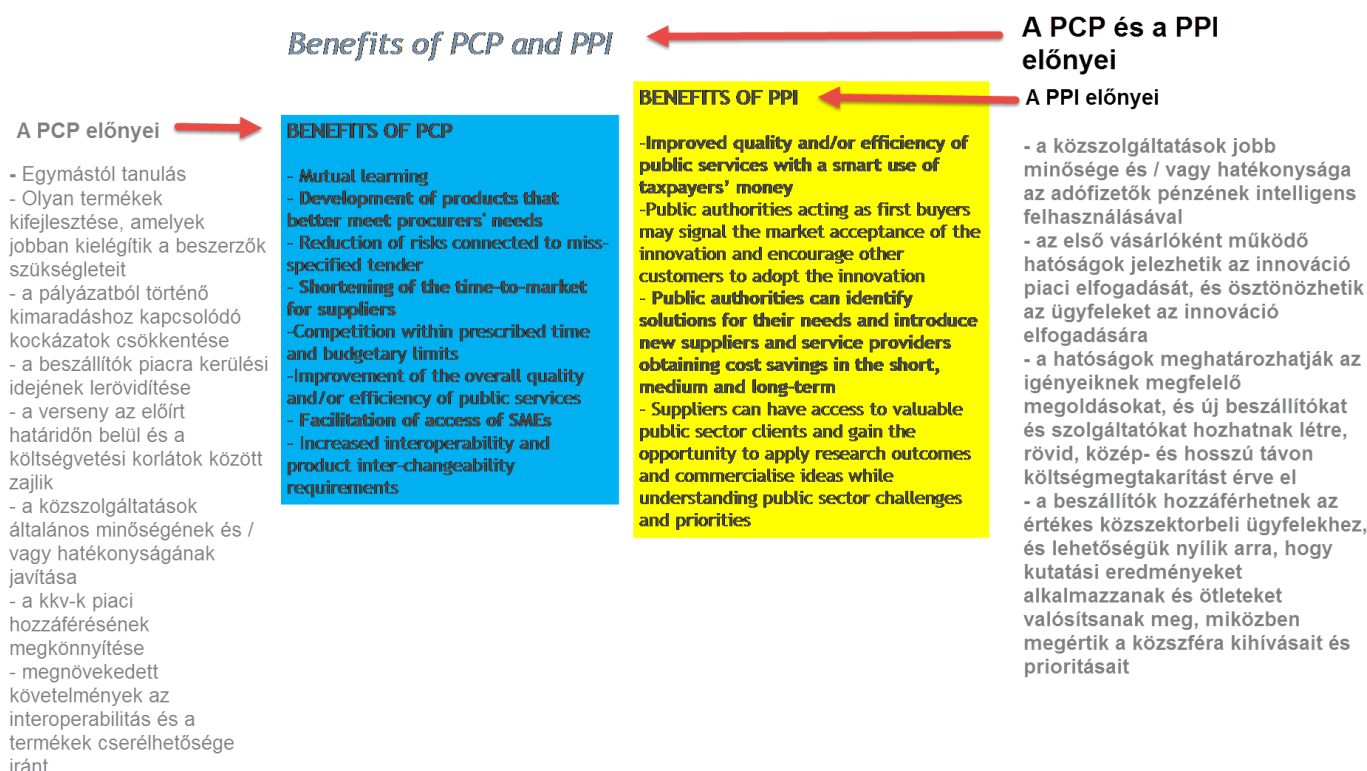
- A PPI megközelítést akkor alkalmazzuk, ha a kihívásokat olyan innovatív eszközökkel lehet megoldani, amelyek már csak kis számban léteznek és nem igényelnek további kutatási és fejlesztési tevékenységeket;
- A PPI célja, hogy megszüntesse az élvonalbeli technológiák / folyamatok és az állami szektorból származó ügyfelek közötti szakadékot;
- A PPI már korábban piacra hozza az új technológiákat, hogy hatékonyabb és ár-érték arányú közszolgáltatásokat érjen el
- A PPI különösen hatékony olyan területeken, ahol a közszféra teszi ki a kereslet nagy részét (például a közlekedés, az egészségügy, az energetika, az informatika
- A PPI nem az odaítelési eljárás új formája, mivel a közbeszerzési irányelvek 2014-ben ugyanazokat a közbeszerzési eljárásokat erősítik meg a beszállítók kiválasztására
- A PPI nem alkalmazható az innovációs partnerség (31. cikk 24/2014 / EU irányelv) révén, mivel az innovációs partnerség a PCP-t és a PPI-t egy speciális odaítelési eljárásmodba ötvözi.
- A PPI mind nemzeti, regionális/helyi szinten és határokon átnyúló együttműködésen keresztül valósítható meg a projekt méretétől, a szükséglet

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



terjesztésének mértékétől, a projekt összetettségétől, és a rendelkezésre álló technikai és gazdasági erőforrások mennyiségétől függően.

9. ábra: A PCP és PPI előnyei



### 1.3. Az európai szabályozási háttér

Az Európai Unió és tagállamai számos jogi és politikai dokumentumon keresztül aktívan támogatják az innováció beszerzését. Néhány tagállam példaként **nemzeti és regionális szintű innovációs ügynökségeket és programokat** hozott létre (pl. Az Egyesült Királyságban a BIS, a svédországi VINNOVA, a Flandriai régióban az IWT) annak érdekében, hogy ösztönözzék a beszerzőket arra, hogy innováció-orientált szempontokat építsenek be mindennapi beszerzési tevékenységükbe.

Uniós szinten az európai intézmények támogatták az innovációs célú beszerzéseket erre specializált finanszírozási rendszerek és egy innovációbarát jogszabályi keret kidolgozása révén (EU Bizottság - DG Growth, tanulmány a közbeszerzések stratégiai használatáról, 2016., lásd még: Az innovatív közbeszerzésekről szóló 5. éves konferencia, 2016. október 26. Swissôtel Berlin, Németország, elérhető a <http://player.gl-systemhaus.de/european-commission/innovative-public-procurement/int.html> címen).

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



10. ábra: Pénzügyi és jogi eszközök az innovációs célú beszerzések támogatására uniós szinten

## Pénzügyi és jogi eszközök az innováció ösztönzésére

Egyes tagállamok **innovációs ügynökségeket** és programokat hoztak létre nemzeti és regionális szinten (például a BIS az Egyesült Királyságban, a svédországi VINNOVA, a Flandriai régióban az IWT) annak érdekében, hogy ösztönözzék a beszerzőket arra, hogy beépítsék az innovációt tevékenységükbe

- Uniós szinten az európai intézmények **támogatták az innovációs beszerzést** külön finanszírozási rendszerek és az innovációbarát jogszabályi keret kidolgozása révén.

| PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK  | JOGI ESZKÖZÖK   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Versenyképességi és innovációs keretprogram (CIP)</b></li> <li>- Kutatási és Technológiai Fejlesztési Keretprogram (FP7)</li> <li>- Európai Strukturális és Befektetési Alapok (ESIF), beleértve az INTERREG-et is</li> <li>- Horizon2020</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Az új közbeszerzési irányelvek (2014/24/EU és 2014/25/EU):</li> <li>- ösztönzi a K+F tevékenységek társfinanszírozását</li> <li>- világos struktúrát biztosít minden egyes beszerzési eljáráshoz</li> <li>- bevezette az innovációs partnerséget</li> <li>- lehetővé teszi a világosabb előzetes piaci konzultációt;</li> <li>- nagyobb figyelmet fordít a környezeti, társadalmi és innovációs kérdésekkel kapcsolatos odaítélési kritériumokra;</li> <li>- a közös piacok és a határokon átnyúló beszerzésekre vonatkozó szabályok egyértelműbbek a nagyobb piacélénkítésre és a korai innovatív projektek egyedi beszerzési kockázatának elterjesztésére vonatkozóan</li> </ul> |

### FÓKUSZBAN: FA PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK

Az innovációs beszerzés fő pénzügyi lehetőségei jelenleg az **Európai Strukturális és Befektetési Alapokból (ESIF)** és a **Horizont 2020-ból** származnak.

Az ESIF - amely magában foglalja az Európai Regionális Fejlesztési Alapot (INTERREG) - támogatja az energiaellátás, az egészségügy, a környezetvédelem, a közlekedés és az információs és kommunikációs technológiák területén az alapvető szolgáltatásokat nyújtó infrastruktúrákba irányuló nagyléptékű beruházásokat.

A Horizon 2020 viszont az innovációs uniót - az Európa 2020 stratégiai kezdeményezést, amely az európai globális versenyképesség megőrzését szolgálja a tudomány kiválóságainak erősítésével, az ipar vezető szerepének megerősítésével és a társadalmi kihívások kezelésével -, és háromféle támogatást irányoz elő az innovációs célú beszerzésre a tagállamok és a társult országok

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



beszerzői számára (koordinációs és támogatási cselekvési program a közbeszerzők hálózatának közérdekű területeken történő összekapcsolására, az innovatív megoldások közös vagy összehangolt beszerzésének társfinanszírozására irányuló egységes fellépés, valamint az innovációs célú közbeszerzést támogató beszerzési akciók megvalósítása az EU saját nevében, vagy a tagállamok és a társult országok ajánlatkérő szerveivel együtt).

#### **FÓKUSZBAN: A JOGI KERETRENDSZER**

Ami az innovációbarát jogi környezet megteremtését illeti, az új közbeszerzési irányelvek (2014/24/EU és 2014/25/EU, a 2004/17/EK és a 2004/18/EK irányelveket felváltva) - 2014 április 17-én léptek hatályba és jelenleg folyik a nemzeti jogi szabályozási keretek közé történő adaptálásuk - ösztönzik a vállalatokat arra, hogy fejlesszék innovációs kapacitásaikat, mindeközben szem előtt tartva a tisztességes versenyt, az átláthatóságot, a megkülönböztetésmentességet és az egyenlő bánásmódot alapelveit.

**A PPI2 projektpartnerek nemzeti jogi kereteit illetően 2016 decemberében Olaszország és Magyarország végrehajtotta az összes vonatkozó irányelvet; Három ország részlegesen hajtotta végre az új EU-szabályokat (Lengyelország és Szlovénia végrehajtotta az EU 24-es és 25/2014-es irányelveit, míg a Cseh Köztársaság átültette a 23. és 24/2014 irányelveket); Végül Horvátország még mindig az adaptálási szakaszban van, mivel az új közbeszerzési törvény a nemzeti parlament jóváhagyására vár.**

Általában véve a 2014-es uniós közbeszerzési irányelvek a dokumentációs követelmények egyszerűsítésével ösztönzik a KKV-k részvételét a közbeszerzési pályázatokban a kiválasztási szakaszban. Ezenkívül a 2014-es uniós közbeszerzési irányelv jobb piaci konzultációt tesz lehetővé a vonatkozó szabályok egyértelművé tétele és a verseny eljárások tárgyalás nélküli előmozdítása révén; a környezetvédelmi, a szociális és az innovációval kapcsolatos odaítélési kritériumok nagyobb megfontolását írja elő; a korai innovatív projektek számára nagyobb piaci húzóerőt és terjesztést tesz lehetővé az egyedi beszerzési kockázatok tekintetében a közös és határokon átnyúló beszerzésekre vonatkozó szabályok pontosításával. Világos struktúrát biztosít a versenyztetési eljáráshoz; a tárgyalások során a tenderek javítására és átalakítására használják oly módon, hogy a lehető legjobb eredmények legyenek általa elérhetők; Egyszerűsíti a verseny párbeszédet a technikailag és pénzügyileg különösen összetett projektek esetében; Új eljárást vezet be az innovációs partnerség (2014/24 / UE, 31. cikk) néven, amely lehetővé teszi az ajánlatkérő szervek számára, hogy az igényeikhez K+F finanszírozás révén igazodó megoldást az innovatív megoldás beszerzésével megegyező eljárás keretében bonyolítsák le.

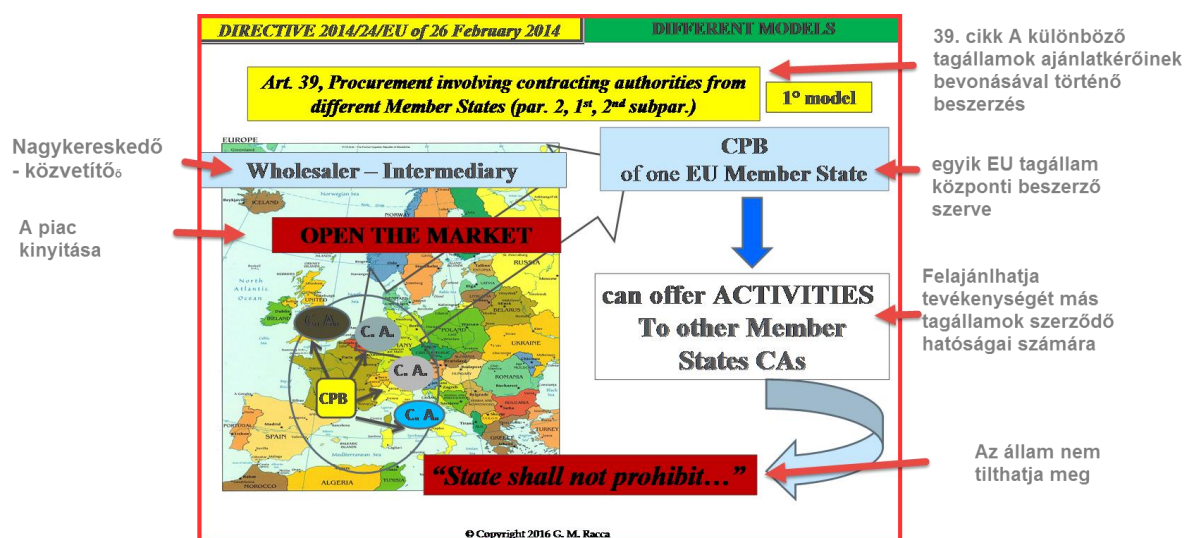
Ezenkívül a 24/2014 EU-irányelv a keretmegállapodások modelljeinek szélesebb körét nyújtja (egy vagy több gazdasági szereplővel, zárt, nyitott, zárt, de újból megnyitható), és emellett az együttműködés új esélyeit - akár határokon átnyúló vagy transznacionális jellegűek - is megteremtették az ajánlatkérő szervek számára. Különösen a központi beszerző szervek (CPB) közötti együttműködést támogatták annak érdekében, hogy a lehető legjobb ár-érték arányt, valamint az innovációt és a fenntarthatóságot is elérjék, leküzdve az EU egységes piacának meglévő korlátait, és új lehetőségeket kínálva a gazdasági szereplők számára, különösen az innovatív KKV-k számára. Az új irányelv 39. cikke **különböző tagállamok ajánlatkérői egységesen járhatnak el a közbeszerzési szerződések odaítélésekor:**

a. Az egyik tagállam ajánlatkérő szervezetének lehetősége van arra, hogy egy másik tagállamban található központi beszerző szervek által kínált központosított beszerzési tevékenységet folytasson (és az ajánlattételhez szükséges dokumentációban ezt a lehetőségét felajánlja a tevékenységét más tagállamok ajánlatkérő szervezetei számára is: lásd erről a 24/2014 / EU irányelv 39. cikk, 2. paragrafusát);

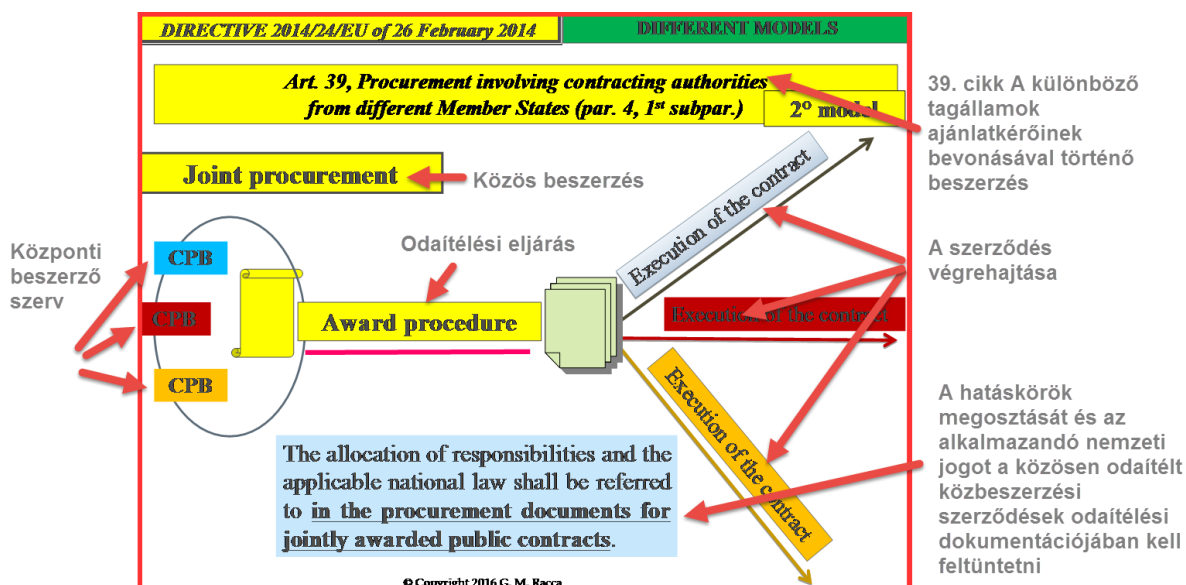


- b. A különböző tagállamok ajánlatkérőinek lehetősége van arra, hogy közösen ítéljenek oda egy közbeszerzési szerződést, keretmegállapodást kössenek, vagy dinamikus beszerzési rendszert működtessenek (lásd erről a 24/2014/ EU irányelv 39. cikk (3) bekezdését);
- c. A közös vállalkozás létrehozásának lehetősége, beleértve az európai területi együttműködési csoportosulásokat is (EGTC) (lásd erről a 24/2014/EU irányelv 39. paragrafus 5. cikkét).

11. ábra: Különböző modellek a 2014/24/EU irányelv 39. cikkének adaptálása során



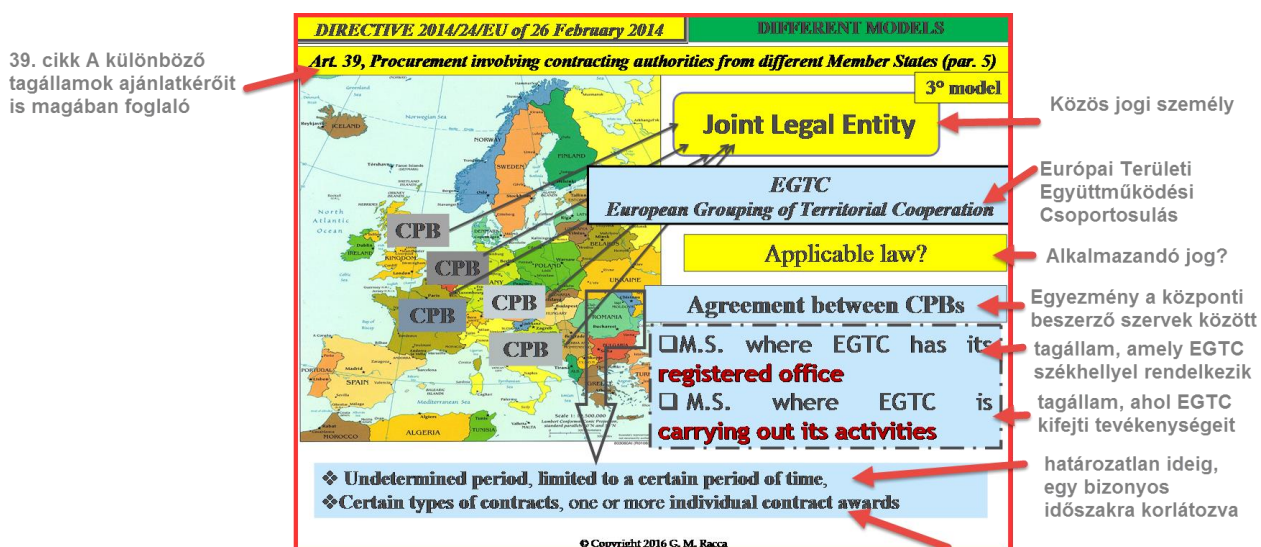
A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



39. cikk A különböző tagállamok ajánlatkérőinek bevonásával történő beszerzés

A szerződés végrehajtása

A hatáskörök megosztását és az alkalmazandó nemzeti jogot a közösen odatélt közbeszerzési szerződések odatéleési dokumentációjában kell feltüntetni



39. cikk A különböző tagállamok ajánlatkérőit is magában foglaló

bizonyos típusú szerződések, egy vagy több egyedi szerződés odatéleése

### 1.3.1. Az intelligens egészségügyi rendszerre vonatkozó európai szabályozási háttér

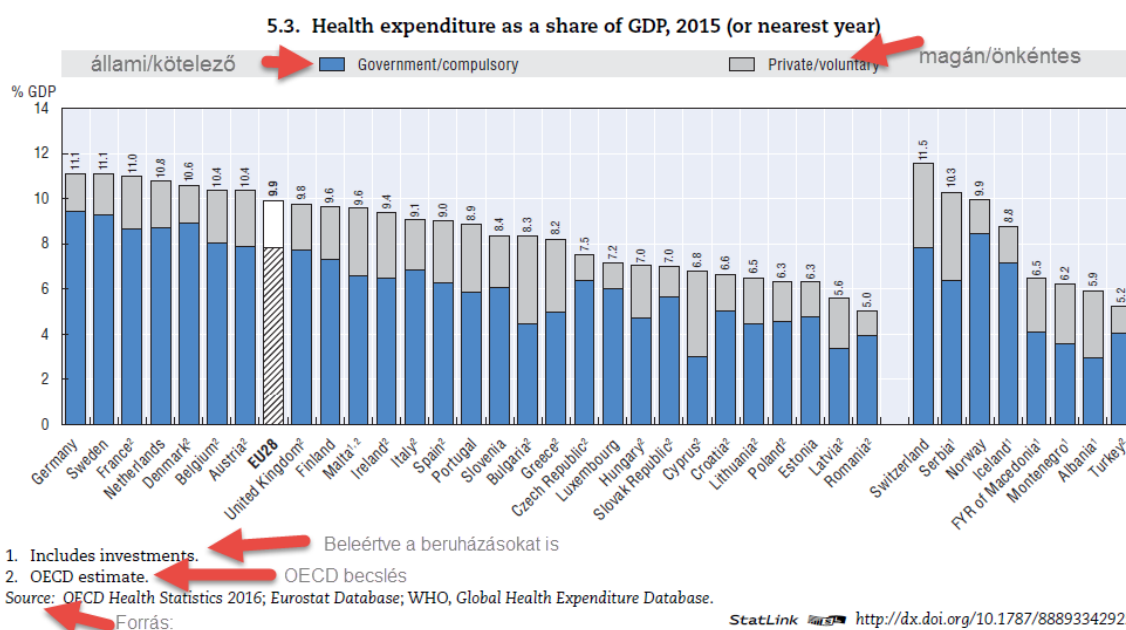
**Az orvosi termékek és szolgáltatások közkiadása az utóbbi évtizedekben drámai mértékben emelkedett**

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



A 65 év feletti lakosság aránya - az EU-országok között - átlagosan az 1960-as 10%-ról 2015-re közel 20%-ra nőtt, és 2060-ra várhatóan közel 30%-ra fog nőni. 2015-ben az egészségügyi kiadások a GDP 9,9% -át tették ki az egész EU- szintjén (11. ábra), amely a 2005-ös 8,7% értékről nőtt ekkorára. Minden országban az elkövetkező években az előrejelzések szerint a GDP-nek az egészségügyi kiadásokra fordított aránya, a népesség elöregedése és az új diagnosztikai és terápiás technológiák elterjedése lesz jellemző, és egyre növekvő nyomás fog nehezedni a kormányokra a hosszú távú gondozás iránti növekvő igények kielégítésére.

1. ábra: Az egészségügyi kiadások aránya a GDP-hez viszonyítva, 2015-ben (vagy az ahhoz legközelebbi évben)

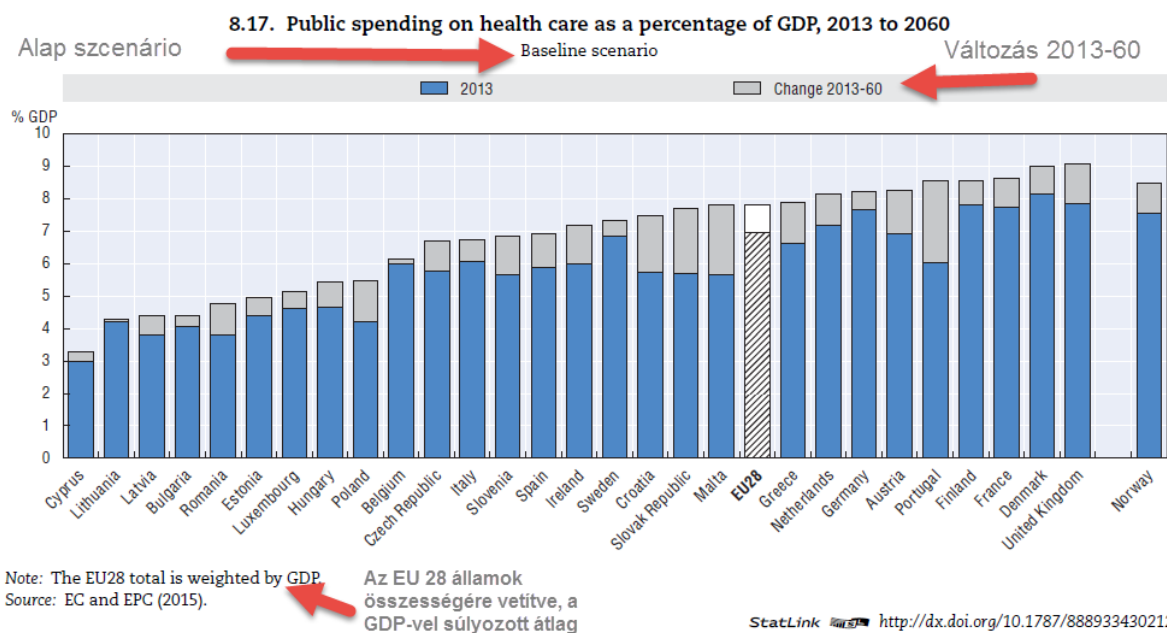


Az egészségügyre és a tartós ápolásra fordított állami kiadásokra vonatkozó prognózisokat rendszeresen a Gazdaságpolitikai Bizottság idősügyi munkacsoportja (2015-ös idősügyi jelentés: Gazdasági és költségvetési előrejelzések a 28 EU-tagállam számára 2013-2060 között) hajtja végre. A 2015-ös előrejelzés legfőbb eredménye az, hogy 2060-ra a 28 EU-országban a teljes állami egészségügyi kiadások növekedése a GDP 0,9 százalékpontját fogja kitenni (12. ábra).





12. ábra: Az egészségügyi ellátásra fordított állami kiadások a GDP százalékában, 2013-2060



Ezért az egészségügyi termékek és szolgáltatások legnagyobb vásárlójaként és fogyasztóiként az állami szektor érdeke az innovatív termékek és szolgáltatások iránti kereslet révén felmerülő és még mindig kielégítetlen igények kielégítése. Emiatt alapvető fontosságú, hogy a kormányok fenntartsák az innovációt az egészségügyben azért, hogy az orvosi ágazatban működő gazdasági szereplők kiszámítható keresletet nyújtanak befektetéseik fenntartása érdekében áthelyezve a hangsúlyt a költségellenőrzésről a végső felhasználók számára nyújtott hozzáadott értékű áruk és szolgáltatások létrehozása irányába. **Az egészségügyi szolgáltatók és a gazdasági szereplők összehangolása** révén valóban lehetővé válik, hogy az innovációba történő befektetés mind előnyös, mind nyereséges legyen. Különösen az egészségügyi rendszerben az innováció képes javítani az egészségügyi szolgáltatások minőségét és hatékonyságát, valamint a népesség általános egészségi állapotát. Például az innováció csökkentheti a várakozási időt, a kórházi tartózkodások hosszát, a morbiditást és a mortalitást. A nyilvánvaló szociális és betegellátási előnyök mellett az innováció is hozzájárul az egészségügyi szolgáltatások (gazdasági érték) megfizethetőségéhez, ami az egészségügyi rendszerek egyik legnagyobb kihívása.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



Az uniós politika szempontjából az egészségügyi politika meghatározása, az egészségügyi szolgáltatások és az orvosi ellátás szervezése és nyújtása a tagállamok kizárólagos hatáskörébe tartozik. Ezek a feladatok magukban foglalják a saját egészségügyi rendszereik és orvosi ellátásuk irányításában való kizárólagos hatásköröket, valamint a rájuk ruházott források elosztását.

Az **EUMSZ 168. cikkének (2)** bekezdése szerint azonban az EU kötelezi a tagállamok közötti együttműködés előmozdítását az egészségügy területén.

Az **EUMSZ. 197. cikkével** együtt értelmezve ez a kötelezettség még jelentősebb, ugyanis ez arra ösztönzi az EU-t, hogy támogassa az **adminisztratív kapacitások növelésére, az információ és szakemberek tapasztalat cseréjére, valamint a képzési programok támogatására irányuló tagállami erőfeszítéseket. Az európai közigazgatási rendszerek közötti együttműködési és hálózatépítési stratégiák** lehetővé teszik a nemzeti közigazgatás által nyújtott szolgáltatások összehasonlítását (**benchmarking**), a **bevált gyakorlatok cseréjét** a minőségi minimum és egységes teljesítmény szabványok kidolgozását, a nemzetek feletti paraméterek kidolgozását, az európai mutatók meghatározását, valamint a közigazgatási szervek elszámoltathatóságának értékelését a "jó ügyintézéshez való jog" megvalósítása során.

Az igazgatási együttműködés hozzájárul az innováció, a növekedés és a fenntartható fejlődés előmozdítása érdekében alkalmazott szabad verseny gyakorlás és a szolidaritás elve közötti megfelelő egyensúly kialakításához, valamint az európai közszolgáltatások fejlesztéséhez, még a regionális szintű közbeszerzési szerződések összevonása révén is.

Ennek alapján az Európai Bizottság számos olyan **intézkedést dolgozott ki az EU közegészségügyi programja keretében**, amely különböző területeken együttműködési tevékenységeket szervez és támogat.

Például a hatékony, hozzáférhető és rugalmas egészségügyi rendszerekről (2014) szóló bizottsági közlemény meghatározza az EU jövőbeni egészségügyi politikájának menetrendjét, amely kiemeli a gyógyszerek terén folytatott együttműködés javításának lehetőségét azáltal, hogy olyan mechanizmusokat épített ki, amelyek növelik az átláthatóságot és a jobb koordinációt mindazoknak a kedvezőtlen hatásoknak a minimálisra csökkentésére, amelynek a jelenlegi nemzeti árképzési rendszerek az EU egésze számára történő hozzáférhetőség miatt ki vannak téve. Általánosságban elmondható, hogy az EU az alábbi három fő területen határozhat meg akcióprogramokat: hosszú távú kezdeményezések, jogi beavatkozások és a megfelelő programok pénzügyi támogatása.

Ami az első akcióprogram csomagot illeti, az EU egészségügyre vonatkozó **kiemelt, hosszú távú kezdeményezése a "Harmadik Egészségügyi Program 2014-2020"**: az EU Bizottság 2011. novemberi javaslatát követően a jelenlegi egészségügyi program kulcsfontosságú eszköz az EU egészségügyi stratégiájának végrehajtásához. Ez olyan éves munkatervet alkalmazásával valósul meg, amelyek meghatározzák a főbb területeket és a program keretében végzett tevékenységek támogatásának kritériumait.



**A harmadik akcióprogram cselekvési tervhez rendelt költségvetés összege 449,4 millió EUR.** A Harmadik Egészségügyi Program összhangban van az átfogó Európa 2020 stratégiával és az "Együtt az egészségért" című uniós egészségügyi stratégiával; Ez is a 2008-2013-as Második Egészségügyi Program folytatása, és támogatja az uniós egészségügyi jogszabályokat, beleértve a gyógyszereket és az orvostechonikai eszközöket is. A Harmadik Egészségügyi Program szerint az egészséggel kapcsolatos terület jelenlegi kihívásai a demográfiai változások, amelyek megkérdőjelezzik az egészségügyi struktúrák fenntarthatóságát; Lassú gazdasági fellendülés, amely korlátozza az egészségügyi ellátás finanszírozásához rendelkezésre álló forrásokat; A krónikus betegségek magas prevalenciája; És a határokon átnyúló egészségügyi veszélyek növekedése. A legfontosabb célok: az egészséges életmód népszerűsítése és a betegségek megelőzése; Fokozni kell a határokon átnyúló egészségügyi veszélyek kockázatértékelését; Javítani kell és hozzá kell járulni az innovatív és hatékony egészségügyi kerethez; Meg kell könnyíteni a polgárok számára biztosított jobb és biztonságos egészségügyi ellátáshoz való hozzáférést, valamint a digitális technológiák gyors növekedése révén elérhető fejlesztéseket. Ami a végrehajtási intézkedéseket illeti, négy különböző program létezik: 1. éves munkaprogramok; 2. A programbizottság tagjai; 3. Nemzeti Focal Pontok és; 4. Fogyasztók, egészségügyi és élelmiszer-ügynökség (CHAFFA).

**2012-ben Az Európai Bizottság kiadott egy e-egészségvédelmi cselekvési tervet 2012-2020-ra.** Ez a cselekvési terv ütemtervet biztosít a betegek és az egészségügyi dolgozók jogainak érvényesítéséhez, az eszközök és technológiák összekapcsolásához, valamint a digitális megoldások alkalmazásával a jövő személyre szabott gyógymódja felé irányuló kutatásba való befektetéshez. Ezen ambiciózus célok elérése érdekében a cselekvési terv számos olyan úttörő kezdeményezést váltott ki, amelyek most már gyümölcsöt teremnek: erre példák az epSOS pilot projekt - az egészségügyi ellátás összekapcsolása és az IKT-innováció - amelyek keretében 23 ország dolgozik együtt a határokon átnyúló az összeurópai elektronikus egészségügyi nyilvántartási rendszerek közötti interoperabilitás megteremtéséért, annak érdekében, hogy az uniós polgárok számára lehetővé váljon a kiváló minőségű és biztonságos egészségügyi ellátás zökkenőmentes hozzáférése külföldön; a másik a Renewing Health (Egészség megújítása), amely lehetővé tette kilenc vezető régió számára, hogy egyesítsék erőfeszítéseiket a krónikus betegségek, mint például a diabétesz és a szívelégtelenség kezelésének forradalmasításában.

**Az ENT/CIP/11/C/N02C011 pályázati felhívás keretében az Európai Bizottság - Vállalkozáspolitikai és Ipari Főigazgatóság célul tűzte ki, hogy célzott költségvetéseken keresztül támogassa a tagállamokban az áruk és szolgáltatások közbeszerzésére irányuló innovatív megoldások végrehajtását, annak érdekében, hogy megszűnjön "az ajánlatkérő szervek tudásának és szakértelmének hiánya", valamint az innovatív képességek hiánya a kevés, vagy semmilyen külön erőforrással (pénzügyi vagy személyzeti) nem rendelkező állami szervezetekben amelyek megakadályozzák az innovatív megoldások azonosítását,**

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



fejlesztését és kísérletezését, mindezzel gátat emelve a leginnovatívabb KKV-k támogatása előtt az olyan referenciapiacokon, mint például az **EGÉSZSÉGES IDŐSKOR** (lásd az alábbiakban a HAPPI projektet, az egészséges időskor érdekében létrehozott innovatív termékek és szolgáltatások listáját egy nyilvános weboldalon, amely készen áll az érdekelt felek és a beszerzők értékelésére).

Végül, az **aktív és egészséges időskorsel foglalkozó európai innovációs partnerség** (EIP on AHA: [https://ec.europa.eu/eip/ageing/home\\_en](https://ec.europa.eu/eip/ageing/home_en)), az Európai Bizottság által 2011-ben indított kísérleti akció az aktív és egészséges időskor területén végbemenő innováció ösztönzése érdekében összefogja az EU nemzeti és a regionális szintjének összes érintett szereplőjét az egyes szakpolitikai területeken, annak érdekében, hogy foglalkozzon az idősödő népesség egyedi társadalmi kihívásával; valamint egyesíti az innovációs lánc összes szintjét. Célja az, hogy 2020-ig 2 évvel meghosszabítsa az uniós polgárok egészséges élettartamának átlagát, valamint célul tűzi ki az idősök egészségének és életminőségének javítását, az ellátórendszerek fenntarthatóságának és hatékonyságának javítását, ezenkívül a növekedés és a piacra kerülés lehetőségeink megteremtését a vállalkozások számára.

A Bizottság 2012-2020-ra vonatkozó eHealth cselekvési tervvel közösen kiadott egy személyzeti munkadokumentumot a távorvoslásról, annak érdekében, hogy segítsen kezelni az adatvédelmi szabályokkal, a magánélet védelmével és a visszatérítéssel kapcsolatos jogi szempontokat. Mind az **e-egészségügyre vonatkozó cselekvési terv**, mind a **távorvoslási személyzeti munkadokumentumok** iránymutatásokként tekintendők, és nem kötelező érvényűek a tagállamok számára.

Egy pontosabban meghatározott szinten két fontos irányelv létezik, amelyek közvetlenül kapcsolódnak az egészségügyi szektor közbeszerzéséhez. A **betegjogok határokon átnyúló egészségügyi ellátásban való alkalmazásáról szóló, 2011. március 9-i 2011/24 / EU irányelv** melyet a 340/2013.(IX.25.) Korm. rendelet ültetett át úgy tekinthető, mint amely új megközelítést biztosított az **egészségügyi rendszerek strukturált határokon átnyúló együttműködésére**, miközben teljes mértékben tiszteletben tartja a tagállamok önállóságát az egészségügyi ellátások megszervezése és lebonyolítása terén.

Az **egészségügyi technológiák beszerzésével kapcsolatos együttműködésre irányuló európai bizottsági akcióprogram** egy másik konkrét példája a **határokon átnyúló súlyos egészségügyi veszélyforrásokról szóló, 2013. október 22-i 1082/2013 / EU határozat**. Ez a határozat magában foglalja azt a lehetőséget, hogy a tagállamok önkéntes alapon vegyenek részt az orvosi ellenintézkedések beszerzésére irányuló közös eljárásban (5. cikk). 2016. szeptemberig a **közös közbeszerzési megállapodást (JPA)**, amely meghatározta a közös közbeszerzési eljárást és annak irányítását, 24 tagállam írta alá. A közös közbeszerzési megállapodás lehetővé teszi a tagállamok számára, hogy orvosi ellenintézkedéseket vásároljanak a különböző fenyegetettségi kategóriákhoz, feltéve, hogy



azok határokon átnyúló fenyegetésnek tekinthetők. Ezért minden olyan potenciális gyógyszer, orvostechikai eszköz, szolgáltatás és áru, amely felhasználható az olyan biológiai, vegyi, környezeti vagy ismeretlen eredetű, életveszélyes vagy más súlyos egészségkárosító tényezők enyhítésére/kezelésére, amely áttekint, vagy azzal a jelentős veszéllyel fenyeget, hogy áttekint a tagállamok nemzeti határain túlra, és amelyek az emberi egészség magas szintű védelmének biztosítása érdekében közösségi szintű koordinációt tesznek szükségessé, a közös beszerzési megállapodás keretében közösen szerezhetők be. **A közös beszerzési mechanizmus célja, hogy lehetővé tegye az érintett tagállamok számára az orvosi ellenintézkedésekhez való méltányosabb hozzáférést, segítve őket abban, hogy jobban megfeleljenek az állampolgárok szükségleteinek, valamint az is, hogy kiegyensúlyozottabb szerződéses feltételek jöjjenek létre.** Eddig csak két közös beszerzési eljárást indítottak, az első a pandémiás vakcinákra, a második pedig az egyéni védőeszközökre, amelyek a folyamatban lévő Ebola-válság során előtérbe kerültek (<https://epha.org/joint-procurement-of-medical-countermeasures-a-solidarity-tool/>).

Ami a pénzügyi rendelkezéseket illeti, a Horizont 2020 társadalmi kihívás "Egészségügy, demográfiai változás és jólét" című 2016-17-es munkaprogramja közel 124 millió eurót irányzott elő az egészségügyi ellátás területén a PCP és a PPI számára. 2016-ban az IKT-k avulása (10,5 millió euró) vonatkozásában PPI-akciókat hagytak jóvá, míg 2017-ben főként az eHealth szabványok (8,26 millió euró), szuperszámítógépek (26 millió euró) és - egy nagyobb tenderfelhívás részeként - energiahatékonyság területén hirdettek meg PPI innovációs célú közbeszerzéseket.

Az Európai Bizottság 2017. január 11-én közzétette a Horizon 2020 2018-2020-as munkaprogramjának előkészítését. A 2018-2020-as munkaprogram előkészítése 2016-ban kezdődött az érdekelt felekkel folytatott konzultációkkal és a tagállamokkal folytatott megbeszélésekkel az egyes prioritásokról, amelyeket informális munkadokumentumokban vázoltak fel: ez az anyag összesen 17 tematikus felmérési dokumentumot és egy átfogó dokumentumot tartalmaz. A munkaprogram elfogadását és közzétételét 2017 októberére várják. A rendelkezésre álló dokumentumok alapján a PCP és a PPI pályázati felhívásoknak a következőkre kell kiterjedniük:

- i) innovációs célú beszerzés: új generációs szekvenálás (NGS) a rutin diagnózishoz;
- ii) kereskedelmi megoldások beszerzését megelőző beszerzések és közbeszerzés az egészségügyi ellátórendszerekben a kórházban szerzett fertőzések kockázatának csökkentése és/vagy az integrált ellátás javítása érdekében;
- iii) az egészségügy és az ellátás digitális innovációjának széles körű végrehajtása az öregedő társadalomban; valamint; valamint
- iv) e-egészségügyi és gondozási szolgáltatások - innovációs célú beszerzés.

Az e-egészségügyet illetően létezik egy "eHealth Network" nevű csoport, amely az EU összes nemzeti hatóságának szakértőit gyűjti össze. Iránymutatásokat fogalmaz meg, például arról, hogyan kell alkalmazni a betegek jogait a határokon átnyúló egészségügyi ellátásban. Általánosságban elmondható, hogy a hálózat célja az elektronikus egészségügyi



rendszerek és az ellátás folytonosságának kölcsönös átjárhatósága, valamint a biztonságos és minőségi egészségügyi ellátáshoz való hozzáférés biztosítása.

Az EU által finanszírozott projekt egyik példája az **EPP-eHealth (európai közbeszerzési platform - eHealth)**, amely az eHealth-megoldások piacát átalakítja a párbeszéd és az innováció közbeszerzés útján, közös nyilatkozatot adott ki az egészségügyre vonatkozó ki teljesítetlen igényekről - melyeket a projektben részt vevő négy egészségügyi intézmény - és az e-egészségügy innovatív megoldásainak közbeszerzése (PPI) - mely nyilatkozat azonosítja azokat a keresleti oldali intézkedéseket, amelyek ahhoz szükségesek, hogy az egészségügyi ágazat felgyorsíthassa a piacra kész eHealth megoldásokat, és emellett olyan erőforrásokat (például iránymutatásokat, sablonokat, szabályozási referenciakereteket, tájékoztatókat, eseti példákat és az érintettek referenciacsoportjait) kínál fel, amelyek hasznosak a projekt által azonosított kihívások megoldásához.

Jelenleg Szlovénia jár élen az e-egészségügyi innováció terén.

Az első példa a 2019 július végéig élő **Ekosmart projekt (<http://ekosmart.net>)**, amelynek fő célja egy intelligens városi ökoszisztéma kifejlesztése az összes támogató mechanizmussal, amely az egyes részterületek egységes és koherens értékláncokká történő hatékony és fokozatos integrációhoz szükséges. A program az intelligens városok három kulcsfontosságú területeire koncentrálnak: az egészségügy, az aktív élet és a mobilitás; Ezenkívül stratégiai kapcsolatokat alakít ki az önkormányzatokkal és az intelligens városok más területeivel is, mint például az energia, az intelligens épületek, az állampolgárok döntésekbe történő bevonása, az intelligens közösségek stb.

Az Ekosmart bemutatja az intelligens város egyetemes architektúráját, amely az önképző és önoptimalizáló ágensek kombinációján alapul, amelyek képesek megtalálni a közös Nash egyensúlyt még az inhomogén források között is; Ez az architektúra lehetővé teszi az intelligens városok összes fogalmának megvalósítását, például az interoperabilitást, az önadaptivitást és az önkonfigurálhatóságot, a nyílt adatokat, a szemantikai interoperabilitást és a társadalmi tőke integrálását. A gazdaság szempontjából az EkoSmart program célja, hogy szlovén típusú megoldásokat indítson el az intelligens városok világpiacán.

Ennek a vízióknak a megvalósítása több fontos megközelítésen alapul: a tudás és tapasztalat koncentrációja, a felhasználóra történő összpontosítás, az evolúciós fejlődés és a rugalmas architektúra.

Egy különösen érdekes projekt egy tizenéveseken történő valós idejű fizikai állapotfelmérést valósít meg a dolgok (tárgyak) internete technológiájú hordozható eszközök és a biztonságos internet architektúrája révén.

A második, 2018 decemberéig működő projekt, egy kétoldalú projekt együttműködés a villamosmérnöki kar (Ljubljana, Szlovénia) és a pekingi Normal University (Kína) között (<http://www.ltfe.org/category/english/projects/e-health/>).

Az együttműködés első célja (vezető partner: Normal University, Kína) a pekingi városi általános és középiskolai hallgatók egészségügyi ellenőrzésére történő összpontosítás, internetes eszközök kombinációjának, hordozható érzékelők, felhőben történő számítás és nagy adatelemzésnek a vizsgálatával, mely magában foglal egy újfajta viselhető intelligens karszalag kifejlesztését is. Néhány legújabb nagyteljesítményű érzékelő chipet integrál a különböző élettani és fizikai mutatók valós idejű gyűjtésére a tanulók mozgása során, beleértve a pulzusszámot, a vér oxigén telítettségét, a gyorsulást stb.

Az intelligens karszalagokból gyűjtött élettani és fizikai adatokat összegyűjtik, tovább elemzik és felkészítik a többdimenziós vizualizációra. A fent leírt célkitűzés kutatását és munkáját egy fejlett kutatási projektnek fogják tekinteni egy nagyméretű felhőplatform építéséhez, amelynek középpontjában a fizikai egészség átfogó értékelése és a személyre szabott online gyakorlatokra vonatkozó ajánlások állnak.

Ennek az együttműködésnek a másik célja (vezető partner: Ljubljana Egyetem, Szlovénia), értékelni a blokk-lánc alapú bizalom lehetséges szerepét a személyre szabott egészségügyi monitoring rendszerekben:

- Meghatározni az architektúrát és létrehozni egy prototípust a IoT /dolgok (tárgyak) internete/ alapú rendszer számára a serdülők és fiatal felnőttek fizikai egészségének részvételen alapuló érzékelésére, a blokk-lánc alapú bizalmi kezeléssel alapulva.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



- A rendszert laboratóriumi és valósághoz közeli körülmények között validálják, amely alternatív stádiumokban lehetővé teszi más interdiszciplináris szakértők bevonását is.

## 1.4. Az innovációs célú közbeszerzés főbb akadályai

Annak ellenére, hogy az európai intézmények erőfeszítéseket tettek az innovációs beszerzéshez megfelelő jogi és pénzügyi környezet megteremtése érdekében, a **szervezeti kérdések és a beszerzők gyakorlati tapasztalatai és szakértelmének hiánya miatt** eddig még nem terjedt el, ami bizonyos mértékű **kockázatkerülést** is eredményezett: kevés ösztönzés létezik arra, hogy az innovatív megoldások ne a már jól bejáratott termékeket régóta szállítóktól, hanem a megalakulás előtt álló potenciális új vállalatoktól kerüljenek beszerzésre, és emellett nincsenek olyan szankciók sem, amelyekkel a PPI vagy PCP típusú közbeszerzéseket nem alkalmazókat büntetni lehetne; Problémák vannak az **új technológiákkal és a piaci fejleményekkel kapcsolatos tudatossággal, tudással, tapasztalatokkal és képességekkel** is; A közbeszerzést gyakran tisztán pénzügyi és adminisztratív feladatként kezelik, tekintet nélkül a szélesebb körű szakpolitikai célkitűzésekre; A közbeszerzési piacok széttöredezettenek, ezáltal nehezebbé válik a kritikus tömeg elérése, valamint a szabványosított és interoperábilisabb megoldások előmozdításának lehetőségei is korlátozottá válnak; A KKV-k, nem működnek kellő mértékben beszállítóként az ajánlatkérők számára.

Az akadályok leküzdése érdekében rendkívül fontos:

- **az egyértelmű szerepek és felelőségek meghatározása tudatosságnövelő intézkedések és képzési tevékenységek révén** a kormányzati szervek, köztisztviselők, köztisztviselők, fontos végfelhasználók (pld. egészségügyi szektorban lévő orvosok, ápolók és betegek) bevonásával, akik hasznos javaslataikkal rámutathatnak a legégetőbb szükségletekre (az úgynevezett alulról felfelé mutató igények azonosítása), amelyek elősegíthetik az innovációt egyes ágazatokban
- **olyan központi koordináló szervezeti egységek létrehozása, vagy a velük való együttműködés, amelyek az alábbi módokon nyújtanak segítséget és értékelik a végrehajtó ügynökségek teljesítményét:** A stratégiai és a kontextus-specifikus innovációs közbeszerzési ágazatok meghatározásával; Felkérlik a közvélemény-kutatókat egy éves innovációs terv bemutatására; Innovációs beszerzési projektek irányításával előrejelzett összegekkel és/vagy célokkal; Közzéteszik ezeket a terveket, amelyek lehetővé teszik a vállalatok számára a jövőbeli piacok azonosítását; **Az érdekelt felek közötti hálózatépítés és tudásmegosztás megkönnyítésével;** Támogatást és tanácsadást nyújtva a vásárlók számára az innováció meghatározásához és az innovációs beszerzési eljárások jogi és szerződéses szempontjainak megoldásához;
- **az innovatív megoldások beszerzésével foglalkozó beszerzők tanúsítási rendszerének létrehozásával;**

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



- **ösztönzők létrehozásával**, díjak odaítélésével vagy társfinanszírozás nyújtásával az innovációs célú beszerzésekhez;
- az innovációs célú beszerzés kockázatainak elismerésével és elfogadásával az e-Certis, az EU Bizottság által kezelt adatbázis felhasználásának ösztönzésével, amely lehetővé teszi az ajánlatkérő szervek számára, hogy ellenőrizzék a külföldi ajánlattevők által benyújtott dokumentumokat és tanúsítványokat, és lehetővé tegyék a gazdasági szereplők számára, hogy megértsék, mely dokumentumok és igazolások szükségesek egy ajánlat vagy pályázat benyújtásához egy másik tagállamban.

13. ábra: Az innovációs célú beszerzések főbb akadályai és megoldásai

|  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Szervezeti problémák, valamint a beszerzők gyakorlati tapasztalatának és szakértelmének hiánya</li> <li>- Kockázatkerülés: túl kevés ösztönzés létezik arra, hogy az innovatív megoldások ne a már jól bejártott termékeket régóta szállítóktól, hanem a megalakulás előtt álló potenciális új vállalatoktól kerüljenek beszerzésre</li> <li>- Nincsenek olyan szankciók sem, amelyekkel a PPI vagy PCP típusú közbeszerzéseket nem alkalmazókat büntetni lehetne</li> <li>- A közbeszerzést gyakran tisztán pénzügyi és adminisztratív feladatként kezelik</li> <li>- A közbeszerzési piacok széttörödezettek</li> <li>- A KKV-k, nem működnek kellő mértékben beszállítóként az ajánlatkérők számára</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Világos szerepek és felelőségek meghatározása a figyelemfelkeltő intézkedések és képzési tevékenységek révén</li> <li>- egy központosított koordináló szervezet létrehozása, amely segítséget nyújt és végrehajtó ügynökségek teljesítményét értékeli</li> <li>- Ösztönzők létrehozása díjak odaítélésével vagy társfinanszírozással az innováció beszerzéséhez</li> <li>- Az innovációs beszerzések kockázatainak elismerése és elfogadása</li> </ul> |
|--|---|

**Lehetséges megoldások** 

#### 1.4.1. Az innovációs célú közbeszerzés főbb akadályai az intelligens egészségügyi rendszerek vonatkozásában

**Az innovációs célú beszerzésnek speciális akadályai van az egészségügyi ágazatban, beleértve a jogi, szociális, pénzügyi és műszaki szempontokat is: általában véve az ügyfelek és a szállítók úgy vélik, hogy a beszerzési rendszer bonyolult és költséges, nem ösztönöz új technológiák megértéséhez és bevezetéséhez szükséges mély párbeszédre.**

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.





Továbbá az orvosok és a betegeknek a rendszerben betöltött döntő szerepe még összetettebbé és időigényesebbé teszi.

Részletesebben kifejtve, bár a jogi keret önmagában nem akadályozza az innovatív beszerzéseket, olyan feltörekvő ágazatokban, mint például az innovatív egészségügyi megoldások - kevés precedens értékű jogi értelmezés van a beszerzési folyamat megfelelő végrehajtására vonatkozóan. Továbbá az innovatív beszerzés legfontosabb kihívásai közé tartozik azoknak a szereplőknek a korlátozott száma, akik alkalmazzák az előzetes **piaci konzultációt** és a **technikai párbeszédet** a beszerzési folyamat során, valamint mindazon bizonytalanságok, amelyek arra vonatkoznak, hogy hogyan, illetve a folyamat mely fázisában alakítható ki eredményes párbeszéd a gazdasági szereplőkkel a beszerzési szabályok veszélyeztetése nélkül, figyelembe véve az érdekelt felek által az egészségügyi ágazatban képviselt érdekeket is. A piaci konzultáció és a technikai párbeszéd hiánya - vagy korlátozott és nem hatékony használata - a legjobb, legelőnyösebb és legkorszerűbb technikai, technológiai és szervezeti megoldások elégtelen azonosításához is elvezethet. Ennek következtében a kockázat az, hogy korlátozódik a választási lehetőség mindazon megfelelő alternatívák között, amelyek képesek a megrendelő által meghatározott igények kielégítésére. Ezenkívül **költségvetési megszorítások is vannak az állami szektorban az egészségügyi kiadásokra**, amelyekre igen nagy hangsúlyt fektetnek a közbeszerzési gyakorlatokban, és kevés lehetőséget hagynak az innovatív beszerzéseket ösztönző erőforrások felhasználására. Végül az innovatív beszerzésekre vonatkozó döntő kihívás a **beszerzési egységekben rendelkezésre álló kompetenciákhoz és a kapcsolódó kockázat elkerüléshez** kapcsolódik: a kórházak és az egészségügyi szektor egyéb közbeszerzési szervezetei nem ösztönzik a kockázatvállalást, illetve beszerzési döntéseikben nem mérlegelik, hogy pénzükért milyen értéket kapnak, mivel más érdekelt feleket (orvosokat, betegeket, egyesületeket) kell a döntésekbe bevonniuk. Ehelyett inkább arra koncentrálnak, hogy egy "biztonságos" szabvány terméket kapjanak a legalacsonyabb áron. Ez azt jelenti, hogy a beruházásokat nem értékelik a termék egész életciklusa szempontjából, és így a közpénzeket rossz hatásokkal használják fel. Végül az orvosok (mint magánszemélyek vagy tudományos szövetségeik révén) nem túl gyakran vesznek részt az igények meghatározásának folyamatában vagy a pályázatok technikai értékelésében.

A közbeszerzésre vonatkozó új uniós jogi keretnek (EU-irányelv: 24/2014 / EU) lehetősége van tovább fejleszteni az ajánlatkérők technológiai fejlődését és humán erőforráskapacitásait, elősegítve ezáltal a vállalkozások nagyobb számú részvételét és a belső piac innovációját.

Az ajánlatkérők nemzeti és határokon átnyúló együttműködése lehetővé teszi az innovációs kockázatok megosztását, és elősegítheti az országhatárokon átnyúló, az innovációk megvásárlásához szükséges megfelelő aggregációs szint meghatározását, különösen ha figyelembe vesszük, hogy számos helyi szolgáltató nem bizonyul megfelelőnek az innovatív termékek és szolgáltatások akvizíciója során. A közbeszerzési piacon a keresleti aggregáció lehetővé teszi a méretgazdaságosság elérését, az árak és az üzleti költségek



csökkentését, valamint megfelelő szakszerűség és stratégiák kifejlesztését a konkrét célkitűzések (pl. társadalmi, környezetvédelmi, innovációs, kkv-k részvételének elősegítése megfelelő telephelyek biztosításával) meghatározásához, amelyeket közbeszerzés útján kell megvalósítani.

