

D.T1.4.2 NACIONALNO PRILAGOJEN PRIPOMOČEK PPI2INNOVATE ZA PAMETNO ENERGIJO

Nacionalna prilagoditev tematskega pripomočka PPI2Innovate
za pametno energijo (D.T1.4.2), Slovenija:
Zavod Tehnološka Mreža (Zavod TM ICT),
projektni partner 6 (PP6), v sodelovanju z
Ministrstvom za javno upravo, projektni partner 7 (PP7)

Različica 3
05 2018

Tematski pripomoček PPI2Innovate za pametno energijo (D.T1.2.4):
Univerza v Torinu, UNITO v sodelovanju s projektnimi partnerji
PPI2Innovate

December 2017





Kazalo vsebine

PREDGOVOR	3
1 TEORETIČNO OZADJE	5
1.1 Javno naročanje kot spodbuda za inovacije	5
1.2 Pristopa k javnemu naročanju inovacij: PKN in JNI	7
1.2.1 Predkomercialno naročanje (PKN)	8
1.2.2 Javno naročanje inovacij (JNI)	13
1.3 Evropski politični okvir	22
1.3.1 Evropski politični okvir na področju pametne energije	27
1.4 Glavne ovire za JNI	35
1.4.1 Glavne ovire za JNI na področju pametne energije	37
1.5 Namen tega pripomočka	38
2 PRAKTIČNI PRISTOP	39
2.1 SPLOŠNO	39
2.2 Predhodne dejavnosti	41
2.2.1 Politični okvir pri naročanju inovacij	41
2.2.2. Določitev skupine za upravljanje projekta	50
2.2.3. Postavljanje mej	53
2.3 Ugotavljanje in ocenjevanje potreb	57
2.3.1 Ugotavljanje potrebe	57
2.3.2 Opis potrebe	63
2.3.3 Analiza stanja	69
2.3.4 Izvedba analize stroškov in koristi	76
2.4 Predhodno preverjanje trga in predhodno informativno obvestilo	79
2.5 Strategija javnega naročanja za nabavo inovacij: izvajanje postopka oddaje javnega naročila	86
2.5.1 Opredelitev organizacijskega modela (KDO BO KUPOVAL?) in ustrezne strategije naročanja (KAKO KUPOVATI?)	86
2.5.2 Priprava dokumentacije v zvezi z oddajo javnega naročila	108
2.5.3 Ocenjevanje ponudb in oddaja javnega naročila	113



2.6	Izvajanje javnega naročila in vprašanja po izvedbi (faza izvajanja pogodbe/okvirnega sporazuma)	121
3	Obvladovanje tveganj	129
3.1	Opredelitev tveganj.....	130
3.2	Ocena tveganj	131
3.3	Obvladovanje tveganj	134
3.4	Narava tveganj v vsaki fazi javnega razpisa.....	135
3.5	Posebna tveganja na področju pametne energije.....	136
4	O NACIONALNI PRILAGODITVI DIREKTIVAM EU S PODROČJA JAVNEGA NAROČANJA....	138
5	GLOSAR.....	157
6	KORISTNE POVEZAVE.....	160



PREDGOVOR

Projekt PPI2Innovate (Krepitev zmogljivosti za spodbujanje uporabe javnega naročanja inovativnih rešitev v srednji Evropi) se izvaja v obdobju od 1. junija 2016 do 31. maja 2019 v okviru programa „Interreg CENTRAL EUROPE“, ki ga financira EU in ga sestavlja konzorcij desetih partneric iz šestih srednjeevropskih držav (Madžarske, Češke, Poljske, Italije, Slovenije in Hrvaške).

Konzorcij združuje sektorske agencije (Bicro, CTRIA, RARR), deležnike na področju raziskav in inovacij (Univerza v Torinu (UNITO), ICT TN, DEX IC) in državne administracije (slovensko Ministrstvo za javno upravo, regija Piemonte, okraj Somogy in mesto Lublin), njegov končni cilj pa je spodbujanje javnega naročanja inovacij (JNI) pri javnih naročnikih po vsej Srednji Evropi.

JNI ima bistveno vlogo pri krepitvi inovacij, zato je deležno močne podpore na evropski ravni. Kljub temu še vedno ostaja nerešenih nekaj pomembnih perečih vprašanj: pripomočke, ki so na voljo, bi lahko bolje prilagodili državnim okvirom, premalo je tudi regionalnih središč znanja. Projekt PPI2Innovate je resnično usmerjen neposredno na javne naročnike na vseh upravnih ravneh v Srednji Evropi, in sicer tako, da omogoča krepitev regionalnih zmogljivosti na področju JNI, spremembo stališč glede JNI, krepitev vezi med ustreznimi deležniki v regionalnih sistemih inovativnosti, kar vse prispeva k intenzivnejši rabi JNI v Srednji Evropi.

K uresničitvi ciljev projekta bodo prispevali naslednji rezultati:

- **3 tematski pripomočki PPI2Innovate** (Pametno zdravje, Pametna energija in Pametna IKT), ki so popolnoma prilagojeni šestim državnim institucionalnim okvirom in prevedeni v vse nacionalne jezike;
- **6 akcijskih načrtov za delovanje kompetenčnih centrov:** kompetenčne centre bodo ustanovili mrežni partnerji, na Poljskem (RARR), v Italiji (Univerza v Torinu, UNITO) in na Madžarskem (CTRIA) bodo pokrivali regionalno raven, v Sloveniji (TM ICT), na Hrvaškem (Bicro) in Češkem (DEX IC) pa državno raven;
- **srednjeevropska mreža kompetenčnih centrov PPI2Innovate;**
- **usposabljanje** novih članov mreže JNI;
- **pilotni projekti JNI** na področju energije, zdravja, v sektorju IKT na Madžarskem (okraj Somogy), v Italiji (regija Piemont), na Poljskem (Lublin) in v Sloveniji (Ministrstvo za javno upravo).



V okviru 1. tematskega delovnega sklopa (TDS1) - vodi ga profesorica Gabriella M. Racca (Univerza v Torinu, UNITO) -, katerega glavni cilj je priznanje evropskega pravnega okvira in poglobljena študija nacionalnega prenosa predpisov EU, je bil pripravljen osnutek dokumenta kot podlaga za delavnico „Skupni razvoj in vzajemno učenje“, organizirano 15. novembra 2016 v Ljubljani v Sloveniji. Dokument je bil dopolnjen in se lahko uporablja kot splošen priročnik za javne naročnike na državni ravni. Projektni partnerji so ga pozneje obravnavali v vsaki državi z lokalnimi/nacionalnimi naročniki, in sicer dvostransko ter na delavnicah za uporabnike. Skupno so pridobili povratne informacije 242 posameznikov, ki so zastopali 135 ustanov (naročnikov), in na tej podlagi sestavili dokument D.T1.2.4 Dokumentacija o končni različici pripomočka PPI2Innovate za pametno energijo.

Zavod Tehnološka Mreža (Zavod TM ICT), projektni partner 6 (PP6) je v sodelovanju z zunanjim pravnim strokovnjakom pripravil nacionalno prilagoditev pripomočka PPI2Innovate za pametno energijo (D.T1.4.2) slovenski nacionalni zakonodaji. Pri tem procesu je v zaključni fazi sodelovalo tudi Ministrstvo za javno upravo (MJU), projektni partner 7 (PP7).



1 TEORETIČNO OZADJE

1.1 Javno naročanje kot spodbuda za inovacije

Glede na zadnje razpoložljive ocene GD Rast so javna naročila - kot skupni javni odhodki za gradnje, blago in storitve - v letu 2015 predstavljala 13,1 % evropskega BDP in so bila vredna 2015,3 milijarde EUR. Tako velika kupna moč lahko v resnici pomembno vpliva na gospodarsko rast, ustvarjanje delovnih mest, konkurenčnost in splošno družbeno blaginjo. Nekdanja komisarka EU za inovativno družbo in medije Viviane Redding je leta 2006 tako izjavila: „Javni sektor ima resnično veliko kupno moč, vendar potrebuje prave spodbude za porazdelitev tveganj in koristi, ki jih prinaša vlaganje v nove tehnologije in storitve.“ Skupno javno naročanje prek osrednjih nabavnih organov na državni ravni, pa tudi skupno javno naročanje na nižjih ravneh „javnim kupcem omogoča doseganje učinkovitosti in krepiti njihov tržni položaj, kar prinaša prihranke“, poleg tega „jim omogoča, da okrepijo svoj vpliv pri uresničevanju okoljskih, socialnih in inovativnih ciljev“. Zaradi tega so „skupni in osrednji nabavni organi bistvenega pomena pri javnem naročanju in imajo pogosto pomembno vlogo tudi pri strateškem javnem naročanju“ (Komisija EU, GD Rast - *Study on strategic use of public procurement*, 2016, 59). Poleg spletnih knjižnic meril so razvili napredne pripomočke za veliko drugih namenov, kot so izračun stroškov življenjske dobe, pregledi rezultatov za ocenjevanje strateških naročil ter tudi usklajevanje povpraševanja in ponudbe inovativnih proizvodov in storitev (Komisija EU - GD Rast, *Study on strategic use of public procurement*, 2016, 5; glej tudi Komisija EU, *Pre-commercial public procurement should become a bridge from research to innovation*, IP/06/373, 24. marec 2006; Komisija EU, *Guide - Public Procurement as a Driver of Innovation in SMEs and Public Services*, 2014). Javno naročanje kot gonilna sila inovacij v MSP in javnih službah, 2015 (<https://publications.europa.eu/sl/publication-detail/-/publication/f5fd4d90-a7ac-11e5-b528-01aa75ed71a1/language-sl/format-PDF>)

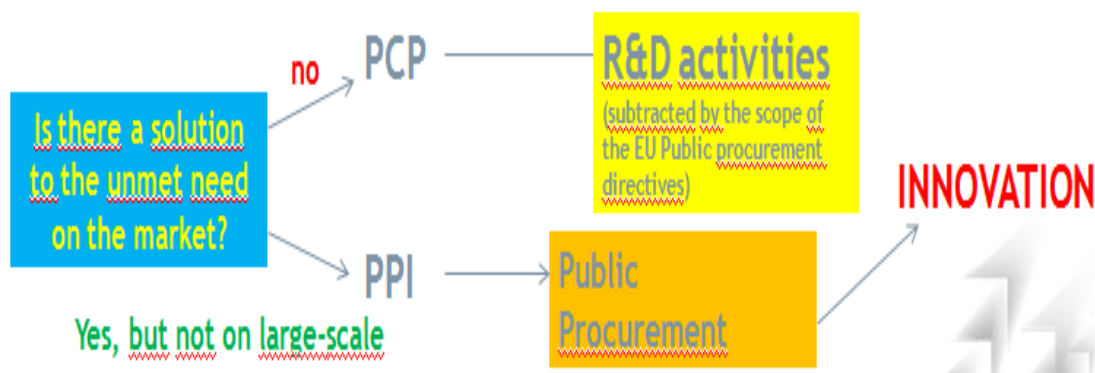
Inovacije so pravzaprav bistven dejavnik pri reševanju sodobnih družbenih izzivov v več pomembnih sektorjih - na primer na področjih zdravstvenega varstva, energije, podnebnih sprememb, prevoza, varnosti, varovanja okolja. Vsa ta področja so zelo pomembna za oblikovalce politike, ki morajo poskrbeti za učinkovitejše javne storitve, ali pa njihov pomen izhaja iz nacionalnih ali mednarodnih obveznosti.

Pri inovacijah gre za odkrivanje novih tehnologij, ki ponujajo rešitve za spopadanje z družbenimi izzivi. Te na trgu že obstajajo v manjšem obsegu (javno naročanje inovacij - JNI) ali pa jih je treba razviti na novo, zato se vse začne na stopnji raziskav in razvoja (predkomercialno naročanje - PKN).



Inovacijske strategije so tako prisotne na vseh stopnjah razvoja novih proizvodov in storitev: med raziskavami in razvojem, predproizvodnjo, proizvodnjo, distribucijo, usposabljanjem, pripravo trga in pri novih organizacijskih metodah. Poleg tega lahko naročniki oblikujejo in spodbujajo inovacije pri ponudnikih, tako da opredelijo predmet pogodbe, sprejmejo inovacijam prijazne tehnične specifikacije, merila za ocenjevanje in oddajo naročil ter zagotovijo stalno spremljanje po oddaji naročila, kar lahko vključuje celo pobude, ki temeljijo na doseženih rezultatih.

Slika 1. JNI in PKN na kratko



Is there a solution to the unmet need on the market?	Ali na trgu obstaja rešitev za neizpolnjeno potrebo?
No	Ne.
Yes, but not on large-scale.	Da, ampak ne v večjem obsegu.
PCP	PKN
PPI	JNI
R&D activities (subtracted by the scope of the EU Public procurement directives)	Dejavnosti RR (omejene s področjem uporabe direktiv EU o javnem naročanju)
Public procurement	Javno naročilo
Inovation	Inovacija

Tako lahko javni sektor - zlasti kadar so kritična masa naročniki - **spodbuja inovacije na strani povpraševanja** ter zagotovi, da kakovost in učinkovitost javnih storitev dolgoročno ne stagnirata. Politični okvir EU že deset let podpira ta pristop k inovacijam na strani povpraševanja, zlasti po tem, ko se je izkazalo, da spodbujanje inovacij s financiranjem zasebnega sektorja (pristop na strani dobave) ni bilo uspešno.



Javni naročniki pa bi morali za krepitev inovacij na strani povpraševanja strateško in pravočasno spodbujati inovacije na trgu, s čimer bi ustvarjali gospodarsko in družbeno blaginjo ter spodbudili industrijo k naložbam v nova znanja, opremo ter raziskave in razvoj. Javni naročniki morajo strateško in pravočasno načrtovati postopek javnega naročanja ob upoštevanju svojih potreb ter kratko- in dolgoročnih koristi. Naročanje inovativnih rešitev lahko dejansko spodbudi boljši dostop do trga - in njegovo razumevanje - ter učinkovitejše sprejemanje odločitev, ki temelji na dokazih; javnim organom omogoča izpolnjevanje njihovih političnih ciljev in večjo stroškovno učinkovitost z optimalno kombinacijo višje kakovosti, hitrejše dobave oziroma začetka izvajanja in/ali nižjih stroškov v celotni življenjski dobi. Takšne strategije lahko pozitivno vplivajo tudi na dostop inovativnih ponudnikov na trg ter spodbujajo njihovo gospodarsko in industrijsko rast.

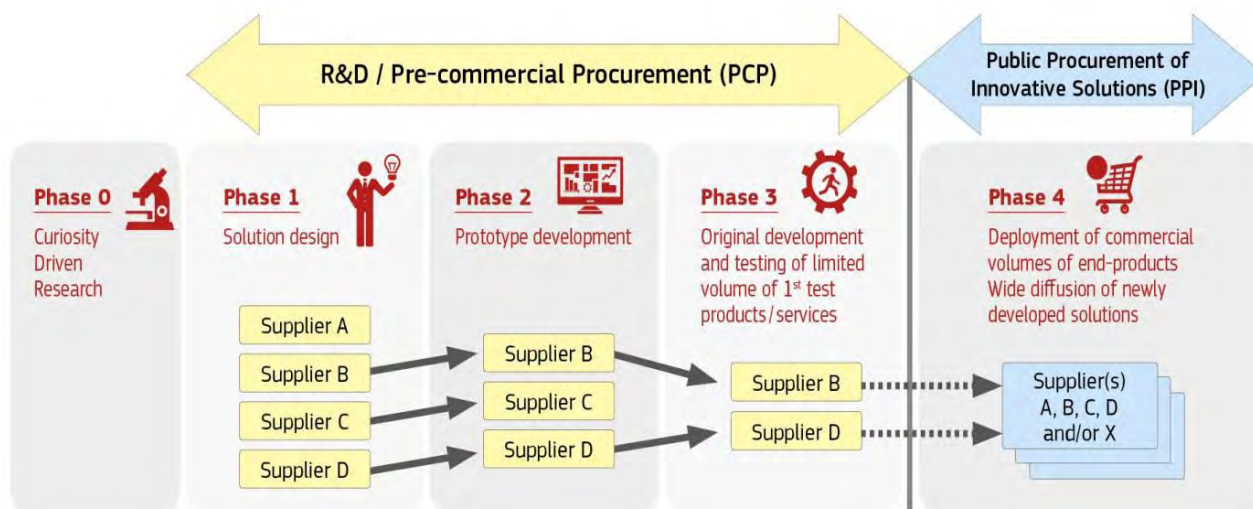
1.2 Pristopa k javnemu naročanju inovacij: PKN in JNI

Evropska unija spodbuja inovacije v javnem naročanju s **predkomercialnim naročanjem (PKN)** - ki ga je „mogoče uporabiti, kadar rešitve, ki bi bile pripravljene za trg, še ne obstajajo in so potrebne nove raziskave in razvoj“ - in **javnim naročanjem inovacij (JNI)**, **usmerjenim v nakup obstoječih inovacij**, ki se še ne tržijo v celoti, a zanje niso potrebne nove raziskovalne in razvojne dejavnosti.

Če so torej strateški cilj naročnika inovacije, lahko izbira med dvema pristopoma - JNI in PKN - k postopku javnega naročanja, pri čemer pa je treba upoštevati posebne postopke. Zaradi tega je zelo pomembno, da oba pristopa natančno razložimo.

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

Slika 2. Poglavitni mehanizmi pri javnem naročanju



Vir: spletišče EAFIP



Phase 0 Curiosity driven research R&D / Pre-commercial procurement (PCP)	Stopnja 0 Raziskave iz vedoželjnosti RR / Predkomercialno naročanje (PKN)
Phase 1 Solution design Supplier A Supplier B Supplier C Supplier D	1. stopnja Zasnova rešitve Ponudnik A Ponudnik B Ponudnik C Ponudnik D
Phase 2 Prototype development Supplier B Supplier C Supplier D	2. stopnja Razvoj prototipa Ponudnik B Ponudnik C Ponudnik D
Phase 3 Original development and testing of limited volume of 1 st test products / services Supplier B Supplier D	3. stopnja Izvirni razvoj in preskušanje omejenih količin prvih testnih proizvodov/storitev Ponudnik B Ponudnik D
Phase 4 Development of commercial volumes of end-products. Wide diffusion of newly developed services. Supplier(s) A, B, C, D and/or X	4. stopnja Razvoj komercialnih količin končnih proizvodov. Splošno razširjanje na novo razvitih storitev. Ponudnik(i) A, B, C, D in/ali X
Public procurement of innovative solutions (PPI)	Javno naročanje inovacij (JNI)

1.2.1 Predkomercialno naročanje (PKN)

Predkomercialno naročanje (PKN) je zasnovano tako, da usmerja razvoj inovativnih rešitev h konkretnim potrebam javnega sektorja (47. točka, Direktiva 2014/24/EU), zlasti prek nakupa storitev raziskovanja in razvoja, usmerjenih v razvoj čisto novih rešitev in prototipov.

Je odraz strategije Evropske unije, preusmerjene k inovacijam: pravzaprav se je Komisija že leta 2007 odločila, da bo namesto financiranja zasebnih podjetij (stran ponudbe) spodbujala inovacije na strani povpraševanja. Politike, usmerjene na stran povpraševanja, pa so prinesle tudi nekaj težav, saj je financiranje PKN včasih pomenilo kršitev predpisov EU o državni pomoči, podpora je namreč povzročala izkrivljanje konkurence na nekaterih trgih.

Po drugi strani - in da bi se izognili državni pomoči - morajo politike na strani povpraševanja izvirati iz dejanskih potreb javnih naročnikov, porojenih iz dejavnosti, ki se izvajajo v njihovih organizacijah, treba je tudi poiskati načine za izpolnjevanje teh potreb, ne pa samo podpirati posameznih panog (glej v nadaljevanju).



