

DT1.3.3. PPI2INNOVATE ESZKÖZ AZ INTELLIGENS - IKT-ÉRT

Jelentés a PPI2Innovate Health for SMART-ICT programjának kölcsönös tapasztalatairól és közös fejlesztéséről

5-ik változat

Készítette a KDRIÜ Nonprofit Kft. az EX ANTE Tanácsadó Iroda Kft. 2017 november szakértői közreműködésével





TARTALOMJEGYZÉK

Tartalomjegyzék	1
ELŐSZÓ	3
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)	14
1.3. Az európai szabályozási háttér	22
1.3.1. Az IKT-ra vonatkozó európai szabályozási háttér	27
1.4. Az innovációs célú közbeszerzés főbb akadályai	29
1.4.1. Az innovációs célú közbeszerzés főbb akadályai az informatikai rendszerek vonatkozásában	31
1.5. Útmutatónk célja	34
2. GYAKORLATI MEGKÖZELÍTÉS	36
2.1. Általános megjegyzések	36
2.2. Előzetes tevékenységek	39
2.2.1. Az innovációs célú közbeszerzés szakpolitikai keretrendszere	39
2.2.2. A projektet irányító csoport ismérvei	47
2.2.3. A határvonalak kijelölése	51
2.3. A szükségletek azonosítása és felmérése	55
2.3.1. Az egyes szükségletek azonosítása	55
2.3.2. Az egyes szükségletek leírása	61
2.3.3. Korszerűségi elemzés	68
2.3.4. Költség-haszon elemzés elvégzése	72
2.4. Előzetes piaci konzultáció és előzetes tájékoztató hirdetmény (PIN)	79
2.4.1. Az előzetes piaci konzultáció és előzetes tájékoztató hirdetmény speciális kérdései az IKT vonatkozásában	86



2.5. Az innovációk megvásárlásának közbeszerzési stratégiája: a közbeszerzési eljárási folyamat lefolytatása.....	89
2.5.1. A szervezeti modell azonosítása (KI LESZ A VEVŐ) és a közbeszerzés további stratégiája (HOGYAN BONYOLÍTANDÓ LE A BESZERZÉS)	89
2.5.2. A pályázati dokumentumok kialakítása.....	113
2.5.3. A tender ajánlatok kiértékelése és a szerződés odaítélése.....	120
2.6. A szerződés megvalósítása és annak végrehajtásához kapcsolódó kérdések	127
2.6.1. A szerződés megvalósításának és annak végrehajtásának kérdései az informatika vonatkozásában.....	132
3. Kockázatkezelés.....	135
3.1. Az egyes kockázati tényezők meghatározása	136
3.2. A kockázatok felmérése	137
3.3. A kockázatok kezelése.....	139
3.4. A pályázati eljárás egyes szakaszaiban felmerülő kockázatok.....	140
3.4.1. Szükségletek felmérése	140
3.4.2. Tervezés és szervezés.....	140
3.4.3. Párbeszéd a piaccal	140
3.4.4. A beszerzési stratégia és az odaítélési eljárás végrehajtása	141
3.4.5. Nyomkövetés és értékelés	141
3.5. Az informatikai rendszerekkel kapcsolatos speciális kockázatok.....	141
4. TOVÁBBI LÉPÉSEK: ORSZÁGOKRA TÖRTÉNŐ TESTRESZABÁS.....	150
4.1. Az országra történő testreszabásra vonatkozó ajánlatok az egyes célországokban	151
4.1.1. Horvátország	153
4.1.2. Cseh Köztársaság	154
4.1.3. Magyarország	155
4.1.4. Olaszország.....	156
4.1.5. Lengyelország	158
4.1.6. Szlovénia.....	159
5. FOGALOMMAGYARÁZAT	161
6. HASZNOS WEBOLDALAK.....	165



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, KDRIÚ, 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 (KDRIÚ), 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). Ez a dokumentum - melyet az M. Racca Gabriella professzor (Torino-Torinoi Egyetem) által vezetett 1. tematikus munkacsomag (WPT1) dolgozott ki - arra szolgál, hogy iránymutatást nyújtson az INTELLIGENS IKT területén működő közbeszerzők számára.



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 közzférának 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 kkv-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

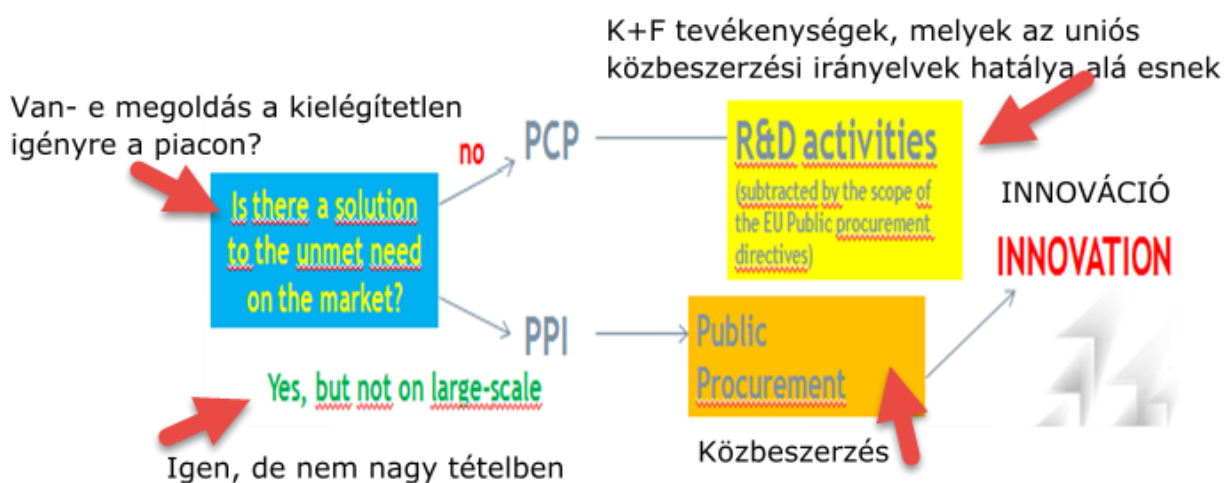
A projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



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 közsféra - 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 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

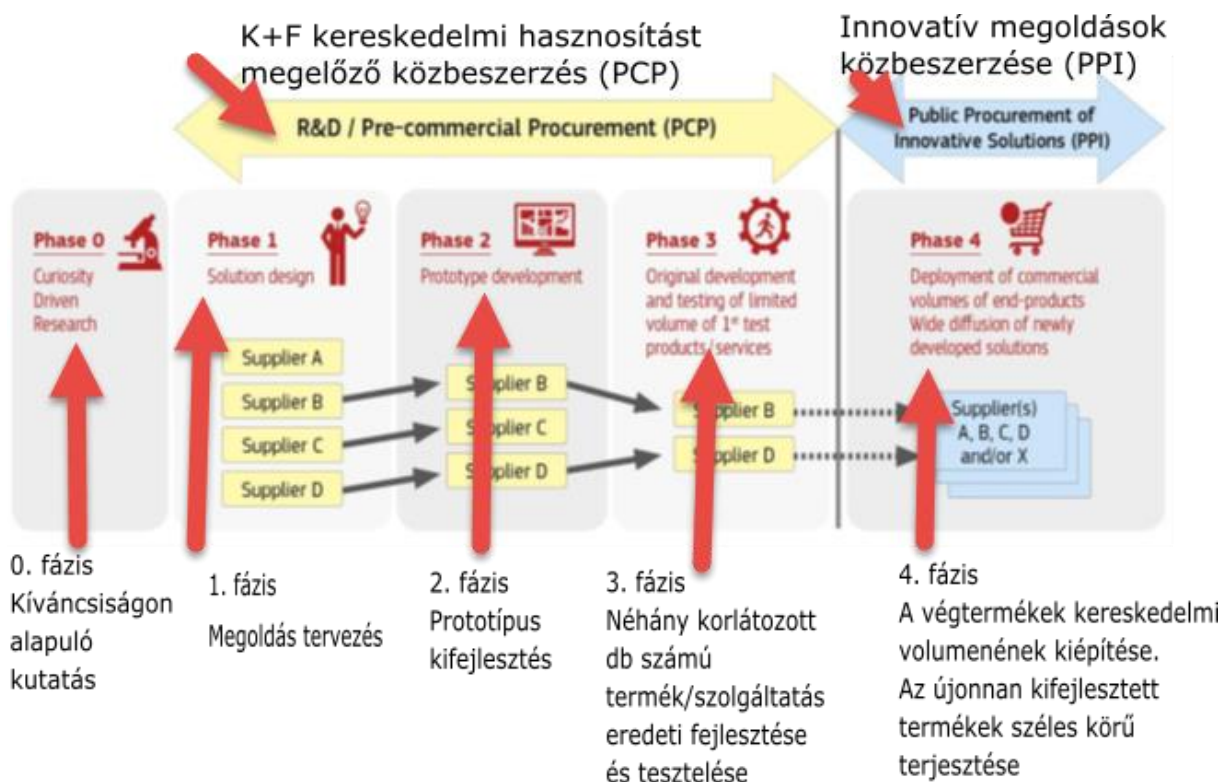
Az Európai Unió ösztönzi az innovációt a közbeszerzésben mind a **kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés (PCP)** révén -, amely "akkor alkalmazható, ha nem állnak rendelkezésre piacközeli megoldások, és új kutatásra és fejlesztésre van szükség" - valamint **innovációs célú közbeszerzés** révén (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

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



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 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.

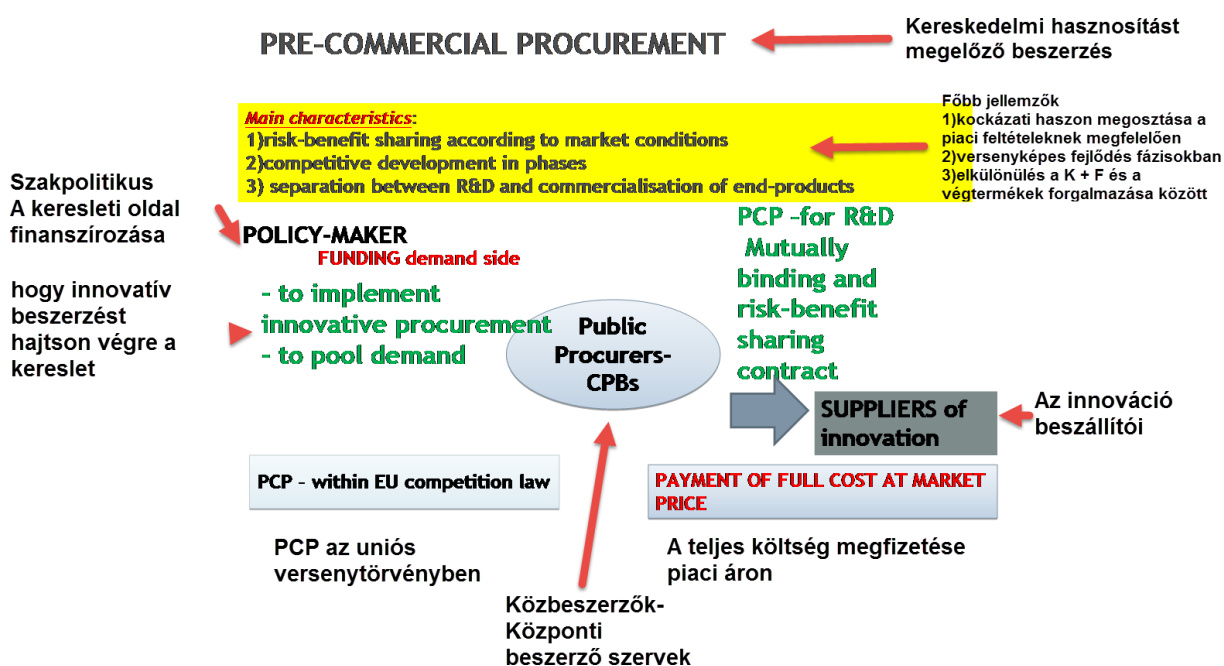
A gyakorlatban a **PCP** az ajánlatkérő által a végfelhasználók által összegyűjtött igények azonosításával kezdődik (**alulról felfelé építkező megközelítés**), majd ezután egy pályázati felhívás közzétételére kerül sor, amely a gazdasági szereplőket arra ösztönzi, hogy versenyezzenek egy PCP keretmegállapodás 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 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 projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



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 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 licencszenk 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."

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



Az Európai Bizottság közleménye 799 (2007) a PCP-ről: 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 fogyatékosokkal élő időskorúak 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.

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 demonstrátorai tárgyában. A konzorciumok, vagy szállítók beszállítói, akik pályáztak a részvételre felkérés kaptak, hogy nyújtsák be a terveikről szóló elképzeléseiket. Az elképzelések értékelése alapján, a beszállítói konstellációk szerződéseket ajánlottak fel a demonstrátorok részletes terveinek kidolgozására.

Egy példa az IKT területéről: az IMAILE projekt (<http://www.imaile.eu/>)

2015. október 1-jén a TED-adatbázis (Tenders Electronic Daily) a IMAILE projekt keretében nemzetközi PCP-pályázati felhívást tett közzé. A felhívás célja volt, hogy olyan oktatási és ikt-alapú megoldások kutatási és fejlesztési szolgáltatásokat lehessen beszerezni, amelyek támogatják a személyre szabott tanulási környezeteket mind az alapfokú, mind az alsó középfokú oktatásban, különös tekintettel a STEM alkalmazott természettudományi tantárgyakra /STEM = Science Technology Engineering Mathematics = Tudomány, technika, gépészet, matematika/

Az IMAILE projektben a következő átfogó PCP módszert alkalmazzák:

0. szakasz - A PCP előkészítése
 - Piaci konzultáció
 - o A keresleti oldal felmérése (az ügyfelek igényei - a vásárlói csoport mindig elsőbbséget élvez)

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



o A kínálati oldal értékelése, beleértve a piaci konzultációt is (információink, kommunikáció és párbeszéd a beszállítókkal)

- A pályázati dokumentumok elkészítése és
 - A PCP pályázati felhívás indítása
2. PCP fázis (3 szakasz)
- IMAILE PLE megoldások értékelési stratégiája és eredményei
 - PCP 1. fázis - kiválasztási eredmények
 - PCP 2. fázis - kiválasztási eredmények
 - PCP 3. fázis - kiválasztási eredmények
3. 4. szakasz - Innovatív megoldások (PPI) közös európai közbeszerzése
- a PCP befejezése után, a KKV-k és a induló vállalkozások támogatása a kereskedelmi bevezetésre. A PPI elindítása

Az IMAILE PCP szakaszai

A kereskedelmi bevezetést megelőző beszerzési folyamat három fázisban valósul meg: a megoldás tervezésének feltárása, a prototípus fejlesztése és a koncepció bizonyítása (korlátozott tesztorozat eredeti fejlesztése) a K + F szolgáltatások nyújtására (a K + F szolgáltatások nyújtása soha nem foglalja magában a kereskedelmi fejlesztést).

4 ország beszerzői 1,2 millió eurót fektettek be, valamint az Európai Bizottság 3,4 millió eurót fektetett be a projekt megvalósítására, a 3 PCP szakasz, valamint a projekt számára kutatási és fejlesztési tevékenységet végző beszállítók finanszírozására.

- 1. fázis: Megoldás tervezése

380 000 EUR (legfeljebb 8 finanszírozott beszállítóval, 3 hónapos időtartammal)

- 2. fázis: Prototípusfejlesztés

1 520 000 EUR (legfeljebb 4 finanszírozott beszállítóval, 6 hónapos időtartammal)

- 3. fázis: Elő-kereskedelmi kisipari termék / szolgáltatásfejlesztés 1 900 000 EUR (legfeljebb 2 finanszírozott beszállítóval, 7 hónapos időtartammal)

Tesztorozat: a 3. fázisban a versenytársaknak szem előtt kell tartaniuk a prototípusok valós helyzetben történő tesztelésének szükségességét Halmstad (Svédország), Magdeburg (Németország), Konnevesi (Finnország) és Viladecans (Spanyolország) települések iskoláiban. A nyílt pályázati ajánlatok értékelését és fázisonként történő értékelését a beszerzőkből (vásárlócsoport) helyi értékelőkből / szakértőkből és 3 külső szakértőből (Technológia, Pedagógia és STEM



tantárgyak) álló értékelő bizottság végzi.

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 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

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



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 ily 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. 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 project célkitűzései



WHAT IS THE HAPPI PROJECT?

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

INNOVATIVE SOLUTIONS

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

MI A HAPPI PROJEKT?

az innovatív megoldások közbeszerzésének támogatása: hálózatépítés és a beszerzések finanszírozása

Költségvetés: 2 millió euro előkészítésre + 2,5 millió euro beszerzésre

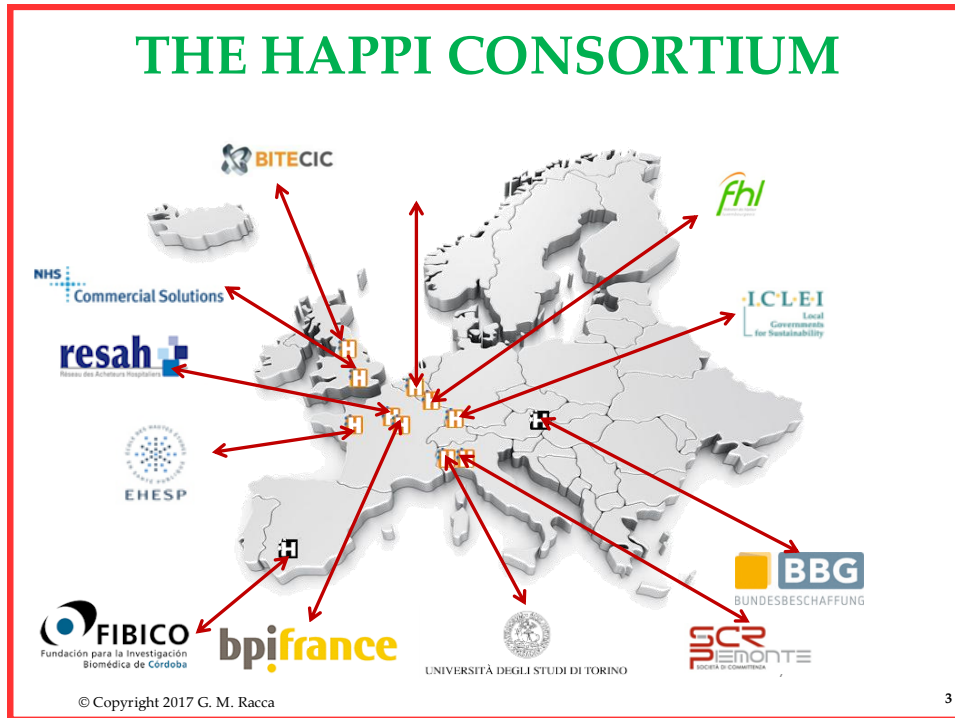
Innovatív megoldások

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

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

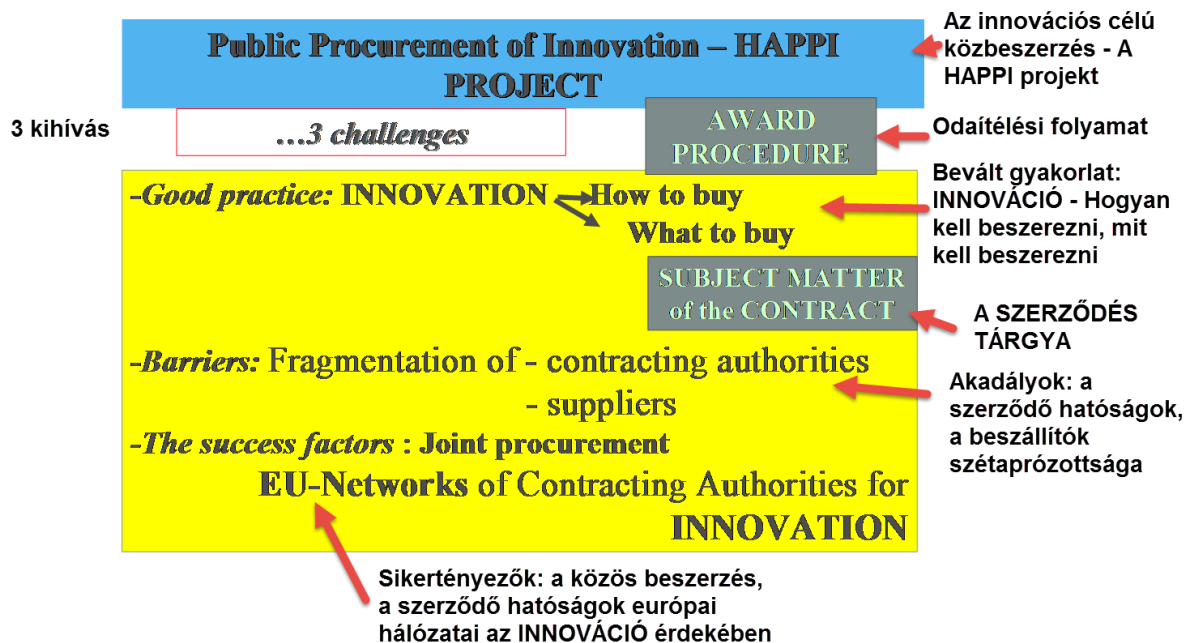
Rossz egészségi állapotban nem lehet megöregedni

6. ábra: A HAPPI projekt partnerintézményei



7. 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.