## 1.5. Útmutatónk célja

A PPI2I partnerei körében végzett felmérések világosan megmutatták, hogy - az EU és a nemzeti döntéshozók számára a PPI és PCP-re fordított nagy figyelem ellenére - **az innovációs célú beszerzés számos országban még mindig embrionális fázisban van** (Horvátország, Csehország, Magyarország, Olaszország, Lengyelország és Szlovénia), mivel gyakorlati megvalósítása nem történt meg nagy léptékben, és sok beszerző nem ismeri a vonatkozó eljárásokat. Ezért a ljubljanai első ülésen megkötött megállapodás alapján az **útmutató elsősorban a PPI-re összpontosít.**

Ez az útmutató pontosan azt a célt szolgálja, hogy a **beszerzési eljárások megtervezéséért és végrehajtásáért felelős személyek részletes tájékoztatást kapjanak az innováció beszerzésének legfontosabb mechanizmusairól, fázisairól, szereplőiről és eszközeiről.** Példák (zöld színű keretes írások az innováció beszerzésére a gyakorlatban), a tematikus fókuszok (piros színű keretes írások), sablonok (kék színű keretes írások) és gyakorlati tippek (Emlékeztető) mellékelésével ez az útmutató arra törekszik, hogy "gyakorlati" eszközként szolgáljon a döntéshozók és közbeszerzők számára, amelyek innovatív megoldásokat keresnek és kínálnak az igényeik kielégítése érdekében. Végső soron ez az útmutató referenciakeretként is szolgálhat, amely gyakorlati útmutatást ad a PPI-kre vonatkozó felhívások létrehozásának és lebonyolításának módjáról, részletezve a **beszerzési stratégiák sajátosságait és az innovatív beszerzési eljárás minden további lépését** - a szükségletek azonosításától a szerződés odaítéléséig és megvalósításáig - **oly módon, hogy az egész folyamat kevésbé összetett, kevésbé bizonytalan módon és könnyebben lehessen létrehozni és megvalósítani.** Mindezekon kívül, különös tekintettel a PPI2I projektekre, ez az útmutató három, a részt vevő országok nemzeti intézményi kereteire teljes mértékben testreszabott tematikus eszköz kidolgozását vizsgálja.

Ahhoz, hogy a lehető leghasznosabb és leghatékonyabb legyen, az eszköztárat az innovációs célú beszerzés minden egyes lépésének, a szükségletek kiértékelésétől kezdve a szerződés odaítéléséig és megvalósításáig megfelelő szerkezetben építették fel. Az útmutató ezenkívül tartalmaz egy kockázatkezelési fejezetet is, amely a beszerzők a pályázat előtt, közben és után nyomon követhetnek, valamint néhány, a projekt későbbi szakaszában zajló nemzeti és tematikus testreszabásra vonatkozó tippeket is. Az útmutatót ezt követően zárja le a hasznos kifejezések glosszáriuma és a hasznos linkek listája.



## 2. GYAKORLATI MEGKÖZELÍTÉS

### 2.1. Általános megjegyzések

- A közbeszerzőknek intelligens ügyfelekként kell eljárniuk, akik előre megtervezik, **mit kell beszerezniük (innovációs szükséglet)** annak érdekében, hogy később meghatározzák, **hogyan kell azt jó előre időben és szervezeten beszerezni**, a hosszú távú terveknek a piac számára átlátható módon történő kommunikálása révén, annak érdekében, hogy minden létező és potenciális beszállító (gazdasági szereplő) időben reagálhasson és megoldásokat dolgozhasson ki a közbeszerző által megfogalmazott igényekre.
- A hatékony közbeszerzési folyamatokhoz szoros kommunikációra van szükség az érintett szervezetek (beszerzési személyzet, pénzügyi tervezők és politikai döntéshozók) között, így ösztönözve az igények meghatározását, a források rendelkezésre állásának időben történő felmérését és az egész folyamatnak a következetes, ésszerű megtervezését.
- A kommunikációnak az ajánlatkérő szerveken belül és az ajánlatkérők között is zajlania kell. Az előbbi szempontból kiemelkedően fontos a belső kulcsfontosságú érdekelttek - és *többek között* a műszaki szakértők és a jogi tanácsadók - aktív részvétele a beszerzési életciklus során annak érdekében, hogy **világosan meg lehessen határozni az igényeket** és a műszaki követelményeket, valamint megkönnyíthető legyen a sikeres végrehajtás. Ez utóbbi szempontból viszont az ajánlatkérők közötti együttműködés regionális, nemzeti és európai szinten egyaránt értékes eszköz a technológiai szempontból igényes megoldások kidolgozására és a közös igények meghatározására (a kockázatok megosztása).
- Minden közbeszerzési ügynöknek nemcsak jó beszerzési készséggel kell rendelkeznie, hanem a projekt- és szerződéskezelés terén is jártasnak kell lennie. Hasznos lehet még a szakértelem az érintett technológiai szektorban az igények felismerésében, a **piacelemzés és az információs napok megszervezésében**, annak érdekében, hogy a **kielégítendő igények azonosíthatók legyenek**, majd ezt követően **műszaki specifikációk készüljenek**, a javaslatok értékelésre kerüljenek és az egész beszerzési folyamat során ezeknek a nyomon követése folyamatos legyen.
- A közbeszerzési együttműködés új stratégiái lehetővé tehetik az ajánlatkérő szervek számára, hogy **"a lehető legnagyobb mértékben használják ki a belső piac lehetőségeiből származó előnyöket a méretgazdaságosság és a kockázat-haszon megosztás tekintetében"** (2014/24/EU irányelv, 73. paragrafus).

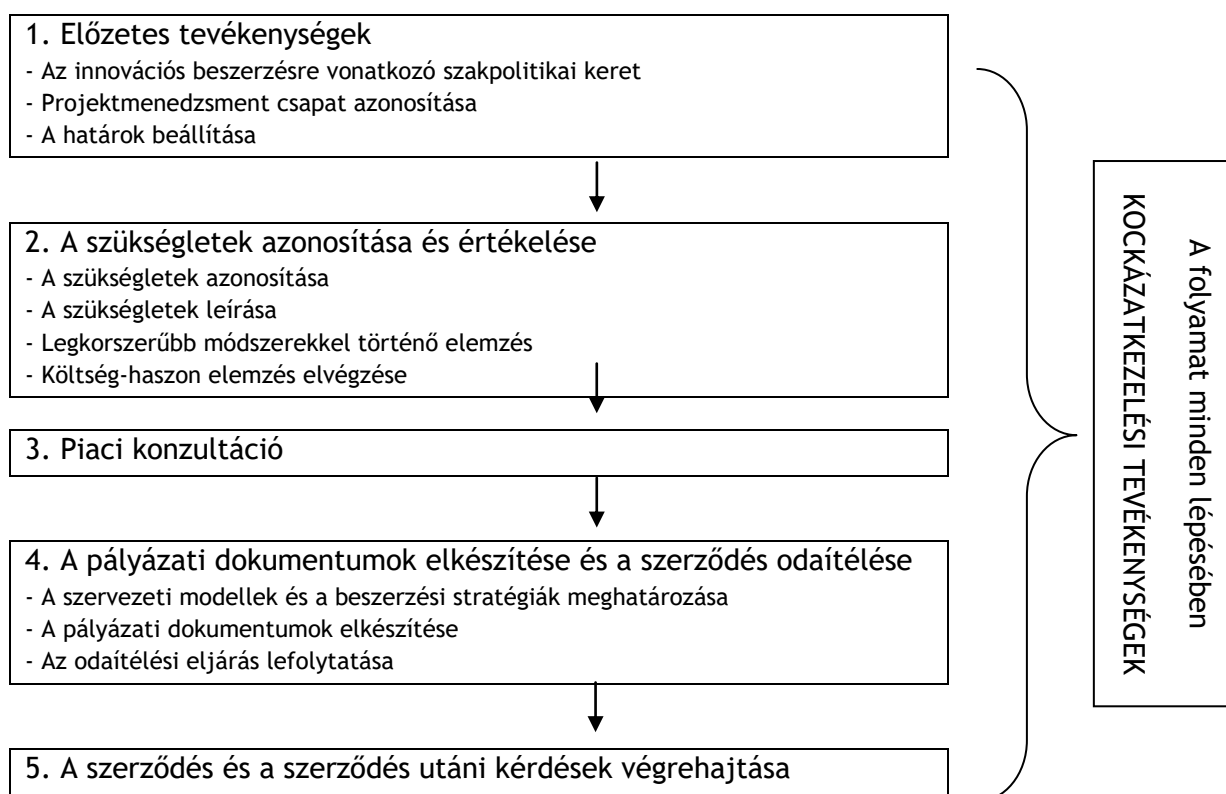


- Public procurement should be organised in such a way that contracting authorities are provided with adequate training and advise in each phase of the award procedure.
- A teljes beszerzési ciklus alatt az **elektronikus eszközök** fontos szerepet játszhatnak az információk terjesztésében, gyűjtésében és feldolgozásában, ezáltal csökkentve a tranzakciós és kommunikációs költségeket. Például a weboldalak gyors és strukturált tájékoztatást tudnak nyújtani a vállalatoknak a potenciális üzleti lehetőségekről, az innovációk gyűjteményéről, a beszerzési lehetőségekről a konkrét ajánlati felhívásokra vonatkozó előzetes információkról, valamint a vevőkre vagy a közbeszerzési kontextusra vonatkozó általánosabb információkról. A párbeszéd szakaszában szélesebb érdeklődési és válaszfelületet nyújthatnak, ugyanakkor egységes tájékoztatást szolgáltathatnak valamennyi érdekelt fél számára. Mndezek mellett a beszállítók elektronikusan adhatják be pályázataikat és ajánlataikat.
- Az elektronikus eszközöket azonban megkülönböztetéstől mentes és interoperábilis módon kell használni, annak érdekében, hogy ne zárjanak ki ajánlattevőt a lehetőségekből. Ezenkívül az e-közbeszerzést hagyományosan a piacon általában elérhető, off-the-shelf termékekre használják: az ajánlatkérő szervezetek ezért figyelmet kell szentelniük az elektronikus eszközöknek az innovatív megoldások közbeszerzésére gyakorolt hatásáról.
- A közbeszerzési eljárás bármely szakaszában figyelembe veendő másik fontos kérdés a kockázatkezelés, mivel az innovatív beszerzés gyakran magasabb kockázatot jelent, mint az off-shelf megoldások megvásárlása. Előfordulhat, hogy a szállító nem képes megoldást nyújtani, vagy teljesítménye a várakozások alatt maradhat; Ráadásul a gyakorlati nehézségek akadályozhatják az új megoldás alkalmazását vagy a beszerző szervezetén belüli integrálását.
- Ebben az értelemben a kockázatkezelésnek a döntéshozatali folyamat és az átfogó értékelés részévé kell válnia: az innovatív beszerzésekben az eljárás sikertelensége egy lehetséges fejlemény, és az ajánlatkérő szervezet is felkérhetik az ajánlattevőket, hogy vegyék fel a kockázatok elemzését és ezek enyhítési lehetőségeit ajánlataikba; A beszerzőknek ugyanakkor, amint egy megoldást kiválasztanak, törekedniük kell a kockázatcsökkentési és készenléti tervek kidolgozására, a felelőségeknek a konkrét kockázatok viselésére és mérséklésére történő lehetőség szerinti felosztása mellett.



- A beszerzési folyamat minden szakaszában rendszereket, ellenőrzéseket és megfelelő képzést kell kialakítani az integritás és az összeférhetlenség elkerülése érdekében, vagyis minden olyan helyzetben, amelyben egy magánszemély vagy szervezet több mint egyfajta érdeket képvisel - vagy képviselhet - a szerződésben, és ez torzító vagy korrump tevékenység vagy döntéshozatal lehetőségéhez vezethet el (pld. anyagi vagy személyes kapcsolatok a pályázati dokumentumok elkészítésében vagy az ajánlatok és/vagy potenciális ajánlattevők értékelésében részt vevők között). Ezért a beszerzési folyamat kezdetekor minden aktuális vagy lehetséges összeférhetlenséget be kell jelenteni és fel kell jegyezni a szerződésfájlba.

14. ábra: Az innovációs célú közbeszerzés főbb lépései





## 2.2. Előzetes tevékenységek

### 2.2.1. Az innovációs célú közbeszerzés szakpolitikai keretrendszere

#### Mit kell tenni?

Először is, a közbeszerzőknek meg kell vitatniuk, hogy a beszerzéseik hogyan kapcsolódhatnak a szélesebb körű szakpolitikai célkitűzésekhez, és meg kell határozniuk az innováció lehetséges szerepét - gyakran a fenntarthatósággal kapcsolatos másodlagos megfontolásokkal együtt - az érintett ágazatokban. Ennek során azonosítaniuk kell a közbeszerzési eljárás következő fázisaiban felhasznált úgynevezett kulcsfontosságú sikertényezőket is.

#### **FÓKUSZBAN: MIT JELENT AZ INNOVÁCIÓ?**

Az OECD Oslo kézikönyvének (2005) és az innovációs imperatíva (2015) szerint az innováció meghatározható egy új vagy jelentősen javított termék vagy folyamat megvalósításaként; egy új marketing módszerként; új szervezeti módszerként az üzleti tervben, a munkahelyi szervezetben és/vagy a külkapcsolatokban. Mint ilyen, az innováció jelen lehet a gazdaság minden ágazatában, beleértve a kormányzati szolgáltatásokat is.

Gyakorlatilag egy mű, termék, szolgáltatás vagy folyamat innovatívként definiálható, amennyiben

- jelentős hozzáadott értékkel bír (a megnövekedett szociális jólét vagy a pénzért kapott érték tekintetében)

- 2 évnél rövidebb ideje kiskereskedelmi mennyiségben van forgalomban

vagy

- régi technológiákat használ új, vagy újszerű módszerekkel

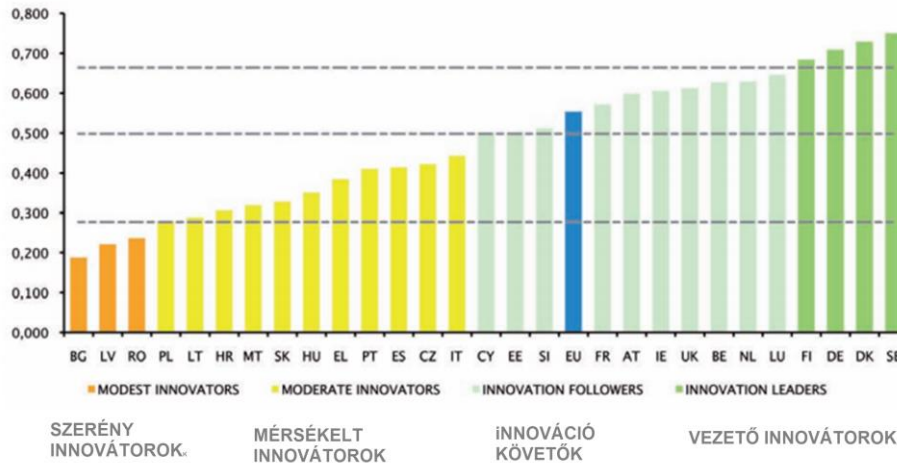
OECD *Oslo Manual* (2005): <https://www.oecd.org/sti/inno/2367580.pdf>

OECD *The Innovation Imperative* (2015): <https://www.oecd.org/publications/the-innovation-imperative-9789264239814-en.htm>

#### **15. ábra: Az EU uniós innovációs teljesítménytáblája 2014 (EU Bizottság)**



Figure 1: EU Member States' innovation performance



1

16. ábra: Az EU innovációra vonatkozó értelmezése

## Innováció

"alatt értjük egy ötlet átalakítását egy piacképes termékre vagy szolgáltatásra, egy új vagy továbbfejlesztett gyártási vagy terjesztési folyamatra vagy egy újfajta közszolgáltatásra"

(Wilkinson és munkatársai., *Kutatási és innovációs közbeszerzés*, Európai Bizottság Kutatási Főigazgatósága, 2005)

**VEZESD A PIACOT, HOGY KREATÍV  
 MEGOLDÁSOKAT JAVASOLHASS**

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



# Hogyan?

## Az innováció típusai

**Inkrementális innováció:** Számos apró fejlesztés egy meglévő termékhez vagy termékcsaládhoz, amely általában segít fenntartani vagy javítani annak versenyhelyzetét az idők folyamán. A fokozatos innovációt rendszerint a csúcstechnológiai üzletágban alkalmazzák olyan vállalatok, amelyeknek fejleszteniük kell termékeiket, annak érdekében, hogy olyan új funkciókat vezessenek be, amelyek a fogyasztók számára egyre kívánatosabbá válnak.

**Radikális innováció:** A radikális, vagy romboló innováció olyan innováció, amely jelentős hatást gyakorol a piacra és a cégek gazdasági tevékenységére. Ez a koncepció az innovációk hatására összpontosít, szemben az újdonsággal. Ez a fajta innováció például megváltoztathatja a piac szerkezetét, új piacokat hozhat létre vagy meglévő termékeket tehet elavulttá.

**Innovációs áttörés:** A meglepetésre összpontosít, amelyet az emberek generálnak. Ez a fajta innováció ritka és tudományos és műszaki ismereteken alapul.

az InnoSupport európai project által kifejlesztett Útmutató az innováció kis- és középvállalkozások támogatásához  
<http://www.innosupport.net>

17. ábra: Az innováció meghatározása a Kbt-ben

### ***A közbeszerzésekről szóló 2015. évi CXLI. Törvény (a továbbiakban: "Kbt.") 3. § 12. pont***

innováció: olyan új vagy jelentős mértékben továbbfejlesztett termék, szolgáltatás vagy folyamat - beleértve többek között a termelési, építési, illetve konstrukciós folyamatokat - új marketingmódszer, vagy új szervezési mód megvalósítása az üzletvitel, a munkaszervezés vagy a külső kapcsolatok terén, amelynek célja különösen valamely tevékenység

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.





## hatékonyságának javítása, kedvező társadalmi és környezeti hatások elérése.

### Hogyan kell csinálni?

A közbeszerzőknek tájékozódniuk kell arról, hogy a politikai döntéshozók nemzeti, regionális vagy helyi innovációs stratégiát készítettek-e, és egy ilyen irányadó dokumentum alapján (amennyiben léteznek) ki kell jelölniük a főbb prioritási területeket, valamint meg kell határozniuk a sajátos szükségleteknek megfelelő alkalmazandó eljárást. Az innovációs stratégiák országonként jelentősen eltérhetnek: egyes esetekben átfogó szakpolitikai eszköztárak (jogi rendelkezések, gazdasági célok, útmutatók a beszerzők és a szakpolitikai dokumentumok) formájában valósulnak meg; Más esetekben olyan programokat vagy strukturált terveket tartalmaznak, amelyek egy bizonyos szakpolitikai területen meghatározott cél elérésére irányulnak. Ritkább esetekben az innovációs stratégia a pénzügyi eszközök vagy a monetáris ösztönzők biztosítására korlátozódik - akár általános, akár önálló alapon. Mindazonáltal jelentős hozzáadott értéket lehet elérni a piacok innovációinak közös elemzése és az információk tagállamok közötti beszerzési ügynökségek közötti megosztása révén. Az innováció-beszerzés kockázatainak és előnyeinek megosztása az uniós innovációs politikák egyik kulcsfontosságú eleme.

#### **Példák az innovációs célú közbeszerzéseket támogató szakpolitikai kezdeményezésekre**

Ausztria 2012-ben létrehozta az "a közbeszerzést támogató innovációs PPPI osztrák cselekvési tervét" (<https://era.gv.at/object/document/2177>) az "osztrák kutatási, technológiafejlesztési és innovációs stratégia RTI (2011)" nyomon követőjeként. Az RTI stratégia célja, hogy "szisztematikus, modern kutatási, technológiafejlesztési és innovációs politikát" hozzon létre melynek a közbeszerzés válik egyik eszközévé. A PPPI cselekvési terv részletesen felvázolja, hogy ez a kiegyenlítő hatás hogyan érhető el (azaz milyen intézkedésekkel, erőforrásokkal, felelőségekkel).

Németországban a PPI-t nem reklámozzák ad hoc cselekvési terven keresztül. Az innovációs célú beszerzés inkább részét alkotja a német szövetségi kormány átfogó innovációs stratégiájának. A "high-tech stratégia - innováció Németország számára" (<http://www.hightech-strategie.de/de/The-new-High-Tech-Strategy-390.php>) magában foglalja a német kormányzat összes kutatási, technológiai és innovációs intézkedését. Az innovatív beszerzés a keresletorientált politikai eszközök keretrendszerén belül a legfontosabb intézkedés. Hat szövetségi német minisztérium 2007-ben kötelezte el magát az innovációorientált közbeszerzés ösztönzése mellett

#### **EGY ELJÁRÁSI MINTA A SZÜKSÉGLETEK MEGTERVEZÉSÉRE VALAMINT A BESZERZENDŐ DOLGOKRA AZ ALÁBBI BESZERZÉSI ELJÁRÁSI MENETREDBEN**

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



- 1) **Vázzolja fel a kulcsfontosságú projektek célkitűzéseit**, beleértve a kormányzati politikát és a szolgáltatási célokat.
- 2) **Ismertesse a probléma (problémák) kezelésével kapcsolatos elsődleges előnyöket**, beleértve:
  - a) az előnyök típusa és szintje (társadalmi, gazdasági, környezetvédelmi stb.);
  - b) az előnyök haszonélvezői; valamint
  - c) milyen előnyök származnak a probléma (problémák) megoldásából.
- 3) **Ismertesse a befektetésből esetlegesen, vagy ténylegesen származó hátrányokat.**
- 4) **Azonosítsa a kielégítetlen igényeket az alábbiak révén:**
  - a) alulról felfelé építkező megközelítés (azaz a végfelhasználók interjúkból vagy fókuszcsoportokból származó igényei);
  - b) felülről lefelé irányuló megközelítés (azaz kérdőívek, elméleti kutatás);
  - c) a kettő keveréke
- 6) **Végezzen piacelemzést** annak meghatározása érdekében, hogy mit és hogyan kell beszerezni, az esetleges beszállítókkal lebonyolított személyes találkozók útján, vagy az információs napok révén
- 7) **Ismertesse a projektet, beleértve a hatókört, a jellemzőket és az időzítést**, ideértve:
  - a) projektösszetevőket, amelyeket csomagban, vagy egyenként lehet kezelni
  - b) időbeli függőségeket, például más infrastruktúra bezárása;
  - c) a projekt időtartamát és becsült ütemtervét; valamint
  - d) várható hatásokat a felhasználókra és az érdekelt felekre nézve.

### A leggyakoribb hibák

A politikai döntéshozók közötti egyértelmű kommunikáció hiánya a legfontosabb politikai célkitűzésekről, valamint annak a szükségletnek a meg nem léte, hogy innovatív válaszokat adjanak a társadalmi kihívásokra; A jól meghatározott és koherens innovációs stratégia hiánya a beszerzések megválasztásában és az innovációs célú beszerzések módozatainak további kiválasztásában; A beszerzők hiányos kapacitása bizonyos innovációs célú beszerzések fontossági sorrendjének meghatározásakor a kockázatkerülés érdekében.

A tervezésnek itt kulcsszerepe van. Ha a Szerződő Hatóság rosszul veszi át a folyamat e részét, akkor elkerülhetetlenül követi a hibákat és a problémákat. A tervezési tevékenység hiánya szintén veszélyeztetné az ajánlatkérő szervek közötti lehetséges együttműködést.

### Tanulságok

Amint azt a különböző országok tapasztalatai is mutatják, a lehetséges válaszok közé tartozik először is, több képzés és oktatás biztosítása a közbeszerzési tisztviselők számára, másrészt pedig a jogi keret javítása. Egy másik figyelemre méltó, sikeres módszer lehet még egy konkrét cél bevezetése (például Finnországban, az innovációs célú beszerzéseknek a teljes beszerzés 5%-át kell kitenniük), valamint a közbeszerzési rendszer (Törökország) különböző részei közötti koordináció javítását célzó workshopok szervezése. Többek között

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



Új-Zéland bevezette a "kormányzati beszerzési szabályokat", amelyek rugalmas és támogató környezetet biztosítanak a jó beszerzési gyakorlatok, útmutatók, eszközök és minták számára.

### Emlékeztető

- Nézzon utána, létezik-e nemzeti vagy helyi innovációs stratégia (Igen / Nem)
- (Ha igen) Határozza meg a főbb és legfontosabb szakpolitikai célkitűzéseket (gazdasági növekedés, fenntartható fejlődés, környezetvédelem, szociális jólét, digitalizálás stb.)
- Becsülje meg az egyes ágazatok (egészségügy, energia, informatika stb.) potenciálját a szakpolitikai célok teljesülésében
- Határozza meg, hogy van-e az innovációnak szerepe az adott ágazatban
- Határozza meg a beszerzők és különösen a végfelhasználók igényfelmérésének eszközeit, például orvosok, betegek, állampolgárok (alulról-felfelé, felülről-lefelé történő megközelítés, vagy a kettő keveréke)
- Iránymutatások készítése a közbeszerzés használatának az innováció ösztönzőjeként való felhasználására a társadalmi kihívásoknak való megfelelés és a szélesebb körű politikai célkitűzések elérése érdekében
- Határozza meg a kulcsfontosságú sikertényezőket (például az egyes résztvevők elkötelezettségének és felelősségvállalásának mértékét a beszerzési folyamat iránt; a tapasztalt és profi személyzet felépítését; a képzési és kapacitásépítő tevékenységeket; a technikai, pénzügyi és kommunikációs támogatás elérhetőségét)

### **FÓKUSZBAN: A HAPPI PROJEKT**

Egy ehhez különösen illeszkedő példa a HAPPI projekt keretében megvalósított infonapok, amelyek a lehetséges újításokról gyűjtenek információkat a piacról, és megkönnyítik a beszerzők dolgát a beszállító(k) kiválasztásának további szakaszában. Bár hasznos ez a tevékenység, de még jövedelmezőbb lett volna, ha egyrészt szélesebb körű konzultációra kerülhetett volna sor megfelelő elemzés elvégzésével a kiválasztott áru és/vagy szolgáltatás reagálásáról az egészségügyi szakemberek és a betegek tényleges szükségleteire és prioritásaira, másrészt ez meg is erősítette volna az odaítélt keretmegállapodás melletti elkötelezettséget.

#### *2.2.1.1. Az innovációs célú beszerzésre vonatkozó szakpolitikai keretrendszer az intelligens egészségügyi rendszerek vonatkozásában*

Számos szakpolitikai és gyakorlati szintű fejlesztés zajlik az EU-ban és nemzeti szinten az innovációs közbeszerzés terén az egészségügyi ágazatban, még akkor is, ha a helyi helyzet nagymértékben függ a kérdéses piac méretétől és különösen a nemzeti keresleti-kínálati oldal szerkezetétől, valamint a támogatási mechanizmusoktól. Mindazonáltal vannak olyan

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



szakpolitikai ajánlások, amelyeket figyelembe kell venni az egészségügyi szektorban történő beszerzés során:

- hangsúlyt kell fektetni az innovatív megoldások erőforrásként való előmozdítására, és nem önmagában véve célként;
- a hangsúlyt az egészségügyi szolgáltatások minőségének és hatékonyságának javítására kellene összpontosítani, nem pedig készpénz megtakarításra;
- a finanszírozási csomagoknak ki kell terjedniük a teljes beruházási életciklusra, beleértve a hosszú távú és ismétlődő kiadásokat;
- az érdekelt felekkel (pl. betegek, orvosok, szakemberek) nemcsak konzultálni kell, hanem aktívan be is kell vonni a szükséges innovációk kezdeményezésébe és értékelésébe;
- erőforrásokat kell biztosítani a beszerzők, a szállítók és a végfelhasználók készségeinek és ismereteinek fejlesztésére,
- a politikai döntéshozóknak egyértelmű és határozott támogatást kell nyújtaniuk az innováció számára az egészségügyi ágazatban;
- az innovációbarát munkakörnyezetek megteremtése ösztönzést adhat a vezető szerep megszerzésére és kinyilvánítására, mivel lehetővé teszi az egészségügyi szervezet vezetői számára, hogy a friss innovációkat katalizálja a problémák valódi megértése révén;
- **az egészségügyi szektorban történő beszerzést be kell vonni az általános egészségügyi politikába**, beleértve az egészségügyi ellátás/szociális ellátás biztonságát és minőségét is; Megfelelő információ biztosítása a betegeknek; A betegek jogainak érvényesítése; A betegek orvosválasztási lehetősége; Valamint az ápolás folytonosságát támogató határokon átnyúló kapcsolatok;
- a fő cél az lenne, hogy **egy olyan munkaplatform jöjjön létre, amely egyrészt összehangolja és egységesíti a közös szabványokat, és a betegek adatainak megfelelő újrafelhasználásának gyakorlatát**, másrészt pedig a jobb interoperabilitás hajtóerejeként szolgál.

Ezenkívül a 2014/24/EU irányelv nagyobb előrelépést tesz lehetővé a zöld és a társadalmi/etikai közbeszerzés terén az egészségügyi ágazatban, ezáltal több lehetőséget teremt a fenntartható beszerzésre, és lehetővé teszi az állami hatóságok, a kórházak és az egészségügyi rendszerek számára, hogy hatalmas vásárlóerejüket a társadalmilag felelős és környezetbarát termékek és szolgáltatások beszerzésére fordítsák. Az ilyen lépésváltás különösen fontosnak tűnik, amikor figyelembe vesszük, hogy az egészségügyi létesítmények a termékek és anyagok széles skálájának (pl. elektronikus eszközök és sebészeti eszközök, papírtörülközők, kórházi ruhák, csomagolóanyagok és irodai eszközök) nagy fogyasztóinak minősülnek. Az esetek 80% -ában - ezeket egyszeri felhasználás után el is dobják.

Például Olaszországban a Környezetvédelmi Minisztérium - amely koordinálja a fenntartható közbeszerzés nemzeti cselekvési tervét (NAP) - tizenhárom olyan zöld és társadalmi/etikai kritériumot határoz meg, amelyeket a hatóságok a szerződéseikbe foglalhatnak. Az egészségügyi szektor számára két szolgáltatás és egy termék esetében



zöld kritériumokat állapítanak meg: kórházi tisztítószeres, mosodai és textilipari szolgáltatások, valamint inkontinenciabetétek.

Az EU szakpolitikai dokumentumai és szabályozási beavatkozása mellett jelentős hozzájárulás érkezett a nemzetek feletti és a nemzeti forrásokból is.

**Szupranacionális szinten** hasznos útmutatást nyújt az Északi Miniszterek Tanácsa által 2011-ben kiadott, *"Innovatív közbeszerzés és egészségügyi ellátás"* címmel kiadott dokumentum, amely bemutatja a bevált gyakorlati példákat, amelyek megvilágíthatják, hogyan lehet leküzdeni a PPI akadályait és összetett problémáit olyan kiválasztott esetek prezentálásával, amelyek a skandináv országokban az egészségügyi innovációs célú közbeszerzés legjobb gyakorlatait példázzák.

Ez a dokumentum a Skandináv Innovációs Program egy nagyszabású törekvésének részét képezi, amely *"Innováció az egészségügyben a közbeszerzés és szabályozás révén"* (2014-2017) címmel az egészségügy és jólét előmozdítására irányuló közös kihívások és lehetőségek meghatározására és kezelésére irányul. Egy másik érdekes dokumentum az egészségügyi szektorban a PPI tekintetében az *"Innováció az egészségügyben és jólétben - az északi érdekelt felek áttekintése"* című jelentés.

Egy másik jelentés, amelyet a Copenhagen Economics gazdasági tanácsadó cég készített az *"Innovációs célú közbeszerzés - a jövőbeni egészségügy hajtóereje Európában"* (a VINNOVA 2009 októberére szervezett konferenciája) előkészítése során, értékeli az innovációs célú közbeszerzés lehetőségeit az egészségügyi ágazatban azáltal, hogy felvázolja azt a kontextust, amelyben az élettudományi innovációk releváns esettanulmányok bemutatásával valósulnak meg.

Az egészségügyi ágazatban történő innovációs célú közbeszerzés stratégiai megközelítésének egy másik fontos példája az INSPIRE-ből - az innováció beszerzését támogató nemzetközi hálózat (INSPIRE) származik, amely a *"Hiányfeltáró elemzés és ajánlások a PCP és PPI végrehajtására"* című szakpolitikai dokumentumot kiadta.

Végül az LCB-Healthcare Consortium tanulmánya az alacsony szén-dioxid-kibocsátású épületekről az egészségügyi szektorban egy olyan dokumentum, amely összekapcsolja az egészségügyet az energiai innovációval a közbeszerzésben.

**Országos szinten** a legtöbb EU-tagállam valóban küzd az egyre növekvő egészségügyi költségekkel, míg a betegek az egészségbiztosítási rendszerekhez való növekvő hozzájárulással foglalkoznak. Az orvosi eszközök, a gyógyszerek és az orvosi berendezések hatékonyabb beszerzése az állami kórházakban jelentősen csökkentheti az egészségügyi költségvetésekre gyakorolt nyomást, miközben elősegíti a jobb ár-érték arány megvalósulását. Ezért az egészségügyi szektorban a PPI-t számos nemzeti és helyi közbeszerzési stratégiába beépítették. Például Németországban a (75 önkormányzati kórházból álló) Németországi Beszállítói Társaság (EKK) létrehozott egy professzionális beszerzési rendszert az orvostechnikai eszközök számára, mely a közös beszerzési igények meghatározását, a piacelemzést és a minőségi kritériumok meghatározása foglalta magába. Az ilyen központosított rendszer jelentős megtakarítást jelentett a kórházak

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



számára. Hasonló modellt követtek nemzeti szinten a finn és a szlovén kormányok is. Számos más tagállamban a központi beszerzési szervek csak az egészségügyi ágazatban tevékenykednek, és beszerzési tevékenységeik csak a nemzeti és határokon átnyúló hálózatok létrehozására specializálódtak (például RESHA IDF, UNI.H.A., NHS SUPPLY CHAIN, EHEPPA).

## 2.2.2. A projektet irányító csoport ismérvei

### Mit kell tenni?

A PPI folyamat beindítása során rendkívül fontos a projektmenedzsment technikák használata és egy erre a célra létrehozott csapat létrehozása. Egyértelmű elszámoltathatósági struktúra - az ajánlatkérő szervezettel és a lineáris, esetleg rövid döntéshozatali láncsal foglalkozó elkötelezett személyzettel - alapvető előfeltétele a projekt megfelelő végrehajtásának. Ez még fontosabb, ha az együttműködés a különböző tagállamok beszerzői között zajlik.

#### **FÓKUSZBAN: PROJEKT MENEDZSMENT AZ INNOVÁCIÓS CÉLÚ BESZERZÉSSEN**

A projektmenedzsment széles körben definiálható, mint a tudás, készségek és technikák alkalmazása a projektek hatékony és eredményes végrehajtásához a vállalkezési célok elérése érdekében. A Project Management Institute szerint a projekt menedzsment kilenc tudáspillérre támaszkodik:

- Integráció
- Költség
- Emberi erőforrások
- Hatály
- Minőség
- Kommunikáció
- Idő

A közbeszerzésben a projektmenedzsment létfontosságú szerepet játszik, mivel meghatározza a beszerzési stratégiát, a beszerzés tárgyát és időzítését (a projekt életciklusán belül); Hogyan keressük meg és válasszuk ki a kívánt termékeket; Hogyan kell kezelni a kockázatokat, a szerződéseket valamint a a gazdasági szereplőkkel való kapcsolatokat.

### Hogyan kell csinálni?

Minden projektet egy projektmenedzsernek kell kezelnie, amely egyúttal a projektervezésért és ellenőrzésért felelős személy, valamint egy csapat vezetője / koordinátora, akiknek tagjai a projekt jellegéből adódóan kiemelkedő szerepet töltenek be.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



Az innovációs célú beszerzés során meg kell érteni a piacot, valamint a szervezetnek egy (még nem létező) termékhez, munkához vagy szolgáltatáshoz kötődő igényeit. Ezért szükség van olyan magánszemélyekre vagy csapatokra, akik piackutató tevékenységeket (külsőleg), illetve igényelemzést (belsőleg) végezhetnek. A projektcsapatnak beszerzési szakértői ismeretekkel, valamint minden egyéb, a projekthez kapcsolódó szükséges készségekkel és szakértelemmel kell rendelkeznie. Ezeket a készségeket és funkciókat a szervezeten belülről, illetve kívülről is be lehet hozni, annak érdekében, hogy egy ideiglenes projektcsapat jöjjön létre a feladatok elvégzéséhez.

#### **Egy példa a projektmenedzsmentre Hollandiában**

A hollandiai Enschede városa politikai döntést hozott arról, hogy két területet - a biztonságot és a biztonság + egészségügyi ellátást választja ki - az állami innovációs célú közbeszerzésekhez. Az innovációs célú beszerzések révén társadalmi kihívásokra és a helyi gazdaság élénkítésére törekednek. Minden innovációs beszerzésnek szilárd üzleti alapokon és költség-haszon elemzésen kell alapulnia. Az döntések meghozataláért a szakpolitikai döntéshozók, a menedzsment, a projektvezetők és a beszerzés képviselői felelősek. A beszerzési folyamat már a kezdetektől fogva bekapcsolódik az üzletmenet folyamatába, és felelősséget vállal az üzletmenethez illeszkedő innovációs célú beszerzések egészéért.

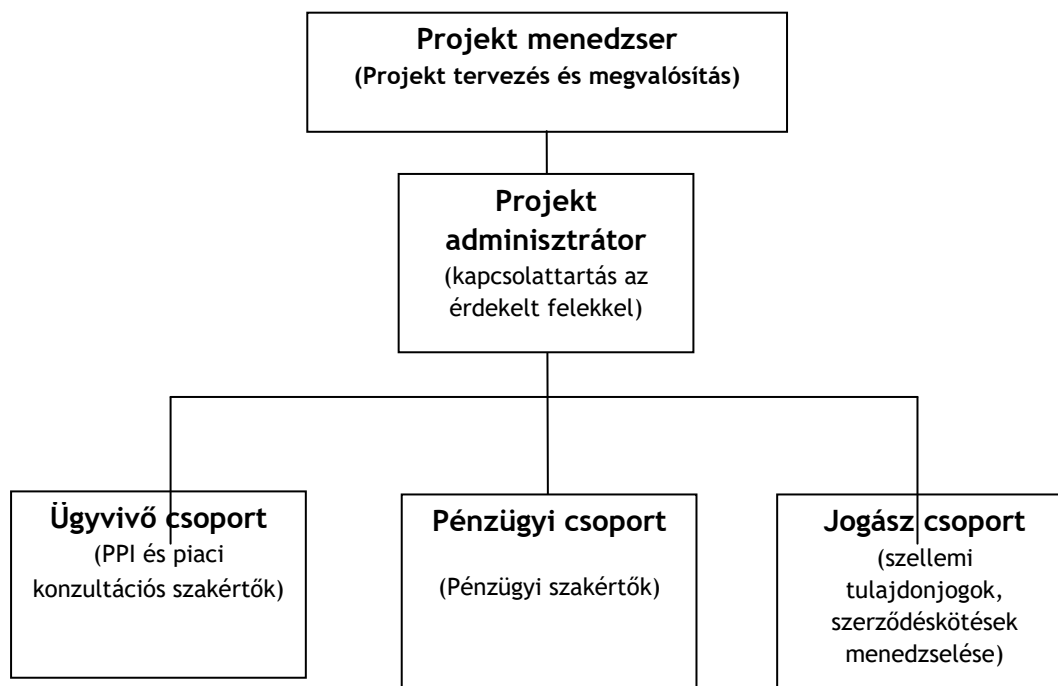
#### **A leggyakoribb hibák**

A megfelelő vezetés hiánya; A megfelelő szakértelem hiánya; A különböző források és tevékenységek közötti koordináció hiánya; Ismeretek hiánya a szervezet rendszerének a projektekre gyakorolt hatását illetően; A konkrét igények és potenciális megoldások azonosításához és meghatározásához szükséges konkrét képességek hiánya; Az érdekelt (azaz az ügyfél/felhasználó, a potenciális szponzor, a felső vezetés és a potenciális beszállítók) elvárásainak tisztázatlan meghatározása.

#### **Tanulságok**

A projektmenedzsment hozzájárulhat e kihívások némelyikének leküzdéséhez annak révén, hogy képes azonosítani, elemezni és megválaszolni a projekt kockázatait, valamint a szükséges források bevonására a lehetőségek egyes elégtelenségeinek leküzdésére is. Az innovatív áruk és szolgáltatások beszerzéséhez szakismeretekre, kompetenciákra és erőforrásokra van szükség.

18. *ábra*: Projektmenedzsment csapat - IPM (integrált project menedzsment) stratégia



### Emlékeztető

- A projekt irányítását végző munkacsoportnak elegendő szakszeméllyel kell rendelkeznie mind a minőség, mind a mennyiség tekintetében;
- A személyzet folyamatossága elengedhetetlen. A munkatársak jelentős átrendeződése esetén elengedhetetlen az összes információ rögzítése és az új tag számára egy bevezető időszak biztosítása a munkacsoportot elhagyó tag által;
- Szánjon időt arra, hogy a csoporttagok alapos megismerhessék egymást, hogy a kölcsönös bizalom épüljön ki (különösen a transznacionális együttműködéshez);
- Vannak olyan szerepek, amelyeknek mindenfajta közbeszerzési projektben jelen kell lenniük: műszaki, pénzügyi, jogi, szerződéskötési, projektvezető és PR tisztviselők.

#### *2.2.2.1. A projektmenedzsment csapat specifikumai az intelligens egészségügyi rendszerek vonatkozásában*

Az egészségügyi termékek és szolgáltatások beszerzésének innovációját jelentős számú érdekelt részvételével kell megvalósítani. Valójában az egészségügyi-gazdasági adatok gondos értékelésén túl az innovatív orvosi technológiákra vonatkozó pályázati döntéseknek szakértői klinikai outputokat is magukban kell foglalniuk, oly módon, hogy a legteljesebb értelemben válaszoljanak a "jó ár-érték arány" kihívásokra a legmodernebb orvosi technológiák beszerzésekor.

**A beszerzési csapat építéséhez fontos, hogy az a közbeszerzések jogi, pénzügyi és technikai szempontjait szakértőinek bevonásával történjen, de a megvásárolni kívánt**

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.





árak és szolgáltatások kiválasztásához a megfelelő érdekelt feleket és végfelhasználókat is fontos bevonni, annak érdekében, hogy ezek lesznek a leginkább innovatív modern és hatékony megoldásoknak bizonyuljanak.

Különösen fontos hangsúlyozni a megfelelő orvosi területeken dolgozó klinikai szakemberek jelentőségét a specifikáció és az értékelő bizottságok szempontjából, annak biztosítására, hogy a beszerzési csapat figyelembe tudja venni az adott klinikai szakember szakvéleményét, megállapításait a rendelkezésre álló és lehetséges jövőbeni technológiai lehetőségekről és azok lehetséges kimeneteleiről.

Például, ha a végső cél az innovatív termékek és megoldások beszerzése az életminőség és az időskori "jólét" javítása érdekében, akkor a szakembereknek az ennek megfelelő orvosi területekről kell származniuk (mint például a geriátria, a foglalkozás terapeuta, a fizioterápiás, a gondozó és a szakmai asszisztens). A dokumentált legjobb gyakorlat nemcsak az egyes klinikusok bevonása, hanem a releváns területeken dolgozó orvosok szakmai szövetsége (pl. a radiológusok nemzeti (vagy nemzetközi) társasága innovatív röntgenberendezések megvásárlására), mivel értékelésük nagy segítséget jelentene az újítások kiválasztásában, elfogadásában és megosztásában. A szakemberek kulcsfontosságú szerepet töltenek be az egészségügyet érintő PPI-ben. Nekik nem csak az egészségügyi kérdésekben kellene szakértőknek lenniük, hanem értékes lenne, ha beszerzési ismeretekkel is rendelkeznének.

### 2.2.3. A határvonalak kijelölése

#### Mit kell tenni?

Az igényfelmérést megelőző alapvető lépés az, hogy a beszerzési forgatókönyvet számos kérdés megválaszolásával határozzuk meg:

- 1) Vannak-e potenciális előnyei az erőforrások és/vagy készségek növelésének, ha helyi, regionális, nemzeti vagy uniós szinten szélesebb körű együttműködésre kerül sor? (Lásd később)
- 2) Kerüljön-e sor piaci konzultációra az odaítélési eljárás meghatározása előtt?

#### **FÓKUSZBAN: MI A PIACI KONZULTÁCIÓ?**

Az előzetes piaci konzultáció (Kbt. 28.§ (4) bekezdése) lehetővé teszi a beszerzők számára, hogy szembesítsék igényeiket a tényleges piaci ajánlatokkal. Ez elősegíti az innovatív megoldásokra vonatkozó minimális követelményeknek és a konkrét üzletmenetből származó főbb feltevések tényleges megvalósíthatóságának helyes meghatározását is. Ezenkívül a piaci konzultáció visszajelzést ad arról, hogy miként lehet felkelteni a piac érdeklődését úgy, hogy reagálhasson egy közelgő pályázati felhívásra, és milyen szereplők reagálnak nagyobb valószínűséggel. Az átláthatóságot és a megkülönböztetéstől való mentességet az ajánlatkérő szerv köteles megkövetelni.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



A piaci konzultáció lefolytatásának módjairól lásd alább a 2.4. alatti részt.

### 3) Hogyan kell az ajánlatkérő szervnek foglalkoznia a bizalmas kezeléssel és a technológiai transzferrel kapcsolatos kérdésekkel?

#### FÓKUSZBAN: A BIZALMAS KEZELÉS ÉS A TECHNOLÓGIAI TRANSZFERREL KAPCSOLATOS KÉRDÉSEK

Ha a szellemi tulajdonjogok kérdése kulcsfontosságú a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzésben (PCP), ahol az ajánlatkérő szervek beszerzésének tárgya az új termékek és/vagy szolgáltatások prototipizálására képes kutatási és fejlesztési szolgáltatás, a PPI elsősorban a titoktartás és a technológiai transzfer kérdéseivel foglalkozik.

Az első kérdés - a **titoktartás** - az ajánlatkérő azon kötelezettségvállalását illeti, hogy a gazdasági szereplők (pl. technikai vagy üzleti titkok vagy a pályázati bizalmas elemei) által kizárt, javasolt megoldásokat és érzékeny információkat tartják titokban, kivéve, ha az ajánlatkérő szerv kifejezetten (pl. írásban) felhatalmazza a közbeszerzőket arra, hogy minden releváns információt harmadik fél számára közzé tehetnek. A bizalmas információk védelméhez való jog lényeges jog, és ugyanakkor jól megalapozott jogi elv mind az uniós, mind a nemzeti szinten. Az információcserében és az információk tárolásában ezért az ajánlatkérő szervek feladata, hogy biztosítsák a gazdasági szereplő által kizárt minden érzékeny adat integritását és titkosságát.

Ami a **technológiatranszfer**t illeti, amely tulajdonképpen az innovatív technológiáknak a kiindulási helyektől és kiscsoportos integrációktól a szélesebb körű terjesztésig történő elvezetését jelenti, a közbeszerzési politikáknak arra kell irányulniuk, hogy a mind a termékek, mind a folyamatok megújítása átfogóbb színű legyen, annak érdekében, hogy elősegítse az általános gazdasági növekedést és a versenyképességet. Ebben az értelemben alapvetően fontos az átfogó és méltányos megállapodás az adott gazdasági szereplővel, akinek a technológiáját transzferálni kell. Ebben az értelemben a technológiaátviteli megállapodásnak tartalmaznia kell a találmányt, a prototípusokat, a kész eszközöket vagy a know-how-ot, amelyek bizalmas információit nyilvánosságra hozzák annak érdekében, hogy teljes körű kereskedelmi forgalomba hozzák őket, és azok a gazdasági szereplők szélesebb rétegei számára álljanak rendelkezésre.

A közbeszerzésre vonatkozó nemzeti és EU-szabályokban mind a közbeszerzési, mind a technológia transzferrel kapcsolatos kérdések szabályozása a beszerzési dokumentációban vagy az ad hoc megállapodásban foglalt rendelkezésekre korlátozódik. Általában a közbeszerzők nem oszthatnak meg bizalmas információkat vagy üzleti titkot más ajánlattevőkkel vagy beszállítókkal, kivéve, ha az érintett gazdasági szereplő ezt kifejezetten elfogadja.

Például a versenypárbeszédrel kapcsolatosan a Kbt 93. § (2) bekezdés így rendelkezik: " Az ajánlatkérőnek a párbeszéd során is biztosítania kell az egyenlő bánásmódot az ajánlattevők számára, így különösen az ajánlatkérő által adott bármilyen tájékoztatást az összes ajánlattevőnek meg kell adni. Az ajánlatkérő az ajánlattevőkkel egyenként folytatja a párbeszédet, az ajánlattevő hozzájárulása nélkül az általa közölt semmilyen információ nem osztható meg a többi résztvevővel. Az ajánlattevő hozzájárulását valamely konkrét információ tervezett közlésére vonatkozóan kell kérni. ((5) bekezdés)

### Hogyan kell csinálni?

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



A beszerzési csoportnak meg kell határoznia a költségvetési kapacitásait és szakértelmét, és nem elegendő források esetén értékelnie kell a külső forrásokhoz való hozzáférési lehetőséget (pl. Az Európai Uniótól, lásd az 1.4. pontot), vagy meg kell osztania a közbeszerzési eljárást más közbeszerzőkkel (együttműködésen alapuló beszerzés) a nemzeti határokon belül vagy kívül. Ennek érdekében kiemelkedő fontosságú, hogy aktív résztvevővé válják a közbeszerzések valamely nemzeti vagy európai szintű hálózatában (néhány példa erről pld. a Közbeszerzési Hálózat <<http://www.ppneurope.org>>, az Innovációs Beszerzés Platformja< [Http://www.innovation-procurement.org](http://www.innovation-procurement.org)> és az Innovációs Beszerzés Európai Támogatása <<http://www.eafip.eu>>).

Különösen az innovációs célú beszerzéseknél a beszerzőknek meg kell határozniuk, hasznos-e a pályázatok végrehajtása előtt konzultálni a piaccal annak érdekében, hogy ismereteket szerezzenek az egyes beszállítók trendjeiről, lehetőségeiről és kapacitásairól, és hogy ezekkel szemben egyedi követelményeket támasszanak. Ebben az értelemben különösen hasznos a közvetlen és a lehető legszélesebb hozzáférést biztosítani a vállalkozói világhoz, egy dedikált iroda révén is. A kihívás ebben az esetben az ilyen jellegű konzultáció helyes és hatékony megszervezése, a részvétel ösztönzése és az igényekhez leginkább érdekes legérdekesebb újítások megismerése.

Az ilyen jellegű eredmények elérése jelentős erőfeszítéseket követel meg, és szakképzett csapatot és hálózatépítést igényel, emellett biztosítani kell a különböző info-napok és konzultációk eredményeinek megosztását az innovációs katalógusok növelése érdekében, illetve annak érdekében, hogy jobban meg lehessen határozni, **MILYEN DOLGOKAT KELL BESZEREZNI.**

A szellemi tulajdonjogokat illetően pedig, a projektmenedzsment csapat egyik legjelentősebb szereplője a jogi szakértő lesz.

#### **EGY MINTAELJÁRÁS A BESZERZÉS TÁRGYÁNAK HATÉKONY MEGHATÁROZÁSÁHOZ**

- 1) Mérlegelje, hogy a beszerzést az ajánlatkérő könnyedén elvégezheti-e, vagy egyáltalán nem áll rendelkezésre olyan erőforrás vagy szakértelem, amely alapján a kockázatokat és az előnyöket meg lehetne osztani a nemzeti vagy uniós szinten együttműködő fő beszerzési hálózatokkal.
- 2) A határokon átnyúló beszerzések esetében kezdje el a legmegfelelőbb partner(ek) beazonosítását.
- 3) Döntse el, hogy előzetes piaci konzultációra kerüljön-e sor, és az milyen módon bonyolódjon le (személyes találkozók beszállítókkal, kérdőívekkel, interjúkkal, információs napok megrendezésével)
- 4) Gondolja végig az elejétől fogva, hogy hogyan kezeli a szellemi tulajdonjogokat és az információmegosztást. Még akkor is, ha ez a szakasz sokkal fontosabbá válik a PCP során, fontos biztosítani a szállítókat arról, hogy a megosztott, bizalmas információkat a titoktartási szabályok szerint fogják megosztani. Ami a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokat illeti, a PPI-beszállítók általában már szabadalmaztatták innovatív termékeiket vagy szolgáltatásaikat, ezért az ajánlatkérő csak a szerzői jog vagy a szellemi tulajdon jog szabályainak megsértése nélkül használhatja fel azokat.

#### **Leggyakoribb hibák**

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



Elégtelen információk a piacról; Kockázatkerülés; Az együttműködés és a közös vagy határokon átnyúló beszerzések iránti hajlandóság hiánya; A lehetséges külső pénzügyi forrásokkal kapcsolatos ismeretek hiánya; A nemzeti vagy transznacionális közbeszerzési hálózatokban való részvétel hiánya; Szűkös kapacitás a piaccal való hatékony párbeszédre; A vonatkozó titoktartási és technológiai transzferre vonatkozó jogszabályokkal kapcsolatos tudás és/vagy szakértelem hiánya.

### Tanulságok

A külső érdekelt felek bevonása szükségességének nem felismerése sok szerződés esetében gyakran a kritika tárgya, és ez gyakran negatív hatást gyakorol a szerződés sikerére, amely néha többletköltséget okoz a mulasztások vagy hibák kiküszöbölésének következtében.

A külső érdekelt felek bevonásának szükségessége felismerésének hiánya sok szerződés esetében gyakran a kritika tárgya, és ez gyakran negatív hatást gyakorol a szerződés sikerére, amely néha többletköltséget okoz a mulasztások vagy hibák kiküszöbölésének következtében.

Végül, de nem utolsósorban a titoktartási kérdések és a technológiai transzfer kezelés módjának problémáit is a lehető legrövidebb időn belül meg kell oldani.

### Emlékeztető

- **A költségvetés elkészítésekor a beszerzőknek a kontingencia megfelelő szintjére kell eljutniuk. Ezenkívül a költségvetést és a költségeket kritikus szakaszokban felül kell vizsgálni a beszerzési folyamat különböző szakaszaiban.**
- **A helyi, regionális vagy nemzeti szintű közös beszerzés és a határokon átnyúló beszerzés optimális eszközök abban az esetben, ha nem elégséges mértékű szakértelem, vagy költségvetés áll rendelkezésre egy adott beszerzéshez, és különösen hasznosak az innovációs célú beszerzések esetében (lásd alább).**
- **A közös és határokon átnyúló beszerzés lehetővé teszi az ajánlatkérők számára az innováció (és az ehhez szükséges szakértelem) megosztását az összevonás szükségessége, vagy - az alábbiakban kifejtésre kerülő - keretmegállapodás megkötése, esetén, amely más ajánlatkérők számára (nemzeti és uniós szinten) megteremti a kötődés lehetőségét (ennek kifejtését lásd alább).**
- **A beszerzőknek figyelembe kell venniük a piac elérhetőségét és kapacitását is. Valójában nem minden beszerzés elérhető. A szerződő hatóság keres valamit, ami túlmutat a piac (jelenlegi) képességein? A határidők reálisak?**
- **A gazdasági szereplők által közölt információk bizalmosságát a beszerzési folyamat minden szakaszában biztosítani kell.**
- **Rendkívül fontos annak megértése, hogy szükséges-e - és amennyiben igen, hogyan - lehet a technológiai transzfer kérdését kezelni, vagyis egyeztetni a gazdasági szereplővel mindazon feltételeket, amelyek alapján a releváns**



információk nyilvánosságra hozhatók az innováció és a gazdasági növekedés szélesebb körű támogatása érdekében.



## 2.3. A szükségletek azonosítása és felmérése

### 2.3.1. Az egyes szükségletek azonosítása

#### Mit kell tenni?

Az innovációs célú beszerzési eljárás olyan innovatív megoldások kielégítetlen igényével kezdődik, melyeket jelenleg, vagy még inkább a jövőben olyan társadalmi kihívások, vagy működési követelmények vetnek fel, amelyeket nem, vagy csak elfogadhatatlan kockázatok árán lehet kielégíteni a jelenleg már meglévő áruk és szolgáltatások segítségével.