Osnovni namen **PKN** je, da eden ali več javnih naročnikov od gospodarskega subjekta **nabavi raziskovalne in razvojne storitve (RR)**, usmerjene v reševanje družbeno-gospodarskih izzivov, ki so v javnem interesu in za katere ni mogoče poiskati rešitve z razvojem novih tehnologij, pri čemer ni z ničimer zavezan k vključevanju v nadaljnje JNI.

PKN je mogoče izvesti kot pogodbo z več izvajalci ter tako spodbujati udeležbo in krepiti konkurenco, s tem se je mogoče tudi izogniti morebitnim motečim inovacijam med oddajanjem in izvedbo javnega naročila. Pravice intelektualne lastnine običajno pripadejo prejemnikom naročila, predvidena pa je tudi odškodnina za tveganje javnega naročnika (za upravljanje pravic intelektualne lastnine glej nadaljevanje, modri okvirček v razdelku 2.2.3).

PKN lahko vključuje različne ponudnike, ki tekmujejo na različnih stopnjah razvoja: raziskave in razvoj se delijo na posamezne stopnje (zasnova rešitve, prototip, razvoj izvirne rešitve in preverjanje/testiranje prvih proizvodov), pri čemer se število konkurenčnih ponudnikov RR po vsaki fazi vrednotenja zniža.

Pravzaprav PKN, v nasprotju z JNI, ne vključuje naročanja že obstoječih proizvodov ali storitev - v manjših ali večjih količinah -, temveč je namenjeno stopnji RR, in sicer raziskovanju in zasnovi morebitnih alternativnih in konkurenčnih rešitev do izdelave prototipa in razvoja omejenega števila proizvodov, ki so bili izbrani kot najboljša izmed možnosti. Za ta pristop k javnemu naročanju je značilna porazdelitev tveganj in koristi v skladu s tržnimi pogoji, večstopenjski konkurenčen razvoj ter ločevanje med RR in dejanskim trženjem končnih proizvodov.

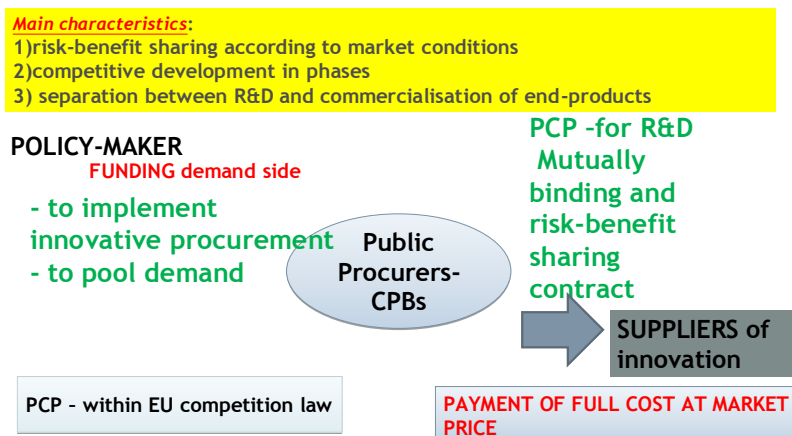
V praksi se **PKN** začne z opredelitvijo potreb, ki jih javni naročnik zbere med končnimi uporabniki (**pristop od spodaj navzgor**), šele nato objavi javni razpis, s katerim pozove gospodarske subjekte, da se potegujejo za sklenitev okvirne pogodbe PKN. Javni naročnik nato oceni odzive ter lahko odda eno ali več naročil različnim ponudnikom, ki bodo potem začeli razvijati svoje projekte in preverjati njihovo izvedljivost. Na koncu te stopnje se manjša skupina izbranih ponudnikov spet poteguje za prehod na naslednjo stopnjo, v kateri se začne razvoj prototipov. Šele sedaj omejeno število udeležencev poskuša doseči zadnjo stopnjo, ko vsak zmagovalni ponudnik izdelava manjšo količino proizvodov ali storitev.

PKN je lahko priprava za nadaljevanje s pristopom JNI, ki pa se v vseh predvidenih strategijah javnega naročanja obravnava ločeno.



Slika 3. Prevezemanje ustreznih vlog v procesu PKN

PRE-COMMERCIAL PROCUREMENT



Pre-commercial procurement	Predkomercialno naročanje
main characteristics: 1) risk-benefit sharing according to market conditions 2) competitive development in phases 3) separation between R&D and commercialisation of end-products	Glavne značilnosti: 1) delitev tveganja in koristi glede na razmere na trgu 2) večstopenjski konkurenčen razvoj 3) ločevanje med RR ter trženjem končnih proizvodov
POLICY-MAKER FUNDING demand side - to implement innovative procurement - to pool demand	OBLIKOVALEC POLITIKE FINANCIRANJE strani povpraševanja - za izvedbo inovativnega javnega naročanja - za združevanje povpraševanja
Public procurers-CPBs	Javni naročniki - osrednji nabavni organi
PCP - for R&D Mutually binding and risk-benefit sharing contract	PKN - za RR Pogodba, ki obvezuje obe strani ter omogoča porazdelitev tveganj in koristi.
SUPPLIERS of innovation	PONUJDIKI inovacij
PCP - within EU competition law	JNI - v skladu s konkurenčnim pravom EU
PAYMENT OF FULL COST AT MARKET PRICE	PLAČILO CELOTNIH STROŠKOV PO TRŽNI CENI

Z ločitvijo javnega naročanja od naročila za široko komercialno uporabo je torej PKN usmerjeno na pridobivanje storitev RR, ki zahtevajo precej raziskav in naložb v razvoj, teh pa zasebni sektor ne bi mogel izvesti brez podpore javnih organov, ne da bi s tem povzročil enostranske državne pomoči industriji. PKN je mogoče načrtovati na državni/regionalni/lokalni ravni ali pa z željo po vzpostavitvi mednarodnega sodelovanja. Razlika je predvsem v zapletenosti naročila, številu vključenih



udeležencev in pravni podlagi (pri čezmejnem PKN je na primer treba izbrati nacionalno zakonodajo, ki jo je treba upoštevati pri posameznih korakih v postopku javnega naročanja).

FOKUS: PKN IN DRŽAVNA POMOČ

Evropska unija opredeljuje **državno pomoč** kot vsako prednost, ki jo javni organi z državnimi sredstvi in na selektivni podlagi dodelijo kateremu koli gospodarskemu subjektu in ki bi lahko izkrivljala konkurenco in trgovino v EU.

Da bi se izognili dodeljevanju državne pomoči in kršitvi člena 107 Pogodbe o delovanju Evropske unije (PDEU), Okvir za državno pomoč za raziskave in razvoj ter inovacije iz leta 2014 (Sporočilo Komisije, Bruselj, 21. 5. 2014, C(2014), 3282, pododstavek 2.3, točka 33, str. 17) določa, da bo „Komisija ugotovila, da podjetjem ni bila dodeljena nobena državna pomoč, kadar cena, plačana za zadevne storitve, v celoti odraža tržno vrednost ugodnosti, ki jih je prejel javni naročnik, in tveganja, ki jih je prevzel udeleženi ponudnik“, zlasti kadar so izpolnjeni vsi naslednji pogoji:

- a) izbirni postopek je odprt, pregleden in nediskriminatoren ter temelji na objektivnih merilih za izbor in dodelitev, določenih pred postopkom za oddajo naročila;
- b) predvideni pogodbeni dogovori, v katerih so opisane vse pravice in obveznosti pogodbenic, vključno v zvezi s pravicami intelektualne lastnine, so pred postopkom za oddajo naročila na voljo vsem zainteresiranim ponudnikom;
- c) naročnik nobenemu udeležnemu ponudniku ne daje nobene prednostne obravnave pri dobavi komercialnih količin končnih proizvodov ali storitev javnemu naročniku v zadevni državni članici ter
- d) izpolnjen je eden od naslednjih pogojev:
 - vsi rezultati, iz katerih ne izhajajo pravice intelektualne lastnine, se lahko splošno razširjajo, na primer prek objav, izobraževanja ali prispevkov organom za standardizacijo tako, da jih lahko druga podjetja reproducirajo, vse pravice intelektualne lastnine pa so v celoti dodeljene javnemu naročniku; ali
 - kateri koli ponudnik storitev, ki so mu dodeljeni rezultati, iz katerih izhajajo pravice intelektualne lastnine, mora javnemu naročniku brezplačno omogočiti neomejen dostop do teh rezultatov, tretjim osebam pa pod tržnimi pogoji zagotoviti dostop, na primer prek neizključnih licenc.

Če ti pogoji niso izpolnjeni, se lahko države članice oprejo na individualno oceno pogojev pogodbe med javnim naročnikom in podjetjem brez poseganja v splošno obveznost priglasitve pomoči za raziskave, razvoj in inovacije (RRI) v skladu s členom 108(3) PDEU.

Poleg tega je v Sporočilu Komisije EU 799(2007) o PKN navedeno, da če delitev tveganja in koristi med javnim organom in gospodarskim subjektom ne poteka v skladu s tržnimi pogoji - in je cena, plačana za storitve, višja od tržne - to „po navadi šteje za državno pomoč, o čemer je treba v skladu s členi Pogodbe ES (sedaj člena 107-108 PDEU) in Okvirom za državno pomoč za raziskave in razvoj ter inovacije obvestiti Komisijo, ki zadevo prouči“.

Sporočilo Komisije EU 799(2007) o PKN:

http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/com_2007_799.pdf

Različica v slovenščini: <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2007/SL/1-2007-799-SL-F1-1.Pdf>

Okvir za državno pomoč za raziskave in razvoj ter inovacije (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)



Različica v slovenščini:

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/?uri=CELEX%3A52014XC0627%2801%29&from=EN&lang3=choose&lang2=choose&lang1=SL>

S pravnega vidika je PKN dejansko izvzeto s področja uporabe direktiv o javnem naročanju iz leta 2014 (14. člen, Direktiva 2014/24/EU).

Primer: glavni namen projekta **SILVER** (<http://www.silverpcp.eu/>), ki je vključeval konzorcij raziskovalnih ustanov in organizacij javnega sektorja s sedeži na Danskem, Finskem, Nizozemskem, Švedskem in v Združenem kraljestvu, je bil poiskati in ponuditi nove tehnologije za pomoč fizično in kognitivno prikrajšanim starejšim. V njem so s predkomercialnim naročanjem (PKN) skušali spodbuditi razvoj rešitev za konkretne družbene potrebe. Na podlagi projekta je bilo izvedeno JNI, pri katerem so javni organi imeli vlogo stranke za uvajanje inovativnih izdelkov ali storitev.

V nadaljevanju je predstavljenih nekaj primerov PKN, povezanih s posameznimi temami v **sektorju energije**.

Primer 1: Gassnova - Projekt zajemanja ogljika v podjetju Statoil (Norveška)

Vir: <http://www.innovation-procurement.org/ppi-in-action/>

Leta 2011 sta Statoil (norveško podjetje za dobavo nafte in plina v večinski državni lasti) in Gassnova (podjetje v državni lasti, ki zastopa interese države na področju zajemanja in skladiščenja ogljika) začela izvajati projekt PKN, da bi spodbudila razvoj boljših rešitev na področju zajemanja ogljika. Cilj projekta je bil poiskati nove tehnološke pristope, s katerimi bi preprečili izpuste velikih količin CO2 v ozračje zaradi uporabe fosilnih goriv v toplarni in termoelektrarni v Mongstadu. Statoil in Gassnova sta s projektom želela predvsem preveriti pristop PKN za spodbujanje inovacij in konkurenčnosti, saj ni dotlej še nihče zgradil tako velikih in obsežnih zmogljivosti za zajemanje ogljika, poleg tega je bilo treba zaradi varovanja okolja in zdravja ljudi obvladovati in zmanjševati neželene stranske učinke.

Julija 2011 se je tako začel izvajati projekt PKN z objavo mednarodno odprtega poziv v Uradnem listu Evropske unije. Novembra 2011 je bilo za začetek procesa PKN, usmerjenega v načrtovanje, izdelavo prototipov in preverjanje pristopov k rešitvam posameznih ponudnikov v elektrarni in Mongstadu, izbranih pet vodilnih tehnoloških ponudnikov, ki so ponujali vsak svojo tehnologijo za zajemanje.

Statoil in Gassnova sta s pristopom PKN k razvoju rešitev spodbudila tudi nove, še neveljavljene ponudnike. RR so izvedli v trifaznem pristopu PKN.

Primer 2: Pametna mreža v Piemontu (Italija)

Vir (samo v italijanščini):

http://www.regione.piemonte.it/bandipiemonte/appl/dettaglio_bando_front.php?id_bando=298

Projekt PKN na lokalni ravni (mesta) je bil usmerjen v razvoj in izboljšanje pametnih sistemov za polnjenje električnih vozil. V regiji Piemont (Italija) so uporabili PKN za izvedbo javnega naročila storitev RR, vključno s preverjanjem in testiranjem, s katerim so želeli priti do inovativnih prototipov, ki bi omogočili inovativno zasnovo inteligentnih omrežij (pametnih mrež). V regiji bi tako lahko optimizirali infrastrukturo in razširili sisteme za polnjenje električnih vozil, obenem pa upravljali pametna omrežja z vključitvijo vseh akterjev (dobava, proizvodnja in poraba energije).

Podoben projekt PKN na področju mobilnosti je MOBI.E (Portugalska). Več informacij o njem je na voljo v publikaciji *Policy Recommendations for advancing Pre-Commercial Procurement in Europe*, 2012 (Politična priporočila za spodbujanje predkomercialnega naročanja v Evropi).



Primer 3: Električni prevoz tovornjakov (Švedska)

Vir: *Public sector innovation and innovation procurement. Cities as customers for Innovation - The Role of City procurers and Innovation Agencies*, 2015 (Inovacije v javnem sektorju in javno naročanje inovacij. Mesta kot stranke za inovacije - vloga mest kot javnih naročnikov in agencij za inovacije).

Dober primer projekta na državni ravni prihaja iz Švedske, kjer je tamkajšnja uprava za promet s podporo svetovalne družbe Vinnova in švedske Agencije za energijo zagnala obsežen projekt PKN, v katerem so sodelovali demonstratorji električnega prevoza težkih tovornjakov in drugih večjih vozil. Ponudnike ali njihove konzorcije, ki so izpolnjevali pogoje za udeležbo, so pozvali k predložitvi konceptualnih zamisli. Po izvedeni oceni so bile skupine ponudnikov povabljene k podpisu pogodb o izdelavi natančnejših zasnov njihovih predlaganih testnih primerkov.

Glavni poudarki

- Cilj predkomercialnega naročanja (PKN) je usmerjanje raziskovanja in razvoja (RR) inovativnih rešitev h konkretnim potrebam javnega sektorja.
- V postopku PKN primerjamo in potrjujemo alternativne pristope različnih ponudnikov, preden izvedemo naročilo za široko komercialno uporabo.
- PKN je še zlasti koristen za srednje- in dolgoročne inovacije, ki vodijo k velikim spremembam (so prebojne), ne pa za kratkoročne postopne prilagoditve.
- PKN ne spada v sklop direktiv EU o javnem naročanju iz leta 2014, zanj na splošno velja, da ne pomeni državne pomoči, če se izvaja v skladu s COM 799(2007) Evropske komisije in okvirom za državno pomoč EU za raziskave in razvoj ter inovacije iz leta 2014 (glej več podatkov o državni pomoči v nadaljevanju).
- Za zagotovitev, da se tveganja in koristi delijo po tržnih pogojih, mora vsako korist s področja raziskav in razvoja, ki si jo delita javni naročnik in podjetje, ki sodeluje pri predkomercialnem naročanju, podjetje nadomestiti javnemu kupcu po tržni ceni. To lahko stori na primer z znižanjem cene v primerjavi z izključnim stroškom razvoja, ki odraža tržno vrednost prejetih ugodnosti in tveganj, ki jih prevzema podjetje.
- PKN se lahko izvaja na državni/regionalni/lokalni ravni in v okviru čezmejnega sodelovanja, odvisno od velikosti projekta, stopnje razpršenosti potreb, zapletenosti projekta, količine dodeljenih tehničnih in ekonomskih sredstev.

1.2.2 Javno naročanje inovacij (JNI)

JNI velja za pristop k inovacijam, ki spodbuja javno naročanje, pri katerem ima javni naročnik vlogo stranke za uvajanje (imenovane tudi zgodnji uporabnik ali prvi kupec) inovativnega blaga, gradenj ali storitev, ki so pripravljene za trg ali pa so že na voljo v majhnem, nekomercialnem obsegu, vključno z rešitvami, ki temeljijo na inovativni rabi obstoječih tehnologij. Stopnja RR tako ne spada na področje JNI (saj se razlikuje tako od PKN, ki je večinoma namenjeno nakupu raziskovalnih in razvojnih storitev, in partnerstev za inovacije, pri katerih so raziskave in razvoj pomemben del postopka).



V praksi naročniki JNI vnaprej objavijo svojo namero za nabavo večje količine inovativnih rešitev, s čimer želijo spodbuditi industrijo, da na trg v določenem obdobju spravi rešitve z želenim razmerjem med kakovostjo in ceno.

JNI tako zagotavlja zgodnje „preverjanje terena“ glede konkretnih javnih nabavnih potreb, ki ustrezajo izvedljivim rešitvam za javne naročnike, pri čemer lahko ponudniki boljše predvidijo povpraševanje po novih rešitvah in skrajšajo čas, da te dosežejo trg.

JNI je v celoti urejeno s svežnjem direktiv EU o javnem naročanju in za njegovo izvedbo se lahko izbere kateri koli postopek javnega naročanja, opisan v direktivah, z izjemo partnerstva za inovacije. Postopek v bistvu povezuje PKN in JNI, saj se raziskovalne in razvojne dejavnosti ter nakup inovativnih rešitev združita v poseben, večstopenjski postopek.

JNI je namenjeno nakupu inovacij in njihovemu hitrejšemu vstopu na trg.

PKN je mogoče načrtovati na državni/regionalni/lokalni ravni ali pa z željo po vzpostavitvi mednarodnega sodelovanja. Razlika je predvsem v zapletenosti naročila, številu vključenih udeležencev in pravni podlagi.

Slika 4. Pregled pristopa JNI

INNOVATION PROCUREMENT

Public Procurement of Innovation - PPI

PPI →

procurement where contracting authorities act as **launch customers** of innovative goods or services which are near to the market or already available on small-scale commercial basis, including solutions based on existing technologies used in an innovative way

≠ from PCP

Innovation procurement	Naročanje inovacij
Public Procurement of Innovation - PPI	Javno naročanje inovacij - JNI
procurement where contracting authorities act as launch customers of innovative goods or services which are near to the market or already available on small-scale commercial basis, including solutions based on existing technologies used in an innovative way	naročanje, pri katerem imajo javni naročniki vlogo strank za uvajanje inovativnega blaga ali storitev, ki so pripravljene za na trg ali pa so že na voljo v majhnem, nekomercialnem obsegu, vključno z rešitvami, ki temeljijo na inovativni rabi obstoječih tehnologij
≠ from PCP	≠ PKN



Primer: Projekt HAPPI (Javno naročanje inovacij za zdravo staranje; angl. *Healthy ageing Public Procurement of Innovations* (HAPPI): <http://www.happi-project.eu/>), ki ga je financirala Evropska komisija, je bil ena od prvih konkretnih izkušenj s čezmejnimi skupnim javnim naročilom, namenjenim nakupu inovacij na področju kakovostnega staranja.

Projekt HAPPI vključuje 12 evropskih partnerjev, in sicer iz Francije (*Réseau des Acheteurs Hospitaliers d'Ile-de-France*, *Ecole des Hautes Etudes en Santé Publique* (EHESP), BPIFRANCE), Združenega kraljestva (NHS Commercial Solutions, BITECIC Ltd), Nemčije (ICLEI - lokalna uprava za trajnost), Italije (Univerza v Torinu in *Società di Committenza Regione Piemonte*), Belgije (*MercurHosp - Mutualisation Hospitalière*), Luksemburga (*Fédération des Hôpitaux Luxembourgeois* (FHL), Avstrije (Zvezna agencija za javno naročanje FPA - pridružena partnerica) in Španije (FIBICO - pridružena partnerica).