Az IKT-val kapcsolatos példák

Az INSPIRE projekt (Az eHealth programon belül az innováció iránti keresletet ösztönző közbeszerzők hálózata), (www.inspirecampus.eu) az FP7 program keretén belül finanszírozása 2013. szeptember 1-jétől 2016. augusztus 31-ig tartott.

A program témája: az önálló életet támogató technológiák

Forrás: Innovációs közbeszerzés, A közpénzek ereje, 2017 <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/innovation-procurement-power-public-purse>

Az INSPIRE országos és uniós szinten (pl. STOP-AND-GO, THALEA, RELIEF, ANTISUPERBugs, EMPATTICS) számos PCP és PPI beszerzést végző beszerzői hálózatot hozott létre. Az INSPIRE Akadémia olyan oktatási anyagot is létrehozott, amely az új technológiák és az IKT-alapú szolgáltatások bevezetését elősegíti az egészségügyi ellátás rendszerében, a bizonyítékokon alapuló szolgáltatási és üzleti modell gondolkodás révén. Az INSPIRE gyakorlati hatással volt a PCP és a PPI eszközök használatára is az innovációs beszerzésnek a kockázattöke-tevékenységekkel való összekapcsolásával.

Beszállító partnerek: Nordic Healthcare Group (FI), BITECIC (Egyesült Királyság), AIAQS (ES), Resah-Idf (FR), TEHA (IT), BBG (AT))

Az EURECA projekt (http://cordis.europa.eu/project/rcn/194637_en.html), amely 2015. március 1-jétől 2017. augusztus 31-ig tart, ismereteket és tudatosságot igyekszik nyújtani a vonatkozóan, hogy

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



hogyan lehet megtervezni és felszerelni környezetbarát és fenntartható adatközpontokat. A munka magában foglalja a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzésre és az innovatív megoldások (PPI) beszerzésére vonatkozó megoldásokat.

Ez úgy érhető el, hogy az elismert és kialakulóban lévő referencia-kritériumok egy könnyen használható eszközben fognak egyesülni, amelyet nem szakemberek is telepíthetnek. Az EURECA olyan fejlesztési ütemtervet javasol, amely feltünteti a beszerzési lehetősége(ke)t az energiafogyasztás csökkentése, a hatékonyság növelése és a környezeti terhelés minimalizálása érdekében. Kulcsfontosságú kritériumok fogják alkotni a költség-haszon elemzést, magukba foglalva az adatközpont életciklusát és a környezeti hatásokat. A projekt erősíteni fogja az üzleti terveket képzési és tanácsadási erőforrások bemutatásával arra vonatkozóan, hogyan lehet megteremteni a választási lehetőségeket mind technikai, mind kereskedelmi szempontból semleges információkkal, mindenfajta előítélettől mentesen. Ezek a választási lehetőségek magukban foglalják a meglévő munkatársakba történő beruházásokra, újratelepítési lehetőségekre, konszolidációs tevékenységekre, új építésekre vagy kiszervezésre vonatkozó részletes tanulmányok - vagy azok specifikus kombinációinak vagy alcsoportjainak kidolgozását. Az erőforrások közé tartoznak az RFI, az ITT vagy az RFP sablonok, a műszaki és környezeti adatkönyvtárak és egy esettanulmány katalógus, amely a beszerzési munkafolyamat mentén strukturált. A végső cél az, hogy a beszerzési csapatok környezetbarát vásárlási lehetőségeket, és ugyanakkor valós és megbízható költség-haszon alapú megjelenést biztosíthassanak a pályázatok sikeres elindításához. A projekt fejlesztéseinek hatékony felhasználása érdekében a projekt során kidolgozott célzott és hatékony képzési összetevők koherens csoportját biztosítjuk, amely támogatja az EURECA eszköz és erőforrásainak használatát. A konzorcium meglévő átfogó kapcsolata az európai és nemzetközi szabványügyi bizottságokkal és az iparági csoportokkal biztosítja, hogy az EURECA program egy "élő" erőforrás, amely fenntartható, interaktív és képes a legfrissebb fejleményeket tükrözni.

Hogyan értük el ezeket a célokat:

A korábban meghatározott célok elérése érdekében a konzorcium a következő eredményekkel szolgált:

- Jelentés a beszerzési gyakorlatról és ajánlott értékelési referenciaértékekről
- Jelentés a zöld adatközponti beszerzési döntések hatáselemzéséről
- DC EURECA keretrendszer és specifikáció
- Az EU közszolgálati szektorban működő közbeszerzőinek listája
- Jelentés az innovatív közbeszerzés révén a projekt energiamegtakarításának és környezeti előnyeinek mérésére szolgáló értékelési módszerről
- Disszeminációs és kommunikációs terv
- Online együttműködési platform



A "Virtuális útépités" (V-Con) projekt http://cordis.europa.eu/project/rcn/105551_en.html (2012-2017) célja a nemzeti közúti hatóságok hatásfokának és hatékonyságának javítása a közüzemi infrastruktúra ágazatban az Épületinformáció-modellezés (BIM) megközelítés alkalmazásával. Az Épületinformáció-modellezést korábban már sikeresen alkalmazták más ágazatokban. Ezenkívül a BIM fejlesztése világméretben zajlik. A közüzemi infrastruktúrális ágazat azonban még mindig elmaradott e téren. Ez az ágazat nem érzi szükségét annak, hogy befektessen az adatcsere formátumok szabványosításába. A szoftveripar pedig nem hajlandó olyan szoftvereket kifejleszteni ügyfelei számára, amelyek esetében túl nagy a bizonytalanság a termékek piaci potenciálját illetően. Szoftvertámogatás nélkül a közúti hatóságok nem fogják felhasználni az információs szabványokat a saját folyamataikban, és nem követelik meg a szabványok használatát a vállalkozók részéről. A V-Con úgy döntött, hogy ki fog törni az IKT ezen ördögi köréből azáltal, hogy meghatározza az első szabványt, beszerezi a szükséges szoftvert, és elindít egy kereskedelmi értékesítést megelőző beszerzést a BIM szerver és a szoftver eszközei számára.

A V-Con két fő célt tűzött ki maga elé. Az első egy standardizált információs és adatcsere-struktúra tervezetének létrehozása. A második az, hogy PCP keretében szerezzon be és teszteljen egy olyan szoftverrendszert, amely megfelel ennek a szerkezetnek. Az eredményeket két nagy infrastruktúra projekt beszerzésébe fognak betagozódni, melyek közül az egyik Hollandiában, a másik Svédországban fog lebonyolódni.

Koordinációs tevékenységeket terveznek: először az e területen működő két vezető kutatóintézet, a hollandiai TNO és a franciaországi CSTB között. Másodsor, a hollandiai nemzeti közúti hatóságokkal (RWS) és svédországiakkal (TV). Harmadszor, az e szektoron belüli szoftverszállítókkal. És negyedszer a közüzemi infrastruktúrális ágazat többi részével. Ennek eredménye a szoftverben használt szabványnak egy tervezeti verziója lesz, amelynek beszerzése a projekt záró részében fog megtörténni. A V-Con projekt eredményeinek terjesztése az ilyen típusú szervezeteknek megfelelő hálózatokban fog lebonyolódni.

INTELLIGENS PADOK <https://operatorict.cz/en/smart-benches/> Prága város kísérleti projektre szóló pályázati felhívása, melynek keretében ajánlatokat vár 21. századi igényeket kielégítő padok létesítésére.

Ezek a speciálisan felszerelt padok lehetővé teszik a prágai állampolgárok és a látogatók számára, hogy ne csak megpihenjenek rajtuk, hanem ott egyben fel is töltsék telefonjaikat, vagy tabletjeiket, csatlakozzanak az internethez, informálódjanak az aktuális hőmérsékletről és levegő páratartalmáról, vagy a levegő széndioxid tartalmának mennyiségéről. A padokat fel lehet szerelni egy integrált segélyhívó szolgálattal összekapcsolt vésznyitó gombbal is. És mindez közvetlenül a város közterületén, anélkül, hogy összekapcsolnák a villamos energiával, mivel a padokat napelemek segítségével töltik fel.

Előnyök:

- a megújuló energiaforrások által táplált mobil berendezések hozzáadott értéket jelentenek a padok számára hasznos információk forrásaként



- a biztonságérzet növelése a sürgősségi szolgálatokhoz való csatlakozásnak köszönhetően
- adatgyűjtés a további feldolgozáshoz és a közterület-optimalizáláshoz..

Féléves kísérleti működési periódus során 4-6 padot fognak használni a nyilvánosan elérhető területeken különböző prágai helyszíneken. Az értékelést követően a Prágai Városháza és az önkormányzati kerületek döntenek el, hogy a padokat más területekre is ki kell-e terjeszteni.

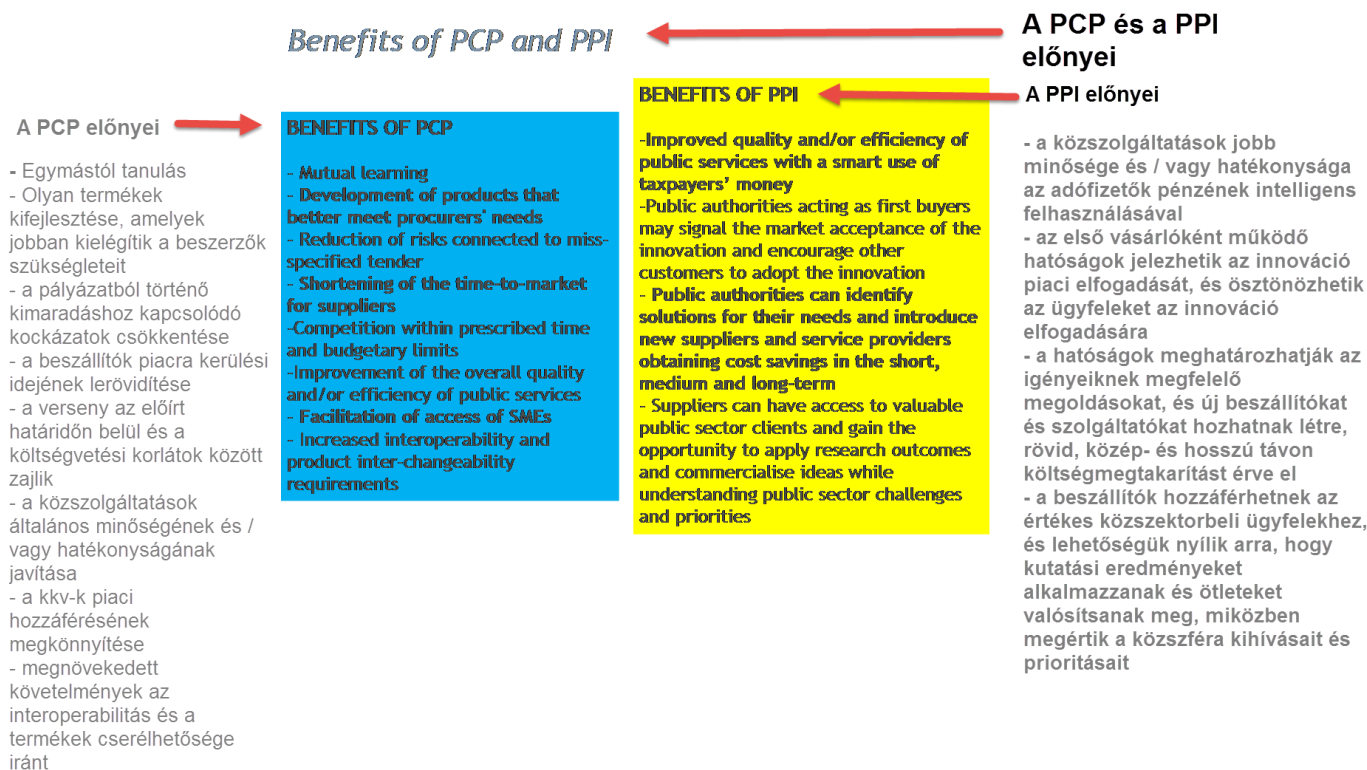
A megvalósítás várható időpontja: 2017 május.

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 odaítélési 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 odaítélési eljárásmodba ötvözi.
- A PPI mind nemzeti, regionális/helyi szinten és határokon átnyúló együttműködésen keresztül valósítható meg a projekt méretétől, a szükséglet terjesztésének mértékétől, a projekt összetettségétől, és a rendelkezésre álló technikai és gazdasági erőforrások mennyiségétől függően.



8. 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.

Unió 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.



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

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



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 Horizont 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 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 verseny, az átláthatóság, a megkülönböztetésmentesség és az egyenlő bánásmód alapelveit.

A PPI2 projektpartnerek nemzeti jogi kereteit illetően 2016 decemberében Olaszország és Magyarország végrehajtotta az összes vonatkozó irányelvet; Három ország részlegesen hajtott 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

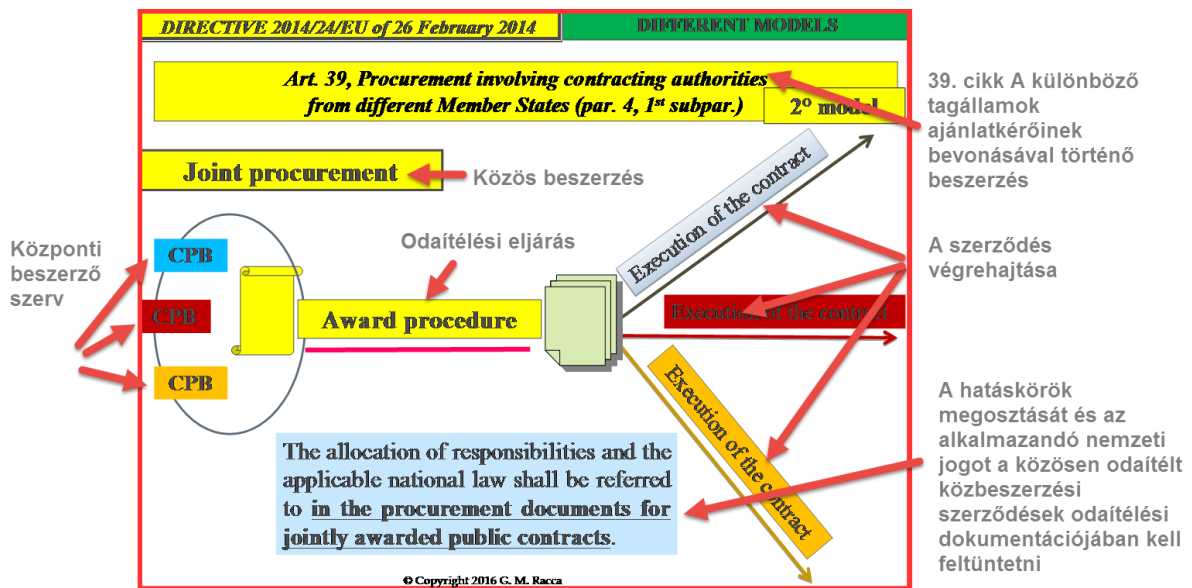


átnyúló beszerzésekre vonatkozó szabályok pontosításával. Világos struktúrát biztosít a versenyeztetési eljáráshoz; a tárgyalások során a tenderek javítására és átalakítására használják oly módon, hogy a lehető legjobb eredmények legyenek általa elérhetők; Egyszerűsíti a verseny párbeszédet a technikailag 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 szervezetek 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 különféle eszközöket biztosít ahhoz, hogy a különböző tagállamok ajánlatkérői egységesen járhassanak 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 ítélnének 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).

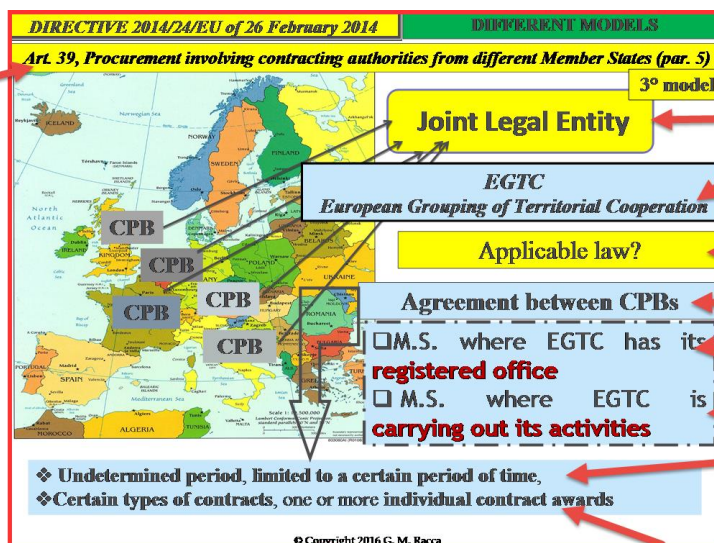
10. ábra: Különbőféle modellek a 2014/24/EU irányelv 39. cikkének adaptálása során



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 ajánlatkérőit is magában foglaló



Közös jogi személy

Európai Területi Együttműködési Csoportosulás

Alkalmazandó jog?

Egyezmény a központi beszerző szervek között tagállam, amely EGTC székhellyel rendelkezik tagállam, ahol EGTC kifejti tevékenységeit

határozatlan ideig, egy bizonyos időszakra korlátozva

bizonyos típusú szerződések, egy vagy több egyedi szerződés odaítélése

1.3.1. Az IKT-ra vonatkozó európai szabályozási háttér

Az európai digitális menetrend az IKT-specifikus adatokkal kapcsolatos legfontosabb dokumentum (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:si0016>). Javasoljuk, a dokumentum tanulmányozását, különösen ajánljuk a 2.3.3.1. fejezetet, amely az információs és kommunikációs technológiák témakörei speciális kérdéseinek ismertetésével, valamint az IKT-közbeszerzésben az interoperabilitás és szabványok előmozdításával foglalkozik.

Egy másik fontos hivatkozás erre a területre a 2016-2020. évi uniós elektronikus kormányzati cselekvési terv - A kormányzat digitális átalakulásának felgyorsítása, amely a korábbi IKT és elektronikus kormányzás: az európai cselekvési terv 2011-2015 (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM:si0021>) folytatásának tekintendő.

Az innovációs beszerzésekről szóló uniós szakpolitikai kezdeményezések weboldala érdekes információt szolgáltat, ebben a keretben érdemes figyelni a "Konzultáció a közbeszerzők érdekeiről az IKT-alapú megoldások innovációs beszerzése érdekében a Horizont 2020 2018-2020-as munkaprogramjához" , amely rámutat az információs és kommunikációs

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



technológiák területén a megkérdezett közbeszerzők fő érdeklődési körére (igényekre / kihívásokra). (<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/eu-policy-initiatives-ppc-and-ppi>)

A **Horizon2020** a legfontosabb PÉNZÜGYI ESZKÖZ, amely az innovációs folyamat minden fázisától az alapkutatótól a piaci felvételig támogatást nyújt, összhangban az EU Innovatív Unióban vállalt kötelezettségeivel. Az IKT-vel kapcsolatos tevékenységekre vonatkozó útmutató megtalálható a következő címen: http://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?action=display&doc_id=11912

A **2012-2020-as európai felhőalapú stratégia** (Digitális menetrend: új stratégia az európai vállalkozások és a kormányzat termelékenységének a felhőalapú számítástechnikával történő ösztönzésére) magában foglalja többek között az európai felhőalapú partnerség létrehozását célzó kezdeményezést, amely a közzféra szükségletei (azaz közbeszerzések) alapján jelzi előre az informatikai ipar fejlődését (<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/european-cloud-computing-strategy#Article>).

Az **európai felhőalapú kezdeményezés - Versenyképes adat- és tudásgazdaság létrehozása Európában**, Az európai felhőalapú stratégiára és a nagyteljesítményű számítástechnikai stratégiára (High Performance Computing = HPC) épül (COM (2012) 45 végleges változat). Olyan kezdeményezésekre épít, mint a nemrégiben bejelentett közös európai érdekű projekt (IPCEI) a HPC, és a nagytömegű adatok kezelését lehetővé tevő alkalmazások (<http://www.eu2015lu.eu/en/actualites/articles-actualite/2015/11/17-conf-data-forum/index.html>).