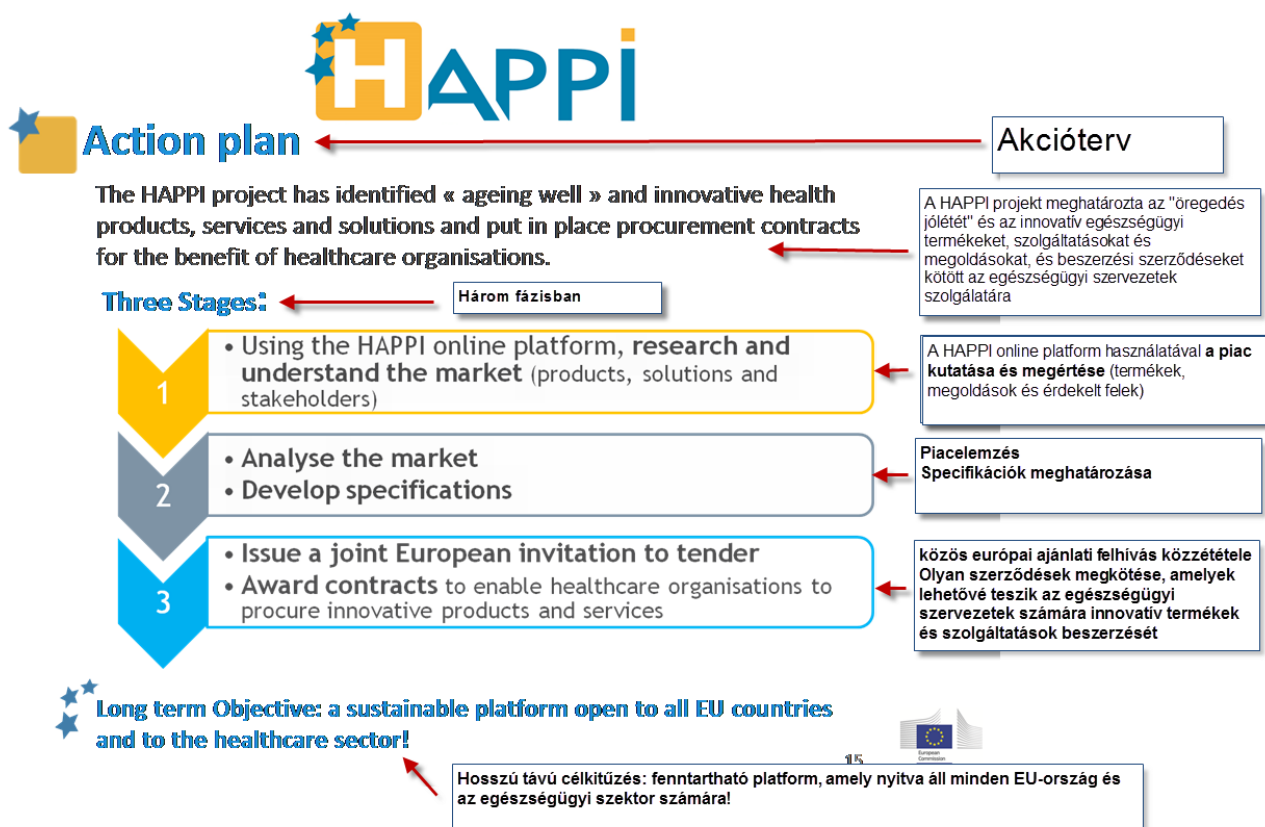
A kielégítetlen igény jelenléte nyilvánvaló azokban az esetekben, amikor:

- A jelenlegi megoldások már nem képesek kezelni olyan akut problémát, amely jelenleg negatív hatást gyakorol egy közérdekű szolgáltatás nyújtására (például műszaki problémák, költségvetési változások, az állampolgárok viselkedési mintáinak megváltozása).

#### Egy példa

Az egészséges időskor innováció közbeszerzési projektje (HAPPI) (<http://www.happi-project.eu/>) volt az első EU szintű közös közbeszerzési projekt az egészséges időskor témakörében megvásárolt innovatív megoldások területén.

19. ábra: A HAPPI projekt akcióterve



Az Európai Bizottság (Belső Piaci, Ipari, Vállalkozói valamin Kis- és Középvállalkozói Főigazgatóság) felkérte a Bundesbeschaffung GmbH-t (BBG) és a Statens og Kommunernes Indkøbs Service A / S (SKI) (JCBPP) vállalatot arra, hogy egy kutatást végezzen el különös tekintettel a kiválasztott határon átnyúló közös közbeszerzési (JCBPP)-projektek jogi, igazgatási és szervezeti szempontjaira, valamint a projektek gazdasági teljesítményére és hatékonyságára vonatkozóan. A kutatás eredményeként létrejövő tanulmány tartalmazni fog egy ajánlástervezetet a hatóságok számára arról, hogyan lehet közös - a határokon átnyúló közbeszerzési eljárásokat lebonyolítani, a jogbiztonság előmozdítása és a gazdasági mérések, a nyomon követés és azok gyakorlati alkalmazásának lehetővé tétele érdekében. A tanulmány várhatóan leginkább a gyakorlat szakemberek figyelmét fogja felkelteni és a már meglévő határokon átnyúló beszerzésekről szerzett ismereteket fogja kiegészíteni.

**Egy példa**  
A CHARM program (<https://www.rijkswaterstaat.nl/english/about-us/doing-business-with-rijkswaterstaat/charm-pcp/index.aspx>) egy példa a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzésre, melyet az angol és holland közútkezelő hatóságok közösen bonyolítottak le; ezt annak a szükséglete vezérelte, hogy az egyszerre több helyen kialakuló forgalmi torlódások problémáját innovatívan működő forgalomirányítási központokon keresztül kezeljék.

- Az olyan meglévő megoldások nem felelnek meg a közbeszerző szükségleteinek a közszolgáltatások minőségének és/vagy hatékonyságának javítására a jövőben, melyek teljesítményértékelésen alapulnak, hangsúlyozva az eredmények javításának

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



szükségességét, vagy a szabályozási vagy jogszabályi előírások következtében jöttek létre.

#### Egy példa

A Sucha Beskidzka Megyei Kórház (Nyugat-Lengyelország) megállapította, hogy a nyári időszakban a túlzott napfénynek kitett kórházi szobák hőmérsékletének csökkentése szükséges annak érdekében, hogy javuljon a betegek és az orvosi személyzet közérzete, és egy hosszadalmas folyamat során foglalkozott a problémával, melynek végkifejletként fotovoltaiikus napellenzőket szereltek fel.

<http://www.ecoquip.eu/uploads/pdfs/SuchaBeskidzkaHospitalunemneeds.pdf>

- A meglévő megoldások nem tudnak megoldani a közép- és hosszú távú társadalmi kihívásokat (például az energiahatékonyság vagy a környezeti fenntarthatóság).

#### Egy példa

A három város (Barcelona, Birmingham és Eindhoven) konzorciumaiból összeállt SPEA projekt ([www.speaproject.eu](http://www.speaproject.eu)) az önkormányzati épületek energiahatékonyságának javítására összpontosít annak érdekében, hogy ezek az épületek energiamegtakarítást és megújuló energiaforrásokat együttesen foglaljanak magukba, valamint annak érdekében, hogy ezek számára fenntartható kezelési eljárásokat dolgozzon ki.

### Hogyan kell csinálni?

A szükségletek meghatározásához vezető folyamat során az ajánlatkérő számos kiegészítő megközelítést alkalmazhat: a tudományos, műszaki és szakpolitikai kiadványok szakirodalmi áttekintése; Szakértői vélemények; A megbízó különböző típusú tevékenységeit célzó fókuszcsoporthoz; A kulcsfontosságú érdekelt interjúkat folytathatnak a potenciális beszállítókkal, érdekcsoportokkal és végfelhasználókkal.

#### Módszertani példák

A Smart@ire projektben használt **Voice-of-the-Customer /VOC/** módszertan végső célja a végfelhasználók által használt termékek, folyamatok, szolgáltatások és berendezések mélyebb megértése, valamint ötletek gyűjtése arról, hogy lehetne a végfelhasználók kiválasztásával (előre meghatározott profilok alapján) innovatív megoldásokkal munkakörnyezetüket fejleszteni, valamint egy interjúkészítő csoport által lefolytatott mélyinterjú készítésével. A kérdéseknek jól megtervezettnek, rövidnek, egyszerűnek és relevánsnak kell lenniük az ügyfelek szükségleteinek azonosítása érdekében.

**Például:** a VOC egy nyitott kérdést tehet fel magánszemélyeknek (például: "mondja meg, hogyan használja termékünket / szolgáltatásunkat ...", "milyen akadályokkal találkozna a termékünkkel / szolgáltatásunkkal kapcsolatban?", "Milyen problémákba ütközik, amikor ...?", "mondjon többet ...", "adjon egy példát ...") - annak mérésére, hogy mi az amit az adott személy ismer, szeret és nem szeret, és / vagy gondol az Ön termékéről és / vagy szolgáltatásáról - egy olyan interaktív fókuszcsoporthoz, amelyben több résztvevő vesz részt, akiket fel fognak kérni arra, hogy nyilatkozzanak a termékre és / vagy szolgáltatásra vonatkozó észrevételeikről, vélekedéseikről, meggyőződésükről és attitűdjeikről. Ez a módszer különösen hasznos, ha a beszerzők komplex információkat akarnak szerezni az egyes viselkedési formákról és a motivációkról mint egy

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.





felmérés, és a csoporttagok közötti dinamikus interakció további mélyebb és elfogulatlan információkat eredményezhet, mint az egyéni interjúk.

Egy másik hasznos és hatékony módszertan az innovációs szükségletek azonosítására és a végfelhasználói relevanciájukkal való validálásukra az angol NHS által kidolgozott **WIBGI** módszertan, amely kollektív ötletgyakorlásokon alapul a beszerzők és a végfelhasználók számára, a **“Wouldn't It Be Great If... /Ugye milyen szuper lenne, ha...?”**

A WIBGI műhely során egy szakértői facilitátor dolgozik együtt a klinikai szakembercsoporttal, annak érdekében, hogy azonosítsa, validálja és rangsorolja az észlelt klinikai szükségleteiket. E műhelymunka során a klinikai csoportok kihívást kapnak arra, hogy bizonyos dolgot alapos módon ötleteljenek ki (Gondolj arra problémára, ami a legnagyobb kényelmetlenséget / hatékonyságvesztést okozza a mindennapi munkában.) Tegyük fel, hogy Harry Potter vagy, ugye milyen szuper lenne, ha a a mágia megoldást jelentene erre ...). A szükségletek listáját, melyet ez a brainstorm gyakorlat létrehozott, ezután fontossági sorrendben rangsorolják (például a probléma mérete, skálája és költségei) egy "Kimutatás a klinika szükségleteiről" elnevezésű formális dokumentum formájában.

### Leggyakoribb hibák

Az azonosított szükséglet és a végfelhasználók / ügyfelek tényleges igényeinek egymástól történő elválása; Téves elképzelések a szükséglet valódi sürgösségéről; A legfontosabb érdekeltek megfelelő részvételének hiánya; Kockázatkerülés a szükségletek kielégítésére szolgáló innovatív megoldások azonosításakor.

### **EGY MINTAELJÁRÁS A SZÜKSÉGLETEK FELMÉRÉSÉRE**

- 1. lépés:** nyíltan ötleteld meg problémákat és a szükségleteket az érintett felekkel, akár felülről lefelé, akár alulról felfelé irányuló megközelítéssel
- 2. lépés:** azonosítsd a legsürgetőbb kielégítetlen szükségleteket és az azokhoz kapcsolódó problémákat
- 3. lépés:** hozd létre az ok és hatás hierarchiáját (olyan problémák, amelyek közvetlenül okozzák a sürgető szükségleteket és problémákat, amelyek a kielégítetlen szükséglet hatásai)
- 4. lépés:** ismerd fel, hogy a kielégítetlen igényeket és a kapcsolódó problémákat hogyan lehet megoldani bizonyos termékek vagy szolgáltatások megvásárlásával
- 4b. lépés:** derítsd fel a piacon elérhető innovatív termékek lelőhelyét (lásd a 2.4 pontot)
- 5. lépés:** tervezd meg a teljesítmény- és a funkcióorientált specifikációkat (lásd a következő részt)

### Tanulságok

A szükségletek azonosításában le lehet választani egy felülről lefelé történő (ahol a gazdasági és társadalmi fejlemények elemzéséért felelős döntéshozók azonosítják azokat a helyzeteket, amelyek fejlesztésre, vagy termékenyebb fejlődéshez szükséges lehetőségekre szorulnak), vagy jobb egy alulról felfelé építkező megközelítést alkalmazni (amelyet a közvélemény követelése váltott ki, megkövetelve a döntéshozók cselekvését). A megközelítéstől függetlenül a szükséglet teljes és pontos elemzése alapvető fontosságú egy megfelelően tervezett projekt megvalósításához, amely hatékonyan kezeli a tényleges közérdekű szükségletet és a valódi általános érdekeket.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



Amint már említettük, az igények azonosítására szolgáló információk gyűjthetők elméleti kutatások, és interjúk, felmérések segítségével is. A legjobb ötlet azonban ezek kombinálása (kérdőívek és interjúk a fókuszcsoporthoz, a végfelhasználókkal és az érintett felekkel, workshopokkal). Általában a kipostázott felmérések szoktak a legalacsonyabb válaszadási aránnyal rendelkezni, és érdemes azt is megjegyezni, hogy a válaszok minősége nagymértékben függ a kérdőíveken szereplő kérdések megfogalmazásától, és a célcsoportok összetételétől. Továbbá, mivel eltérés lehet az interjúban megkérdezett emberek által elmondottak és az általuk személyesen megtapasztalt dolgok között, fontos, hogy megfigyelésekkel és dokumentumelemzésekkel ellenőrizzük az interjú eredményeit.

### Emlékeztető

- A szükségletek azonosításának folyamatát a lehető leghamarabb és a lehető legjobban kell elvégezni oly módon, hogy több időt lehessen szánni az igények hatékony megértésére
- Ez a fázis megakadályozza, hogy az ismeretlen és kielégítetlen szükségletek sürgető problémává váljanak
- El kell érni, hogy a közbeszerzők a jogszabályi és szabályozási követelményeknek megfelelően működjenek
- Létre kell hozni a megfelelő alapot a további lépésekhez, különösen a nyílt és hatékony piaci konzultációhoz
- Megkönnyíthetjük a ki nem elégített igények azonosítását, ha lefordítjuk őket az eredményalapú követelmények meghatározására az innovációs célú beszerzési folyamat során
- Együttműködő, vagy transznacionális közbeszerzés esetén a szükséglet felmérési fázis először minden egyes közbeszerzésben részt vevő szintjén és aggregált szinten végezhető el, majd oly módon, hogy kiegészítse a közös igényeket, és testre szabja a megoldásokat a nemzeti szabályozási és szakpolitikai környezethez igazodóan.
- A végfelhasználók különösen fontosak, mivel az innovációs célú beszerzés tényleges tényezőjévé kell válniuk, annak érdekében, hogy a beszerzésből származó innovatív megoldásokat megfelelően elfogadják és hatékonyan használják fel
- Tekintettel arra, hogy a kielégítetlen szükségletet egyetlen megbízó és / vagy végfelhasználó ritkán tekinti elsődleges fontosságúnak, érdemes bevonni más beszerzőket és/vagy végfelhasználókat is a szükségletértékelésbe, oly módon, hogy lehetővé váljon a skálázható, átjárható és költséghatékonyabb megoldások kifejlesztése.



### *2.3.1.1. A szükségletek specifikumainak azonosítása az intelligens egészségügyi rendszer vonatkozásában*

Az egészségügyi ápolásban végbemenő innováció ösztönzése érdekében az **ágazat beszerzőinek meg kell határozniuk azokat a szükségleteket, amelyet egy innovatív termékkel kívánnak kielégíteni**, mind a hosszú távú prioritásokra, mind pedig a konkrét vásárlásra vonatkozóan. Ez megköveteli, hogy rendelkezzenek mindazokkal a képességekkel, amelyek segítségével megformálhatják a szükségleteiket, és lefordíthatják azokat olyan árukra, amelyeket a gyártók termelnek. A beszerzőknek is rendelkezniük kell a beszerzés elvégzéséhez szükséges alkalmassággal. Ennek a kompetenciának magában kell foglalnia mind az innovációs célú beszerzés területén meglévő műszaki ismereteket, mind a beszerzési folyamat menedzseléséhez szükséges jártasságot. A szükségletek rossz meghatározása valójában olyan termékek és szolgáltatások alkalmatlan beszerzéséhez vezethet, amelyek nem felelnek meg a klinikai dolgozók és a betegek valós szükségleteinek, vagy amelyek a teljesítmény és a hatékonyság tekintetében problémákat okoznak.

Az egészségügyi szektor igényeinek meghatározását fokozatosan kell elvégezni: először a beszerzési szervezeteknek kell eldönteniük a kielégítetlen szükségletek azonosítására irányuló stratégiát: jó ötlet lehetne egy széleskörű konzultáció beindítása a belső (kórházi dolgozók, beszerzők, informatikai és adatvédelmi szakemberek, minőségellenőrzési részleg, orvos-beteg kapcsolati osztályok), valamint a külső érintett felek (betegek, betegek érdekvédelmi egyesületei, kutatók, akadémiai és egészségügyi hatóságok) között felmérések, workshopok, fókuszcsoportok és megfigyelések kombinációjával a beszerzendő dolgok körének szűkítése érdekében

Például az EEP-eHealth projekt ([www.innovationhospitals.com](http://www.innovationhospitals.com)) az alábbi stratégiát alkalmazta számos kielégítetlen szükségletek azonosítása érdekében:

- a betegek felelős helyzetbe történő hozása telemedicinális, telekonzultációs és telediagnosztikai platformokon keresztül;
- a betegek egyre növekvő számban használják fel a személyre szabott egészségügyi alkalmazásokat;
- krónikus betegségek kezelésére szolgáló platformok;
- integrált rendszer a betegek biztonságának támogatására: gyógyszerek felírása, kiadása és fogyasztása;
- tükröterápiás programok neurológiai rehabilitációra;
- az elektronikus egészségügyi rekordra (EHR) alkalmazott folyamatmenedzsment;
- az elektronikus egészségügyi rekordra (EHR) alkalmazott folyamatmenedzsment;
- nagytömegű adatok (bioinformatika, adatok integrálása, biomarkerek, az EHR és egyéb információs rendszerek adatainak felhasználása és értelmezése);
- személyre szabott gyógyszerek és precíziós gyógyszerek;
- a biológiai és klinikai adatok integrálása más hasznos adatokkal;



- a betegek kockázatainak csökkentése az EHR tervezésében, végrehajtásában és használatában;
- implantálható pacemakerok és defibrillátorok, távfelügyeleti integrált rendszerek;
- szülés közben használható anyai-magzati integrált monitoring rendszer;
- megoldások a diagnózis időtartamának javítása érdekében;
- mobileszközök és orvostechikai eszközök;
- sebészeti eszközök (szivacsok, törölközők, szike, tűk stb.);
- fejlett klinikai képalkotó megoldások (például szív és retina);
- az egészségügyi társadalmi innováció javítása.

### 2.3.2. Az egyes szükségletek leírása

#### Mit kell tenni?

A nyílt piaci konzultáció megszervezése előtt a közbeszerzőknek megfelelően kell leírniuk az egyes szükségleteket, annak érdekében, hogy a potenciálisan érdekelt beszállítóknál (bizonyos ágazatokban) megfelelő érdeklődést és válaszreakciót váltsanak ki. A szükségletek megfogalmazásakor a beszerzőknek elegendő információt kell adniuk ahhoz, hogy elősegítsék a piaci folyamatot, de ne korlátozzák a kreativitást, mivel a túlságosan részletesen meghatározott követelmények gyakran elfojtják a beszállítók innovációs képességét. Annak ellenére, hogy a szükségleteket a lehető legérthetőbb módon kell bemutatni, hogy sokféle lehetséges megoldást lehessen felvetni, fontos kiemelni minden alapvető, nem variálható tényezőt, annak érdekében, hogy a válaszadók megfelelően reagálhassanak.

Ebben az értelemben egy életképes megoldást jelent a funkcionális és a teljesítmény alapú követelmények alkalmazása, amely lehetőséget nyújt a műszaki megoldások előzetes meghatározására, ugyanakkor lehetővé teszi a várt eredmények előrejelzését is. A szükségletek ilyen alapos, de nem túlzottan részletes leírása végeredményben a lehető leghatékonyabb módja annak, hogy széles potenciális piacot hozzon létre és lehetővé tegye a méretgazdaságosságot: valójában a szükségletek funkcionális és teljesítményorientált leírása elősegíti az innovációs életciklus költségmódszer megformálását, amely figyelembe veszi az innovatív megoldás költségeit és előnyeit a teljes életciklus során.

#### **Egy példa teljesítményalapú követelményre a Manchester nagyvárosi térségében**

Egy a kereslet által vezérelt innovációhoz kötődő beszerzés esetében a Siemens szerződést kötött a Greater Manchester hatóságokkal (AGMA) a kiadások csökkentése és a közlekedési lámpák teljesítményének javítása érdekében. A versenypárbeszéd során komplex előírások és szerződések jöttek létre. Az ügyfélnek nagyon világos elképzelése volt arról, hogy milyen technológiát kell használni. Az ilyen szerződés legfőbb nehézségei a karbantartandó eszközök adatbázisának azonosítása és nagyon szűkkörű specifikáció kidolgozása volt komplex árképzési

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.

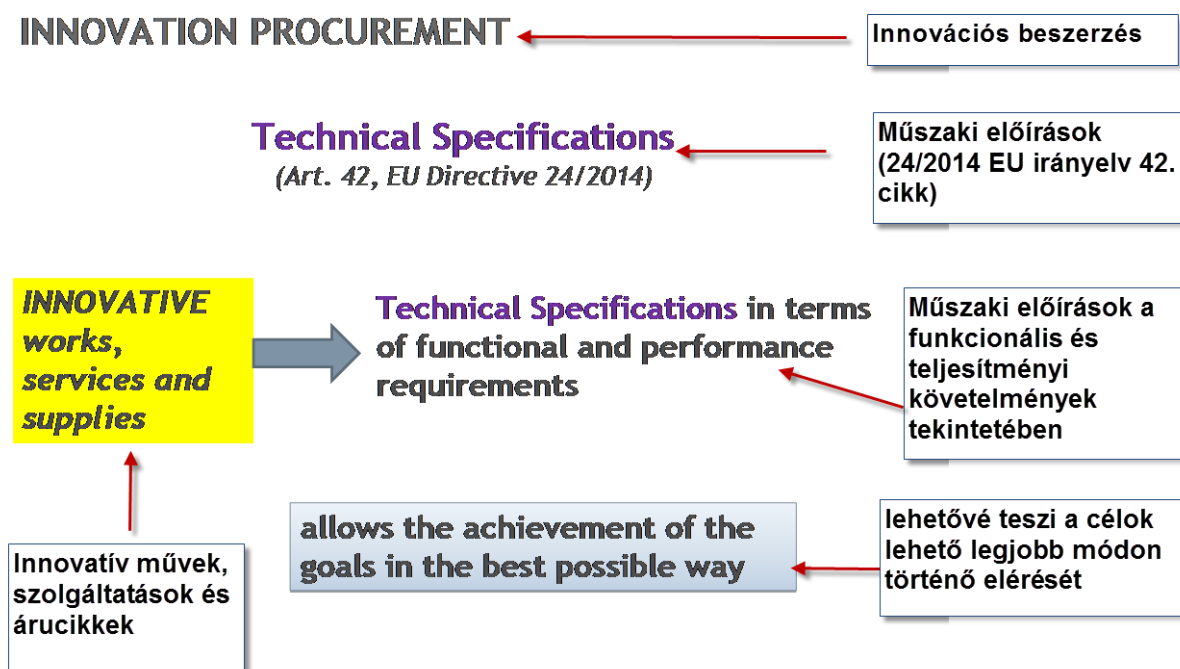


egyenletekkel, amelyek biztosítják, hogy a közsférában dolgozó kliens kizárólag csak a rendelkezésre bocsátott munkaerőt és anyagokat fizesse ki. Miközben jelezték a beszállítónak azt, hogy innovatív megoldásra van szükség, az ügyfél egyértelműen csak a technológiai és módszertani döntéseket hozta meg.

Ez egy kiváló példa a kereslet által vezérelt innovációra, ahol az ügyfél szakemberei (vagy az ügyfél tanácsadói) viselik a felelősséget a szolgáltatás eszközeinek és módszereinek kiválasztása terén.

Az innovatív munkákhoz, szolgáltatásokhoz és felszerelésekhez kapcsolódó **műszaki előírások** (24/2014 EU irányelv, 42. cikk) az ajánlatkérők beszerzési dokumentumaiba illeszthetők az innováció megvásárlásához. A funkcionális és a teljesítményre vonatkozó követelményekhez kapcsolódó műszaki előírások kidolgozása általában lehetővé teszi, hogy a cél a lehető legmegfelelőbb módon valósuljon meg. A funkcionális és a teljesítményre vonatkozó követelmények megfelelő eszközök az innováció előnyben részesítéséhez a közbeszerzési folyamat során.

20. ábra: A műszaki előírások szerepe az innovációs partnerségben



Egy példa: a HAPPI projekt 1. tételének [elesést érzékelő műszer időskorúak számára] funkcionális követelményei (PPI) - lásd *fentebb*, 1.2.2.

- Azonosítani kell az eleséseket az egyes személyek/lakosok/betegek szerint
- Riasztás az elesés megtörténtekor
- Biztosítani kell a figyelmeztető jelzés észlelését (nyugtázás)

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



- A figyelmeztető jelzéseket nyomon kell követni (annak érdekében, hogy hozzá lehessen férni a korábbi esetekhez az esések optimális kezeléséhez)

Az érzékelő eszköznek:

- nem szabad megváltoztatnia a beteg, vagy a lakó életterének sajátosságait (legyen a lehető legkisebb méretű)

- Semleges legyen a beteg/lakónak számára, az eszköz viselése ne legyen kötelező

- Az adott személy magánéletének tiszteletben tartása

- A paraméterezés az esések különböző kontextusai szerint legyen elvégezhető

Az eszköznek az esések által kiváltott riasztások továbbítására alkalmasnak kell lennie mind az intézményen belül és kívül

- A figyelmeztető jelzéseknek (a hangjelzések mellett) legalább a következő információkat kell tartalmazniuk:

(i) az esés helye

(ii) A figyelmeztető jelzés időpontja

### Hogyan kell csinálni?

A TLC-PE [Total Life Cycle Performance] módszer egy jó analitikai eszköz ebben az értelemben amely összekapcsolja a várható funkcionalitást és a számszerűsített teljesítménycélokat: sok PPI projektben ezt alkalmazva, ez egy olyan módszer mely meghatározza a funkcionalitásokat, és a velük kapcsolatos teljesítményeket az innovatív megoldás életciklus szakaszaiban (termelés, szállítás, telepítés, használat, kezelés, karbantartás és ártalmatlanítás) annak érdekében, hogy ösztönözze a szállítókat olyan megoldásokra, amelyek hosszú távú teljesítményt és alacsonyabb teljes életciklus-költségeket jelentenek.

A funkcionális specifikációk kidolgozásához használt másik eljárást FAST (Functional Analysis System Technique) módszernek nevezzük: e a módszertan szerint egy rendszer alapeleme a Funkció, amely leírja az eredeti szándékot vagy célt, amelynek érdekében egy terméknek, folyamatnak vagy szolgáltatásnak működnie kell.

Egy Funkció leírása kétszavas formátumra korlátozódik: Aktív cselekvésre utaló ige + mérhető név. Az ige arra szolgál, hogy megválaszolja a kérdést: Mit csinál? Míg a név a következő kérdésre ad választ: Mire vonatkozik az ige?

A WIBGI módszerhez hasonlóan egy másik hasznos eszköz a "Bárcsak lenne" módszertan, amelyben a beszerzők egy releváns témára (azaz a ki nem elégített szükségletekre) szervezhetnek párbeszédet/műhelymunkát, és ennek megfelelően feltérképezhetik az innovatív és az ötleteken alapuló válaszokat az adott kihívásra.

#### EGY MINTAEJÁRÁS TELJESÍTMÉNY-ALAPÚ ÉS FUNKCIONÁLIS KÖVETELMÉNYEK MEGHATÁROZÁSÁRA

##### 1) Határozza meg a kívánt eredményt

- mit kell teljesíteni a szükséglet kielégítése érdekében?

##### 2) Elemezzon végrehajtási eredményeket a teljesítménycélok azonosításához



- határozza meg a konkrét teljesítménycélokat, azaz azokat a konkrét termékeket és/vagy szolgáltatásokat, amelyeket a beszerző megkövetel a beszállítótól, az elvárt eredményeket alacsonyabb szintű feladatokra osztva, amelyek összekapcsolódnak és az egyes tevékenységek logikus áramlását alkotják

**3) Dolgozza ki az elvárt teljesítmény követelményrendszerét és határozza meg az elfogadható minőségi szinteket**

- mikor és hogyan fogja megtudni a megbízó, hogy az eredményt kielégítő módon teljesítették (pl. az eredmény elvárásokhoz viszonyított megfelelés százalékos aránya) és mennyire térhet el a teljesítmény követelményrendszerétől a vállalkozó (például a követelmények teljesítése közben megengedett hibák száma)?

### Leggyakoribb hibák

A túlságosan szűken vagy túlságosan tágan meghatározott szükségletek; A szükséglet kielégítésének határidejére vonatkozó egyértelműség hiánya.

### Tanulságok

Amint a probléma elemzése megtörtént és a szükségletek vagy lehetőségek meghatározására sor került, célokat kell kitűzni a probléma megoldására, a szükségletek kielégítésére és/vagy a lehetőségek kihasználására. A legáltalánosabb módszertani megközelítés a "negatív helyzetek" "pozitív eredményekké" történő átalakítása.

### Emlékeztető

- Általános szabály, hogy a piaci konzultációhoz a kielégítetlen szükségletek leírása során a beszerzőknek egyértelműnek és egyszerűnek kell lenniük, a megoldandó problémára és a szükséges eredményekre összpontosítva, ahelyett, hogy előírnák a probléma megoldásának módját.
- A beszerzőknek egyértelműen kell meghatározniuk azt is, hogy szándékukban áll-e azonnal elindítani a beszerzési folyamatot, vagy elhalasztják ezt a tevékenységet egy későbbi időpontra, mivel a beszállítók végülis részt vesznek egy felhívásban elképzeléseik vagy termékeik értékesítése céljából, vagy legalábbis annak érdekében, hogy befolyásolják a jövőbeli politikájukat vagy beszerzési terveiket.
- A szükségletek leírása szűkebb vagy szélesebb körben befolyásolja a versenytárgyalási ajánlatok objektív összehasonlítására vonatkozó hatékony odaítélési kritériumok meghatározását: a szélesebb körben meghatározott igény több ajánlattevőt vonzhat, ám kisebb intenzitású versenyt jelenthet, mivel az ajánlatokat nehezebb összehasonlítani; ezzel ellentétben a szűkebben meghatározott igények általában kevesebb ajánlattevőt vonzanak, de a verseny intenzitása nagyobb, mivel az ajánlatok könnyebben összehasonlíthatók egymással.



### *2.3.2.1. A szükségletek leírása az intelligens egészségügyi rendszer vonatkozásában*

Az egészségügyi ágazatban az igényeket leírását úgy kell elvégezni, hogy azok a gyártók számára rugalmasságot biztosítsanak a termék megtervezéséhez. Ez a termék funkcionális követelményeinek vagy a termék részletes leírásának specifikációján keresztül érhető el. Mivel azonban az innovációs igények nagyon különbözőek lehetnek a különböző egészségügyi ágazatokban, nem könnyű és nem hasznos általános ajánlásokat adni a részletes leírások tekintetében.

A sikeres projektek tapasztalatai kimutatták, hogy bár a specifikációkat részletesen meg lehet határozni, hogy mit kell létrehozni, az eladónak kell eldöntenie az innováció módját. Ebben a fázisban fontos hangsúlyozni az **előzetes piaci konzultáció** szükségességét (lásd *alább*, a 2.4.2. pontot): a piaccal folytatott átfogó és kölcsönösen előnyös párbeszéd segíthet a leginnovatívabb termékek meghatározásában és a konkrét műszaki előírások kialakításában. Ugyanakkor alapvető fontosságú, hogy ezt a folyamatot az átláthatóság, az esélyegyenlőség és a versenyképesség elveivel összhangban hajtsák végre. Valójában a pályázati dokumentációban foglalt követelményeknek nem szabadna csupán megismételniük a gazdasági szereplők által javasolt megoldásokat, mert az egyedüli eredménye ennek az lenne, hogy előnyt biztosítsanak azok számára, akik részt vettek a technikai párbeszédben, és ezáltal korlátozná a részvételt és a versenyt.

A kielégítetlen szükségletek meghatározásának és leírásának egy bevált gyakorlata a Roterham-i Kórházból (Egyesült Királyság) származik, amely szükségleteinek leírására olyan kimeneti alapú specifikációt hozott létre, mely meghatározza az elérni kívánt végeredményeket azok megvalósítási eszközei nélkül, annak érdekében, hogy a gazdasági szereplők maguk dönthessék el, melyek legyenek az alkalmazandó leghatékonyabb eszközök az innováció megvalósítására. Ennek során a kórház a betegek tapasztalati élményének fokozatos megváltoztatására törekedett, annak érdekében, hogy kellemes, gyógyító környezetet teremtsen a páciensek számára az ágy körüli zóna megvilágítási szintjének szabályozásával és az energiafelhasználás hatékonyságának megnövelésével.

### **2.3.3. Korszerűségi elemzés**

#### **Mit kell tenni?**

A piaci konzultációt megelőző, korai fázisban egy harmadik fontos lépés annak lehetővé tétele, hogy elegendő számban legyenek felkutathatók olyan megtörtént esetek, melyek során egy hasonló szükségletet egy másik hatóság/ajánlatkérő szerv különböző szinteken (helyi, regionális, nemzeti és európai) elégitett ki. Ebben az értelemben jó ötlet felderíteni azokat a technológiai, ipari, tudományos és jogi legkorszerűbb technikákat az adott ágazatban, melyek alkalmazásával a szükségletek azonosítására sor került. Az elméleti jellegű kutatásokat esetleg olyan szereplőkkel való találkozók szervezésével





lehetne integrálni, amelyek releváns tapasztalatokkal rendelkeznek az adott szakterületen (például kutatóintézetek igazgatói, kiskereskedők, vevők vagy azok egyesületei).

Ez a fázis különösen fontos a meglévő termékekre, a folyamatban lévő termékfejlesztésre és a közzétett ötletekre vonatkozó információk összegyűjtésében, annak érdekében, hogy megértsük, melyiküket védi már a szellemi tulajdonjog (IPR). Ez a kutatás egyrészt elősegíti annak ellenőrzését, hogy a szükséglet elég újszerűnek számít-e az innovációs típusú beszerzéshez, másrészt a nemzeti és nemzetközi adatbázisok célzott kutatása révén feltárja, hogy léteznek-e olyan piaci szereplők, akik rendelkeznek már olyan szellemi tulajdonjogokkal, amelyek nem kerülhetők ki a feltárt szükségletek kielégítése során. Ha ezek a jogalanyok különösen költséges engedélyezési politikával rendelkeznek, fontos, a költség-haszon elemzés elvégzése, mielőtt döntés születik egy innovációs beszerzési folyamat megkezdéséről.

A legmodernebb elemzés további fontos célú használata a szektorban a vonatkozó jogszabályok, szabványok, címkék vagy tanúsítványok beszerzőinek azonosítása, amelyek hatással lehetnek az innovációs célú beszerzésekkel kapcsolatos igények kezelési módjára.

### Hogyan kell csinálni?

A közbeszerzők három különböző irányba indulhatnak el:

- az elméleti kutatás kiterjed az adott területen meglévő ismeretekre, meghatározza a felelőségeket és feltérképezi a piacot és a kulcsszereplőket (beszállítók és vásárlók, döntéshozók, beszerzési eszközök fejlesztői);
- a közbeszerzési szakértők és a szakemberek körében végzett felmérések, különösen hálózataikon keresztül, ismeretszerzés céljából a bevált gyakorlatok, a kockázatkezelési tevékenységek, az ösztönzők és a jogi keretek azonosításáról;
- interjúk szakértőkkel és szakemberekkel mélyreható elemzés szerzése céljából az innovatív közbeszerzésekről az érintett ágazatokban.

#### **Egy példa: a skandináv egészségügyi ágazatban az innovációs célú beszerzésére vonatkozó legjobb gyakorlatok korszerű elemzése**

A tanulmány fő célja öt skandináv ország legjobb gyakorlatainak azonosítása volt. Különböző módszertanokat alkalmaztak különböző lépésekben a bevált gyakorlatok azonosítása érdekében. A módszerek kombinációja biztosította, hogy az elemzés meghaladja a diszkurzív szintet, és azonosítsa azokat a konkrét gyakorlatokat, amelyek a közbeszerzési szakértők a bevált gyakorlatok között tartanak számon. A javasolt módszertani terv ezért a különböző módszerek kombinálásával a valódi bevált gyakorlatok kezelésének kockázatát veszi figyelembe. A különböző módszertani elemek tartalma az alábbiakban kerül kifejtésre.

A kutatás első eleme egy elméleti kutatás volt, amely a skandináv országok meglévő ismereteit volt hivatott feltárni. Az elméleti kutatások nyomán felmérést végeztek az öt skandináv ország közbeszerzési szakértői és gyakorlati szakemberei körében. A felmérésben számos állami és magánszektorbeli közbeszerzésben érintett kulcsfontosságú szereplő vett részt annak érdekében, hogy a bevált gyakorlatok eseteiből jelentős számban merítsenek meg. A válaszadók mennyiségének további növelése érdekében, valamint ahhoz, hogy ezáltal közelebb kerüljenek a legjobb gyakorlatok azonosításához, egy hógolyós technikát alkalmaztak. Az első 139

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



válaszadót arra kérték, hogy hivatkozzanak más szakemberekre, akik releváns ismeretekkel rendelkeznek a legjobb gyakorlati példáról a kutatás négy központi témájában. Összesen 32 válaszadót adtak hozzá még a felméréshez.

Az egészségügyi szektorban az innovatív közbeszerzések terén a szakemberek további vonzása érdekében a felmérést kiválasztott csoportokra osztották fel, különös tekintettel a LinkedIn közösségi oldalán szereplő közbeszerzésre. Egy online felmérésre invitáló meghívást küldtek kiválasztott csoportokba. A meghívás kiscsoportos vitákat és megjegyzéseket indított el a LinkedIn-ben, a megfelelő szakértőkkel és releváns esetekkel kapcsolatban. A dán legjobb gyakorlatot a LinkedIn-ben szereplő hivatkozás segítségével tették közzé.

A tanulmány módszertanának egy másik központi eleme az interjú volt. Kétféle interjú készült;

1) Háttérinterjúk szakértőkkel és szakemberekkel és 2) Esettanulmányok a kiválasztott esetek képviselőivel. Először is 17 háttéranyag-beszélgetést folytattak le a szakterületen elegendő tapasztalatot szerzett szereplőkkel. A háttérinterjúk célja az volt, hogy betekintést nyerjenek a nemzeti piaci struktúrákba, és segítsék a bevált gyakorlatok azonosítását. A korábban leírt elméleti kutatás és felmérés kombinációjával az interjúk biztosítják az innovatív közbeszerzések mélyreható elemzését az egészségügyi szektorban a hat valóban legjobb gyakorlat azonosítását. Az interjúk középpontjában négy központi téma állt: a Folyamatok és Párbeszéd, a Kockázatkezelés, az Ösztönzők és a Jogi keret. Ezenkívül a válaszadókat arra kérték, hogy osszák meg átfogó tapasztalataikat, amelyek további ismereteket nyújtottak a bevált gyakorlatokról.

*Forrás:* <http://www.diva-portal.se/smash/get/diva2:701366/FULLTEXT01.pdf>

### **Leggyakoribb hibák**

A közbeszerzők képtelenek vagy nem hajlandók kapcsolatba lépni a gyakorlati szakemberekkel és hálózataikkal az érintett ágazatokban; a szellemi tulajdonjogokkal kapcsolatos egyértelmű cselekvési tervek hiánya; a szerzői joggal védett innovatív termékek engedélyeinek megszerzéséhez szükséges költségvetés hiánya; az ágazaton belüli vonatkozó olyan jogszabályok, szabványok, címkék vagy igazolások nem ismerete, amelyek hatással lehetnek az innovációs célú beszerzések szükségleteire.

### **Tanulságok**

A kielégítetlen igényeket megszüntető megoldásoknak meg kell felelniük a meglévő jogszabályi követelményeknek és bizonyos műszaki jellemzőknek: ebben az értelemben a szabványok, a címkék és a tanúsítványok olyan bizonyítási eszközök, amelyeket a közbeszerző megkövetelhet a beszállítótól, annak biztosítása érdekében, hogy a beszerzett megoldás megfeleljen mind a jogalkotási, mind a műszaki követelményeknek. Ezenkívül nagy figyelmet kell fordítani a szellemi tulajdonjogokra is.

### **Emlékeztető**

- **A szükségletek azonosítását és leírását követően az ajánlatkérőnek ellenőriznie kell, hogy léteznek-e szabadalmaztatott megoldások, és ebben az esetben költség-haszon elemzést kell végeznie bevezetésük mellett dönt-e, vagy kiértékeli értékük alapján, van-e értelme a szellemi tulajdonjog tekintetében valamilyen más megoldáshoz folyamodnia.**

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



- Továbbá a beszerzők kérhetik az egyes szabványoknak történő megfelelést, vagy megfordítva a dolgot, azt is állítják, hogy a meglévő szabványok nem átfogóak és új szabványokat kell létrehozni.
- Ezen túlmenően egyes termékek (különösen a biztonsággal, az egészséggel, a biztonsággal és a környezetvédelemmel kapcsolatosan) olyan tanúsítványokat vagy címkéket követelnek meg, amelyek igazolják, hogy a termék megfelel a jogszabályok vagy szabványok által meghatározott bizonyos minimumkövetelményeknek, és a megrendelő érdekében áll az innovatív megoldás lehető legszélesebb körű alkalmazása - a jogszabályok és a szabványoknak történő megfelelés érdekében.

#### ELLENŐRZŐ LISTA A SZÜKSÉGLETEK FELMÉRÉSE SZAKASZHOZ

| A FOLYAMAT EGYES LÉPÉSEI              | ELLENŐRZŐ LISTA/TENNIVALÓK LISTÁJA  | MEGVÁLASZOLANDÓ KÉRDÉSEK  | ESZKÖZÖK   |
|---------------------------------------|---|---|--|
| Szükségletek azonosítása és felmérése | <ul style="list-style-type: none"> <li>- A szükségletek azonosításának a lehető leghamarabb el kell kezdődnie</li> <li>- A szükségletek azonosítása egy jogszabályi követelménynek, vagy feltehetőleg a közszolgáltatások (felülről lefelé történő) javuló ellátásának köszönhető</li> <li>- Alternatív megoldásként kielégítetlen szükségletek merülnek fel (alulról felfelé terjedően)</li> <li>- Győződjön meg arról, hogy a szükséglet valóban nem teljesül, és valódi beszerzési kihívásra ad választ</li> <li>- Határozza meg az eredményalapú követelményeket a kívánt új funkciók, teljesítmény,</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- A helyes szükségletet határoztam meg?</li> <li>- A végfelhasználók egyetértenek-e abban, hogy ez a legfontosabb szükséglet?</li> <li>- A korábbi korszerűségi elemzés és az elméleti kutatások megerősítik-e a szükséglet kielégítetlenségét?</li> <li>- Vannak már szabadalmaztatott megoldások vagy szellemi tulajdonjoggal védett megoldások az azonosított szükségletre?</li> <li>- Vannak-e olyan címkék, vagy szabványok, amelyeket be kell tartanom?</li> <li>- A szükséglet megfelel-e annak a beszerzési kihívásnak, amelyért én vagyok a felelős?</li> <li>- Az adott üzleti terv megvalósítható-e és</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- WIBGI /Ugye milyen szuper lenne, ha...?"/megközelítés</li> <li>- Műhelymunka az ügyfelekkel /Voice of the Customer megközelítés</li> <li>- Üzleti terv sablon</li> <li>- Életciklus-költség (LCC) elemzés vagy a Tulajdonlás összes költségei (TCO) eszköz</li> </ul> |

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
|  | hatékonyságnövelés<br>számszerűsítésére<br><br>- Konkrét üzletmenet<br>felépítése<br><br>- Erőforrások<br>hozzárendelése<br><br>- Számítsa ki a<br>rendelkezésre álló<br>költségvetést | fenntartható-e?<br><br>- Rendelkezek-e<br>megfelelő személyi és<br>anyagi erőforrásokkal? |  |
|--|--|---|--|

**2.3.3.1. Korszerűségi elemzés az intelligens egészségügyi rendszer vonatkozásában**

Európai szinten jelentős támogatás érkezik az európai rendszerekről és politikákról szóló európai rendszerek és politikák megfigyelőközpontból, amely a tapasztalatok alapján kialakított egészségügyi politika kialakításának támogatását szolgálja az európai egészségügyi rendszerekről szóló információk elemzésével és terjesztésével, valamint a nemzeti politikai döntéshozók közvetlen bevonásával az egészség megszerzésének, a szolidaritásnak, a hatékonyságnak, a minőségnek, a reagálóképességnek, az átláthatóságnak és az integritásnak az előmozdításával.

Számos országban vannak egyesületek és testületek, amelyek jelentős segítséget nyújthatnak az elméleti kutatáshoz és a legkorszerűbb elemzésekhez az egészségügyi szektorban. Egy paradigmatis példát Olaszországból származik, ahol az olasz egészségügyi menedzsment megfigyelőközpontja (OASI) figyelemmel kíséri a vezetői megközelítések és technikák fejlesztését és terjesztését az olasz egészségügyi szektorban, és fórumot hoz létre az egyetemi oktatók, szakemberek és a vezetők számára a szervezeti kutatási módszerek kombinálásával ( a hivatalos dokumentáció elemzése, mennyiségi adatok kidolgozása, felmérések, esettanulmányok és elméleti kutatások). Hasonló feladatokat végez az Olasz Gyógyszerészeti Megfigyelő Intézet (OSFAR) és a Közbeszerzési Megfigyelőközpont (OSPA) is).

Az szükségletek pontos azonosításáról szóló példa a lengyel egészségügyi szektorból származik. A Rawicz Kórház csatlakozott az LCB-Healthcare projekthez annak érdekében, hogy innovatívabbá tegye beszerzési technikáit az eredmény-alapú előírások és az egész életciklus-költségszámítás felhasználásával. Ezt az új módszert használták a kórházi egyenruhák vásárlására, mivel elegendő idővel rendelkeztek a beszerzés elindítására, és a vásárlás alacsony kockázatú és viszonylag könnyen lebonyolítható volt. Először az ápolószemélyzetet kérdezték az általuk viselt egyenruhák előnyeiről és hátrányairól, és felkérték őket arra, hogy javaslatot tegyenek a fejlesztésre oly módon, hogy egyértelmű és jól definiált paramétereket adjanak meg, amelyek az eredmény-alapú specifikáció alapját

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



képezik: az egyenruháknek funkcionálisnak, vonzóknak, felhasználóbarátoknak, könnyen tisztíthatóknak, tartósnak, költséghatékonyknak, az egész életen át tartó ciklus költsége és környezeti szempontból fenntarthatóknak kellett lenniük. Miután meghatározták a szükségleteket és bemutatták az eredményorientált specifikációkat, más kórházakkal is kapcsolatba léptek, hogy felmérjék érdeklődésüket, és egy előzetes tájékoztató közleményt bocsátottak ki az OJEU-ban /Official Journal of the European Union - Az Európai Unió Hivatalos Lapja / és a kórház honlapján: a kórházi személyzet piaci tesztet folytatott le közvetlen módon a 32 lehetséges beszállítóval , amelyeket meghívtak egy nyílt értekezletre. Közülük 8 részt vett az ülésen, és 7 bejelentette szándékát arra, hogy technikai párbeszédet folytassanak le ezekkel a vállalkozásokkal. A párbeszéd után korlátozott pályázati eljárást alkalmaztak, és a beszállítók 2012 októberében tették meg ajánlataikat. Ennek fejleményeként a Kórház szerződést írt alá egy olyan nyertes beszállítóval, amely a poliészter és a tencel (ez egy eukaliptusz alapú rost) keverékből készült ruhát ajánlott fel, amely jelentős mértékű megtakarításokat tett lehetővé a csökkentett mosási költségekből és a kevesebb cseréből adódóan.

### 2.3.2. Költség-haszon elemzés elvégzése

#### Mit kell tenni?

Amint a kielégítetlen szükségleteket meghatározásra kerültek mind a működőképességi / teljesítménybeli fejlesztésekre, mind pedig a meglévő iparág jelenlegi állapotára vonatkozóan, akkor a következő lépés a költségek és előnyök elemzése egy konkrét üzletmenetben, amely gazdasági tapasztalatokkal szolgál az innovációs beszerzés megkezdéséből származó előnyökről. Ebben az értelemben a költség-haszon elemzés a beszerző számára biztosítja a beszerzés gyakorlati megszervezésének módját arra vonatkozóan, hogyan maximalizálja a várható hatásokat, miközben a költségeket és a kockázatokat elfogadható szintre viszi le (például a beszerzés időtartama, a beszállítókkal való kapcsolattartás mértéke, a minimális funkcionalitás / teljesítménykövetelmények, minimális minőségi / hatékonysági javítások, a beszerzési stratégia előnyei / kockázatai és a választás - például - a beszerzések részekre bontása, vagy vállalt kötelezettségvállalás vállalása révén). A költség-haszon elemzés során kidolgozott paramétereket folyamatosan ellenőrizni, és - esetenként - a nyílt piaci konzultáció során módosítani kell annak megállapítása érdekében, hogy az elmélet feltételezései reálisak-e vagy sem.

#### Hogyan kell csinálni?

Az előnyöket és a költségeket egy háromdimenziós rendszerbe kell beágyazni: a szokásos üzleti forgatókönyv, a legjobb és legrosszabb esetben. A szokásos üzleti forgatókönyvben - amely szerint az innováció-beszerzés nem valósul meg - az előnyöket úgy számítják ki,

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



hogy a pénzt bankszámlán hagyják, miközben a költségek a közszolgáltatások minőségének és hatékonyságának romlásából, valamint egyéb negatív mellékhatásokból erednek. A legjobb és legrosszabb forgatókönyvek esetében azonban a költségeket és előnyöket a közbeszerzési ciklus (azonnali és jövőbeni helyzetek) alapján kell kiszámítani (az egész életciklus alatt, amely alatt az innovációt felhasználják), és hatással lesz a közszolgáltatások minőségére és hatékonyságára.

#### A hatékony költség-haszon elemzés elvégzésének módszertana

Az üzleti terv költség-haszon elemzést végez három pénzügyi mutató alapján:

- a **nettó jelenérték (NPV)**, amelyet egy projekt általános jövedelmezőségének értékelésére használnak attól a pillanattól kezdve, amikor a beszerző úgy dönt, hogy elindít egy projektet a projekt különböző szakaszaiban rendelkezésre álló pénzügyi összegek összehasonlításával, figyelembe véve, hogy a PPI lebonyolítása általában közép-hosszú távú időt vesz igénybe. Ha az elemzés azt mutatja, hogy van lehetőség pozitív NPV-re, a közbeszerző megfontolhatja, hogy elindít egy PPI-eljárást;
- az NPV-hez kapcsolódó **belső megtérülési ráta (IRR)**, melyen azt a kamatlábat értjük, amely esetében a projekt NPV-je nullával egyenlő, vagyis az a kamatláb, amelyet alkalmazva a projekt költségei kiegyenlítik annak előnyeit nulla nyereséggel. A gyakorlatban ez azt a maximális kamatlábat jelenti, mely a közbeszerző számára anyagilag lehetővé tenné, hogy visszafizesse a hitelezőt, ha pénzügyi forrásokra lenne szüksége; Ha a kamatláb várhatóan alacsony lesz a projekt időtartama alatt, akkor a beruházás vonzóbb lehet; ellenben a magas kamatlábaknak általában visszatartó ereje van az innovációs beszerzésekbe való befektetésekre;
- a beruházás megtérülése (ROI), amelyet egy projekt NPV-jeként határoztak meg, osztva a befektetéssel, amely meghatározza, hogy mennyi pénzt kap minden befektetett euróért. Szigorúan pénzügyi szempontból véve, a projektet úgy kell megkezdni, hogy magasabb megtérülési rátát biztosítson, mint a banki pénzelhelyezés.

Annak érdekében, hogy mind a jelenlegi, mind a jövőbeli költségeket és előnyöket figyelembe vegyük a gazdasági értékelésben, az erre megfelelő eszközök a teljes projektköltség (TCO) és az életciklus-költségszámítás (LCC) megközelítések, melyeket vagy a projekt egészére, vagy a projekt egészéhez hozzájáruló egyedi folyamatokra lehet használni: az ilyen módszerek alkalmazása azt mutatja, hogy - bár az innovatív beszerzés drágábbnak tűnik, mint a meglévő megoldások rövid távú megvásárlása - az új technológiák hosszú távon gyakran mégis olcsóbbnak bizonyulhatnak. A TCO és az LCC módszerek alkalmazása lehetővé teszi, hogy a projekt teljes NPV-je ne csak a belső működési költségeket és előnyöket, hanem a külső környezeti és társadalmi költségeket és előnyöket is magában foglalja.

A TCO módszert alkalmazó számítási eszköz a dokumentum függelék részében található.

A költség-haszon elemzés eredményei alapján hasznos jelzéseket lehet szerezni az innovációs beszerzés komoly, reális és működőképes tervezésének megkezdéséhez, különösen az alábbi tárgyban:

1) az előnyök optimalizálására irányuló intézkedések. A példák a gyártóktól elvárt minimális minőségi / hatékonysági fejlesztések, amelyeket fel kell tüntetni a pályázati előírások funkcionális, teljesítmény, vagy árkövetelményeiben (pl. előírják az értékesítők számára, hogy új megoldásokat találjanak, amelyek a megbízó rendszerének működésében legalább 30%-os minőségi fejlődést / költségcsökkenést eredményeznek);

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



intézkedések a hosszú távú megoldások szélesebb körű kereskedelmi forgalomba hozatalára és a költségcsökkentés biztosítására (a kereslet összevonása és a harmadik országok beszerzői számára közvetlenül a keretmegállapodásból történő vásárlás lehetnek hasznos eszközök a beszállító számára nyújtott előnyök növelésére és az eredeti beszerző számára alacsonyabb árakon történő beszerzések lehetővé tételére, lásd alább);

2) a költségek befolyásolására irányuló intézkedések. Erre példák a PPI-beszerzésre és a vevők csoportjának nagyságára kiosztandó teljes költségvetés azonosítása vagy az ajánlattevők által az innovatív megoldások megtervezésére irányuló kérelem, amely csökkenti az üzemeltetési, karbantartási vagy termékköltségeket;

3) az előnyök kihasználásának időtartamát befolyásoló intézkedések, például a beszállítók számára a K + F vagy telepítés befejezése, valamint a telepítés utáni alkalmazások használati időtartamának meghatározása;

4) a hibákból eredő kockázatok csökkentésére irányuló intézkedések (melyek sokkal nagyobbak a PCP példákban): a PPI-ben, a megbízónak meg kell vizsgálnia és ki kell próbálnia, hogy az innovatív termék ténylegesen megoldja-e az kielégítetlen szükségletet; el kell kezdeni a korlátozott számú egységek megvásárlását kísérleti beszerzés beindításával; új megoldásokat kell kiterjeszteni a beszerzési szervezet különböző szakaszaira, annak érdekében, hogy szigorú ellenőrzés menjen végbe, valamint hasznos, és statisztikailag jelentős visszajelzéseket kapjunk.

#### **MINTAELJÁRÁS A HATÉKONY KÖLTSÉG-HASZON ELEMZÉSHEZ**

##### **Üzleti opciók**

Ismertesse az egyes figyelembe vehető opciókat, valamint előnyöket és hátrányokat mindegyik számára  
Mérlegelje a szervezet irányításának formáját, különálló csapatnak-e kell-e lennie, vagy a szerződéskötést irányító vezetőknek a beszerzési szervezeti struktúrákon belül kell-e szerepelniük a teljesítményről szóló jelentés elkészítéséhez

Fontolja meg, hogy szükséges-e a szerződések átvilágítása a szükséges erőforrás meghatározása előtt  
Szükség van-e egy szakaszos eljárásra? Például kezdetben a legmagasabb szintű szerződéseket / beszállítókat kell irányítani egészen a zökkenőmentes működésig, majd növelni a szerződéskötést irányító vezetők portfólióját a második szintre (például olyan keretmegállapodások felhasználásával, amelyek lehetőséget nyújtanak arra, hogy harmadik fél is részt vegyen a közbeszerzésben különböző országokból?)

Tekintse át az egyes opciókhoz kapcsolódó költségeket és erőforrásigényeket

- Személyi költségek (fontolja meg, hogy növelhető-e a hatékonyság azzal, hogy a hasonló beszállítókkal vagy ugyanazon ügyfél összes beszállítóját egyetlen egy szerződéskötő menedzser kezeli).