Projekt HAPPI je ena od najnaprednejših in najinovativnejših izkušenj na področju skupnega javnega naročanja, saj so v njem združili inovativne izdelke („kaj kupiti“) s precejšnjo novostjo na področju javnega naročanja, ki so jo skupaj zasnovali in izvedli osrednji nabavni organi različnih članic („kako kupovati“: glej v nadaljevanju).

Partnerice v projektu HAPPI so se zaradi porazdelitve tveganja odločile za sodelovanje že od samega začetka.

Tako je bilo v okviru projekta **vzpostavljeno sodelovanje med osrednjimi nabavnimi organi različnih držav članic, ki so se odločili za skupno nabavo inovativnih in trajnostnih rešitev za zdravo staranje** z javnim naročanjem obstoječih inovacij (javno naročanje inovacij - JNI). Oblikovana je bila spletna platforma HAPPI za zbiranje inovacij, pri čemer je začela nastajati tudi evropska zbirka podatkov o inovativnih malih in srednje velikih podjetjih, ki se ukvarjajo s področjem zdravega staranja. Tako so želeli promovirati SKUPNI JAVNI RAZPIS HAPPI ter poiskati inovativne proizvode in storitve.

Spletna platforma omogoča sodelovanje na evropski ravni ter združuje ponudnike (zlasti mala in srednja podjetja), je tudi pripomoček, ki omogoča tržne raziskave in ocenjevanje potreb.

Organizirani so bili štirje informativni dnevi (glej v nadaljevanju; v Nemčiji, Združenem kraljestvu, Franciji, Italiji in Avstriji), na katerih so ponujali prve informacije, kako se vključiti v skupni javni razpis HAPPI, in pojasnjevali, kako je mogoče na spletno platformo vložiti predloge za inovacije.

Dober primer na lokalni ravni ponuja občina Marburg (Nemčija), kjer so leta 2011 ustvarili novo, izjemno učinkovito tehnologijo hlajenja strežniške sobe v mestni hiši. Rešitev združuje sisteme ogrevanja, napajanja in ohlajanja ter zagotavlja hlajenje in tudi električno energijo, ki je potrebna za opremo IT v stavbi. Občina je s prehodom s standardne rešitve za hlajenje na novo, integrirano energetske rešitve prihranila več kot 70 % siceršnje energije, porabljene v strežniški sobi. Prihranek pri stroških za energijo tako znaša do 15.000 EUR na leto.



Slika 5. Projekt HAPPI na kratko



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

Univerza v Torinu (odgovorna raziskovalka: prof. Gabriella M. Racca) je partnerica v evropskem projektu HAPPI (Javno naročanje inovacij za zdravo staranje; angl. *Healthy Ageing in Public Procurement of Innovation*, <http://www.happi-project.eu/>), ki ga GD za podjetništvo in industrijo Evropske komisije financira v okviru razpisa „Podpora javnemu naročanju inovativnih rešitev“ v Okvirnem programu za konkurenčnost in inovacije (CIP 2007-2013) - rif. Call ENT/CIP/11/C/N02C011).

Slika 6. Cilji v projektu HAPPI

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

2012 HAPPI: snapshot

- 10 + 2 partners
- Start date: 2 October 2012
- End of the Project: August 2016
- Duration: 42 months
- Budget: 2M€ prepa + 2,5M€ procurement

Ageing in poor health conditions is not acceptable

As life expectancy increases across Europe, causing healthcare costs to escalate, the European Commission has made the theme « ageing well » a strategic priority for 2020

INNOVATIVE SOLUTIONS

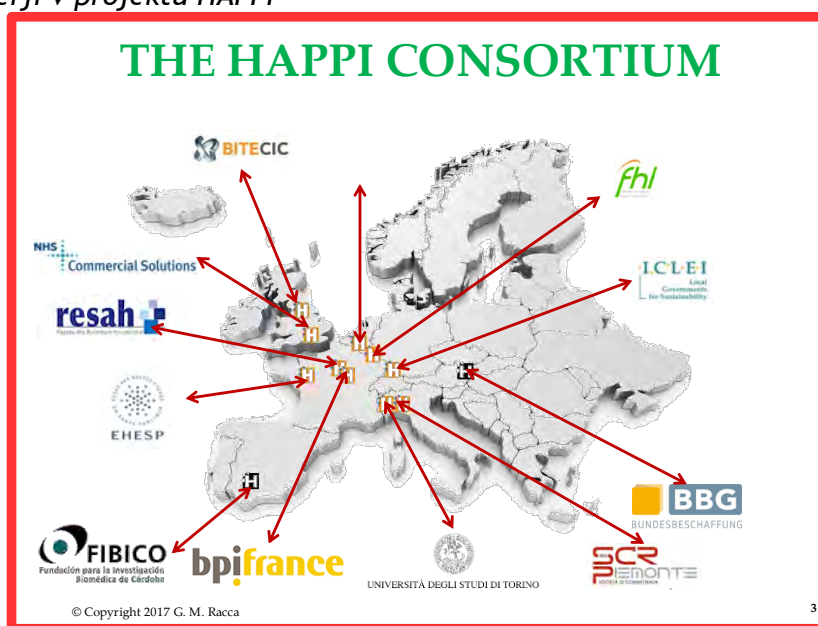
Healthcare providers must offer innovative solutions for enhanced care in the home, hospitals and nursing homes and improvements in working environments

© Copyright 2016 G. M. Racca



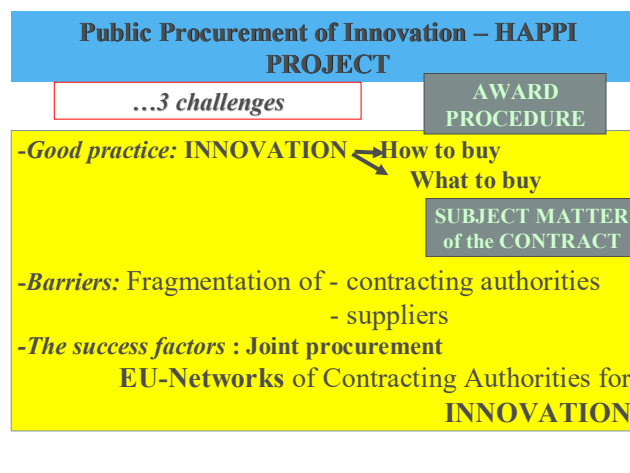
What is the HAPPI project?	Kaj je projekt HAPPI?
A European project: The European Commission is embarking on a new initiative: supporting demand-driven innovation	Evropski projekt: Evropska komisija začne novo pobudo: podporo inovacijam, ki nastajajo zaradi dejanskih potreb
Call 2011: „Supporting public procurement of innovative solutions: networking and financing procurement“ (CIP programme). Budget: 15M€ - 8 projects awarded	Razpis 2011: „Podpora javnemu naročanju inovacij: mrežno povezovanje in financiranje naročil“ (program CIP) Proračun: 15 mrd. EUR - izbranih 8 projektov
2012 HAPPI: snapshot - 10 + 2 partners - Start date: 2 October 2012 - End of the project: August 2016 - Duration: 42 months - Budget: 2M€ prepa + 2,5M€ procurement	2012 HAPPI: na kratko - 10 + 2 partnerjev - Začetek projekta: 2. oktober 2012 - Konec projekta: avgust 2016 - Trajanje: 42 mesecev - Proračun: 2 mrd. EUR priprave + 2,5 mrd. EUR naročilo
Ageing in poor health conditions is not acceptable	Staranje v slabem zdravstvenem stanju ni sprejemljivo.
INNOVATIVE SOLUTIONS	INOVATIVNE REŠITVE
As life expectancy increases across Europe, causing healthcare costs to escalate, the European Commission has made the theme “ageing well” a strategic priority for 2020.	Ker se v Evropi pričakovana življenjska doba daljša, zaradi česar se višajo stroški zdravstvene oskrbe, je Evropska komisija izbrala „kakovostno staranje“ za strateško prednostno nalogo za leto 2020.
Healthcare providers must offer innovative solutions for enhanced care in the home, hospitals and nursing homes and improvements in working environments.	Izvajalci zdravstvenih storitev morajo ponuditi inovativne rešitve za boljšo oskrbo na domu, v bolnišnicah in domovih ter izboljšave v delovnih okoljih.

Slika 7. Partnerji v projektu HAPPI



THE HAPPI CONSORTIUM	KONZORCIJ HAPPI
----------------------	-----------------

Slika 8. JNI v projektu HAPPI



Public procurement of innovation - HAPPI PROJECT	Javno naročanje inovacij - PROJEKT HAPPI
... 3 challenges	... 3 izzivi
Good practice: INNOVATION - How to buy - What to buy SUBJECT MATTER OF THE CONTRACT	Dobra praksa: INOVACIJE → Kako kupovati → Kaj kupovati VSEBINA POGODBE
Barriers: Fragmentation of: - contracting authorities - suppliers	Ovire: drobljenje- javnih naročnikov - ponudnikov
The success factors: Joint procurement	Dejavniki uspeha: skupno naročanje
EU-Networks of Contracting Authorities for INNOVATION	Mreže EU naročnikov za INOVACIJE

V nadaljevanju je predstavljenih le nekaj primerov JNI, ki ponazarjajo pozitivne učinke pristopa JNI. Opozarjamo, da se veliko primerov v tem poglavju in v nadaljevanju dokumenta navezuje na temo energetske učinkovitosti. Vzrok za to je dejstvo, da projekti JNI v energetske sektorju niso še tako uveljavljeni, poleg tega se sektor še razvija. Kljub temu bo nekaj primerov uporabe pristopa JNI v tem sektorju predstavljenih v posameznih podpoglavjih pripomočka za energijo ali pa v obliki virov, kjer je mogoče priti do več podatkov.

Primer 1: Sistem za rekuperacijo toplote (Švedska)

Vir: *Technical procurement of heat recovery systems in existing apartment blocks in Sweden* (Tehnološko javno naročanje sistemov za rekuperacijo toplote v obstoječih stanovanjskih blokih na Švedskem), v *eceee*, 2013, *poletna študija, Rethink, Renew, Restart*.



Pet naročnikov, lokalnih stanovanjskih podjetij, je skupaj s švedskim združenjem za javna stanovanjska podjetja SABO in švedsko agencijo za energijo razvilo dve vrsti rešitev za sistem rekuperacije toplote iz naravnega prezračevanja v obstoječih stanovanjskih blokih:

- s toplotno črpalko za odpadni zrak;
- z uravnoteženim mehanskim prezračevanjem, z rekuperatorjem toplote zrak-zrak.

Ukrep je bil posledica dejstva, da velika večina stanovanjskih blokov, ki so bili na Švedskem zgrajeni med letoma 1940 in 1970, ni imela sistema za rekuperacijo toplote iz prezračevanja. To je pomenilo približno 2,4 milijona stanovanj. Stavbe na Švedskem vsako leto porabijo 160 TWh energije, približno 25 % tega so stanovanjski bloki, kar ponuja veliko možnosti za varčevanje pri energiji. Namestitev rekuperacijskih sistemov za zrak iz prezračevanja je pomemben energetski ukrep za obstoječe stanovanjske bloke in na Švedskem pomeni tehnološki potencial za do 5 TWh prihrankov na leto.

Primer 2: Posodobitev sistema osvetlitve (Združeno kraljestvo)

Vir: <http://www.innovation-procurement.org/ppi-in-action/ppi-in-action-archive/>

Mestni svet v Cambridgeu je leta 2012 obljubil, da bodo poskrbeli za energetsko učinkovitejši sistem osvetlitve na parkirišču Grand Arcade Annex. Zunanji strokovnjaki so ponudili rešitve, s katerimi bi znižali stroške za energijo, ne bi pa vplivale na kakovost osvetlitve. Gradbeniki so stare svetilke proizvajalca Halophane (150 W brez predstikalne naprave) zamenjali s svetili 220 LB 36s, ki porabijo samo 45 W (vključno s predstikalno napravo). Z rešitvijo so privarčevali 75 % energije in za toliko znižali tudi izpuste CO₂.

Primer 3: Visoko učinkovito hlajenje z enoto za kogeneracijo (Marburg, Nemčija)

Vir: *Case Studies: Public Procurement of Energy Efficient Data Centres, A PrimeEnergyIT Publication* (Študije primerov: Javno naročanje energetsko učinkovitih podatkovnih središč, publikacija A PrimeEnergyIT), 2012.

Dober primer na lokalni ravni ponuja občina Marburg (Nemčija), kjer so leta 2011 nabavili novo, izjemno učinkovito tehnologijo za hlajenje strežniške sobe v mestni hiši. Rešitev združuje sisteme ogrevanja, napajanja in ohlajanja ter zagotavlja hlajenje in tudi električno energijo.

S kombinacijo enote za kogeneracijo in adsorpcijskega ohlajevalnika jim je uspelo:

- privarčevati do 78 % električne energije,
- izboljšati skupni ogljični odtis, ki ga ustvari upravna zgradba (do 47 % manj izpustov CO₂),
- zagotoviti dodaten energetski vir za napajanje v sili.

Kot je navedeno, „je bila še ena okoljska prednost, da se v postopku hlajenja uporablja samo voda, brez kakršnih koli dodatkov, ki bi ustvarjali toplogredne pline“.

Primer 4: Energetsko učinkoviti materiali (Hrvaška)

Mesto Koprivnica v sodelovanju z Regionalno energetsko agencijo Sever ravnokar vodi postopek pametnega JNI, skupaj namreč pripravljajo naložbo za leto 2019 v okviru projekta Prominent MED (okrajšava za *Public pROcureMent of INnovation boosting greEN growTh in MED area* - Javno naročanje inovacij, ki spodbujajo zeleno rast na območju Mediterana).

V tem primeru bo energetsko učinkovita naložba, pri kateri imajo najpomembnejšo vlogo napredni materiali, izvedena v enem od mestnih otroških vrtcev. Mesto Koprivnica tako še naprej upravičuje svoj sloves javnega organa, ki dejavno podpira inovacije, trajnost in zeleno rast, in to ne samo na lokalni, temveč tudi na nacionalni ravni in na ravni EU. Natančne zahteve glede inovacije naj bi po pričakovanjih na pilotnem območju spodbudile diferenciacijo proizvodov glede na njihovo inovativnost, prav tako naj bi pozitivno vplivale na proizvodnjo. Mesto in agencija pričakujeta tudi, da bo projekt s svojim tržnim vplivom spodbudil nadaljnja vlaganja na področju energetsko učinkovitih materialov.

Sam projekt je na vrhuncu, postopek pametnega JNI kot eden od pričakovanih in načrtovanih delovnih svežnjev pa je še na samem začetku. Regionalna agencija Sever kljub temu vneto sestavlja projektno skupino, ki jo bodo sestavljali:

- svetovalci: pravniki in strokovnjaki za javno naročanje,
- inženirji: s področij gradbeništva, elektrotehnike in mehanike ter



- končni uporabniki: zaposleni v vrtcu in strokovnjaki.

Poleg tega so se začele dejavnosti za oblikovanje skupine, opredelitev prvih pogodbenih obveznosti, vključno s tistimi, ki se nanašajo na stopnjo vključevanja trga (življenjska doba naročila, spremljanje skladnosti in samega izvajanja) itd.

Nadaljevanje projektnih dejavnosti je mogoče spremljati na Facebookovi strani projekta: <https://www.facebook.com/ProminentMED/>

Glavni poudarki:

- JNI se uporablja, kadar lahko izzive rešujemo z inovativnimi rešitvami, ki v majhnem obsegu že obstajajo in za katere niso potrebne nadaljnje raziskovalne in razvojne dejavnosti;
- namen JNI je premostiti vrzel med najnovejšimi tehnologijami/postopki in strankami iz javnega sektorja, ki imajo lahko koristi od njih;
- z JNI prej spravimo nove tehnologije na trg, s tem pa zagotovimo učinkovitejše in stroškovno ugodnejše javne storitve;
- JNI je še posebej učinkovito na področjih, kjer velik del povpraševanja odda javni sektor (npr. promet, zdravstvo, energija, IKT);
- JNI ni nova oblika oddajanja naročil, saj direktive o javnem naročanju iz leta 2014 potrjujejo enake postopke oddaje naročil pri izboru ponudnikov;
- javnih naročil s področja inovacij ni mogoče oddati v okviru partnerstva za inovacije (31. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 43. člen ZJN-3), saj inovacijsko partnerstvo združuje PKN in JNI v poseben postopek oddaje javnega naročila;
- JNI se lahko izvaja na državni/regionalni/lokalni ravni in v okviru čezmejnega sodelovanja, odvisno od velikosti projekta, stopnje razpršenosti potreb, zapletenosti projekta, količine dodeljenih tehničnih in ekonomskih sredstev.



Slika 9. Koristi PKN in JNI

Benefits of PCP and PPI

BENEFITS OF PCP

- Mutual learning
- Development of products that better meet procurers' needs
- Reduction of risks connected to miss-specified tender
- Shortening of the time-to-market for suppliers
- Competition within prescribed time and budgetary limits
- Improvement of the overall quality and/or efficiency of public services
- Facilitation of access of SMEs
- Increased interoperability and product inter-changeability requirements

BENEFITS OF PPI

- Improved quality and/or efficiency of public services with a smart use of taxpayers' money
- Public authorities acting as first buyers may signal the market acceptance of the innovation and encourage other customers to adopt the innovation
- Public authorities can identify solutions for their needs and introduce new suppliers and service providers obtaining cost savings in the short, medium and long-term
- Suppliers can have access to valuable public sector clients and gain the opportunity to apply research outcomes and commercialise ideas while understanding public sector challenges and priorities

Benefits of PCP and PPI	Koristi PKN in JNI
Benefits of PCP	Koristi PKN
<ul style="list-style-type: none"> - mutual learning - development of products that better meet procurers' needs - reduction of risk connected to miss-specified tender - shortening of time-to-market for suppliers - cooperation within prescribed time and budgetary limits - improvement of the overall quality and/or efficiency of public services - facilitation of access of SMEs - increased interoperability and product inter-changeability requirements 	<ul style="list-style-type: none"> - Vzajemno učenje - Razvoj proizvodov, ki bolje ustrezajo naročnikovim potrebam - Zmanjšanje tveganja zaradi slabo opredeljenega naročila - Skrajšanje časa za dosego trga za ponudnike - Sodelovanje v predvidenem času in v proračunskih okvirih - Izboljšanje splošne kakovosti in/ali učinkovitosti javnih služb - Omogočanje dostopa malim in srednjim podjetjem - Okrepljene zahteve glede interoperabilnosti in zamenljivosti
Benefits of PPI	Koristi JNI
<ul style="list-style-type: none"> - improved quality and/or efficiency... - Public authorities acting as first buyers ... - public authorities can identify solutions ... - suppliers can have access to valuable ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Večja kakovost in/ali učinkovitost javnih storitev s smotrno uporabo davkoplačevalskega denarja. - Javni organi kot prvi kupci lahko opozorijo na tržno sprejemljivost inovacije in spodbudijo druge potrošnike, da jo sprejmejo. - Javni organi lahko opredelijo rešitve za svoje potrebe ter vključijo nove ponudnike in ponudnike storitev ter s tem kratko-, srednje- in dolgoročno prihranijo. - Ponudniki dobijo dostop do pomembnih strank v javnem sektorju in priložnost, da uporabijo rezultate raziskav in prodajo svoje zamisli, pri tem pa razumejo izzive in prednostne naloge v javnem sektorju.