A **digitális egységes piaci stratégia** <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en> három pillérré épül:

1. **Hozzáférés:** jobb hozzáférés a fogyasztók és a vállalkozások számára a digitális árukhoz és szolgáltatásokhoz Európában;
2. **Környezetvédelem:** a digitális hálózatok és az innovatív szolgáltatások megfelelő feltételeinek és egyenlő versenyfeltételeinek megteremtése;
3. **Gazdaság és társadalom:** a digitális gazdaság növekedési potenciáljának maximalizálása.

A stratégiai célok a következők:

1. A digitális egységes piac kialakítása az emberek és a vállalkozások számára digitális lehetőségek megteremtése, valamint Európa pozíciójának a világgazdaság vezető szerepének növelése a digitális gazdaságban.

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



2. Az európai digitális ipar fellendítése annak biztosítása érdekében, hogy a vállalkozások, a kkv-k és a nem technológiai iparágak a digitális újítások révén magasabb szintű értéklánc létrehozására legyenek képesek. Ez a stratégia összeköti a nemzeti és regionális kezdeményezéseket, és fellendíti a beruházásokat.
3. Az európai adatgazdaság megteremtése: az európai adatgazdaság a digitális adatok lehetőségeit a gazdaság és a társadalom legnagyobb mértékű hasznára fordítja. Olyan akadályokat hárít el, melyek fékezik az egységes európai piac megvalósítása érdekében létrehozott szabad adatáramlást.
4. A kapcsolódás és a hozzáférés javítása: az európai adatgazdaság a digitális adatok lehetőségeit felhasználja a gazdaság és a társadalom legnagyobb mértékű hasznára. Olyan akadályokat hárít el, melyek fékezik az egységes európai piac megvalósítása érdekében létrehozott szabad adatáramlást. Az Európai Bizottság javítja a polgárok hozzáférést és kapcsolódását a roaming díjak megszüntetésével, a nyílt internetes és távközlési szabályozás biztosításával. Célja, hogy növelje a vállalkozások termelékenységét a szélessávú és vezeték nélküli kapcsolatok erősítésével összeurópai szinten.
5. Hálózatokba és technológiákba való beruházás: az Európai Bizottság finanszíroz olyan kutatásokat, amelyek lehetővé teszik az új technológiák, például az 5G és a tárgyak internetét, hogy az európai polgárok számára a jövőben gyors és elérhető internetet biztosítsanak.
6. A digitális tudomány és az infrastruktúra előmozdítása: az egységes digitális stratégia támogatja a nyitott tudományt és a tudományos eredményekhez való nyílt hozzáférést. A cél az, hogy az európai tudomány, az ipar és a hatóságok kiváló digitális infrastruktúrával - szuperszámítógépekkel és adattárolással rendelkezzenek.
7. A média és a digitális kultúra támogatása a médiapolitikák koherens megközelítésének előmozdítására, amely magában foglalja az audiovizuális médiaszolgáltatásokra vonatkozó jogszabályokat és a kulturális örökség megőrzését.
8. A digitális társadalom megteremtése: az Európai Bizottság olyan digitális társadalomra törekszik, amely a digitális egységes piac előnyeit élvezi. Az intelligens városok építése, az e-kormányzáshoz, az e-egészségügyi szolgáltatásokhoz és a digitális készségekhez való hozzáférés javítása lehetővé teszi majd egy valóban digitális európai társadalom kialakulását.
9. A bizalom és a biztonság megerősítése az internetes szörfözés biztonságának növelése valamint a bizalom és a befogadást erősítése érdekében. Ez növeli a számítógépes biztonság általános szintjét és elősegíti a digitális magánéletet Európában.

1.4. Az innovációs célú közbeszerzés főbb akadályai

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



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 széttöredezettek, 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, ápolónők 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; Felkérjük 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;
- **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.

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

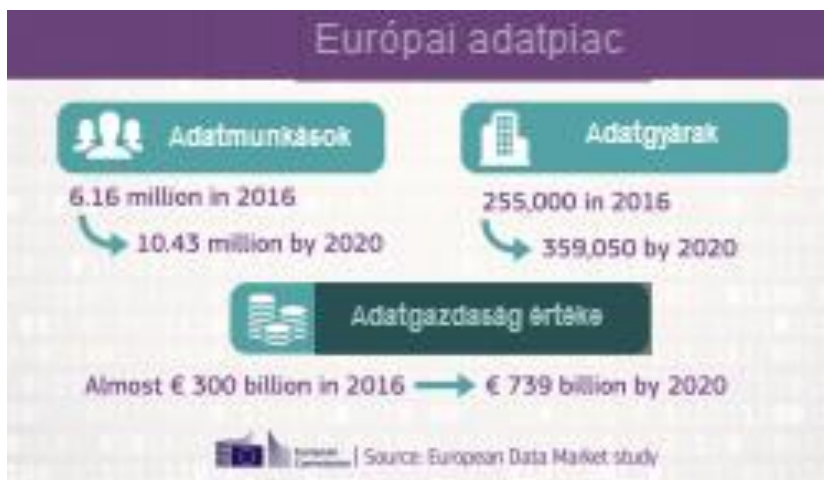
<ul style="list-style-type: none"> - Szervezeti problémák, valamint a beszerzők gyakorlati tapasztalatának és szakértelmének hiánya - Kockázatkerülés: túl kevés ösztönzés létezik arra, hogy az innovatív megoldások ne a már jól bejáratott termékeket régóta szállítóktól, hanem a megalakulás előtt álló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

Lehetséges megoldások 

1.4.1. Az innovációs célú közbeszerzés főbb akadályai az informatikai rendszerek vonatkozásában

Az IKT-ágazat létfontosságú az európai innovatív közbeszerzés fejlesztése szempontjából. 2014-ben a K+F szerződések kiadásainak legalább 37% -a kapcsolódott ehhez a területhez. A valós arány ennél még nagyobb, mivel a felmérés nem foglalja magában az egyéb termékekbe beágyazott IKT-t. Az IKT-piac bővül és további növekedése várható.

12. ábra: Európai adatpiac



Ezért nagyon fontos kérdés az olyan akadályok hatékony leküzdése, amelyek gátolják az innovatív IKT-megoldások közbeszerzésének fejlődését. Néhány akadály bemutatásra került az előző fejezetekben, melyek az innovatív beszerzés egészére vonatkoznak. A továbbiakban azokat az adatokat ismertetjük, amelyek csak az IKT-szektorra vonatkoznak.

A legfontosabb akadály ezen a területen a K+F alacsony kihasználtsága. E tekintetben Európa gyengébb eredményeket ért el, mint az Egyesült Államok, valamint az ázsiai országok. 2011-ben az USA-ban 50 milliárd dollárt fektettek be a K+F-be, ebből 15%-ot az e-kormányzatban. Ugyanakkor az európai országok 2,5 milliárd euróra fektettek K+F-be, ezek 5% -át az e-kormányzatokba, melyben nagy különbségek voltak a különböző tagállamok között (az Egyesült Királyság egyedül több mint $\frac{3}{4}$ -t fekteti be az IKT-szektorba annak a mennyiségnek, mint az összes többi európai ország együttvéve).

A kkv-k nem tudnak versenyezni a globális rendszerintegrátorokkal, akik olyan szakembereket alkalmaznak, akik hatékonyan képesek beszerzési eljárást lefolytatni. Pályázókként gyakran elutasítják őket, bár gyakran nagyon innovatív ötletekkel rendelkeznek. Például az IKT ágazatban működő KKV-k képviselői hangsúlyozzák, hogy a szerződések tárgyának specifikációja gyakran túlságosan kiterjedt, és a nagy szállítók által megállapított szabványokon alapul, ami nem hagy teret az innovációnak.

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



A globális rendszerintegrátorokat az önkormányzatok is előnyben részesítik, mivel nem rendelkeznek az IKT terén saját ismeretekkel és tapasztalatokkal. A beszerzők jobban szeretnek lefolytatni egyetlen pályázati eljárást, és aláírni egy több évre szóló szerződést, amely olyan záradékokat tartalmaz, hogy mindenféle kiigazítás, frissítés, vagy javítás további díjfizetési kötelezettséget von maga után. Ez tulajdonképpen egyfajta zártságot hoz létre már rögtön a beszerzés elején. A szoftverbeszerzők több mint 42%-a elismerte, hogy a szoftvertervezés és a szoftver működésével kapcsolatos szakismeretek hiánya miatt a beszállítóktól való függőségi helyzet áll fenn náluk.

Az intelligens IKT termékek és szolgáltatások közbeszerzési irányelvei közbeszerzési gyakorlatainak áttekintése zárójelentése 2011/0044, D2 - szerint a közbeszerzők által azonosított és az Europe Economics Chancery House által összeállított legfontosabb nehézségek és rossz gyakorlatok, amelyek csak az IKT-szektorra jellemzőek, a következők:

- a. A szabványok alkalmazása:
 - a szabvány megfelelőségének és az ajánlattevők által javasolt megoldásra gyakorolt valószínű hatásuk értékelésének nehézségei,
 - túlságosan sok szabvány közül lehet választani, és kevés tudás áll rendelkezésre arról, hogy az egyes szabványokat milyen mértékben alkalmazzák bármely rendszerben vagy termékben,
 - rosszul hivatkozott szabványok az ajánlatokban,
 - a nem megfelelő szabványok alkalmazása (például azok, amelyek korlátozzák a beszállító versenyképességét),
 - általánosan elfogadott, széles körben elfogadott műszaki előírások vagy márkanevek alkalmazása, melyekre szabványként hivatkoznak,
- b. Nehézségek az IKT szükségletek olyan egyértelmű előírások és követelmények formájában történő megfogalmazásában, amelyek lehetővé teszik a szállítók rugalmasságát a megoldások kidolgozásához, illetve annak biztosításához, hogy a megoldás megfeleljen a szervezet igényeinek
- c. Az új vásárlásoknak a meglévő termékekkel és rendszerekkel való visszafelé kompatibilitásával kapcsolatos gyakori kérelmek, amelyek bár bizonyos körülmények között ésszerűek lehetnek, azonban így előnybe kerülnek a meglévő beszállítók, és ez a helyzet hátrányba hozza a versenytárs ajánlattevőket, és elősegíti bizonyos szállítók számára a szerződés eredeti időtartamán túl történő meghosszabbítását.
- d. Az új IKT-rendszerekbe való áttérés képtelensége, mely az elszigetelődésből (technikai, beszállító-függőségi eredetű elszigetelődésből, valamint a szervezeti tehetetlenségéből) fakad.



- e. Nehézségek olyan további IKT-k beszerzésében, melyek illeszkednek a meglévő, korábban beszerzett rendszerekbe, anélkül, hogy ehhez szabadalmazott termékeket kellene definiálni
- f. Márkanevek vagy szabadalmazott specifikációk használata bizonyos termékek célzottan történő beszerzési igényléséhez, vagy az IKT szükségletek leírására
- g. Az állami szektor IKT-jével való kapcsolat során az állampolgárokhoz kihelyezett egyes termékek használatára vonatkozó kötelezettségek megfogalmazásának hiánya.

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. Végül 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 tippet 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 érdekelték - 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**



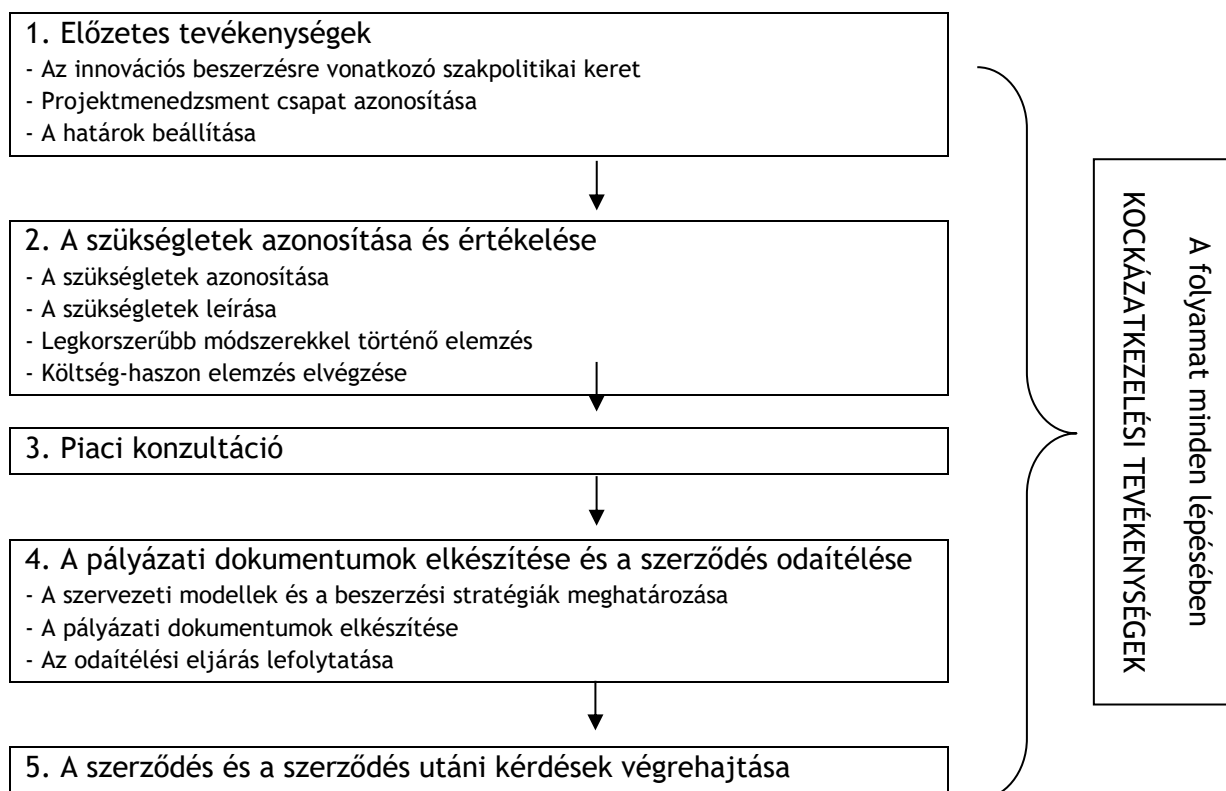
lehetőségeiből származó előnyöket a méretgazdaságosság és a kockázat-haszon megosztás tekintetében" (2014/24/EU irányelv, 73. paragrafus).

- A közbeszerzést oly módon kell megszervezni, hogy az ajánlatkérő szervek megfelelő képzésben és tanácsadásban részesüljenek az odaítélési eljárás minden szakaszában.
- 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 szervek 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.

13. 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

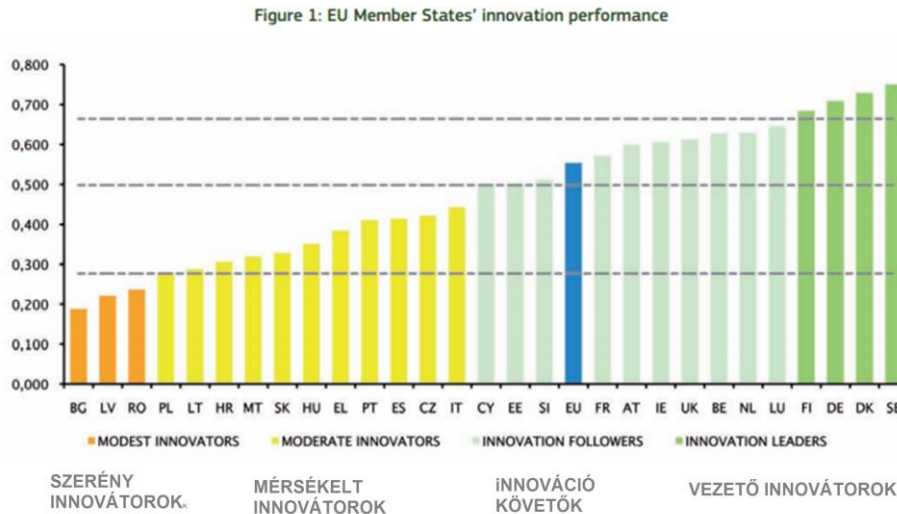
- régi technológiákat használ új, vagy újszerű módszerekkel

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>



14. ábra: Az EU uniós innovációs teljesítménytáblája 2014 (EU Bizottság)



1

15. 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>

16. ábra: Az innováció meghatározása a Közbeszerzési törvényben

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)" nyomán 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 MENETRENDEN

- 1) **Váolja 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 hasznélvezői; 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 projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



a teljes beszerzés 5%-át kell kitenniük), valamint a közbeszerzési rendszer (Törökország) különböző részei közötti koordináció javítását célzó workshopok szervezése. Többek között 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 közbeszerzés szakpolitikai keretrendszere az IKT vonatkozásában

Az Európai Bizottság 2010-ben elfogadta az Európa 2020 stratégiát, amelynek célja, hogy az Európai Unió gazdasága intelligens, fenntartható és inkluzív legyen. A kiemelt területeken elért haladás előmozdítására irányuló stratégia egyik kiemelt kezdeményezése az európai digitális menetrend, amely az információs és kommunikációs technológiák (IKT) kulcsfontosságú szerepét kezeli. Az európai digitális menetrend fő célja annak biztosítása, hogy az egységes digitális piac gazdasági és társadalmi előnyökkel járjon, és gyors és rendkívül gyors internetkapcsolatokon és interoperábilis alkalmazásokon alapuljon.

A digitális menetrend célja Európa versenyképességének megőrzése az Európa széttagolt erőfeszítéseinek fokozottabb összehangolása, illetve a széttagoltság megszüntetése révén. Európa szellemi elitjének a kutatáshoz történő vonzása, a világszínvonalú infrastruktúra és a megfelelő finanszírozás megteremtése kulcsfontosságú. A legjobb kutatási ötleteket piacképes termékeké és szolgáltatásokká kell átalakítani. Jelenleg az uniós befektetések aránya az IKT-kutatásban még mindig kevesebb, mint fele az amerikai szintnek¹.

Az Európai Uniónak világszínvonalú IKT-kutatásba és innovációba kell befektetnie annak érdekében, hogy felgyorsítsa a növekedést és a munkahelyteremtést az innovatív állami-magán partnerségeken, valamint a Horizont 2020 kutatási finanszírozási programjain keresztül elérhető lehetőségek kihasználásával. Az Európai Uniónak fel kell zárkóznia fő versenytársaihoz az IKT-kutatás és a digitális innováció terén².

A rendszerszintű hiányosságok kiküszöbölése és az e területen történő fejlődés felgyorsítása érdekében az Európai Bizottság az európai digitális menetrend folytatásaként 2015-re elkészítette az egységes digitális piacra vonatkozó európai stratégiát, amely intézkedéseket határoz meg a digitális technológiák hatékonyabb felhasználására annak érdekében, hogy lehetővé tegye a lakosság és a vállalkozások számára, hogy kihasználják az ezeknek a technológiáknak a lehetőségeit. A digitális tér kontextusában, függetlenül attól, hogy ez magán- vagy üzleti szempont, kulcsfontosságú stratégiai feladat az egységes európai digitális piac megteremtését megakadályozó korlátozások kiküszöbölése.

Az Európai Digitális Menetrend (DAE) szerint a hosszú távú fenntartható változások Európában a társadalom és a gazdaság digitalizálásán, valamint az információs és kommunikációs technológiák innovatív és intenzív használatán alapulnak.

A 2012-ben elfogadott 1025/2012 EU rendelet az európai szabványosítási rendszerre vonatkozó horizontális szabályozást tartalmazza, amely lehetővé teszi a jogszabályok

¹ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/our-goals/pillar-v-research-and-innovation>

² <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/europe-2020-strategy>

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



(harmonizált szabványok) és a közbeszerzés normáinak alkalmazását. Az IKT-szabványok EU-szintű kijelölése ezért kulcsfontosságú az európai ipar versenyképességének megőrzése szempontjából.

Az Európai Digitális Menetrend 23. cselekvési pontja részeként az Európai Bizottság iránymutatást fog kidolgozni az IKT-szabványosítás és a közbeszerzés közötti kapcsolatról annak érdekében, hogy segítse a hatóságokat a szabványok alkalmazásában a hatékonyság előmozdítása és az elszigetelődés csökkentése érdekében.