**A szerződések kellő gondosságu megkötéséhez szükséges erőforrások:**

- Any resource required for due diligence of contracts
- Több diszciplínára kiterjedő input
- Szakismeretek szükségesek
- Képzési költségek
- Az erőforrásokat átcsoportosíthatják-e az aktuális feladatokból, pl. a jelenlegi reaktív/tűzoltást igénylő területekről?
- A hatékonyság növelését szolgáló eszközök
- Mobilizálási költségek

##### **Ütemezés**



Gondolja át a mobilizációs tervet és a végrehajtási határidőket a változtatásokhoz, például a a személyzet szerepének újradefiniálása, toborzás, képzés stb.  
Kulcsfontosságú érdekeltek  
Kik ők? (a beszállítók és a szolgáltatás által érintett üzleti területek alapján)  
Beruházás felmérése  
Állítsa szembe az előnyöket a költségekkel (ezek lehetnek hozzáadott értékek). El tudja-e kötelezni magát abban, hogy potenciálisan megtakarít "x"% -nyi költséget?  
Ad-hoc probléma megoldás költségeinek elkerülése  
Határozza meg befektetésként a projekt értékét  
Jelentősebb kockázatok  
Foglalja össze a kockázatokat és ismertesse a várható hatásukat, valamint a hatás csökkentésére irányuló helyreállítási terveket

### A leggyakoribb hibák

Néha a közbeszerzők egyszerűen nem végeznek megfelelő költség-haszon elemzést: valójában nem ritka, hogy felméri a szükségletet, és egy folyamatot indítanak el anélkül, hogy dokumentálnák az egyes döntések indoklását. A komplex beszerzések jelentős időt és energiát követelnek meg. Lényeges, hogy egy adott közbeszerzési projektre vonatkozó döntés az érintett kérdések alapos és átfogó értékelésén alapuljon. A rossz kutatási és vizsgálatlan feltevéseken alapuló beszerzési projektek nem fogják elérni a kívánt célokat.

### Tanulságok

Az ajánlatkérő szervezeteknek hatékony költségelemzést kell végezniük, amely világosan megalapozza a beszerzés folytatásának okait, és bizonyítja, hogy a kulcsfontosságú tervezési szempontokat figyelembe vették.

Az üzleti terv célja az, hogy világosan megalapozza a javasolt cselekvési tervet annak bizonyításával, hogy a projekt / szerződés megfelel a szervezet szükségleteinek, válassza ki a legmegfelelőbb pályázati eljárást, és az legyen megvalósítható, megfizethető, megbízható üzleti megállapodás és legyen fenntartható.

A költség-haszon elemzésnek ki kell terjednie a megvalósítandó előnyökre / problémákra, amelyeket a projekt fog megoldani; a határidők tervezete; a projekt indoklása; a becsült költségek és a rendelkezésre állás; a szükséges anyagok és mennyiségek költségvetése; a munkaerő és az ügyfél / felhasználó következményei és a legfontosabb kockázatok.

Ezt az elemzést a megfelelő hierarchikus szinten jóvá kell hagyni a beszerzési tervezési szakasz részeként és minden bizonnyal a tényleges beszerzési folyamat megkezdése előtt.

### Emlékeztető

- **A költség-haszon elemzés egy olyan eszköz, amely támogatja a beruházásokat és a projektmenedzsmentet a projekt előtt, alatt és után.**





- Ebben a kezdeti szakaszban meghatározza, hogy van-e elegendő gazdasági indok a beszerzés megkezdéséhez, és kulcsfontosságú paramétereket határoz meg a beszerzés megszervezéséhez.
- Mint ilyen, ez egy olyan fontos ellenőrzési eszköz, amelyet a projektmenedzser rendszeresen felhasznál, hogy meggyőződjön arról, hogy a projekt továbbra is életképes.
- Bizonyos esetekben azonban a társadalmi vagy környezeti előnyök hosszú távon olyan kívánatosak lehetnek, hogy a beszerzés még akkor is megvalósulhat, ha pénzügyileg nem jövedelmező.

## 2.4. Előzetes piaci konzultáció és előzetes tájékoztató hirdetmény (PIN)

### Mit kell tenni?

Az azonosított szükséglet és az innovációs beszerzésre irányuló pozitív költség-haszon elemzés esetében a közbeszerzőknek már a korai szakaszban be kell kapcsolódniuk a piacra ahhoz, hogy a projekt szempontjából releváns információkat szerezzenek.

A Kbt-ben is szereplő érdekes újítás egyrészt az előzetes piaci konzultációk lefolytatásának lehetősége (Kbt. 28.§ (4) bekezdése), annak érdekében, hogy a szükségleteket hatékonyan lehessen kommunikálni a szállítók felé, másrészt a közös szükségletek és a határokon átnyúló beszerzésen keresztül a közös keresletnek és a határokon átnyúló közbeszerzésnek az előmozdítását elősegítő rendelkezés mely előnyös lehet mind a közbeszerzők (akik kritikus tömeget érhetnek el), mind pedig a beszállítók számára (akik ennek révén nagyobb méretű piacot érhetnek el - legyen az akár helyi, regionális, nemzeti vagy európai, vagy egy keretmegállapodásban való részvétellel, lásd alább - termékeik számára, és ily módon figyelemreméltó ösztönzést nyújt az innovációhoz). A közbeszerzési eljárás megindítása előtt az ajánlatkérők piaci konzultációkat folytathatnak a beszerzés előkészítéséhez és a gazdasági szereplőket informálhatják beszerzési terveikről és követelményeikről. Ezt felülről lefelé irányuló megközelítéssel lehet elvégezni - azaz a gazdasági szereplők felkérésével megoldásaik bemutatására - vagy a végfelhasználókkal (például orvosi személyzet és kórházi betegek) történő alulról felfelé irányuló konzultáció útján, amely során megkérdendő, hogy milyen kielégítetlen szükségleteik vannak (pl. magas hőmérséklet enyhítése a helyiségekben) és hogyan lehet megoldani ezeket a kihívásokat (például energiatakarékos légkondicionáló rendszer biztosításával).

#### **FÓKUSZBAN: AZ ELŐZETES PIACI KONZULTÁCIÓ ÉS A PPI**

Az előzetes piaci konzultáció különösen hasznos lehet az innovációs célú megoldások közbeszerzése esetében (PPI), amelyet olyan áruk és szolgáltatások megvásárlása jellemez, melynek sajátos műszaki pénzügyi és/vagy szerződéses bonyodalmi vannak. Valójában, a megalapozott döntéshez arról, hogy valaki mit kíván vásárolni és milyen előírásokat kell teljesíteni, az ajánlatkérő szervek független szakértők és / vagy piaci szereplők tanácsát

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



kérhetik vagy fogadhatják el, feltéve, hogy azok nem torzítják a versenyt, vagy nem vezetnek a megkülönböztetésmentesség és az átláthatóság elveinek megsértéséhez.

Annak érdekében, hogy ne merüljenek fel ezek a hiányosságok, nagyon hasznos lenne világosabb határvonalakat kijelölni annak tekintetében, hogy mi az ami megengedett és ezzel ellenkezőleg, mi az ami elkerülendő - az előzetes piaci konzultáció során, különösen abban az esetben, ha figyelembe kell venni a készségek, az idő és a közbeszerzési tisztviselők rendelkezésre állásának korlátozottságát és a potenciális ismeretek hiányát az innováció terén. Ezenkívül figyelembe kell venni, hogy - az innovációval szembeni bizonyos fokú kockázatkerülés mellett - a megrendelők tartanak attól is, hogy a megfelelő piacutatás sok időt vesz igénybe és késlelteti a tényleges eljárás elindítását.

A PPI esetében a beszerzőknek előzetes tájékoztatást kell adniuk az ajánlatkérő szerv célkitűzéseiről és a technikai, pénzügyi és / vagy szerződéses korlátokat ismertetniük kell egy minősített és a tárgykört érintő szakfolyóiratban (vagy, amennyiben meghaladják a küszöbértéket szerződések, az Európai Unió Hivatalos Lapjában), és tárgyalást kell folytatniuk minden érdekelt résztvevővel (gazdasági szereplők, érdekelt felek, végfelhasználók). Ebben az értelemben fontos, hogy megfelelő szintű titoktartást tartsanak fenn ahhoz, hogy olyan konstruktív konzultációkat folytassanak, amelyek nem vezetnek a *know-how* vagy üzleti titkok felfedéséhez, másfelől pedig a kapcsolatba lépett a gazdasági szereplők ne juthassanak bármiféle előnyhöz a műszaki előírások megtervezése tekintetében.

Az átláthatóság megőrzése érdekében a beszerzőnek közzé kell tennie a nyilvános konzultáció eredményeit a tényleges beszerzési eljárás megindítása előtt.

Az intézmény versenyre gyakorolt jellege alapján garanciális szabályt jelent, hogy az ajánlatkérő köteles minden szükséges intézkedést - különösen a releváns információk közzétételét a közbeszerzési dokumentumokban, valamint a megfelelő ajánlattételi határidő meghatározását - megtenni a verseny tisztaságára, a gazdasági szereplők esélyegyenlőségére és egyenlő elbánására vonatkozó alapelvek érvényesülése érdekében.

### **Hogyan kell csinálni?**

Ez a "párbeszéd a piaccal" néven ismert szakasz a beszállítókkal, a szakértőkkel, az innovációs tanácsadókkal, a végfelhasználókkal (és azok hálózataival) és bárki mással, akinek ismerete van az adott szektorral kapcsolatban, történő interakciót jelenti, annak érdekében, hogy a szükségletekről és a lehetséges a piacon rendelkezésre álló megoldásokról, valamint a fejlesztési tervekről és a K + F-ről információt gyűjtsünk. Ugyanakkor a piaci konzultáció szintén a beszállítók tájékoztatásának eszköze a tervezett beszerzésekről, és egyben a beszerzők és a beszállítók közötti interakciók kialakításának eszköze is, oly módon, hogy a beszállítók a már jó előre begyűjtött információk ismeretében jó esélyt kapnak a felkészüléshez.

A piaci konzultáció lefolyhat az előzetes tájékoztató hirdetemény (PIN) kiadásával - mely felhívja a piac figyelmét a követelmények közelgő meghirdetésére annak érdekében, hogy a beszállítók kifejezhessék érdeklődésüket a licitálás iránt, - vagy oly módon is, hogy közzéteszik az információkat az iparági magazinokban, weboldalakon és fórumokban.

#### **FÓKUSZBAN: AZ ELŐZETES TÁJÉKOZTATÓ HIRDETMÉNY (PIN)**

Az előzetes tájékoztató hirdetemény (PIN) közzététele nem kötelező ( Kbt. 38. § (1) bekezdés). Azonban a PIN közzétételével az ajánlatok benyújtásának a későbbiek folyamán lecsökkentett határidejét lehet meghosszabbítani. A PIN-t azért vezették be, hogy az ajánlatkérő szervek tájékoztatást adhassanak a közeljövőbeni szerződéseikről. Azonban újabban az ajánlatkérő szervek a PIN-t szerződések specifikálására használják. A PIN-t arra is fel lehet használni, hogy

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



felmérje a piaci érdeklődést egy szerződés iránt. Fontos, hogy tudatában legyünk az EU küszöbértékein belüli és azon túli bármely más ajánlott szolgáltatásnak, működtetésnek vagy beszerzésnek is, amelyek a szerződő hatóság szervezetén belül ezzel egyidőben zajlanak. Figyelembe kell venni azt is, hogy az ajánlatkérő szerv más részeiben zajló hasonló beszerzéseket összesíteni kell. Az ajánlatkérő a költségvetési év kezdetét követően előzetes tájékoztatót - a közszolgáltató ajánlatkérő külön jogszabály szerinti időszakos előzetes tájékoztatót - készíthet az adott évre, vagy az elkövetkező legfeljebb tizenkét hónapra tervezett összes árubeszerzéséről, építési beruházásáról vagy szolgáltatás megrendeléséről.

Az előzetes tájékoztató hirdetmény közzététele a Közbeszerzési Hatóságon keresztül az Európai Unió Hivatalos Lapjában szabványosított formanyomtatványok használatával történik, amelyek a hivatalos honlapon (<http://simap.eu.int>) érhetőek el.

Egy másik lehetőség workshopok, konferenciák, szemináriumok szervezése a beszállítókkal és a beszerzőkkel együtt, illetve számukra.

#### FÓKUSZBAN: A TECHNIKAI PÁRBESZÉD

Az átfogó és értelmes technikai párbeszéd alapvető előfeltétele a hatékony és működő közbeszerzési folyamatnak, különösen olyan rendkívül összetett szerződések esetében, mint az innovatív beszerzések.

Az előzetes tájékoztató közleményben - vagy a közelgő közbeszerzési pályázatok bejelentésének bármely más módján az ajánlatkérő szervezetnek tájékoztatniuk kell a gazdasági szereplőket és az érdekelt feleket a technikai párbeszéd szükségességéről.

Az előzetes tájékoztató közleményben az ajánlatkérő szervnek meg kell határoznia azokat a feltételeket, amelyeket a gazdasági szereplőknek teljesíteniük kell ahhoz, hogy részt vehessenek a technikai párbeszédben, és világosan meghatározassák a lefolytatás időtartamát (ideértve a szándéknyilatkozatok benyújtásának határidejét), annak hatályát ( amely termékek, művek vagy szolgáltatások szállítására kerül sor) és a célt (az információ, amelyet az ajánlatkérő a lehető legjobban, legkorszerűbb, technikailag, szervezetenként és gazdaságilag legelőnyösebb megoldásokkal kíván elérni, amely a projekt végrehajtását szolgálhatja).

A technikai párbeszédnek különösen a következőkre kell irányulnia:

- a soron következő közbeszerzési eljárás tárgyának részletes leírása
- a pályázati dokumentációhoz kapcsolódó feladatmeghatározás
- a szerződés tartalma
- a szerződés tárgyának értékbecslése
- a projekt megvalósításának költségeit befolyásoló al árösszetevők meghatározása
- hasznos elemek a pályázati értékelési kritériumok meghatározásához.

Ily módon az ajánlatkérő minden szükséges információt megkaphat a közbeszerzési dokumentáció elkészítéséhez és a piacon létező lehető legjobb megoldásokhoz. Minimum szinten elvárható, hogy a megbeszélések általában feltárják, hogy az azonosított igény kielégíthető-e, és hogy elegendő potenciális beszállító van-e a hatékony versenyre.

A technikai párbeszéd során az ajánlatkérő szervezetnek szorosan követniük kell a Kbt. Első Részében



és a közbeszerzésre egyéb jogszabályokban foglalt elveket. Különösen a technikai párbeszédet kell folytatni oly módon, hogy:

- biztosítsa a közbeszerzési eljárásban résztvevő és potenciálisan részt vehető gazdasági szereplők tisztességes versenyét és tisztességes bánásmódját. Különösen hasznos kezdeményezés lehetne az, hogy minden részt vevő gazdasági szereplővel külön találkozókat szervezzenek, mindegyikük számára megfelelő előkészületeket biztosítsanak felkészülésükre; és közös találkozók számára;
- biztosítsa, hogy a részt vevő gazdasági szereplők hozzájáruljanak az adott információ felhasználásához a pályázati dokumentáció elkészítéséhez (és különösen a szerződés tárgyának leírásához), ugyanakkor garanciát nyújtva arra, hogy az esetlegesen felmerülő üzleti titkok és bizalmas információk nem kerülnek nyilvánosságra (és főleg nem a többi részt vevő szervezet tudomására);
- világossá tegye, hogy a bejelentés nem ajánlattételi felhívás, sem egy folyamatban lévő közbeszerzési eljárásról szóló bejelentés, és hogy a technikai párbeszédben való részvétel nem előfeltétele a közelgő közbeszerzési eljárásra való jelentkezésnek.

#### Példa workshopokról és információs napokról (INFODAYS) a HAPPI projektben

A HAPPI projekt során a beszerzők révén aktív együttműködésre került sor, annak érdekében, hogy megtalálják a legjobb termékeket és szolgáltatásokat az uniós elveknek és a közbeszerzésre vonatkozó uniós irányelveknek megfelelően.

A **HAPPI projekt** keretében az egészséges időskor innovatív megoldások projekt beszállítói meghívást kaptak a négy nagy európai város információs napjaira és hálózatépítő rendezvényeire (London - 2013/09/24, Párizs - 2013/09/10, Torino - 2013/10/30 és Bécs - 2013/ 02/12.: <http://www.happi-project.eu/Events/12/9/1>).

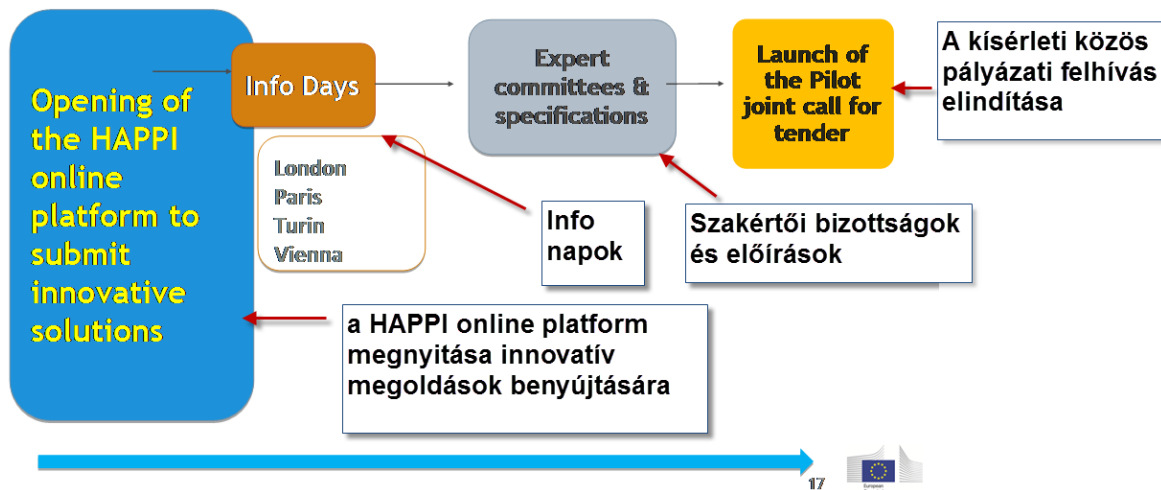
Ezek az **információs napok** lehetőséget nyújtottak a beszállítóknak arra, hogy megtanulják használni a HAPPI online platformot, vagyis olyan piacot, ahol a gazdasági szereplők bemutathatják innovatív termékeiket és szolgáltatásaikat a pályázati és hivatalos beszerzési eljárások előtt.

Ugyanakkor az információs napok egyben hálózatépítő rendezvények is voltak, ahol a beszállítók találkozhatnak a HAPPI tagokkal, köztük hat egészségügyi központi beszerzési szervezettel, amelyek minden kérdést megválasztak. Az egészséges időskor specifikusabb szektoraira vonatkozó további találkozókat is érdemes lett volna megszervezni.

#### 21. ábra: A HAPPI projekt kifejlesztése



**Happi : development of the project** ← Happi: a projekt kifejlődése



### Leggyakoribb hibák

Ezenkívül az ajánlatkérő szervek nem tudják megfelelő módon tájékoztatni a szándékaikat és szükségleteiket a piac felé a PIN által, vagy más dokumentumokon keresztül. Néha azonban a közbeszerzők nem találják meg a megfelelő piaci szegmenseket annak érdekében, hogy hatékonyan előmozdítsák a megfelelő gazdasági szereplők számára a nyílt piaci konzultációt, illetve a közbeszerző céljaihoz leginkább megfelelő párbeszéd módszert/kommunikációs platformot (melyek plenáris ülések, egyéni interjúk, koncentrált workshopok, piaci felmérések, online webinárok vagy konzultációs platformok).

### Tanulságok

A bevált gyakorlatok azt mutatják, hogy a piacfelmérés 6-12 hónappal a Szerződéskötési hirdetmény (CN) közzététele előtt rendkívül hasznos lehet, mivel a beszállítók így elegendő időhöz jutnak a felkészüléshez és az innovatív termékek kifejlesztéséhez. Szintén hasznos lehet egy olyan multidiszciplináris szakértői csoport bevonása is, mely vezetheti a vitákat és értelmezheti a piaci konzultáció eredményeit;

### Feljegyzések

- **A jövőbeni beszerzési igények korai kommunikációja - akár a PIN, akár a párbeszéd bizonyos formáinak szervezése révén - lehetővé teszi a szállítók számára, hogy időben és megfelelő módon reagáljanak;**

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



- A szellemi tulajdonjogok és a kereskedelmi titkok védelme szempontjából hasznos a PPI és a PCP közötti megkülönböztetés: az első a termék életciklusának a végéhez közeli fázisban kapcsolódik be, és a szellemi tulajdonjogokat általában már a beszállítók kezelik, és a közbeszerzők csak engedélyezési jogokkal rendelkeznek;
- • Az uniós szabályok szerint előzetes piaci konzultációra kerülhet sor, feltéve, hogy ez nem torzítja a későbbi versenyt, azaz elkerülve azt, hogy a piaci konzultáció olyan helyzethez vezet, amely előnyt biztosít a párbeszédben részt vevő vállalatok számára (például olyan műszaki paraméterek előírásával, amelynek csak egyetlen szállító ajánlata felelhet meg);
- • Az átláthatóság biztosítása érdekében a technikai párbeszéd során a közbeszerzők által szolgáltatott információkat minden potenciális beszállító számára meg kell adni (például kérdések és válaszok közzétételével).

#### ELLENŐRZŐ LISTA A PIACI KONZULTÁCIÓS SZAKASZHOZ

| A FOLYAMAT EGYES LÉPÉSEI                | ELLENŐRZŐ LISTA/TENNIVALÓK LISTÁJA  | MEGVÁLASZOLANDÓ KÉRDÉSEK  | ESZKÖZÖK  |
|---|---|---|---|
| Előzetes piaci konzultáció lefolytatása | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tegye a szállítók számára lehetővé, hogy megfelelő időben és megfelelő módon reagálhassanak</li> <li>- Megfelelően módon közölje a jelentős mennyiségű termék / szolgáltatás beszerzésének szándékát</li> <li>- Világosan különböztesse meg ezt a fázist a tendereljárástól</li> <li>- Építsen ki a bizalmat a köz- és a magánszféra között</li> <li>- Ellenőrizze, mekkora az a minimális beszerzési mennyiség, mely arra ösztökéli a gyártókat, hogy olyan innovatív megoldásokat hozzanak piacra, amelyek megfelelnek a minőségi /</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Van-e már kidolgozott megoldás a felmerült szükséglet kielégítésére?</li> <li>- Ha nincs, lehetséges-e a beszállítók számára, hogy a szükséglet kielégítésére szolgáló eljárást a szokásos határidőn belül vezessék be?</li> <li>- Reálisak-e az üzleti tervre vonatkozó elképzelések?</li> <li>- A PPI a megfelelő beszerzési megközelítés (vagyis nincs szükség K + F-re) vagy a PCP lenne a megfelelőbb megoldás (a kockázat túl nagy ahhoz, hogy elkötelezzük magunkat a kereskedelmi bevezetés mellett)?</li> <li>- Biztosítottam-e az átlátható, egyenlő bánásmódot és a megkülönböztetésmentességet minden fél számára?</li> <li>- Világosan különbséget tettem a piaci konzultáció és</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Előzetes tájékoztató hirdetmény közzététele</li> <li>- Információs napok és műhelyek a potenciális beszállítókkal</li> <li>- Tekintse át a bevált gyakorlatokat nemzeti és nemzetközi szinten</li> </ul> |



|  |   |  |  |
|--|---|--|--|
|  | <p>árkövetelményeinek</p> <p>- Döntse el, hogy a szállító kapacitása meghatározott szabványok, címkék vagy megfelelőségi vizsgálatok alapján lesz kiértékelve</p> | <p>a pályázati eljárás között?</p> <p>- Figyelembe vettem-e szellemi tulajdonjogok és a titoktartás szempontjait?</p> <p>- Elegendő beszerzési mennyiséget, határoztam-e meg, amely arra ösztönzi a gyártókat, hogy innovatív megoldásokat hozzanak a piacra, amelyek megfelelnek a minőségi / árkövetelményeknek?</p> <p>- Kiadtam-e az előzetes tájékoztató hirdetményt annak érdekében, hogy bejelentsem az innovatív megoldás megvásárlásának szándékát, és ismerttettem-e, hogy milyen típusú garanciát kell a beszállítóknak nyújtaniuk annak bizonyítására, hogy képesek a szükséges termék / szolgáltatás előállítására?</p> <p>- Világosan meghatározta-e az előzetes tájékoztató hirdetmény a potenciális piaci szektort?</p> <p>- Világosan jelezte-e az előzetes tájékoztató hirdetmény azt a határidőt, amikor a beszerzést tervezik?</p> |  |
|--|---|--|--|

#### 2.4.1. Az előzetes piaci konzultáció és előzetes tájékoztató hirdetmény specifikumai az intelligens egészségügyi rendszer vonatkozásában

Innovatív és értéket képviselő áru, vagy szolgáltatás megvásárlásakor nagyon fontos, hogy az egészségügyi hatóságok és a beszerzők időben építsenek ki elkötelezettséget a potenciális beszállítókkal. Valójában a korlátozott vagy nem teljes elkötelezettség az érintett piac tudatosításának hiányához vezethet. Ennek ellentétéként, a hatékony és átfogó horizontális áttekintés ösztönözheti a versenyt; csökkenti a kevés beszállítótól való függőséget; a beszerzési szervezetek számára olyan információkkal és betekintésekkel

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



szolgálhat, amelyek hasznosak lehetnek az előrettekintő beszerzési stratégiához; a piaci várakozások kezeléséhez, az érdekelt felek és pályázatok felkészítéséhez a következő ajánlatokra; az ipar és a beszerzési hatóságok közötti kapcsolatok erősítéséhez; lehetővé teszi a kisebb vagy új piaci szereplők piacra lépését; elősegíti, hogy az egészségügyi hatóságok jobban megértsék a követelmények megvalósíthatóságát; lehetővé teszi a piac számára, hogy kérdéseket vessen fel, vagy kihívást támasszon az egyes beszerzési megközelítések elé; ne legyen szükség a hosszú és összetett eljárásokra, amelyek akkor alkalmazhatók, ha a beszerzési csoportok vagy a klinikai dolgozók bizonytalanok a piacon kapható termékek tekintetében.

Az előzetes piaci konzultációk lebonyolításának eszközei: strukturált piaci vagy szolgáltatói információs napok megrendezése a formális beszerzési folyamat megkezdése előtt a követelményekre és a kimenetekre való gondolkodás tesztelésére; kérdőívek vagy interjúk használata a piacon lévő információk összegyűjtésére vagy a konkrét lehetőségekről szóló dokumentumok kiadásához; kommunikáció - akár előzetes tájékoztató hirdetmény (PIN) formájában, akár más eszközökkel (pl. sajtóközlemények, weboldalak vagy ipari találkozók révén), hogy a közeljövőben megjelenő szükségletek és pályázatok a szélesebb körű piac számára bemutatásra kerüljenek; nyílt meghívás indítása az ipar számára annak céljából, hogy új technológiákat és újításokat terjesszen elő.

**Az egészségügyi ágazatban az előzetes piaci konzultációra vonatkozó bevált gyakorlat a HAPPI projektből ([www.happi-project.eu](http://www.happi-project.eu)) származik. A közös pályázati felhívás(ok) közzétételét megelőzően a legjobb megoldásokat és vállalkozásokat - különös tekintettel a kkv-kra - három egymást követő lépésben állították össze:**

- 1) először a vállalkozások a HAPPI web alapú ISO9001 akkreditált innovációs menedzsment eszköz (a DARS - Data Acquisition and Reviewing System Platform) eljárásain mentek keresztül bemutatva termékprofilukat, és teljesítve a pontozási eljárás (regisztráció, koncepció értékelési képesség, közzé nem teteli megállapodás, mélyebb átvilágítás és a projekt teljes leírása). **A 2014. január 31-i határidőig 144 pályázat került benyújtásra és közzétéve valamennyi európai beszerző számára egy "Innovation Showcase" elnevezésű részlegben keresztül.** A pályázatok jelentős száma szintén a londoni, párizsi, torinói és bécsi szervezésű négy információs nap következménye volt, amely helyettesíti az előzetes tájékoztató hirdetmény közzétételét oly módon, hogy biztosította a piacorientált megközelítést és elvégezte az európai piac értékelését;
- 2) majd ezt követően három szakértői bizottság (geriátriai, foglalkozás-terapeuták, fizioterapeuta, építőmérnökök, tervezők, gondozók, szakmai asszisztensek, ergonomikusok, pszichomotoros terapeuták és facilitátorok) értékelték azokat a vállalkozásokat, amelyek átmentek a pontrendszer szűrőjén annak érdekében, hogy megbizonyosodjanak arról, hogy a javasolt innováció összhangban van-e az időseknek otthont adó intézmények (pl. kórházak és lakóépületek) jelenlegi innovációs igényeivel. **A szakértői bizottságoknak választ kellett adni ezekre a főbb kérdésekre: a termék/szolgáltatás valóban innovatív-e? Foglalkozik-e a kedvezményezettek**





(idősgondozó szervezetek és kórházak) igényeivel? Ez a termék prototípus-e, vagy már elérhető a piacon? Megfelel az egészséges idősor témakörének? Könnyű-e a termék/szolgáltatás európai szinten történő kiépítése?

3) végül pedig a szakértői bizottság által kiválasztott listában vállalkozások meghívást kaptak arra, hogy egyéni telefonbeszélgetés keretében kapcsolatba lépjenek a konzorciummal, melynek során az általuk javasolt megoldásokat ismertetik részletesen; ez a beszélgetés a termékek / szolgáltatások határokon átnyúló beszerzése a HAPPI célkitűzéseinek megfelelő megvalósíthatóságának és különösen a kiválasztottak listájában szereplő megoldások innovatív szempontjainak értékelését szolgálta.

A Lengyelországi Sucha Beskidza Kórház az EcoQUIP projekt keretében (amelyet a 2007-2013-as Versenyképességi és Innovációs Programon keresztül finanszírozott), innovatív megoldások (PPI) közbeszerzése útján törekedett arra, hogy minőséget, hatékonyságot és fenntarthatóságot biztosítson. Hosszú folyamat után felismerték a valódi kielégítetlen szükségletet: "a betegek és a személyzet hőérzeti komfortját", amely két követelményt érintő kihívást jelent (nevezetesen a kórház energiahatékonyságának javítása és a lengyel Egészségügyi Minisztérium által kiadott új jogi infrastruktúra-szabványoknak való megfelelés). A Kórház a technikai párbeszédet felhasználta annak érdekében, hogy információt szerezzen az esetleges megoldásokról: az OJEU-ban /Official Journal of the European Union = az EU hivatalos lapja / és a kórházi weboldalon egy előzetes tájékoztató hirdetményt tett közzé, és a régió további 8 kórháza érdeklődést mutatott a projekt eredményeinek tanulmányozására. Előzetes piacfelmérést végeztek, amely során 209 potenciális beszállító jelentkezett egész Európából, akikkel kapcsolatba léptek és felkérték őket, hogy nyújtsák be javaslataikat a technikai párbeszédhez: 19 vállalat nyújtott be javaslatot és 16 találkozót tartottak a technikai párbeszéd résztvevőivel. A javasolt megoldások különböztek egymástól a használt technológiák, a költségek, a kórházi infrastruktúra szükséges változásainak mértéke és az elvárt eredmények tekintetében. Végül a kórház három kategóriába sorolta a beszerzést: a napfény-expozíciót korlátozó megoldások; megoldások a levegő hűtésére, fűtésére és ventillációjára; valamint a megújuló energiaforrások használatával kapcsolatos megoldások. 2014-ben a kórház bejelentette az első kategória megoldásának beszerzését.

Európa-szerte azonosíthatók az innovatív termékek és szolgáltatásokat tartalmazó listákat és weboldalak.

Ami a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés-projektek közvetlen következményeként rendelkezésre álló termékek listáját illeti, a hivatkozások az alábbi linkeken található:

- A **NYMPHA-MD projekt** keretében (<http://www.nympha-md-project.eu/>) egy kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzésre (PCP) vonatkozó ajánlattételi felhívást bocsátottak ki a "az egészségügyi dolgozók és a bipoláris rendellenesség gondozásával és kezelésével foglalkozó betegek mobil technológiai megoldások keresése" témához

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



kapcsolódó K+F szolgáltatásokra. A felhívás határidejét (2015. október 30.) követően és a benyújtott ajánlatok érvényesítésének eredményeként 2016 márciusában három sikeres ajánlattevőt azonosítottak, és szerződést kötöttek velük a megvalósíthatósági tervek végrehajtására. Valamennyi gazdasági szereplőnek sikerült meghívást kapnia a 2. ütemre, melyet a prototípus kifejlesztésére szenteltek 2016-ban. Ez a szakasz még mindig folyamatban van, és 2017 júliusában fejeződik be, és különösen az egészség-IKT kölcsönhatások fényében lesz érdekes;

- Egy újabb, Lombardia régióból (Olaszország) származó kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzési példa meghatározta a mozgó ágyak szükségességét a termelékenység várható javulása, az ágyak mozgatását végző személyzet létszámcsökkentése, a közszolgáltatások teljes költségének csökkentése és a beteg kényelme és biztonsága érdekében;

- A **C4BI projekt** keretében (<http://www.procurers-network.com/>) - Spanyolország, Portugália, Lengyelország és az Egyesült Királyság önkormányzatainak összegyűjtésével - Lublin városa egy pilot projektet dolgozott ki "Panel az időseknek" címmel egy szabványos billentyűzet és számítógépes egér helyettesítésére képes eszköz műszaki dokumentációjával együtt. Ezt a készüléket elsősorban olyan idős emberek számára kellett megtervezni, akik nehezen kezelik a hagyományos eszközöket látásromlás és a kezűgyességi problémák miatt (például előírták, hogy a jobb egérgombot helyettesítő külön gomb megnyomásával lehessen a számítógépet be- és kikapcsolni; a " + "és a" - "gombokkal lehessen beállítani a hangerőt, növelni vagy csökkenteni a betűméretet, a gomb megnyomásával elindítani a webböngészőt, egy beépített mikrofont használni, amely a hangot szöveggé alakítja. Számos szolgáltatót hívtak meg az önkormányzat képviselőivel való találkozókra;

- Egy másik, a 2017 márciusában befejezett **DECIPHER projekt** (<http://www.decipherpcp.eu/>), amelynek célja olyan mobil megoldás kifejlesztése, amely lehetővé teszi a biztonságos, határokon átnyúló hozzáférést a meglévő betegek egészségügyi portáljaihoz. Egy szakaszos PCP program révén a projekt jelenleg megoldást kínál a krónikus, hosszú távú betegek kezelésére. A PCP-n keresztül szerzett új, felhasználóbarát alkalmazás lehetővé teszi a mobil betegek hatékony és biztonságos orvosi ellátását az EU tagállamaiban. Jelenleg három gazdasági szereplőt választottak a koncepció bizonyításának végső szakaszára;

- Egy további kereskedelmi hasznosítást megelőző egészségügyi beszerzési projekt a **Drótnélküli Egészségügy** (<http://www.unwiredhealth.eu>), melyet 2012 és 2015 között finanszíroztak, amelynek célja az mHealth szolgáltatások fejlesztése, beleértve a szívbetegek kezelésére szolgáló rendszert, amely lehetővé tenné az oktatás, a motiváció, a távoli monitoring és egyéb funkciókat, a kórház és a gondozói alapellátás integrálásával és koordinálásával;

- A **READi for Health** programot ([www.readiforhealth.eu](http://www.readiforhealth.eu)) - az IKT témával való átfedésben - az FP7-REGIONS program keretében finanszírozták és 2016 augusztusában fejeződött be: négy európai regionális klaszter támogatására irányult az e-egészségügyben elindított



innovációik felgyorsításának elősegítése érdekében. A projekt közös cselekvési tervet nyújtott be a Murcia (ES), a Skane (SE), az Oulu (FI) és a Midi-Pireneusok (FR) e-egészségügyi ökoszisztémáinak előmozdítására. A legfontosabb témák közé tartozott a klinikai adatcsere, a számítási felhő és a mobil biztonság, miközben előmozdította a kereskedelem előtti beszerzést és megkönnyítette az e-egészségügyben tevékenykedő vállalatok nemzetközivé válását.

Miután megfelelő innovációkat sikerült azonosítani, a projekt olyan új köz- és magánszféra közötti partnerségeket és olyan beszerzési mechanizmusokat vezetett be, mint például az kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés (PCP), annak érdekében, hogy a termékek piacra kerüljenek. A felhőalapú számítástechnika, a nagy adatok és a bármely eszközről történő biztonságos adatátvitel fejlődése például értékes eHealth-potenciállal rendelkező kulcsfontosságú technológiákként lettek meghatározva;

- az **EMPATTICS projekt** ([www.empattics.eu](http://www.empattics.eu)) - A krónikus betegségek kezelésének önálló kezelése - egy jelenleg futó Horizont 2020 projekt, amelynek időtartama 2016. február 1-jétől 2019. április 30-ig tart. Az EMPATTICS PCP olyan új IKT-megoldások kifejlesztését célozza, amelyek lehetővé teszik, hogy a különböző krónikus betegségekben szenvedők döntéshozókká váljanak a betegségeik kezelésében. Az innovatív IKT-eszközöket széles körben tesztelik és a stratégiai egészségügyi politikákba integrálják a beszerzők valamennyi régiójában. Az egészségügy kezelését holisztikus módon fogják megoldani, beleértve az egészséges életmódot és a megelőzést, valamint a betegség kezelését, ami jobb tapasztalatokhoz és eredményekhez fog vezetni, valamint hatékonyabb és nagyobb teljesítményű egészségügyi ellátást fog lehetővé tenni;

- A **Csoportok és Magánszemélyek Közösségi Mobilitási Támogatása (MAGIC)** projekt ([www.magic-pcp.eu](http://www.magic-pcp.eu)) célja az új, innovatív technológiai megoldások kifejlesztése, amelyek javítják a fizikai funkciókat, és így a személyes függetlenséget, a stroke kialakulását követő hat hónap folyamán. A MAGIC elővásárlási beszerzés (PCP) feladatait a regionális üzleti szolgáltatások szervezete, Észak-Írország végzi.

A projekt 52 hónapig tart, és 2019 szeptemberében fog lezárulni, és egy háromfázisú kereskedelmi hasznosítást megelőző közbeszerzési versenyt fog tartalmazni. Az első fázisban legfeljebb hét szállító kap támogatást a megoldás kifejlesztéséhez; a 2. fázisban a beszállítók közül négyen részesülnek finanszírozásban a prototípus kifejlesztéséért; és a 3. fázisban maximum három beszállítót fognak finanszírozni, hogy megvalósítsák és kipróbálják megoldásaikat Észak-Írországban és Olaszországban. A sikeres beszállítók valószínűleg kkv-k lesznek, és a vállalatoknak lehetőségük lesz pályázni az EU-szerte zajló beszerzésben. A jelenleg rendelkezésre álló vagy fejlesztés alatt álló technológiák széles körű megismerése érdekében a MAGIC konzorcium 2016 márciusában és áprilisában ipari elkötelezettségi rendezvényeket szervezett a MAGIC PCP előkészítésére; Négy személyes találkozót tartottak Olaszországban és Észak-Írországban, ahol több mint 100 résztvevő vett részt a beszállító és a felsőoktatási intézmények közül. Ezenkívül egy online felmérést is elvégeztek, a személyes konzultáció kiegészítésére, és 6 országból 113 válasz érkezett;



- a **RELIEF projekt** ([www.relief-chronicpain.eu](http://www.relief-chronicpain.eu)) olyan új technológiákat kutat fel, amelyek segítik a krónikus betegeket saját fájdalmaik kezelésében. Az IKT használatával a krónikus betegek továbbra is függetlenül élhetnek otthon, még akkor is, ha fizikai fogyatékoságuk van. A RELIEF készen áll arra, hogy jelentős előrehaladást érjen el az egészségügyi eredmények javítása érdekében a tünetekben és a krónikus fájdalomban szenvedő egyének számára az orvosi szolgáltatások által az otthoni beállítások által hitelesített bizonyítékalapú terápia, valamint az elérhető és megfizethető technológiák előmozdítása révén. A rövid távú terápiás kezelésekből és a hosszú távú tünetek megfigyeléséhez szükséges önmenedzselési stratégiák terén elért eredmények fokozzák az orvosi kezelés eredményességét. Az új technológiákat és megoldásokat a kereskedelem előtti beszerzés (PCP) segítségével kívánják megvalósítani;
- a **STARS projekt** ([www.stars-pcp.eu](http://www.stars-pcp.eu)) foglalkozik a szükségtelen stressz egyéni kezelésével, különösen az egészségügyi eljárásokkal összefüggésben, annak érdekében, hogy sok ember autonómiáját és életminőségét javítsa, és jelentősen hozzájáruljon az önmegvalósításhoz, mentesítve ezzel az egészségügyi dolgozókat és a hozzátartozókat a személyes segítségnyújtástól. A cél elérése érdekében ez a projekt egy korszerű, eHealth alapú koncepciót kínál az egészségügyi ellátással összefüggő stressz személyre szabott elkerülése és / vagy csökkentése érdekében, a preklinikai fázistól kezdve, a kórházi kezelés folyamán egészen az utókezelési időszak végéig. Többek között ettől elvárható, hogy a gyógyulási idő lerövidül, a nyugtató gyógyszerek káros mellékhatásai megszűnnek és a költségek csökkennek, ami összességében fontos szerepet fog játszani a költséghatékony egészségügyi rendszerben az elkövetkező évtizedekben;
- A **LIVE INCITE projekt** (<http://karolinska.se/en/live-incite>) - célja a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés alkalmazása annak érdekében, hogy felrázza és ösztönözze a piacot a betegközpontú interaktív informatikai megoldások fejlesztése és az életmódbeli változások előmozdítása érdekében. Felhívás a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzést megelőző piaci felmérésben való részvételre: **A LIVE INCITE projekt** egy háromlépcsős kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzést hajt végre, ahol az uniós finanszírozás többségét azokra a vállalatokra osztják fel, amelyek részt vesznek az egészségügyi ellátás kihívásainak megoldásában. A projekt jelenleg az előkészítő szakaszban van, amely során piaci elemzést is végeznek;
- a **Nightingale projekt** ([www.nightingale-h2020.eu](http://www.nightingale-h2020.eu)) egy [kereskedelmi bevezetést megelőző](#) beszerzési Horizon 2020 projekt, amelynek célja innovatív vezeték nélküli és testen hordható technológia kifejlesztése, amely integrálható egy klinikai döntéstámogató rendszerbe. A projekt 5,3 millió eurós támogatást kapott az Európai Bizottságtól. A Nightingale projektcsapat, amely öt vezető európai akadémiai kórház kutatóiból áll, olyan hordozható technológiát kíván kialakítani, amely folyamatosan nyomon tudja követni a betegek létfontosságú jeleit, beleértve a véreredményeket és egyéb klinikai adatokat, valamint gondoskodik a korai figyelmeztetésről a kórházon belüli és kívüli helyszínen egyaránt. Miután a tervezési szakasz befejeződik, a csapat felhívást jelentet meg az ipar



számára, hogy robusztus nyomon követési és kommunikációs eszközt hozzon létre, amely összekapcsolja a betegeket, a gondozókat és az egészségügyi szakembereket;

- A **ProEmpower projekt** ([www.porempower-pcp.eu](http://www.porempower-pcp.eu)) úgy tervezi, hogy egy olyan integrált ICT megoldásra ír ki pályázatot, amelyet a cukorbetegség önkezelésére irányított szolgáltatásként kell felkínálni a beszerzők számára. A megoldásnak foglalkoznia kell a cukorbetegség kezelésének építőköveivel, (pl. korai felismerés, páciens-egészségügyi szakember koordináció, személyes döntéstámogatás, átfogó cukorbetegség-kezelés oktatási kínálat, glükóz kontroll eljárások, egészséges életmód, önszorgító és párhuzamos támogatás, minőség és eredményjelentés), legyen interoperábilis és teljes mértékben integrálva legyen a négy beszerző helyi EHR-rendszereihez, és az ajánlat a szervereiken történő működést is foglalja magában. A pályázati felhívás tartalmazni fog egy funkcionális és nem funkcionális követelményrendszert, valamint használati eseteleírásokat és szolgáltatási folyamatmodelleket is;

- az **Anti-SUPERBugs PCP projekt** (<https://trecdev.fbk.eu/superbugs/>) célja a magán-K+F tevékenységek támogatása és finanszírozása a fejlett IKT-megoldások területén, amelyek célja olyan mikroorganizmusok kimutatása, amelyek meghatározzák a kórházban szerzett fertőzéseket és a fertőzések diffúzióját az egészségügyi szolgáltatóknál. Ez egyrészt kielégíti az egészségügyi szolgáltatók igényeit a HAI-k (kórházi szerzett fertőzések) csillapítása terén, másrészt hozzájárul egy új termékcsalád kifejlesztéséhez az élettudományi és az orvostechikai eszközök területén. Ezenkívül a projekt célja egy olyan páneurópai beszerzési hálózat létrehozása és konszolidációja, amely az igények és erőfeszítések együttes megoldására összpontosítva lehetővé teszi olyan új technológiák kifejlesztését, amelyek célja a nagyobb európai piaci kihívások lefedése a közös európai érdeklődésre számot tartó területeken

- Végül a **Thalea projekt** ([www.thalea-pcp.eu](http://www.thalea-pcp.eu)) - A nagy kockázatú intenzív osztályú betegek távorvoslásának fejlesztése - 2013. november 1-jén kezdődött és 2016. október 31-én fejeződött be. Öt ország, Németország Hollandia, Spanyolország, Belgium és Finnország kórházai végezték el a THALEA kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzést, annak érdekében, hogy nagymértékben interoperábilis telemedicin platformot hozzanak létre, amelyet az intenzív osztályon fekvő betegek táv-megfigyeléséhez és táv-gondozásához fejlesztettek ki. A Dendrite Clinical Systems Ltd, a NewCompliance Group B.V. és a Philips Medizin Systeme Böblingen GmbH által a beszerzést követően szállított három innovációs rendszer mindegyike megfelel a megrendelő kezdeti követelményeinek. Az új algoritmusok és a távorvoslati megoldások jobb kockázatfelmérése lehetővé teszi a korai diagnózist és a hatékonyság javítását az intenzív osztályon, amely 25% -kal csökkenti a szepsziszből eredő mortalitást és 20-50% -kal a kórházban tartózkodás időtartamát. Ezt a projektet jelenleg a PPI Thalea II [www.thalea-pcp.eu/thalea-2](http://www.thalea-pcp.eu/thalea-2) - az IKT által támogatott távmonitoring és távorvoslás a kórházak számára a többszörösen súlyos betegségben szenvedő betegek életének megmentésére Európában- [www.thalea-pcp.eu/thalea-2](http://www.thalea-pcp.eu/thalea-2) követi nyomon a betegek számára személyre szabott gondozási program részeként az EU. A Thalea II egy folyamatos Horizont 2020 projekt, amelynek időtartama 2016. június 1-jétől



2019. május 31-ig tart. A PPI-finanszírozási eszköz felhasználásával a **beszerzési szervezetek és az intenzív osztályok szakemberei megvásárolhatják a PCP során kifejlesztett fejlett THALEA megoldást.** Így ez az ígéretes technológia Európa szerte fog elterjedni, segítve a gondozókat az ellátás valamennyi ágazatában, és javítva ezáltal számos uniós polgár életminőségét és jólétét.

Az innovációs célú közbeszerzés keretében számos innovatív termék vásárolható meg:

- A 2011-2015 közötti időszakra finanszírozott **Innobuild projekt** (<http://www.innobuild.eu/>) célja az időskorúak számára fenntartható csúcstechnológiájú épület projektjei keretében történő közös beszerzés lebonyolítása, az időskorúak igényeinek, valamint az önkormányzatok bizonyos szolgáltatások nyújtására vonatkozó kötelezettségének támogatása. A célt a felek jogait és kötelezettségeit meghatározó közös beszerzési megállapodással Falu (Svédország) és Lyngdal (Norvégia) települései között, valamint a jogi megfontolások és a megvalósíthatósági tanulmányok megkötésével valósították meg. Ennek eredményeképpen a beszállítókkal folytatott párbeszéd eredményeképpen Lyngdal város 24/32 egységgel ellátott gondozóházának kivitelezésére vonatkozó pályázati felhívás közzétételére került sor;
- a **StopAndGO projekt** keretében ([www.stopandgoproject.eu](http://www.stopandgoproject.eu)), mely 2014 áprilisában kezdődött és 36 hónapig tartott, a különböző tagállamok ajánlatkérői egy sor kísérleti projektet dolgoztak ki annak érdekében, hogy a telehealth és telecare technológiát beépítsék az ápoló és gyógyító szolgáltatásokba oly módon, hogy csökkentsék az emberek egészségügyi szolgáltatások iránti igényét, és képesek legyenek javítani saját életminőségüket. Az egyes partnerek a kísérleti projekteket alacsony létszámú (a regionális célcsoport állomány mintegy 10% -át képviselő) csoportokkal bonyolították le, és különböző szolgáltatás csoportokat határoztak meg: A Liverpool-i Városi Tanács (Egyesült Királyság) hamarosan pályázik a Segítség az otthonról való életben való részvételhez. Helmond (Hollandia) városa az innovatív partnerséget választotta annak érdekében, hogy szolgáltatásokat nyújtson a demenciában szenvedő idős emberek számára. A Miguel Servet Egyetemi Kórház (Zaragoza, Spanyolország) helyi nyílt piaci konzultációkat és fejlesztési előírásokat vezetett be az innovatív, digitális gyógyszerek kezelésére vonatkozó előzetes tájékoztatóban (beleértve az integrált elektronikus receptrendszer, az automatizált készletkezelést és a gyógyszeradagolást, és az adherencia értékelést); a Santa Creu i Sant Pau Kórház (Barcelona, Spanyolország) pedig egy ajánlat teljesítéséhez előzetes tájékoztató hirdetményt adott ki az automatizált implantálható kardioverter defibrillátoros betegek átfogó és digitális támogatásának kezelésére; Campania (Olaszország), a SORESA (Regionális Egészségügyi Ügynökség) egy ajánlat teljesítéséhez előzetes tájékoztató hirdetményt adott ki, az otthoni és mozgásban lévő többszörös krónikus állapotú idős emberek távmonitorozását szolgáló beszerzéshez. Az olaszországi Toszkána régió - Délkeleti helyi egységén keresztül - pályázati kiírást tervezett a krónikus betegségben szenvedő betegek otthoni gondozásának tervezésében, kezelésében és biztosításában, valamint a krónikus betegségekben szenvedő betegek

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



egészségügyi ellátását támogató technológiai és szervezési szolgáltatások beszerzéséhez, és ennek céljából elősegítette a nyílt piaci konzultációt olyan kérdőív segítségével, amelyet 2017. január 16-a előtt kellett visszaküldeni;

- a fent említett **EcoQUIP projektben** ([www.ecoquip.eu](http://www.ecoquip.eu)) számos beszerzési folyamat jött létre azzal a céllal, hogy javítsa az egészségügyi ellátás hatékonyságát, minőségét és környezeti fenntarthatóságát az innováció beszerzésén keresztül, valamint hozzon létre egy "innovatív beszerzés vezetői csoportot" olyan kórházakban, amelyek képesek úttörő új megközelítéseket alkalmazni az együttműködésen alapuló beszerzéshez. A Policlinico S. Orsola-Malpighi, amely az egyik legnagyobb egyetemi kórház Olaszországban, interaktív, a belső és külső érdekeltekkel együttműködő interdiszciplináris csapat által kifejlesztett interaktív módszert dolgozott ki. Ennek következtében a kórház úgy döntött, hogy olyan szolgáltatásokat nyújt, amelyek célja a kórházi betegek közérzetének javítása a kórházon belüli jólétet, kényelmet és biztonságot javító szállodai szolgáltatások kialakításán keresztül. Ezért elkészített egy előzetes felhívási hirdetményt, melyet közzétett az EU hivatalos közlönyében 2015. június 10-én, és a kérdőívekkel és egyéni találkozókkal szinte időben elindított egy előzetes piaci felmérési folyamatot is.

Az Erasmus Egyetem Orvosi Központja (Rotterdam, Hollandia) kielégítetlen szükségletként határozta meg egy hatékony és fenntartható ágytakarító gép beszerzését. Az előzetes piaci felmérést követően - amely 60 ember részvételével zajlott le egy piaci találkozó napon - egy pályázatot indítottak az új ágynemű tisztítására szolgáló versenypárbeszéd lefolytatásával, három speciális követelmény meghatározásával (teljes tulajdonosi költség, a szén-dioxid-lábnyom és a szervezeti stratégiához történő illeszkedés). Nyolc pályázó vett részt az előminősítési szakaszban, és meghívást kapott a versenypályázat első fordulójára, közülük kettőt kapott meghívást az utolsó fordulóra: a nyertes ajánlattevő innovatív megoldást fejlesztett ki az autóiparban alkalmazott robotikus technológia alapján. Az odaítélt szerződést egy első, kezdeti bemutató időszakra és egy későbbi és végleges végrehajtási periódusra osztották fel.

A Zala Megyei Kórház (Magyarország) ki nem elégített szükségletként új matracok beszerzését igényli, mivel a meglévő létesítmények felülvizsgálata rávilágított számos hiányosságra, amelyek veszélyeztetik a beteg kényelmét és gondozását. Például nem illeszkedtek az ágyakhoz, és hozzájárultak a betegek esésével. Emiatt a kórház úgy döntött, hogy védelmet nyújt a már meglévő habszivacs matracok vagy az új integrált védőburkolatú matracok (ha költséghatékonyabb). Jelenleg a projektcsapat a piaccal konzultál;

- A **PRO4VIP projekt** (<http://www.pro4vip.eu>) egy innovatív közbeszerzéssel kapcsolatos uniós hálózatépítési projekt. A projekt célja a funkcionálisan csökkentlátó személyek életminőségének javítása az új vagy helyhez kötött, költséghatékony IKT-alapú segítő technológiák keresletorientált beszerzésével, amelyek javíthatják napi életminőségüket vagy olyan újszerű és költséghatékony klinikai eszközök beszerzése, amelyek támogathatják az orvosokat az ilyen állapotok korai felismerésében; - A Smart Ambulance: European Procurement Platform (SAEPP) projekt, [www.smartambulanceproject.eu/](http://www.smartambulanceproject.eu/)) egy



olyan mentőszolgálatokból egészségügyi kutatóintézetekből, kórházakból és egyéb egészségügyi szervezetekből álló európai szervezet, amelyek konzorciumot alakítottak ki azzal a céllal, hogy megtervezzék és kiépítsék a 21. századi prototípusú sürgősségi mentőautót, amely lehetővé teszi a frontvonalbeli orvosok számára, hogy magasabb színvonalú betegellátást biztosítsanak a helyszínen, és ezáltal csökkentsék a jelenleg igénybe vett kórházi szállítások számát, amelyeket a mentőszolgálatok az euróövezeten belül végeznek. A SAEPP projekten belül minden egyes konzorciumi tagszervezetet egy vagy több olyan személy képvisel, akik speciális szaktudással rendelkeznek olyan területeken, mint amilyen a mentőautók gyártása, az elsődleges sürgősségi egészségügyi ellátás, a projektmenedzsment vagy a közegészségügyi innováció. A cél az, hogy pán-európai csapatként működjenek együtt egy olyan mobil kezelőegység létrehozásával, amely nemcsak kombinált betegszállításra és -kezelésre képes, hanem olyan betegkezelő területet is létrehoz, amely maximalizálja a férőhelyet, minimalizálja a fertőzés kockázatát, csökkenti a kórházi felvételek számát és az átadási időt, csökkenti az általános költségeket, és ami a legfontosabb, általános értelemben biztonságosabb környezetet kínál a betegek és a klinikai orvosok számára egyaránt;

- a **RITMOCORE projekt** ([www.ritmocore-ppi.eu](http://www.ritmocore-ppi.eu)) olyan fejlesztésekkel foglalkozik melyek az olyan idős betegek kezelését szolgálják, akik szívritmus-szabályozóval rendelkeznek vagy szívritmuszavarra hajlamosak. A javasolt megközelítés a gondoskodás átfogó modelljét célozza meg, amely az alábbiakat foglalja magában: a házi orvosok felhatalmazását és a gondozási útvonalak integrálását a megfelelő információmegosztás révén; a szívritmusszabályozók távoli felügyelete; életfontosságú jelek otthoni megfigyelése hordozható alkalmazásokkal, alkalmazások és rendelkezésre álló innovatív eszközök; a páciensek aktivizálása és a célok összehangolása az összes érdekelt fél (szolgáltatók, orvosok, kórházi vezetők, betegek) között. E célok elérése érdekében a RITMOCORE arra törekszik, hogy az eszközök hagyományos megvásárlásáról olyan innovatív szolgáltatásokra térjen át, amelyek képesek kiegészíteni a közszolgáltatók erőforrásait, többek között az alábbi téren: a pacemakerek távfelügyeletének támogató központja, az előre meghatározott információs anyagok valamennyi érdekelt és a gondozási útvonalba bevont szakember számára történő átadása, az életfunkciós jelek otthoni megfigyelő eszközeinek és hordozható eszközeinek integrációja és minőségi címkézése, valamint a betegek aktiválásának támogatása. A szolgáltatás egy kockázatmegosztási modellen fog alapulni;

- végül, újra megvizsgálva a **HAPPI projektet** ([www.happi-project.eu](http://www.happi-project.eu)) - amelynek célja az európai egészségügyi közbeszerzők együttműködése az olyan innovációs és fenntartható megoldások felderítésére és megvásárlására, amelyek javítják majd az idősödő emberek életkörülményeit - különösen hasznos döntés volt egy úgynevezett "Innovation Showcase" linket csatolni a weboldalhoz, ahol a gazdasági szereplők - köztük a kkv-k - innovatív megoldásokat nyújthatnak az egészséges időskor projekthez kapcsolódóan termékeik láthatóságának növelése érdekében (<http://www.happi-project.eu/Innovation-Showcase/3/12>).