1.3 Evropski politični okvir

Evropska unija in njene države članice dejavno podpirajo javno naročanje inovacij v več pravnih in političnih dokumentih. Tako so na primer nekatere države članice ustanovile agencije in programe za inovacije na državni in regionalni ravni (npr. BIS v Združenem kraljestvu, VINNOVA na Švedskem, IWT v Flandriji), s katerimi so želele spodbuditi naročnike, naj pri običajnih dejavnostih javnega naročanja razmišljajo tudi o inovacijah.

Na ravni EU pa so evropske institucije podprle javno naročanje inovacij z razvojem posebnih programov financiranja in inovacijam prijaznejšim zakonskim okvirom (Komisija EU - GD Rast, Študija o strateški rabi javnega naročanja, 2016; glej tudi: 5. letna konferenca o javnem naročanju inovacij, 26. oktober 2016, Swissotel, Berlin, Nemčija, na voljo na: <http://player.gl-systemhaus.de/european-commission/innovative-public-procurement/int.html>).

Slika 10. Finančni in pravni pripomočki za spodbujanje javnega naročanja inovacij na ravni EU

Financial and legal tool to promote innovation

- Some Member States have established **innovation agencies** and programmes at the national and regional level (e.g. BIS in the United Kingdom, VINNOVA in Sweden, IWT in the Flanders region) in order to encourage procurers to include innovation into their activity.
- At the EU level, European institutions have **supported innovation procurement** through the development of dedicated funding schemes and of a more innovation-friendly legal framework.

FINANCIAL TOOLS
 -Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP)
 -Framework Programme for Research and Technological Development (FP7)
 -European Structural and Investment Funds (ESIF), including INTERREG
 - Horizon 2020.

LEGAL TOOLS
 The new Public Procurement Directives (2014/24/EU and 2014/25/EU):
 - encourage the co-financing of R&D activities;
 - give a clear structure to each procurement procedure
 - introduce the Innovation Partnership;
 - allow a clearer preliminary market consultation;
 - provide for greater considerations of environmental, social and innovation-related award criteria;
 - enable larger market pull and spread the individual procurement risk for early innovative projects by clarifying rules on joint and cross-border procurement

Financial and legal tool to promote innovation	Finančni in pravni pripomoček za spodbujanje inovacij
Some member states have established innovation agencies ...	Nekatere države članice so za spodbujanje naročnikov, da bi v svoje dejavnosti vključili inovacije, ustanovile agencije in programe za inovacije na nacionalni in regionalni ravni (npr. BIS v Združenem kraljestvu, VINNOVA na Švedskem, IWT v Flandriji). V Sloveniji je bila za spodbujanje podjetništva, inovativnosti in tehnološkega razvoja ustanovljena leta 2013 javna agencija SPIRIT



	Slovenija.
At the EU level, European institutions ...	Na ravni EU evropske institucije podpirajo javno naročanje inovacij z oblikovanjem posebnih programov financiranja in inovacijam prijaznejšim pravnim okvirom.
FINANCIAL TOOLS	<p>FINANČNI PRIPOMOČKI</p> <ul style="list-style-type: none"> - Okvirni program za konkurenčnost in inovacije (CIP) - Okvirni program za raziskovanje in tehnološki razvoj (FP7) - Evropski strukturni in investicijski skladi (skladi ESI), vključno s programom INTERREG - Obzorje 2020
LEGAL TOOLS	<p>PRAVNI PRIPOMOČKI</p> <p>Novi direktivi o javnem naročanju (2014/24/EU in 2014/25/EU):</p> <ul style="list-style-type: none"> - spodbujata sofinanciranje raziskovanja in razvoja - zagotavljata jasno strukturo za vse postopke naročanja - uvajata partnerstvo za inovacije - omogočata jasnejše postopke za predhodno preverjanje trga - omogočata večje upoštevanje okoljskih, družbenih in na inovacije usmerjenih meril za dodeljevanje - omogočata večje povpraševanje na trgu in pri zgodnjih inovativnih projektih razpršujeta zgodnje tveganje v okviru naročila, saj razjasnjujeta pravila o skupnem in čezmejnem naročanju (glej tudi ZJN-3)

FOKUS: FINANČNI PRIPOMOČKI

Največ možnosti za financiranje javnega naročanja inovacij ponujajo evropski strukturni in investicijski skladi (skladi ESI) ter program Obzorje 2020.

Skladi ESI - ki vključujejo Evropski sklad za regionalni razvoj (INTERREG) - podpirajo množične naložbe v infrastrukturo, ki državljanom zagotavlja osnovne storitve na področjih energije, zdravja, okolja, prevoza in IKT.

S programom Obzorje 2020 pa se uresničuje pobuda Unija inovacij - osrednja pobuda v okviru strategije Evropa 2020, s katero želijo zagotoviti konkurenčnost Evrope na svetovni ravni, in sicer s spodbujanjem odličnosti v znanosti, utrjevanjem vodilnega položaja industrije in iskanja odgovorov na družbene izzive -, v njem so predvidene tri vrste podpore za naročanje inovacij, ki ga izvajajo naročniki iz držav članic in pridruženih držav (ukrep za usklajevanje in podporo povezovanju javnih naročnikov na posameznem področju, ki je v javnem interesu; ukrep sofinanciranja za sofinanciranje cene skupnega ali usklajenega javnega naročanja inovativne rešitve in ukrep javnega naročanja za podporo JNI, ki ga EU izvaja v svojem imenu ali pa skupaj z javnimi naročniki iz držav članic ali pridruženih držav).



FOKUS: PRAVNI OKVIR

Za oblikovanje inovacijam prijaznega pravnega okolja novl direktivl o javnem naročanju (2014/24/EU in 2014/25/EU, s katerima se razveljavljata direktivi 2004/17/ES in 2004/18/ES) - ki sta začeli veljati 17. aprila 2014 in se sedaj prenašata v nacionalne zakonodaje - spodbujata podjetja, da razvijejo svoje zmogljivosti za inovacije, po drugi strani pa ohranjata osnovna načela o pošteni konkurenci, preglednosti, nediskriminaciji in enaki obravnavi.

Kar zadeva nacionalne pravne okvire partneric v projektu PPI2I, sta Italija in Madžarska s 26. decembrom 2016 uveljavili vse ustrezne direktive; nove predpise EU so delno uveljavile tri države (Poljska in Slovenija sta uveljavili direktivi 2014/24/EU in 2014/25/EU, medtem ko je Češka prenesla direktivi 2014/23/EU in 2014/24/EU), na Hrvaškem pa prenos še poteka, saj novi zakon o javnem naročanju čaka na potrditev v državnem parlamentu.

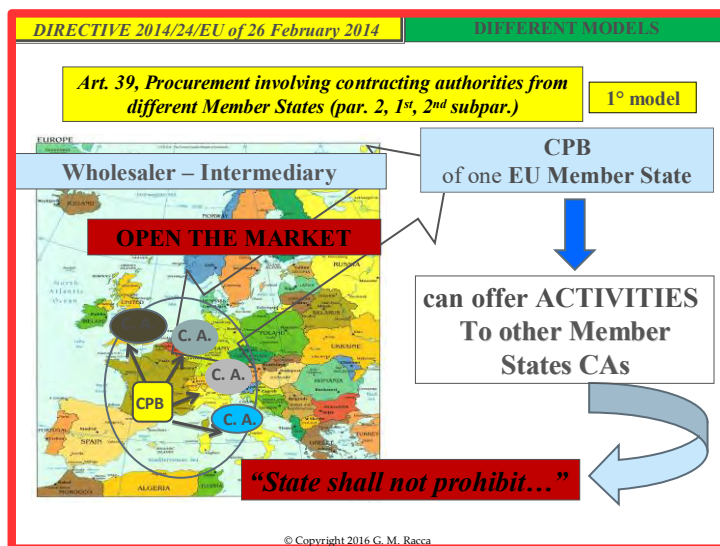
Direktive EU o javnem naročanju iz leta 2014 na splošno spodbujajo sodelovanje malih in srednjih podjetij v javnih razpisih, tako da se že na stopnji izbire racionalizira celotna zahtevana dokumentacija. Poleg tega direktiva EU o javnem naročanju iz leta 2014 omogoča boljše predhodno preverjanje trga, saj pojasnjuje ustrezne predpise in spodbuja konkurenčne postopke brez pogajanj; omogoča tudi večje upoštevanje okoljskih in družbenih meril ter meril, ki so povezana z inovacijami; omogoča razvoj večjih potreb na trgu in razpršitev tveganja pri posameznem javnem naročilu za zgodnje inovativne projekte, saj prinaša jasnejša pravila o skupnem in čezmejnem javnem naročanju. Zagotavlja jasno strukturo konkurenčnega postopka javnega naročanja s pogajanjem, s katerimi se ponudbe izboljšujejo in prilagajajo, da se pridobijo najboljši rezultati; poenostavlja konkurenčni dialog za posebno tehnološko in finančno zapletene projekte; uvaja nov postopek, imenovan partnerstvo za inovacije (31. člen Direktive 2014/24/EU), ki omogoča javnim naročnikom, da inovativno rešitev prilagodijo svojim potrebam s financiranjem raziskav in razvoja po enakem postopku kot pri javnem naročilu inovacije.

Direktiva 2014/14 EU poleg tega predvideva širši nabor modelov okvirnih sporazumov (z enim ali več gospodarskimi subjekti; s ponovnim odpiranjem konkurence, brez ponovnega odpiranja konkurence, ali deloma s ponovnim odpiranjem konkurence), pri tem pa uvaja nove možnosti za sodelovanje med pogodbenicami - tudi čezmejno ali transnacionalno. Zlasti se spodbuja sodelovanje med osrednjimi nabavnimi organi, s čimer želijo zagotoviti najboljše razmerje med kakovostjo in ceno ter inovacije in trajnost, premagati sedanje ovire na enotnem trgu EU in ponuditi nove priložnosti gospodarskim subjektom, zlasti inovativnim malim in srednjim podjetjem. V 39. členu nove direktive so predvidene različne možnosti za sodelovanje naročnikov iz različnih držav članic pri oddajanju javnih naročil:

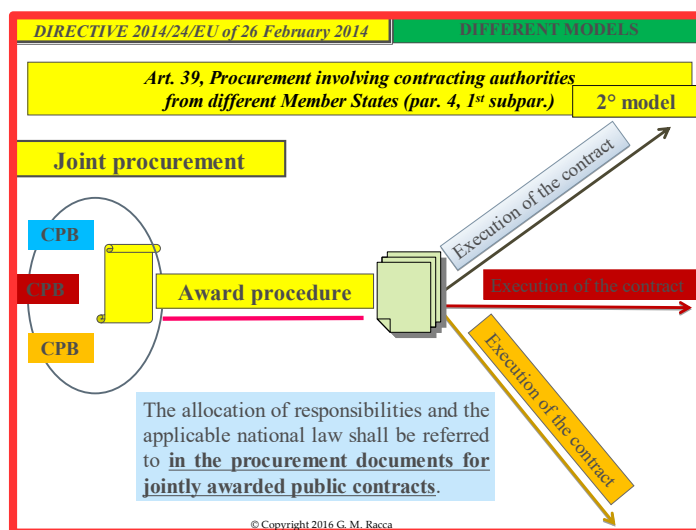
- a. možnost, da naročniki iz ene države članice uporabijo centralizirane nabavne dejavnosti, ki jih zagotavljajo osrednji nabavni organi v drugi državi članici (in da ponudijo, če to možnost navedejo v razpisni dokumentaciji, svoje dejavnosti naročnikom v drugi državi članici: glej 2. odstavek 39. člena Direktive 2014/24/EU);
- b. možnost, da naročniki iz različnih držav članic skupaj oddajo javno naročilo, sklenejo okvirni sporazum ali uporabijo dinamičen nabavni sistem (glej 43. odstavek 39. člena Direktive 2014/24/EU);
- c. možnost, da ustanovijo skupni subjekt, vključno z evropskim združenjem za teritorialno sodelovanje (EZTS, glej 5. odstavek 39. člena Direktive 2014/24/EU).

Glej tudi 34. člen ZJN-3 (javno naročanje, pri katerem sodelujejo naročniki iz različnih držav članic)

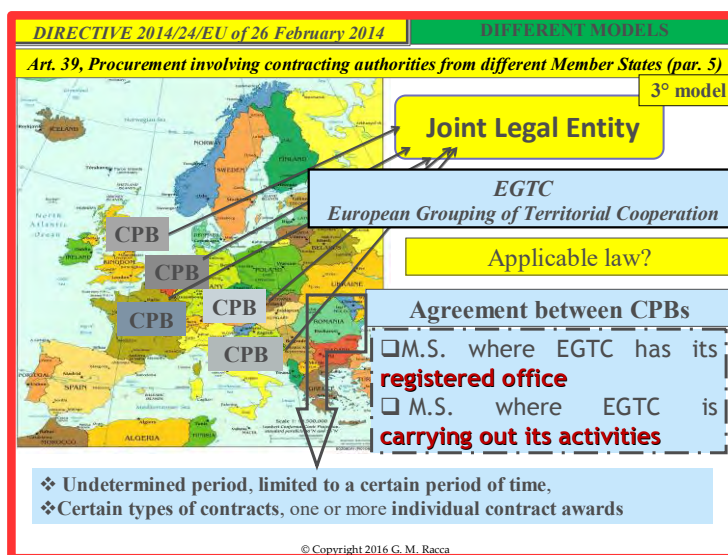
Slika 11. Različni načini za prenos 39. člena Direktive 2014/24/EU



DIRECTIVE 2014/24/EU of 26 February 2014	DIREKTIVA 2014/24/EU z dne 26. februarja 2014
DIFFERENT MODELS	RAZLIČNI MODELI
Art. 39, Procurement involving contracting authorities from different member states (par. 2, 1st, 2nd subpar.)	39. člen, Javno naročanje, pri katerem sodelujejo javni naročniki iz različnih držav članic (1. in 2. alineja 2. odstavka) (glej tudi tretji odstavek 34. člena ZJN-3)
1 model	prvi model
Wholesaler - Intermediary	veletrgovec - posrednik
OPEN THE MARKET	ODPRTJE TRGA
CPB of one EU Member State	osrednji nabavni organ ene države članice EU
can offer ACTIVITIES to other Member States CAs	lahko ponudi DEJAVNOSTI javnim naročnikom iz drugih držav članic
“State shall not prohibit ...”	„Država ne sme prepovedati ...“
CPB	osrednji nabavni organ (ONO)
C.A.	javni naročnik (JN)



DIRECTIVE 2014/24/EU of 26 February 2014	DIREKTIVA 2014/24/EU z dne 26. februarja 2014
DIFFERENT MODELS	RAZLIČNI MODELI
Art. 39, Procurement involving contracting authorities from different member states (par. 4, 1st subpar.)	39. člen, Javno naročanje, pri katerem sodelujejo javni naročniki iz različnih držav članic (1. alineja 4. odstavek) (glej tudi četrti odstavek 34. člena ZJN-3)
2 model	2. model
Joint procurement	Skupno javno naročanje
CPB	osrednji nabavni organ (ONO)
Award procedure	Postopek javnega naročanja
Execution of the contract	Izvedba javnega naročila
The allocation of responsibilities and the applicable national law shall be referred to in the procurement documents for jointly awarded public contracts.	Dodelitev odgovornosti in veljavno nacionalno pravo se navedeta v dokumentaciji v zvezi s skupno oddajo javnega naročila.



DIREKTIVA 2014/24/EU of 26 February 2014	DIREKTIVA 2014/24/EU z dne 26. februarja 2014
DIFFERENT MODELS	RAZLIČNI MODELI
Art. 39, Procurement involving contracting authorities from different member states (par. 5)	39. člen, Javno naročanje, pri katerem sodelujejo javni naročniki iz različnih držav članic (5. odstavek) (glej tudi šesti odstavek 34. člena ZJN-3)
3 model	3. model
Joint legal entity	Skupni pravni subjekt
CPB	osrednji nabavni organ (ONO)
EGTC European Grouping of Territorial Cooperation	EZTS Evropsko združenje za teritorialno sodelovanje (European Grouping of Territorial Cooperation)
Agreement between CPBs	Sporazum med osrednjimi nabavnimi organi
Applicable law?	Veljavna zakonodaja?
MS where EGTC has its registered office	Države članice, v katerih ima EZTS registriran sedež
MS where EGTC is carrying out its activities	Države članice, v katerih EZTS izvaja svoje dejavnosti
Undetermined period, limited to a certain period of time	Nedoločen čas, omejen na neko obdobje
Certain types of contracts, one or more individual contract awards	Nekatere vrste javnih naročil, eno ali več oddaj posameznih javnih naročil

1.3.1 Evropski politični okvir na področju pametne energije

V tem delu pripomočka za področje energije bomo skušali odgovoriti na dve vrsti vprašanj, ki se porajajo v evropskem političnem okviru za energijo:

- pravna in tematska politika: glavne reference na evropski ravni, tematski dokumenti in politike ter
- finančna politika: orodja za podporo JNI na področju energije.



Pravna in tematska politika

Novi predpisi in politični okviri, tako tisti, ki se šele uvajajo, kot tisti, ki se že izvajajo, obravnavajo proizvodnjo, pretvorbo in shranjevanje, pa tudi zmanjševanje porabe električne, toplotne in mehanske energije. Regulatorni organi EU namenjajo veliko pozornosti razvoju alternativnih virov energije. Tem vprašanju je posvečena tudi strategija Evropa 2020, v okviru katere je bilo poleg drugih temeljnih smernic evropske politike oblikovano tako imenovano načelo „3x20“. EU skuša oblikovati nov energetske okvir z razvojem že obstoječih in oblikovanjem nadaljnjih ustreznih političnih sredstev. To so zlasti normativna in finančna sredstva, opisana v tem oddelku.

Vse navedeno kaže, da energija postaja osrednja tema evropskih politik, ki sledijo trem poglavitnim ciljem:

- zagotoviti takšno oskrbo z energijo, da bo na voljo kadar in kjer koli bo to potrebno;
- zagamčiti, da bodo ponudniki energije delovali v konkurenčnem okolju, ter tako zagotoviti ustrezne cene za gospodinjstva, podjetja in industrijo;
- okrepiti trajnost porabe energije z zmanjševanjem izpustov toplogrednih plinov, onesnaženja in odvisnosti od fosilnih goriv.

Vsi ti cilji so izraženi v glavnih dokumentih, pri čemer gre za sveženj posodobljenih ali sprejetih direktiv, v katerih so opredeljene natančnejše smernice za ukrepanje na področju energije. EU s predpisi, ki so naštetih in na kratko opisani v nadaljevanju, usmerja razvoj energetskega trga in uresničuje svoje strateške cilje.