Három fő eredmény született a tanulmány részeként:

- [Az IKT-ről az EU-ban folyó jelenlegi közbeszerzési gyakorlatok áttekintése](#)³
- [Iránymutatások a beszerzők beszerzésére a normákon alapuló IKT megvásárlására](#)⁴, beleértve az IKT beszerzésének legjobb gyakorlatát országos és uniós szinten
- [Hatásvizsgálat előkészítése](#)⁵

Az iránymutatások kimondják, hogy az IKT-termékek és -szolgáltatások közbeszerzése fontos, mivel a közigazgatás jelentős részt képvisel az IKT-fogyasztók körében, és a szektor beszerzései jelentősen befolyásolhatják az IKT-piacon az innovációt és a versenyképességet. A közigazgatási hatóságok feladata annak biztosítása, hogy az IKT beszerzése átlátható és megkülönböztetéstől mentes alapon történjen, amely nem indokolatlanul kedvez bizonyos ajánlattevőknek vagy beszállítóknak. Az IKT-k beszerzése, amely az IKT-szolgáltatók számára hozzáférhető szabványok alapján történik, elősegítheti a közszektor IKT-pályázatain részt vevő ajánlattevő versenytársak közötti verseny előmozdítását, és csökkentheti annak kockázatát, hogy a hatóságok egyre inkább függjenek egyetlen beszállítótól az IKT-termékek vagy -szolgáltatások az eredeti beszerzési szerződésben meghatározott időszakon túli rendelkezésre állása terén, mely helyzetre általában „elszigetelődés” néven szoktak hivatkozni.

Az információs társadalom fejlődésének előmozdítása érdekében a tagállamoknak és / vagy az ajánlatkérő szervezeteknek ezért:

- tanulmányozniuk kell az európai IKT-politikákat;
- végre kell hajtaniuk az információs és kommunikációs technológiákkal kapcsolatos európai politikákat a nemzeti jogszabályokban;
- adaptálniuk kell a jogi keretet és a fejlesztési politikákat nemzeti és regionális szinten (politikai stratégia, cselekvési tervek ...);

³ <http://cordis.europa.eu/fp7/ict/ssai/docs/study-action23/d2-finalreport-29feb2012.pdf>

⁴ <http://cordis.europa.eu/fp7/ict/ssai/docs/study-action23/d3-guidelines-finaldraft2012-03-22.pdf>

⁵ <http://cordis.europa.eu/fp7/ict/ssai/docs/study-action23/d4-impact-assessment-prep.pdf>

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



- meg kell teremteniük a gazdaság versenyképességének növelésére és az IKT-fejlesztés feltételeinek javítására vonatkozó feltételeket;
- ösztönző fejlesztési környezetet kell létrehozniuk az adatközpontú gazdaság számára;
- meg kell határozniuk, hogy mi innovatív: a munka, a termék, a szolgáltatás vagy a folyamat;
- fel kell vázolniuk az IKT-re vonatkozó kulcsfontosságú projektcélokat (beleértve a kormányzati politikákat és a szolgáltatási célokat)
- • ismertetniük kell az elsődleges előnyöket: az előnyök típusait és szintjeit például társadalmi, gazdasági, környezeti stb.
 - Kedvezményezettek;
- ismertetniük kell a hátrányokat;
- fel kell tárniuk a kielégítetlen szükségleteket;
- piaci elemzést kell végezniük
- meg kell határozniuk a beszerzési folyamat elkövetkező fázisaiban felhasználandó kulcsfontosságú sikertényezőket

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 BESZERZÉSBEN

A projektmenedzsment széles körben definiálható, mint a tudás, készségek és technikák alkalmazása a projektek hatékony és eredményes végrehajtásához a vállalászási 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

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



meg és válasszuk ki a kívánt termékeket; Hogyan kell kezelni a kockázatokat, a szerződéseket valamint a gazdasági szereplőkkel való kapcsolatokat.

Hogyan kell csinálni?

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

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 projektre gyakorolt hatását illetően; A konkrét igények és potenciális megoldások azonosításához és meghatározásához szükséges konkrét képességek hiánya; Az érdekeltek (azaz az ügyfél/felhasználó, a potenciális szponzor, a felső vezetés és a potenciális beszállítók) elvárásainak tisztázatlan meghatározása.

Tanulságok

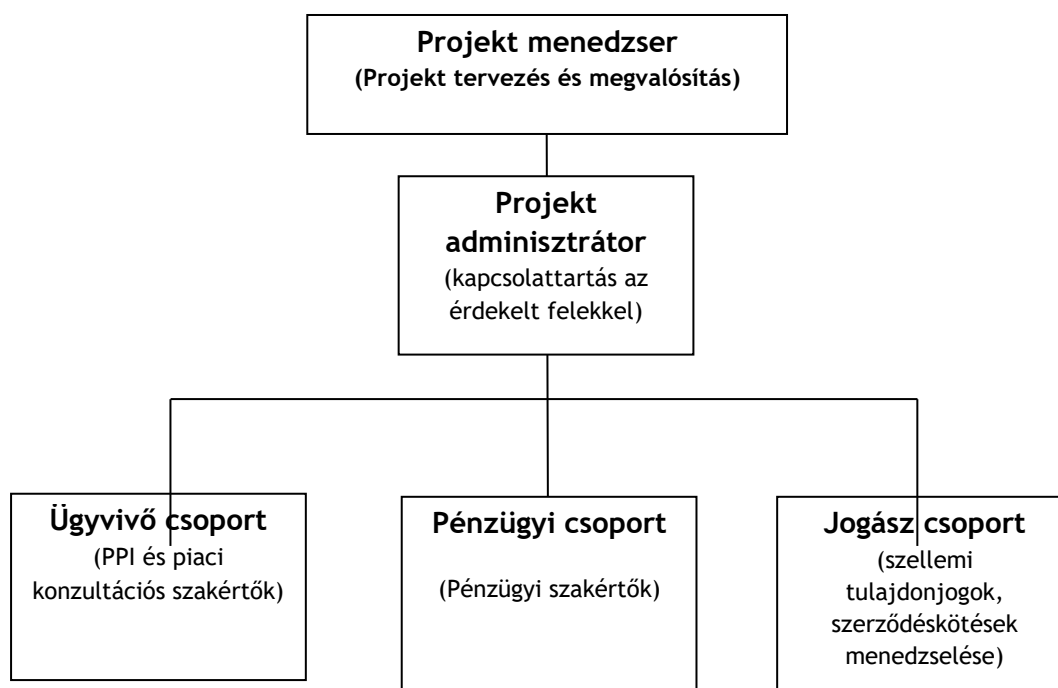
A projektmenedzsment hozzájárulhat e kihívások némelyikének leküzdéséhez annak révén, hogy képes azonosítani, elemezni és megválaszolni a projekt kockázatait, valamint a szükséges források bevonására a lehetőségek egyes elégtelenségeinek leküzdésére is. Az

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



innovatív áruk és szolgáltatások beszerzéséhez szakismeretekre, kompetenciákra és erőforrásokra van szükség.

17. ábra: Projektmenedzsment csapat - IPM (integrált projekt menedzsment) stratégia



Emlékeztető

- A projekt irányítását végző munkacsoportnak elegendő szakszeméllyel kell rendelkeznie mind a minőség, mind a mennyiség tekintetében;
- A személyzet folyamatosága 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, projektvezetők és PR tisztviselők.

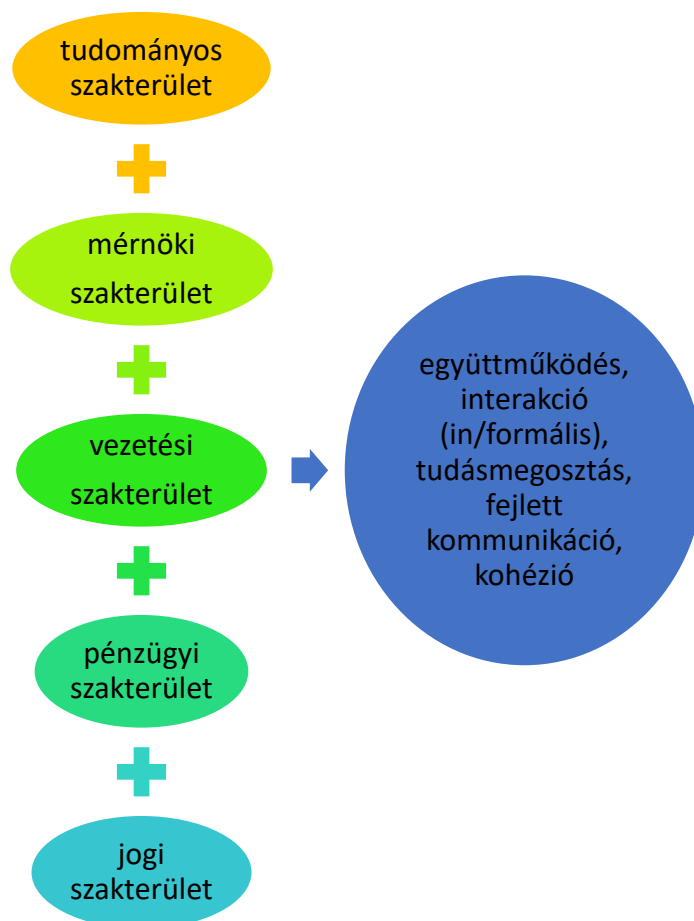
2.2.2.1. A projektet irányító csoport ismérvei az IKT vonatkozásában

A különféle és változatos multidiszciplináris összetételű csapatok különös jelentőséggel bírnak, és kulcsfontosságúak a PPI további sikeréhez - a tudományos, mérnöki és vezetői területen, de emellett a pénzügyi és jogi szakemberek is, így képesek és növelni fogják az élvonalbeli ismeretek abszorpció kapacitását, amelyet a PPI folyamat teljes időtartama alatt kifejlesztettek és megszereztek.

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

Az IKT-megoldásokat gyakran tesztforgatókönyvekkel tesztelik. Azok az emberi erőforrások, amelyek a tesztforgatókönyvekkel kapcsolatosan elegendő ismeretekkel rendelkeznek, a PPI beszerzői csoport lényeges elemei.

18. ábra: A multidiszciplináris összetételű IKT-csapat minimális jellemzői



FÓKUSZBAN: A SOKSZÍNŰ ÉS VÁLTOZATOS MULTIDISZCIPLINÁRIS ÖSSZETÉTELŰ CSAPAT

A létrehozott csapat és a gazdasági szereplők információs és tudásmegosztási pontokként és hálózatként működnek, egymással rendszeres időközönként kell tartani a kapcsolatot és ezt a kapcsolatot a helyi, nemzeti és az uniós közösség számára hosszú távon előnyös kapcsolattá kell fejleszteni, amely további növekedést eredményezhet.

Miért fontos a multidiszciplináris csapat az IKT-PPI folyamat számára? Maga a folyamat a nagyon fontos. Mindazonáltal a közbeszerzésről mindig is ismert volt, hogy az egy formális lépésekből, álló folyamat, amelyeket le kell folytatni, és ez nem is kétséges: az eljárást az uniós irányelvekben leírt módon kell végrehajtani, és ezért a nemzeti jog rendszerében kell lefolytatni. De a piaci



konzultáció nem végezhető el hatékonyan, ha a közbeszerző nem gyűjtött össze olyan csapatot, amely képes megérteni az IKT komplexitását, sokszínűségét, beállíthatóságát, testreszabhatóságát, és ennek következtében a széles körű lehetséges megoldási lehetőségeket. Mindemellett nagyon fontos, hogy az IKT-PPI-eljárást és -projektet olyan specializált szakemberek vezessék, akik megfelelnek a projekt sajátosságainak, szem előtt tartva a Bizottságnak az Európai Parlament, az Európa Tanács, az Európai Gazdasági és a Szociális Bizottság és a Régiók Bizottsága számára kiadott "Az elszigetelődés ellen. Nyílt IKT-rendszerek kiépítése a szabványok jobb kihasználásával a közbeszerzésben" című közleményét (COM (2013) 455 végleges).

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013SC0224&qid=1427871639509&from=HR>

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 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

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



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 **technológiatranszfert** illeti, amely tulajdonképpen az innovatív technológiáknak a kiindulási helyektől és kics csoportos 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 versenypárbeszéddel kapcsolatosan a Kbt 93. § (2) bekezdés így rendelkezik: " Az ajánlatkérőnek a párbeszéd során is biztosítani 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 közzétételére vonatkozóan kell kérni. ((5) bekezdés)

Hogyan kell csinálni?

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

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



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.

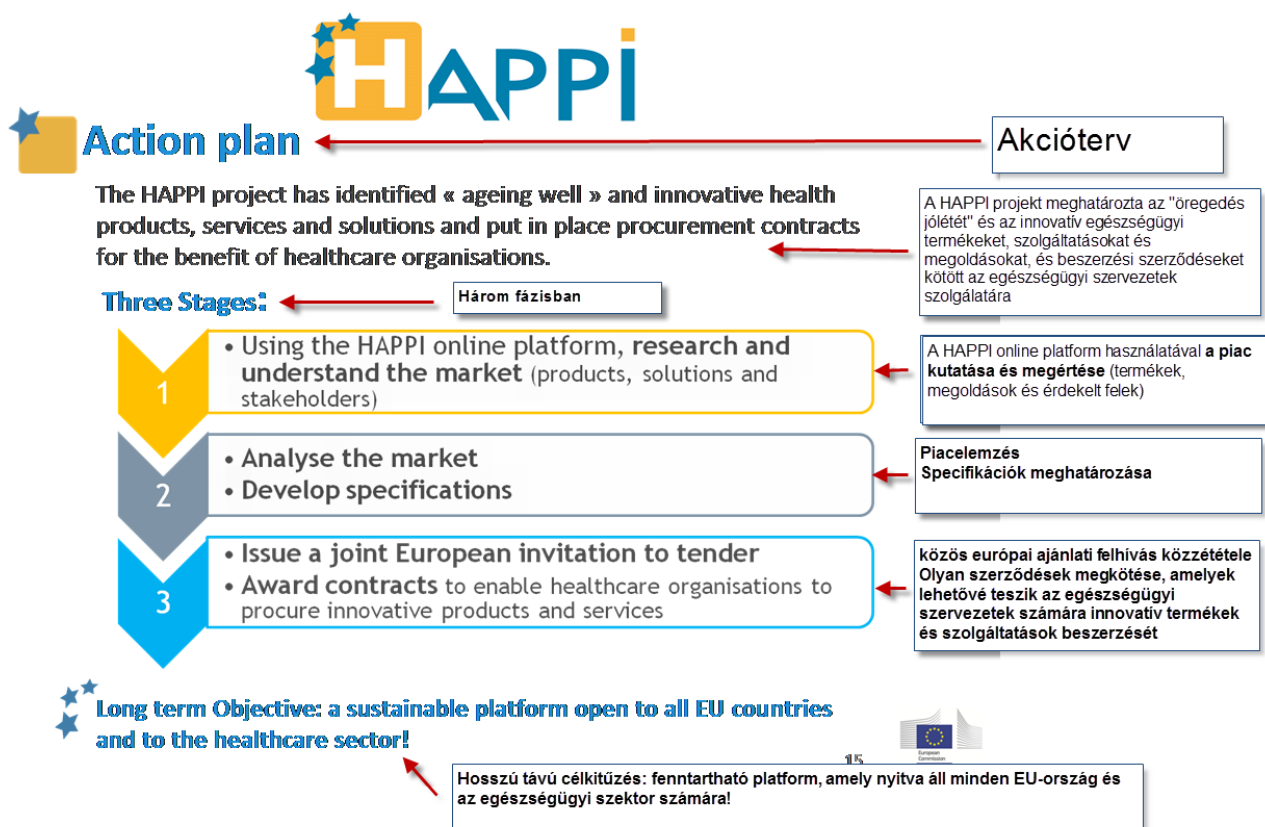
A kielégítetlen igény jelenléte nyilvánvaló azokban az esetekben, amikor:

- 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) 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 fókuszcsoportok; A kulcsfontosságú érdekeltek 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 találkoznak a termékünkkel / szolgáltatásunkkal kapcsolatban?", "Milyen problémákba ütköznek, 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 fókuszcsoport keretében, 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 fókuszcsoportokkal, a végfelhasználókkal és az érintett felekkel, workshopokkal). Általában a kipoztázott 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 azonosításának speciális kérdései az IKT vonatkozásában

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



Az IKT-ágazat folyamatosan változó környezet a gyors technológiai fejlődés miatt. Az azonosított szükségleteknek követniük kell a jelenlegi tendenciákat. Ezért a legfontosabb kérdés az IKT-n belüli szükségletek azonosításában az, hogy az képes legyen reagálni a gyorsan fejlődő, gyakran használt technológiákra. Például a digitális kommunikáció az állami szektorral, felhőszolgáltatásokkal, elektronikus fizetési módokkal stb.

Javasoljuk az üzleti elemzés elvégzését az informatikai megoldások beszerzéseinek sikeres lebonyolítása érdekében. A Nemzetközi Üzleti Vizsgálati Intézet (IIBA) egy nemzetközileg elismert szabvány, amelyet gyakran használnak az üzleti elemzések végrehajtásához. A IIBA meghatározza az üzleti elemzést olyan ismeretek, megközelítések, módszerek, technikák és tevékenységek körében, amelyeket a szervezetek irányításának megértése érdekében az érdekelt felek között végre kell hajtani. Ez egy alapvető fontosságú szabvány, annak érdekében, hogy segítséget nyújtson a szakembereknek és az érdekelt feleknek az üzleti érték megteremtésében és a jobb üzleti eredmények elérésében. Az üzleti elemzés újabb definíciója IIBA A Business Analysis Bodense Knowledge (BABOK Guide) az üzleti elemzést olyan gyakorlatként határozza meg, amely lehetővé teszi a szervezetek változásait, amelyek az adott szervezet igényein alapulnak, és olyan megoldások kifejlesztését eredményezi, amelyek értéket teremtenek az ebben érdekelt felek számára.

A IIBA üzleti elemzés végrehajtását az alapvető üzleti elemző alapkoncepciók modell (BACCM) határozza meg, amely szerint:

- meghatározásra kerülnek az információs megoldások megvalósításához felmerült egyes szükségletek,
- az érdekeltek azon elvárásai kerülnek meghatározásra, amelyek az igényeik alapját képezik,
- meghatározásra kerül a beszerzett információs megoldások várható hozzáadott értékének stratégiai és üzleti keretrendszere,
- mindezek az adott kontextus keretében valósulnak meg (a kontextusra egy példa maga az információs megoldás kifejlesztése is).

Az üzleti elemzés összes eleme alapul szolgál a megoldás követelményeinek kidolgozásához, az újonnan kifejlesztett informatikai megoldás által előidézett szükséges változásokhoz kapcsolódó elvárásokhoz, valamint a realizált érték végleges számbavételéhez.

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



A szlovén Közigazgatási Minisztérium szabványokat és közös előírásokat dolgozott ki egy modern informatikai megoldási platform fejlesztésére, amelyeket az informatikai megoldások kidolgozására vonatkozó iránymutatások⁶ tartalmaznak. Speciális építőelemek és horizontális funkciók elérhetők az informatikai megoldások katalógusában⁷. A közbeszerzési szabályok betartására köteles közbeszerzőknek ezért figyelembe kell venniük azokat a meglévő építőelemeket és horizontális funkciókat, amelyek díjmentesek a közbeszerzők számára. Az építőkövek optimalizáltak és a funkcionalitásuk újabb fejlesztése gazdaságilag nem elfogadható, de másfelől a Közigazgatási Minisztérium arra is bátorítja a közbeszerzőket, hogy szabadon tegyék közzé saját informatikai megoldási felhívásukat a NIO /National Interoperability Framework/ portálon, amely egyben a Közigazgatási Minisztérium által menedzselt infrastruktúra korszerűsítés követelménye is.

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

⁶ <https://www.ip-rs.si/en/publications/prirocni-in-smernice/> and https://www.ip-rs.si/fileadmin/user_upload/Pdf/smernice/Smernice_za_razvoj_informacijski_resitev_ENG.pdf

⁷ <https://nio.gov.si/nio/vstopna.nio?lang=en>

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



megformálását, amely figyelembe veszi az innovatív megoldás költségeit és előnyeit a teljes életciklus során.