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.





A felsorolt projektek nemcsak bevált gyakorlatokként szerepelnek, hanem főként arra szolgálnak, hogy ráirányítsák a beszerzők figyelmét arra, hogy fedezzék fel a weboldalakat és kapcsolati lehetőségeket a PCP során kifejlesztett vagy PPI közben kifejlesztett újításokról, derítsék fel, hol fejlesztették ki azokat a piacelemzés megkettőzésének kockázata elkerülése végett, valamint építsenek a korábbi fejlesztésekre és eredményekre.

#### *2.4.1.1. Hogyan csatlakozhat a HAPPI KERETMEGÁLLAPODÁSHOZ annak érdekében, hogy innovatív termékeket vásárolhasson az egészséges időskorhoz*

Az EU-ban egyedülálló esély van arra, hogy bárki keretmegállapodást kössön a HAPPI projekttel annak érdekében, hogy innovatív termékeket vásárolhasson az egészségügyi ágazatban. Ebben a testreszabott eszközben az innovatív termékek megvásárlásában döntő jelentőséggel bír a már meglévő keretmegállapodások használatának lehetősége. Ezenkívül a HAPPI projekt konkrét példát szolgáltat arról, hogy a keretmegállapodás más tagállamokból is felhasználható, ha a szerződéses dokumentumok ezt tartalmazzák. Tehát a legjobb gyakorlatnak az tekinthető, hogy fontolóra kell venni olyan innovatív megoldások megvásárlásáról szóló keretmegállapodás odaítélését az egészségügyi ágazatban, amelyek egy meghatározott értékben átvehető használatra a PPI2Innovate projekt többi partnerétől.

A HAPPI projekt esetében a partnerek felhatalmazták a Resah IDF-t /Réseau des acheteurs hospitaliers d' Ile de France = Ile de France Kórház Beszerzői Hálózata/ (az egész projekt koordinátora), hogy vásárlási kötelezettségvállalás nélküli beszerzési keretmegállapodást kössön (5 féle tételre: bukásérzékelő és riasztási rendszer az elesések kezelésének optimalizálására; futópad a járási rendellenességek rehabilitációjához és elemzéséhez; az elesés megakadályozását és a független helyváltoztatás fenntartását szolgáló járótanfolyam, kórházi ágy hőmérséklet-szabályozó rendszer, valamint tolószék, mely a betegek számára az önálló helyváltoztatás fenntartását és a gondozók számára az erőfeszítések csökkentését biztosítja), egy gazdasági szereplővel az egyes tételekért a konzorcium más beszerzői, a "groupement de commande" francia jogintézményén belül.

A modell megvalósításának első lépéseként a HAPPI konzorcium közbeszerzői megvitattak és végül aláírtak egy «Megállapodást egy európai beszerzési csoport létrehozására "Innovatív Megoldások az Egészséges Időskorért" (HAPPI) néven és felkérték a Resah IDF-et (a francia központi beszerző szervezetet) az odaítélési eljárás lebonyolítására és a szerepek és felelőségek partnerekkel történő elosztásával kapcsolatos összes elem szabályozására. A konzorcium közbeszerzőinek célja, hogy «összegyűjtsék beszerzési eljárásaikat az egészséges időskor, valamint a kapcsolódó szolgáltatások innovatív megoldásainak biztosítására».

A második szakaszban a partnerek megvitatták az elfogadandó pályázati dokumentumokat. Részleteiben a szerződési speciális feltételei (*Cahier des Clauses Administratives*



*Particuliers*) szabályozzák mind az odaítélési, mind a végrehajtási fázist. Bár az odaítélési eljárást teljes mértékben az uniós jog és a francia nemzeti jog szabályozta, a végrehajtási szakaszban minden partner jogi visszajelzést nyújtott a vonatkozó nemzeti hatályos rendelkezések tekintetében. Nagy erőfeszítéseket tettek a szabályok különböző jogrendszer szerinti harmonizálására. Ezt követően elfogadták a Pályázati Dokumentumokat és a Közös Közbeszerzést 2014. szeptember 30-án indították el.

2015 áprilisa óta 3 egészséges időskori innovatív megoldás áll rendelkezésre az európai egészségügyi szervezetek számára a HAPPI szerződéseken keresztül speciális feltételekkel és árakkal. A 2014 végén a HAPPI pályázat határidejét követően a konzorcium beszerzői elemezték a 2015 januárban és februárban beérkezett 7 ajánlatot, a tervezésre vonatkozó előírások tekintetében és minden egyes tétel esetében elvégezték a tervek szerinti tesztelést (lásd: <http://www.happi-project.eu/The-HAPPI-contracts-are-awarded/1/8/2> ).

**A MEGVÁSÁRLÁS ELŐTT ÁLLÓ HAPPI MEGOLDÁSOK A KERETSZERZŐDÉSI MEGÁLLAPODÁS ÉS BESZÁLLÍTÓK SZÁMÁRA MEGHIRDETETT FELHÍVÁS NYERTESEI (<http://www.happi-project.eu/accueil.aspx> ):**

1. tétel: Bukásérzékelő and riasztási rendszer

A francia SME C2S VAC elnevezésű innovatív bukásérzékelő és riasztási rendszerével

2. tétel: Futópad a járás zavarainak rehabilitációjához és elemzéséhez

a holland Forcelink cég C-MILL elnevezésű IT futópadjával

3. tétel: Az elesés megakadályozását és a független helyváltoztatás fenntartását segítő járótanfolyam

A francia SME Alter Eco Santé cég innovatív járótanfolyamával, melyet szakértőkkel és a bukás megelőzésével foglalkozó szakemberekkel közösen fejlesztettek ki.

22. *ábra*: HAPPI megoldások



# HAPPI

## HAPPI MEGOLDÁSOK

**1 – Bukásérzékelő és riasztási rendszer**



**2 – Futópad a járás zavarainak rehabilitációjához és elemzéséhez**



**3 – Az elesés megakadályozását és a független helyváltoztatás fenntartását segítő járótanfolyam**



A fent említett keretmegállapodás alapján minden beszerző a keretmegállapodáson alapuló szerződéseket ítélt oda, és azokat az adott nemzeti jogrend szerint és "beszerzési megbízások" útján hajtja végre. Szintén ilyen szempontból kezdeményezések történtek a további szerződések feltételeinek harmonizálására.

23. ábra: A HAPPI szerződések



## A HAPPI szerződések

### A HAPPI szerződések előnyei:

- A megvásárolt megoldások innovativitásának garanciája, hogy mindegyikük egy pontosan meghatározott szükségletet elégít ki, melyek: a gyalogos bukás észlelése és riasztása, járótanfolyam és az önálló helyváltoztatás képességének fenntartása;
- Az innovatív megoldások ára vonzóbb a szokásos árakhoz képest;
- Lehetővé teszi az ajánlatkérő szerv számára, hogy a HAPPI megoldás megvásárlása nyilvánosságtól és versenyeljárástól (például pályázati felhívás) mentesen bonyolódjék le;
- Minden olyan európai szervezet számára elérhető, amely ajánlatkérő szervként, állami vagy magánjellegű, nonprofit és az egészségügyi ágazatban működik.

### HOGYAN?

A keretmegállapodást felhasználhatják a projektpartnerek, valamint más érdekelt ajánlatkérők (Európában) az Európai Egészségügyi Közbeszerzési Szövetség révén, (EHPPA: <http://www.ehppa.com/>)<sup>1</sup>, megosztva így az olyan innovatív termékek vásárlásával kapcsolatos előnyöket és kockázatokat, amelyek még nem terjedtek el a piacon.

Amint ez később kifejtésre kerül, az EU bármely kórháza közvetlenül megkötheti a Happi keretmegállapodást. Ezt a keretmegállapodást az első későbbi szerződésről szóló értesítés napjától számított egy (1) éven belül, és három (3) alkalommal meghosszabbítják a GIP RESAH-IDF kifejezett határozatával megújítási időszakonként tizenkét hónapra. A keretmegállapodás maximális időtartama nem haladhatja meg a 4 évet.

Lehetséges olyan megoldás is, hogy egy központi beszerző szerv (CPB), amely egy ajánlatkérő szerv nevében dönt, csatlakozik a keretmegállapodáshoz. Ez akkor történhet meg, ha a nemzeti jogszabályok lehetővé teszik a Kbt. 30.§ (1) bekezdésével összhangban a központosított beszerzési tevékenységek másik tagállam általi felhasználását is.

<sup>1</sup> Az EHPPA "a nem profitorientált beszerzési szervezetek szövetsége, amelynek célja a szakértelem összegyűjtése, a teljesítmény növelése és stratégiai pozíciójának biztosítása az európai egészségügyi közbeszerzési piacon. A 2013-ban alapított EHPPA a francia jog szerint bejegyzett egyesület, amelynek székhelye Párizsban van". lásd: <http://www.ehppa.com/>.

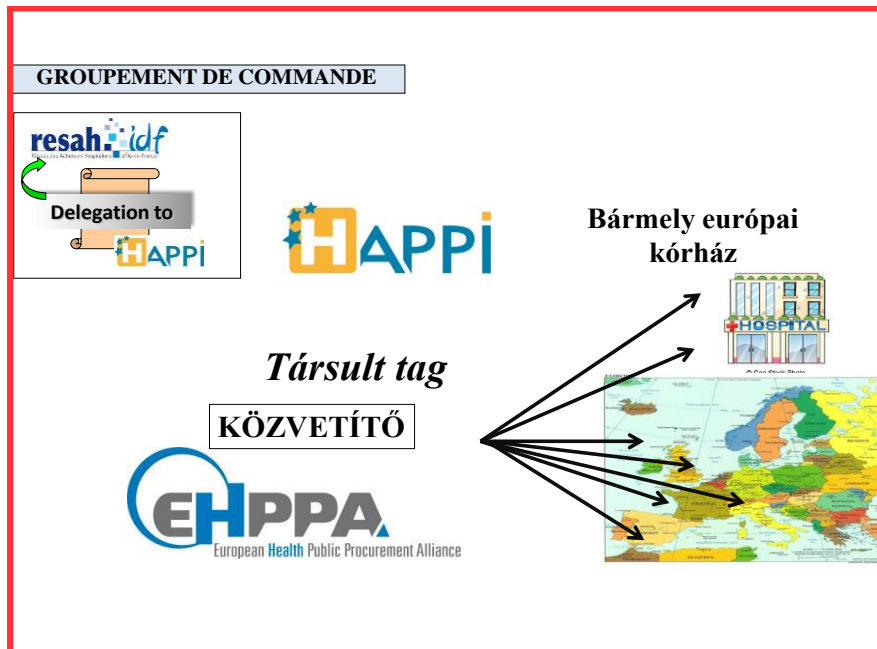
A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



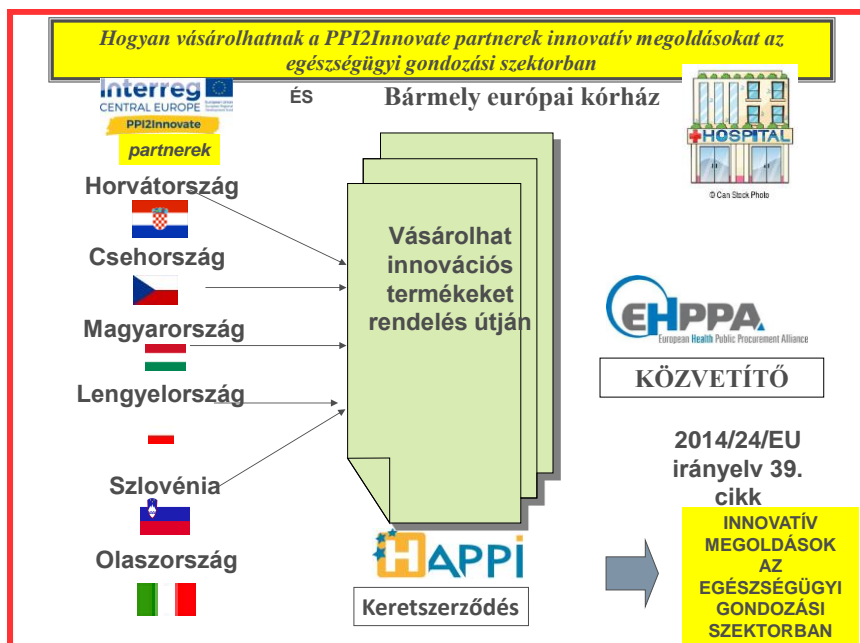
|   | Átültették-e az irányelvet?<br>(I/N)  | Az ajánlatkérő szervek más tagállamokban működő központi beszerző szervezetekhez is fordulhatnak?<br>(I/N)                                    | Ha igen, fordulhatnak-e nagykereskedőként (N), közvetítőként (K) vagy mindkettőként (M) más tagállamokban működő központi beszerző szervezetekhez? |
|---|---|---|--|
| <p>Horvátország</p>      | <p><b>Nem</b></p> <p>(új közbeszerzési törvényt kell elfogadtatni az országgyűléssel)</p> | <p>Igen</p> <p>(az új közbeszerzési törvény lehetővé teszi más tagállamokban működő központi beszerző szervezetekhez történő folyamodást)</p> | <p>M</p>   |
| <p>Cseh Köztársaság</p>  | <p>Igen</p> <p>(134/2016 Törv.)</p>   | <p>Igen</p>   | <p>M</p>   |
| <p>Magyarország</p>    | <p>Igen</p> <p>(CXLIII/2015 Törv.)</p>  | <p>Igen</p>   | <p>M</p>   |
| <p>Olaszország</p>     | <p>Igen</p> <p>(50/2016 Törv. rendelet)</p>   | <p>Igen</p>   | <p>K</p>   |
| <p>Lengyelország</p>   | <p>Igen</p> <p>(2016/1020 Törv.)</p>  | <p>Igen</p>   | <p>M</p>   |
| <p>Szlovénia</p>       | <p>Igen</p> <p>(3/2016 Törv.)</p>   | <p>Igen</p>   | <p>M</p>   |

24. ábra: HAPPI szerződések

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



**FÓKUSZBAN.** Hogyan bonyolítsuk le az innovációs célú közbeszerzéseket egy meglévő határon átnyúló keretmegállapodással: a HAPPI keretmegállapodás megkötése a HAPPI Konzorciummal partnerségben nem álló közbeszerzési szervekkel (például Horvátország, Csehország, Magyarország, Lengyelország, Szlovénia).



A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.

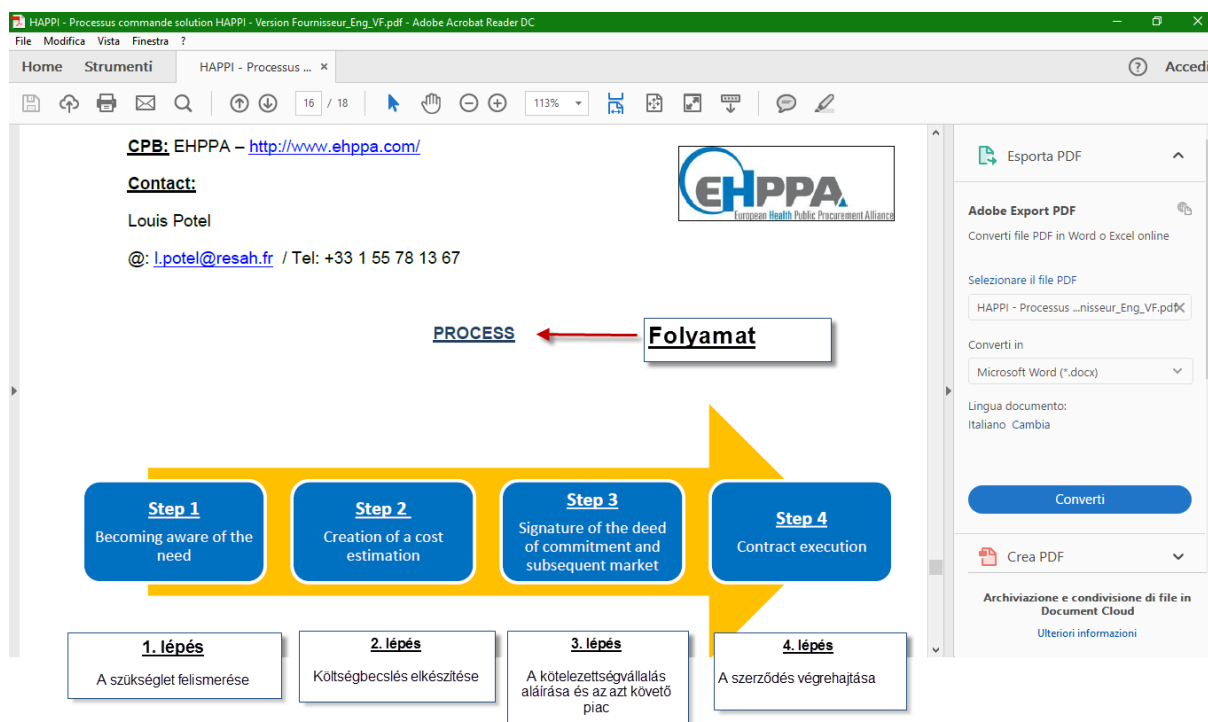


A HAPPI projektben részt vevő partnerek a projektben részt vevő nemzeti vagy regionális központi beszerzési szervekhez fordulhatnak. Minden más érdekelt ajánlatkérő szerv - és különösen azok a tagállamok, amelyek teljes mértékben végrehajtották a 2014/24 / EU irányelv 39. cikkét - az innovációs célú beszerzéseiket a HAPPI keretmegállapodásból eredő lehívással bonyolíthatják le az alábbi fázisokban:

- 1) Első lépésben az **ajánlatkérő**, amely a HAPPI által javasolt 3 keretmegállapodás egyikében érdekelt, és költségbecslést szeretne kapni, **információs kérést küldhet az EHPPA-nak** (happi@resah.fr), **vagy közvetlenül kapcsolatba léphet a szállítóval**, mely köteles tájékoztatni az ajánlatkérőt a projektről és a HAPPI szerződés feltételeiről.
- 2) Ezt követően a beszállító az ajánlatkérő által a HAPPI-szerződésre vonatkozóan meghatározott igényeknek megfelelő költségbecslést fogalmaz meg. Ha az ajánlatkérő elfogadja a költségbecslést, e-mailt küld az EHPPA-nak, melyben kéri a megoldás megrendelését, és az EHPPA ezt követően elküldi az ajánlatkérőnek a HAPPI szerződéshez történő hozzáférést biztosító egyezményt. Az aláírt egyezmény kézhezvételét követően az EHPPA az ajánlatkérő nevében létrehozza az ezt követő piacot a beszállítóval.
- 3) A **harmadik lépés a kötelezvény aláírása**: az EHPPA az ajánlatkérő nevében konzultációs levelet küld a beszállítónak - melyben felkéri, hogy készítsen végleges költségbecslést, melyhez csatolja a kötelezvényt a HAPPI számára készített árajánlattal együtt.

A szállító kitölti és aláírja a kötelezvényt és az árajánlatot, és postai ajánlott levélben és e-mailben elküldi az EHPPA-nak. Végül, miután az EHPPA megkapta a megfelelően aláírt kötelezettségvállalási okmányt, az összes szerződéses dokumentumot elküldi az ajánlatkérőnek, amely kapcsolatba lép a szállítóval a szerződés teljesítésének megszervezéséhez (szállítási határidő és/vagy a megoldás telepítése) és a számlázáshoz.

25. ábra: EHPPA

**CPB:** EHPPA – <http://www.ehppa.com/>

**Contact:**  
Louis Potel  
@: [l.potel@resah.fr](mailto:l.potel@resah.fr) / Tel: +33 1 55 78 13 67

**EHPPA**  
European Health Public Procurement Alliance

**PROCESS** ← **Folyamat**

**Step 1**  
Becoming aware of the need

**Step 2**  
Creation of a cost estimation

**Step 3**  
Signature of the deed of commitment and subsequent market

**Step 4**  
Contract execution

**1. lépés**  
A szükséglet felismerése

**2. lépés**  
Költségbecslés elkészítése

**3. lépés**  
A kötelezettségvállalás aláírása és az azt követő piac

**4. lépés**  
A szerződés végrehajtása

A HAPPI keretmegállapodás használatának előnyei a következők:

1. Olyan innovatív megoldások beszerzése, amelyek mindegyike egy adott, pontosan megfogalmazott szükségletet elégít ki
2. Az innovatív megoldások ára általában vonzóbb, mint az általános közbeszerzési ár
3. Lehetővé teszi az ajánlatkérő szerv számára, hogy a HAPPI megoldás megvásárlása nyilvánosságtól és versenytől mentesen bonyolódjék le
4. Minden olyan európai szervezet számára elérhető, amely ajánlatkérő szervezettel rendelkezik, állami vagy magánjellegű, nonprofit és az egészségügyi ágazatban működik.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.





## 2.5. Az innovációk megvásárlásának közbeszerzési stratégiája: a közbeszerzési eljárási folyamat lefolytatása

### 2.5.1. A szervezeti modell azonosítása (KI LESZ A VEVŐ) és a közbeszerzés további stratégiája (HOGYAN BONYOLÍTANDÓ LE A BESZERZÉS)

#### **Mit kell tenni**

Az ajánlatkérő szervezeteknek gondosan értékelniük kell az egyes közbeszerzési eljárások előnyeit és hátrányait a közbeszerzésekről szóló 2015. évi CXLI. törvényben (a továbbiakban: „Kbt.”) valamint a gyógyszerek és orvostechnikai eszközök közbeszerzésének sajátos szabályairól szóló 16/2012. (II. 16.) Korm. Rendeletben foglaltak szerint.

Először meg kell határozniuk a szervezeti modellt (KI LESZ A VEVŐ), azaz vagy közvetlenül csak saját maguk részére vásárolnak, vagy, más ajánlatkérőt is meghatalmazhatnak azzal, hogy a nevükben közbeszerzési eljárást folytasson le (Kbt. 29.§ (1) bekezdés), vagy több ajánlatkérő közösen is megvalósíthat egy közbeszerzést olyan módon, hogy egy maguk közül kiválasztott ajánlatkérőt meghatalmaznak a közbeszerzési eljárás lefolytatásával (Kbt. 29.§ (2) bekezdése).

A közbeszerzési eljárások szervezeti modelljeinek innovációjának és racionalizálásának biztosítása érdekében a Kbt. új elveket és szabályokat biztosít a közbeszerzések összevonására vonatkozóan, melyek elősegítik a különböző tagállamokból származó ajánlatkérők számára is az együttműködést.

A határokon átnyúló együttműködés új esélyeit konkrétan a Kbt. 30.§ (1) bekezdése részletezi.

Először is, az ajánlatkérő szervezetek a különböző tagállamok ajánlatkérői által odaítélt közbeszerzési szerződéseket / keretmegállapodásokat használhatják, amennyiben valaki valahol Európában ezt a lehetőséget megadja (például a HAPPI keretmegállapodás: lásd alább);

másrészt közösen ítéhetnek oda közbeszerzési szerződést, keretmegállapodást köthetnek vagy dinamikus beszerzési rendszert működtethetnek;

harmadszor, a különböző tagállamok ajánlatkérői nemzeti vagy uniós jog alapján létrehozott közös jogalanyokat hozhatnak létre, mint például az európai területi együttműködési csoportosulás (EGTC) (a közös és határokon átnyúló beszerzésről bővebben lásd alább).

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



#### FÓKUSZBAN: A HAPPI PROJEKT:

A HAPPI projekt (<http://www.happi-project.eu/>) a különböző tagállamok központi beszerző szerveinek együttműködése innovatív és fenntartható megoldások megvásárlására az egészséges idősor érdekében. A projekt a meglévő innovációk beszerzésére összpontosít (innovációs célú közbeszerzés - PPI). A HAPPI-partnerek közötti együttműködés célja az uniós tagállamok közötti jogi akadályok leküzdése azáltal, hogy ösztönzi az innovációt a "vásárlás módjában".

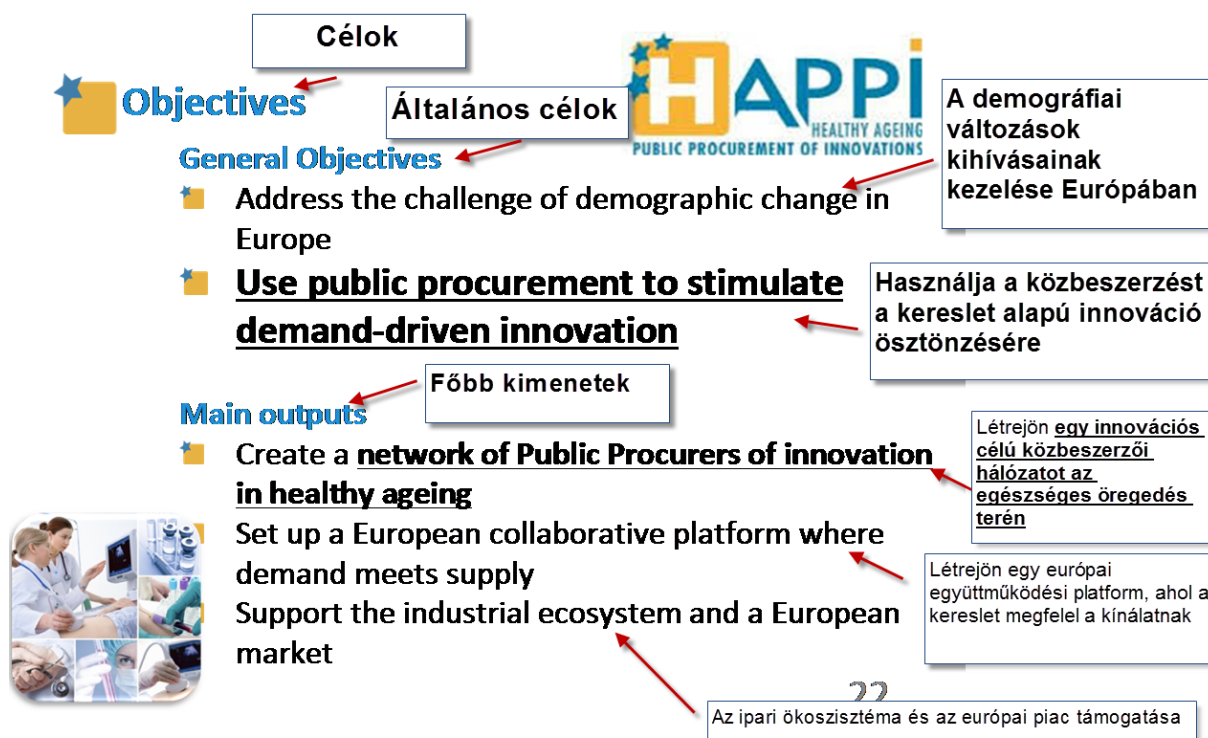
A projekt keretében megvalósuló közös beszerzést egy mélyreható jogi tanulmány előzte meg, amely rámutatott az egyesített beszerzések különböző nemzeti és európai szintű technikáira és eszközeire annak érdekében, hogy a HAPPI konzorcium számára a legmegfelelőbb modellt fejlessze ki, valamint hogy ellenőrizze a közös határokon átnyúló beszerzés megvalósíthatóságát, és az azonosítsa az erre optimális szervezeti és szerződéses modellt.

A Torinói Egyetem (UNITO) által a HAPPI PROJEKT keretében végzett jogi tanulmány számos lehetséges, az időközben jóváhagyott 2014/24 EU irányelv 39. cikkének megfelelő modellt tekintett át.

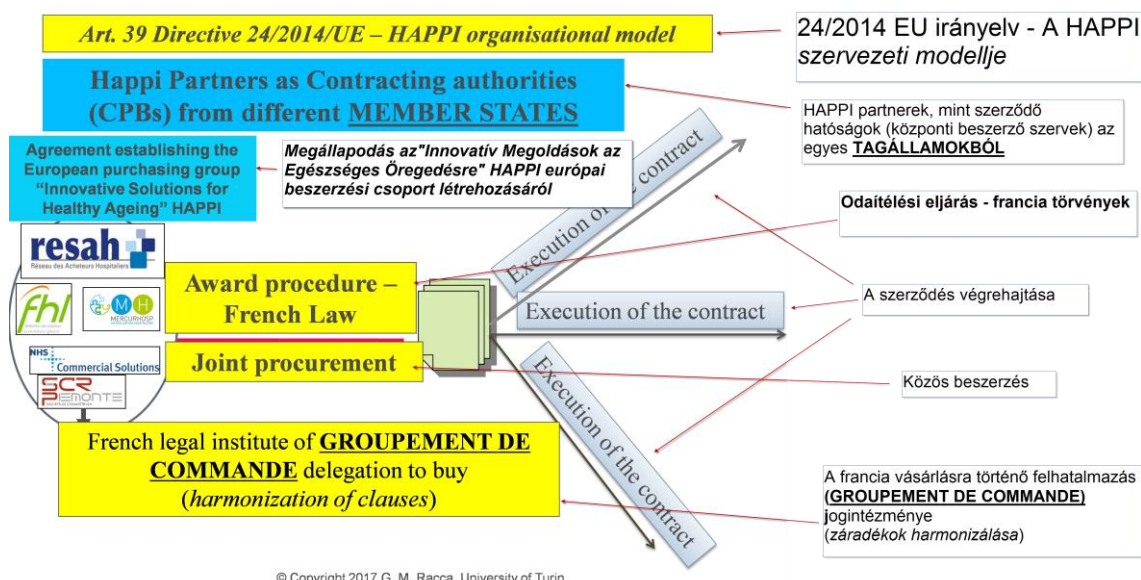
A kiválasztott modell alapján a francia központi beszerző szerv (mely az egész projekt partnereként és koordinátoraként működik) felhatalmazást kapott egy keretmegállapodás megkötésére (vásárlási kötelezettségvállalás nélkül), különböző tételekre, amely a konzorcium többi beszerzője nevében meghatározta az összes feltételt, és meghatározta az egyes gazdasági szereplőket minden egyes tétel esetében a «groupement de commande» francia jogintézményén belül (a francia Code des marchés publics 8. cikke). A HAPPI projekt lehetővé tette valamennyi partner számára a francia központi beszerzési szerv tevékenységét egy meghatalmazott útján vagy a központi beszerzési szerv odaítélési eljárásával szorosan megegyező módon gyakorolja (lásd alább).

A kiválasztott eljárás szerint a francia központi beszerző szerv az európai uniós joggal és a francia nemzeti joggal összhangban egy zárt keretmegállapodás odaítélés kiválasztási eljárásának hatáskörével lett felruházva, mely az odaítélési követelmények és a pályázati dokumentumok jelentős harmonizációja mellett a jogi és nyelvi akadályok leküzdésére, valamint a pályázati felhívás három különböző nyelven történő közzétételének biztosítására irányult. A pályázati dokumentumok egyértelművé tették, hogy az adott szerződés vagy megbízás szolgáltatási tárgya minden egyes rendeltetési ország nemzeti jogrendszerében alkalmazható és következképpen végrehajtható lehet.

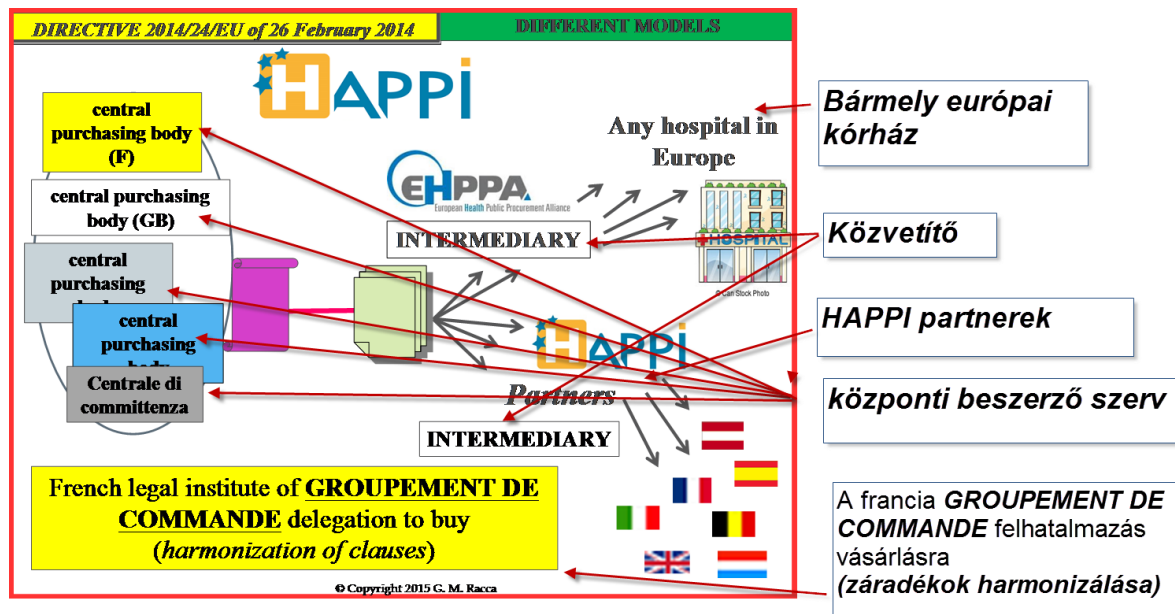
#### 26. ábra: A HAPPI project célja



27. ábra: A HAPPI projekt szervezeti modellje



A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



## A beszerzési stratégia kiválasztása

Először a beszerzőknek meg kell határozniuk a beszerzési stratégiát, és ennek következtében az odaítélési eljárást, amely jobban illeszkedik a korábban kiértékelt szükségletekhez.

A Kbt. 49. § (1) bekezdés két "szokásos" eljárást ír elő a különös követelmények és egyéb eljárások hiányában, amelyeket az ajánlatkérő szervek bizonyos követelmények esetén használhatnak.

### *Szokásos eljárások*

(i) A nyílt eljárás (Kbt. 81.§ (1) bekezdés), amely biztosítja, hogy a közbeszerző hozzáférhessen a potenciális innovatív megoldások maximális választékához - bármely gazdasági szereplő ajánlatot nyújthat be, és egyenlő esélyt kaphat arra, hogy részt vegyen a versenyben, amennyiben megfelel a feltételeknek (pl. kizárási vagy kiválasztási kritériumok) - a lehető legrövidebb időn belül (a nyílt eljárás egy szakaszból álló eljárás).

(ii) A meghívásos eljárás (Kbt. 82. § (1) bekezdés), ezzel szemben hosszabb időtartamot igényel, mivel kétszakaszos eljárást feltételez, amely során minden gazdasági szereplő előtt megnyitott az első fázis, és egy további fázis a közbeszerző által pénzügyi helyzetük és/vagy műszaki szakértelmük alapján meghívott gazdasági szereplők számára van fenntartva.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



A Kbt. 49. § (1) bekezdés által meghatározott egyéb eljárások nem minősülnek "szokásos eljárásoknak", mivel tárgyalásos eljárás, versenypárbeszéd és hirdetmény közzététele nélküli tárgyalásos eljárás csak az e törvényben meghatározott feltételek fennállása esetén folytatható le illetve innovációs partnerség az e törvényben meghatározott célra alkalmazható az alábbiakban részletezettek szerint:

(iii) A tárgyalásos eljárás (Kbt. 85.§ (1) bekezdés) olyan két szakaszból álló közbeszerzési eljárás, amelynek első, részvételi szakaszában az ajánlatkérő a részvételre jelentkezőnek a szerződés teljesítésére való alkalmasságáról vagy alkalmatlanságáról dönt, majd második, ajánlattételi szakaszában az ajánlatkérő az alkalmasnak minősített és ajánlattételre felhívott részvételre jelentkezőkkel tárgyal a szerződés feltételeiről. A tárgyalásos eljárás alkalmazásának lehetősége szigorúan törvényi feltételek meglétéhez kötött, így az eljárás akkor alkalmazható, amikor:

- az ajánlatkérő igényeit nem lehet kielégíteni a piacon azonnal rendelkezésre álló kész megoldások kiigazítása nélkül,
- a közbeszerzés tárgya tervezést vagy innovatív megoldásokat tartalmaz,
- a szerződés jellegével, összetettségével esetleg jogi és pénzügyi kialakításával kapcsolatos sajátos körülmények vagy ezekhez kötődő kockázatok miatt előzetes tárgyalások nélkül nem választható ki a legkedvezőbb ajánlat,
- az ajánlatkérő a műszaki leírást nem tudja kellő pontossággal elkészíteni a külön a szerződés tárgyára vonatkozó jogszabályban meghatározottak szerinti szabványok, európai műszaki értékelés, közös műszaki előírások vagy műszaki referenciák valamelyikére való hivatkozással
- megelőzőleg a nyílt vagy meghívásos eljárás (tehát szokásos eljárás) azért lett eredménytelen, mert kizárólag érvénytelen ajánlatokat nyújtottak be vagy az eljárásban benyújtott minden ajánlat meghaladta az ajánlatkérő rendelkezésére álló anyagi fedezetének összegét.

Fontos kiemelni a tárgyalásos eljárás kapcsán a fent felsorolt kritériumok fontosságát, a tárgyalásos eljárás alkalmazását ahogy az már korábban is említésre kerül a Kbt. korlátozza, így már a részvételi felhívásban fel kell tüntetni a tárgyalásos eljárás alkalmazásának jogcímét ami nem lehet más mint a fent felsorolt szempontok egyike. Kivétel ez alól természetesen a Nemzeti eljárásrendben (tehát a Nemzeti értékhatárt elérő, de közösségi értékhatárt el nem érő értékű beszerzések) alkalmazott tárgyalásos eljárás, ebben az esetben ugyan is a a tárgyalásos eljárás alkalmazása feltételekhez nem kötött, azaz ajánlatkérő választása szerint - a nyílt és meghívásos eljáráshoz hasonlóan - bármikor alkalmazható.

Az ilyen alkalmazkodási vagy tervezési különleges előírások különösen szükségesek komplex vásárlások, mint például kifinomult termékek, szellemi szolgáltatások (például



egyres tanácsadói szolgáltatások, építészeti szolgáltatások vagy mérnöki szolgáltatások, vagy nagyszabású információs és kommunikációs technológiák.

A Kbt. 87. § (2) bekezdése meghatározza azokat a minimális követelményeket amiket az ajánlattételi felhívásnak tartalmaznia kell. Így tehát a felhívásnak tartalmaznia kell:

- az ajánlatkérő adatait és elérhetőségeit (nevét, címét, telefon- telefaxszámát, e-mail címét);
- hivatkozást a közzétett részvételi felhívásra vagy előzetes tájékoztatóra és közzétételének napját, a közvetlen részvételi felhívás megküldésének napját;
- abban az esetben ha a közbeszerzési dokumentumokat (minden dokumentum amit az ajánlatkérő az eljárás leírása vagy meghatározása érdekében hoz létre, illetve amelyre ennek érdekében hivatkozik, például előzetes tájékoztató, műszaki leírás, kiegészítő tájékoztató, részletes ártáblázat) elektronikus úton tesz elérhetővé akkor azok elérhetőségének helyét
- benyújtandó igazolások meghatározását
- az ajánlattételi határidőt
- az ajánlat benyújtásának címét és a benyújtás módját
- azt, hogy milyen nyelven lehet benyújtani az ajánlatot
- az ajánlatok felbontásának idejét
- az ajánlati kötöttség időtartamát
- az ajánlattételi felhívás megküldésének napját
- a tárgyalás lefolytatásának menetét és alapvető szabályait
- az első tárgyalás időpontját

**A különösen bonyolult helyzetek megkövetelik a beszerzőktől, hogy speciális képességekkel rendelkezzenek a szerződéskötés tárgyát képező áruk vagy szolgáltatások minimálisan előírt jellemzőinek meghatározására, valamint az eljárás, a kizárás, a kiválasztás és az odaítélési kritériumok időbeli lehatárolására.**

A tárgyalásos eljárás, két szakaszból álló közbeszerzési eljárás amely részvételi felhívással indul. Ahogy az korábban említésre került, itt vagyis a részvételi felhívásban kell feltüntetni a tárgyalásos eljárás alkalmazásának jogcímét. A részvételi szakaszban az ajánlatkérő a részvételre jelentkezők a szerződés teljesítésére való alkalmasságáról vagy esetleg alkalmatlanságáról dönt. Főszabály szerint az eljárás részvételi szakaszában bármely érdekelt gazdasági szereplő nyújthat be részvételi jelentkezést. A Kbt. Rendelkezései alapján (Kbt. 87. § (1) bekezdés), az ajánlatkérőnek lehetősége van arra, hogy a közbeszerzési dokumentumokban meghatározza, hogy a műszaki leírás és a szerződéses feltételek mely elemei jelentik azokat a minimumkövetelményeket, amelyekről nem fog tárgyalni. Azonban részvételi szakaszban csak és kizárólag részvételi jelentkezés nyújtható be, ajánlatot kérni vagy benyújtani tilos.



A Kbt. nem határoz meg különösen szigorú követelményeket arra vonatkozóan, hogy a közbeszerzés tárgyát illetve a megkötni kívánt szerződés feltételeit milyen részletességgel kell meghatározni, elegendő a feltételeket olyan pontossággal megadni, hogy a gazdasági szereplők megállapíthassák a beszerzés tárgyát, jellegét, és eldönthessék, hogy kívánnak-e részvételi jelentkezést benyújtani, valamint az eljárás ajánlattételi szakaszában egyenlő eséllyel megfelelő első ajánlatot tudjanak tenni.

Ebben az eljárásban a második, ajánlattételi szakaszban történik valójában az ajánlatok benyújtása.

Ezt követően a tárgyalásos eljárásban az ajánlatkérő és egy vagy több ajánlattevő közötti tárgyalások arra irányulnak, hogy az ajánlatkérő a legkedvezőbb feltételekkel köthessen szerződést.

A tárgyalásos eljárásban az ajánlatok elbírálását bizonyos lehetséges kivételektől eltekintve az ajánlatkérő több szakaszban végzi.

Először a határidőre benyújtott, (egyébként mégajánlati kötöttséget nem eredményező) első ajánlat vonatkozásában az ajánlatkérő megvizsgálja, hogy az megfelel-e a közbeszerzési dokumentumokban meghatározott feltételeknek.

Ezután a tárgyalások befejezését követően az ajánlatkérő ismét megvizsgálja, hogy a végleges ajánlatok megfelelnek-e a közbeszerzési dokumentumok tárgyalás befejezésekor tartalmának illetve a vonatkozó jogszabályokban meghatározott feltételeknek.

Mindezek után a megfelelőnek tekintett végleges ajánlatokat az ajánlatkérő az eljárást megindító felhívásban meghatározott értékelési szempont alapján értékeli és meghozza az eljárás eredményéről szóló döntését.

**A tárgyalásos versenyztetési eljárást** tehát kifejezetten komplex projektekben történő alkalmazásra tervezték, azok méretétől és értékétől függetlenül, és meglehetősen rövid idő alatt történő lebonyolítással. A tárgyalásos versenyztetési eljárás természeténél fogva mind az ajánlatkérő szerveknek, mind pedig a beszállítóknak a kezdetektől fogva a projekt célkitűzéseire és követelményeire kell összpontosítaniuk: az ajánlatkérőnek valójában meglehetősen részletes pályázati felhívást kell közzétennie, annak érdekében, hogy az ajánlattevők elegendő javaslatot nyújthassanak be.

*Az ajánlatkérő az ajánlattételhez szükséges kezdeti ajánlatok alapján tárgyalásos eljárás nélkül is szerződést köthet (amennyiben az ajánlati felhívásban jelezte, hogy fenntartja ennek lehetőségét) (Kbt. 87.§ (6) bekezdés). Ebben az esetben döntéséről haladéktalanul - "faxon vagy elektronikus úton" - értesíti az ajánlattevőket, az ajánlattevő ajánlati kötöttsége az értesítés ajánlatkérő általi megküldésével áll be, az ajánlatkérő által - az*



*ajánlattételi felhívás kezdetétől számított harminc - építési beruházás esetén, valamint ha a közbeszerzési eljárást külön jogszabályban előírt folyamatba épített ellenőrzés mellett folytatják le - hatvan napnál későbbi időtartamban.*

A tárgyalásos versenyeztetési eljárás során a tárgyalás minden egyes szakasza magában foglalja a megállapodás összes lehetséges elemét, a megoldás minőségétől a szerződéses záradékokig, a költségekig, az innovációs ösztönzőkig és a szerződés végrehajtásáig. Az is lehetséges azonban, hogy a pályázati felhívás annyira egyértelmű, és a követelmények annyira korlátozó jellegűek, hogy az ajánlatkérőhöz beérkezett válaszok elegendőek ahhoz, hogy azonosítsák, melyik szállító a legjobb, anélkül, hogy szükség lenne a tárgyalási szakaszra, (mely ezzel ellentétben, kötelező a versenypárbeszéd során).

#### LÉPÉSEK A VERSENYTÁRGYALÁSI ELJÁRÁS VERSENYKÉPESSÉGÉNEK MEGTEREMTÉSE ÉRDEKÉBEN

1. Ellenőrizze, hogy a pályázatok magukban foglalnak-e olyan tervezési, vagy innovatív megoldásokat és szolgáltatásokat, amelyekre adaptációs, vagy tervezési különleges előírásokat kell alkalmazni
2. Határozzon meg egyértelmű célokat és eredményeket.
3. Adjon ki részvételi felhívást.
4. Válasszon ki legalább három pályázót, akik pályázati felhívást kapnak (ITT), amely tartalmazza a minimumkövetelményeket, és az odaítélési kritériumokat – ezek a specifikációknak olyan területei, amelyek nem nyitottak az Ön projektje magterületének tárgyalására.
5. A kapott ajánlatok és pályázatok alapján dönthet úgy, hogy a szerződést valamelyik szállítónak ítéli oda, vagy tárgyalásos versenyeztetési eljárást indít meg.
6. A tárgyalási folyamat során célszerű az egyes szakaszokról feljegyzéseket írni és megőrizni arra az esetre, ha a végső kiválasztást esetleg megtámadnák.
7. Igazítsa az előírásokat és küldje el a pályázati felhívást minden egyes beszállítóhoz, biztosítva számukra a tárgyalási folyamat során az összes további információ és útmutatás megszerzhetőségét annak érdekében, hogy azonos esélyük legyen a pályázati ajánlatok benyújtására.
8. Értékeljen és döntsön az odaítélésről.

28. ábra: Versenyeztetés tárgyalásos eljárással

## INNOVÁCIÓS BESZERZÉS

**Tárgyalásos eljárás**  
(Kbt. 85.§ (1) bekezdés)





Áruk, szolgáltatások vagy munkák, melyek tartalmazzák



az adaptáció, a tervezés vagy az innováció olyan elemeit, vagy egyéb olyan jellemzőket, amelyek a szerződést előzetes tárgyalás nélküli odaítélését nem teszik lehetővé

elvárásként határozható meg:

az ajánlatkérő legyen képes meghatározni az áruk vagy szolgáltatások jellemzőit a verseny előrehaladtával, valamint a minimális kiválasztási kritériumokat is

Csak az ajánlatkérő által az információ értékelését követően meghívott gazdasági szereplők nyújthatnak be egy első ajánlatot, amelyet a későbbi tárgyalások alapjául lehet használni (ezek számát az ajánlatkérő korlátozhatja)

(iv) A közbeszerzők mérlegelhetik a versenypárbeszéd alkalmazását is (Kbt. 90.§ (1) bekezdés). A versenypárbeszéd különösen alkalmas arra az esetre, amikor a nyílt piaci konzultáció nem nyújtott elegendő információt ahhoz, hogy az ajánlatkérő szerv egyértelműen meghatározhassa a szükségletei kielégítésére szolgáló eszközöket, vagy azonosítsa a piac által kínált lehetőségeket, különösen olyan összetett helyzetek esetén, amelyeket a közigazgatás nem tud megoldani és amelyekben a projektek műszaki előírási igényeinek paramétereit nem lehet előre megtervezni. A versenypárbeszéd valójában lehetővé teszi a megbízó számára, hogy egyedi tárgyalásokat folytasson a részt vevő gazdasági szereplőkkel, annak érdekében, hogy felismerje és meghatározza a közszükségletnek leginkább megfelelő eszközöket.

A résztvevők pénzügyi támogatását is figyelembe lehet venni. Az Közbeszerzési Törvény szerint az ajánlatkérők díjazásban részesítheti a párbeszéd résztvevőit (Kbt. 92. § (1) bekezdés l) pont).

**FÓKUSZBAN: A VERSENYPÁRBESZÉD (Kbt. 90. § (1) bekezdés)**

A versenypárbeszéd alapvető célja, hogy a kiválasztott résztvevőkkel egy vagy több a közbeszerzés tárgyának, a szerződés típusának és feltételeinek pontos meghatározása érdekében folytatott párbeszédéses fordulót követően szerződés jöjjön létre beszerzésekről, szolgáltatásokról vagy munkákról. Ezen eljárás szerint minden ajánlattevő saját megoldásáról egy ajánlatot nyújt be az ajánlatkérő által felvázolt szükségletek kielégítésére, ahelyett, hogy közös kiírási specifikációra tenné ezt. Ebben az értelemben a versenypárbeszédet a tárgyalásos eljáráshoz hasonlóan gyakran olyan nagy vagy összetett projektek esetében alkalmazzák, ahol a műszaki előírások előre nem határozhatók meg megfelelő módon. Az Kbt. szabályai szerint alkalmazható abban az esetben is, ha az ajánlatkérő igényeit nem lehet kielégíteni a piacon azonnal rendelkezésre álló kész megoldások kiigazítása nélkül, vagy ha a szükségletek tartalmaznak tervezési vagy innovatív megoldásokat. Amint azt a Kbt. Rendelkezéseiből kitűnik, a versenypárbeszéd megoldja az ajánlatkérőnek azt a szükségletét, hogy megfelelően rugalmas eljárást biztosítson olyan esetekben, amikor az ajánlatkérő szervek nem tudják előre meghatározni, mit tud a piac felajánlani számukra szükségleteik kielégítésére technikai,

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



**pénzügyi vagy jogi értelemben. Ez a helyzet különösen az innovatív projektek esetére jellemző.**

A versenypárbeszéd három szakaszra tagolódik, ezek:

- a) a részvételi szakasz,
- b) a párbeszéd,
- c) az ajánlattételi szakasz

1) **részvételi szakasz**, A versenypárbeszéd részvételi szakasza nagyban hasonlít a tárgyalásos eljárás részvételi szakaszára. Itt is fel kell tüntetni a versenypárbeszéd alkalmazásának jogcímét. Az eljárás részvételi szakaszában bármely érdekelt gazdasági szereplő nyújthat be részvételi jelentkezést. Az ajánlatkérő a részvételi felhívásban meghatározza a beszerzés tárgyára vonatkozó igényeit és követelményeit, amelyeket ismertetőben pontosít.;

2) **párbeszéd szakaszt**, Ha a részvételi szakasz eredményes volt, az eredménynek közlésétől számított öt munkanapon belül az ajánlatkérő az alkalmasnak minősített jelentkezők megküldi az ajánlattételi felhívást. Az eljárás párbeszéd szakaszában az ajánlattevők megoldási javaslatokat nyújtanak be, amelynek alapján az ajánlatkérő párbeszédet folytat velük a műszaki, jogi és pénzügyi feltételekről. Ebben a fázisban a pályázók számát csökkenteni lehet az ajánlati felhívásban közzétett odaítélési kritériumok alkalmazásával, de ennek elegendőnek kell lennie a tisztességes verseny biztosításához;

3) **ajánlattételi szakasz**, Ebben a szakaszban párbeszédet követően az ajánlatkérő felszólítja a párbeszédben részt vett ajánlattevőket ajánlatuk benyújtására. A beszerző ezután az ajánlati felhívásban közzétett odaítélési szempontokat alkalmazza a nyertes ajánlattevő kiválasztására, akivel ezt követően szerződést köt.

A versenypárbeszéd az ajánlatkérő számára széles önálló cselekvési jogkört biztosít, ami így növelheti a visszaélések lehetőségét. Ennek csökkentésére azonban a közbeszerzési törvény különböző korlátozásokat alkalmaz, így például versenypárbeszédben az ajánlatok értékelése csak a legjobb ár-érték arányt megjelenítő szempontrendszeren alapulhat, azonban ez a módszer ennek ellenre magasabb pereskedési kockázatot jelenthet.

Fontos megjegyezni, hogy a versenypárbeszéd ahogy a tárgyalásos eljárás alkalmazását a Kbt. szigorúan csak a megfelelő feltételek (Kbt. 85.§ (2) bekezdés) fennállása esetén engedélyezi.

A versenypárbeszédet eddig nem a lehető legteljesebb mértékben használták ki, leginkább a beszerzők bizonyos mértékű kockázatkerülése miatt, akik ezt az eljárást időigényes és összetett folyamatnak tartják, amely igen nagy tranzakciós költségekkel jár.

Az ilyen nehézségek megoldására számos olyan lépés létezik, amelyek hasznosak lehetnek a sikeres versenypárbeszéd lefolytatására: mindenekelőtt egy olyan koncentrált és nyílt konzultáció, amelyben a piac megértéséhez töltött idő messze felülmúlja a helytelen feltevéseken alapuló eljárás kockázatait. Másodsor - amint a beszerzők világosabb képet kapnak a követelményekről, a feltevésekről és a piac helyzetéről - fontos egy projektervet készíteni az egész beszerzési folyamatról, amely biztosítja, hogy az kellő erőforrással és kidolgozottsággal rendelkezzen (például egy időrendi ütemezés készítése a dokumentumok feldolgozásához, a javaslatok elfogadásához, valamint a konstruktív párbeszéd lefolytatásához szükséges időtartamokról). Ezen túlmenően az ilyen eljárások rugalmassága

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



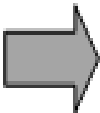
lehetővé teszi a beszerzők számára, hogy intelligens és hatékony módon alakítsanak ki egy testreszabott megközelítést a projektek jellegétől és méretétől függően (ezt az eljárási módot általában felosztják elő-párbeszédre, vagy piaci konzultációra, párbeszédre a kiválasztott üzemeltetőkkel, és egy szorosabb párbeszédre az ajánlattevők által a szerződés megkötéséhez már előszelektált beszállítókkal). Ebben az értelemben egy másik tanács, amely hasznos lehet a folyamat egyszerűsítéséhez és a végső döntés nehézségeinek kiküszöböléséhez az, hogy az ajánlattevőket már a korai szakaszban érdemes alaposan kirostálni, mivel sem az ajánlattevőnek sem a hatóságnak (sem az eljárás általános versenyképességének) nem tesz jót, ha olyan jelöltet hív meg a következő szakaszra, aki előzőleg rosszul dolgozta ki a felvázolt megoldását, csupán csak azért, hogy "szépítsük a statisztikát".