PREDPISI	
Naslov	Direktiva 2003/87/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 13. oktobra 2003 o vzpostavitvi sistema za trgovanje s pravicami do emisije toplogrednih plinov v Skupnosti in o spremembi Direktive Sveta 96/61/ES
Učinek	Vzpostavlja sistem za trgovanje s pravicami do emisij toplogrednih plinov, da bi zmanjšali njihove izpuste po načelu gospodarnosti.
Naslov	Direktiva 2009/29/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 23. aprila 2009 o spremembi Direktive 2003/87/ES z namenom izboljšanja in razširitve sistema Skupnosti za trgovanje s pravicami do emisije toplogrednih plinov
Učinek	Posodobitev Direktive 2003/87/ES z: - vzpostavitvijo sistema dražb z letom 2013 za kupovanje pravice do emisij, dohodek od katerih bo porabljen za financiranje ukrepov za zmanjševanje emisij in prilagajanje na podnebne spremembe; - tem, da Komisija uvede in razširi tako imenovani Dogovor o zakonitih revizorjih, ki obvezuje evropska mesta podpisnike, da bodo iz izvajanjem lastnih akcijskih načrtov za trajnostno energijo do leta 2020 prispevala k zmanjšanju emisij toplogrednih plinov za več kot 20 %.
Naslov	Direktiva 2009/28/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 23. aprila 2009 o spodbujanju uporabe energije iz obnovljivih virov, spremembi in poznejši razveljavitvi direktiv 2001/77/ES in 2003/30/ES



Učinek	<ul style="list-style-type: none"> - tesno povezuje proizvodnjo energije iz obnovljivih virov in energetska učinkovitost; - spodbuja uporabo strukturnih skladov za podporo obnovljivih virov ter za predstavitev in trženje naprednih tehnologij; - predvideva, da države članice izvajajo nacionalne akcijske načrte glede obnovljive energije za leto 2020, z izhodiščnim letom 2005,; - spodbuja večjo rabo obstoječih lesnih rezerv in razvoj novih gozdarskih sistemov, da bi države članice lahko izkoriščale biomaso; - opozarja, da je za doseg ciljev Skupnosti glede širjenja zelene ekonomije potrebno javno ukrepanje; - spodbuja poenostavljanje upravnih postopkov za izdajo dovoljenj za obrate, ki izrabljajo energijo iz obnovljivih virov, in prilagoditev standardov, ki jih uporabljajo pri načrtovanju; - spodbuja uvedbo sistemov daljinskega ogrevanja in hlajenja iz obnovljivih virov; - spodbuja uresničevanje pobud za usposabljanje in informiranje.
Naslov	Direktiva 2010/31/EU Evropskega parlamenta in Sveta z dne 19. maja 2010 o energetska učinkovitosti stavb
Učinek	Posodobitev Direktive 2002/91/ES, ureja splošne pogoje za certificiranje energetske učinkovitosti, kar je glavno sredstvo za ozaveščanje in nagovarjanje nepremičninskega trga; zahteva inšpekcijske preglede ogrevalnih in klimatskih sistemov; uvaja „skoraj ničenergijske stavbe“; določa minimalne zahteve glede energetske učinkovitosti za stavbe (predvsem stavbe za javno upravo).
Naslov	Direktiva 2009/125/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 21. oktobra 2009 o vzpostavitvi okvira za določanje zahtev za okoljsko primerno zasnovo izdelkov, povezanih z energijo
Učinek	Cilj je obvezati proizvajalce, da bodo zaradi uveljavljenih standardov za varčevanje z energijo načrtovali in razvijali energetske proizvode in uporabljali materiale, ki manj negativno vplivajo na okolje.
Naslov	Direktiva 2012/27/EU Evropskega parlamenta in Sveta z dne 25. oktobra 2012 o energetska učinkovitosti¹, spremembi direktiv 2009/125/ES in 2010/30/EU ter razveljavitvi direktiv 2004/8/ES in 2006/32/ES
Učinek	<ul style="list-style-type: none"> - uvedba belih certifikatov kot orodja, s katerim bi lahko zmanjšali porabo energije; - zagotovljen pravni okvir za spodbujanje energetske storitev in poslovnih oblik (ESCO, podjetja za energetske storitve); - obveznost, da države članice načrtujejo dolgoročne strategije za spodbujanje naložb v prenovo javnih in zasebnih stanovanjskih in poslovnih stavb v narodnih parkih, - vsako leto je treba v skladu z minimalnimi standardi obnoviti 3 % stavb, ki so v lasti in uporabi države; - oblikovane zahteve glede energetske učinkovitosti za nabave proizvodov, storitev in stavb, ki jih izvedejo javne uprave. Države članice morajo do 31. decembra 2020 doseči cilj skupno privarčevane energije 1,5 % na leto; <p>opredelitev pričakovanja, da bodo imeli centralni sistemi ogrevanja/hlajenja, če je to tehnično izvedljivo in smotno, do 31. decembra 2016 sisteme za neposredno (posredno) porabo ogrevanja ali hlajenja ali tople vode za vsako stanovanjsko enoto.</p>
TEMATSKI DOKUMENTI IN POLITIKE (STRATEGIJE) EU	

¹ Komisija je 30. novembra 2016 predlagala posodobitev directive o energetska učinkovitosti, vključno z novim ciljem energetske učinkovitosti v višini 30 % za leto 2030, in ukrepi za posodobitev direktive, a katerimi bo zagotovljeno, da bo novi cilj izpolnjen.



Naslov	Evropa 2020 Strategija za pametno, trajnostno in vključujočo rast
Učinek	<ul style="list-style-type: none"> - znižanje izpustov toplogrednih plinov za 20 % v primerjavi z vrednostmi iz leta 2005; - prihranek pri porabi energije za 20 % v primerjavi z napovedmi za leto 2020; - cilj 20 % energije iz obnovljivih virov glede na celotno porabo energije za Unijo; <p>cilj 10 % biogoriv glede na celotno porabo bencinskega in dizelskega goriva v Uniji.</p>
Naslov	Zelena knjiga <i>Okvir podnebne in energetske politike do leta 2030 o obnovljivi energiji, energetske učinkovitosti in zmanjšanju izpustov.</i>
Učinek	<p>Dokument o politiki je sprožil razpravo glede podnebnih in energetskih ciljev, ki jih je treba doseči do leta 2030.</p> <p>Scenariji, oblikovani na podlagi ključnih ugotovitev, so vključeni v energetske načrt za leto 2050 in načrt za prehod na konkurenčno gospodarstvo z nizkimi emisijami ogljika do leta 2050².</p>
Naslov	Sporočilo Clean energy for all Europeans (Čista energija za vse Evropejce)
Učinek	<p>Komisija v sporočilu Clean Energy for All Europeans (Čista energija za vse Evropejce) določa niz ukrepov, s katerimi bo mogoče preusmeriti finančne tokove k prehodu na čisto energijo, vključno z ukrepi za večjo preglednost glede vprašanja subvencij in njihovega vpliva na inovacije.</p>
Naslov	Sporočilo A European Strategy for Low-Emission Mobility (Evropska strategija za mobilnost z nizkimi emisijami ogljika)
Učinek	<p>Sporočilo obravnava pomen in izvajanje strategije z nizkimi emisijami. Glavni elementi strategije so:</p> <ul style="list-style-type: none"> - učinkovitejši sistem prevoza, - pospešitev razvoja nizkoemisijskih alternativnih virov energije za prevoz, - korak proti brezemisijskim vozilom, <p>poziv vsem akterjem (Evropskemu parlamentu, Svetu, Evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in Odboru regij) k udeleževanju in skrbi, da se bodo strategije uspešno izvajale s sodelovanjem na vseh ravneh in med različnimi sektorji.</p>
Naslov	Sporočilo Accelerating Clean Energy Innovation (Pospešitev inovacij na področju čiste energije)
Učinek	<p>Predstavljen je bil sveženj zakonodajnih ukrepov, ki ponujajo jasen okvir za ukrepanje na podlagi treh splošnih ciljev:</p> <ul style="list-style-type: none"> - energetska učinkovitost na prvem mestu, - Evropa kot vodilna v svetu na področju obnovljivih virov, - poštena obravnava potrošnikov.
Naslov	Okvirna strategija za trdno energetske unijo s podnebno politiko, usmerjeno v prihodnost
Učinek	<p>Strategija prek petih medsebojno povezanih razsežnosti politike določa cilje energetske unije, med katerimi so:</p> <ul style="list-style-type: none"> - vključitev nove zakonodaje za preoblikovanje in obnovo trga električne energije, - zagotovitev, da bodo pogodbe o dobavi plina preglednejše, - trajnostno razvijanje regionalnega sodelovanja kot pomembnega koraka proti integriranemu trgu z močnejšim ureditvenim okvirom, - nova zakonodaja, s katero bosta zagotovljena dobava električne energije in plina, - okrepljeno financiranje EU za energetske učinkovitost ali nov sveženj za energijo iz obnovljivih virov,

² Več informacij o politiki na tem področju in podpornih dokumentov je na voljo na naslovu: https://ec.europa.eu/clima/policies/strategies/2030_en#tab-0-0.



<p>- usmerjanje evropske strategije za raziskave in inovacije na področju energije. Dokument pa prinaša tudi sporočilo o medsebojni poveztljivosti, v katerem so določeni ukrepi za uresničitev cilja 10 % električnih povezav do leta 2020, kar je minimalna zahteva za pretok električne energije in trgovanje z njo med državami članicami. Kaže tudi, katere države članice dosegajo cilj - in katere projekte je treba izpeljati za zapolnitev vrzeli do leta 2020.</p>
--

Finančna politika

Evropska komisija sofinancira skupine naročnikov iz različnih držav članic EU in pridruženih držav, ki so si zadale izziv in želijo skupaj izvajati PKN in JNI. Financiranje se je začelo leta 2012 pod okriljem 7. okvirnega programa (iz katerega so se financirale evropske raziskave in tehnološki razvoj od leta 2007 do leta 2013, s [Programom za konkurenčnost in inovacije](#) (za obdobje 2007-2013) in se sedaj nadaljuje s programom Obzorje 2020 (največjim evropskim programom za raziskave in inovacije, v okviru katerega so na voljo sredstva za obdobje 2014-2020).

V okviru Obzorja 2020 je predvidenih 5,931 milijarde evrov za financiranje energetskih projektov v obdobju 2014-2020. Projekti prispevajo k oblikovanju in izboljšanju čistih energetskih tehnologij, kot so pametna energetska omrežja, energija plimovanja in shranjevanje energije.

Poleg tega je v različnih delovnih programih, ki se v letih 2016-17 izvajajo v okviru Obzorja 2020, skupaj na voljo 130 milijonov evrov za podporo skupinam naročnikov, ki se povežejo za izvajanje skupnih čezmejnih projektov predkomercialnega naročanja (PKN) ali javnega naročanja inovacij (JNI). Podatki za naslednje obdobje 2018-2020, ki je natančneje razdelano v obliki zavezujočih dokumentov posameznih delovnih programov, kažejo, da se bo v prihajajočem obdobju financiral največji samostojni integriran program javno financiranih raziskav in inovacij po vsej EU, pri čemer bo na voljo približno 30 milijard evrov³.

Ob naštevanju več možnosti za financiranje energetskih projektov, ki so na voljo v okviru Obzorja 2020, je mogoče poudariti naslednje dejavnosti (namenjene razvoju JNI):

Delovni program	Nanotehnologije, napredni materiali, sodobna proizvodnja in predelava, biotehnologija 2016-17 (Vodilni položaj industrije)
Kratek opis razpisa(ov)/uk repa(ov)	Ta delovni program zajema najrazličnejše razpise, ki vključujejo tudi vprašanje energije. Pri tem je treba zlasti omeniti razpis za energetske učinkovite stavbe (H2020-EEB-2016-2017), s katerim naj bi podprli gradbeni sektor na občutljivi poti proti dekarbonizaciji evropskega gospodarstva do leta 2050 v skladu s strategijo energetske unije. V okviru tega razpisa (pri katerem lahko udeležba javnih organov

³ Velja za financiranje prvega delovnega programa v okviru Obzorja 2020 (2014-2015) v višini približno 13 milijard evrov in financiranje drugega delovnega programa (2016-2017) v višini približno 16 milijard evrov. Vir: delovni program 2018-2020 v okviru Obzorja 2020, splošni dokument strateškega programa.



	<p>prinaša prednost, saj imajo v lasti precejšen del evropskih zgradb) je bilo objavljenih nekaj podrejenih razpisov. Našteti so v nadaljevanju:</p> <ul style="list-style-type: none"> • EEB-02-2016: Kazalniki uspešnosti in tehnike spremljanja za energetska učinkovitost in okoljsko kakovost pri gradnji in na lokalni ravni V podrejenem razpisu se s podprtimi projekti predvideva „vzpostavitev natančnejših smernic za vse vrste stavb, ki jih lahko uporabijo skupine arhitektov, zlasti za javno naročanje inovacij“; • EEB-08-2017: Novi poslovni modeli za energetska učinkovite stavbe z uporabo prilagodljivih rešitev prenove V predloženih ponudbah je treba oceniti različne poslovne modele, ki omogočajo zelo učinkovito rabo virov, vključno z oceno možnosti, ki jih prinaša javno naročanje inovacij, ustrezna kombinacija javnega in zasebnega financiranja ali samo zasebno financiranje.
Delovni program	<u>Dostop do tveganega financiranja 2016-17</u> (Vodilni položaj industrije)
Kratek opis razpisa(ov)/uk repa(ov)	<p>Prednostne naloge za leti 2016-2017 so nadaljevanje izvajanja finančnih instrumentov in spremnih ukrepov, vključno s pobudo InnovFin, s katero naj bi izboljšali dostop do tveganega financiranja raziskovalnih in inovativnih projektov, ki izvirajo iz velikih podjetij ter srednjih in velikih podjetij s srednje veliko tržno kapitalizacijo, univerz in raziskovalnih inštitutov, do raziskovalno-inovacijske infrastrukture (vključno z infrastrukturo, ki omogoča inovacije), javno-zasebnih partnerstev in specializiranih investicijskih družb ali projektov (vključno s tistimi, ki promovirajo prototipne industrijske predstavitvene projekte v komercialnem obsegu ali projekte za javno naročanje inovacij - tako PKN kot JNI). V okviru tega delovnega programa se na temo energije nanaša en ukrep:</p> <ul style="list-style-type: none"> • demonstracijski projekti InnovFin na področju energije (pilotni program za podporo prototipnih demonstracijskih projektov na področju energije) Prototipni predstavitveni projekti v komercialnem obsegu morajo izkazovati tehnološko in komercialno izvedljivost novih generacij energetskih tehnologij. To je zajeto v Integriranem časovnem načrtu in strateškem načrtu za energijske tehnologije (SET, Strategic Energy Technology), zlasti v zvezi z vetrno energijo, sončno energijo, bioenergijo ter zajemanjem in skladiščenjem ogljika (CCS, carbon capture and storage) (https://goo.gl/EqdA3R). V programu demonstracijskih projektov nameravajo za prototipne predstavitvene projekte v komercialnem obsegu izplačati posojila v vrednosti od 7,5 milijona do 25 milijonov evrov.
Delovni program	<u>Varna, čista in učinkovita energija 2016-17</u> (Družbeni izzivi)
Kratek opis razpisa(ov)/uk repa(ov)	<p>Ta delovni program je namenjen povečanju energetske varnosti, solidarnosti in zaupanja, polni integraciji evropskega energetskega trga, izboljšanju energetske učinkovitosti s prispevkom k zmanjšanju povpraševanja, dekarbonizaciji gospodarstva in večjim prizadevanjem na področju raziskav, inovacij in konkurenčnosti. Za podporo raziskovalnih in inovacijskih dejavnosti v letih 2016-2017 je namenjenih več kot milijon evrov. Za javne naročnike je zanimiv en razpis:</p> <ul style="list-style-type: none"> • EE-19-2017: Javno naročanje inovativnih rešitev za energetska učinkovitost



	<p>Javno naročanje inovativnih rešitev za energetske učinkovitost skuša odgovoriti na poseben izziv, in sicer spodbujanje spremembe trga k bolj trajnostnim energetskim proizvodom in storitvam s pomočjo javnega sektorja kot pomembne tržne gonilne sile. Direktiva o energetski učinkovitosti zahteva, da osrednje vlade nabavljajo samo visoko energetske učinkovite proizvode, storitve in gradnje. Poleg tega javno naročanje inovacij na področju energetske učinkovitosti ni dovolj razvito, čeprav bi z njim lahko spodbudili sprejemanje energetske učinkovitih blaga, gradenj ali storitev na trgu.</p> <p>Več informacij o tem razpisu je na voljo v predstavitvenem gradivu spletnega seminarja Obzorje 2020 o energetski učinkovitosti.</p>
Delovni program	Podnebni ukrepi, okolje, učinkovita raba virov in surovin 2016-2017 (Družbeni izzivi)
Kratek opis razpisa(ov)/ukrepa(ov)	<p>Cilj družbenega izziva „Podnebni ukrepi, okolje, učinkovita raba virov in surovin“ je omogočiti razvoj gospodarstva in družbe, v katerih prevladuje učinkovita raba surovin (in vode), v katerih se varujejo in trajnostno upravljajo naravni viri in ekosistemi ter v katerih obstaja trajnostna dobava in raba surovin, da bi tako izpolnili potrebe vse številčnejšega svetovnega prebivalstva, ne da bi preseгли zmogljivosti planeta glede naravnih virov in ekosistemov.</p> <p>V okviru ukrepa „Podpora politiki in priprava na javno naročanje inovacij“ obstaja en razpis, ki ustreza interesom javnih naročnikov:</p> <ul style="list-style-type: none"> • SC5-27-2016: Priprava na predkomercialno naročanje (PKN) in/ali javno naročanje inovacij (JNI) v podporo podnebnim ukrepom, okolju, učinkoviti rabi virov in surovin <p>PKN in JNI se tukaj štejeta kot učinkovita ukrepa za inovacije na strani povpraševanja, saj javnim naročnikom omogočata, da kot tehnološko zahtevni prvi kupci spodbujajo inovacije na strani povpraševanja. To prispeva k večji kakovosti in učinkovitosti javnih služb in obenem povečuje priložnosti za podjetja, da ustvarjajo, ohranjajo ali prevzemajo mednarodno vodilno vlogo na novih trgih.</p>

Analizirani delovni programi za področje energije za obdobje 2018-2020 so v naslednjih razvojnih fazah:

- na programu „[Nanotehnologije, napredni materiali, biotehnologija, sodobna proizvodnja in predelava](#)“ delo še poteka; do 11. maja 2016 je potekalo ciljno usmerjeno posvetovanje z deležniki;
- za „[Dostop do tvegane financiranja](#)“ je sprejetje delovnega programa 2018-2020 predvideno za jesen 2017;
- marca 2017 je bil objavljen [Osnutek delovnega programa 2018-2020 za družbeni izziv v okviru Obzorja 2010 „Čista, varna in učinkovita energija“](#), v katerem je predvidenih veliko ukrepov PKN; pri tem je še posebno zanimiv naslednji razpis, saj se, kot je razvidno v nadaljevanju, nanaša na JNI:
 - LC-SC3-EE-12-2019-2020: Javno naročanje inovacij za energetske učinkovitost je zajeto v ukrepu „energetska učinkovitost“, ki javnim organom



na nacionalni, lokalni in regionalni ravni omogoča nabavo rešitev, ki ustrezajo natanko njihovim potrebam. Pri tem tudi odpira trg malim in srednjim podjetjem, ki so dovolj odzivna in prožna, da se odzovejo na te potrebe. Javni organi lahko na tej podlagi zagotavljajo učinkovitejše in kakovostnejše javne storitve, z nižjo porabo energije in nižjimi stroški v življenjski dobi. Javno naročanje inovacij se je pokazalo kot obetavno na področjih IKT, zdravja in mobilnosti, na področju energetske učinkovitosti pa ostaja še precej neizkoriščeno.

- in nazadnje se delovni program za „Podnebne ukrepe, okolje, učinkovito rabo virov in surovin“ za obdobje 2018-2020 še vedno izvaja: [ciljno usmerjeno posvetovanje z deležniki](#) je potekalo do 8. aprila 2016; junija 2016 je bilo objavljeno [poročilo svetovalne skupine za družbeni izziv 5](#), ki prinaša prispevek k programskemu obdobju 2018-2020 Obzorja 2020, januarja 2017 pa je bil izdan okvirni dokument. Delovni program za obdobje 2018-2020 naj bi bil sprejet in objavljen oktobra 2017.