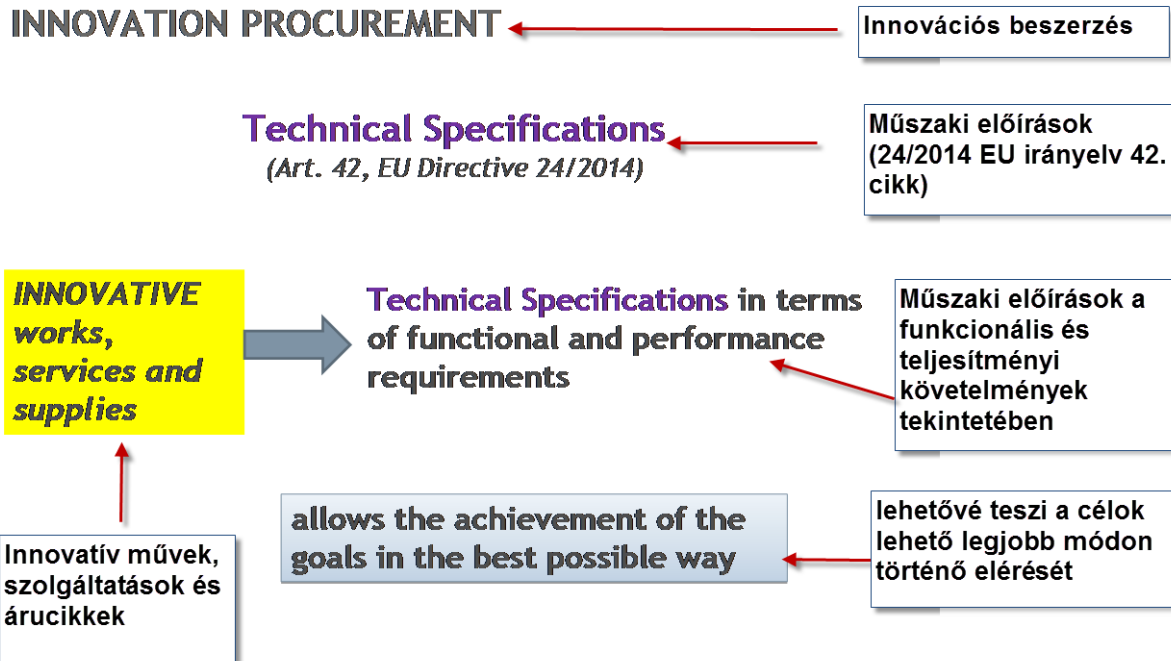
Egy példa teljesítményalapú követelményre a Manchester nagyvárosi térségében

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 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 figyelmeztető jelzéseket nyomon kell követni (annak érdekében, hogy hozzá lehessen férni a korábbi esetekhez az elesések 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 elesések különböző kontextusai szerint legyen elvégezhető-

Az eszköznek az elesések 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 elesés 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 működni 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 követelményrendszert 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 követelményrendszertől 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. Az egyes szükségletek leírásának speciális kérdései az IKT vonatkozásában

A digitális menetrendben (23. cselekvési pont) foglalt "kulcsfontosságú cselekvési" területek egyike az interoperabilitás és szabványok alkalmazásának előmozdítása az IKT közbeszerzésben. A szabványok használatának állami hatóságok közbeszerzéseiben történő ösztönzése mögött az áll, hogy a vonatkozó szabványok lehetővé tehetik az állami hatóságok számára, hogy az IKT-pályázati előírásokban elkerüljék a túlzott (beleértve az indokolatlan, márka-specifikus) követelményeket is, ami alacsonyabb mértékű versenyt és nagyobb kockázatot jelenthet az eladó és a termék elszigetelődése⁸ számára. A szabványok

⁸ Számos állami szervezet nem szándékosan ugyan, de "bezárja" magát az adott IKT-megoldásokba, mivel nem tudnak olyan pályázati kiírást készíteni, amely eléggé rugalmas és következőképpen lehetővé teszi a későbbi eladó váltást. Forrás: Európai Bizottság: Az IKT beszerzésére vonatkozó legjobb gyakorlatok tanulmányozása a szabványok alapján a hatékonyság előmozdítása és az elszigetelődés csökkentése érdekében.

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



megfelelő alkalmazása az IKT-beszerzésben az IKT-ipar versenyképességének fontos mozgatórugója lehet, továbbá elősegíti a versenyt a fogyasztók javára. Ebben az összefüggésben az Európai Bizottság az IKT⁹ szabványokat kulcsfontosságú tényezővé tette az egyenlő versenyfeltételek megteremtése érdekében valamennyi technológiai szolgáltató számára.

Az [IKT-szabványosítási prioritásokkal kapcsolatos közleményében](#) a Bizottság javasolja, hogy a szabványosító erőforrásokat és közösségeket 5 kiemelt területre, az 5G-re, a tárgyak internetére, a számítástechnikai felhőre, a számítógépes biztonságra és az adattechnológiákra összpontosítsák, mivel ezek alapvető fontosságúak az uniós versenyképesség szélesítése szempontjából. Az ezeken a területeken végzett fellépés felgyorsíthatja a digitalizációt, és azonnali hatást gyakorolhat a versenyképességre olyan területeken, mint az e-egészségügy, az intelligens közlekedési rendszerek és az összekapcsolt / automatizált járművek, az intelligens otthonok és városok, valamint a fejlett termelési folyamat.

A közlemény ösztönzi a megfelelő IKT-szabványok alkalmazását, oly módon, hogy a 2015-ben elfogadott [digitális egységes piaci stratégia](#) egyik megvalósításaként kerüljön sor. Azonban a prioritások meghatározása önmagában nem elegendő. A siker függ a magas szintű elkötelezettségtől a standardizációtól, valamint az érdekelt felek széles körétől. Ez magában foglalja az iparágat, a szabványokat meghatározó szervezeteket és a kutatói közösséget.

Ez a közlemény az európai többszereplős platformra, az IKT-szabványosítás gördülő tervére és az európai szabványosítással foglalkozó éves uniós munkaprogramra épít, kiegészíti azokat és a szabványok és a szabványosítási eredmények megvalósítási mechanizmusaként tekinti őket.

Az IKT-szabványosítással foglalkozó európai többszereplős platform

[Az IKT-szabványosítással foglalkozó európai többszereplős platformot](#) azért hozták létre, hogy tanácsot adjon a Bizottságnak az IKT-szabványosítási politikák végrehajtásával kapcsolatos kérdésekben, beleértve a jogszabályok és politikák támogatására vonatkozó prioritást, valamint a globális IKT-szabványok fejlesztő szervezetei által kidolgozott specifikációk meghatározását.

A platform [az IKT-szabványosítás gördülő terve](#) kidolgozásához és végrehajtásához is tanácsadást nyújt.

<http://slord.sk/buxus/docs/aktuality/StudyonbestpracticesforICTprocurementbasedonstandardsinordertopromoteefficiencyandreducelock-in.pdf>

⁹ http://ec.europa.eu/growth/industry/digital-transformation/ict-standardisation_en

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



A fórum tagjai között szerepelnek az EU és az EFTA országok, az európai és nemzetközi szabványok fejlesztő testületei, az IKT-szabványosítás fejlesztésében aktív európai szervezetek, valamint az ipar, a kkv-k, a fogyasztók és a társadalmi érdekelt felek képviselői.

[Az IKT-szabványosítással foglalkozó európai többszereplős platform tagjai](#)

Az IKT-szabványosítás gördülő terve

[Az IKT-szabványosítás 2017. évi gördülő terve](#) egyedülálló képet nyújt az IKT-k (információs és kommunikációs technológiák) szabványosítási tevékenységeiről azáltal, hogy összekapcsolja őket az uniós jogszabályokkal és politikákkal. A tervet minden évben bővítik, és 2017-ben a pénzügyi technológiák, a közös tengeri információmegosztási környezet (CISE) és az építőipar (épületinformációs modellezés) adódtak hozzá.

Az elektronikus adatvédelem /ePrivacy/

Egy másik ehhez kapcsolódó (iparágak-közötti kapcsolati minta) téma az alábbi webhelyen elérhető adatvédelem a mobil egészségügyben /mobiltelefonon futtatható egészségügyi alkalmazások/ téma: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/code-conduct-privacy-mhealth-apps-has-been-finalised>

Számos egyéb specifikus terület létezik az IKT számára, például:

- technológiai semlegesség
- kiberbiztonság
- az internet mindenki számára elérhetővé tétele
- a gyerekek biztonságosabb internetének tükröződése a vonatkozó alkalmazásokban
- minimális interoperabilitási követelmények
- nyílt adatvédelmi politika
- felhő alapú számítástechnika
- A dolgok Internetje
- Szélessávú alkalmazásokhoz való csatlakozási szabványok
- hálózat semlegesség



It is important to address these areas where it is relevant. Fontos foglalkozni ezekkel a területekkel ott, ahol ezek relevánsak.

További IKT specifikációval foglalkozó weboldalak:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/policies/ict-and-standardisation>

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/best-practices-ict-procurement-based-standards-order-promote-efficiency-and-reduce-lock-smart>

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/best-practices-ict-procurement-based-standards-order-promote-efficiency-and-reduce-lock-2-year>

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/code-conduct-privacy-mhealth-apps-has-been-finalised>

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 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 struktúrába, 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 beszállítóktól, 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 kiértékelési értékük alapján, van-e értelme a szellemi tulajdonjog tekintetében valamilyen más megoldáshoz folyamodnia.**
- **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 leghatékonyabb 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"> - A szükségletek azonosításának a lehető leghamarabb el kell kezdődnie - A szükségletek azonosítása egy jogszabályi követelménynek, vagy feltehetőleg a közszolgáltatások (felülről lefelé történő) javuló ellátásának köszönhető - Alternatív megoldásként kielégítetlen szükségletek merülnek fel (alulról felfelé terjedően) - Győződjön meg arról, hogy a szükséglet valóban nem teljesül, és valódi beszerzési kihívásra ad választ - Határozza meg az eredményalapú követelményeket a kívánt új funkciók, teljesítmény, hatékonyságnövelés számszerűsítésére - Konkrét üzletmenet felépítése - Erőforrások hozzárendelése - Számítsa ki a rendelkezésre álló költségvetést 	<ul style="list-style-type: none"> - A helyes szükségletet határoztam meg? - A végfelhasználók egyetértenek-e abban, hogy ez a legfontosabb szükséglet? - A korábbi korszerűségi elemzés és az elméleti kutatások megerősítik-e a szükséglet kielégítetlenségét? - Vannak már szabadalmaztatott megoldások vagy szellemi tulajdonjoggal védett megoldások az azonosított szükségletre? - Vannak-e olyan címkék, vagy szabványok, amelyeket be kell tartanom? - A szükséglet megfelel-e annak a beszerzési kihívásnak, amelyért én vagyok a felelős? - Az adott üzleti terv megvalósítható-e és fenntartható-e? - Rendelkezek-e megfelelő személyi és anyagi erőforrásokkal? 	<ul style="list-style-type: none"> - WIBGI /Ugye milyen szuper lenne, ha...?"/megközelítés - Műhelymunka az ügyfelekkel /Voice of the Customer megközelítés - Üzleti terv sablon - Életciklus-költség (LCC) elemzés vagy a Tulajdonlás összes költségei (TCO) eszköz

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



2.3.3.1. Korszerűségi elemzés az IKT vonatkozásában

Tekintettel arra, hogy az információs és kommunikációs technológiák gyorsan fejlődnek, fontos, hogy elemezni a korszerű meglévő megoldásokat, és tájékozottnak lenni a térségben újonnan megjelenő technológiákról. Rendkívül fontos annak biztosítása, hogy elegendő mennyiségben álljanak rendelkezésre elméleti kutatások korábban már megtörtént esetekről, amikor egy másik ajánlatkérő szerv / ajánlatkérő különböző szinteken (helyi, regionális, nemzeti és európai) foglalkozik hasonló igényekkel.

Az IKT-szempontról a közbeszerzési eljárás során bizonyos ágazatspecifikus kérdéseket kell figyelembe venni, az alábbiak szerint:

- Minden IKT-megoldásnak biztosítani kell legalább az alapvető visszafelé kompatibilitást.
- Fontos kérdés a megoldás nyitottsága. Lehetővé **kell** tenni, hogy minden megoldás kompatibilis legyen a széles körben alkalmazott szabványokkal.
- A PPI-n belül nem szabad egyedi bezárt megoldásokat használni, mivel a további szakaszokra nézve ez magas szintű kockázatot jelent, például a karbantartás, vagy a szolgáltató megváltozása miatt.
- Ezekben a területeken a legfontosabb a **technológiai és a hálózat semlegesség** elve.
- A közszféra valamennyi IKT-megoldását a technológia nem korlátozhatja egy adott szolgáltató számára, és a megoldásnak maximálisan nyitottnak kell lennie más szolgáltatóhoz történő áttelepítés irányában.

2.3.4. 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, 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 felhasználgják), 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 az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



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); 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

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



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 szerződéskező menedzser kezeli).

A szerződések kellő gondosságú megkötéséhez szükséges erőforrások:

- Any resource required for due diligence of contracts
- Több diszciplínára kiterjedő input
- Szakismeretek szükségessége
- 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.

2.3.4.1. Költség-haszon elemzés elvégzésének speciális kérdései az IKT vonatkozásában

Az úgynevezett hagyományos költség-haszon elemzés nem alkalmazható számos IKT-vonatkozású kérdésben. A következő jellemzőket kell figyelembe venni:

- kevesebb a beruházás, de sok a kisebb méretű beszerzés
- a fejlett rendszerek nem érzékelhetők a helyi rendszerekben, hanem a vállalati együttműködésben
- az alkalmazott IKT-elemek folyamatokba integrálódnak, így a hatások nem különíthetők el egymástól
- a nem számszerűsíthető elemek egyre nagyobb jelentőséggel bírnak
- a fejlesztési költségeket el kell különíteni a folyamatos költségektől
- a költségekkel szembeállítva az előnyöket kell kiemelni
- az IKT-rendszer bonyolult hatással van a közszféra / vállalati rendszerre
- új stratégiák, új piacok jönnek létre.

Az IKT technológiában megvan az az erő, ami a fejlesztést nemcsak a termékekben, a szolgáltatásokban és a munkafolyamatokban jeleníti meg, hanem a termelési folyamatok javulásában, a folyamatok innovációiban és a termékinnovációkban is.



Az IKT-PPI-folyamatok során az alábbi érzékenységi aggályokra kell különös figyelmet fordítani:

- **Teljesítményérzékenység** (a termék előállításának mikéntjére történő koncentráció): K+F know-how, szerzői jog, termék/szolgáltatás
- Munkák differenciálása
- **Árérzékenység** (az eredmény pénzügyi szempontjaira történő koncentráció): költségcsökkentés, hálózatépítés, szabványok és normák szabványok
- **Minőségérzékenység** (a teljesítmény és az árérzékenység kombinációja, mint végeredmény)

21. ábra: Érzékenységi aggályok az IKT PPI folyamatok során



A költség-haszon elemzést illetően érdekes útmutatás található a https://www.finance.gov.au/files/2012/04/ICT_Business_Case_Guide.pdf címen.

Ezért az IKT-PPI folyamat formális részének megkezdése előtt nagyon fontos:

- Azon közbeszerzők felderítése, akik még kielégítetlen követelményekkel/szükségletekkel rendelkeznek
- A legfontosabb érdekelt felek azonosítása: potenciális partnerek, csapat tagok, gazdasági szereplők
- A pénzügyi költségvetés hozzávetőleges keretének meghatározása
- Figyelembe véve a piaci életképességet



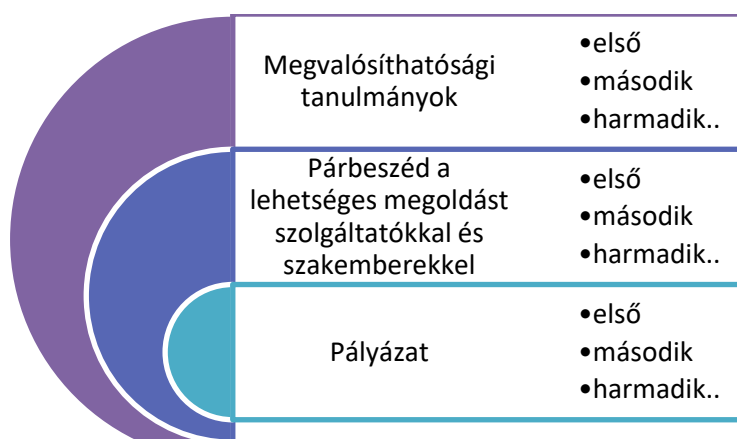
Mit kell tenni?

Az azonosított kulcsfontosságú érdekelt felekkel való szorosabb kommunikáció alapvető fontosságú az információs és kommunikációs technológiák kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzése terén: ha mindegyiküket bevonjuk a folyamat korábbi szakaszaiba, ez arra ösztönzi őket, hogy részt vegyenek az egész folyamatban, és maximális erőbedobással alakítsák ki a lehetséges innovatív megoldásokat, kapacitásaikat a know-how, a HR, és a K+F erőforrások kidolgozása kössék le, amelyek visszafordíthatatlanul a beszerzési folyamat megerősítéséhez vezetnek, és ezáltal kínálati oldali perspektívát kínálnak az IKT-PPI-folyamat számára. Ellenkező esetben ugyanis nem mindig azok az erőforrások és információs adatok jönnek létre, amelyek teljes képet adnak a lehetséges PPI megoldásokról a közbeszerzőnek.

A közbeszerzési szervezet és a kulcsfontosságú érdekelt felek lépésről-lépésre haladva, fokozatosan megtalálják az általuk keresett legjobb potenciális megoldásokat, az alábbi lépcsőkben:

- Megvalósíthatósági tanulmányok
- Párbeszéd a lehetséges megoldási szolgáltatókkal
- Pályázat

melyeket le lehet folytatni és megismételni mindaddig, amíg a közbeszerző szükségletei nem teljesülnek, de mindig figyelembe kell venni a rendelkezésre álló határidőket.



22. ábra: A lehető legjobb megoldás keresésének folyamati szakaszai és iterációjai

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



FÓKUSZBAN: AZ IKT KERESKEDELMI FORGALOMBA HOZATALT MEGELŐZŐ BESZERZÉS PIACI KONZULTÁCIÓJÁNAK PRIORITÁSAI

Az alapvető piackutatás és elemzés kétségkívül nagyon fontos, és kihagyhatatlan lépés. Tehát még ha csak informális is, az IKT PPI mérföldköveinek és időbeli kerettervének részét kell képeznie.

Először is nagyon fontos, hogy a közbeszerző a piac méretét vizsgálja, kutassa, kérdezze le és vizsgálja meg: helyi, országos, és egész EU-ra kiterjedő szinteken. A beszállítók teljes száma, és ezáltal a lehetséges kulcsfontosságú érdekeltek teljes száma függ ettől az előzetes keresésből. Minél nagyobb a kulcsfontosságú érdekeltek mennyisége - annál sokfélebbek a jövőbeni IKT-PPI megoldások, amelyeket a közbeszerző elé ki lehet teríteni, és a jövőben többszöri iterációval és /vagy ismétléssel megvitatni, amely végül különféle megvalósíthatósági tanulmányokhoz, különféle tervezési megoldásokhoz, és különféle prototípusokhoz vezet el.

A piackutatás és elemzés ezenkívül biztosítja, hogy a kulcsfontosságú érdekelt felek / gazdasági szereplők közötti verseny teljesüljön, és ezzel együtt a 2014/24 és 2014/25 EU-irányelvek egyik alapelve, valamint a nemzeti közbeszerzési törvény (PPA) egyik alapelve is.

Másrészt nemcsak a lehetséges kulcsfontosságú szereplők száma, hanem piaci részesedéseik is nagyon fontosak: fontos, hogy az IKT-PPI folyamat és a közbeszerző látókörébe bekerüljenek a KKV-k is, mely folyamat magasabb szintre emeli a versenyt, mely elvezet a tudás, a megoldások differenciálódásához és az arra ható tényezők kiszélesedéséhez és ezzel együtt a kvv-k hálózatának helyi, nemzeti és uniós szintű megerősítésére törekszik, összhangban az Európa 2020 stratégiával, ahol a hét Európa 2020 stratégia kiemelt kezdeményezése közül hat céljával tűzte ki, hogy segítse a kvv-kat a fenntartható növekedés elérésében.

Harmadszor, a közbeszerzőnek nemcsak a legfontosabb érdekelteket kell megkeresnie, hanem hasonló megoldásokat is keresnie kell a piacon (ha van ilyen). Nagyon fontos tudni, hogy az IKT-PPI tárgyát képező megoldás már forgalomban van-e, vagy **nincs ilyen megoldás**, de IKT-PPI-törekvés megvan-e már a kidolgozására.