29. ábra: A versenypárbeszéd

### 3. AZ INNOVÁCIÓT ELŐMOZDÍTANI KÉPES ELJÁRÁSOK

## Versenypárbeszéd

(Ket. 90. § (1) bekezdés)

|  |   |   |
|--|---|---|
| <p>Cél: az ajánlatkérő által körvonalazott szükséglethez saját megoldásukat tartalmazó ajánlatot benyújtó résztvevők kiválasztása egy vagy több fordulás párbeszédet követően árubeszerzésre, szolgáltatásra vagy művekre vonatkozó szerződés odaítélése érdekében</p> |  | <p>A versenypárbeszédet gyakran használják nagy, vagy összetett projektek esetében, amikor a műszaki előírások előre nem adhatók meg megfelelően (például a PPI esetén)</p> |
|--|---|---|

az ajánlatkérő közzéteszi a hirdetményt, amely meghatározza szükségleteit és minimális követelményeit, a párbeszéd indikatív határidejét, valamint a kizárási, kiválasztási és odaítélési kritériumokat

Ez az eljárás számos lépést tartalmaz

(v) Az **innovációs partnerség** (Kbt. 95. § (1) bekezdés) olyan sajátos közbeszerzési eljárás, amelynek célja egy innovatív termék, szolgáltatás vagy építési beruházás kifejlesztése, és az ennek eredményeként létrejövő áruk, szolgáltatások vagy építési beruházások ezt követő beszerzése olyan **szakaszokra bontott szerződés odaítélésével, amely minden egyes fázisra kiterjed a K+F-től kezdve a kereskedelmi mennyiségű késztermékek vagy szolgáltatások előállításáig**, egy vagy több gazdasági szereplő bevonásával minden egyes fázisban (azzal a lehetőséggel, hogy a partnerséget minden egyes szakaszt követően felmondható, vagy csökkenthető a partnerek száma, feltéve, hogy a beszerző ezeket a feltételeket a beszerzési dokumentumokban feltüntette. Kbt. 97. § (2) bekezdés). Ez az

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



eljárásfajta csak korlátozottan alkalmazható, az eljárásfajta választását a beszerzés tárgyának újszerűségének (innovativitásának) ismertetésével kell indokolnia az ajánlatkérőnek. Ebben az értelemben ez az eljárás összekapcsolja a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzések (PCP) tárgyát képező K+F tevékenységeket és az innovatív megoldások megvásárlását - mely a pedig az innovációs célú közbeszerzés (PPI) fő célja. Az innovációs partnerség létrehozására vonatkozó szabályokat a Közbeszerzési törvény határozza meg, és előfeltételként határozza meg, hogy az ajánlatkérőnek olyan innovatív javakra vagy szolgáltatásokra legyen szüksége, amelyeket a piacon nem lehet megvásárolni. A PCP-től eltérően - amely elevei nem minősül állami támogatásnak - az innovációs partnerség kizárólag csak egyedi és speciális termékek vagy szolgáltatások megvásárlása esetén nem minősül állami támogatásnak. Az innovációs partnerség valójában jelentősen eltér a PCP-től alkalmazási körétöben és hatásaiban: míg a PCP nem tartozik a közbeszerzési jogszabályok hatálya alá, az innovációs partnerség azok hatálya alá tartozik, és a szerződést a versenyelőírási szabályok szerint kell odaítélni. A Versenypárbeszédhez hasonlóan az elbírálás feltételei a lehetséges visszaélések korlátozása érdekében szintén keretek korlátozottak, így az ajánlatok értékelése csak a legjobb ár-érték arányt megjelenítő szempontrendszeren alapulhat. A közbeszerzési dokumentumokban foglalt szerződéses feltételeknek részletesen ki kell térniük a szellemi alkotásokhoz fűződő jogokra vonatkozó feltételekre, azonban a szellemi tulajdonjogi szabályozás megengedi a K+F tevékenység folytatása után keletkező termékek, szolgáltatások vagy munkák megvásárlását, amelyek célja az ugyanazon eljáráson belüli megoldások széles körű bevezetése. A szellemi tulajdonjogi szabályozást azonban több ok miatt kifogásolták: először úgy tűnik, hogy rosszul fogalmazták meg, mivel rendelkezései csak azt írják elő, hogy a beszerzések, szolgáltatások vagy munkák becsült értéke nem lehet aránytalan a K+F tevékenységekhez szükséges beruházások értékével, arról viszont nem ad információt, hogy mi stámít aránytalanságnak (valószínűleg ezt az álláspontot az Európai Bíróság tisztázni fogja majd eseti alapon). Ezenkívül a vásárlás további fázisa időben nem korlátozott, vagy nem korlátozódik az első termékekre vagy szolgáltatásokra, de úgy tűnik, hogy - hosszú távon - ösztönzi a nagy volumenű kereskedelmi bevezetéseket - és potenciálisan ártalmas a verseny számára, mivel az ajánlatkérő szervezet már semmi nem fogja ösztönzi arra, hogy első vásárlóként cselekedjenek és piacra segítsék az innovatív termékeket vagy szolgáltatásokat. Végezetül az EU-irányelv nem határozza meg több iparági szereplővel kötött partnerség esetén, hogy milyen megoldást kell alkalmazni az operatív szempontból életképesebb termékek kifejlesztése esetén, illetve azt hogy az ilyen termékeket sikeresen kifejlesztő cégeket versenyeztetni kell-e, vagy sem.

Fontos hangsúlyozni, hogy az innovációs partnerség nem használható az innovációk közvetlen megvásárlásához, mivel magában foglalja a K+F tevékenységeket is. Annak ellenére, hogy gyakorlatilag a teljes innovációs ciklust képes támogatni az innovációs partnerség a magyarországi közbeszerzések körében, alapvetően még nincs használatban.



#### Egy példa a Manchester-i innovációs partnerségről

A Greater Manchester Academic Health Science Network megkezdte az innovációs partnerség pályázati eljárását (új típusú beszerzési folyamat), annak érdekében, hogy találjon egy olyan vállalatot, amely Nagy-Manchester egészségügyi rendszerével együttműködve kifejleszti és felépíti a Datawell Exchange rendszert [egészségügyi szoftver termék]. A Datawell célja, hogy olyan innovatív informatikai platformot hozzon létre, amely lehetővé teszi az egészségügyi adatok megosztását, és olyan fejlesztési erőforrásokat biztosít a Greater Manchester, East Cheshire és East Lancashire, számára, melyek eredményeként gyorsabban javulnak az egészségügyi eredmények és a költséghatékonyság.

Ez a beszerzés az innovációs partnerség eljárását alkalmazva a Datawell Exchange szolgáltatás nyújtására összpontosul, mely a további Accelerator /gyorsító/ projektek alapja és platformja lesz. A szándék az, hogy az elektronikus egészségügyi adatmegosztási rendszer három év alatt minden szakhatósági tagintézménynél bevezetésre kerüljön. A projekt kulcsfontosságú része annak biztosítása, hogy az adatok megosztása tükrözze a betegek kívánságait és igényeit.

Ez az Exchange nevű rendszer megteremti a jövőbeli Datawell Accelerator program alapját, amely az NHS /angol közegészségügyi rendszer/ tagintézményei, az egyetemek és az ipar erőforrásait ötvöző projektorientált partnerségek együttesét hozza létre, hogy megteremtse a megfizethető és továbbfejlesztett lehetőségeket az értékelések és az új ötletek pilot projektjei számára, a betegek közérzetének és gyógyításának javítása érdekében.

A GMAHSN /Nagy-Manchester Egészségügyi Szolgáltatási Hálózata/ szakértői tanácsadója a Hempsons, egy egészségügyi jogi szakemberekből álló ügyvédi iroda, és magát a folyamatot az SBS irányítja.

Az EU hivatalos közlönyében az erről szóló közlemény a következő címen található:

<http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:196688-2015:TEXT:EN:HTML>

(vi) A hirdetmény nélküli tárgyalásos eljárás (Kbt. 98. § (1) bekezdés) csak a törvény által biztosított kivételes helyzetekben engedélyezett, amelyek lehetetlenné teszik a szokásos eljárás lefolytatását és az ajánlatkérőnek nem tulajdonítható okai vannak (például rendkívüli sürgősség az érintett ajánlatkérő által előre nem látható események által előidézett esetekben. Ez lehet például egy olyan helyzet, amikor a természeti katasztrófák azonnali cselekvést igényelnek).

#### Az előzetes közzététel nélküli tárgyalásos eljárás

##### Általános Feltételek

Az ajánlatkérő hirdetmény nélküli tárgyalásos eljárást alkalmazhat abban az esetben ha:

- (a) megelőzőleg a nyílt vagy meghívásos eljárás azért lett eredménytelen, mert kizárólag érvénytelen ajánlatokat nyújtottak be, vagy az eljárás úgy lett eredménytelen, hogy az eljárásban benyújtott minden ajánlat meghaladta az ajánlatkérő rendelkezésére álló anyagi fedezet összegét;
- (b) a nyílt vagy a meghívásos eljárás azért volt eredménytelen, mert az eljárásban nem nyújtottak be ajánlatot vagy részvételi jelentkezést, vagy csak alapvetően nem megfelelő ajánlatot vagy részvételi jelentkezést nyújtottak be, feltéve, hogy a közbeszerzés feltételei időközben lényegesen nem változtak meg; minderről az ajánlatkérő köteles az Európai Bizottság kérésére - a közbeszerzésekért felelős miniszteren keresztül - tájékoztatást adni;
- (c) a szerződés műszaki-technikai sajátosságok vagy kizárólagos jogok védelme miatt kizárólag egy meghatározott gazdasági szereplővel köthető meg, feltéve, hogy az ajánlatkérő számára nem létezik reális alternatíva beszerzési igényének kielégítésére, és a verseny hiánya nem annak a következménye, hogy a közbeszerzés tárgyát a versenyt indokolatlanul szűkítő módon határozták

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



meg;

(d) a szerződés egy meghatározott gazdasági szereplővel köthető meg, mivel annak célja egyedi művészeti alkotás vagy művészi előadás létrehozása vagy ajánlatkérő általi megszerzése;

(e) az feltétlenül szükséges, mivel az ajánlatkérő által előre nem látható okból előállt rendkívüli sürgősség miatt a nyílt, a meghívásos vagy a tárgyalásos eljárásra előírt határidők nem lennének betarthatóak; a rendkívüli sürgősséget indokoló körülmények azonban nem eredhetnek az ajánlatkérő mulasztásából, vagy az ajánlatkérő által előidézett okból

#### **CSAK ÉPÍTÉSI BERUHÁZÁS VAGY SZOLGÁLTATÁS MEGRENDELÉSE ESETÉBEN**

(a) Az ajánlatkérő hirdetmény nélküli tárgyalásos eljárást alkalmazhat továbbá építési beruházás vagy szolgáltatás megrendelése esetében, ha olyan új építési beruházásra vagy szolgáltatás megrendelésére kerül sor, amelyet a korábbi nyertes ajánlattevővel köt meg ugyanazon ajánlatkérő azonos vagy hasonló építési beruházás vagy szolgáltatás teljesítésére. Ennek feltétele, hogy az új építési beruházás vagy szolgáltatás összhangban van azzal az alapprojekttel, amelyre a korábbi szerződést nyílt vagy meghívásos eljárásban megkötötték, és a korábbi eljárást megindító vagy meghirdető hirdetményben az ajánlatkérő jelezte, hogy tárgyalásos eljárást alkalmazhat, megjelölte a lehetséges további építési beruházások és szolgáltatások tárgyát és azok beszerzésének feltételeit, valamint a korábbi eljárásban az építési beruházás vagy a szolgáltatás becsült értékének meghatározásakor figyelembe vette az újabb építési beruházás vagy szolgáltatás becsült értékét is (az uniós értékhatár elérésének meghatározása szempontjából). Ilyen tárgyalásos eljárást azonban csak a korábbi első szerződés megkötésétől számított három éven belül lehet indítani.

#### **CSAK ÁRUK ESETÉBEN**

Az előzetes közzététel nélküli tárgyalásos eljárás felhasználható az árubeszerzésre irányuló közbeszerzési szerződések esetében:

(a) az érintett dolgot kizárólag kutatási, kísérleti, tanulmányi vagy fejlesztési célból állítják elő; ez az eset azonban nem alkalmazható olyan mennyiség esetén, amely megalapozza a piacképességet, illetve a kutatásfejlesztés költségeit fedezi;

(b) a korábban beszerzett dolog részbeni kicserélése vagy bővítése során a korábbi nyertes ajánlattevőnek másikkal történő helyettesítése azzal a következménnyel járna, hogy műszaki-technikai szempontból eltérő és nem illeszkedő dolgokat kellene beszerezni vagy az ilyen beszerzés aránytalan műszaki-technikai nehézséget eredményezne a működtetésben és a fenntartásban; az ilyen - a korábbi nyertes ajánlattevővel kötött - szerződés vagy szerződések együttes időtartama azonban nem haladhatja meg a három évet;

(c) az áru árutőzsdén jegyzett és beszerzett;

(d) az árut kivételesen kedvező feltételekkel felszámolási eljárás, végelszámolás vagy bírósági végrehajtás, vagy az érintett szervezet személyes joga szerinti hasonló eljárás során történő értékesítés keretében szerzi be.

#### **CSAK SZOLGÁLTATÁSOK ESETÉBEN**

Az ajánlatkérő hirdetmény nélküli tárgyalásos eljárást alkalmazhat továbbá szolgáltatás megrendelése esetében, ha arra tervpályázati eljárást követően kerül sor, és a nyertessel vagy - a bírálóbizottság ajánlása alapján - nyertesek vagy díjazottak valamelyikével kell szerződést kötni; ez utóbbi esetben a tervpályázati eljárásban a bírálóbizottság által ajánlott összes pályázót vagy ajánlattevőt meg kell hívni a tárgyalásra.



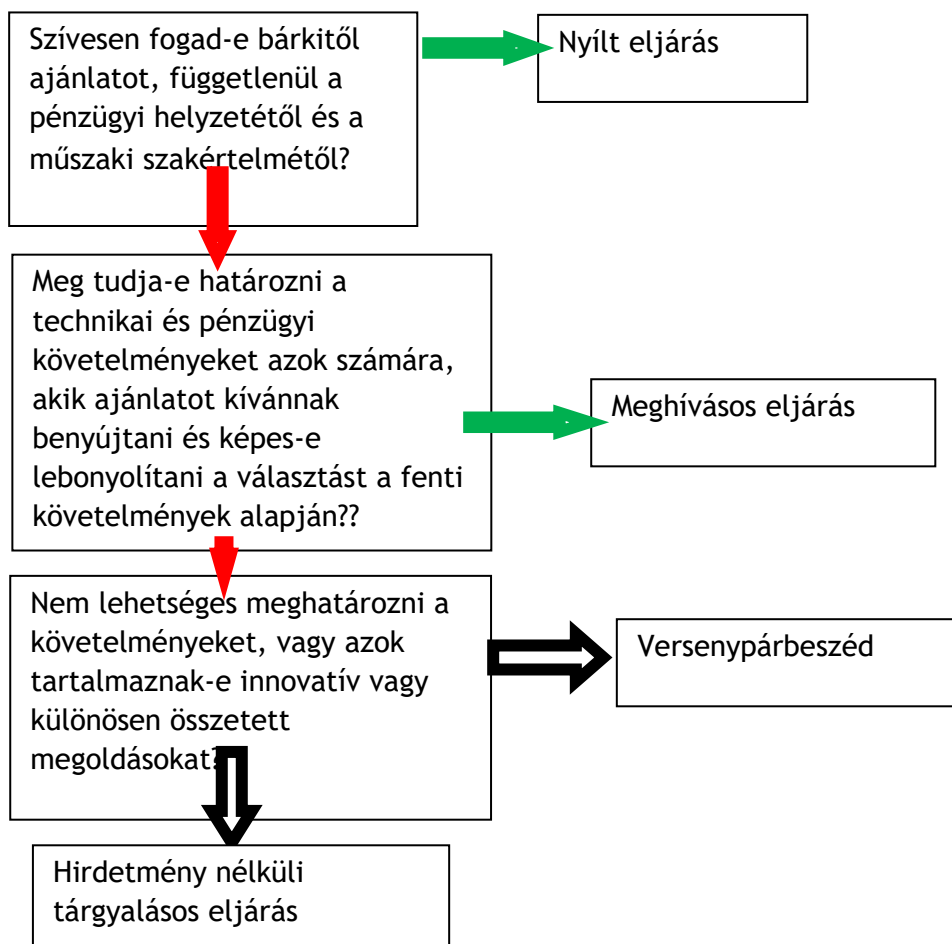
## Hogyan kell csinálni?

A nyílt és meghívásos eljárás alkalmazható az innováció megvásárlására az innovatív műszaki előírások meghatározásával. A többi eljárás különösen az innováció szempontjából fontos, mivel lehetővé teszik a nagyobb mérvű interakciót és a piaccal való párbeszédet. A helyes eljárás kiválasztásához számos tényezőt kell a megfelelő mértékben figyelembe kell venni:

- A piacon meglévő tudásszint
- A beszállítók tényleges kapacitásával kapcsolatos tudásszint
- A szükséges K+F tevékenységek mennyisége
- Lehetőség a műszaki előírások meghatározására
- A potenciális beszállítók száma és a piac szerkezete
- A felülről lefelé vagy alulról felfelé építkező megközelítés kiválasztása
- A beszerzéshez rendelkezésre álló idő és források



30. ábra: A legmegfelelőbb eljárás kiválasztása



### Leggyakoribb hibák

Hiányzik a piac megfelelő ismerete és / vagy a beszállítók tényleges kapacitása; a szükséges K + F tevékenységek mennyiségével kapcsolatos ismeretek hiánya; elégtelen műszaki kapacitás a műszaki előírások kidolgozásában. Gyakori hibaként jelentkezik továbbá a közbeszerzések minden lépésének így akár az előkészítés vagy előzetes tervezés megfelelő dokumentálása. További sajátosságként említhető a magyar joggyakorlatban a jogorvoslat érvényesítésétől való nagyobb arányú tartózkodás.

### Tanulságok

*A nyílt és meghívásos eljárás, a tárgyalásos és versenypárbeszédese versenyeztetési eljárás előnyei és hátrányai*





| ELJÁRÁS                                    | ELŐNYÖK  | HÁTRÁNYOK   |
|--|--|---|
| <b>NYÍLT</b>                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>rendkívül versenyképes a korlátlan számban tehető ajánlatoknak köszönhetően;</li> <li>az ajánlattevők által az értékelés során egyidőben kapott összes dokumentáció;</li> <li>az ajánlati felhívásban (vagy a pályázati felhívásban) előzetesen meghatározott kiválasztási kritériumok és odaítélési kritériumok</li> <li>az eljárás gyorsasága;</li> <li>a jogorvoslatra irányuló panaszok kevésbé valószínűek, mivel a Szerződő Hatóság intézkedései és döntései csak "egyfolyamátú" eljárással kapcsolatosak.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>a folyamat a hatalmas mennyiségű válasz lehetőségének és annak következtében, hogy a Szerződő Hatóságnak külön meg kell mindegyiket vizsgálnia az eljárás sokáig tarthat. Ez az odaítélési eljárás lelassulását, a dokumentumok értékelési hibáinak lehetőségét, valamint a csalás lehetséges kockázatát hordozza magában</li> <li>erőforrás-igényes a szerződő hatóság számára,</li> <li>hibalehetőség az árképzés során - ezek a szerződések igen gyakran nagy mennyiségben előállított termékekre vonatkoznak, amely erőforrás-igényesek a beszállítók számára, és ez hibákhoz vezethet (amelyeket nem lehet kijavítani)</li> </ul> |
| <b>MEGHÍVÁSOS</b>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>az ajánlatok korlátozott száma, mely ennek következtében kevesebb erőforrást igényel az értékelő bizottságtól és/vagy az ajánlatkérő hatóságtól;</li> <li>a részvétel korlátozásának lehetősége csak a magas fokon szakosodott piaci szereplők számára; (az összetett szerződések esetén, amelyeknél az ajánlat elkészítése jelentős költségeket jelent, az ajánlattevők számának korlátozása az előminősítésen keresztül vonzóbbá teheti a pályázatot, az ajánlat nyereségi esélye az előminősített ajánlattevőknél magasabb, mint nyílt eljárás esetén.)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>az ajánlattevők korlátozott száma miatt kevésbé alakul ki verseny; (az ajánlattevők közötti összejárás kockázata)</li> <li>a jogorvoslatra irányuló panaszok nagyobb lehetősége, mivel az ajánlatkérő intézkedései és döntései kétfolyamátú eljárással kapcsolatosak.</li> </ul>   |
| <b>TÁRGYALÁSOS VERSENYEZTETÉSI ELJÁRÁS</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>A beszerzés tárgyát nem kell pontosan meghatározni rögtön a tárgyalások kezdetén, hanem az folyamatosan alakulhat ki</li> <li>Nincsenek előzetesen meghatározott szakaszai, rugalmas és többlépcsős lehet a kontextusnak megfelelően</li> <li>Az ajánlatkérő szervek számára lehetővé teszi a beszállítókkal való tárgyalások zökkenőmentes megkezdését</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Mivel az összes ajánlattevővel folytatott tárgyalások során az első és a további ajánlatokat tárgyalja, ez az ajánlatkérő szervezet annak a kockázatnak teszi ki, hogy megsértik az átláthatóság és az egyenlő bánásmód elvét, mivel az ajánlatkérők elfogadhatják az eredeti ajánlatot anélkül, hogy komolyabb tárgyalásokat kezdeményeznének, és nagyon ritka az olyan eset, hogy az eredeti pályázat gazdasági és stratégiai szempontból egyaránt előnyös.</li> </ul>   |
| <b>VERSENYPÁRBESZÉD</b>                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Lehetővé teszi a megoldások kifejlesztését az ajánlattevők számára a párbeszéd szakaszában.</li> <li>Pozitív visszajelzés a piacról az "egyszerűsített" folyamatról (kiválasztás, párbeszéd, odaítélés)</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Bonyolultnak és hosszadalmasnak tekinthető, és ennek következtében "kikapcsolhatja" a piacot.</li> <li>Mivel a versenypárbeszéd az ajánlatkérő számára széles önálló cselekvési jogkört biztosít, ez egyben magasabb pereskedési kockázatot is</li> </ul>  |

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



|                              |  |   |
|------------------------------|--|---|
|                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Legjobban alkalmazható az olyan stratégiai, innovatív és összetett követelmények esetén, amikor az ajánlatkérő ismeri a kívánt eredményt, de nem tudja meghatározni, hogyan érhető el.</li> </ul> | jelent  |
| <b>INNOVÁCIÓS PARTNERSÉG</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Képes a teljes innovációs körforgást megoldani.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Újdonsága okán keveset használt, így nem kiforrott az eljárás gyakorlata.</li> </ul> |

*Forrás: elaboration from "European Commission - Guidance for Practitioners on the avoidance of common errors in ESI Funded projects" - "Európai Bizottság - Útmutató szakemberek számára az ESI által finanszírozott projektek közös hibáinak elkerüléséről" feldolgozott változat*

Rugalmas stratégia kidolgozása keretmegállapodások révén

### Mit kell tenni?

A Közbeszerzési törvény három olyan eszközt tartalmaz, amelyek lehetővé teszik az ajánlatkérő szervek számára, hogy rugalmasabbá tegyék az odaítélési eljárásokat, nevezetesen a keretmegállapodásokat, a szerződések részekre osztását és a közös vagy határokon átnyúló együttműködési beszerzést.

#### **a. Keretmegállapodások**

A Kbt. 104. § (1) bekezdése szerint az ajánlatkérő közbeszerzését keretmegállapodás útján is megvalósíthatja, melynek során a törvényben foglaltaknak megfelelően közbeszerzési eljárás lefolytatásával keretmegállapodást köt, majd a beszerzését a keretmegállapodás alapján.

#### **FÓKUSZBAN: A KERETMEGÁLLAPODÁSOK**

Keretmegállapodás során az eljárást megindító felhívásban az ajánlatkérő megjelöli, hogy az eljárás egy vagy több ajánlattevővel kötendő keretmegállapodás megkötésére irányul, és hogy a keretmegállapodás alapján a beszerzés megvalósítására milyen módon vagy módokon kerülhet sor. Több ajánlattevővel kötendő keretmegállapodás esetében az eljárást megindító felhívásban az ajánlatkérő köteles megadni az ajánlatot tevők keretszámát. A keretszámnak alapvetően a közbeszerzés tárgyához, az eljárás sajátos jellemzőihez kell igazodnia, és minden körülmény között biztosítania kell a valódi versenyt. A keretszámnak legalább három ajánlattevőt kell magában foglalnia. Mindegyik esetben különös eljárást kell követni, nevezetesen:

a) Az egy ajánlattevővel megkötött keretmegállapodás (Kbt. 105.§ (1) bekezdés) alapján a közbeszerzés megvalósítható

- ha a keretmegállapodás a szerződés minden feltételét tartalmazza, a keretmegállapodásban meghatározott feltételek szerint az ajánlatkérő általi közvetlen megrendelés útján;

- ha a keretmegállapodás a szerződés minden feltételét tartalmazza, a szerződés megvalósítható közvetlen megrendelés útján vagy konzultációt követő szerződéskötéssel



- ha a keretmegállapodás nem tartalmazza a szerződés minden feltételét konzultációt követő szerződéskötéssel.

b) A több ajánlattevővel megkötött keretmegállapodás alapján az adott közbeszerzés megvalósítására sor kerülhet az alábbiak szerint (Kbt. 105. § (2) bekezdés):

b1) **zárt, nem újratelepíthető szerződések.** Ha a keretmegállapodás az annak alapján adott közbeszerzés megvalósítására irányuló szerződés vagy szerződések minden feltételét tartalmazza, a keretmegállapodásban meghatározott feltételek szerint az ajánlatkérő általi közvetlen megrendelés útján megvalósítható, a keretmegállapodásban foglalt objektív szempontok szerint kiválasztott ajánlattevőktől. A keretmegállapodásnak tartalmaznia kell, hogy melyek azok az objektív szempontok (különösen az első részben alkalmazott értékelési szempont alapján felállított rangsor vagy a keretmegállapodás alapján megvalósuló közbeszerzés tárgyával összefüggő más objektív kritérium), amelyek alapján az adott közbeszerzés megvalósítására irányuló szerződést az ajánlatkérő a keretmegállapodásban részes valamely ajánlattevővel megköti;

b2) **zárt, de újratelepíthető szerződések;** Ha a keretmegállapodás nem tartalmazza az annak alapján adott közbeszerzés megvalósítására irányuló szerződések minden feltételét, a verseny újranyitásával megvalósítható.;

b3) **a kettő keveréke.** Azokban az esetekben ahol a keretmegállapodás az annak alapján adott közbeszerzés megvalósítására irányuló szerződés(ek) minden feltételét tartalmazza, az ajánlatkérő általi közvetlen megrendeléssel, vagy a verseny újranyitásával, ha ez utóbbi lehetőséget az ajánlatkérő a keretmegállapodásban és a megelőző közbeszerzési eljárásban az eljárást megindító felhívásban kikötötte. Az arra vonatkozó döntést, hogy egyes közbeszerzések megvalósítására a verseny újbóli megnyitását követően kerül-e sor vagy közvetlenül a keretmegállapodásban foglalt feltételek szerint, a keretmegállapodásba foglalt objektív kritériumok alapján kell meghozni. A keretmegállapodásban meg kell határozni azt is, hogy mely feltételek tekintetében kerülhet sor a verseny újranyitására.

A nyílt eljárással odaítélt keretmegállapodás egy sikeres stratégia lehet egy vagy több innovatív beszállító kiválasztására. Az egyes tételekre egy vagy több gazdasági szereplővel lehet megállapodást kötni (azzal a további lehetőséggel, hogy korlátozzuk az ugyanazon gazdasági szereplőre kijelölt tételek számát). Lehetőség van arra is, hogy ezt az opciót anélkül tervezzük meg, hogy vásárlási kötelezettséget írjunk elő (vagy minimumot és maximumot), de ezt a választást egyértelműen közölni kell a pályázati dokumentumokon, mivel ez a rendelkezés elbátortalaníthatja a résztvevőket. Ez a rendelkezés azonban kompenzálható olyan záradékkal is, amely lehetővé teszi, hogy egy egyértelműen meghatározott számú beszerzői csoport, egyazon keretmegállapodásból közvetlenül vásároljon egyszerű megrendelés benyújtásával (keretmegállapodási lehívás). Fontos kiemelni, hogy a törvény meghatározza a keretmegállapodások maximális idejét. A Kbt. 104. § (6) bekezdése alapján keretmegállapodás maximum 4 évre köthető.

A HAPPI projekt éppen ezt példázza. A projekt keretében odaítélt odaítélési eljárás egy mester szerződés (keretmegállapodás) megkötésére került sor vásárlási kötelezettség nélkül. Ezután a központi beszerző szervek szerződést kötöttek a master szerződés (keretmegállapodás) alapján az alábbiak beszerzéséhez: innovatív bukásfelderítő és riasztási rendszerek; futópálya a gyaloglás zavarainak rehabilitációjához és elemzéséhez; sétáló tanfolyamok az esések megakadályozása és a független helyváltoztatás fenntartása érdekében. A keretmegállapodás valóban rendelkezésre állt a HAPPI projekt öt központi beszerző szerv tagjához kapcsolódó kórházak számára, de az Európai Egészségügyi Közbeszerzési Szövetség (EHPPA) révén is bármely más EU-tagállam kórháza számára is.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



## b. A szerződések részekre osztása

Az ajánlatkérő szervezetet általában a "nagy méretű szerződések részekre bontására" ösztönzik a KKV-k és közülük is a leginnovatívabbak versenyképességének és átláthatóságának megőrzése, a piac számukra hozzáférhetővé tétele érdekében - még határokon átnyúló és transznacionális szinten is.

Különösen a PPI esetében egy sikeres stratégia felépítése az egyes tételek számának és méretének meghatározását is magába foglalhatja, annak érdekében, hogy ösztönözze a részvételt, miután összegyűltek az érintett piaccal kapcsolatos lényeges ismeretek.

Ezeket a stratégiákat mennyiségi alapon lehet kidolgozni, és az egyes szerződések méretét úgy megszervezni, hogy alkalmazkodni tudjanak a KKV-k kapacitásához, illetve lehet minőségi alapon is, figyelembe véve a KKV-k különféle szektorokra történő szakosodását, és nekik megfelelően testre szabni az egyes szerződéseket.

31. ábra: Az EHPPA



**Results**

**EHPPA**  
European Health Public Procurement Alliance

*EHPPA is an alliance of public organizations involved in the group purchasing of medical and non-medical products or services for hospitals and nursing homes in Europe.*

*Between its members:* <http://www.ehppa.com>

resah+  
NHS Commercial Solutions  
Azienda USL  
SCR PIEMONTE (Italy), now...

**EHPPA is an ASSOCIATE MEMBER of the HAPPI PROJECT (March 2014)**

*Thanks to this association, all the European hospitals and nursing homes which are not partners of the Central Purchasing Bodies of HAPPI consortium will be able to obtain healthy ageing innovations.*

© Copyright 2015 G. M. Racca

*Ennek a szövetségnek köszönhetően az összes európai kórház és ápolási otthon, amelyek nem partnerei az HAPPI konzorcium központi beszerző szerveinek innovációs tevékenységet végezhetnek az egészséges öregedés terén*

*Az EHPPA olyan köztisztviselők szövetsége, amelyek részt vesznek Európában működő kórházak és ápolási otthonok gyógyászati és nem gyógyászati termékeinek csoportos beszerzésében*

*Az EHPPA a HAPPI PROJEKT TÁRSULT TAGJA (2014 március)*

Kereskedelmi megoldások

Tagjai többek között:

A részekre való felosztás akkor működik a legjobban, ha keretmegállapodásokhoz kapcsolódik. Ezekben az esetekben a keretmegállapodások tételeinek száma előzetes piaci konzultációk eredménye alapján határozható meg. A különböző tételek ugyanazon javakra vagy szolgáltatásokra vonatkozhatnak, és azzal a döntéssel, hogy különböző újításokat vásárolnak ugyanazon odaítélési eljáráson keresztül, és ezek területi, vagy mennyiségi alapúak lehetnek, figyelembe véve a az adott KKV működését az érintett piacon.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



Ugyanezen keretmegállapodáson belül (master szerződés) számos részt/tételt lehet nyújtani az innovatív kkv számára, ezzel együtt korlátozva az ugyanazon gazdasági szereplő számára odaítélhető tételek számát. Az uniós elveket és az eljárás nyitottságát tiszteletben tartják, mivel a keretmegállapodást (mester szerződés) az uniós értékhatár feletti értékre kötötték. A keretmegállapodás alapján kötött szerződések szintén alacsonyabbak lehetnek az uniós küszöbértékeknél

Például a HAPPI projektben egyetlen uniós küszöbértékek feletti keretmegállapodás, amely különféle tételekkel és műszaki előírásokkal rendelkezik, lehetővé tette hatalmas mennyiségű innovatív termék korlátozott kereskedelmi értéken történő vásárlását.

### **Hogyan kell csinálni?**

Az ajánlatkérő szervek dönthetnek úgy, hogy a keretmegállapodást külön tételek formájában ítélik oda, és meghatározhatják az ilyen tételek méretét és tárgyát. Ezenkívül el kell dönteniük, hogy milyen keretmegállapodást kívánnak megkötni (azaz nyitott vagy zárt, és utóbbi esetben mini versenyen, vagy anélkül, hogy újratelepíthessék a keretmegállapodást). A szerződő hatóságoknak fel kell tüntetniük az ajánlati felhívásban vagy az érdeklődés megerősítésére vonatkozó felhívásban, hogy az ajánlatok egy, egynél több, vagy együttesen mindegyik tételre vonatkoznak-e, és egyúttal tisztázni kell, hogy az egyes gazdasági szereplők csak egy, vagy egynél több tételre nyerhetnek szerződést (Kbt. 104.-105. §).

A keretmegállapodásokról lásd a *fentebbi* keretezett szöveget.

### **A leggyakoribb hibák**

Az egyes tételek megosztása tekintetében ismétlődő hiba a szerződések mesterséges felosztása több alvállalkozói szerződésre (úgynevezett "szalámi felosztás") azzal a céllal, hogy biztosítsa, hogy az egyes szerződések értéke nem tartozik a Közbeszerzési törvény hatálya alá, vagyis szándékosan elkerülve az Közbeszerzési Hatóságon keresztül az EU hivatalos közlönyében történő közzétételt az érintett munkák, szolgáltatások vagy készletek együttesére vonatkozóan vagyis olyan felbontás ami uniós értékhatárt elérő vagy meghaladó becsült értékű beszerzésekre vonatkozó szabályai alkalmazásának megkerülésére vezet.

A keretmegállapodások tekintetében nem ritkák az olyan esetek, hogy a megrendelők beszerzéseiket közvetlen megrendelések révén intézik, még akkor is, ha egy mini-versenyt kellett volna lebonyolítaniuk.

Ezenkívül az is előfordul, hogy a keretmegállapodásokban előírányzott eredeti hatályon kívül eső feltételeket hozzáadják a mini-verseny indításakor (amikor a keretmegállapodás több gazdasági szereplő számára is nyitva áll). Ugyanez történik az értékelési és kiválasztási kritériumok esetében is, valamint az odaítélési kritériumok súlyozásának közzétételekor. Időnként előfordul, hogy a szerződő hatóságok létrehoznak egy



"keretrendszeren belüli keretrendszert" annak érdekében, hogy a beszállítók szélesebb körére terjesszék ki a későbbi lehívásokat.

### Tanulságok

A közbeszerzések területi vagy ágazati részekre történő felosztása egyértelműen megkönnyíti a kkv-k számára a pályázatokhoz történő hozzáférést, mivel a tételek nagysága jobban megfelel a termelési kapacitásuknak és az ágazati kompetenciáknak. Ezen túlmenően a szerződések részekre bontása megkönnyíti és szélesíti is a versenyt. Lehetőség van arra, hogy a tételek minimális méretét biztosítsák az első évre, azzal a lehetőséggel, hogy a következő években növelni tudják a méretet (kiindulva abból, hogy a keretmegállapodás időtartama négy évig tarthat).

A különböző gazdálkodókkal történő különféle keretmegállapodásoknak pozitív hatása van abban a tekintetben, hogy a KKV-k részt vehetnek a közbeszerzésben, valamint a beszerzési folyamat általános versenyképességére is, annak ellenére, hogy általában ez egy összetettebb eljárás, különösen az innovációk megvásárlása tekintetében.

### Feljegyzések

- A részekre való felosztás kölcsönösen előnyös az ajánlatkérő szervek és a gazdasági szereplők számára, feltéve, hogy tiszteletben tartják a tisztességes és átlátható verseny feltételeit
- A keretmegállapodások lehetővé teszik a KKV-k számára, hogy versenyezzenek az olyan szerződésekért, amelyekre teljesítésére képesek, míg a hagyományos pályázati megállapodások - amelyekben az ajánlatkérő egy adott szállító számára hirdet pályázatot egy adott időszakban az összes áru leszállítására - inkább a nagyvállalkozókat részesítik előnyben
- Az egyes tételek felosztásának a vonatkozó ágazati piacelemzéshez kell kapcsolódnia.

### **c. Együttműködő (azaz közös, vagy határokon átnyúló) beszerzés**

A PPI2Innovate projekt minden egyes tagállami ajánlatkérője dönthet úgy is, hogy szerződést ítél oda (keretmegállapodással vagy anélkül és/vagy részekre osztva), lehetővé téve a szerződés dokumentációjában a projekt többi partnerének (de más szerződő fél számára is) hogy azt megrendelés benyújtásával (lehívás) közvetlen módon is teljesíthessék.

A PPI2Innovate projektben részt vevő tagállamok ajánlatkérői úgy dönthetnek, hogy egy másik tagállam központi beszerző szervével kötött keretmegállapodást alkalmaznak, feltéve, hogy a közbeszerzési dokumentumok és a lehetséges felhasználók (projekt partnerek vagy más ajánlatkérők) egyértelműen azonosíthatóak (a közbeszerzési



eljárásokban az alkalmasság és a kizáró okok igazolásának, valamint a közbeszerzési műszaki leírás meghatározásának módjáról szóló 321/2015. (X. 30.) Korm. rendelet).

**FÓKUSZBAN: A KÖZÖS KÖZBESZERZÉS ÉS A HATÁROKON ÁTNYÚLÓ KÖZÖS KÖZBESZERZÉS**

A közbeszerzési ágazat hatékonyságának növelése érdekében az új uniós szabályok megkönnyítik az ajánlatkérők közötti együttműködést és a **közös beszerzési stratégiák** kialakításával a kereslet összesítését. Országos szinten ez az aggregáció leginkább két formát ölthet:

- **Központi beszerző szervek:** A Kormány a közbeszerzések központositott eljárásban történő lefolytatását rendelheti el az általa irányított vagy felügyelt költségvetési szervek, közalapítványok, vagy állami tulajdonú gazdálkodó szervezetek vonatkozásában, meghatározva a központositott eljárás személyi és tárgyi hatályát, az ajánlatkérésre feljogosított szervezetet (úgynevezett **központi beszerző szerv**), valamint az eljáráshoz való csatlakozás lehetőségét. Külön kiemelendő az Egészségbiztosítási Alapból finanszírozott szervezeteknél az egészségügyi szolgáltatásokhoz kapcsolódóan a külön jogszabályban meghatározott minden esetben központositott eljárást kell alkalmazni. **Központositott közbeszerzés:** központi beszerző szerv által állandó jelleggel ellátott olyan tevékenység, amelynek célja

- árúk vagy szolgáltatások megrendelése ajánlatkérők számára való továbbértékesítés céljából, illetve
- ajánlatkérők számára áruk beszerzésére, szolgáltatások vagy építési beruházások megrendelésére irányuló szerződések vagy keretmegállapodások megkötése. (Kbt. 3. § 26. pont).

- **Alkalmi közös beszerzések**, amelyek - még ha nem is rendszeres és intézményesített beszerzési rendszerek, mint a központi beszerző szervek - lehetővé teszik két vagy több ajánlatkérő szerv számára, hogy helyi, regionális, nemzeti vagy uniós szinten közösen végezzen bizonyos konkrét beszerzéseket, amelyek konkrét közös érdekek megvalósítására és innovatív projektek kifejlesztésére irányulnak.;

Ezenkívül a Kbt. lehetővé teszi egyrészt az ajánlatkérő számára, hogy- amennyiben a Kbt. vagy külön jogszabály nem írja elő meghatározott központi beszerző szerv igénybevételét igénybe vegye az Európai Unió más tagállamában található központi beszerző szerv szolgáltatásait is. Azonban ebben az esetben a közbeszerzés megvalósítására, valamint a szerződés dinamikus beszerzési rendszer keretében vagy keretmegállapodás alapján történő odaitélésére annak a tagállamnak a nemzeti jogszabályai irányadók, amelyben a központi beszerző szerv székhelye található (Kbt. 30.§ (4) bekezdés).

Továbbá az ajánlatkérő az Európai Unió más tagállamából származó ajánlatkérővel közös szervezetet is létrehozhat meghatározott közbeszerzés vagy közbeszerzések megvalósítására. Ebben az esetben az ajánlatkérőknek meg kell állapodniuk abban, hogy a közbeszerzési eljárások annak a tagállamnak a közbeszerzési szabályai szerint kerülnek lefolytatásra, amelyben a közös szervezet

- székhelye található; vagy
- a tevékenységét végzi.

A közös szervezet létrehozható határozatlan vagy határozott időre, meghatározott beszerzés típusokra, illetve egy vagy több egyedi közbeszerzés megvalósítására is, feltéve, hogy az a közös szervezet létesítő okiratában rögzítésre került (Kbt. 30.§ (5) bekezdés).

Ami a PPI2Innovate projektben részt vevő országokat illeti, az összes nemzeti jogszabályi keret lehetővé teszi az ajánlatkérő szervek számára, hogy a többi ajánlatkérővel együttműködve összegyűjtsék keresleteiket ugyanabból az országból vagy más tagállamokból (erre vannak példák Horvátországban és Olaszországban), és egyes nemzeti jogszabályok szintén előírják az

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



ajánlatkérő szervek számára az eseti megállapodások megkötését az alkalmazandó jogszabályokról, a feladatok és felelősségek megosztásáról és a szervezeti kérdésekről (pl. Csehország, Lengyelország). Valamennyi nemzeti jogszabályi rendszer lehetővé teszi az ajánlatkérő szervek számára, hogy egy másik tagállamban található központi beszerző szervhez forduljon, annak ellenére, hogy egyesek korlátozzák ezt a lehetőséget (például Magyarországon ez az opció tiltott abban az esetben, ha a PPA vagy egy másik törvény egy adott központi beszerző szerv igénybe vételét írja elő).

A HAPPI projekt (lásd fentebb 1.2.2. pont alatt) egy különösen jó példa a határokon átnyúló innovatív célú közös beszerzésre.

### 32. ábra: A határokon átnyúló közös beszerzés jogi háttere


**Kbt. Közös közbeszerzési eljárások**

**30.§ (1) bekezdés: A különböző tagállamok ajánlatkérőit is magában foglaló beszerzés**

Az ajánlatkérő az Európai Unió más tagállamából származó ajánlatkérővel közösen is megvalósíthat egy közbeszerzést, köthet keretmegállapodást, vagy működtethet dinamikus beszerzési rendszert. [...]

**Kbt. Közös közbeszerzési eljárások**

**30.§ (2) bekezdés megállapodás tartalma**



- Ebben az esetben az ajánlatkérőnek - amennyiben nemzetközi megállapodás az itt meghatározott feltételeket nem tartalmazza - az Európai Unió más tagállamából származó ajánlatkérővel megállapodást kell kötnie, amelyben meg kell határozni
- a) az egyes ajánlatkérők felelősségi körét, valamint hogy az ajánlatkérők a közbeszerzés megvalósítására melyikük tagállamának jogszabályait alkalmazzák, valamint
- b) a közbeszerzés megvalósításának megszervezését, különös tekintettel az eljárás lefolytatására, a beszerzendő építési beruházások, szolgáltatások vagy áruk elosztására és a szerződés megkötésére.

### 33. ábra: A közös beszerzésre és a határokon átnyúló közös beszerzésre vonatkozó uniós szabályok

## INNOVÁCIÓS BESZERZÉS

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.





## Közös beszerzés

### NEMZETI szint

#### Központi beszerző szervek

Az ajánlatkérő szervezeteknek szánt beszerzések és / vagy szolgáltatások, közbeszerzési szerződések odaítélése vagy az ajánlatkérő szervezetek számára építési beruházásra, árubeszerzésre vagy szolgáltatásra irányuló keretszerződések megkötése révén folyamatosan végzett tevékenységek.

#### Alkalmi közös beszerzés

Az olyan ügyletek végrehajtása, amelyek - még ha nem is rendszeres és intézményesített beszerzési rendszerek, mint központi beszerző szervek - lehetővé teszik két vagy több ajánlatkérő számára, hogy "közösén végezzen bizonyos konkrét beszerzéseket", amelyek konkrét közös érdekek elérésére és innovatív projektek kidolgozására irányulnak.

### 2.5.2. A pályázati dokumentumok kialakítása

#### Mit kell tenni?

Miután sor került a szükségletek, a követendő beszerzési stratégia és az odaítélési eljárás meghatározására, a közbeszerzőknek felhívást kell kiadniuk a gazdasági szereplők számára, hogy nyújtsanak be ajánlatokat, annak érdekében, hogy versenyhelyzetet hozzanak létre a résztvevők között, annak érdekében, hogy a szerződést a választott odaítélési kritériumok szerint a jobb ajánlatnak ítéljék (lásd lentebb). Innovációs beszerzés esetén a közbeszerzési dokumentumokat különösen gondosan kell megtervezni, különösen akkor, ha versenypárbeszédet vagy versenyeztetési eljárást alkalmaznak a tárgyalások során.

A versenypárbeszéd esetében nem lehet meghatározni, hogy melyek a pontos követelmények, és ezért a pályázati felhívás közzététele helyett az alap-szerződéses hirdetménynek és a leíró dokumentumoknak kell egyértelműen tartalmazniuk az igényeket és azokat eredményeket, amelyeket a megoldásoknak biztosítaniuk kell. Ami a tárgyalásos versenyeztetési eljárást illeti, abban az esetben viszont a pályázati felhívás a lehető legjobb eszköz, mivel egyértelműen jelzi a követelményeket azoknak a gazdasági szereplőknek, amelyek képesek lesznek egy részletes és valószínűleg sikeres pályázat benyújtására.

A közbeszerzési eljárások nyilvánossága garanciális jelentőségű. A Kbt. így előírja a hirdetmények közzétételét uniós értékhatárokat elérő értékű közbeszerzések esetén az Európai Unió Hivatalos Lapjában, uniós értékhatárok alatt a Közbeszerzési Értesítőben. A Közbeszerzési Értesítőben tájékoztató jelleggel megjelennek azok a hirdetmények is, melyek az Európai Unió Hivatalos Lapjában közzétételre kerültek. (Az uniós értékhatárokat időszakonként az Európai Bizottság állapítja meg és teszi közzé az Európai Unió Hivatalos Lapjában. A Közbeszerzési Hatóság az egyes beszerzési tárgyak esetében alkalmazandó



uniós értékhatárokat, nemzeti értékhatárokat, valamint az egyéb Kbt.-ben meghatározott értékhatárokat minden év elején közzéteszi honlapján.)

Azért fontos különbséget tenni az Uniós értékhatárt elérő és a csak nemzeti értékhatárt elérő beszerzések között, mert a Kbt rendelkezései alapján (Kbt. 21. § (1) bekezdés) az uniós értékhatárokat elérő vagy meghaladó értékű közbeszerzési eljárásokra a Kbt. Második Részében részletezett, az ezek alatti és egyben a nemzeti értékhatárokat elérő értékű közbeszerzési eljárásokra a Kbt. Harmadik Részében részletezett eljárási szabályokat alkalmazva kell eljárni, (bizonyos kivételektől eltekintve). Ez a distinkció alapvetően azért fontos, mert a Kbt. Harmadik részében szereplő eljárási szabályok alapvetően kevésbé szigorúak, az ajánlatkérő a Kbt. Második Részében foglalt szabályok által nem kötött, önálló eljárási szabályokat is kialakíthat. A nemzeti értékhatárokat minden évben a központi költségvetésről szóló törvény rögzíti. A Közbeszerzési Hatóság elnöke tájékoztatóban teszi közzé a küszöbértékeket.



34. ábra: A közbeszerzés uniós küszöbértékei

| Közbeszerzési értékhatárok 2017. január 1.-2017. december 31. |   |                                    |                                    |                          |                                |                    |
|---|---|------------------------------------|------------------------------------|--------------------------|--------------------------------|--------------------|
| AJÁNLATKÉREŐ BESZERZÉS TÁRGYA                                 | ÁRUBESZERZÉS /SZOLGÁLTATÁS -MEGRENDELÉS   | ÉPÍTÉSI BERUHÁZÁS                  | ÉPÍTÉSI KONCESSZIÓ                 | SZOLGÁLTATÁSI KONCESSZIÓ | TERVPÁLYÁZATI ELJÁRÁS          |                    |
| Kbt. 5. § (1) bek. a)-b) pont                                 | 135.000 EUR<br>41.427.450 HUF   | 5.225.000 EUR<br>1.603.395.750 HUF | 5.225.000 EUR<br>1.603.395.750 HUF |                          | 135.000 EUR<br>41.427.450 HUF  | Uniós értékhatár   |
| Kbt. 5. §-a szerinti egyéb                                    | 209.000 EUR<br>64.135.830 HUF   |                                    |                                    |                          | 209.000 EUR<br>64.135.830 HUF  |                    |
| Kbt. 5. §-a szerinti valamennyi ajánlatkérő                   | Ha a beszerzés tárgya a Kbt. 3. mellékletében szereplő szociális és egyéb szolgáltatás:<br>750.000 EUR<br>230.152.500 HUF                 |                                    |                                    |                          |                                |                    |
| KÖZSZOLGÁLTATÓ  | 418.000 EUR<br>128.271.660 HUF<br>A Kbt. 3. mellékletében szereplő szociális és egyéb szolgáltatásra:<br>1.000.000 EUR<br>306.870.000 HUF |                                    |                                    |                          | 418.000 EUR<br>128.271.660 HUF |                    |
| KLASSZIKUS AJÁNLATKÉREŐ                                       | 15.000.000 HUF  | 25.000.000 HUF                     | 100.000.000 HUF                    | 30.000.000 HUF           |                                | Nemzeti értékhatár |
| KÖZSZOLGÁLTATÓ  | 50.000.000 HUF  | 100.000.000 HUF                    | 200.000.000 HUF                    |                          |                                |                    |

*Forrás: Közbeszerzési Hatóság honlapja*

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



## Hogyan kell csinálni?

Míg az Előzetes Tájékoztató Hirdetmény (lásd *fentebb* a 2.4. pont alatt) alapvetően fontos szerepet játszik a piac értesítésében a várható szerződésekről, a Hirdetmény konkrét beszerzést indít, míg az eljárás eredményéről szóló tájékoztató értesítést tesz közzé egy adott ajánlat eredményéről. A hirdetmény közzététele kötelező, ha a beszerzés meghaladja az uniós küszöbértéket.

Az Európai Unióban a szabványos forma az Európai Unió Hivatalos Lapjában közzétett Hirdetmény: ez a dokumentum egy szabványos rendszert (közös beszerzési szójegyzék (CPV), egy 8 számjegyű besorolási rendszer) követ, amely besorolja az összes építési, szolgáltatási és készletezési célú vásárlást. A Kbt. Alapján a közbeszerzés tárgyát a Közös Közbeszerzési Szójegyzékre (CPV) történő hivatkozással is meg kell adni. A CPV-kódok online elérhetők a SIMAP weboldalán (<http://www.simap.eu.int>).

A helyzet annyiban árnyalt, hogy az uniós csatlakozást követően a közösségi eljárásrendbe tartozó hirdetmények esetében a hivatalos megjelenés az ugyan az EU Hivatalos Lapjában történik, de a hirdetményeknek az EU Hivatalos Lapjába történő feladására azonban csak a Közbeszerzési Hatóságon keresztül van lehetőség, így valamennyi hirdetményt továbbra is a Közbeszerzési Hatóság keretében működő Tanácshoz kell eljuttatni közzététel céljából. A Közbeszerzési Értesítő hetente három alkalommal jelenik meg, a hirdetmények megjelentetéséhez ellenőrzési funkció is kapcsolódik. A Tanács jogosult hiánypótlásra visszaküldeni a hirdetményt, ha az feltételezhetően a közbeszerzésekkel kapcsolatos jogszabályokba ütközik.

### **A Hirdetmény elemei**

**1) A szerződés tárgya, tárgy azaz a beszerzett terméknek, szolgáltatásnak vagy munkának a meghatározása.** A közbeszerzési szerződés irányulhat árubeszerzésre, szolgáltatás-megrendelésre vagy építési beruházásra, továbbá építési koncesszió vagy szolgáltatási koncesszió megkötése érdekében is a Kbt. szerinti eljárást kell lefolytatni. A közbeszerzés tárgyának meghatározására a Kbt. Nem határoz meg különös veltételeket, csupán annyit, hogy a közbeszerzés tárgyát a Közös Közbeszerzési Szójegyzékre (CPV) történő hivatkozással is meg kell adni.

**2) Műszaki előírások.** Az ajánlatkérő köteles megadni az eljárást megindító felhívásban vagy a további közbeszerzési dokumentumokban a közbeszerzés tárgyára vonatkozó műszaki leírást. A műszaki leírás azoknak az előírásoknak az összessége, amelyek meghatározzák azokat a közbeszerzés tárgya tekintetében megkövetelt jellemzőket, amelyek alapján a közbeszerzés tárgya olyan módon írható le, hogy az megfeleljen az ajánlatkérő által igényelt rendeltetésnek. E jellemzők utalhatnak a kért építési beruházás, áru vagy szolgáltatás előállításának és nyújtásának folyamatára vagy módszerére, vagy életciklusa bármely más szakaszának valamely konkrét folyamatára, akkor is, ha ezek a tényezők végeredményben nem befolyásolják az adott építési beruházás, áru vagy szolgáltatás tulajdonságait, feltéve, hogy kapcsolódnak a szerződés tárgyához, valamint annak értékéhez és céljaihoz képest arányosak.

**3) A kizárási kritériumok meghatározása,** vagyis azok a követelmények, amelyek lehetővé teszik az ajánlatkérő számára, hogy kizárjon bizonyos gazdasági szereplőket az odaítélési eljárásban való részvételtől az Kbt. által meghatározott módon és múltbeli viselkedésük (például korrupció, pénzmosás, bűncselekményekben való részvétel stb.);

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



**4) A kiválasztási kritériumok meghatározása,** vagyis a gazdasági szereplőnek a szakmai tevékenység folytatására való alkalmasságára, gazdasági és pénzügyi helyzetére, műszaki és szakmai alkalmasságára vonatkozó követelmények, valamint a végrehajtással kapcsolatos korábbi tapasztalatok alapján hasonló szerződés vagy a szakképzett személyzet rendelkezésre állása;

**5) Az odaítélési kritériumok meghatározása.** A Kbt. Kbt. 76. § (2) bekezdése meghatározza az odaítélés lehetséges kritériumait, amely szerint a szerződés odaítélése nem kizárólag a legalacsonyabb árkritériumokon alapulhat, hanem más tényezőkön (pl. a legalacsonyabb költség, a legjobb ár-érték arány) is. Ugyanakkor a gazdasági szereplőknek a legmagasabb minőségi-ár arányt is biztosítaniuk kell. A közbeszerző kötelessége meghatározni az odaítélési kritériumok optimális kombinációját, amely felméri a költségeket a termék várható élettartama alatt, valamint a javasolt megoldások és a felhasználók igényei közötti konvergenciát;

**6) A változatok használatára vonatkozó határozat,** amely lehetővé teszi a gazdasági szereplők számára, hogy alternatív megoldásokat nyújtsanak be a beszerzők által tervezett megoldásokkal szemben, oly módon, hogy eltérő - és időnként környezetkímélőbb - megoldásokat találjanak. Ezért az EU jogi keretei szerint a közbeszerzőknek a lehető leggyakrabban használt változatokat kell alkalmazniuk, feltéve, hogy a változatok elfogadása - minimális követelményeikkel együtt - egyértelműen szerepel a szerződéses dokumentációban;

**7) Értéktervezés alkalmazásáról szóló határozat,** amely arra ösztönzi a gazdasági szereplőt, hogy továbbra is fejlessze a megoldást és költségmegtakarítást érjen el még a szerződés odaítélését követően is;

**8) A szerződés tervezetét** is fel kell tüntetni a pályázati dokumentációval együtt, hogy minden résztvevő ugyanazon alapon licitálhasson. A sikeres ajánlat kiválasztása után nem kell tárgyalni a szerződés részleteiről (ezzel megsérülne az egyenlő bánásmód elve). A szerződésnek rendelkezéseket kell tartalmaznia a vitarendezési mechanizmusokról és számos más olyan kérdéssel, amelyet eredetileg a szerződő hatóság nem vizsgálhat (például a szellemi tulajdonjogokról), valamint a későbbi változások szükségességével foglalkozó rendelkezések: a szerződésmódosítás lehetőségének megtervezése: milyen körülmények, és milyen költség és hatóköri határok között kell alaposan megfontolni a tervezési szakaszban, majd ezt követően a pályázati és szerződéses dokumentumoknak milyen ennek megfelelő rendelkezéseket kell tartalmazni. A szerződés végrehajtása során "anyagi módosítások" nem megengedettek (lásd a Presetext C-454/06, ECJ

## Leggyakoribb hibák

Néha a közbeszerzők nem tesznek közzé hirdetményt az uniós küszöbértéket meghaladó szerződéssel kapcsolatban, és ez szinte minden esetben az uniós beszerzési szabályok megsértésének számít. Ez mint olyan, a közbeszerzési ügynökségeket pénzügyi korrekciókra kötelezi. Továbbá hangsúlyozni kell, hogy a kiválasztás nem alapulhat a helyi vagy nemzeti beszállítók iránti szükségleteken, mivel ez a fajta viselkedés diszkriminatív és ellentétes a Kbt. alapelveivel. Egy másik gyakori hiba, amely az egyébként tökéletesen kompetens pályázók indokolatlan kizárásához vezet, az, hogy a közbeszerzők aránytalanul magas szinten állapítják meg a biztosítási, pénzügyi vagy értékesítési követelményeket. Továbbá a műszaki előírások gyenge megfogalmazása is gyakran a későbbi szerződésmódosítások oka, amely felpumpálja a vásárlás méretét és költségeit, és sérti a verseny elvét.