Evropska komisija je v letu 2016 prek raziskave, ki so jo pripravili v pobudi Evropska pomoč za javno naročanje inovacij, zbirala podatke ključnih javnih naročnikov (ki bi se lahko zanimali za javno naročanje novih inovativnih rešitev IKT, ki pa prinašajo koristi tudi za sektor energije). Evropska komisija je morala na podlagi pridobljenih rezultatov prednostno razvrstiti potrebe javnih naročnikov za prihajajoča leta, na podlagi česar bo dodeljevala sredstva za razpise v naslednjem delovnem programu Obzorja 2020 (2018-2020). [Povzetek ugotovitev](#) je pokazal na nekatere potrebe in izzive naročnikov, na katere bo treba odgovoriti na skupnem področju IKT in energije:

- rešitve pametnih mest, s katerimi se izboljšuje kakovost storitev, ki jih mesta zagotavljajo prebivalcem;
- energetske učinkovitejši in visoko zmogljivi računalniški sistemi;
- internet stvari, velike podatkovne rešitve za večjo energetske učinkovitost;
- vključevanje načrtov varčevanja z energijo v postopek naročanja za bolnišnice, policijo, izobraževalne objekte in druge javne stavbe;
- energetske učinkovitejše javne stavbe, kar zlasti velja za socialna stanovanja;
- električni avtobusi z vgrajenimi baterijami ali super kondenzatorji.

Poleg priložnosti, ki jih ponuja Obzorje 2020, je treba opozoriti na Evropski sklad za regionalni razvoj (ESRR), katerega cilj je zmanjšati gospodarske in družbene razlike med regijami EU. Eno od štirih prednostnih področij ESRR za obdobje 2015-2020 je „nizkoogljično gospodarstvo“. Minimalni delež financiranja ESRR je treba nameniti za nizkoogljične projekte v regijah.



1.4 Glavne ovire za JNI

Kljub prizadevanju evropskih institucij, da bi ustvarile ustrezno pravno in finančno okolje za javno naročanje inovacij, koncept še ni v celoti zaživel zaradi **organizacijskih vprašanj ter nezadostnih praktičnih izkušenj in znanja naročnikov**, posledica česar je določena stopnja **nenaklonjenosti tveganju**: obstaja le nekaj spodbud za nakup inovativnih rešitev, da se bolj kupuje od novih podjetij kot pa obstoječe uveljavljene proizvode od uveljavljenih ponudnikov, prav tako ni predvidenih kazni za javne naročnike, ki ne izvedejo naročila PKN ali JNI; obstajajo **težave glede zavedanja, poznavanja, izkušenj in sposobnosti** v zvezi z novimi tehnologijami in razvojem trga; naročanje pogosto velja zgolj za finančno in administrativno nalogo, ne glede na širše politične cilje; trgi javnih naročil so razdrobljeni, zaradi česar je težje doseči kritično maso, priložnosti za spodbujanje bolj standardiziranih in interoperativnih rešitev pa so omejene; mala in srednja podjetja niso dovolj vključena kot neposredni ponudniki javnim naročnikom.

Za premagovanje teh ovir je bistvenega pomena, da se:

- **jasno opredelijo vloge in odgovornosti z ukrepi za ozaveščanje in usposabljanjem v državnih institucijah**, med zaposlenimi v javnem sektorju, javnimi uslužbenci, pomembnimi končnimi uporabniki (npr. kliničnimi zdravniki, negovalnim osebjem in bolniki v zdravstvenem sektorju), ki lahko koristno svetujejo glede najnujnejših potreb (tako imenovano opredeljevanje potreb od spodaj navzgor), s čimer je mogoče spodbuditi inovacije v posameznih sektorjih;
- **oblikujejo centralizirani subjekti za usklajevanje ali se vzpostavi sodelovanje z njimi, saj bi lahko zagotovili pomoč in ocenjevali učinkovitost izvajalskih agencij**, tako da bi opredelili sektorje, ki so strateški in v katerih bi potrebovali naročila inovacij; javni naročniki pozovejo k predložitvi letnega načrta inovacij; projekti naročanja inovacij upravljajo z napovedmi količin in/ali ciljev; ti načrti objavijo, da bi podjetja lahko opredelila prihodnje trge; **omogoči mrežno povezovanje in delitev znanja med deležniki**; zagotovi podpora in svetovanje kupcem o opredelitvi inovacij ter reševanju pravnih in pogodbenih vidikov v postopkih javnega naročanja inovacij;
- **predvidi oblikovanje sistema certificiranja za naročnike, ki se ukvarjajo z nakupom inovativnih rešitev**;
- **ustvarijo spobude s podeljevanjem nagrad ali ponujanjem sofinanciranja za javno naročanje inovacij**;
- **zagotovi priznavanje in sprejemanje tveganj pri naročanju inovacij**;
- **spodbudi raba e-Certisa, podatkovne baze, ki jo vzdržuje Komisija EU in omogoča javnim naročnikom, da preverjajo dokumentacijo in potrdila, ki jih predložijo tuji ponudniki, poslovnim subjektom pa pomaga razumeti, katera dokumentacija in potrdila so potrebni za oddajo ponudbe ali naročila tudi v drugi državi članici.**



Slika 12. Glavne ovire in rešitve pri javnem naročanju inovacij



<ul style="list-style-type: none"> - Organisational issues... - Risk-aversion: ... - No penalties ... - Procurement is often ... - Public procurement markets ... - SMEs are not sufficiently ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Organizacijska vprašanja ter nezadostne praktične izkušnje in pomanjkljivo znanje naročnikov. - Nenaklonjenost tveganju: obstaja le nekaj pobud za nakup inovativnih rešitev, poleg tega se bolj kupuje od novih podjetij kot pa obstoječe proizvode od uveljavljenih ponudnikov. - Ni predvidenih kazni za javne naročnike, ki ne izvedejo naročila PKN ali JNI. - Naročanje pogosto velja zgolj za finančno in administrativno nalogo. - Trgi javnih naročil so razdrobljeni. - Mala in srednja podjetja niso dovolj vključena kot neposredni ponudniki javnim naročnikom.
<ul style="list-style-type: none"> - Defining clear roles ... - Creating a centralised ... - Creating incentives ... - Providing recognition ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Jasna opredelitev vlog in odgovornosti z ukrepi za ozaveščanje in usposabljanjem. - Oblikovanje centraliziranih subjektov, ki zagotavljajo pomoč izvajalskim agencijam in ocenjujejo njihovo učinkovitost. - Oblikovanje pobud s podeljevanjem nagrad ali ponujanjem sofinanciranja za javno naročanje inovacij. - Zagotovitev priznavanja in sprejemanja tveganj pri naročanju inovacij.
<p>Possible solutions</p>	<p>Možnosti za rešitve</p>



1.4.1 Glavne ovire za JNI na področju pametne energije

Glavne skupine ovir za JNI na področju energije se ne razlikujejo veliko od tistih v splošnem delu tega pripomočka. Da bi bolje razjasnili, kako dejansko vplivajo na področje energije, je v nadaljevanju naštetih nekaj skupin ovir, z razlago, kako vplivajo na morebitno JNI, povezano z energijo:

1. Pomanjkanje znanja in izkušenj glede novih tehnologij in rešitev na področju energije:
 - pomanjkanje izkušenj - povezano je s premajhno ali preveliko zmogljivostjo/obsegom objekta za vir obnovljive energije, posledica česar so lahko neupravičeni stroški ali ekonomsko neučinkovit projekt;
 - pomanjkanje usposabljanja, znanja in razumevanja - tako lahko na primer naročnik med izvedbo javnega naročila za inovativne fotonapetostne ali sončne (toplotne) rešitve ne upošteva tehničnih parametrov strehe (še dovoljena statična in dinamična obremenitev) ali določitev lokacije, kamor bodo nameščeni inovativni sistemi;
 - odsotnost inovacijam prijaznih metodologij/pomanjkljivo poznavanje študij primerov ali dostop do njih - naročnik tako lahko na primer naleti na oviro, če pred javnim naročilom za inovativno energetske rešitve ne izvede preverjanja trga, predvsem zato, ker nima dostopa do pripomočkov, v katerih bi se poučil o procesu JNI, kar velja tudi za področje energije.
2. Postopkovne in finančne ovire:
 - inovacije veljajo za dražjo rešitev - inovacije, tudi v energetske sektorju, so običajno drage, cena energetske naprav in rešitev pa je marsikdaj zmerna zaradi zanesljivosti sistemov za proizvodnjo energije;
 - odsotnost nacionalnih političnih ciljev - če ni posebnega političnega okvira ali ni upoštevan v projektu JNI, ima to lahko negativne posledice, npr. nezmožnost za trgovanje ali proizvodnjo energije iz obnovljivih virov ali za njeno pošiljanje v omrežje.
3. Strah pred prehodom na nove tehnologije in rešitve v energetiki:
 - strah pred novostmi - odpor proti popolnoma novim, a še nepreverjenim tehnologijam, ki se poraja iz potrebe energetskega sektorja po stabilnosti dobave.

Kot kažejo primeri projektov JNI, poleg navedenih obstajajo še zelo specifične ovire, ki jih je včasih težko predvideti vnaprej. Tako se je na primer v švedskem projektu JNI za sistem za rekuperacijo toplote (glej 1. primer v oddelku 1.2.2) pojavila posebna ovira za JNI na področju energetske učinkovite gradnje - slabo poznavanje [povezano z novimi tehnologijami] in neobstoj preprostih, a učinkovitih paketnih sistemov.



1.5 Namen tega pripomočka

Raziskave med partnerji PPI2I so jasno pokazale, da - čeprav so oblikovalci politike na nacionalni ravni in na ravni EU posvetili veliko pozornosti JNI in PKN - **je v veliko ciljnih državah javno naročanje inovacij še vedno v povojih** (Hrvaška, Češka, Madžarska, Italija, Poljska in Slovenija), saj se še niso uveljavile v praksi v večjem obsegu in veliko naročnikov ne pozna ustreznih postopkov. Na podlagi dogovora, ki je bil dosežen na prvem sestanku v Ljubljani, **pripomoček obravnava predvsem JNI.**

Njegov namen je predvsem ponuditi **vsem, ki so odgovorni za načrtovanje in izvajanje postopkov javnega naročanja**, natančne informacije o najpomembnejših **mehanizmih, stopnjah, akterjih in pripomočkih za javno naročanje inovacij**. Pripomoček prinaša **primere (zeleni okvirčki o javnem naročanju inovacij v praksi), tematske poudarke (rdeči okvirčki), predloge (modri okvirčki) in praktične nasvete (odseki z glavnimi poudarki)**, da bi lahko ponudili „praktičen“ pripomoček za oblikovalce politike in javne naročnike, ki iščejo in naročajo inovativne rešitve, s katerimi bi učinkoviteje zadovoljili svoje potrebe. Predvsem pa bi moral biti pripomoček referenčni okvir s praktičnimi nasveti, **kako začeti in izvajati naročila JNI, saj so v njem našteje posebnosti strategij naročanja in vsi nadaljnji koraki v postopku javnega naročanja inovacij - od opredelitve potreb do oddaje in izvajanja pogodbe - in sicer tako, da je celoten postopek enostavnejši, manj negotov ter lažji za vzpostavitev in izvedbo**. Ob posebnem upoštevanju projekta PPI2I pripomoček prinaša tri tematske pripomočke, ki so v celoti prilagojeni nacionalnim institucionalnim okvirom udeleženih držav.

Da bi bil nabor pripomočkov čim koristnejši in uporabnejši, je zasnovan kot pripomoček po posameznih korakih javnega naročanja inovacij, od ocene potreb do oddaje in izvedbe naročila. Vsebuje tudi poglavje za obvladovanje tveganj, s katerimi se naročniki lahko srečajo pred, med naročilom in po njem, ter nekaj namigov glede nacionalnih in tematskih prilagoditev, ki bodo nastopile pozneje v projektu. Pripomoček se zaključuje s slovarčkom koristnih izrazov in seznamov koristnih povezav.



2 PRAKTIČNI PRISTOP

2.1 SPLOŠNO

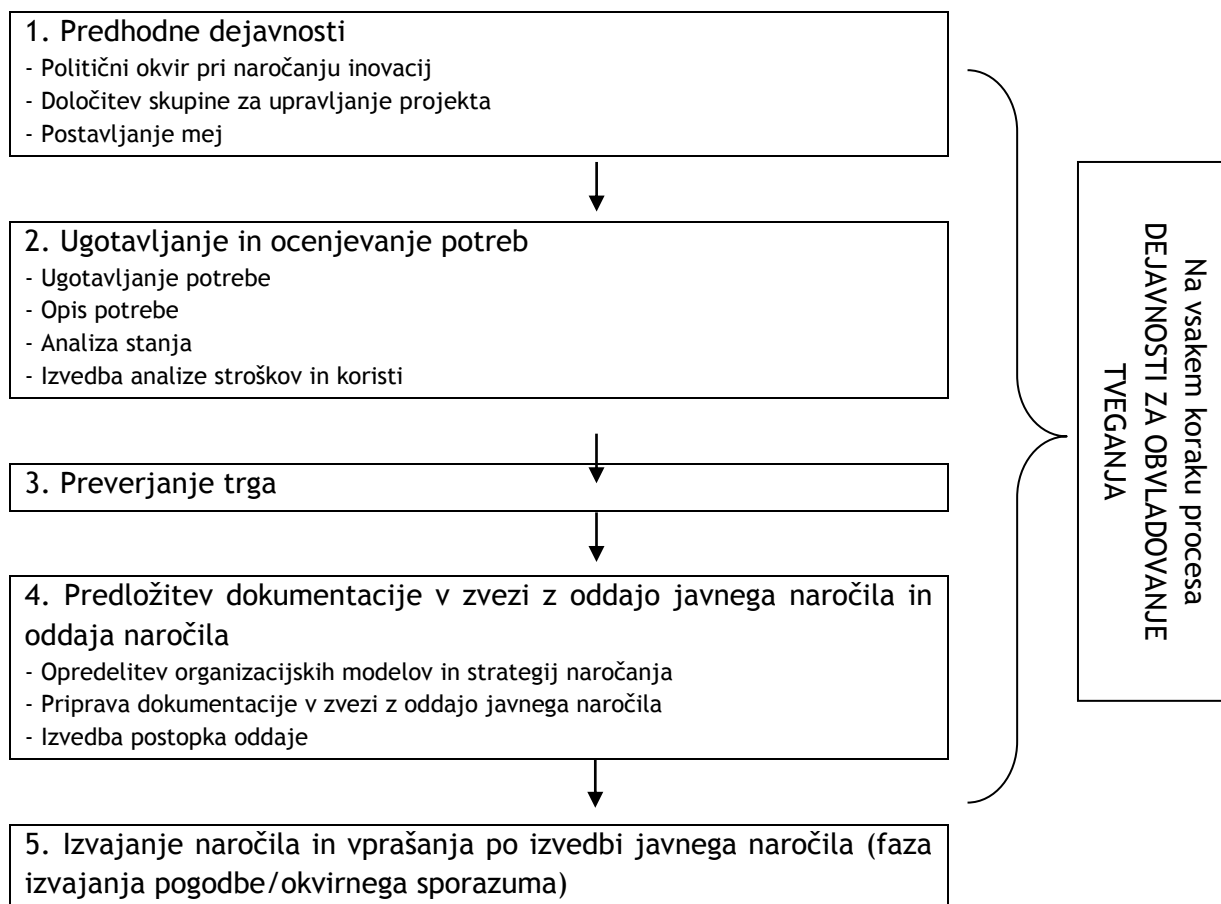
- Javni naročniki se morajo vesti kot preudarne stranke, ki načrtujejo **kaj bodo morale kupiti (potreba po inovacijah)**, da bi lahko - pozneje - opredelile, **kako naj to kupijo** pravočasno in organizirano, tako da zaradi večje preglednosti trg obvestijo o svojih dolgoročnih načrtih, s čimer dajo vsem sedanjim in potencialnim ponudnikom (gospodarskim subjektom) čas, da se odzovejo in razvijejo rešitve za opredeljene potrebe.
- Učinkoviti postopki javnega naročanja zahtevajo dobro komunikacijo med vključenimi subjekti (osebje, ki se ukvarja z naročilom, finančni načrtovalci in oblikovalci politike), s čimer spodbujajo opredelitev potreb, pravočasno oceno razpoložljivih sredstev in poznejše racionalno načrtovanje.
- Komunikacija mora potekati v okviru organizacije enega samega naročnika in med več naročniki. Pri prvem je treba med izvedbo javnega naročila najprej zagotoviti dejavno sodelovanje vseh ključnih deležnikov - in, med drugim, tehničnih strokovnjakov in pravnih svetovalcev -, da se **jasno opredelijo potrebe** in tehnične zahteve ter omogoči uspešna izvedba. V drugem primeru pa je sodelovanje med javnimi naročniki na regionalni, državni in evropski ravni zelo dragoceno, ko primanjkuje virov za razvoj tehnološko zahtevnih rešitev in pri opredelitvi skupnih potreb (porazdelitev tveganja).
- Vsak izvajalec javnega naročila mora poleg dobrega poznavanja javnih naročil dobro obvladati tudi vodenje projektov in javnih naročil. Koristno je tudi strokovno znanje v ustreznem tehnološkem sektorju, da se lahko poudarijo potrebe, **organizira analiza trga in informativni dnevi, na katerih se izbere potreba, ki jo je treba zadovoljiti, in na tej podlagi pripravijo tehnične specifikacije**, ocenijo predlogi in spremlja postopek nabave.
- Nove sodelovalne strategije v javnem naročanju lahko javnim naročnikom omogočijo, da „**kar najbolj izkoristijo potencial notranjega trga glede ekonomije obsega in delitve tveganja**“ (Direktiva 2014/24/EU, 73. odstavek).
- Javno naročilo je treba organizirati tako, da se naročnikom zagotovi ustrezno usposabljanje in svetovanje na vsaki stopnji javnega naročanja.
- Med celotnim javnim naročilom imajo lahko **elektronska sredstva** pomembno vlogo pri razširjanju, zbiranju in obdelavi informacij, pri čemer se znižajo transakcijski in



komunikacijski stroški. Tako lahko na primer podjetja na spletnih straneh dobijo hitre in strukturirane informacije o poslovnih priložnostih, o zbiranju inovacij ter o prejšnjih informacijah o možnostih naročanja in o posebnih javnih naročilih, ter tudi splošnejše informacije o kupcu ali okoliščinah javnega naročila. Med trajanjem dialoga lahko poskrbijo za večje zanimanje in odzivnost, pri čemer vse zainteresirane strani dobijo enotne informacije. Poleg tega lahko ponudniki svoje ponudbe predložijo v elektronski obliki.

- Kljub temu je treba elektronska orodja uporabljati nediskriminatorno in interoperativno, da ni izključen noben ponudnik. Poleg tega se e-javno naročanje običajno uporablja za serijske proizvode, ki so na voljo na trgu: javni naročniki morajo biti zato pozorni, kako elektronsko orodje vpliva na javno naročanje inovativnih rešitev.
- Še eno pomembno vprašanje, na katero je treba biti pozoren na vseh stopnjah v postopku javnega naročanja, je obvladovanje tveganj, saj inovativno javno naročanje pogosto prinaša večja tveganja kot kupovanje serijskih rešitev. Ponudnik mogoče rešitve ne bo mogel zagotoviti ali pa bo ta manj učinkovita, kot je bilo pričakovano; poleg tega lahko uporabo nove rešitve ali njeno vključitev v naročnikovo organizacijo ovirajo praktične težave.
- Zaradi tega mora biti obvladovanje tveganj del procesa odločanja in celotne ocene: pri inovativnem naročanju se lahko zgodi, da postopek ne bo uspešen, zato lahko javni naročniki tudi prosijo ponudnike, da v svoje predloge vključijo analizo tveganj in predloge, kako jih zmanjšati; naročniki si morajo tudi prizadevati za zmanjševanje tveganj in pripraviti načrte za nepredvidene izdatke, tudi ko je rešitev že izbrana, ter dodeljevati odgovornosti glede na sposobnost prenašanja in zmanjševanja posameznega tveganja.
- V postopku javnega naročanja je treba na vsakem koraku vzpostaviti sisteme, kontrolne mehanizme in ustrezno usposabljanje, s čimer se zagotovi celovitost in prepreči navzkrižje interesov, tj. položaji, v katerih ima - ali bi lahko imel - posameznik ali organizacija več kot en interes za pogodbo, kar lahko privede do pristranske ali koruptivne dejavnosti ali odločanja (npr. finančna ali osebna razmerja med posamezniki, ki so vključeni v pripravo dokumentacije za naročilo ali ocenjujejo ponudbe in/ali potencialne ponudnike). Zaradi tega je treba že na začetku postopka javnega naročanja razjasniti vsa obstoječa ali potencialna navzkrižja interesov in jih vključiti v pogodbo.