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

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



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 bonyodalmai 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 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 piackutatás 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 közzétételeivel 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 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 hirdetemény közzététele a Közbeszerzési Hatóságon keresztül az Európai Unió Hivatalos Lapjában szabványosított formanyomtatványok használatával történik, amelyek a hivatalos honlapon (<http://simap.eu.int>) érhetők 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 szervezeteknek tájékoztatniuk kell a gazdasági szereplőket és az



érdekelte 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, technikailag, szervezetileg 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 szerveknek 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

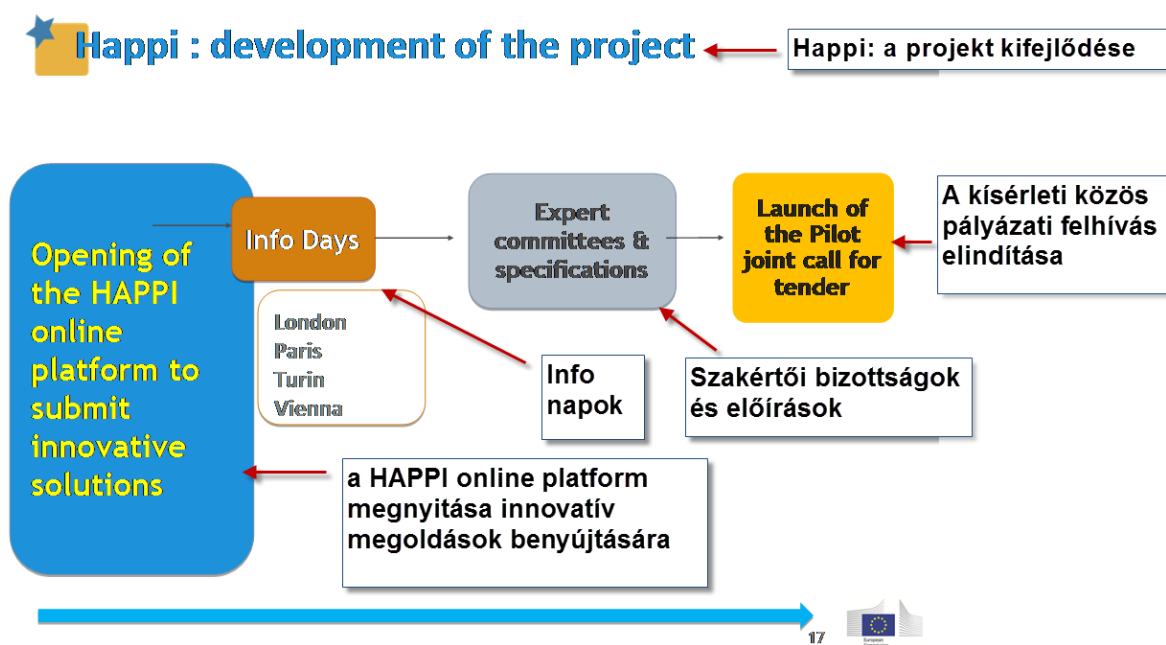
A HAPPI projekt során a beszerzők révén aktív együttműködésre került sor, annak érdekében, hogy megtalálják a legjobb termékeket és szolgáltatásokat az uniós elveknek és a közbeszerzésre vonatkozó uniós irányelveknek megfelelően.

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



A HAPPI projekt keretében az egészséges idősor 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 bemutatják 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 megválasztottak. Az egészséges idősor specifikusabb szektoraira vonatkozó további találkozók is érdemes lett volna megszervezni.

23. ábra: A HAPPI projekt kifejlesztése



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



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 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 felel 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	MEGVALASZOLANDÓ KÉRDÉSEK	ESZKÖZÖK
Előzetes piaci konzultáció lefolytatása	<ul style="list-style-type: none"> - Tegye a szállítók számára lehetővé, hogy megfelelő időben és megfelelő módon reagálhassanak - Megfelelően módon közölje a jelentős mennyiségű termék / szolgáltatás beszerzésének szándékát - Világosan különböztesse meg ezt a fázist a tendereljárástól 	<ul style="list-style-type: none"> - Van-e már kidolgozott megoldás a felmerült szükséglet kielégítésére? - Ha nincs, lehetséges-e a beszállítók számára, hogy a szükséglet kielégítésére szolgáló eljárást a szokásos határidőn belül vezessék be? - Reálisak-e az üzleti tervre vonatkozó elképzelések? - A PPI a megfelelő beszerzési megközelítés (vagyis nincs szükség K + F-re) vagy a PCP 	<ul style="list-style-type: none"> - Előzetes tájékoztató hirdetmény közzététele - Információs napok és műhelyek a potenciális beszállítókkal - Tekintse át a bevált gyakorlatokat nemzeti és nemzetközi szinten

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"> - Építsen ki a bizalmat a köz- és a magánszféra között - Ellenőrizze, mekkora az a minimális beszerzési mennyiség, mely arra ösztökéli a gyártókat, hogy olyan innovatív megoldásokat hozzanak piacra, amelyek megfelelnek a minőségi / árkövetelményeinek - Döntse el, hogy a szállító kapacitása meghatározott szabványok, címkék vagy megfelelőségi vizsgálatok alapján lesz kiértékelve 	<ul style="list-style-type: none"> lenne a megfelelőbb megoldás (a kockázat túl nagy ahhoz, hogy elkötelezzük magunkat a kereskedelmi bevezetés mellett?) - Biztosítottam-e az átlátható, egyenlő bánásmódot és a megkülönböztetésmentességet minden fél számára? - Világosan különbséget tettem a piaci konzultáció és a pályázati eljárás között? - Figyelembe vettem-e szellemi tulajdonjogok és a titoktartás szempontjait? - Elegendő beszerzési mennyiséget, határoztam-e meg, amely arra ösztönzi a gyártókat, hogy innovatív megoldásokat hozzanak a piacra, amelyek megfelelnek a minőségi / árkövetelményeknek? - 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? - Világosan meghatározta-e az előzetes tájékoztató hirdetmény a potenciális piaci szektort? - Világosan jelezte-e az előzetes tájékoztató hirdetmény azt a határidőt, amikor a beszerzést tervezik? 	
--	---	--	--

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



2.4.1. Az előzetes piaci konzultáció és előzetes tájékoztató hirdetemény speciális kérdései az IKT vonatkozásában

A piaci elkötelezettség jelentősen javíthatja az IKT-PPI-folyamatot, mivel ez változatos lehetőséget jelent az átláthatóság növelésére, mely a közbeszerzések egyik fő elve (uniós és nemzeti szinten). Segít továbbá azonosítani a szakadékot a közbeszerző, a nemzeti / EU IKT-stratégiák kielégítetlen szükségletei és az érintett piaci szereplők megoldást találó képességei között a közösségi költségvetés által finanszírozott PPI-projekt szükségleteinek kielégítése érdekében.

Ez nem kizárólag csak az előzetes tájékoztató hirdetemény közzétételét jelenti, hanem az időszakos kommunikáció, sőt időszakos közlemények, hírlevelek, weblapok, workshopok, értekezletek, szemináriumok és kerekasztal-beszélgetések eszközeként is szolgál a kommunikáció javítására és összegyűjtésére, valamint a közelgő közbeszerzési eljárás leírásának, a pályázat tárgyát képező pályázati felhívás, szerződéses tartalmak, becsült érték, életrajzi költségei, valamint a piaci elkötelezettségen keresztül meghatározandó mindazon egyéb hasznos elemek megvitatására amelyek befolyásolják a pályázati értékelési kritériumok kialakítását és kombinációját.

FÓKUSZBAN: AZ ELŐZETES TÁJÉKOZTATÓ HIRDEITMÉNY (PIN)

Az előzetes tájékoztató hirdetemény (PIN) közzététele nem kötelező (Kbt. 38. § (4) bekezdés). Két fő előnye van, amelyet figyelembe kell venni:

- Az előzetes tájékoztató hirdetemények csökkentik az ajánlatok benyújtásának határidejét a PPI folyamat további szakaszaiban

Felmérik a releváns érdekeltek érdeklődését, hogy részt kívánnak-e venni a PPI közbeszerzés folyamatában. Azonban van még egy szempont, amelyet a közbeszerzőknek szem előtt kell tartaniuk, miközben a felülről-lefelé és az alulról felfelé építkező megközelítést ötvözik: ha a közbeszerzési folyamatot megelőzően előzetes tájékoztató hirdeteményt alkalmaznak, akkor tulajdonképpen tájékoztatják a piacot arról a folyamatról, amelyet a jövőben végre kívánnak hajtani. Így ugyanakkor csökkentik a benyújtás határidejét, mivel az érintett piaci szereplők már rendelkeznek az alapvető és konkrét információkkal, és ezzel egyidejűleg megnyílik számukra a lehetőség, hogy információt szerezzenek ugyanazon érintett piaci szereplőktől a PPI beszerzésük tárgyáról.

A PPI során alkalmazott előzetes tájékoztató hirdetemény azt jelenti, amennyiben ezt a megoldást használják, és az nem feltétlenül korlátozik kizárólag a fentebb ismertetett módra, akkor ez egy olyan eszköz, melynek révén a közbeszerzők fokozhatják a piaci elkötelezettséget: információcsere, még mindig elegendő az idő reagálni, megváltoztatni, beállítani, adaptálni és



megváltoztatni a megoldásokat technikai, termelési, fejlesztési és így tovább).

Az előzetes tájékoztató hirdetések egy másik előnye, hogy a különféle közbeszerzők különböző, azonos vagy egyenlő szükségleteit tartalmazó előzetes tájékoztató hirdetményeit egy nagyobb PPI eljárásba lehet összevonni, ami tehát a releváns érdekeltek dinamikusabb és aktívabb piaci érdekeit képviselheti.

Az előzetes tájékoztató hirdetés fő célja hiteles kereslet megjelentetése a piacon meggyőzve a piacot arról, hogy a közbeszerző komolyan, hitelesen és megbízható módon kezeli az IKT PPI folyamatot.

Leggyakoribb hibák

A kulcsfontosságú érdekelt felekkel tartott elégtelen mennyiségű találkozó, és/vagy az IKT-PPI projektcsapatában meglévő szakemberhiány komplex problémát eredményezhet jó megoldások helyett. Az ebben az útmutatóban megadott tanácsadás segítséget és stratégiát biztosít arra, hogyan legyenek képesek a közbeszerzők megbirkózni az innovációs célú beszerzés bonyolultságával az IKT területén. Az IKT PPI projektek különböző szakaszaiban megvalósítandó tevékenységek azonosítása kulcsfontosságú a sikerhez. A résztvevők elkötelezettségének növelése és bevonása minden lehetséges buktatót leküzd, mint például:

- a megoldások felesleges bonyolultsága,
- a megoldások meg nem értése és a végfelhasználók egyénileg (nem-) testreszabott igényei verbalizációjának hiánya
- szűk időkeretek, amelyek elégtelen piaci konzultáció sorozatokhoz vezethetnek a műhelyek, találkozók, szemináriumok és kerekasztalok tekintetében.

Tanulságok

Ebben az esetben nem csak arról van szó, hogy mikor kell kommunikálni, mikor kell elindítani a piaci konzultációt és közzétenni az előzetes tájékoztató hirdetményt. Az IKT PPI főként a komoly IKT tudással rendelkező teljes csapatról szól, mely képes sikeresen levezényelni egy IKT PPI beszerzést: a multi-diszciplinaritás, tapasztalat, ékesszólás és az igények verbalizációjának képessége, az irreleváns adatok lényeges megkülönböztetésének képessége, dinamikus és időnként esetleg kaotikus környezet, a változásokhoz való alkalmazkodóképesség, a hírek gyors felfogása, és a végső és szélesebb képet előre látó képesség - mindezek együtt a sikeres levezetés kulcstényezői.

A felzárkózásban fontosabb érdekelt felekkel folytatott kommunikáció, képességeik megismerése ösztönzést fog adni számukra tudásuk gyarapítására. Emellett ez az általuk

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



alkalmazott technológiák adaptálásához és módosításához is vezet, amelyek az ügyfelek számára végül új tudást és ennek következtében új termékeket, szolgáltatásokat és munkahelyeket fognak létrehozni helyi, nemzeti és uniós szinten különböző érzékenységi aggódmakkal vagy ezek kombinációival. A piaci konzultáció betekintést nyújt a potenciális beszállítók számára, mely lehetőséget jelent arra, hogy különbséget tegyenek egymás között az áraktól eltérő tényezők alapján is.

Az IKT PPI beszerzési folyamatok számos írásos adat létrehozását eredményezhetik - ezért sok papírmunkát eredményezhet. A környezettudatosság érdekében helyénvaló rendezni az adat- és információforgalmazási szabályokat, és kizárni a hivatalos dokumentum vagy a támogató információk papírmásolatát. Virtuális IKT-PPI munkaterületeket lehet megoldani, amelyek a kiválasztott PPI-csapat rendelkezésére álló összes dokumentumot és következésképpen a legfontosabb érdekeltek számára az új dokumentumok, új információk, találkozók időpontjai és jegyzőkönyvei hiperhivatkozásainak automatikus e-mailen küldésével is megegyezhetnek, de eközben szem előtt tartva a különböző felhasználói szerepek engedélyezését és felhatalmazását is.

Emlékeztető

- **Felelősség, elszámoltathatóság és integritás a közbeszerzési alapelveknek történő megfeleléssel egész PPI IKT folyamat során**
- **A lényegi és irreleváns különbségek megkülönböztetése és megkülönböztethetősége egy multidiszciplináris csapat alkalmazásával a PPI IKT-folyamat kezdetétől fogva**
- **A nyílt kommunikáció és a hálózatépítés ösztönzése az érdekelt felek között bulletinok, hírlevelek, weblapok, workshopok, találkozók, szemináriumok és kerekasztalok létrehozásával, annak érdekében, hogy megfelelő legyen az energiapiaci információ és az adatcsere**
- **Kapacitásépítés a PPI IKT-t vezető csoporton belül annak érdekében, hogy naprakész ismeretekkel lépést lehessen tartani az "intelligens" ügyfélként működő gyorsan fejlődő IKT-piac fejlődésével, elegendő időt biztosítva a piacnak arra, hogy az igényekre reagáljon és fejlesszen ki olyan megoldásokat, amelyeket a csapat értékelni fog, ha azok megfelelnek az előre meghatározott követelményeknek.**
- **A kulcsfontosságú érdekeltek bevonása a folyamaton keresztül a korai párbeszédetől kezdve a PPI első szakaszáig a szerződés odaítéléséig, nem a megoldás előírászerű megfogalmazásával, hanem a közbeszerzők árral vagy minőségi érzékenységgel kapcsolatos kielégítetlen szükségletek meghatározásával.**



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 ítélnétek 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).



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".

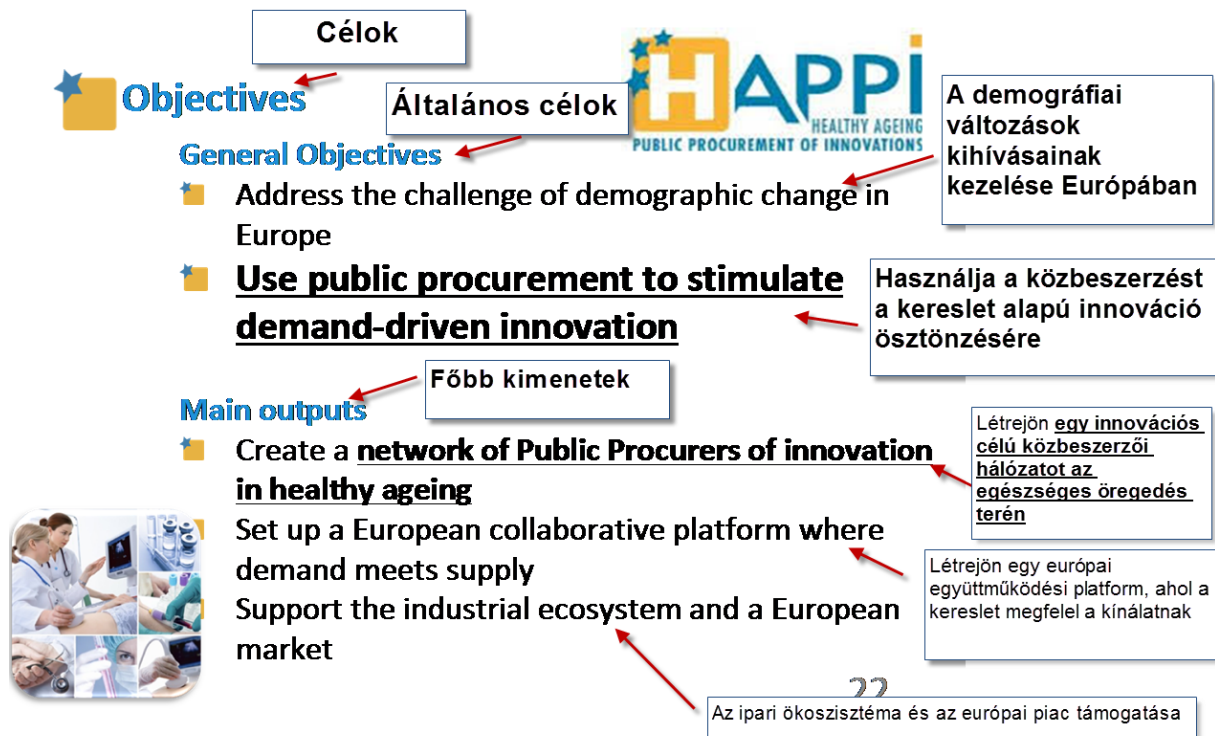
A projekt keretében megvalósuló közös beszerzést egy mélyreható jogi tanulmány előzte meg, amely rámutatott az egyesített beszerzések különböző nemzeti és európai szintű technikáira és eszközeire annak érdekében, hogy a HAPPI konzorcium számára a legmegfelelőbb modellt fejlessze ki, valamint hogy ellenőrizze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

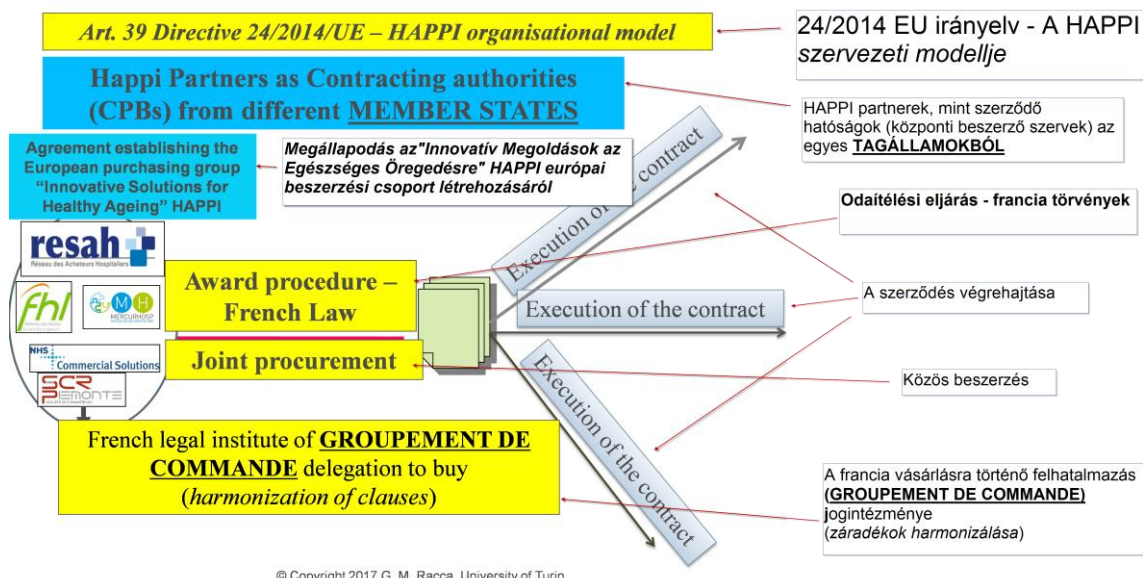
A kiválasztott modell alapján a francia központi beszerző szerv (mely az egész projekt partnereként és koordinátoraként működik) felhatalmazást kapott egy keretmegállapodás megkötésére (vásárlási kötelezettségvállalás nélkül), különböző tételekre, amely a konzorcium többi beszerzője nevében meghatározta 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.

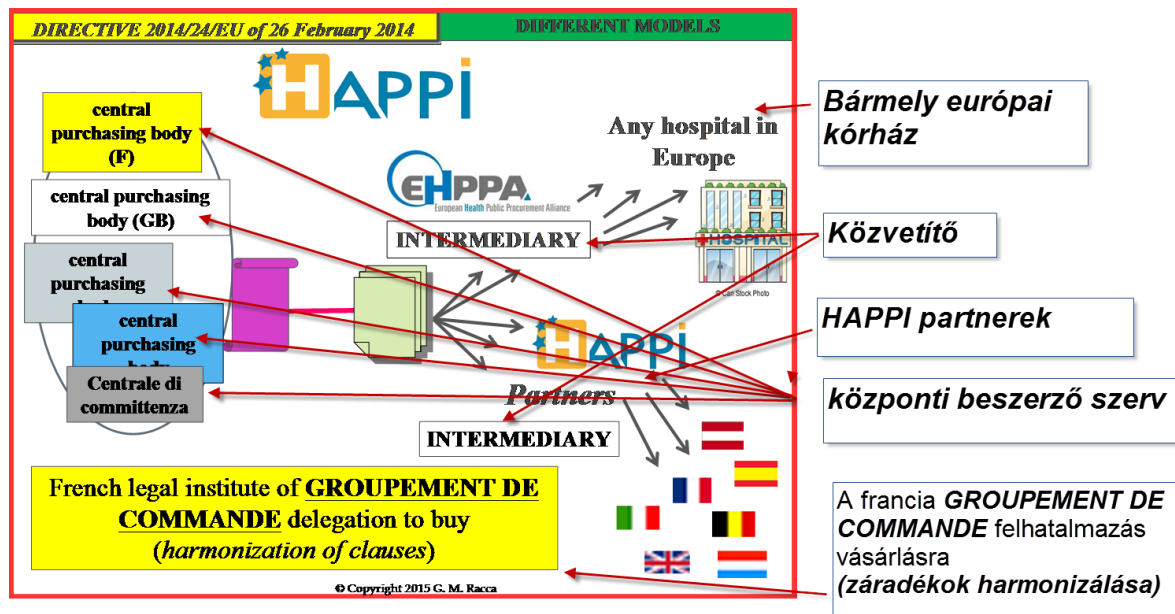
24. ábra: A HAPPI project célja



25. 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:

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

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



egyes 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 versenyeztetési eljárást tehát kifejezetten komplex projektekben történő alkalmazásra tervezték, azok méretétől és értékétől függetlenül, és meglehetősen rövid idő alatt történő lebonyolítással. A tárgyalásos versenyeztetési 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 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 -

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



“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 verseny párbeszéd 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 megszerezhetőségét annak érdekében, hogy azonos esélyük legyen a pályázati ajánlatok benyújtására.
8. Értékeljen és döntsön az odaítélésről.