## Tanulságok

A közlemény közzétételét követően a tartalom, például a műszaki termékkövetelmények, a mennyiség, az ütemezés, a kiválasztási és odaítélési feltételek és a szerződési feltételek nem módosíthatók, amennyiben nem sajtóhibásak. A formális követelményekre csak kisebb változtatások megengedettek. Minden esetben ajánlatos a benyújtás határidejének arányos kiterjesztése.

Ami a szerződéseket illeti, a bevált gyakorlat azt mutatja, hogy egy jól megfogalmazott szerződés tartalmaz rendelkezéseket az éves árindexelésre (vagy nem), a szabályozásra, a kötelességzésre, a felelősségre, valamint a titoktartásra vonatkozó kötelezettségekre. A szerződésnek tisztességesnek és kiegyensúlyozottnak KELL lennie a kockázatmegosztás szempontjából. El kell kerülni különösen a szerződő félre átruházott, a teljes ellenőrzésen kívül álló kockázatokat, mivel ezek korlátozhatják az ajánlatok számát, jelentős hatással lehetnek az árra, és szerződéses vitákhoz is vezethetnek.

## Emlékeztető

- **Valamennyi kiválasztási kritériumnak arányosnak és relevánsnak kell lennie ahhoz, hogy értékelje az ajánlattevőnek a szerződés teljesítéséhez szükséges képességét**
- **A Szerződésjavaslat minden lényeges módosítását meg kell indokolni, és hibalista (erratum) formájában közzé kell tenni**
- **Ha a pályázati szakaszban kisebb módosítások merülnek fel, ajánlatos meghosszabbítani a pályázat benyújtási határidejét**
- **Ha a Szerződő Hatóság jelentős változtatásokat hajt végre a műszaki és / vagy szerződéses feltételekben, a folyamat törlése szükséges.**
- **Számos ajánlatkérő a kiválasztási szakaszt (és kritériumokat) összekapcsolja az értékelési fázis (odaítélési kritériumok), a beszerzési folyamat két különböző részével. Az ajánlatok kiválasztása és értékelése meglehetősen különbözik, és nem szabad azokat összetéveszteni.**
- **A kiválasztási szakaszban a cél az, hogy kiválasszák azokat a pályázókat, akik képesek a munkát elvégezni.**
- **Az értékelési szakaszban a kiválasztott ajánlattevők közül a legjobb ajánlatot értékelik. A beszerzési tervezési szakaszban elengedhetetlen a megfelelő kiválasztási és odaítélési kritériumok megállapítása.**



### *2.5.2.1. A pályázati dokumentáció specifikációinak kidolgozása az intelligens egészségügyi rendszerek vonatkozásában*

Az egészségügyre vonatkozó főbb jellemzők a következők:

**- műszaki előírások:**

A Kbt rendelkezései alapján az ajánlatkérő köteles megadni a közbeszerzés tárgyát és mennyiségét, adott esetben az eljárást megindító felhívásban, valamint előzetes tájékoztatóval meghirdetett eljárás esetén az előzetes tájékoztatóban is.

Az ajánlatkérő köteles megadni az eljárást megindító felhívásban vagy a további közbeszerzési dokumentumokban a közbeszerzés tárgyra vonatkozó műszaki leírást.

A műszaki leírás azoknak az előírásoknak az összessége, amelyek meghatározzák azokat a közbeszerzés tárgya tekintetében megkövetelt jellemzőket, amelyek alapján a közbeszerzés tárgya olyan módon írható le, hogy az megfeleljen az ajánlatkérő által igényelt rendeltetésnek.

E jellemzők utalhatnak a kért építési beruházás, áru vagy szolgáltatás előállításának és nyújtásának folyamatára vagy módszerére, vagy életciklusa bármely más szakaszának valamely konkrét folyamatára, akkor is, ha ezek a tényezők végeredményben nem befolyásolják az adott építési beruházás, áru vagy szolgáltatás tulajdonságait, feltéve, hogy kapcsolódnak a szerződés tárgyához, valamint annak értékéhez és céljaihoz képest arányosak.

A műszaki leírásnak valamennyi gazdasági szereplő számára egyenlő hozzáférést kell lehetővé tennie, és nem lehet olyan hatása, amely indokolatlanul akadályozná a verseny biztosítását a közbeszerzés során.

A műszaki leírás meghatározására és tartalmára vonatkozó részletes szabályokat a közbeszerzési eljárásokban az alkalmasság és a kizáró okok igazolásának, valamint a közbeszerzési műszaki leírás meghatározásának módjáról szóló 321/2015. (X. 30.) Korm. Rendelet határozza meg.

Az egészségügyi ágazatban a műszaki előírásoknak a gazdasági szereplők számára részletes és egyértelmű nyilatkozatot kell adniuk a megbízó követelményeiről a beszerzés tárgyát képező tulajdonságok és jellemzők tekintetében. Ebben az értelemben újszerű útmutatókat (például az Innovatív Új Diagnosztikai Alapítvány által nyújtott) útmutatásokat lehet elérni annak érdekében, hogy részletesen bemutassák azokat a kritériumokat, amelyek lehetővé teszik a megfelelő teljesítményű berendezések



kiválasztását. A műszaki előírások szerepe nyilvánvalóan kiemelkedő fontosságú az innovatív termékekkel vagy szolgáltatásokkal való foglalkozás során.

Különböző verziókban jelenhetnek meg: a prezentáció, a csomagolás, a címkézés és a tárolás és szállítás feltételeinek beépítése vagy összpontosítása; vagy egy korlátozottabb, célzott műszaki specifikáció, amely a biztonságos és hatékony használat minden vonatkozását tartalmazza. A specifikáció általában csatolva van az ajánlattételhez szükséges dokumentumokhoz, és következésképpen a szállítási szerződés részét képezi. A gyógyszerek és orvostechnikai eszközök közbeszerzésének sajátos szabályairól szóló 16/2012. (II. 16.) Korm. Rendelet rendelkezései alapján műszaki leírás követelményét gyógyszerek esetében az ATC kód és az OENO kód, orvostechnikai eszközök esetében az ISO kód, a GMDN kód vagy EAN kód, valamint az OENO kód meghatározása is teljesíti.

- **kizárási kritériumok:** az egészségügyi szektorban az ajánlattevők kizárhatók a korábbi rossz teljesítmény, vagy az alacsony színvonalú szolgáltatások vagy az általuk szállított hibás berendezések miatt. Ezenkívül az egészségügyi ágazatban is érvényesek a Kbt-ben foglalt összes kizáró ok.

- **kiválasztási kritériumok:** az egészségügyi ellátásban a nyertes ajánlattevőt inkább kvalitatív, mint kvantitatív kiválasztási kritériumok alapján kell kiválasztani, különösen innovatív beszerzések esetén. Főleg a gazdaságilag előnyös ajánlattételi (MEAT) kritérium alkalmazása lenne leginkább hasznos az innováció értékelésében, valamint a szerződéses kötelezettségek pontos teljesítésének biztosítása érdekében a végrehajtási szakasz folyamán.

### 2.5.3. A tender ajánlatok kiértékelése és a szerződés odaítélése

#### Mit kell tenni?

Ennek a szakasznak az a célja, hogy - a közbeszerzési irányító csoporton belüli ad hoc értékelő bizottság (zsűri) által - a pályázati dokumentációban szereplő odaítélési kritériumok alapján és az ajánlatkérő által a tervezési szakaszban stratégiai módon kiválasztott:

1) **A legalacsonyabb árkritérium** - jóllehet ez a legátláthatóbb és nehezen vitatható a nem kiválasztott ajánlattevők számára, ez a kritérium nem feltétlenül veszi figyelembe a minőséget, hacsak a szerződéses dokumentumok nem tartalmaznak nagyon pontos műszaki előírásokat. Mindenesetre ezt nehéz megítélni az innovációs célú közbeszerzések esetében, és csak ritkán használják az innovatív termékek megvásárlásakor;

2) **A gazdaságilag legelőnyösebb ajánlat (MEAT):** egyre inkább olyan értékelési módszerként alkalmazzák, amely jobban biztosítja a legmegfelelőbb minőségi és ár arányt, de mind a keresleti, mind a kínálati oldalon szakképzett munkaerőt követel meg. Azokban a közbeszerzési eljárásokban, ahol a MEAT-ot alkalmazzák, nemcsak lehetséges, hanem





egyenesen kívánatos a környezeti vagy szociális kérdésekkel kapcsolatos másodlagos megfontolások és az innovációval kapcsolatos követelmények figyelembe vétele is.

**FÓKUSZBAN: A GAZDASÁGILAG LEGELŐNYÖSEBB AJÁNLAT A 2014/24 EU IRÁNYELVBEN**

Az új irányelv úgy tűnik, hogy csökkenteni fogja a "legalacsonyabb áron" alapuló szerződés odaítélésének szerepét, előnyben részesítve a "gazdaságilag legelőnyösebb ajánlat" (MEAT) odaítélését mind minőségi, mind pedig árkritérium alapján. A PPI esetében általában jobb választani a MEAT odaítélési kritériumokat. Az EU-szabályok a MEAT fogalmának jelentősen módosított fogalommeghatározását írják elő: míg a 2004-es közbeszerzési irányelv lehetővé teszi a MEAT vagy a legalacsonyabb árkritérium közötti választást, a Kbt. 76. § (1) bekezdése alapján a gazdaságilag legelőnyösebb ajánlatot nem csupán úgy írja le, mint a legjobb minőségű / az árarányt, hanem rugalmasabb definícióval rendelkezik, amely tartalmazza a legalacsonyabb árat, de az adott esetben szociális, társadalmi és környezetvédelmi szempontokat is.

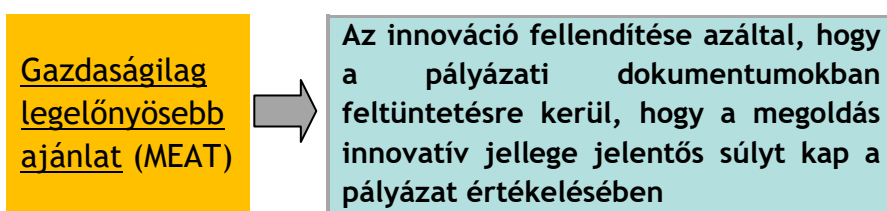
Valójában a Kbt. csak bizonyos szerződési típusokra (versenypárbeszéd, innovációs partnerség) tilthatják meg az ár alkalmazását, például szellemi szolgáltatások esetén, vagy használatát az egyes szolgáltatások díjazását meghatározó nemzeti előírásoktól tehetik függővé, vagy a rögzített árat határozhatják meg bizonyos készletek esetében.

A MEAT kiértékeléséhez rögzített árak is elfogadhatók a szerződésre, és a jelöltek versenyezhetnek a minőséggel; ez egyértelműen alkalmazandó olyan helyzetekre, amikor a nemzeti jogszabályok meghatározzák a szerződéses árakat.

34. ábra: A szerződés odaítélésének kritériumai

## Szerződések odaítélési kritériumai

(Kbt. 26.§)





35. ábra: Példa a MEAT kritérium alapján odaítélt szerződésre

|  | A ajánlat   |  | B ajánlat   |   | C ajánlat   |   |
|--|---|--|---|---|---|---|
| <b>MEAT elemzési mechanizmus és számítási preferencia pályázatértékelés céljából</b>   | Ajánlati ár:<br><br>100 millió  | költségcsökkentő hatás vagy hozzáadott érték<br><br>0 millió | Ajánlati ár:<br><br>110 millió  | költségcsökkentő hatás vagy hozzáadott érték<br><br>15 millió | Ajánlati ár:<br><br>120 millió  | költségcsökkentő hatás vagy hozzáadott érték<br><br>20 millió |
| <b>Pontrendszer</b><br><br>A legalacsonyabb árat tartalmazó ajánlat 100 alap pontot kap<br>A költségcsökkentő hatás plusz értéknek számít az alap ponthoz hozzáadva. A legmagasabb pontszámmal rendelkező ajánlat nyer   | Alappontszám = 100 pont<br><br>Hozzáadott érték = 0 pont<br><br>Összpontszám = 100 pont   |  | Alappontszám = 90 pont<br>[az ajánlati ár 10 millióval magasabb a legalacsonyabb A ajánlathoz képest]<br><br>Hozzáadott érték = 15 pont<br>Összpontszám = 90+15<br>= 105 pont |   | Alappontszám = 80 pont<br>[az ajánlati ár 20 millióval magasabb a legalacsonyabb A ajánlathoz képest]<br><br>Hozzáadott érték = 20 pont<br>Összpontszám = 80+20<br>= 100 pont |   |
|  | <i>B ajánlat rendelkezik a legmagasabb pontszámmal, tehát ő a nyertes</i>                 |  |   |   |   |   |
| <b>Arányrendszer</b><br><br>A minimális pályázati követelmények alapértéke 100 millió. Az egyes ajánlatok költségmegtakarítási hatása hozzáadódik az alap pontszámhoz és ezek összege adja az összértéket. Az az ajánlat nyer, amely az összérték és a felajánlott ár hányadosa tekintetében a legmagasabb értékkel rendelkezik. | Összérték = 100 + 0<br>= 100 millió<br><br>Érték/ár arány<br>= 100/100<br>= 1,00          |  | Összérték = 100 + 15<br>= 115 millió<br><br>Érték/ár arány<br>= 115/110<br>= 1,00   |   | Összérték = 100 + 20<br>= 120 millió<br><br>Érték/ár arány<br>= 120/120<br>= 1,00   |   |
|  | <i>B ajánlat rendelkezik a legmagasabb ár/érték arányú pontszámmal, tehát ő a nyertes</i> |  |   |   |   |   |
| <b>Árkorrekciós rendszer</b><br><br>Az egyes ajánlatok tényleges költségcsökkentő hatását le kell vonni a felajánlott árból. Az ügyfél számára a legalacsonyabb költséggel járó ajánlat nyer.  | Az ügyfél által fizetendő valódi költség<br>= 100 + 0<br>= 100 millió                     |  | Az ügyfél által fizetendő valódi költség<br>= 110 - 15<br>= 95 millió   |   | Az ügyfél által fizetendő valódi költség<br>= 120 - 20<br>= 100 millió  |   |

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
| <i>B ajánlat jelenti a legalacsonyabb költséget az ügyfél számára, tehát ő a nyertes</i> |  |  |  |

Forrás: [www.pantura-project.eu](http://www.pantura-project.eu)

### Hogyan kell csinálni?

A benyújtott ajánlatok értékelése kritikus része a közbeszerzési eljárásnak, ezért ügyelni kell arra, hogy a kívánt eredményt tisztességes és átlátható módon érhék el. Emiatt a pályázatértékelésnek:

- olyan odaítélési kritériumokat kell tartalmaznia, amelyek a fontosságot / prioritást tükrözik
- az objektív értékelés biztosítása érdekében korlátoznia kell a nem mérhető minőségi elemeket az értékeléshez
- a műszaki előírásokra kell összpontosítania
- a szerződés szempontjából relevánsnak kell lennie
- figyelembe kell vennie az ár és a minőség közötti egyensúlyt
- a megfelelő tapasztalatokkal és technikai készségekkel és kompetenciákkal rendelkező, és megfelelő és releváns képviselőkből álló Értékelő Bizottságnak (zsűri) kell elkészítenie;
- Ha a gazdaságilag legelőnyösebb ajánlatot nem kizárólag az ár vagy kizárólag a Kbt. 78. § szerint meghatározott életciklus költség költség alapján választják ki, a gazdaságilag legelőnyösebb ajánlatra vonatkozó értékelési szempontok súlyozását (kivételesen sorrendjét) is fel kell tüntetni.
- A Kbt. 27. § (3) bekezdése alapján az ajánlatkérőnek megfelelő szakértelemmel bíró személyek segítségével kell lebonyolítania eljárását.

Rendkívül alacsony áras ajánlatok esetén az ajánlatkérőnek először is tisztázni kell az ajánlattevővel, hogy miért olyan alacsony árat tartalmaz az ajánlata, és van-e olyan különleges körülmény, amely ésszerűen indokolja az alacsony árat az ajánlatban (például innovatív műszaki megoldások, vagy stratégiai döntés a piacra lépéshez vagy piaci részesedés megszerzése). Az ajánlattevőtől kapott indoklás elemzése alapján a szerződő hatóságnak kell eldöntenie, hogy az ajánlatot el kell-e utasítani vagy el kell-e fogadni.

Az ajánlatkérő csak akkor választhatja a legalacsonyabb ár egyedüli értékelési szempontját, ha az ajánlatkérő igényeinek valamely konkrétan meghatározott minőségi és műszaki követelményeknek megfelelő áru vagy szolgáltatás felel meg, és a gazdaságilag legelőnyösebb ajánlat kiválasztását az adott esetben további minőségi jellemzők nem, csak a legalacsonyabb ár értékelése szolgálja.



Az ajánlatkérő továbbá nem alkalmazhatja a legalacsonyabb ár szempontját egyedüli értékelési szempontként tervezési, mérnöki és építészeti szolgáltatások, valamint építési beruházások esetében.

Ami a **tárgyalásos versenyeztetési eljárást** illeti, az ajánlatkérő az ajánlattételi felhívásban közzétett kiválasztási kritériumok alapján a pályázók szűrését oly módon folytatja le, hogy a kiválasztott gazdasági szereplőket felkéri egy kezdeti ajánlat benyújtására, amely a tárgyalás tárgyát képezi: ha megoldást találnak és a tárgyalás lefolytatható, az ajánlatkérő tájékoztatja az ajánlattevőket, és határidőt állapít meg egy végleges pályázat benyújtására, amelyet az odaítélési szempontok alapján értékelni fognak.

A **versenypárbeszédben** az odaítélési kritériumokat már a kezdetkor meg kell határozni, mivel azokat folyamatosan használják fel a gazdasági szereplők által benyújtott javaslatok értékelésére a párbeszéd során (amely több szakaszban is megtörténhet). Csak akkor lehet a párbeszédet lezárni, ha a megfelelő megoldást megtalálták, és a szűrőn fennmaradt résztvevőket felkéri egy teljes pályázat benyújtására, amelyet az eredeti ajánlati felhívásban meghatározott odaítélési kritériumok alapján értékelnek.

### **Leggyakoribb hibák**

Az odaítélési kritériumok módosítása az ajánlatok felbontását követően, amelyek az ajánlatok téves elfogadását eredményezik; az átláthatóság / az egyenlő bánásmód hiánya az értékelés során (például az egyes ajánlatokra adott pontozás nem egyértelmű vagy indokolatlan); a nem mérhető minőségi elemek szubjektív pontszámainak széles skálája; a nyilvánosságra nem hozott összeférhetlenség az értékelő bizottság tagjai és a kiválasztott ajánlattevők között; egyetlen ajánlattevővel folytatott, nyílt vagy korlátozott odaítélési eljárás során folytatott tárgyalások (például a szerződés hatályának jelentős változása); az abnormálisan alacsony értékű ajánlatok elutasítása anélkül, hogy írásos igazolás benyújtására kérték volna az ajánlattevő(ke)t.

### **Tanulságok**

A kiválasztási szakaszban a beszerzőknek nem csak a legalacsonyabb árat kell figyelembe venni, mint odaítélési kritériumot. Az innovációnak általában jobb minőségűnek kell lennie: az innovációs célú beszerzések esetén a gazdaságilag legelőnyösebb ajánlat (MEAT) kritériumai ideális esetben mind a költség, mind a minőségi szempontokat áthidalják, mivel figyelembe veszik egyrészt az életciklus költségeit (például a megbízhatóságot és a karbantartási költségeket), másrészt a minőséget és a technikai érdemeket. Ehhez azonban egy rátermett értékelő bizottságra van szükség, mivel az innovatív megoldásokat gyakran igen nehéz értékelni és összehasonlítani.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



## Emlékeztető

- A pályázat végrehajtása nem csak a formális eljárásokról szól, hiszen ez a legfontosabb eszköz a verseny biztosításához, majd a piac legjobb kínálásához.
- Ha a pályázati dokumentumok közzététele elengedhetetlen a közbeszerzők számára annak felmérése érdekében, hogy az érintett piaci szereplők tudatában vannak-e az ő szándékaiknak, és vannak-e megfelelő szállítók a piacon - és ahhoz, hogy a beszállítóknak elegendő idő álljon rendelkezésükre a reagáláshoz - az eredmények értékelése biztosítja-e a megbízó által feltárt kielégítetlen szükségletek és a beszállítók által kínált ajánlatok közötti koherenciát.
- Hatékony megoldások esetén jó gyakorlat lehetne megosztani a tudást más hatóságokkal, oly módon, hogy mutassa ki az elkötelezettséget az innováció iránt és tovább csökkentse a költségeket.
- Ha a MEAT módszert alkalmazzák, akkor vagy a szerződési hirdetménynek vagy a szerződési dokumentumoknak tartalmazniuk kell az összes értékelendő elemet. A pontozási mátrixot és a súlyozásokat is közzé kell tenni az értékelési módszertan mellett a pályázati felhívásban vagy a pályázati dokumentációban.
- Ezután a szerződés odaítélése az odaítélési eljárás szerint, az ajánlatok értékeléséhez szükséges szakértői területekhez értő belső és külső szakértőkből álló értékelő bizottság általi értékelés alapján megy végbe. Egy, vagy több pályázó is nyerhet szerződéseket, attól függően, hogy a projektet részekre osztották-e. Az első értékelési szakasz az ajánlattevőknek a kizárási és kiválasztási kritériumok alapján történő adminisztratív megfelelésére vonatkozik; amint ez a fajta értékelés befejeződik, a beérkezett ajánlatoknak az odaítélési kritériumokon (különös tekintettel a gazdaságilag legelőnyösebb ajánlatra és az olyan mellékköri kritériumokra, mint a környezeti, társadalmi vagy innovációs hozzáadott érték), valamint a felkínált termék mintáinak vagy a demonstrációs/megfelelőségi vizsgálatain alapuló technikai kiértékelése kezdődik meg.
- • A komplex szerződésre vonatkozó MEAT kritériumok meghatározása jelentős műszaki ismereteket/készségeket igényel, és az ajánlatkérő szervezetnek tanácsot kell kérniük egy tapasztalt tanácsadótól/szakértőtől. A technikai tanácsadók is lehetnek az értékelő testületek szavazati joggal nem rendelkező tagjai, de fontos, hogy ne legyenek összeférhetlenségeik a potenciális ajánlattevők iránt.

## **ELLENŐRZŐ LISTA AZ AJÁNLAT MEGVALÓSÍTÁSA ÉS A SZERZŐDÉS ODAÍTÉLÉSE SZAKASZHOZ**

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



| A FOLYAMAT EGYES LÉPÉSEI                                      | ELLENŐRZŐ LISTA/TENNIVALÓK LISTÁJA   | MEGVÁLASZOLANDÓ KÉRDÉSEK  | ESZKÖZÖK   |
|---|--|---|--|
| Az odaítélési eljárás végrehajtása és az ajánlatok értékelése | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Határozza meg a követendő eljárás típusát a legmegfelelőbb módon</li> <li>- Döntse el, hogy rész/tételes és / vagy keretmegállapodásokat használ-e</li> <li>- Döntse el, hogy a termék beszerzésén kívül további szolgáltatásra is igényt tart-e a beszállító(k)tól</li> <li>- Tervezze meg a hirdetményt</li> <li>- Tervezze meg a műszaki előírásokat az eredmény alapú követelmények alkalmazásával (ügyeljen arra, hogy ne vigye túlzásba a specifikációt)</li> <li>- Tervezze meg a kiválasztási, kizárási és odaítélési kritériumokat</li> <li>- Tegye közzé a hirdetményt (ügyeljen az uniós küszöbértékekre)</li> <li>- Alkalmazza a versenyre, az átláthatóságra, az egyenlő bánásmódra és a megkülönböztetésmentességre vonatkozó szabályokat</li> <li>- Állítson fel szakképzett értékelő bizottságot, külső szakértők segítségével, amennyiben szükséges</li> <li>- Válasszon beszállító(ka)t a fenti kritériumok alapján</li> <li>- Fordítson különös figyelmet a MEAT (gazdaságilag legelőnyösebb ajánlat) kritériumra</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- A megfelelő pályázati eljárást választottam-e ki?</li> <li>- Biztosítottam-e a versenyt, az átláthatóságot, az egyenlő bánásmódot és a megkülönböztetésmentességet a beszerzési ciklus egyes szakaszaiban?</li> <li>- Megfelelően biztosították-e a beszerzési követelmények az innovációt?</li> <li>- Megfelelően közzétettem-e az ajánlatot uniós szinten?</li> <li>- Kialakítottam-e egy rátermett értékelő testületet?</li> <li>- Alkalmaztam-e a MEAT kritériumot a Kbt. 76. § előírása szerint?</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- A hirdetmény sablonja ( )</li> <li>- Bevált gyakorlatok nemzeti és európai szinten</li> <li>- jogszabályok (Kbt.; 16/2012. (II. 16.) Korm. Rendelet; 44/2015. (XI. 2.) MvM rendelet)</li> </ul> |

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
|--|--|--|--|

### *2.5.3.1. Az ajánlatok értékelésének és a szerződés odaítélésének specifikumai az intelligens egészségügyi rendszerek vonatkozásában*

Egy jó gyakorlat a HAPPI projektből származik.

A projektpartnerek elkészítették a műszaki dokumentumot (a keretmegállapodás mind az öt tételre vonatkozó egyedi műszaki specifikációkat, az egységárjegyzéket, a szerződés becsült részleteit) és az adminisztratív dokumentumokat (a pályázati felhívás szabályai; általános adminisztratív feltételek, a szövetségi törvény és a különleges adminisztratív feltételek). A pályázati felhívások és a pályázati dokumentumok három különböző nyelven (angol, francia, olasz) is megjelentek kiküszöbölve ilymódon a nyelvi korlátokat és a határokon átnyúló közbeszerzési eljárás beindításának reményével.

A pályázati dokumentumok végleges változatának érvényesítését követően 2014. szeptember 30-án a HAPPI pályázati felhívás - amely egy nyílt eljárás keretmegállapodással - 2014. szeptember 30-án indult az Achat-Hopital ePlatform-járól, mely egy papírmentes pályázati hirdetményi platform Franciaország egészségügyi és orvosi-szociális ágazatában, amely lehetővé tette több mint 600 egészségügyi gondozói közbeszerző számára, hogy hozzáférjenek a rendszerhez.

Két hónappal később, 2014 decemberében az ajánlatok benyújtásának határideje lejárt és a következő három hónapban az ajánlatokat elemezték és tesztelték annak érdekében, hogy lehetővé tegyék a nyertes ajánlattevők kiválasztását és a sikertelen ajánlattevők közötti kommunikációt. Az ajánlatokat bizonyos fajta súlyozások valamely kritériumhoz történő hozzárendelésével elemezték, és nagyobb hangsúlyt fektettek a technikai minősítésre, mint az árfelmérés (70/100 és 30/100 súlyozások).

Végül három szerződést osztottak ki az öt teljes tételből, amelyekre a pályázatot felosztották. Konkrétan, a bukások felderítése és a riasztási rendszer az elesések kezelésének optimalizálására, futópad a járás zavarainak rehabilitációjához és elemzéséhez és a járó tanfolyam az elesések megakadályozására és a független helyváltoztatás megőrzésére című részekre voltak nyertes ajánlatok.



## 2.6. A szerződés megvalósítása és annak végrehajtásához kapcsolódó kérdések

### Mit kell tenni?

A Kbt. 37. § (2) bekezdése alapján az eljárás eredményéről szóló tájékoztatót az ajánlatkérő legkésőbb a szerződéskötést, ennek hiányában az eljárás eredménytelenné nyilvánításáról vagy a szerződés megkötésének megtagadásáról (Kbt. 131. § (9) bekezdés) szóló ajánlatkérői döntést követő tíz munkanapon belül köteles megküldeni közzétételre. A közbeszerzési eljárás e hirdetmény közzétételével zárul le. Ezt a tájékoztatót a szerződés megkötésétől, illetve, az eljárás eredménytelenné nyilvánításáról, vagy a szerződéskötés megtagadásáról szóló döntés meghozatalától számított 10 munkanapon belül meg kell küldeni a Közbeszerzési Hatóság részére közzététel céljából. Továbbá A Kbt. 79. § (1) bekezdése alapján az ajánlatkérő köteles az ajánlattevőt vagy részvételre jelentkezőt írásban tájékoztatni az eljárás vagy az eljárás részvételi szakaszának eredményéről, az eljárás eredménytelenségéről, az ajánlattevő vagy részvételre jelentkező ajánlatának, illetve részvételi jelentkezésének érvénytelenné nyilvánításáról, valamely gazdasági szereplő kizárásáról, valamint ezek részletes indokáról, az erről hozott döntést követően a lehető leghamarabb, de legkésőbb három munkanapon belül. Kbt. 79. §

Az ajánlatkérő az ajánlatok és a részvételi jelentkezések elbírálásának befejezésekor külön jogszabályban meghatározott minta szerint írásbeli összegezést köteles készíteni az ajánlatokról, illetve a részvételi jelentkezésekről. Az ajánlatkérő az ajánlatok és a részvételi jelentkezések elbírálásának befejezésekor az (1) bekezdés szerinti tájékoztatást az írásbeli összegezésnek minden ajánlattevő, a részvételi szakasz lezárása esetén részvételre jelentkező részére egyidejűleg, telefaxon vagy elektronikus úton történő megküldésével teljesíti.

Az összegezést az Európai Bizottság, a Közbeszerzési Hatóság, a közbeszerzési eljárás ellenőrzésére feljogosított más szervezet vagy a Gazdasági Versenyhivatal kérésére meg kell küldeni. Az Európai Bizottság részére a közbeszerzésekért felelős miniszteren keresztül kell az összegezést megküldeni.

Az ajánlatkérő az írásbeli összegezést az ajánlattevők részére történő megküldésétől számított huszadik napig, a részvételi szakaszról készült összegezés esetén az ajánlattételi határidő lejártáig egy alkalommal jogosult módosítani, szükség esetén az érvénytelenségről szóló tájékoztatást visszavonni, továbbá a már megkötött szerződéstől elállni, illetve ha az eredeti állapot nem állítható helyre, a szerződést azonnali hatállyal felmondani, ha az eredmény megküldését követően észleli, hogy az eredmény (eredménytelenség) jogszabálysértő volt és a módosítás a jogszabálysértést orvosolja. Ha a

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.





módosítás során az ajánlatkérő a részvételi jelentkezés érvénytelenségéről szóló tájékoztatást visszavonja, új ajánlattételi határidő kitűzésével jogosult a részvételre jelentkezőnek ajánlattételi felhívást küldeni. Az ajánlatkérő a módosított írásbeli összegezt köteles faxon vagy elektronikus úton haladéktalanul, egyidejűleg az összes ajánlattevőnek megküldeni.

Az ajánlatokról vagy részvételi jelentkezésekről készült írásbeli összegezésben észlelt bármely elírást (névcserét, hibás névírást, szám- vagy számítási hibát vagy más hasonló elírást) az ajánlatkérő kérelemre vagy kérelem hiányában is kijavíthatja. A kijavított írásbeli összegezt az ajánlatkérő legkésőbb az eljárás vagy a részvételi szakasz eredményének megküldését követő tíz napon belül köteles egyidejűleg megküldeni az összes ajánlattevőnek, illetve részvételre jelentkezőnek.

Ebben a végső szakaszban a projektnek időre és erőforrás-allokációra van szüksége ahhoz, hogy menedzselhető legyen és eredményeket hozzon. A fejleményeket - még a vevők és a beszállítók közötti rendszeres találkozóik révén is, valamint pontos és értelmes teljesítménymutatók segítségével - nyomon kell követni és értékelni kell annak érdekében, hogy tanulságokat lehessen levonni a jövőbeni innovatív beszerzési eljárások és az átfogó innovációs politika számára. Ezért hasznosnak tűnik hangsúlyozni egy robusztus szerződéskezelési rendszer kulcsfontosságú szerepét, melynek oly módon, kell működnie, hogy mindkét fél megértse kötelezettségeit, a megbízást a lehető legegyszerűbben hajtsák végre, a vitákat időben és hatékonyan kezeljék és oldják meg.

*Forrás:* <http://www.kozbeszerzes.hu/>

### **Hogyan kell csinálni?**

A beszerzési hatóságoknak a az innovációs célú beszerzési szerződés végrehajtása során figyelemmel kell kísérniük a beszállítók tevékenységét, értékelniük kell az elért eredményeket és azok hatásait a kielégítetlen szükségletekre annak érdekében, hogy a szerződés / projekt célkitűzéseinek megvalósulájon és a gazdasági szereplő teljesítse szerződéses kötelezettségeit. Egy hatékony szerződés-felügyeleti rendszer - amely a menedzselés minden szintjén zajlik, mind a formális jelentéstétel, mind az informális kommunikáció révén - segítheti a közbeszerzőt abban, hogy hatékonyan kezelje a szerződés hibás teljesítéséből származó kockázatokat és időben korrigálja a gazdasági szereplő teljesítményét. Mint ilyen, a következőket kell tartalmaznia:

- az innovációs célú közbeszerzés végrehajtása során a teljesítmény folyamatos nyomon követése, valamint a tervezett célok, eredmények, tevékenységek, és eszközök összefüggései;



- az innovációs célú közbeszerzés végén a benyújtott eredmények végső értékelése a tervezett célkitűzésekhez képest, ideértve leginkább a szerződés funkcionalitását / teljesítményét, árát és időtartamát;
- utólagos hatásvizsgálat, beleértve a beszerzés szélesebb körű hatásainak értékelését, nem csak a beszerzőre, hanem a beszállítókra és a társadalom / gazdaság egészére.

#### MINTAELJÁRÁS A SZERZŐDÉS MEGVALÓSÍTÁSÁHOZ

Amint a szerződés odaítélése és egyéb ajánlattevők megfelelő tájékoztatása megtörtént, az ajánlatkérő szervezhet egy találkozót a sikeres ajánlattevővel annak érdekében, hogy részletesen meghatározza a szerződés végrehajtásának módját és megállapodást érjen el néhány kulcsfontosságú szempontról : az ülések szabályszerűsége, részvétel, jegyzőkönyvek, előrehaladási jelentések és eszkalációs tervek. Részletes végrehajtási tervet kell kidolgozni annak érdekében, hogy az egyes tevékenységek elvégzésére vonatkozó felelősség megosztása és az egyes tevékenységek befejezésének határideje is szerepeljen az alábbiak kezelésével:

- 1) az ügyfél szerződéskezelési funkciójának meghatározása, annak feladatmeghatározása, az ahhoz hozzárendelhető erőforrások és a vezetés felelősségi köre;
- 2) a szerződéskezelési keretrendszer meghatározása, ideértve mind az ügyfél, mind a szolgáltató szerepét és felelősségét;
- 3) az ügyfelek / felhasználók, más érdekelt bevonásának terjedelmének meghatározása, beleértve a vezetés felelősségét;
- 4) a szükséges kommunikációs vonalak létrehozása és azok átfogó kommunikációs tervbe történő integrálásának módja;
- 5) az átmeneti és végrehajtási szakaszban részt vevő felek közötti kulcsfontosságú kapcsolatok meghatározása;
- 6) intézkedések kidolgozása a projektvezető számára a tervek előrehaladásának figyelemmel kísérésére és felülvizsgálatára, valamint a változások és problémák jelentésére a Megfigyelő Bizottságnak

A közbeszerzési eljárás végrehajtása során mind az ajánlatkérőnek, mind a szállító(k)nak meg kell fontolniuk a fokozatos végrehajtást, lehetőséget adva így a dolgok fokozatos tudatosulására az érdekelt számára; finomítsa a szerződés kezelési szabályait.

A szerződés teljesítésekor az ajánlatkérő szerveknek és a beszállítóknak egy felülvizsgálati találkozót kell tartaniuk, annak érdekében, hogy megbizonyosodhassanak arról, hogy a szerződés hogyan váltotta be az eredeti várakozásokat. A projekt lezárásakor figyelembe veendő fontos szempont a siker kommunikációja és azok munkájának elismerése, akik részt vállaltak a projekt sikerere vitelében, valamint a megoldott problémákból és kockázatokból származó tanulságok levonása.

Néhány kérdés a projekt felülvizsgálatának részeként:

- 1) Azt kaptuk-e amit kértünk?
- 2) Azt kaptuk-e, amire valóban szükségünk van?
- 3) Képesek vagyunk-e látni a különbséget tenni a kettő között?
- 4) Meg tudjuk-e magyarázni a kettő közötti különbséget?
- 5) Megértjük-e, hogy ez a projekt hogyan befolyásolja a beszerzést és a szerződéskezelést a jövőre nézve?
- 6) Vannak-e olyan tanulságok, amely hatással lehetnek a jövőbeli szerződésekre / projektekre?

#### Leggyakoribb hibák

Ebben a szakaszban a közbeszerzők elmulaszthatják a szerződés-odaítélési értesítés közzétételét, de ez a hiba könnyen elkerülhető az ellenőrző listák és a kulcsfontosságú

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



fokozatellenőrzések használatával. Egy másik gyakori hiba a szerződés hatályának csökkentésével és a szerződéses ár későbbi csökkenésével függ össze, ami meghiúsítja a kisebb vállalatok licitálási lehetőségét: a szerződés méretének csökkentésekor valójában az ajánlatkéri szerv köteles törölni az eredeti pályázatot és újra pályáztatni a szerződést a csökkentett méreten. Előfordulhat, hogy a közbeszerzők versenyeztetés nélkül is felajánlanak további szerződéseket: ez a cselekvés nem jogszerű, ha emögött nincsenek indokoltan sürgősségi okok, vagy előre nem látható események. Ézzel éppen ellenkezőleg, a további szerződéseket is pályáztatni kell. A vártnál alacsonyabb teljesítmény elfogadása kockázatot jelent a szerződés végrehajtása során, amely aláássa a versenyt, és indokoltan előnyhöz juttatja a nyertes pályázót.

### Tanulságok

A szerződés megvalósítási szakasza során a szerződő hatóságnak rendszeres találkozókat kell szerveznie a szerződő felekkel a szerződés teljesítésének biztosítása érdekében, és a folyamatba rendszeres ellenőrzést és visszajelzést kell beiktatnia a váratlan konfliktusok elkerülése érdekében. Létfonosságú, hogy a felek szerepe és felelőssége a szerződésben kölcsönösen elfogadott és érthető legyen. A közbeszerzőnek minden szakaszában ellenőriznie kell, hogy a beszállítók tiszteletben tartják-e a PPI-megoldás támogatásával / tájékoztatásával kapcsolatos kötelezettségeket és a szabványosításhoz való hozzájárulást. Ezenkívül a beszerzőknek azt is ellenőrizniük kell, hogy a szerződés teljesítése során a bizalmas kezelésre és a technológiai transzferre vonatkozó összes szerződéses előírást megfelelően kezelik-e.

### Feljegyzések

- Az értékesítők teljesítményének értékelése a kivitelezés szakaszában történik, és a kezdeti ajánlatnak való megfelelésen alapul
- Ebben az esetben a kifizetések kapcsolódnak az előre meghatározott kulcsfontosságú teljesítménymutatók (KPI) kielégítő és sikeres elvégzéséhez
- azaz a beszerzési szerződésben leírt objektív vagy szubjektív mérőföldkövekhez.
- Meg nem felelés esetén a beszerzőnek a beszerzési dokumentációban meg kell határozni a következményeket és a meghozandó intézkedéseket (például javítások, a kifizetések törlése, a kifizetések visszatartása, amíg az eredmények el nem érik a kielégítő szintet, a már teljesített kifizetések visszafizetése, a szerződés felbontása)



## ELLENŐRZŐ LISTA A SZERZŐDÉS MEGVALÓSÍTÁSÁHOZ ÉS A SZERZŐDÉS UTÁNI IDŐSZAK KÉRDÉSEIHEZ

| A FOLYAMAT EGYES LÉPÉSEI   | ELLENŐRZŐ LISTA/TENNIVALÓK LISTÁJA  | MEGVÁLASZOLANDÓ KÉRDÉSEK   | ESZKÖZÖK  |
|--|---|--|---|
| A szerződés megvalósítása és annak végrehajtásához kapcsolódó kérdések | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hozzon létre olyan megfelelő erőforrásokat és kulcsfontosságú teljesítménymutatókat, amelyekkel értékelni lehet a szolgáltatók teljesítményét</li> <li>- Képezze ki a személyzetet a szerződések nyomon követése és végrehajtása témában</li> <li>- Azonosítsa a legmegfelelőbb intézkedéseket meg nem felelés esetére</li> <li>- Megfelelőség esetére dolgozzon ki ösztönző rendszert</li> <li>- Mérlegelje az esetleges összeférhetlenségeket</li> <li>- Népszerűsítse és terjessze az innovációs célú közbeszerzési projekt eredményeit</li> <li>- Kövesse nyomon a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok és a szállítóval (szállítókkal) történő kockázat-haszon megosztással kapcsolatos ügyeket</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Beépítettem-e ellenőrző mechanizmust a pályázati dokumentumokba?</li> <li>- A beszerzési csapatban voltak-e szakértők a szerződés végrehajtásának terén?</li> <li>- Kidolgozásra került-e mindenfajta eljárás az összeférhetlenségek értékelésére és kezelésére?</li> <li>- Milyen megközelítés lett kiválasztva a titoktartás és a technológiai transzfer kérdéseire? Helyesen lett-e alkalmazva?</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Folyamatos kapcsolat a szállítókkal</li> <li>- Mikro-menedzsment eszközök</li> </ul> |

### 2.6.1. A szerződés megvalósítása és annak végrehajtásához kapcsolódó kérdések az intelligens egészségügyi rendszerek vonatkozásában

A szerződés odaítélését követően azt jól kell végrehajtani az egészségügyi szolgáltatások biztosítása érdekében. Azonban általában véve az egészségügyi szerződések végrehajtása gyakran alacsony színvonalú a nyertes ajánlattevők teljesítményének nem megfelelő ellenőrzése miatt: ebben az ágazatban a rossz teljesítés az állampolgárok nem teljes, vagy késedelmes egészségügyi ellátását, valamint olyan termékek szállítását, eredményezi,



amelyek nem felelnek meg az elfogadott minőségi követelményeknek. Ezenkívül torzítja a versenyt a pályázatot nem nyert ajánlattevőkkel szemben.

Esetleges jogorvoslatként az ajánlatkérők büntetési záradékot iktathatnak be a szerződésbe a szállítandó áruk és szolgáltatások elmulasztása, késése, vagy a minőségi előírásoknak meg nem felelő teljesítése esetére. Például az SS Antonio e Biagio e C. Arrigo kórház társaság (Alessandria, Olaszország) a multistrata számítógépes tomográfia beszerzésére és telepítésére vonatkozó szerződésbe olyan rendelkezést foglalt, amely szerint a szállítónak büntetést kell fizetnie a a szerződés teljes értékének 1% -ára kiterjedően a késedelem minden egyes naptári napjára.

Egy másik lehetőség lehetne, hogy a pályázaton nem nyert ajánlattevők és a végfelhasználók ellenőrizték, és jelentsék a nyertes pályázók hibás teljesítését.



### 3. Kockázatkezelés

A kockázatkezelés hozzájárul az innováció beszerzésével járó kockázatok és előnyök közötti megfelelő egyensúly megteremtéséhez, és azt az előnyökhöz kapcsolódó kockázatok kezelésére szolgáló eszközként kell értelmezni: ebben az értelemben a kockázatokot nem csak a valószínűséggel és az események következményeiről, hanem a beszerzés előnyeiről is.

A közbeszerzőket - és különösen a projektvezetőket - ezért arra kérik, hogy proaktív módon szembesüljenek a beszerzési eljárások során felmerülő kihívásokkal szemben a folyamat minden szakaszában, annak méretének és összetettségének megfelelően.

36. ábra: A kockázati térkép az innovációs célú közbeszerzésében

| Forrástípus                                 | Intézményi/<br>társadalmi   | Pénzügyi   | Piaci   | Technológiai  | Egyéb   | Forrástípus                              |
|---|---|--|---|---|---|--|
| <b>A beszerzési ciklus szakaszai</b>        | Kockázat a meghatározásban<br>Az igények rossz meghatározása és piaccal történő közlése | Kockázat a pénzügyi tervezésben<br>Az innováció túllépi az eredeti költségvetést | Beszállítói piachoz kapcsolódó kockázat<br>Kevés az ajánlattevő                     | Technológiai kockázat<br>A megoldás nem megvalósítható, vagy nem optimális                    |   | <b>Az innovációs ciklus szakaszai</b>    |
| <b>Tervezés és előkészítés</b>              | Jogi / szabályozói  |  | A beszállítói láncban kapcsolódó kockázat<br>A szállító rejtett kockázatokat vállal | A szerződés tervezési / odaítélési / értékelési folyamata nem megfelelő a technológia számára | <b>Turbulencia kockázat</b><br><br>Előre nem látható események, főként nagy projektekhez kapcsolódóan | <b>K+F szakasz</b>                       |
| <b>Értésítés és előzetes minősítés</b>      | Változások a szabályozásban, beszerzési célkitűzésektől való eltérés                    | Pénzügyi piaci kockázat  | Hiányos beszállítói lánc  |   |   | <b>Az állami kliens általi elfogadás</b> |
| <b>Pályázatadás</b>                         | Alkalmazkodási kockázatok   | A finanszírozás biztosításának kudarca   | Piaci átterjedési kockázat  | A hálózatokkal / szabványokkal való inkompatibilitás  |   | <b>Elterjedés a közszférában</b>         |
| <b>A szerződés odaítélése</b>               | Belső integráció / külső elfogadás  |  | Nincs átterjedés a magánpiacokra  |   |   | <b>Elterjedés a magánpiacokon</b>        |
| <b>A szerződés kezelése</b>                 | Túlszabályozottság  | Költségellenőrzés  | Piaci versenyből eredő kockázat   | A frissítés és a karbantartás magas költsége  |   | <b>Karbantartás és frissítés</b>         |
| <b>Értékelés</b>                            | Más szolgáltatások/ szabályok befogadása/ használata kizárt                             | A költségcsökkenési és a fizetési módok helytelen megválasztása                  | Függőség néhány szállítótól / A verseny torzulása                                   | Technológiai bezártság  | <b>Új ciklus</b>  |  |
| <b>A beszerzéshez kapcsolódó kockázatok</b> |   |  |   | <b>Az innovációhoz kapcsolódó kockázatok</b>  |   |  |

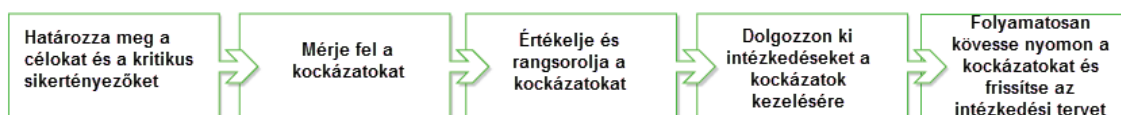
Forrás: EU Commission - Risk Management in the procurement of innovation /Európai Bizottság - Kockázatkezelés az innováció beszerzésében/  
([http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download\\_en/risk\\_management.pdf](http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/risk_management.pdf))

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.

### 3.1. Az egyes kockázati tényezők meghatározása

A kezdeti kockázatértékelést a tervezési szakasz elején kell elvégezni. Valójában a közbeszerzéssel kapcsolatos kockázatok felmérése érdekében az első lépés a beszerzés célkitűzésének és a teljesítendő szükségletek azonosítása, oly módon, hogy megadják azt a referenciaértéket, amelyhez a kockázatokat értékelni kell. Ezért rendkívül fontos az érdekelt felek és a szakértők bevonása az igények és a célok egyértelmű és konkrét meghatározására. A kritikus sikertényezők (CSF-ek) - azaz a célkitűzések eléréséhez nélkülözhetetlen tényezők - kialakítása alapvető lépés a kockázatok azonosításában, mivel azok a CSF-k "negatív" oldalát képviselik, vagyis azok a nemkívánatos események, amelyek veszélyeztethetik a beszerzés céljait. Az ebben a fázisban releváns kockázatok példái a szakpolitikai prioritások megváltoztatása vagy a beszerzési egység megszervezése, az innováció beszerzésével kapcsolatos szakértelem hiánya, a pénzeszközök elégtelen összege, a beszerzési igényeket kielégítő technológiák hiánya, a megfelelő piaci verseny hiánya és az innovatív megoldások magas árai. Mivel a beszerzési projekt során változások fordulhatnak elő, hasznos lehet a kockázati kép időszakos feltérképezése annak ellenőrzése érdekében, hogy új kockázati tényezők keletkeztek-e. Ez történhet olyan emberekkel folytatott interjúkkal, akik betekintést nyernek az adott szakterületre; munkaértekezletek / workshop, ahol a kockázatértékelésben részt vevők közösen azonosítják és megfogalmazzák a kockázatokat; vagy írásbeli javaslatokat. A feltérképezési módszer típusa általában egyrészt a rendelkezésre álló idő, másrészt a beszerzés hatókörének és összetettségének függvénye.

37. ábra: Útmutató a kockázatkezeléshez



*Forrás: Innobuild Project - Risk management in PPI / Innobuild Projekt - Kockázatkezelés az innovációs célú közbeszerzésben/*

**Feljegyzések:** a kockázatokat tömören kell megfogalmazni, azokra koncentrálni nem pedig a következményeikre. Továbbá a kockázatok számát kezelhető mennyiségre kell csökkenteni oly módon, hogy azok egymást kölcsönösen kizáróak legyenek, és nem fedik egymást.



## 3.2. A kockázatok felmérése

Miután feltérképezésre került az összes lehetséges kockázat, itt az ideje, hogy két legfontosabb dimenzió alapján értékeljük a legfontosabb kockázatokat: a kockázatok valószínűségét és a kockázatok következményeit. A kockázatok rangsorolása után fontos, hogy a projektcsapat megvitassa, miért jelent kockázatot az adott állapot, és mi lenne az egyes kockázatok következménye és ezeket oly módon tenné, hogy gondolkodik a helyreállítás módjáról is. A kockázat komolyságától függően az ajánlatkérő eldönti, hogy milyen típusú intézkedésekre van szükség (az alacsony kockázatok esetén történő be nem avatkozástól egészen a nagy valószínűséggel bekövetkező, komoly következményekkel járható kockázatok esetére kidolgozott intézkedésekig). A legelterjedtebb intézkedések a kockázatok csökkentésére olyan intézkedésekről dolgoznak ki, amelyek csökkentik a kockázatok valószínűségét, vagy következményeit; a felek közötti kockázat átruházása vagy részesedése; a kockázat elkerülése bizonyos cselekvésektől történő tartózkodással; vagy a kockázat elfogadása a kockázat mértékének kiszámításával.

**Feljegyzés:** a kockázat valószínűsége és következményei felmérésének egyik lehetséges módja a kockázatok egy 1-essel (a bizonytalansági feltétel valószínűleg nem fog bekövetkezni, és esetenként kisebb következményeket eredményezne, amelyek könnyen orvosolhatók) kezdődő skálán történő rangsorolásának kialakítása a 4-es értékig (nagy esélye van a bizonytalanság bekövetkeztének és a javasolt megoldás következetes megvalósíthatatlanságára), mind a kockázat előfordulásának valószínűsége, mind pedig annak a valószínűségnek hogy lennének-e következményei, amennyiben az adott esemény bekövetkezne dimenzióban. Ebben az értelemben meg lehet határozni a kockázati szintet úgy, hogy megszorozzák az esemény bekövetkezésének valószínűségét a kapcsolódó következmények bekövetkezésének valószínűségével, és ezáltal egy kockázati mátrixot hoznak létre - az alacsonytól és közepesen át a magasig - lehetővé téve ezáltal a bemutatott kockázati tényezők vizuális ábrázolását.

38. ábra: A kockázat valószínűsége és következményei

### A kockázat valószínűsége

| Szint | Leírás          | Valószínűségi kritériumok - vagy-vagy  |
|-------|-----------------|--|
| 1     | Nagyon alacsony | Az esemény csak nagyon speciális körülmények között következik be<br>(előfordulás valószínűsége: 0-5%) |
| 2     | Alacsony        | Az esemény csak ritka esetben következik be<br>(előfordulás valószínűsége: 5-10%)                      |
| 3     | Mérsékelt       | Az esemény bizonyos esetben bekövetkezhet<br>(előfordulás valószínűsége: 10-30%)                       |

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.





|   |             |  |
|---|-------------|--|
| 4 | Nagy        | Az esemény számos esetben bekövetkezhet (előfordulás valószínűsége: 30-70%)        |
| 5 | Nagyon nagy | Az esemény az esetek többségében bekövetkezhet (előfordulás valószínűsége: 70-80%) |

#### A kockázat következményei

| Szint | Leírás        | Következményi kritériumok<br>- a legsúlyosabb következményekkel számolva |
|-------|---------------|--|
| 1     | Jelentéktelen | A cél elérését jelentéktelen mértékben befolyásolja                      |
| 2     | Csekély       | A cél elérését csak kis mértékben befolyásolja                           |
| 3     | Közepes       | A cél elérését mérsékelt mértékben befolyásolja                          |
| 4     | Súlyos        | A cél elérését súlyos mértékben befolyásolja                             |
| 5     | Nagyon súlyos | A cél elérését nagyon súlyos mértékben befolyásolja                      |

*Forrás: Innobuild Project - Risk management in PPI / Innobuild Projekt - Kockázatkezelés az innovációs célú közbeszerzésben/*

39. ábra: Kockázati mátrix

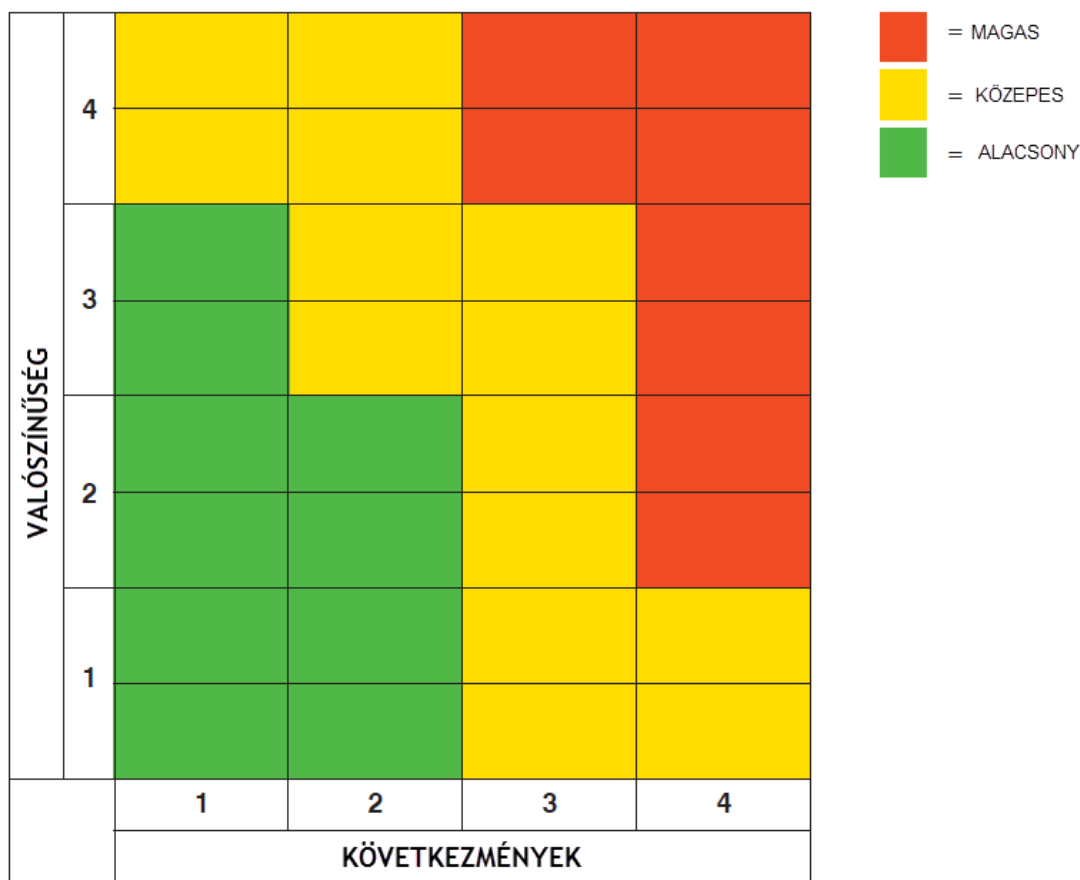


Figure 1 Risk matrix

*Forrás: Innobuild Project - Risk management in PPI / Innobuild Projekt - Kockázatkezelés az innovációs célú közbeszerzésben/*

### 3.3. A kockázatok kezelése

A kockázatok értékelését követően az erőforrás-felhasználással és a kapcsolódó költségekkel összhangban intézkedéseket kell hozni: ebben az értelemben a meghozandó intézkedést konkrét módon le kell írni, meghatározva az intézkedés végrehajtásáért felelős személyt, a végrehajtás határidejét és a felhasználandó forrásokat. Miután meghatározták a korrekciós intézkedéseket, hasznos lehet a nyomon követés annak felmérése érdekében, hogy a végrehajtott intézkedések jól időzítve és hatékonyan működnek-e. Abban az esetben, ha az intézkedések nem a várt módon működnek, nyilvánvalóan további intézkedésekre van szükség. Mindenesetre fontos, hogy a kockázatkezelést ahhoz a félhez (megbízó vagy beszállító) telepítsék, amely a leginkább alkalmas a kockázatok ellenőrzésére vagy a kockázatok elemekre bontására, így a felek közötti megosztására. A kockázatkezelés tehát a szerződés lényeges részévé válik.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



**Feljegyzések:** a termékértékesítést odaítélő szerződésnek tartalmaznia kell a szállító eredményeit és kötelezettségeit, azon kritériumokat, amelyek alapján az eredményeket az ajánlatkérő értékelheti, a szerződéskezelésre vonatkozó rendelkezéseket, a bónuszrendszert (és esetleg a szankciókat) az elért eredményektől, és a szellemi tulajdonjogokra vonatkozó előírásotól függően

### 3.4. A pályázati eljárás egyes szakaszaiban felmerülő kockázatok

#### 3.4.1. Szükségletek felmérése

Tipikus kockázatok ebben a fázisban az azonosított szükséglet és a szervezet hosszú távú stratégiája közötti kapcsolat szétválása, illetve a felfelé vagy lefelé irányuló szervezeti szintekhez történő kötődés hiánya; a technológia által vezérelt vagy a "hamis" szükségletre; a friss gondolkodás, az innováció vagy a kreativitás hiánya; a felhasználók igényeinek nem egyértelmű meghatározása. Ezekben az esetekben a kockázat csökkentésére irányuló intézkedések közé tartoznak az olyan rutinok kialakítása, amelyek szembesítik az adott szükségletet a szervezet hosszú távú terveivel, valamint a felhasználók valós igényeinek feltárása érdekében rendezett műhelyek.