Slika 13. Glavni koraki JN1



2.2 Predhodne dejavnosti

2.2.1 Politični okvir pri naročanju inovacij

Kaj storiti?

Javni naročniki se morajo najprej pogovoriti, kako se njihova nabava navezuje na širše politične cilje, in opredeliti vlogo, ki jo lahko ima inovacija - pogosto v kombinaciji z dodatnimi razmisleki o trajnosti - v ustreznih sektorjih. Pri tem morajo opredeliti tudi tako imenovane ključne dejavnike uspeha, ki jih bodo uporabili na poznejših stopnjah postopka javnega naročanja.



FOKUS: KAJ POMENIJO INOVACIJE?

Glede na Priročnik OECD iz Osla (2005) in Imperativ inovacij (2015) je mogoče inovacije opredeliti kot uvedbo novega ali znatno izboljšanega proizvoda ali postopka; novo tržno metodo; novo organizacijsko metodo v poslovni praksi, organizaciji delovnih mest in/ali zunanjih odnosih. Inovacije se tako lahko pojavijo v katerem koli gospodarskem sektorju, vključno z vladnimi službami.

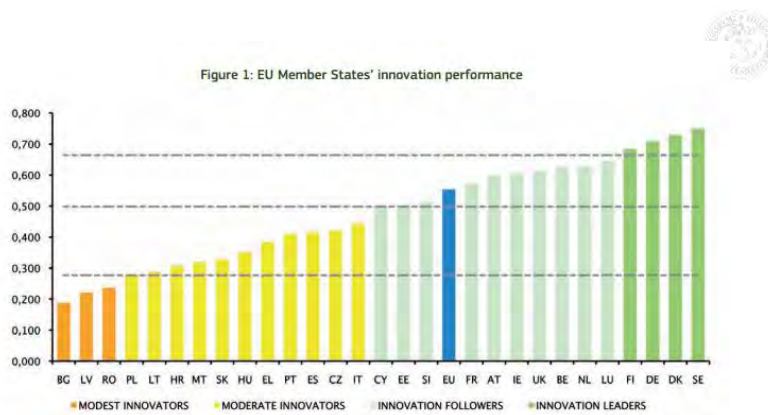
V praksi se gradnja, proizvod, storitev ali postopek lahko opredeli kot inovativen, če:

- ima pomembno dodano vrednost (v smislu večje družbene blaginje ali vrednosti za denar);
 - je na trgu manj kot dve leti, in sicer v majhnem komercialnem obsegu
- ali
- uporablja stare tehnologije na nove ali prenovljene načine.

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>

Slika 14. Statistični prikaz Unije inovacij (Komisija EU)



1

Figure 1: EU Member States' Innovation Performance	Slika 1: Inovacijska uspešnost držav članic EU
MODEST INNOVATORS	SKROMNE NA PODROČJU INOVACIJ
MODERATE INNOVATORS	ZMERNE NA PODROČJU INOVACIJ
INNOVATION FOLLOWERS	DEJAVNE NA PODROČJU INOVACIJ
INNOVATION LEADERS	VODILNE NA PODROČJU INOVACIJ
Obarvani stolpci prikazujejo uspešnost držav članic v letu 2016 na podlagi najnovejših podatkov za 27 kazalnikov v primerjavi s podatki EU za leto 2010. Vodoravne črne oznake prikazujejo	



uspešnost v letu 2015 na podlagi najnovejših podatkov za 27 kazalnikov v primerjavi s podatki EU za leto 2010. Sivi stolpci prikazujejo uspešnost držav članic v letu 2010 v primerjavi s podatki EU za leto 2010. Za vsa leta je uporabljena enaka metodologija merjenja. Črtice prikazujejo mejne vrednosti med skupinami v letu 2016 in primerjajo uspešnost držav članic v letu 2016 glede na uspešnost EU v letu 2016.

Vir: [European Innovation Scoreboard 2017](#)

Slika 15. Opredelitev inovacij v EU

Innovation

“we refer to the transformation of an idea into a marketable product or service, a new or improved manufacturing or distribution process, or a new public service”

(Wilkinson et al., *Public procurement for research and innovation*, DG research of the EU Commission, 2005)



LEAD THE MARKET TO PROPOSE CREATIVE SOLUTIONS

HOW?

INNOVATION	INOVACIJE
“we refer to the transformation of and idea ...	„tako imenujemo preobrazbo zamisli v prodajni proizvod ali storitev, nov ali izboljššan proizvodni ali distribucijski proces, ali novo javno storitev“ <small>(Wilkinson e tal., <i>Public procurement for research and innovation</i>, GD Evropske komisije za raziskave, 2005)</small>
LEAD THE MARKET TO PROPOSE CREATIVE SOLUTIONS	SPODBUDITE TRG K PONUJANJU USTVARJALNIH REŠITEV
HOW?	KAKO?



Type of innovation

Incremental Innovation: A series of small improvements to an existing product or product line that usually helps maintain or improve its competitive position over time. Incremental innovation is regularly used within the high technology business by companies that need to continue to improve their products to include new features increasingly desired by consumers.

Radical Innovation: A radical or disruptive innovation is an innovation that has a significant impact on a market and on the economic activity of firms in that market. This concept focuses on the impact of innovations as opposed to their novelty. The innovation could, for example, change the structure of the market, create new markets or render existing products obsolete

Innovation breakthrough: It focuses on surprise that generates in people. This type of innovation is rare and is based on scientific and engineering insights.

Guide to Support Innovation in Small and Middle Enterprises (SMEs), developed by the European project InnoSupport
<http://www.innosupport.net/>

Type of innovation	Vrste inovacij
Incremental Innovation:	<u>Postopne inovacije:</u> Niz manjših izboljšav obstoječega proizvoda ali linije proizvodov, ki običajno pomagata ohranjati ali izboljšati njegov konkurenčni položaj. Postopne inovacije se redno uporabljajo pri visokotehnoškem poslovanju v podjetjih, ki morajo stalno izboljševati svoje proizvode in vključevati nove lastnosti, ki jih vse bolj zahtevajo potrošniki.
Radical Innovation:	<u>Radikalne inovacije:</u> Radikalne ali revolucionarne inovacije močno vplivajo na trg in ekonomsko aktivnost podjetij na njem. Ta koncept se močneje usmerja na vpliv inovacij in ne toliko na njihovo novost. Posledica takšne inovacije bi tako lahko bila sprememba strukture trga, oblikovanje novih trgov ali odvečnost obstoječih proizvodov.
Innovation breakthrough	Inovativni preboj: Pri tem je najpomembnejše presenečenje, ki ga doživijo ljudje. Takšne inovacije so redke ter temeljijo na znanstvenih in inženirskih spoznanjih.
Guide to Support Innovation in Small and Middle Enterprises, developed by the European project InnoSupport	Pripomoček za podporo inovacijam v malih in srednjih podjetjih, nastal v okviru evropskega projekta InnoSupport http://www.innosupport.net/



Slika 16. Opredelitev inovacij v Direktivi 2014/24/EU

EU Directive 2014/24, art. 2 (22)

‘Innovation’ means the implementation of a new or significantly improved product, service or process, including but not limited to production, building or construction processes, a new marketing method, or a new organizational method in business practices, workplace organization or external relations inter alia with the purpose of helping to solve societal challenges or to support the Europe 2020 strategy for smart, sustainable and inclusive growth

4

EU Directive 2014/24, art. 2 (22)	Direktiva 2014/24/EU, 22. odstavek 2. člena
“ Innovation ” means ...	„Inovacije“ pomenijo uvedbo novega ali znatno izboljšanega blaga, storitev ali postopkov, vključno - a ne izključno - s proizvodnjo, gradnjo ali gradbenim procesom, novo tržno metodo ali novo organizacijsko metodo v poslovni praksi, organizaciji delovnih mest ali zunanjih odnosih, med drugim z namenom pripomoči k obvladovanju družbenih izzivov ali podpiranju strategije Evropa 2020 za pametno, trajnostno in vključujočo rast. (glej tudi 18. tč. prvega odstavka 2. člena ZJN-3)

Kako izvesti?

Javni naročniki morajo ugotoviti, ali so oblikovalci politike pripravili **državno, regionalno ali lokalno inovacijsko strategijo**, ter na podlagi takšnega usmerjevalnega dokumenta (če obstaja) predstaviti glavna prednostna področja, kako bo potekala ocena iz tega izhajajočih potreb, in opredeliti postopke glede na posamezno potrebo. Inovacijske strategije se lahko zelo razlikujejo med posameznimi državami: ponekod imajo obliko splošnega političnega instrumenta (pravnih predpisov, gospodarskih ciljev, smernic za naročnike in političnih dokumentov); v drugih primerih jih sestavljajo programi ali strukturni načrti za uresničitev opredeljenega cilja na nekem področju politike. Inovacijska strategija je redkeje omejena na zagotavljanje finančnih instrumentov ali denarnih pobud - splošnih ali enkratnih. Kljub temu je mogoče doseči precejšnjo dodano vrednost s skupno analizo inovacij na trgu in delitvijo informacij med različnimi agencijami za javna naročila v državah članicah. Delitev tveganj in koristi javnega naročanja inovacij je bistven element politik EU o inovacijah.



Primeri političnih pobud za spodbujanje javnega naročanja inovacij

Avstrija je leta 2012 oblikovala „Avstrijski akcijski načrt o javnem naročanju, ki spodbuja inovacije“ (<https://era.gv.at/object/document/2177>), s katerim je nadaljevala „Avstrijsko strategijo za raziskave, tehnologijo in inovacije (2011)“. Cilj strategije je ustvariti „sistemsko, sodobno politiko na področju raziskav, tehnologije in inovacij“, pri čemer je eden od vzvodov javno naročanje. Akcijski načrt podrobno opisuje, kako bodo uresničili ta učinek vzvoda (z ukrepi, viri, odgovornostmi).

V Nemčiji se javno naročanje inovacij ne spodbuja s priložnostnimi akcijskimi načrti. Javno naročanje inovacij je del splošne inovacijske strategije nemške zvezne vlade. Vsi ukrepi nemške vlade na področju raziskav, tehnologije in inovacij so zajeti v „Visokotehnološki strategiji - Inovacije za Nemčijo“ (<http://www.hightech-strategie.de/de/The-new-High-Tech-Strategy-390.php>). Najpomembnejši ukrep v okviru političnih instrumentov, ki so usmerjeni na povpraševanje, je javno naročanje inovacij. Leta 2007 se je šest nemških zveznih ministrstev dogovorilo, da bodo spodbujali javno naročanje, usmerjeno v inovacije.

PREDLOGA ZA NAČRTOVANJE POTREB IN OPREDELJEVANJE KAJ KUPITI V NASLEDNJEM POSTOPKU JAVNEGA NAROČANJA

- 1) **Orišite glavne cilje projekta**, vključno z vladno politiko in cilji izvajanja storitev.
- 2) **Opišite glavne koristi** obravnavanja težav(e), vključno:
 - a) z vrsto in stopnjo koristi (družbene, gospodarske, okoljske itd.);
 - b) z upravičenci in
 - c) kako zaradi reševanja težav(e) nastajajo koristi.
- 3) **Opišite negativne posledice**, ki jih bo imela ali bi jih lahko imela naložba.
- 4) **Ugotovite neizpolnjene potrebe** s:
 - a) pristopom od spodaj navzgor (tj. potrebe, ki jih končni uporabniki izražajo v pogovorih ali tematskih skupinah);
 - b) pristopom od zgoraj navzdol (tj. vprašalniki, teoretičnimi raziskavami);
 - c) kombinacijo obojega.
- 6) **Izvedite tržno raziskavo** za določanje, kaj in kako kupiti, s srečanji s posameznimi morebitnimi ponudniki ali z informativnimi dnevi.
- 7) **Opišite projekt, vključno z obsegom, lastnostmi in časovno razporeditvijo** ter navedite:
 - a) sestavine projekta, ki so lahko združene ali naročene posebej;
 - b) vezanost na čas, na primer zaprtje druge infrastrukture;
 - c) trajanje projekta in ocenjen časovni raspored ter
 - d) verjetne učinke na uporabnike in deležnike.

Najpogostejše napake

Oblikovalci politike ne sporočajo jasno najpomembnejših političnih ciljev in potreb po zagotovitvi inovativnih odzivov na družbene izzive; ni opredeljene in enotne inovacijske strategije glede izbire, kaj kupiti, in poznejše izbire, kako kupiti inovacije; naročniki ne znajo prednostno razvrstiti nekaterih inovativnih nabav v ustreznih sektorjih, ker jih je strah tveganja.

Bistvenega pomena je načrtovanje. Če javni naročnik tega dela postopka ne izvede ustrezno, se bodo gotovo pojavile napake in težave. Če ne bo načrtovanja, bo ogroženo tudi morebitno sodelovanje med javnimi naročniki.



Spoznanja

Kot so pokazale izkušnje v različnih državah, se je mogoče najprej odzvati z okrepljenim usposabljanjem in izobraževanjem za uradnike, ki se ukvarjajo z javnimi naročili, drugič pa z izboljšanjem pravnega okvira. Druge pomembnejše uspešne metode vključujejo uvedbo cilja (tako mora na primer na Finskem javno naročanje inovacij predstavljati 5 % skupnih naročil) in organizacijo delavnic za boljše usklajevanje med različnimi deli sistema javnega naročanja (Turčija). Nova Zelandija je med drugimi ukrepi uvedla „Vladna pravila za iskanje virov“, ki zagotavljajo prilagodljivo in spodbudno okolje za dobre prakse, smernice, pripomočke in predloge pri javnem naročanju.

Glavni poudarki:

- Preverite, ali obstaja državna ali lokalna inovacijska strategija (da/ne).
- (Če obstaja.) Ugotovite glavne in najpomembnejše politične cilje (gospodarska rast, trajnostni razvoj, varstvo okolja, socialno varstvo, digitalizacija itd.).
- Ocenite zmogljivost vsakega sektorja posebej (zdravje, energija, IKT itd.) pri doseganju političnih ciljev.
- Ugotovite, ali imajo inovacije svojo vlogo v ustreznem sektorju.
- Določite pripomoček za ugotavljanje potreb naročnikov in zlasti končnih uporabnikov, npr. kliničnih zdravnikov, bolnikov, državljanov (od spodaj navzgor, od zgoraj navzdol, kombinacija obojega).
- Sestavite navodila za uporabo javnega naročanja kot gonilne sile za inovacije za odzivanje na družbene izzive in doseganje širših političnih ciljev.
- Opredelite ključne dejavnike uspeha (npr. stopnjo obveznosti in obseg nalog vsakega udeleženca v procesu naročanja; pridobivanje izkušenega in strokovnega osebja; usposabljanje in izobraževanje; dostopnost tehnične, finančne in komunikacijske podpore).

FOKUS: PROJEKT HAPPI

Posebno dober je primer, povezan z informativnimi dnevi, ki so bili izvedeni v okviru projekta HAPPI in s katerimi so želeli priti do informacij o inovacijah, ki so mogoče na trgu, ter zagotoviti naročnike na naslednji stopnji izbiranja ponudnika(ov). Dejavnost je bila sicer koristna, a bi se še bolj obrestovala, če bi lahko izvedli širša posvetovanja na podlagi ustrezne analize, koliko izbrano blago in/ali storitev po eni strani ustreza dejanskim prednostnim nalogam medicinskih strokovnjakov in bolnikov, po drugi strani pa bi se prepričali, ali je v skladu s sklenjenim okvirnim sporazumom.



2.2.1.1. *Politični okvir pri naročanju inovacij na področju pametne energije*

Energetska politika EU temelji na nekaj preprostih predpostavkah: po eni strani je usmerjena na zmanjšanje porabe energije in povečanje energetske učinkovitosti, pri čemer se potrebe po energiji povečujejo, po drugi strani pa je energetskega sektorja prisiljen omejiti proizvodnjo energije iz fosilnih virov, ki močno usihajo. Posebna razvojna smer energetskega sektorja obenem kaže, da se nove energetske panoge usmerjajo v dobavo „najčistejše“ energije, zlasti iz alternativnih virov.

Naročniki bi morali upoštevati evropsko politiko na področju energije, da bodo lahko:

- opredelili vlogo, ki jo imajo lahko inovacije na področju energije: oblikovalci politike morajo oblikovati energetske politike na nacionalni in regionalni ravni (politične strategije, akcijske načrte);
- opredelili, kaj je inovativno glede na interesno področje javnega naročnika, povezano z energijo: delo, proizvod, storitev ali postopek;
- orisali glavne cilje projekta, povezane z energijo (vključno z vladno politiko in cilji izvajanja storitev);
- opisali poglobitve prednosti:
 - vrste in stopnje prednosti, npr. družbenih, gospodarskih, okoljskih itd.; enako velja za slabosti;
 - posameznih vrst upravičencev,
- opredelili neizpolnjene potrebe,
- izvedli analizo trga,
- opredelili tako imenovane bistvene dejavnike uspeha, ki jih bodo uporabili v poznejših fazah postopka javnega naročanja.

Politični signali in ureditveni okviri za javno naročanje v energetskega sektorja so predstavljeni v Sporočilu Komisije EU o pospeševanju inovativnosti na področju čiste energije, v katerem javno naročanje inovacij velja za pomemben razvojni instrument v energetskega sektorja. V sporočilu je navedeno, da sta za inovativnost na področju čiste energije potrebna dobro delujoč enotni trg in trdna konkurenčna politika, ki novim ponudnikom daje priložnost, da svoje inovacije dajo na trg pod enakimi pogoji kot obstoječi ponudniki. Unija kapitalskih trgov bo prinesla več priložnosti za financiranje inovativnih projektov na področju energetske učinkovitosti in obnovljivih virov energije. Glede na zgoraj navedeno sporočilo bodo „za pospešitev inovativnosti na področju čiste energije potrebne pomembne spremembe subvencij za energijo in posebnih predpisov na področju energije“. Spremeniti je treba sedanje politike na področju fosilnih goriv, ki ovirajo razvoj novih inovacij na področju čiste energije. Leta 2012 so letne neposredne subvencije za fosilna goriva znašale približno 41,9 milijarde evrov in, če se upoštevajo še okoljski stroški, so skupni stroški segali vse do 300 milijard evrov. Takšna politika ne upošteva ureditev, vzpostavljenih s Pariškim sporazumom, ter politik G20 in G7, kar pomeni, da so viri javnega financiranja za raziskave in inovacije na področju čiste energije



nižji, kot bi lahko bili. Kljub temu pa je na problematiko mogoče odgovoriti z eno od temeljnih pobud EU za raziskave in inovacije, programom Obzorje 2020, ki podpira ukrepe na področju čiste energije s finančnimi sredstvi v višini 1,1 milijarde evrov.

V skladu s tem so tehnologije obnovljive energije ena najpomembnejših smeri, s katero se lahko EU odmakne od tradicionalnih virov energije. To je med drugim obravnavano v pristopu k zasnovi trga električne energije, ki je predlagan v Direktivi o zasnovi trga električne energije, s katero naj bi ustvarili trg, primeren za obnovljive vire energije, ki bi zmanjšal potrebo po posebnih programih podpore. Javna podpora bi se tako usmerila v novejšo tehnologije za proizvodnjo električne energije iz obnovljivih virov, prizadevanja na področju raziskav in inovacij pa bi se dopolnila z instrumenti povečevanja povpraševanja po teh tehnologijah.

Komisija v sporočilu [Čista energija za vse Evropejce](#) določa niz ukrepov, s katerimi bo mogoče preusmeriti finančne tokove k prehodu na čisto energijo, vključno z ukrepi za večjo preglednost glede vprašanja subvencij in njihovega vpliva na inovacije.