26. ábra: Versenyeztetés tárgyalásos eljárással

INNOVÁCIÓS BESZERZÉS

Tárgyalásos versenyeztetési eljárás

(Kbt. 85.§ (1) bekezdés)

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



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 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 tartalmazznak 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**

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



szükségeitek kielégítésére technikai, 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 szakasz**, 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.

Az ilyen nehézségek megoldására számos olyan lépés létezik, amelyek hasznosak lehetnek a sikeres versenypárbeszéd lefolytatására: mindenképp 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 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

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



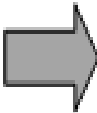
szervződés megkötéséhez már előszelektált beszállítókkal). Ebben az értelemben egy másik tanács, amely hasznos lehet a folyamat egyszerűsítéséhez és a végső döntés nehézségeinek kiküszöböléséhez az, hogy az ajánlattevőket már a korai szakaszban érdemes alaposan kirostálni, mivel sem az ajánlattevőnek 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".

27. ábra: A versenypárbeszéd

3. AZ INNOVÁCIÓT ELŐMOZDÍTANI KÉPES ELJÁRÁSOK

Versenypárbeszéd

(Ket. 90. § (1) bekezdés)

<p>Cél: az ajánlatkérő által körvonalazott szükségletehöz 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 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

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



innovatív megoldások megvásárlását - mely a pedig az innovációs célú közbeszerzés (PPI) fő célja. Az innovációs partnerség létrehozására vonatkozó szabályokat a 2014-es közbeszerzési irányelvek határozzák meg, és előfeltételként határozzák 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 körétében és hatásaiban: míg a PCP nem tartozik a közbeszerzési jogszabályok hatálya alá, az innovációs partnerség azok hatálya alá tartozik, és a szerződést a versenyeloirási 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 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 stámit aránytalanságnak (valószínűleg ezt az álláspontot az Európai Bíróság tisztázza 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

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



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 kívánásait 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 az EU irányelv által biztosított olyan 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).

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 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

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



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 piacépítést, 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 teszi a nagyobb mérvű interakciót és a piaccal való párbeszédet. A helyes eljárás kiválasztásához számos tényezőt kell a megfelelő mértékben figyelembe venni:

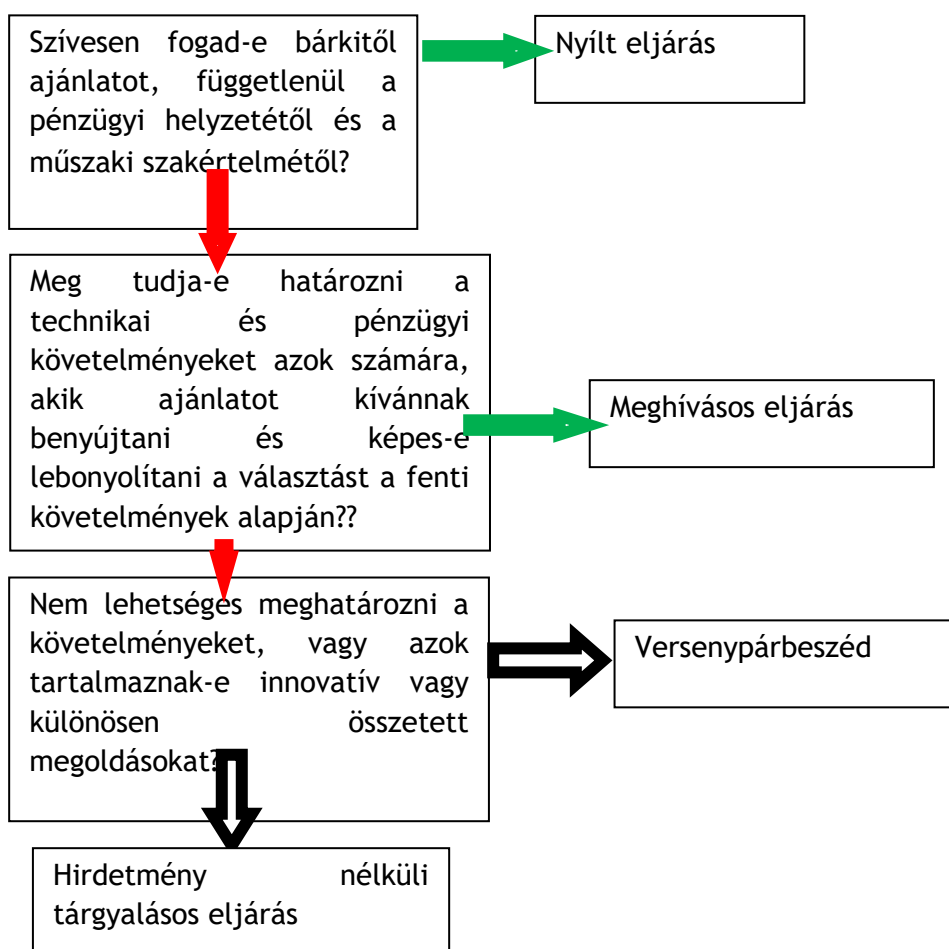
- A piacon meglévő tudásszint

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



- 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

28. 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.

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



Tanulságok

A nyílt és meghívásos eljárás, a tárgyalásos és versenypárbeszédese versenyzetési eljárás előnyei és hátrányai

ELJÁRÁS	ELŐNYÖK	HÁTRANYOK
NYÍLT	<ul style="list-style-type: none"> rendkívül versenyképes a korlátlan számban tehető ajánlatoknak köszönhetően; az ajánlattevők által az értékelés során egyidőben kapott összes dokumentáció; az ajánlati felhívásban (vagy a pályázati felhívásban) előzetesen meghatározott kiválasztási kritériumok és odaítélési kritériumok az eljárás gyorsasága; a jogorvoslatra irányuló panaszok kevésbé valószínűek, mivel a Szerződő Hatóság intézkedései és döntései csak "egyfolyamatú" eljárással kapcsolatosak. 	<ul style="list-style-type: none"> 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 erőforrás-igényes a szerződő hatóság számára, 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)
MEGHÍVÁSOS	<ul style="list-style-type: none"> az ajánlatok korlátozott száma, mely ennek következtében kevesebb erőforrást igényel az értékelő bizottságtól és/vagy az ajánlatkérő hatóságtól; 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 nyeresési esélye az előminősített ajánlattevőknél magasabb, mint nyílt eljárás esetén.) 	<ul style="list-style-type: none"> az ajánlattevők korlátozott száma miatt kevésbé alakul ki verseny; (az ajánlattevők közötti összejátszás kockázata) a jogorvoslatra irányuló panaszok nagyobb lehetősége, mivel az ajánlatkérő intézkedései és döntései kétfolyamatú eljárással kapcsolatosak.
TÁRGYALÁSOS VERSENYZETÉSI ELJÁRÁS	<ul style="list-style-type: none"> A beszerzés tárgyát nem kell pontosan meghatározni rögtön a tárgyalások kezdetén, hanem az folyamatosan alakulhat ki Nincsenek előzetesen meghatározott szakaszai, rugalmas és többlépcsős lehet a kontextusnak megfelelően Az ajánlatkérő szervek számára lehetővé teszi a beszállítókkal való tárgyalások zökkenőmentes 	<ul style="list-style-type: none"> 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

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



	megkezdését	egyaránt előnyös.
VERSENYPÁRBESZÉD	<ul style="list-style-type: none"> Lehetővé teszi a megoldások kifejlesztését az ajánlattevők számára a párbeszéd szakaszában. Pozitív visszajelzés a piacról az "egyszerűsített" folyamatról (kiválasztás, párbeszéd, odaítélés) Legjobban alkalmazható az olyan stratégiai, innovatív és összetett követelmények esetén, amikor az ajánlatkérő ismeri a kívánt eredményt, de nem tudja meghatározni, hogyan érhető el. 	<ul style="list-style-type: none"> Bonyolultnak és hosszadalmasnak tekinthető, és ennek következtében "kikapcsolhatja" a piacot. Mivel a versenypárbeszéd az ajánlatkérő számára széles önálló cselekvési jogkört biztosít, ez egyben magasabb pereskedési kockázatot is jelent
INNOVÁCIÓS PARTNERSÉG	<ul style="list-style-type: none"> Képes a teljes innovációs körforgást megoldani. 	<ul style="list-style-type: none"> Újdonsága okán keveset használt, így nem kiforrott az eljárás gyakorlata.

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

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



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 újraindításával 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 újraindításával, 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 újraindítására.

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 írunk 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

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



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 master 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; futópad 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.

b. A szerződések részekre osztása

Az ajánlatkérő szerveket 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.

29. 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
AziendaUSL
Commercial Solutions
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

Kereskedelmi megoldások

Tagjai többek között:

Az EHPPA olyan közintézmények 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)

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. Ugyanezen keretmegállapodáson belül (master szerződés) számos részt/tételt lehet nyújtani az innovatív kkv számára, ezzel együtt korlátozva az ugyanazon gazdasági szereplő számára odaíthető 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 küszöbérték 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

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



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



- 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 központosított eljárásban történő lefolytatását rendelheti el az általa irányított vagy felügyelt költségvetési szervek, közalapítványok, vagy állami tulajdonú gazdálkodó szervezetek vonatkozásában, meghatározva a központosított eljárás személyi és tárgyi hatályát, az ajánlatkérésre feljogosított szervezetet (úgynevezett **központi beszerző szerv**), valamint az eljáráshoz való csatlakozás lehetőségét. Külön kiemелendő az Egészségbiztosítási Alapból finanszírozott szervezeteknél az egészségügyi szolgáltatásokhoz kapcsolódóan a külön jogszabályban meghatározott minden esetben központosított eljárást kell alkalmazni. **Központosított közbeszerzés:** központi beszerző szerv által állandó jelleggel ellátott olyan tevékenység, amelynek célja
 - a) áruk vagy szolgáltatások megrendelése ajánlatkérők számára való továbbértékesítés céljából, illetve
 - b) ajánlatkérők számára áruk beszerzésére, szolgáltatások vagy építési beruházások megrendelésére irányuló szerződések vagy keretmegállapodások megkötése. (Kbt. 3. § 26. pont).

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



- **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 odaítélésére 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

a) székhelye található; vagy

b) 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 ajánlatkérő szervek számára az eseti megállapodások megkötését az alkalmazandó jogszabályokról, a feladatok és felelőségek 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.

30. 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. [...]

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



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.

31. *ábra*: A közös beszerzésre és a határokon átnyúló közös beszerzésre vonatkozó uniós szabályok

INNOVÁCIÓS BESZERZÉS

Közös beszerzés

NEMZETI szint

Központi beszerző szervek

Az ajánlatkérő szervezeteknek szánt beszerzések és / vagy szolgáltatások, közbeszerzési szerződések odaítélése vagy az ajánlatkérő szervek 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 "közösben 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 ítélik (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 hirdeteménynak 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 hirdetemények 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 hirdetemények 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.



32. 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 41.427.450 HUF	5.225.000 EUR 1.603.395.750 HUF	5.225.000 EUR 1.603.395.750 HUF		135.000 EUR 41.427.450 HUF	Uniós értékhatár
Kbt. 5. §-a szerinti egyéb	209.000 EUR 64.135.830 HUF				209.000 EUR 64.135.830 HUF	
Kbt. 5. §-a szerinti valamennyi ajánlatkérő	Ha a beszerzés tárgya a Kbt. 3. mellékletében szereplő szociális és egyéb szolgáltatás: 750.000 EUR 230.152.500 HUF					
KÖZSZOLGÁLTATÓ	418.000 EUR 128.271.660 HUF A Kbt. 3. mellékletében szereplő szociális és egyéb szolgáltatásra: 1.000.000 EUR 306.870.000 HUF				418.000 EUR 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?

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 kövvetően 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) 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 feltételeket, 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 részvételből az EU közbeszerzési irányelveiben meghatározott módon és múltbeli viselkedésük (például korrupció, pénzmosás, bűncselekményekben való részvétel stb.);

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;

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



5) A Kbt. Kbt. 76. § (2) bekezdése meghatározza az odaítélés lehetséges kritériumait, amely szerint a szerződés odaítélése nem kizárólag a **legalacsonyabb árkritériumokon alapulhat, hanem más tényezőknél (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 Pressetext 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 projekt az Interreg Central Europe Programból, az Európai Regionális Fejlesztési Alap támogatásával, az Európai Unió és Magyar Állam társfinanszírozásával valósul meg.



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 kötelelességszegésre, 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 dokumentumok kialakításának speciális kérdései az IKT vonatkozásában

Az ajánlatkérőnek meg kell határoznia a szerződés tárgyát oly módon, hogy egyértelmű jelentéssel bírjon, azaz minden leendő beszállító azt egységesen értelmezze. A jogalkotó azáltal, hogy a "pontos és könnyen érthető kifejezésekkel" megfogalmazza a nyilatkozatot, rámutat arra, hogy a szerződés tárgyának leírását közbeszerzési szerződések odaítélésével foglalkozó szervezetek IKT-szakértői által használt szaknyelven kell megfogalmazni.

A szerződés tárgyának leírása lehetővé teszi a leendő vállalkozó számára az ár kiszámítását további értelmezések vagy intézkedések nélkül. A téves leírás korlátozza azon potenciális vállalkozók számát, akik elküldhetik ajánlataikat, mely következképpen nem teszi lehetővé, hogy az ajánlatkérő aláírja a megrendelés megvalósítására vonatkozó érvényes szerződést.

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 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.

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.



A szerződés tárgya leírásának másik módja a norma. Az EU 1025/2012. számú irányelve (a 98/34/3 határozat normalizálásról szóló irányelvének módosítása) a "normát", a megnevezett normalizációs egység többszöri vagy folyamatos használatra elfogadott technikai specifikációjaként határozza meg, mely megállapodást nem kötelező betartani, és amely az alábbi normák egyike:

- "Nemzetközi norma", amely egy nemzetközi normalizációs szervezet által elfogadott normát jelent
- "európai norma", amely egy európai normalizációs szervezet által elfogadott norma
- "Harmonizált norma", amely európai normát jelent az Európai Bizottság által az EU harmonizációs jogszabályainak alkalmazására irányuló kérelem alapján elfogadva.
- "Állami norma", amely egy állami normalizáló szervezet által elfogadott normát jelent

A szerződés tárgyának normák segítségével történő meghatározása során az ajánlatkérő köteles olyan normákat választani, amelyek lehetővé teszik a szerződés tárgyának egyértelmű kategorizálását. Alapvető fontosságú, hogy a normák vagy a technikai specifikáció meghatározza a végrehajtás módját vagy a megfelelőségi vizsgálatot. Ezután a szerződő felek a normák végrehajtásával vagy a műszaki specifikációval kapcsolatos feltételezései semleges módon értékelhetők, csökkentve annak kockázatát, hogy az egyik, vagy másik vállalkozótól függ. A távközlési technológiák termék- és szolgáltatáspiacán számos normát alkalmaznak. A normalizációs szervezetek által kijelölt normákat formális folyamatokban fejlesztik ki, és nem tartalmazzák a közös használathoz szükséges összes szükséges információt. Meg kell jegyezni, hogy a piacon jelen lévő egyes termékek vagy szolgáltatások semmilyen módon nem normalizáltak. Ezenkívül számos norma és műszaki előírások vannak átfedésben. Az olyan termékek kiválasztása, amelyekre csak bizonyos műszaki előírásokat vezetnek be, indokolatlanul kizárhatják az olyan más műszaki előírások végrehajtására szolgáló alternatív termékeket, amelyek működőképesebbeknek bizonyulhatnak. Ezért tanácsos figyelembe venni a fent említett észrevételeket, amelyek a feladatmeghatározás szakismeretével rendelkező emberek megállapításain alapulnak. Indokoltnak tűnik a közbeszerzési hivatal (PPO) igazgatója által javasolt útmutatók használata az ICT ágazat szerződéses tárgyának leírására vonatkozóan, amely részletesen kifejti a szállítások és szolgáltatások szerződési tárgyának leírására vonatkozó általánosan használt szabályokat.



Az elfogadott megoldások mindegyikének közös célja van, nevezetesen nem a versenyképességet szűkíteni, és következésképpen nem hozni kényszerhelyzetbe a beszerző szervezetet csupán amiatt, hogy a szerződés tárgyának megfogalmazása miatt egyetlen egy beszállítótól került függő helyzetbe.

A szerződési feltételek meghatározásának, mely normákat és jóváhagyásokat használva egyben a szerződés tárgyát is leírja, tartalmaznia kell olyan információkat is, hogy a beszerző szervezet lehetővé teszi az egyenértékű megoldások kivitelezését. Ez a kitétel azért kerül feltüntetésre, hogy a pályázati kiírás megfeleljen a közbeszerzési törvényben meghatározott valamennyi alkalmazandó szabálynak. Fontos, hogy a jogalkotó semmilyen módon ne határozza meg, hogy az ajánlatkérő szervezet hogyan határozza meg az egyenértékűséget, és megadja azokat a paramétereket, amelyek jelzik, hogy ezzel egyenértékű termékkel foglalkozunk. Ez az ajánlatkérő döntése, amely a beszerzés tárgyát igényeinek megfelelően határozza meg.

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

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



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.

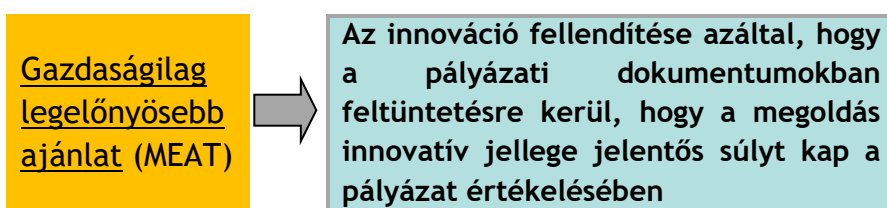
Valójában a Kbt. csak bizonyos szerződési típusokra (versenypárbeszéd, innovációs partnerség) tilthatják meg az ár alkalmazását, például szellemi szolgáltatások esetén, vagy használatát az egyes szolgáltatások díjazását meghatározó nemzeti előírásoktól tehetik függővé, vagy a rögzített árat határozhatják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

33. ábra: A szerződés odaítélésének kritériumai

Szerződések odaítélési kritériumai

(Kbt. 26.§)





34. ábra: Példa a MEAT kritérium alapján odaítélt szerződésre

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

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 indokolás 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 felkérik 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.

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 összeférhetetlenségeik a potenciális ajánlattevők iránt.



ELLENŐRZŐ LISTA AZ AJÁNLAT MEGVALÓSÍTÁSA ÉS A SZERZŐDÉS ODAÍTÉLÉSE SZAKASZHOZ

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"> - Határozza meg a követendő eljárás típusát a legmegfelelőbb módon - Döntse el, hogy rész/tételes és / vagy keretmegállapodásokat használ-e - Döntse el, hogy a termék beszerzésén kívül további szolgáltatásra is igényt tart-e a beszállító(k)tól - Tervezze meg a hirdetményt - Tervezze meg a műszaki előírásokat az eredmény alapú követelmények alkalmazásával (ügyeljen arra, hogy ne vigye túlzásba a specifikációt) - Tervezze meg a kiválasztási, kizárási és odaítélési kritériumokat - Tegye közzé a hirdetményt (ügyeljen az uniós küszöbértékekre) - Alkalmazza a versenyre, az átláthatóságra, az egyenlő bánásmódra és a megkülönböztetésmentességre vonatkozó szabályokat - Állítson fel szakképzett értékelő bizottságot, külső szakértők segítségével, amennyiben szükséges - Válasszon beszállító(ka)t a fenti kritériumok alapján - Fordítson különös figyelmet a MEAT (gazdaságilag 	<ul style="list-style-type: none"> - A megfelelő pályázati eljárást választottam-e ki? - Biztosítottam-e a versenyt, az átláthatóságot, az egyenlő bánásmódot és a megkülönböztetésmentességet a beszerzési ciklus egyes szakaszaiban? - Megfelelően biztosították-e a beszerzési követelmények az innovációt? - Megfelelően közzétettem-e az ajánlatot uniós szinten? - Kialakítottam-e egy rátermett értékelő testületet? - Alkalmaztam-e a MEAT kritériumot a Kbt. 76. § előírása szerint? 	<ul style="list-style-type: none"> - A hirdetmény sablonja () - Bevált gyakorlatok nemzeti és európai szinten - jogszabályok (Kbt., 321/2015. (X. 30.) Korm. rendelet)

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



	legelőnyösebb kritériumra	ajánlat)		
--	------------------------------	----------	--	--

2.5.3.1. A tender ajánlatok kiértékelésének és a szerződés odaítélésének speciális kérdései az IKT vonatkozásában

A felkínált áruk paraméterein belül a minimális követelmények meghatározása lehetővé teszi az egyenértékűség elfogadását vagy sem, és ennek következtében az ajánlat további értékelésre küldhető vagy elutasítható a szerződési feltételek tartalmával való összeegyeztethetlenség miatt.