#### 3.4.2. Tervezés és szervezés

Az ebben a fázisban jellemző kockázatok a csapat tagok megfelelő szakértelmének hiánya; a szakemberek cserélődésének magas aránya; a források és az idő hiánya; folyamatos változások a szervezetben. A kockázat csökkentésére irányuló intézkedések közé tartozik az elvárások tisztázása és egy jó belső jutalmazási rendszer, a csapatépítésben rejlő jelentős elkötelezettség, egy reális ütemterv, amely lehetővé teszi az innovációt oly módon, hogy jó beszerzési csapatot hozzon létre, valamint ütemtervet és erőforrás terv.

#### 3.4.3. Párbeszéd a piaccal

A lehetséges kockázatok ebben a fázisban a piaci konzultációban való alacsony részvétellel vagy a megfelelő magánszektorbeli vállalatokkal való kapcsolatfelvétel lehetetlenségével kapcsolatosak; más kockázatok a beszállítóktól érkező bizalmas információk nem professzionális kezelését és a piaci érdektelenséget tekintik, amikor is túl kevés szállító vesz részt. Az irányítói intézkedések közé tartozik a párbeszéd tevékenység széles körű reklámozása, tájékoztató anyagok (például kérdés-válasz rész a beszerzési dokumentumokban, vagy információs találkozók a beszállítókkal).

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



#### 3.4.4. A beszerzési stratégia és az odaítélési eljárás végrehajtása

Az ebben a fázisban tipikusan jellemző kockázatok kapcsolódhatnak az olyan beszerzési stratégiához, amelyek korlátozhatják a részvételt vagy befolyásolhatják a szállító által megállapított árat és annak tényleges szállítási kapacitását, a pályázati eljárás általános versenyképességi szintjét, a műszaki követelmények kalibrálását, az odaítélési kritériumok egyértelmű megfogalmazásához. Az ilyen kockázatok kezelésére irányuló lehetséges intézkedések a következők: kompetens emberek széles körének bevonása a beszerzési stratégia és a szerződéses dokumentumok meghatározásába, valamint az odaítélési kritériumok meghatározásához és az elemzéshez szükséges elemek meghatározásához, valamint a pályázatok értékelését végző szakértő bizottság, a megfelelő pályázati eljárás megválasztása és a beszállítókkal folytatott folyamatos párbeszéd fenntartása oly módon, hogy az előírások jól megfogalmazottak és érthetőek legyenek.

#### 3.4.5. Nyomkövetés és értékelés

A szerződés odaítélése utáni kockázatok a rossz szállításhoz, vagy az új technológia rosszul történő kihasználásához kapcsolódnak. Az irányítói intézkedések közé tartozik a szerződésen belüli tesztelési és képzési tevékenységek biztosítása, a munkavállalók és a felhasználók bevonására szolgáló rendszer, valamint az innováció költségeinek és hasznainak felmérése érdekében megfelelő sikertényezők létrehozása.

### 3.5. Az intelligens egészségügyi rendszerekkel kapcsolatos speciális kockázatok

Az egészségügyben a legfontosabb kockázatkezelési szempontok a következők:

- a szükségletek és elvárások nem megfelelő felismerése és ennek következtében olyan megoldások megvásárlása, melyek nem felelnek az orvosok és a betegek szükségleteinek. Ez megoldható egy olyan tanácsadó csoport létrehozásával, amely a folyamat részeként potenciális felhasználókból áll;
- a cselekvés szintjének helytelen meghatározása (önkormányzati, regionális vagy nemzeti: gyakran az önkormányzatok a leginkább megfelelő beszerzők, mint a legközelebbi közigazgatási szint az állampolgárok számára, akik nemcsak vészhelyzetekben cselekednek, mint például a kórházak).

Különös kockázatként jelentkezik az egészségüggyel kapcsolatban a különösen szigorúan szabályozott, különleges adatnak minősülő egészségügyi adatok kezelése, különösen tekintettel arra, hogy az EU új adatvédelmi rendelete (Az Európai Parlament és a Tanács



(Eu) 2016/679 Rendelete, “GDPR”) különösen nagy hangsúlyt fektet az adatvédelemre. Így fontos tekintettel lenni a következőkre:

Milyen esetben kell alkalmazni?

- Adatkezelés valamilyen információ alapján azonosított vagy azonosítható természetes személyre vonatkozik.

Mikor azonosítható a természetes személy?

- Abban az esetben kell azonosíthatónak tekinteni ha közvetlen vagy közvetett módon, különösen valamely azonosító, például:
  - Név,
  - azonosító szám,
  - helymeghatározó adat,
  - online azonosító,
  - természetes személy fizikai,
  - Fiziológiai,
  - Genetikai,
  - Szellemi,
  - Gazdasági,
  - Kulturális,
  - szociális

azonosságára vonatkozó egy vagy több tényező alapján azonosítható.

Mik az adatkezelés alapelvei?

- Személyes adat kizárólag meghatározott célból, jog gyakorlása és kötelezettség teljesítése érdekében kezelhető.
- Csak olyan személyes adat kezelhető, amely az adatkezelés céljának megvalósulásához elengedhetetlen, a cél elérésére alkalmas. A személyes adat csak a cél megvalósulásához szükséges mértékben és ideig kezelhető
- Az adatkezelés során biztosítani kell az adatok pontosságát, teljességét és naprakészségét.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



- Az adatkezelés során arra alkalmas technikai vagy szervezési intézkedések alkalmazásával biztosítani kell a személyes adatok megfelelő biztonságát.

#### A GDPR alapján mikor kezelhető adat?

- az adatkezelő törvényben meghatározott feladatainak ellátásához feltétlenül szükséges és az érintett a személyes adatok kezeléséhez kifejezetten hozzájárult
- azt törvény vagy - törvény felhatalmazása alapján, az abban meghatározott körben, különleges adatnak vagy bűnügyi személyes adatnak nem minősülő adat esetén - helyi önkormányzat rendelete közérdeken alapuló célból elrendeli,
- az az érintett vagy más személy létfontosságú érdekeinek védelméhez, valamint a személyek életét, testi épségét vagy javait fenyegető közvetlen veszély elhárításához vagy megelőzéséhez szükséges és azzal arányos vagy
- a személyes adatot az érintett kifejezetten nyilvánosságra hozta és az az adatkezelés céljának megvalósulásához szükséges és azzal arányos

#### Mi a különleges adat és az mikor kezelhető?

- a személyes adatok különleges kategóriába tartozó minden adat, azaz a **faji** vagy **etnikai** származásra, **politikai** véleményre, **vallási** vagy világnézeti meggyőződésre vagy szakszervezeti tagságra utaló személyes adatok, valamint a **genetikai adatok**, a természetes személyek egyedi azonosítását célzó **biometrikus adatok**, az **egészségügyi adatok** és a természetes személyek **szexuális életére** vagy **szexuális irányultságára** vonatkozó személyes adatok
- Különleges adat akkor kezelhető ha
  - az az érintett vagy más személy létfontosságú érdekeinek védelméhez, valamint a személyek életét, testi épségét vagy javait fenyegető közvetlen veszély elhárításához vagy megelőzéséhez szükséges és azzal arányos vagy
  - a személyes adatot az érintett kifejezetten nyilvánosságra hozta és az az adatkezelés céljának megvalósulásához szükséges és azzal arányos
  - akkor kezelhető, ha az törvényben kihirdetett nemzetközi szerződés végrehajtásához feltétlenül szükséges és azzal arányos, vagy azt az Alaptörvényben biztosított alapvető jog érvényesítése, továbbá a nemzetbiztonság, a bűncselekmények megelőzése vagy üldözése érdekében vagy honvédelmi érdekből törvény elrendeli

#### Adattovábbítás külföldre

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



- EGT-államba, irányuló adattovábbítást úgy kell tekinteni, mintha Magyarország területén belüli adattovábbításra kerülne sor.
- harmadik országba
  - ahhoz az érintett kifejezetten hozzájárult
  - harmadik országban az átadott adatok kezelése, valamint feldolgozása során biztosított a személyes adatok megfelelő szintű védelme

#### Automatikus adatkezelés

- Automatizált adatkezelésen, alapuló olyan döntés meghozatalára, amely az érintett személyére vagy jogos érdekeire hátrányos vagy az érintettet jelentős mértékben érintő jogkövetkezményekkel jár, kizárólag akkor kerülhet sor, ha azt törvény vagy az Európai Unió kötelező jogi aktusa kifejezetten lehetővé teszi és
  - az nem sérti az egyenlő bánásmód követelményét
  - az adatkezelő, illetve az adatfeldolgozó az érintettet (kérelmére) tájékoztatja a döntéshozatali mechanizmus során alkalmazott módszerről és szempontokról,
  - érintett kérelmére a döntés eredményét emberi közreműködés alkalmazásával felülvizsgálja,
  - nem különleges adatok felhasználásával kerül sor

#### Mik az érintettek jogai?

- az adatkezeléssel összefüggő tényekről az adatkezelés megkezdését megelőzően tájékoztatást kapjon (**előzetes tájékoztatóhoz való jog**),
- kérelmére személyes adatait és az azok kezelésével összefüggő információkat az adatkezelő a rendelkezésére bocsássa (**hozzáféréshez való jog**)
- kérelmére, valamint személyes adatait az adatkezelő helyesbítse, illetve kiegészítse (**helyesbítéshez való jog**)
- kérelmére, valamint személyes adatai kezelését az adatkezelő korlátozza (**az adatkezelés korlátozásához való jog**)
- kérelmére, valamint személyes adatait az adatkezelő törölje (**törléshez való jog**),
- a Hatóság eljárását kezdeményezhesse (**hatósági jogorvoslathoz való jog**)
- a bíróság eljárását kezdeményezhesse (**bírósági jogorvoslathoz való jog**)

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



- Az adatkezelő az érintett részére az e törvényben meghatározott esetekben nyújtandó bármely értesítést és tájékoztatást **könnyen hozzáférhető és olvasható formában, lényegre törő, világos és közérthetően megfogalmazott tartalommal** teljesíti, és
- az érintett által benyújtott, az őt megillető jogosultságok érvényesítésére irányuló kérelmet annak benyújtásától számított legrövidebb idő alatt, de **legfeljebb huszonöt napon belül elbírálja** és döntéséről az érintettet írásban vagy ha az érintett a kérelmet elektronikus úton nyújtotta be, elektronikus úton értesíti.

Mit kell az adatkezelőnek nyilvántartania?

- az adatkezelő, ideértve minden egyes közös adatkezelőt is, valamint az adatvédelmi tisztviselő nevét és elérhetőségeit
- az adatkezelés céljait
- személyes adatok továbbítása vagy tervezett továbbítása esetén az adattovábbítás címzettjeinek körét,
- az érintettek, valamint a kezelt adatok körét,
- profilalkotás alkalmazása esetén annak tényét,
- nemzetközi adattovábbítás esetén a továbbított adatok körét,
- az adatkezelési műveletek - ideértve az adattovábbítást is - jogalapjait,
- ha az ismert, a kezelt személyes adatok törlésének időpontját,
- műszaki és szervezési biztonsági intézkedések általános leírását,
- kezelt adatokkal összefüggésben felmerült adatvédelmi incidensek bekövetkezésének körülményeit, azok hatásait és a kezelésükre tett intézkedéseket,
- az érintett hozzáférési jogának érvényesítését e törvény szerint korlátozó vagy megtagadó intézkedésének jogi és ténybeli indokait

Személyes adatokkal **elektronikus úton** végzett **adatkezelési műveletek** jogszerűségének ellenőrizhetősége céljából az adatkezelő és az adatfeldolgozó **automatizált adatkezelési rendszerben** (a továbbiakban: elektronikus napló) rögzíti

- az adatkezelési művelettel érintett személyes adatok körének meghatározását,
- az adatkezelési művelet célját és indokát,





- az adatkezelési művelet elvégzésének pontos időpontját
- az adatkezelési műveletet végrehajtó személy megjelölését
- a személyes adatok továbbítása esetén az adattovábbítás címzettjét

Hogyan kell kezelni az adatvédelmi incidenseket?

- Az adatkezelő az általa kezelt adatokkal összefüggésben felmerült adatvédelmi incidens kapcsán rögzíti:
  - az adatvédelmi incidens jellegét, beleértve az érintettek körét és hozzávetőleges számát, valamint az incidenssel érintett adatok körét és hozzávetőleges mennyiségét
  - az adatvédelmi incidensből eredő, valószínűsíthető következményeket
  - az adatkezelő által az adatvédelmi incidens kezelésére tett vagy tervezett - az adatvédelmi incidensből eredő esetleges hátrányos következmények mérséklését célzó és egyéb - intézkedéseket
- az adatvédelmi incidenst haladéktalanul, de legfeljebb az adatvédelmi incidensről való tudomásszerzését követően **hetvenkét órával** bejelenti a Hatóságnak, a Hatóság által e célra biztosított elektronikus felületen.

Mikor kell adatvédelmi tisztviselőt kinevezni?

- az adatkezelést közhatalmi szervek vagy egyéb, közfeladatot ellátó szervek végzik, kivéve az igazságszolgáltatási feladatkörükben eljáró bíróságokat
- az adatkezelő vagy az adatfeldolgozó fő tevékenységei olyan adatkezelési műveleteket foglalnak magukban, amelyek jellegüknél, hatókörüknél és/vagy céljaiknál fogva az érintettek rendszeres és szisztematikus, nagymértékű megfigyelését teszik szükségessé
- Egyéb esetben önkéntesen lehet kinevezni

Mikor végezhet vizsgálatot az adatvédelmi hatóság?

- A Hatóság hivatalból Hatóságnál bejelentéssel bárki vizsgálatot kezdeményezhet
- A Hatóság a bejelentés érkezésétől számított két hónapon belül dönt arról, hogy további hatósági eljárást indítása szükséges vagy nem

Mekkora bírságot szabhat ki a Hatóság?

- A kiszabott bírság mértéke **százezertől húszmillió forintig** terjedhet.

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



- A Hatóság annak eldöntésében, hogy indokolt-e a bírság kiszabása, illetve a bírság mértékének megállapításában az **eset összes körülményeit** veszi figyelembe, így különösen a **jogsértéssel érintettek körének nagyságát**, a **jogsértés súlyát** és azt, hogy a Hatóság a jogsértővel szemben **korábban állapított-e meg jogsértést**.

#### Adatkezelés bejelentése a hatóságnál, adatvédelmi nyilvántartás

- az adatkezelés célja
- az adatkezelés jogalapja
- az érintettek köre
- az érintettekre vonatkozó adatok leírása
- az adatok forrása
- az adatok kezelésének időtartama
- továbbított adatok fajtája
- az adatkezelő, valamint az adatfeldolgozó neve és címe, a tényleges adatkezelés, illetve az adatfeldolgozás helye és az adatfeldolgozónak az adatkezeléssel összefüggő tevékenysége
- az alkalmazott adatfeldolgozási technológia jellege
- Adatvédelmi tisztviselő alkalmazása esetén annak neve és elérhetőségi adatai

#### Meddig kezelhető adat?

- Korlátlan ideig tartó adatkezelés tilos
- Nincs felső határ, de ha az adatkezelés időtartamát vagy szükségessége időszakos felülvizsgálatát törvény v nem határozza meg, az adatkezelő az adatkezelés megkezdésétől **legalább háromévente felülvizsgálja**, hogy az általa, illetve a megbízásából vagy rendelkezése alapján eljáró adatfeldolgozó által kezelt személyes adat kezelése az adatkezelés céljának megvalósulásához **szükséges-e**. Ezen felülvizsgálat körülményeit és eredményét az adatkezelő dokumentálja, e **dokumentációt** az adatkezelői és az adatfeldolgozói nyilvántartásban, valamint az elektronikus naplóban rögzített adatokat a kezelt **adat törlését követő tíz évig** bekezdésében meghatározott időpontig megőrzi és azt a Nemzeti Adatvédelmi és Információszabadság Hatóság (a továbbiakban: Hatóság) kérésére rendelkezésére bocsátja.



## 4. TOVÁBBI LÉPÉSEK: ORSZÁGOKRA TÖRTÉNŐ TESTRESZABÁS

Az INTELLIGENS EGÉSZSÉGÜGY, az ENERGIA, az IKT esetében az innovációs célú közbeszerzést illetően fontos, hogy a nemzeti adaptációban ne mulasszák el feltüntetni és vegyék figyelembe a szerződés odaítélési folyamatban azt a körülményt, amely lehetővé teszi egy másik tagállam szerződő hatóságának a közreműködését.

A 24/2014 73-as irányelvre tekintettel (Az eredeti szövegben meg kell őrizni a fordítást az egyes nemzeti nyelveken)

*“Annak érdekében, hogy az ajánlatkérő szervek a lehető legnagyobb mértékben kihasználhassák a belső piac lehetőségeiből származó előnyöket, a méretgazdaságosság és a kockázat-haszon megosztás tekintetében, és nem utolsósorban olyan innovatív projektek esetében, amelyek nagyobb kockázatot jelentenek, mint amely egy ajánlatkérő számára ésszerűen elviselhető, az itt felsorolt nehézségeket át kell hidalni. Ezért határokon átnyúló közös beszerzésre vonatkozó új szabályokat kell létrehozni az ajánlatkérő szervek közötti együttműködés megkönnyítése és a belső piac előnyeinek jobb kihasználása révén, a határokon átnyúló üzleti lehetőségek megteremtése érdekében a beszállítók és a szolgáltatók számára. Ezeknek a szabályoknak meg kell határozniuk a központi beszerző szervek határokon átnyúló felhasználásának feltételeit, és határokon átnyúló közös eljárások esetén meg kell jelölniük az alkalmazandó közbeszerzési jogszabályokat, beleértve a jogorvoslatra alkalmazandó jogszabályokat, kiegészítve az Európai Parlament és a Tanács 593/2008 / EK rendeletében szereplő jogi összeférhetetlenségi szabályokat, . Ezenkívül a különböző tagállamok ajánlatkérőinek képesnek kell lenniük a nemzeti vagy uniós jog alapján létrehozott közös jogalanyok létrehozására. Különös szabályokat kell megállapítani a közös beszerzés ilyen formáira”.*

továbbá a 24/2014 irányelv 39. cikke, a különböző tagállamok ajánlatkérő szervezeteivel folytatott beszerzések szerint *“1. A 12. cikk sérelme nélkül a különböző tagállamok ajánlatkérői közösen járhatnak el a közbeszerzési szerződések odaítélésekor az e cikkben meghatározott eszközök egyikével. Az ajánlatkérők nem használhatják fel az e cikkben előírt eszközöket annak érdekében, hogy elkerüljék a kötelező közjogi rendelkezéseknek az uniós joggal összhangban történő alkalmazását, amelyekre a tagállamuk kötelezi őket. (2) A tagállamok nem tilthatják meg az ajánlatkérőknek a másik tagállamban található központi beszerző szervek által kínált központosított beszerzési tevékenységek gyakorlását...‘*

Szem előtt tartva a 71 cikket is, mely szerint

*“A központi beszerző szervekre vonatkozó rendelkezések megerősítése semmilyen módon nem korlátozhatja az alkalmi közös beszerzések jelenlegi gyakorlatát, azaz nem csökkentheti az intézményesített és szisztematikus közös beszerzést, vagy azon*



*szolgáltatók igénybevételenek bevált gyakorlatát, amelyek a beszerzési eljárásokat előkészítik és kezelik egy adott ajánlatkérő szerv nevében, illetve annak felelősségére és utasításai szerint járnak el. Éppen ellenkezőleg, a közös beszerzés bizonyos jellemzőit tisztázni kell, mivel a közös beszerzés fontos szerepet játszhat, nem utolsósorban az innovatív projektekkel kapcsolatban”.*

A PP2innovate projekt megengedi e lehetőség tesztelésének bennefogalását a SMART HEALTH, ENERGIA, IKT ágazatok specifikus innovációjának odaítélésére vonatkozó szerződések dokumentációjában, annak érdekében, hogy lehetőség legyen a szerződés felhasználására harmadik országokban is, és főként azokban, amelyek a projektben részt is vesznek (közös együttműködve, vagy akár csak lehetővé téve az innovációs célú közbeszerzések igénybevitelét alkalmi közös beszerzésként - v.ö. 24/2014 Irányelv 71. cikk - az egyes tagállamok közigazgatásának közigazgatási együttműködésének lehetséges formájaként, ideértve a nem intézményesített együttműködést is). Valójában az irányelv kifejezetten tiltja a tagállamokat, hogy megtiltsák a joghatóságuk alá tartozó ajánlatkérő szervek számára, hogy központosított beszerzési tevékenységeket kínálnak egy másik tagállamban található központi beszerző szervek számára. A 24/2014 EU Irányelv § 2. 39. cikk, ezért rendkívül fontos, szerephez jut akkor, amikor megvizsgáljuk az innovációs célú beszerzési eljárások támogatásának lehetőségeit a nemzetek feletti érdekek és az együttműködés terén, például a PP2Innovate esetében.






Nyilvánvaló, hogy ez a lehetőség könnyebb lenne egy olyan központi beszerző szerv esetében, amely készletbeszerzésre ítél oda keretszerződést, de a HAPPI esettanulmány szerint egy szolgáltatás vagy egy informatikai rendszer is beletartozhat ebbe a lehetőségbe, amely a szerződésből meghatároz egy konkrét tételt vagy összeget, amely más tagállamok ajánlatkérői által tetszés szerint és kötelezettségvállalás nélkül felhasználható. Az eszközök és teszt projektjek nemzeti adaptációjában ez a lehetőség figyelembe vehető.

#### 4.1. Az országra történő testreszabásra vonatkozó ajánlatok az egyes célországokban

A PPI2I projektpartnerek nemzeti jogi kereteit illetően Olaszország és Magyarország végrehajtotta az összes vonatkozó irányelvet; három ország részlegesen hajtotta végre az új uniós szabályokat (Lengyelország és Szlovénia végrehajtotta az EU 24. és 25/2014 irányelveit, míg a Cseh Köztársaság átültette a 23. és 24/2014 irányelveket); végül Horvátország még mindig az átültetési szakaszban van, mivel az új közbeszerzési törvény a nemzeti parlamentben jóváhagyásra vár.





40. ábra: A 24/2014 EU irányelv átültetése és a határokon átnyúló beszerzési lehetőségek

|   | Átültették-e az irányelvet? (I/N)   | Az ajánlatkérő szervek más tagállamokban működő központi beszerző szervekhez is fordulhatnak? (I/N)                         | Ha igen, fordulhatnak-e nagykereskedőként (N), közvetítőként (K) vagy mindkettőként (M) más tagállamokban működő központi beszerző szervekhez? |
|---|---|---|--|
| Horvátország<br>     | <b>Nem</b> (új közbeszerzési törvényt kell elfogadtatni az országgyűléssel) | Igen (az új közbeszerzési törvény lehetővé teszi más tagállamokban működő központi beszerző szervekhez történő folyamodást) | M  |
| Cseh Köztársaság<br> | Igen (134/2016 Törv.)   | Igen  | M  |
| Magyarország<br>     | Igen (CXLIII/2015 Törv.)  | Igen  | M  |
| Olaszország<br>      | Igen (50/2016 Törv. rendelet)   | Igen  | K  |
| Lengyelország<br>    | Igen (2016/1020 Törv.)  | Igen  | M  |

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



|   |                        |      |   |
|---|------------------------|------|---|
|                      |                        |      |   |
| <b>Szlovénia</b><br> | Igen<br>(3/2016 Törv.) | Igen | M |

A közös EU jogi keret mellett a beszerzést a nemzeti szabályok szerint kell végrehajtani. Az alábbi bekezdésekben különös figyelmet fordítanak arra, hogy kiemeljék a nemzeti jogi keretekhez kapcsolódó fő kérdéseket, attól függően, hogy milyen kérdések merültek fel a projektpartnerek részéről az ad hoc kérdőívek kitöltésének nyomán. Különös figyelmet szenteltek a piacelemzésnek az innovatív termékek és / vagy szolgáltatások azonosítására, valamint egyrészt a nemzeti beszerzők azon lehetőségére, hogy meghatározzák a beszerzési stratégiát, amely magában foglalja a keretmegállapodások megkötésének lehetőségét is saját szervezetük, vagy akár mások számára is, helyi, regionális vagy uniós szinten.

#### 4.1.1. Horvátország

- Az új közbeszerzési törvény tervezete javítja a piacelemzésre, valamint a műszaki előírásokra vonatkozó szabályozást (azaz a beszerzési dokumentációban meghatározott termék vagy szolgáltatás szükséges jellemzőit)
- A versenypárbeszéd tekintetében az ajánlatkérő szervek a szerződés odaítélésénél alkalmazhatják a törvénytervezetet az olyan rendkívül összetett témájú ajánlatok esetében, amelyekre a nyílt vagy meghívásos eljárást nem alkalmazzák
- Amint az új közbeszerzési törvény hatályba lép, az innovációs partnerség végrehajtása a 24/2014 EU irányelv 31. cikkében előírtak pontos másolásával történik.
- A keretmegállapodásokat egy vagy több ajánlatkérő szerv és egy vagy több gazdasági szereplő közötti megállapodásoknak kell tekinteni annak érdekében, hogy megállapítsák az adott időszakra vonatkozó szerződésekre vonatkozó feltételeket (például az árat és a mennyiségeket). Az új közbeszerzési törvény ösztönözni fogja a határokon átnyúló beszerzést is, pontosan kiegészítve a 24/2014 EU irányelv 39. cikkében foglalt rendelkezéseket; más tagállamok ajánlatkérőivel való együttműködés már a



- korábbi közbeszerzési törvény keretében már lehetséges volt, és más tagállamok ajánlatkérőivel közös beszerzést folytattak már önkéntes alapon
- Az odaítélési szempontokat illetően a jelenleg alkalmazandó értékelési megállapodás a gazdaságilag legelőnyösebb ajánlatot (MEAT) fő kritériumként határozza meg, ugyanakkor hangsúlyozza a jelentős elemek, mint például a minőség, az ár, a műszaki érdem, az esztétikai és funkcionális jellemzők, a működési költségek, a költséghatékonyság, az értékesítés utáni szolgáltatások és a technikai segítségnyújtás, a szállítási határidő és a teljesítési határidő figyelembe vételét is.
  - A 2014. évi 24/2014-es európai uniós irányelv által nyitva álló lehetőségek átültetésére vonatkozó diszkrecionális intézkedéseket teljes körűen gyakorolják a tárgyalásos eljárások előzetes közzététel nélküli bevezetése (32. cikk) és a kizárási okok (57. cikk, 0,3-7 bek.) terén.
  - A legalacsonyabb költség (67. cikk) odaítélési kritériuma kivételes esetekben megengedett, például előzetes közzététel nélküli tárgyalásos eljárások; közbeszerzési eljárások a védelem és a biztonság területén; a keretmegállapodások tárgyalása; és a szociális szolgáltatások ágazatában.

#### 4.1.2. Cseh Köztársaság

- Az előzetes piaci konzultációk a cseh jogrendszerben szerepelnek a közbeszerzésről szóló 134/2016 sz. és a 130/2002. sz. törvény 33. §-ban. Mégis, a rendelkezésre álló adatok szerint az előzetes piaci konzultációkat eddig még nem alkalmazták Csehországban.
- A keretmegállapodások bizonyos sajátosságokat mutatnak be: differenciált szabályok a közbeszerzési küszöbérték alatt és felett; tilalom az érvényességi idő alatt az érintett beszerzők vagy vállalkozók számának kiterjesztésére; a keretmegállapodások újbóli megnyitása nélküli keretszerződések megkötésére abban az esetben, ha a szerződésre vonatkozó valamennyi feltétel szerepel a pályázati dokumentációban, vagy ha ezekről a dokumentumokról egyértelmű, hogy melyik félnek ítélik oda a szerződést.
- Bár az új közbeszerzési törvény nem tartalmaz konkrét rendelkezést a közös beszerzésről, mindazonáltal lehetővé teszi a közbeszerzési eljárásokat más tagállamok ajánlatkérőinek részvételével (a 24/2014 EU irányelv 39. cikke), feltéve, hogy az alkalmazandó jogot a részt vevő jogalanyok között nemzetközi szerződés vagy megállapodás határozza meg, amelyet a



kiválasztott megbízó székhelye szerinti állam vagy annak a tagállamnak a között választott, ahol tevékenységet folytat.

- A közzététel nélküli tárgyalásos eljárásokat illetően (32. cikk) a cseh jogszabályi keret értelmében a szerződés aláírásától számított három éven belül (amennyiben más körülmények indokolják) az eredeti beszállítótól kiegészítő szállítást lehet rendelni. Ezenkívül az előzetes közzététel nélküli tárgyalásos eljárások alkalmazási lehetősége a felszámolási vagy fizetéképtelenségi eljárás alatti beszállítókra korlátozódik.
- Az építési beruházások beszerzését megelőzően előzetes szerződés nélküli tárgyalásos eljárás indítható - kiegészítő munkák esetén - az eredeti szerződés aláírásától számított 3 éven belül és az eredeti ár 30% -át meg nem haladó összegig.
- Az innovációs partnerség - a 24/2014 EU irányelv 31. cikkével összehasonlítva - változó időtartamú, és az ajánlatkérők számára nagyobb diszkrecionális jogkört biztosít.
- A kirekesztés területén (57. cikk) az új közbeszerzési törvény keretében működő hatóság nem hozhatja fel a résztvevő kizárásának okaként azt, hogy nem felel meg az alapvető támogathatósági követelményeknek, amennyiben az ilyen kizárás megakadályozná a konkrét közbeszerzési eljárás lebonyolítását, vagy sürgős közérdek miatt (például egészségvédelem vagy környezetvédelem).
- Az odaítélési szempontok tekintetében a cseh jogi keret előírja az ajánlatkérő számára, hogy a gazdaságilag legelőnyösebb ajánlatot válassza ki, de ne határozza meg a gazdaságilag legelőnyösebb kritériumot kizárólag csak a legalacsonyabb ajánlati ár alapján versenypárbeszéd, innovációs partnerség vagy az állami egészségügyben és a szociális ellátásban, illetve az ezekben érintett közösségi, szociális és személyes szolgáltatásokban megkötendő szerződések esetében.

#### 4.1.3. Magyarország

- Az új közbeszerzési törvény (KBT) megengedi az előzetes konzultáció folytatását független szakértőkkel, hatóságokkal és vállalatokkal a közbeszerzési eljárások előkészítése és a gazdasági szereplők megfelelő tájékoztatásának biztosítása érdekében.
- Az innovációs partnerséget beépítették a nemzeti jogszabályi keretbe további előírásokkal a 24/2014 EU irányelvvel kapcsolatban. Az új KBT 95-97. cikkei szerint az innovációs partnerség két különálló szakaszból áll (95. cikk): ha az innovációs partnerségi megállapodás megkötése a közbeszerzési

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.





törvény 96. cikkében meghatározott eljárási szabályok hatálya alá tartozik, a folyamat és a vásárlás az innovációs partnerségi megállapodásban meghatározott feltételek szerint történik (97. cikk).

- Az innováció biztosítására szolgáló másik eszköz a műszaki dokumentáció bevezetése a beszerzési dokumentumokba.
- A határokon átnyúló beszerzés tekintetében az új KBT lehetővé teszi a közbeszerzési szerződések odaítélését vagy az ajánlatkérőnek szánt építési beruházásokra, árubeszerzésekre vagy szolgáltatásokra vonatkozó keretmegállapodások megkötését, és - hacsak külön törvény nem követeli meg egy konkrét központi beszerzési szerv igénybevételét - a KBT az ajánlatkérő szervezet felhatalmazza arra, hogy felkérjen egy másik tagállamban található központi közbeszerző szervhez fordulhat, feltéve hogy az érintett tagállamok nemzeti szabályait alkalmazzák.
- A KBT elvárja az ajánlatkérő szervektől, hogy a gazdaságilag legelőnyösebb ajánlatot válassza a minőség, az ár, a műszaki érték, az esztétikai és funkcionális jellemzők, a környezeti jellemzők, a működési költségek, a költséghatékonyság, az értékesítés utáni szolgáltatások és a technikai segítségnyújtás, a szállítási határidő és a szállítási időtartama tekintetében. A gyakorlatban a fő hangsúly a környezeti, társadalmi, innovatív és minőségi szempontokra kell fektetni.
- Az ajánlati felhívás előzetes közzététele nélküli tárgyalásos eljárás csak a 25 millió forint alatti értékű árubeszerzésre és szolgáltatásokra, illetve a 150 millió forint alatti érték alatti építési munkálatokra alkalmazható
- A víz, az energia, a közlekedés és a postai szolgáltatásokra versenypárbeszéd eljárás nem alkalmazható;
- A KBT elvárja az ajánlatkérő szervektől a gazdaságilag legelőnyösebb ajánlat kiválasztását. A gyakorlatban nagy hangsúlyt fektetnek a környezeti, társadalmi, innovatív és minőségi szempontokra.
- A kizárási okok tekintetében (57. cikk) a nemzeti jogrendszer enyhébb eljárási szabályokat is megenged, - de csak az alábbi alapelvek által meghatározott kereteken belül
- a hátrányos megkülönböztetés tilalma, az egyenlő bánásmód és a verseny - mivel az ajánlatkérő nem köteles kizárási okot meghatározni, csak erre jogosult (néhány kivételtől eltekintve az offshore társaságok esetében).



#### 4.1.4. Olaszország

- A 2014-es, a közbeszerzési szerződésekről szóló EU-irányelvek olasz végrehajtása (a 2016. évi 50. sz. rendelet, amelyet egyéb állami szervezetek, mint például a Nemzeti Korrupcióellenes Hatóság iránymutatásai is érvényesítenek) különböző eszközöket alkalmaz a hatékonyság és az innováció előmozdítása érdekében, mint például az előzetes piaci konzultáció közbeszerzés előkészítése és a gazdasági szereplők tájékoztatása a beszerzési tervekről és követelményekről. Az olasz jogrendszer megengedi a szaktanácsadói, közönségkapcsolati vagy egyéb műszaki dokumentációk az ajánlatkérő szervek szakemberek vagy az érintett piacon működő gazdasági szereplők általi (2016. évi 66. sz. rendelet, 66. cikk) beszerzését, ugyanakkor lehetővé teszi az ajánlattevő kizárását is a versenyből, amennyiben ez az előzetes tevékenység a versenyre torzító hatást fejt ki (2016. évi 50. sz. törvény, 67. cikk).
- Az innovációs partnerséget a 24/2014 EU irányelv 31. cikkének a nemzeti jogszabályi keretekbe történő átemeléssel fogadták el (a 2016. évi 50. sz. rendelet 65. cikk). Jelenleg azonban nem állnak rendelkezésre adatok ezen eljárás alkalmazásáról. Mostanáig az innovációt tulajdonképpen más eszközökkel (például a PCP vagy innovációt igénylő technikai specifikációval történő hagyományos odaítélési eljárással) hozták létre, ám az ajánlatkérő szervek és a gazdasági szereplők összehozására az innovatív megoldások kifejlesztésére nem létezett ilyen részletes eljárás a kutatás és fejlesztés korai szakaszában.
- A 24/2014 EU-irányelv végrehajtása során az olasz joganyag magában foglalja az innováció megvalósítását célzó egyéb eljárásokat is): a keretmegállapodások lehetővé teszik az ajánlatkérő szervek számára a mesterszerződés hatálya alá tartozó innovatív termékek vagy szolgáltatások beszerzését, vagy objektív kritériumok alapján, vagy a keretmegállapodásban részt vevő gazdasági szereplők közötti mini- verseny alapján kiválasztott beszállítótól.
- Szintén az olasz 2016. évi 50. számú rendelet rendelkezik a tárgyalásos versenyeztetési eljárás (62. cikk) valamint a versenypárbeszéd lefolytatásáról is (64. cikk).
- Az olasz jogrendszer megköveteli az ajánlatkérő szervektől, hogy válasszák ki a gazdaságilag legelőnyösebb ajánlatot. A gyakorlatban nagy hangsúlyt fektetnek az életciklus-költségszámításra, valamint a környezeti, társadalmi, innovatív és minőségi szempontokra (2016. évi 50. sz. rendelet 95-96. cikk).
- A gazdaságilag legelőnyösebb ajánlat mint szerződés-odaítélési kritérium alkalmazása az ösztönözheti az innovációt azzal, hogy a beszerzési dokumentációban feltüntetik azt a körülményt, hogy az innovatív megoldások különös figyelmet kapnak a pályázat értékelésében. Ebben az esetben fontos az

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



odaítelési eljárásban értékelt technikai és minőségi elemek helyes meghatározása, valamint az egyes kritériumoknak megfelelő relatív súlyozás, hogy meghatározzák a gazdaságilag legelőnyösebb ajánlatot az igényeknek megfelelő innováció elérése érdekében.

- A 24/2014 EU-irányelvnek a legalacsonyabb ár kritériumával kapcsolatos mérlegelése szerint az olasz jogalkotók korlátozott mértékben alkalmazták ezt a kritériumot több meghatározott körülményre (például az 1 millió euró érték alatti közüzemi beruházás során, a közbeszerzési folyamatot egy olyan exkluzív projekt alapján valósították meg, amely garantálja a minőségi követelményeknek való megfelelést, az uniós küszöbértékek alatti és gyakori ismétlődéssel jellemezhető szolgáltatásokat és ellátásokat, az olyan beszerzéseket kivéve, melyek csúcstechnológiai jellegű vagy innovatív jellemzőkkel rendelkeznek.
- A határokon átnyúló közbeszerzés tekintetében a nemzeti jogrendszer a 24/2014 EU irányelv (2016. sz. 50. sz., 39. cikk) 39. cikkének (2) bekezdésében meghatározott mérlegelési jogkörét gyakorolta, és annak meghatározása mellett döntött, hogy a saját ajánlatkérő szervei más tagállambeli ajánlatkérők számára csak beszerzések és / vagy szolgáltatások (például nagykereskedelmi tevékenység) formájában végezhetnek központi beszerzési tevékenységet, nem pedig közcélú építési beruházásokra, árubeszerzésre, vagy szolgáltatásokra (például közvetítő tevékenység) vonatkozó szerződések odaítélése, vagy keretmegállapodások megkötése évén (2016. évi 50. sz., 37.13. cikk). Ez a rendelkezés megváltozhat a jövőbeni rendeletben, felülírva ezt az előírást, mivel az ilyenfajta határok közé szorítás korlátozza az innovatív beszerzések közös határon átnyúló lehetőségeit is.

#### 4.1.5. Lengyelország

- Az új közbeszerzési törvény szerint a közbeszerzés megkezdése előtt (az innovációs célú beszerzésnél is) a beszerzőnek technikai párbeszédet folytathat szakértőkkel, hatóságokkal vagy szerződő felekkel, akiktől tanácsot kérhet, vagy akik számára információt szolgáltatathat a szerződés tárgyának leírásához, a beszerzés alapvető feltételeinek, vagy a megállapodás feltételeinek kidolgozásához
- Az innovációs partnerséget a nemzeti jogszabályi keretben fogadták el a 24/2014 EU irányelv 31. cikkében előírt rendelkezések másolásával. A közelmúltban elfogadott KBT szerint az innovációs partnerség akkor valósul meg, amikor az ajánlatkérő felkéri a felhatalmazott vállalkozókat - különösen a K + F szektorban és az innovatív termékek fejlesztésében szerzett tapasztalattal rendelkezőket, - hogy vegyenek részt a pályázatban előzetes ajánlatok benyújtásával, tárgyalásokat folytat velük és pályázati felhívást tesz közzé olyan innovatív termékek, szolgáltatások vagy munkák kifejlesztésére, amelyek nem állnak rendelkezésre a piacon.



- Az ajánlatkérő szervek keretmegállapodásokat köthetnek annak érdekében, hogy az innovatív megoldásokhoz hozzáférjenek oly módon, hogy a mester szerződésben kifejtik a szerződő felek által teljesítendő feltételeket.
- A lengyel jogrendszerben az ajánlatkérő szervek együttműködhetnek a különböző uniós országokban saját székhellyel rendelkező beszerzőkkel is, hogy előkészítsék és lefolytassák a közbeszerzési szerződés odaítélésére irányuló eljárást, keretmegállapodás megkötését vagy dinamikus beszerzési rendszer használatát feltéve, hogy a felek egymás között ad hoc megállapodást kötnek, amely tisztázza mindkét fél feladatát, a feladatok megosztását, a közbeszerzési eljárás megszervezését és az alkalmazandó jogszabályokat. Ha azonban Lengyelország az érintett országokkal kapcsolatban nemzetközi megállapodást kötött, nem szükséges ad hoc megállapodást kötni.
- Továbbá a lengyel KBT kifejezetten megemlíti a különböző tagállamok ajánlatkérő szervezetei közötti kölcsönös megállapodásokat egy olyan közös téma (azaz európai területi együttműködési csoportosulás) létrehozása céljából, amely a székhelye szerinti tagállam vagy annak üzleti tevékenysége körébe tartozik.

#### 4.1.6. Szlovénia

- Az innovációs partnerséget átültették a nemzeti jogi keretbe, elsősorban a 24/2014 EU irányelv 31. cikkében foglalt rendelkezésekkel.
- A szlovén jogrendszer többnyire a versenypárbeszédet, az innovációs partnerséget és a tárgyalásos versenyeztetési eljárást alkalmazza az innovációs célú közbeszerzésekhez.
- A keretmegállapodásokat az ajánlatkérő szervek használhatják az innovációs célú beszerzés érdekében, feltéve, hogy alkalmazták a KBT-ben szereplő eljárásokat az innováció beszerzéséhez (versenypárbeszéd, innovációs partnerség, tárgyalásos versenyeztetési eljárás).
- A KBT átültette az előzetes piaci konzultációra és a műszaki előírásokra vonatkozó rendelkezéseket is, még akkor is, ha azokat még nem használták innovációs célú beszerzésre. Végezetül a KBT megállapítja, hogy az innováció beszerzése során az ajánlatkérő csak a legjobb ár-minőség arányt (versenypárbeszéd vagy innováció terén partnerség esetén), vagy a közbeszerzésben meghatározott odaítélési kritériumok alapján ítélt oda szerződést (a tárgyalásos versenyeljárás esetén). Az új KBT továbbá a különböző tagállamok ajánlatkérőit is magában foglaló közbeszerzést ír elő, mivel Szlovénia átvette a határokon átnyúló beszerzésről szóló 24/2014 EU irányelv 39. cikkében foglalt rendelkezéseket.



- A 2014/24 / EU irányelv által nyitva álló lehetőségek átültetése lehetővé tette az ajánlatkérő szervek számára, hogy megvizsgálják az ajánlatokat, mielőtt ellenőriznék a kizárási okok hiányát az EU küszöbértékein alapuló nyílt eljárások vagy egyedi eljárások esetén, és felkérnék a gazdasági szereplőket, hogy nyújtsák be, egészítsék ki, tisztázzák, vagy töltsék ki az információkat vagy dokumentációt.
- Ezen túlmenően a szlovén jogrendszer célja annak biztosítása, hogy a szerződések teljesítése során a gazdasági szereplők betartsák az EU és a nemzeti források környezeti, szociális és munkajogi területén alkalmazandó kötelezettségeit; e megfontolások alapján az ajánlatkérő bármely gazdasági szereplőt kizárhatja a közbeszerzési eljárásból, vagy elutasíthatja a pályázatot, ha az abnormálisan alacsony minőségű a vonatkozó szabványok be nem tartása miatt.
- Az irányelv számos részének módosítása olyan nemzeti rendelkezést tartalmaz, amely szerint az ár bárminemű emelkedése nem haladhatja meg az eredeti szerződés értékének 30% -át, és amennyiben több egymást követő módosítás történik, ez a korlátozás az összes módosításokra vonatkozik.
- Az 57. cikk (1) - (3) bekezdésében előírt kötelező kizárásoktól való eltérést engedélyezi a szlovén KBT a közérdeken alapuló kényszerítő indokok (például közegészségügy vagy környezetvédelem), illetve minimális összegek esetén (50 EUR) a be nem fizetett adók vagy társadalombiztosítási járulékok esetében.
- Továbbá a gazdasági szereplő elkerülheti a kirekesztést abban az esetben, ha a folyamatban lévő csődeljárás vagy fizetéseképtelenségi eljárás esetén is képes a szerződés teljesítésére.



## 5. FOGALOMMAGYARÁZAT

### C

#### **Call for Tender - CTT**

**Versenypárbeszéd** Az az eljárás, amelyben bármely gazdasági szereplő kérheti a részvételt, és amelynek során a Szerződő Hatóság párbeszédet folytat az eljárásban részt vevő jelöltekkel annak érdekében, hogy egy vagy több megfelelő alternatíva kifejleszthető a pályázati követelmények teljesítéséhez, melynek alapján a kiválasztott pályázókat felkérjük pályázatuk beadására

#### **Competitive dialogue Procedure**

**Ajánlatkérő szerv/Ajánlatkérő szervek** "az állam, a regionális vagy helyi hatóságok, közjogi intézmények, egy vagy több ilyen hatóság vagy egy vagy több közjogi intézmény által létrehozott egyesület

#### **Contracting Authority Contracting authorities**

**Ajánlatkérő szerv/Ajánlatkérő szervek** "az állam, a regionális vagy helyi hatóságok, közjogi intézmények, egy vagy több ilyen hatóság vagy egy vagy több közjogi intézmény által létrehozott egyesület

### F

#### **Framework Agreement**

**Keretmegállapodás** A keretrendszer a szállítókkal kötött megállapodás a szerződések élettartama alatt odaítélhető szerződésekre vonatkozó feltételek meghatározására. Más szavakkal, általános szerződési feltétel, amely meghatározza a konkrét vásárlásokra vonatkozó feltételeket (lehívásokat).

### I

#### **Intellectual Property Rights - IPR**

**Szellemi tulajdonjogok - IPR** A szellemi tulajdonjogok a személyek számára a szellemi alkotások fölött biztosított jogok. Általában az alkotó kizárólagos jogot ad a műve egy bizonyos ideig történő használatára

#### **Innovation Partnership**

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



**Innovációs partnerség** A közbeszerzésről szóló 2014/24/EU új EU-irányelv 2014 márciusában bevezetett modellje megkönnyíti a közbeszerzők és a megoldásszolgáltatók közötti kapcsolatokat (még továbbra sem alkalmazzák mindenhol a nemzeti szabályozásokban). Ez lehetővé teszi a hatóság számára strukturált partnerség létrehozását egy szállítóval, amelynek célja az innovatív termék, szolgáltatás vagy műalkotások kifejlesztése az eredmények későbbi megvásárlásával. A kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzést és az innovációs célú közbeszerzést egy egyedi odaítélési eljárással kapcsolja össze.

### **Interoperability**

**Interoperabilitás** "a különböző információs technológiai rendszerek és szoftveralkalmazások képessége kommunikációra, adatcserére és a kicserélt információ felhasználására"

## **O**

### **Open Market Consultation - OMC**

**Nyílt piaci konzultáció - OMC** A nyílt piaci konzultáció nyílt párbeszéd a megbízó(k) és a piac között, amelyben a beszerzők kérik a piac megítélését, hogy azonosítsák a megbízó(k) szükségleteinek kielégítését. A piacon potenciálisan érdekelt gazdasági szereplőket felkérjük arra, hogy vegyenek részt a nyílt piaci konzultációkon (az európai pályázati adatbázisban a nyílt piaci konzultáció bejelentésével). A nyílt piaci konzultáció feltárja, hogy szükség van-e egy könnyen hozzáférhető kereskedelmi megoldásra, vagy szükség van-e a K+F-re (PCP-re) vagy a piacra kerülő innovációra (PPI). Amikor a megoldás a szükséglet kielégítésére nem áll könnyen rendelkezésre, a nyílt piaci konzultáció segíteni fogja a közbeszerzést az innovációs beszerzés megfelelő formájának kiválasztásában. Ha a K + F-re még szükség van a szükséglet kielégítésére, akkor a PCP megfelelő választás (esetleg PPI). Ha már léteznek megfelelő olyan innovatív megoldások, amelyek közel vannak a piachoz, amelyek már elérték a kutatási és fejlesztési szakaszt, és készen állnak a kereskedelmi bevezetésre egy indító ügyfélől, a PPI a megfelelő választás

## **P**

### **Prior Information Notice - PIN**

#### **Előzetes tájékoztató hirdetmény - PIN**

Megelőző vagy időszakos tájékoztató előzetes figyelmeztetés a közeljövőben odaítélendő szerződésre, ugyanúgy, mint a korábbi (közsférai) vagy az időszakos (közüzemi) indikatív közleményben. A PIN közreadása nem garantálja, a szerződés megkötését

### **Pre-Commercial Procurement - PCP**

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



### **Kereskedelmi forgalmazást megelőző beszerzés - PCP**

A PCP-t akkor alkalmazzák, amikor több beszerző társul és elhatározza, hogy megosztja a szolgáltatókkal a tervezési, prototípus- és tesztelési kockázatokat. A PCP új innovatív megoldások kutatásának és fejlesztésének beszerzése, mielőtt azok kereskedelmi forgalomba kerülnének.

### **Public procurement - PP**

**Közbeszerzés - PP** Közbeszerzésre akkor kerül sor, ha egy állami intézmény külső intézményekből származó termékeket vagy szolgáltatásokat vásárol

### **Public procurement of innovation - PPI**

#### **Innovációs célú közbeszerzés - PPI**

A PPI-t úgy definiálják, mint valami olyannak a beszerzése, ami még nem létezik. Azonban ami egy hétköznapi off-shelf termék, vagy szolgáltatás egy társadalomban, máshol könnyen tekinthető innovációnak. A keresleti oldali PPI mellett lehetőség van kínálati oldali PPI-re is, amikor a potenciális szolgáltatók az állami intézményt kéretlen innovatív megoldásokkal közelítik meg. Az innovációs célú közbeszerzés (PPI) akkor következik be, amikor a hatóságok az innovatív áruk vagy szolgáltatások bevezetőjévé válnak. Ezek tipikusan még nem állnak rendelkezésre nagyszabású kereskedelmi alapon, és tartalmazhatnak megfelelőségi vizsgálatot

### **Public procurer**

**Közbeszerző** A közbeszerzők olyan szervezetek, amelyek ajánlatkérő hatóságok, vagy ajánlatkérő szervezetek az EU 2014/24, EU/2004/25 EU/2009/81/EC közbeszerzési irányelvek meghatározása szerint.

## **R**

### **Research and Development - R&D**

#### **Kutatás és fejlesztés - K + F**

Kutatás és fejlesztés (K + F) az olyan vizsgálati tevékenységre utal, amelyet egy vállalkozás folytat a meglévő termékek és eljárások javítására vagy új termékek és eljárások kifejlesztésére

## **U**

### **Unmet need**

#### **Kielégítetlen szükséglet**

A PCP-ben vagy a PPI-ben a kielégítetlen szükséglet, vagy kihívás olyan "követelmény vagy követelménycsomag, amelyekkel a (...) [beszerzők] most rendelkeznek, vagy (lehetőleg) [...] [a jövőben] rendelkezni fognak, melyeknek a jelenlegi termékek, szolgáltatások vagy

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.





megállapodások nem felelnek meg, vagy csak túlzott költségekkel vagy ha igen, akkor ez elfogadhatatlan költségekkel, vagy kockázattal járna. "A kielégítetlen szükséglet vagy kihívás gyakran akkor válik nyilvánvalóvá, amikor a megbízónak olyan problémát kell megoldania, amely negatívan hat a belső működésének hatékonyságára vagy az állampolgárok számára nyújtott közérdekű szolgáltatás minőségére, vagy amikor a megbízónak szakpolitikai célkitűzéseket vagy jogszabályokat kell végrehajtania



## 6. HASZNOS WEBOLDALAK

A DG MARKT közbeszerzési honlapja az EU legfontosabb közbeszerzési információforrása

[http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/index_en.htm)

[http://ec.europa.eu/dgs/internal\\_market/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/dgs/internal_market/index_en.htm)

Az európai közbeszerzésekben használt szabványos formanyomtatványok online elérhetők eNotices rendszeren keresztül

<http://simap.europa.eu/enotices/viewFormTypes.do>

A SIMAP weboldal számos hasznos beszerzési erőforrást tartalmaz, köztük kiadványok és kulcsfontosságú dokumentumok sablonjait

<http://www.simap.eu.int>

A Közös Közbeszerzési Szójegyzék (CPV) magyarázata és kódja itt található

[http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/rules/cpv/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/rules/cpv/index_en.htm)

**Beszerzési fórumok**

<https://procurement-forum.eu/>

**Fenntartható beszerzés**

[http://ec.europa.eu/environment/gpp/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/environment/gpp/index_en.htm)

[http://ec.europa.eu/environment/gpp/buying\\_handbook\\_en.htm](http://ec.europa.eu/environment/gpp/buying_handbook_en.htm)

<http://www.iclei-europe.org/topics/sustainable-procurement>

**Innováció a beszerzésben**

<https://www.innovation-procurement.org/>

**Jogszabályok teljes szöveggel**

<http://eur-lex.europa.eu/>

**Projekt weboldalak**

- C4E - <http://www.cloudforeurope.eu>
- CHARM - <http://www.bit.ly/charm.phcp>
- DECIPHER - <http://www.decipherpcp.eu>

A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



- EcoQuip - <http://www.ecoquip.eu>
- EHPPA - <http://www.ehppa.com/>
- ENIGMA - <http://www.bit.ly/enigma-project>
- FIRED-uP - <http://www.fired-up.eu>
- HAPPY - <http://www.happi-project.eu>
- IMAILE - <http://www.bit.ly/IMAILE-FP7>
- Innobooster - <http://www.innobooster.eu>
- Innobuild - <http://www.innobuild.eu>
- INNOCAT - <http://www.sustainable-catering.eu>
- Inspire networking project - <http://www.inspirecampus.eu>
- NYMPHA-MD - <http://www.nympha-md-project.eu>
- PREFORMA - <http://www.preforma-project.eu>
- PAPIRUS - <http://www.papirus-project.eu>
- PRACE - <http://www.bit.ly/1mXUwTA>
- PROBIS - <http://www.probisproject.eu>
- ProLITE - <http://www.prolite-partnership.eu>
- SILVER - <http://www.silverpcp.eu>
- SPEA - <http://www.speaproject.eu>
- Smart@Fire - <http://www.smartatfire.eu>
- SYNCRO - <http://www.syncromobility.eu>
- STOP AND GO - <http://stopandgoproject.eu>
- THALEA - <http://www.thalea-pcp.eu>
- TRANSFORM - <http://www.transformproject.eu>
- UNWIRED-HEALTH - <http://www.unwiredhealth.eu>
- V-CON - <http://www.rws.nl/v-con>