Az IKT-szerződések szinte mindig olyan összetett szerződési célt tartalmaznak, amely mind az árukinálatot, mind a szolgáltatásokat magában foglalja, a fent említett lehetőségek körén belül. Ilyen hipotézisekben a szerződés tárgya nem egyetlen szerződéses rendszerben formálódik meg, hanem számos tárgyalásos kategóriába tartozó elemeket tartalmaz.

Az összetett szerződések rendjét általában a következő elvek határozzák meg:

A gazdasági elsőbbség elve, amely előírja, hogy amennyiben egy szerződés egynél több szolgáltatási szerződést teljesít, a gazdasági teljesítményre vonatkozó szabályokat kell alkalmazni;

A hozzáférés alapelve, amely előírja, hogy ha a szerződés számos szerződéstípushoz képest többlet teljesítményt nyújt, és ezek közül a többletek közül néhány járulékosnak tekinthető egy konfigurálható fő teljesítményhez képest, akkor a fő teljesítménysémát a járulékos szolgáltatásokra is ki kell terjeszteni.

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)

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



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 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 összegezést 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 összegezést 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 találkozók 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

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



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 érdekeltek 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 érdekeltek számára; finomítsa a szerződés kezelési szabályait.

A szerződés teljesítésekor az ajánlatkérő szervezetnek 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 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 ajánlatkérő 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.

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



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. Létfontosságú, 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 mérföldkövekhez.
- Meg nem felelés esetén a beszerzőnek a beszerzési dokumentációban meg kell határoznia 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"> - Hozzon létre olyan megfelelő erőforrásokat és kulcsfontosságú teljesítménymutatókat, amelyekkel értékelni lehet a szolgáltatók teljesítményét - Képezze ki a személyzetet a szerződések nyomon követése és végrehajtása témában - Azonosítsa a 	<ul style="list-style-type: none"> - Beépítettem-e ellenőrző mechanizmust a pályázati dokumentumokba? - A beszerzési csapatban voltak-e szakértők a szerződés végrehajtásának terén? - Kidolgozásra került-e mindenfajta eljárás az összeférhetlenségek értékelésére és kezelésére? 	<ul style="list-style-type: none"> - Folyamatos kapcsolat a szállítókkal - Mikro-menedzsment eszközök

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



	legmegfelelőbb intézkedéseket meg nem felelés esetére - Megfelelőség esetére dolgozzon ki ösztönző rendszert - Mérlegelje az esetleges összeférhetetlenségeket - Népszerűsítse és terjessze az innovációs célú közbeszerzési projekt eredményeit - Kövesse nyomon a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok és a szállítóval (szállítókkal) történő kockázat-haszon megosztással kapcsolatos ügyeket	- Milyen megközelítés lett kiválasztva a titoktartás és a technológiai transzfer kérdéseire? Helyesen lett-e alkalmazva?	
--	--	--	--

2.6.1. A szerződés megvalósításának és annak végrehajtásának kérdései az informatika vonatkozásában

Ez a szakasz az igényelt termékekkel és szolgáltatásokkal kapcsolatos folyamatok és tevékenységek azonosításával, valamint az összes dokumentum elkészítésével foglalkozik, továbbá a beszerzéshez kapcsolódó kompetenciákra és felelősségi körökre összpontosít; ezenkívül fontos az ügyfél és a beszállító közötti kapcsolat kezelése, megfelelő szervezeti felépítéssel és megfelelő szakmai erőforrásokkal.

Ennek érdekében az adminisztrációnak megfelelően, kulturált és operatív módon támogatnia kell az IKT szerződések irányítási eszközeit, valamint azon IKT termékek beszerzésének végrehajtását, amelyekkel a szolgáltató általában a piacon versenyez.

Ezeknek az eszközöknek a meghatározása az alábbiak során történik meg:

- a projekt menedzsment során (projektmenedzsment);
- a minőségi mutatók és a szolgáltatási szintek nyomon követése, valamint a szerződéses követelményeknek való megfelelés ellenőrzése (monitoring és ellenőrzés) során;
- Az IKT-termékek és termékek tesztelése során, amelyeket a beszállító az IKT szolgáltatások (minőség-ellenőrzés) támogatására készített vagy terjesztett;
- a beszállító által az elvárt szolgáltatások teljesítése érdekében biztosított folyamatok minőségi tanúsítása (minőségbiztosítás) során, az elvégzett tevékenységek jobb



átláthatóságának, nyomon követhetőségének és ellenőrizhetőségének biztosítása érdekében;

- a szolgáltató információs rendszeréhez kapcsolódó szolgáltatási szintek költségei és szolgáltatási szintjei rendszeres időközönként történő összehasonlításakor az egyéb funkcionális, dimenziós, szervezeti és technológiai (benchmark) szervezetekkel kapcsolatos mutatók tekintetében.

Ez az elem a szerződésirányítást támogató eszközök használatán alapul. Más szóval, a kivitelezés, a hatékony ellenőrzés, minőségbiztosítás és minőség szabályozás az érintett felek között jól megkötött és jól megtárgyalt IKT-szerződés eredménye. Garanciaelemként betöltött szerepében a szerződés a szállító által nyújtott szolgáltatások minőségének mérésére szolgáló referenciapontot, a visszaigazoló dokumentumot alkotja.

Ezért a szerződés által lefedett szolgáltatások mellett meg kell határozni a szolgáltatások nyújtásával, a szolgáltatási színvonal minőségével és a szolgáltatási szintek mérésének módjaival kapcsolatos tevékenységeket és felelőségeket is. Bármilyen is az IKT-szerződés, az elsődleges eleme bármely termékértékesítés vagy szolgáltatás nyújtásának, amely alapvető követelménye annak az állami cselekvésnek, amelyet az államnak, mint vevőnek a szállító által a szerződésben vállalt művelete végrehajtási szakaszában el kell végeznie.

Az IKT-szerződés szerepe, következésképpen a végrehajtására fordított figyelem jelentősége is emelkedik az alábbiak növekedése miatt:

- A szolgáltatások összetettsége, kockázata és a szolgáltatások értéke;
- A szerződés élettartamához kapcsolódó időtényező fontossága;
- A vevőoldali és beszállítói szervezetek mérete.

Az áruellátással ellentétben általában nem könnyű meghatározni a szolgáltatásokat. Ez azzal jár, hogy az azonos típusú szolgáltatás nagymértékben függhet az ügyfélkezeléstől, különösen a fejlesztési projektek vagy a rendszerintegráció tekintetében. A szolgáltatás értéke nem közvetlenül arányos beszerzésének költségeivel, de a helytelen vagy hiányzó ellátásból vagy felfüggesztéséből adódó esetleges károk költségei leginkább gazdasági egységhez kötődnek. A méret potenciálisan több nagyságrenddel nagyobb a szolgáltatás költségéhez képest, melyet a szolgáltatást együttesen felhasználók nagyságrendje és a felhasználó iránti kritikusság szintje fejez ki megfelelően. Az időtényezőt az értjük,



amikor a szolgáltatás aktiválásához szükséges idő korlátozott és elengedhetetlen a projekt sikeréhez, a tevékenységek magas szintű párhuzamosságát igényli. Ez viszont kritikusabbá teszi azok tervezését, sokkal nehezebb kiküszöbölni az előre nem látható eseményekhez kapcsolódó késedelmeket. Az adminisztrációs és beszállítói szervezeteknek először meg kell ismerkedniük egymással, és együtt kell lenniük, és ezután kommunikációs és interakciós protokollokat és eljárásokat kell létrehozniuk egy valóban közös nyelv létrehozásához.

Fontos továbbá egy olyan használati kézikönyv kidolgozása is, amely leírja az alapvető tennivalókat az összetett szerződések különböző szerződéses elemeket magában foglaló végrehajtásához.

Nincs olyan szabványos IKT-szerződés, amely mindenre általánosan alkalmazható lenne. Mindezek következtében minden IKT-szerződés önálló jogi aktus, amely a kiszervezett szolgáltatások iránti felhasználói igényekből ered, és minden bizonnyal javult az ügyfél és a beszállító korábbi tapasztalatai alapján

A szolgáltatási szintű megállapodás (SLA) úgy tűnik, hogy ideális jogalkotási formája a kölcsönös megegyezésnek a beszerző szervezet és a szolgáltató között. Az alábbiakban látható egy példa az ICT szolgáltatói szintű megállapodás létrehozására: <https://www.givainc.com/wp/sample-it-help-desk-service-level-agreement-sla.cfm>



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 kockázatokat 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.

35. ábra: A kockázati térkép az innovációs célú közbeszerzésében

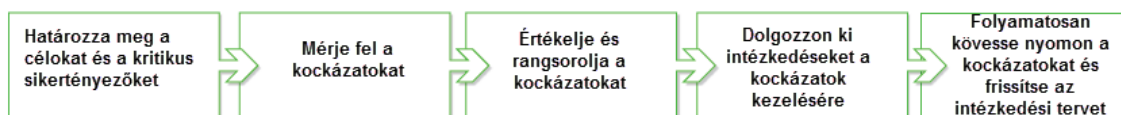
Forrástípus	Intézményi/ társadalmi	Pénzügyi	Piaci	Technológiai	Egyéb	Forrástípus
A beszerzési ciklus szakaszai	Kockázat a meghatározásban Az igények rossz meghatározása és piaccal történő közlése	Kockázat a pénzügyi tervezésben Az innováció túllépi az eredeti költségvetést	Beszállítói piachoz kapcsolódó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

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)

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.

36. ábra: Útmutató a kockázatkezeléshez



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

Feljegyzések: a kockázatokat tömören és konkrét módon kell megfogalmazni, különös tekintettel a kockázat leírására, önmagában és nem annak következményeiről. Ezenkívül a kockázatok számát oly módon kell csökkenteni, hogy azok kezelhetők legyenek, 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 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 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.

37. 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 (előfordulás valószínűsége: 0-5%)
2	Alacsony	Az esemény csak ritka esetben következik be (előfordulás valószínűsége: 5-10%)
3	Mérsékelt	Az esemény bizonyos esetben bekövetkezhethet

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



		(előfordulás valószínűsége: 10-30%)
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 - 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/

38. ábra: Kockázati mátrix

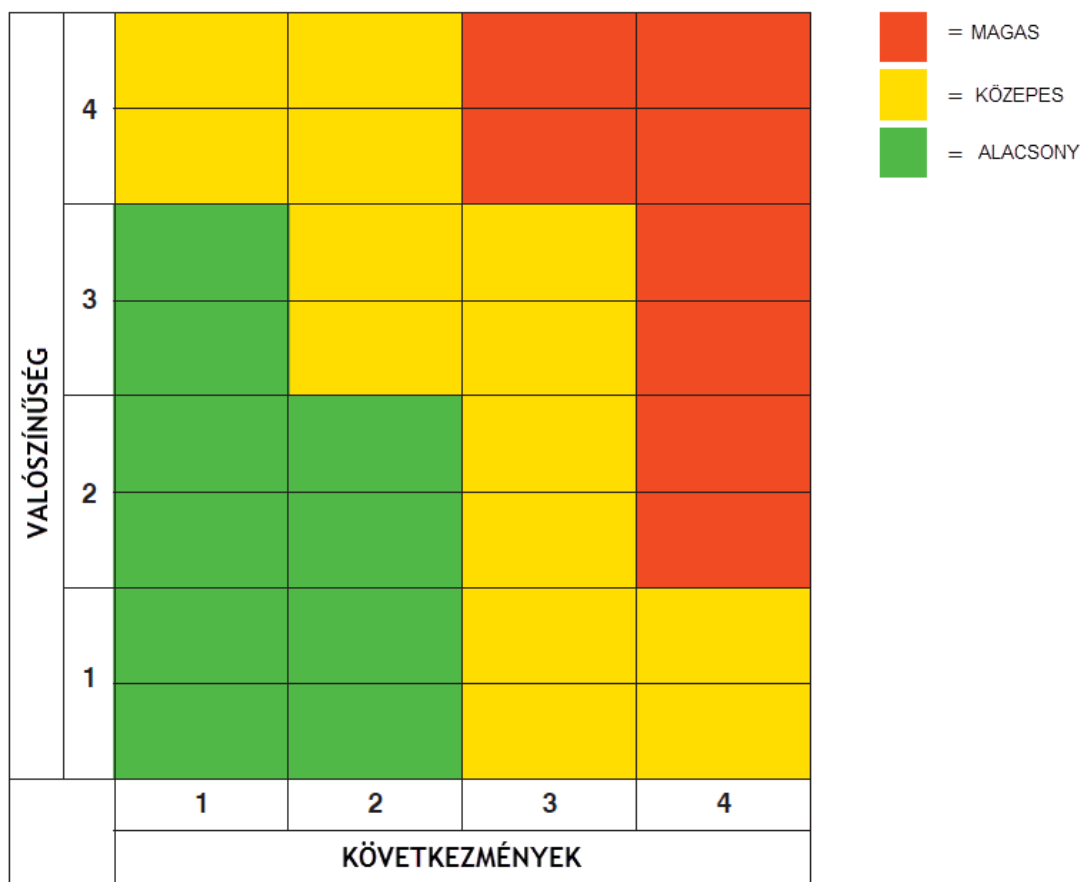


Figure 1 Risk matrix

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

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



ellenőrzésére vagy a kockázatok elemekre bontására, így a felek közötti megosztására. A kockázatkezelés tehát a szerződés lényeges részévé válik.

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 előírástól 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 vágy 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).

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 informatikai rendszerekkel kapcsolatos speciális kockázatok

Az IKT-beszerzés számos okból kihívást jelent:

- A technikai tartalom sokszínű és nehéz meghatározni.
- Az IKT komponensek a szervezet üzleti folyamataitól függenek.
- Az IKT és az ahhoz kapcsolódó módszerek gyorsan változnak.
- Az IKT-szerződések általában a professzionális és szellemi szolgáltatások, valamint a hardverek és a szoftverek jelentős kombinációját eredményezik.
- A sikeres beszerzés általában szervezeti változáskezelést igényel.
- Az IKT-költségek nem indulnak el és nem fejeződnek be a személyi számítógépek költségeivel, hanem tartalmazzák a hardvert és az infrastruktúrát, a szoftvereket,



az internet-hozzáférést, a képzést és más támogatást és fogyóeszközöket, és esetleges helyettesítésüket.

- Adatvédelem megsértése.
- Infrastruktúra, fizikai biztonság.

Ezek és más okok miatt a közigazgatási szervezeteknek óvatosan kell tervezniük és végrehajtaniuk az IKT-beszerzést, és hosszú távon kötelezniük kell magukat arra, hogy felügyelik a beszerzett rendszer telepítését, integrálását és működését. Ebben az esetben jól átgondolt beszerzési eljárásokra és egy nagyobb stratégiai terv részeként IKT-stratégia kialakítására van szükség.

A szükségletek felismerését követően az IKT-beszerzést úgy kell kezelni, mint bármely más projektet. A folyamat lépései:

- a beszerzési stratégia, a tervezés és kezdeményezés részletei,
- igénylési folyamat,
- költségszerkezet és fizetés, a beszerzések szinte minden szakaszában felmerülő kérdések,
- szerződéskötés és irányítás,
- az IKT beszerzés elindítása, végrehajtása és lezárása.

IKT kockázatcsökkentési stratégiák

Általában a kockázatcsökkentés egy szisztematikus módszertan, amelyet a felső vezetés a küldetés kockázatának csökkentése érdekében alkalmaz.

A kockázatcsökkentést a következő kockázatcsökkentési lehetőségek bármelyikével lehet elérni:

- **Kockázatvállalás.** A potenciális kockázatok elfogadása és az informatikai rendszer működtetése, illetve az ellenőrzések végrehajtása, hogy a kockázatot elfogadható szintre csökkentsék
- **Kockázat elkerülés.** A kockázat elkerülése a kockázati ok és / vagy következmény kiküszöbölésével
- (például lemondjon a rendszer bizonyos funkcióiról, vagy állítsa le a rendszert, ha a kockázatok kerültek azonosításra)
- **Kockázatkorlátozás.** A kockázat csökkentése olyan ellenőrzések végrehajtásával, amelyek minimalizálják a a fenyegetés sebezhetőségének káros hatása (például támogató, megelőző, detektív ellenőrzések)
- **Kockázat tervezés.** A kockázat kezelése kockázatcsökkentési terv kidolgozásával, amely rangsorolja, végrehajtja és fenntartja az ellenőrzési folyamatokat.



- **Kutatás és elismerés.** A veszteség kockázatának csökkentése érdekében a sebezhetőség vagy hiba elismerése, valamint a ellenőrzési lehetőségek felkutatása a sérülékenységek kijavítására
- **Kockázatátruházás.** A kockázat átruházása a veszteség kompenzálására szolgáló egyéb lehetőségek használatával, például vásárlási biztosítással.
- Az információs és kommunikációs technológiák terén fontos néhány standard kockázatcsökkentési stratégiát használni például:
 - Rendszeres biztonsági ellenőrzéseket végezni külső szakértő cégek segítségével
 - Hálózati fizikai biztonság
 - UPS - szünetmentes akkumulátor alkalmazása kiegészítő áramforrásként
 - Ellenőrzött fizikai környezet
 - Eszköz fizikai biztonság (például: bitek lezárása minden mobileszközön - titkosítja a meghajtón lévő adatokat, és igényli a jelszavakat a laptopok eléréséhez)
 - Hálózati biztonsági információ és eseménykezelés

Ezekon kívül is még mindig sok mindent lehet tenni.

Különös kockázatként jelentkezik az informatikai rendszerekkel kapcsolatban az adatkezelésből származó kötelezettségek megfelelő betartása, 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.
- 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

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



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 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

- 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 tájékozódáshoz 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**)
- 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 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

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



- 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.

További információk itt:

<https://www.hhs.gov/sites/default/files/ocr/privacy/hipaa/administrative/securityrule/nist800-30.pdf>



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

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



csökkentheti az intézményesített és szisztematikus közös beszerzést, vagy azon szolgáltatók igénybevételének bevált gyakorlatát, amelyek a beszerzési eljárásokat előkészítik és kezelik egy adott ajánlatkérő szerv nevében, illetve annak felelőségére 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 bennefoglalását a SMART HEALTH, ENERGIA, IKT ágazatok specifikus innovációjának odaitélésére vonatkozó szerződések dokumentációjában, annak érdekében, hogy lehetőség legyen a szerződés felhasználására harmadik országokban is, és főként azokban, amelyek a projektben részt is vesznek (közösen együttműködve, vagy akár csak lehetővé téve az innovációs célú közbeszerzések igénybevételét alkalmi közös beszerzéseként - 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 kínáljanak 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 szolgáltató 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 PP2I projekt partnerek 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.

39. 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 	Nem (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 	Igen (134/2016 Törv.)	Igen	M
Magyarország 	Igen (CXLIII/2015 Törv.)	Igen	M
Olaszország 	Igen (50/2016 Törv. rendelet)	Igen	K



Lengyelország 	Igen (2016/1020 Törv.)	Igen	M
Szlovénia 	Igen (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.

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



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



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 szervezetet 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

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



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 áttemeléssel 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 odaítélési 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 eljárást

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



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.

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



- Az irányelv számos részének módosítása olyan nemzeti rendelkezést tartalmaz, amely szerint az ár bármilyen 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 fizetési képtelenségi 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 kifejleszhető a pályázati követelmények teljesítéséhez, melynek alapján a kiválasztott pályázókat felkéri 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 odaitélhető 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



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 ügyféltől, 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 megfelelési 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



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/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

Beszerzési fórumok

<https://procurement-forum.eu/>

Fenntartható beszerzés

http://ec.europa.eu/environment/gpp/index_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>
- HAPPI - <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>