Sedanji predlogi Komisije za pregled sistema EU za trgovanje z emisijami (ETS), uredba o porazdelitvi prizadevanj ter predlog za vključitev rabe zemljišč, spremembe rabe zemljišč in gozdarstva (LULUCF) v splošna prizadevanja za zmanjšanje emisij toplogrednih plinov bodo prav tako spodbudili nizkoogljične inovacije. Akcijski načrt za krožno gospodarstvo bo prispeval k povečanju energijske učinkovitosti ter zmanjšanju emisij z boljšo porabo surovin ter recikliranjem sekundarnih surovin in odpadkov. Ustrezna vloga biogospodarstva bo obravnavana v napovedani reviziji strategije za biogospodarstvo in njeni morebitni posodobitvi. Še dodatna spodbuda za inovacije bo razogljčenje prometa. Sporočilo na Evropsko strategijo za mobilnost z nizkimi emisijami (glej oddelek 1.3.1) vsebuje akcijski načrt za prehod na mobilnost z nizkimi emisijami in zagotavljanje novih priložnosti za inovacije, ustvarjanje delovnih mest ter zmanjševanje energetske odvisnosti Evrope.

Nazadnje, javna naročila lahko delujejo in bi morala delovati kot dodaten močan instrument za ustvarjanje trgov za inovativne izdelke. Evropska standardizacija lahko dodatno podpre zelena javna naročila za inovativne izdelke in tako javnim organom pomaga pri razvoju zahtevanih tehničnih specifikacij. Kot je navedeno v pobudi za zagon in razširitev podjetij, bo Komisija v letu 2017 uvedla ukrepe s področja javnih naročil EU, da bi med drugim spodbudila države članice k določitvi ambicioznih ciljev glede nabave inovacij.

Nadaljnji koraki, ki jih namerava narediti Komisija EU, so opisani v zgoraj navedenem sporočilu „[Pospeševanje inovativnosti na področju čiste energije](#)“. Komisija bo tako pregledala smernice o državni pomoči, s čimer bi spodbudila razvoj trga energije z inovativnimi tehnologijami in rešitvami; sprejemajo se novi ukrepi za okrepitev preglednosti na področju subvencij EU in njihovega vpliva na inovacije ter za preusmeritev finančnih tokov na področje čiste energije; nadaljevati bi bilo treba prizadevanja glede



strategij za avtomobile/kombinirana vozila in tovorna vozila in avtobuse, da se opredeli njihov vpliv na raziskave in inovacije; pravilno usmerjanje prednostnih nalog s prihodnjimi letnimi delovnimi programi EU za evropsko standardizacijo (razogljičenje gospodarstva, podpora za zelena javna naročila). Poleg tega se bo poskušalo spodbuditi uvajanje inovativnih rešitev za čisto energijo na trg prek javnih naročil, med drugim tudi v okviru revizije direktive o čistih vozilih (Direktiva 2009/33/ES), in prek nadaljnjega razvoja meril za neobvezno zeleno javno naročanje.

2.2.2. Določitev skupine za upravljanje projekta

Kaj storiti?

Na začetku procesa JN je najpomembneje uporabiti tehnike za upravljanje projektov in oblikovati predano skupino. Jasna struktura odgovornosti - s predanim osebjem, ki je odgovorno javnemu naročniku, in linearna, po možnosti kratka veriga odločanja - je osnovni pogoj za ustrezno izvedbo projekta. To je še toliko pomembneje, če so vključeni naročniki iz različnih držav članic.

FOKUS: UPRAVLJANJE PROJEKTOV PRI JAVNEM NAROČANJU INOVACI

Upravljanje projektov je mogoče na splošno opisati kot uporabo znanja, veščin in tehnik za učinkovito in smotno izvajanje projektov za uresničevanje poslovnih ciljev. Kot navajajo v Inštitutu za vodenje projektov PMI (Project management institute), upravljanje projektov temelji na devetih področjih znanja:

- integraciji
- stroških
- človeških virih
- področju uporabe
- kakovosti
- komunikacijah
- času .

Upravljanje projektov ima pri javnem naročanju bistveno vlogo, saj opredeljuje strategijo javnega naročanja, kaj naročiti in kdaj naročiti (v življenjski dobi projekta); kako zbirati in izbirati zahtevane proizvode; kako upravljati tveganja, pogodbe in odnose z gospodarskimi subjekti.

Kako izvesti?

Vsak projekt mora upravljati projektni vodja, ki je obenem odgovorna oseba za projektno načrtovanje in nadzor izvedbe, ter vodja/koordinator skupine, ki jo sestavljajo člani, katerih vloge ustrezajo naravi projekta.

Pri javnem naročanju inovacij je treba razumeti trg in potrebe organizacije po posameznem proizvodu, gradnji ali storitvi (ki še ne obstaja). Zato je treba imeti



posameznike ali skupine, ki znajo izvajati preglede trga (zunanje) in analize potreb (notranje). Projektna skupina mora imeti tudi znanje s področja javnega naročanja ter vse s tem povezane veščine in znanje, potrebno za projekt. Te veščine in funkcije je mogoče pridobiti v sami organizaciji in od zunaj ter tako oblikovati začasno projektno skupino, ki bo izvajala naloge.

Primer projektnega vodenja na Nizozemskem

Nizozemsko mesto Enschede je sprejelo politično odločitev, da bo za javno naročanje inovacij izbralo dve področji - **varnost in varovanje + zdravstveno varstvo**. Z javnim naročanjem inovacij želijo razrešiti družbene izzive in spodbuditi krajevno gospodarstvo. Vsako javno naročilo inovacij mora biti poslovno utemeljeno ter mora imeti izvedeno analizo stroškov in koristi. Za odločanje je odgovorna skupina, v kateri so predstavniki oblikovalcev politike, vodstvo, projektni vodje in javni naročniki. Skupina potrdi ali zavrne poslovno utemeljitev projekta. Javno naročanje je vključeno od samega začetka in je odgovorno za postopek javnega naročanja inovacij, ki ustreza poslovni utemeljitvi.

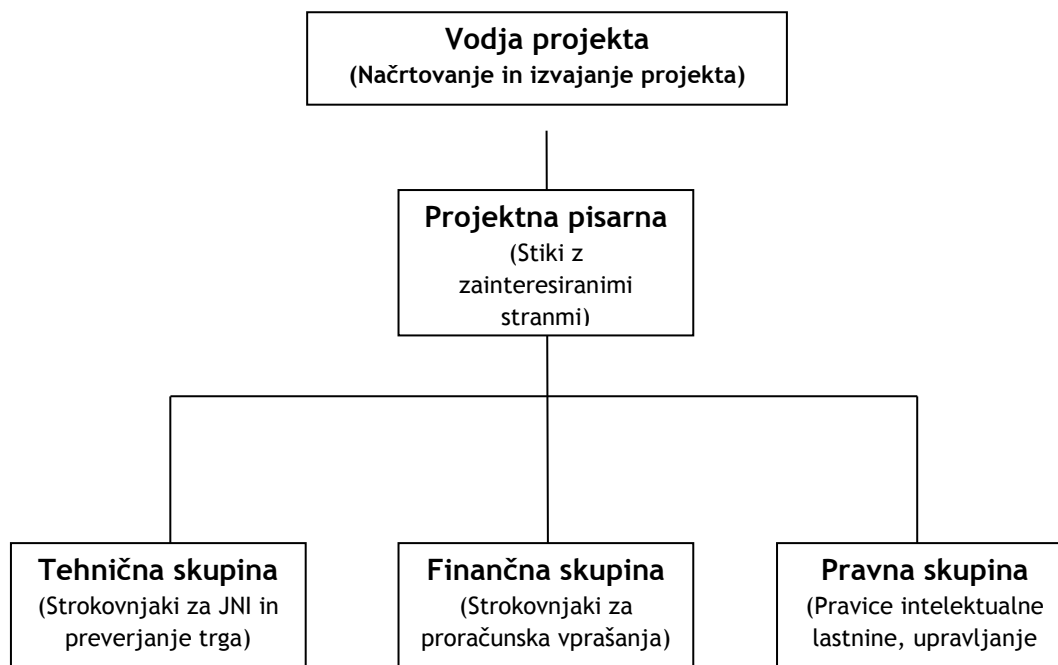
Najpogostejše napake

Neustrezno vodenje; neustrezno strokovno znanje; neuskkljenost različnih virov in dejavnosti; nepoznavanje, kako sistemi organizacije vplivajo na projekt; nezmožnost prepoznati in natančneje opredeliti konkretne potrebe in morebitne rešitve; nejasna opredelitev pričakovanih deležnikov (tj. stranke/uporabnika, potencialnega sponzorja, uprave in morebitnih ponudnikov).

Spoznanja

Projektno vodenje lahko prispeva k premagovanju nekaterih od teh izzivov, saj omogoča prepoznavanje, analizo in odzivanje na projektno tveganje, ter prinese sredstva, potrebna za premagovanje nekaterih nezadostnih sposobnosti. Javno naročanje inovativnega blaga ali storitev zahteva za uspešno izvedbo specialistično znanje, kompetence in vire.

Slika 17. Skupina za upravljanje projektov - strategija integriranega projektnega vodenja



Glavni poudarki:

- Skupina, ki upravlja projekt, mora imeti dovolj kakovostno in številno osebje.
- Stalnost strukture osebja je bistvena. Kadar se člani pogosto menjujejo, je ključno, da se beležijo vse vrste informacij in predvidi obdobje, v katerem lahko član, ki odhaja, uvede novega člana.
- Članom omogočite, da se temeljito seznanijo med seboj in tako ustvarijo medsebojno zaupanje (zlasti pri mednarodnem sodelovanju).
- Nekatere vloge morajo obstajati pri vsakem projektu naročanja: tehnični, finančni, pravni, pogodbeni uradniki, projektni vodje in uradniki za stike z javnostmi.

2.2.2.1 Posebnosti skupine za upravljanje projektov na področju pametne energije

Energetski sektor je občutljiv, zato je pravni okvir, ki ureja projekte na tem področju, strog. Med sestavljanjem tehnične skupine je treba upoštevati naslednje zahteve glede strokovnosti, zato mora vključevati:

- inženirje ali tehnike, specializirane za omrežja, instalacije, elektriko, vključno z napravami za ogrevanje in ohlajanje, plinskimi napravami, napravami na obnovljive vire energije;
- energetske pregledovalce, ki opravijo analizo porabe energije na podlagi tehnične dokumentacije in meritev;



- gradbenike in arhitekta s strokovnim znanjem s področja energetske učinkovite gradnje;
- analitike s strokovnim znanjem s področja optimiziranja stroškov za energijo;
- konstruktorje/projektante, npr. na področju elektromobilnosti, da bodo lahko zagotavljali strokovno podporo pri razvoju infrastrukture za polnjenje;
- znanstvenike, ki se ukvarjajo z vprašanji klasične in obnovljive energije;
- strokovnjake za alternativna goriva;
- strokovnjake za teorijo in prakso na področju energetske zakonodaje.

Projektna skupina mora biti na splošno sestavljena iz strokovnjakov, ki morajo z znanjem s svojega področja zagotavljati podporo celotni skupini na vseh stopnjah postopka javnega naročanja, od priprave prek natančnejše opredelitve predmeta, ocene ponudb pa do izvedbe. Vrsta energetskega strokovnjaka je v vsakem posameznem primeru odvisna od vrste naročila, ki se lahko nanaša na energetske učinkovitost, obnovljive vire energije, shranjevanje energije ali druge teme, povezane z energijo. Tako se na primer pri gradbenih delih, povezanih s posodobitvijo ogrevanja, kar se uvršča na področje energetske učinkovitosti, zahteva znanje strokovnjaka, ki se spozna na področje gradnje, mehanskih in električnih instalacij, obenem pa mora poznati materiale, ki so na voljo na trgu in ki jih je najbolje uporabiti. Pri nabavi storitev, povezanih z obnovo energetske infrastrukture, bo potreben strokovnjak na področju energetike ali električne energije. Pri nabavi električne energije ali toplote boste potrebovali znanje analitika in osebe, ki zna optimizirati naročilo moči in količine energije za ciljno(e) stavbo(e). Kot je navedeno v splošnem delu pripomočka, morajo biti v projektno skupino JNI seveda vključeni tudi strokovnjaki s področja zakonodaje o javnih naročilih, finančnega in projektnega vodenja.

Naročnik pa mora pri izbiri strokovnjakov upoštevati pravila javno naročniške zakonodaje.

2.2.3. Postavljanje mej

Kaj storiti?

Osnovni korak pred oceno potreb je opredelitev scenarija javnega naročila, pri čemer odgovorimo na nekaj vprašanj:

- 1) Ali lahko razširjeno sodelovanje na lokalni, regionalni, državni ravni ali ravni EU prinese koristi v obliki več sredstev in/ali znanja? (Glej v nadaljevanju.)
- 2) Ali naj se preverjanje trga izvede pred opredelitvijo postopka javnega naročanja?



FOKUS: KAJ JE PREDHODNO PREVERJANJE TRGA?

Predhodno preverjanje trga (40. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 64. člen ZJN-3) omogoča naročnikom navzkrižno preverjanje njihovih potreb in dejanske ponudbe na trgu. Prispeva tudi k ustrezni opredelitvi pristopa k naročanju, zaželenih minimalnih zahtev za inovativne rešitve in dejanski izvedljivosti poglavitnih domnev, ki izhajajo iz poslovne utemeljitve.

Predhodno preverjanje trga poleg tega zagotovi povratne informacije o tem, kako vzbuditi interes trga, da se bo odzval na načrtovani javni razpis, in kateri akterji se bodo verjetneje odzvali. Javni naročnik bo moral ravnati pregledno in nediskriminatorno.

Za informacije o načinih, kako začeti preverjanje trga, glej točko 2.4 spodaj.

3) Kako naj javni naročnik obravnava vprašanja zaupnosti in prenosa tehnologije

FOKUS: VPRAŠANJA ZAUPNOSTI IN PRENOSA TEHNOLOGIJE

Če je pri predkomercialnem naročanju (PKN), pri katerem naročniki kupujejo storitev raziskovanja in razvoja, na podlagi katere je mogoče izdelati prototip novega blaga in/ali storitev, bistveno vprašanje pravic intelektualne lastnine, gre pri JNI predvsem za vprašanja zaupnosti in prenosa tehnologije.

Prvo vprašanje - zaupnost - se nanaša na naročnikovo obvezo, da bo ohranjal tajnost predlaganih rešitev in občutljivih informacij, ki so jih razkrili gospodarski subjekti (npr. tehnične ali trgovinske skrivnosti ali zaupni elementi naročila), razen če slednji izrecno (tj. pisno) ne dovoli javnim naročnikom, da razkrijejo ustrezne informacije tretjim stranem. Pravica do varovanja zaupnih informacij je materialna pravica in obenem trdno uveljavljeno zakonsko načelo na ravni EU in na državni ravni. Zato so naročniki pri vseh komunikacijah in hranjenju informacij pozvani, da zagotovijo celovitost in zaupnost vseh občutljivih podatkov, ki jih razkrije gospodarski subjekt.

Na področju prenosa tehnologije, tj. razširjanja inovativnih tehnologij z lokacij in skupin, kjer so nastale, v širšo distribucijo, si morajo politike javnega naročanja prizadevati za zagotovitev, da se inovacije proizvodov in postopkov prenesejo na širšo raven, ter tako pozitivno vplivajo na splošno gospodarsko rast in konkurenčnost. Tako je bistvenega pomena, da se sklene izčrpen in pošten dogovor z gospodarskim subjektom, katerega tehnologijo je treba prenesti. Tako mora sporazum o prenosu tehnologije vključevati vse izume, prototipe, dokončane naprave ali znanje, glede katerih se razkrivajo občutljive informacije, da dosežejo stopnjo polnega trženja in da so na voljo širši skupini gospodarskih subjektov.

V nacionalnih predpisih in predpisih EU o javnem naročanju so vprašanja zaupnosti in prenosa tehnologije običajno prepuščena določbam, ki jih vsebuje razpisna dokumentacija, ali priložnostnemu dogovoru. Javni naročniki običajno ne morejo deliti občutljivih informacij ali poslovnih skrivnosti z drugimi ponudniki ali ponudniki, razen če tega izrecno ne dovoli gospodarski subjekt.

Tako je na primer glede konkurenčnega dialoga v Direktivi 2014/24/EU določeno, da „javni naročniki med dialogom zagotovijo enako obravnavo vseh udeležencev. Zato informacij ne nudijo diskriminatorno, zaradi česar bi lahko nekateri udeleženci imeli prednost pred drugimi. Javni naročniki v skladu z 21. členom brez soglasja v dialogu sodelujočega kandidata ali ponudnika drugim udeležencem ne razkrijejo predlaganih rešitev ali drugih zaupnih informacij, ki jim jih



sporoči ta kandidat ali ponudnik. To soglasje ni splošno, temveč se da samo za nameravano posredovanje določenih informacij.“ (3. odstavek 30. člena).

Podobno določa drugi odstavek 64. člena ZJN-3, da naročnik lahko v z namenom preverjanja trga izvede strokovni dialog in v okviru tega zaprosi ali upošteva nasvete, ki jih bo lahko uporabil pri pripravi dokumentacije v zvezi z oddajo javnega naročila, pod pogojem, da taki nasveti oziroma priporočila ne preprečujejo ali omejujejo konkurence ter ne pomenijo kršenja načela enakopravne obravnave ponudnikov in načela transparentnosti javnega naročanja.

Zaupnost oziroma poslovne skrivnosti v postopku javnega naročanja ureja 35. člen ZJN-3. Naročnik ne sme razkriti informacij, ki mu jih gospodarski subjekt predloži in označi kot poslovno skrivnost, kot to določa zakon, ki ureja gospodarske družbe, če ta ali drug zakon ne določa drugače. Naročnik pa mora zagotoviti varovanje podatkov, ki se glede na določbe zakona, ki ureja varstvo osebnih podatkov in varstvo tajnih podatkov, štejejo za osebne ali tajne podatke.

V vsakem primeru pa so javni podatki specifikacije ponujenega blaga, storitve ali gradnje in količina iz te specifikacije, cena na enoto, vrednost posamezne postavke in skupna vrednost iz ponudbe ter vsi tisti podatki, ki so vplivali na razvrstitev ponudbe v okviru drugih meril.

Vsi dokumenti v zvezi z oddajo javnega naročila so po pravnomočnosti odločitve o oddaji javnega naročila javni, če ne vsebujejo poslovnih skrivnosti, tajnih in osebnih podatkov. Pred tem datumom se določbe zakona, ki ureja dostop do informacij javnega značaja, ne uporabljajo.

Kako izvesti?

Skupina naročnikov mora določiti svoje proračunske zmogljivosti in strokovno znanje ter, če nima zadostnih sredstev, razmisliti o možnosti, da pridobi zunanja sredstva (npr. od Evropske unije, glej poglavje 1.4 zgoraj) ali da javno naročilo izvede skupaj z drugimi javnimi naročniki (skupno javno naročanje) v okviru državnih meja ali zunaj. Za izvedbo tega je zelo pomembna dejavna vključenost v eno od nacionalnih ali vseevropskih mrež javnih naročnikov (nekaj primerov zajema Mrežo za javno naročanje <<http://www.ppneurope.org>>; Platformo za javno naročanje inovacij <<http://www.innovation-procurement.org>> in Evropsko pomoč za javno naročanje inovacij <<http://www.eafip.eu>>).

Zlasti pri javnem naročanju inovacij morajo javni naročniki nato opredeliti, ali je pred objavo javnega razpisa koristno preveriti trg, in pridobiti informacije o trendih, zmogljivostih in sposobnosti vsakega ponudnika ter sestaviti posebne zahteve. V tem smislu je posebno koristno imeti neposreden in čim širši dostop do poslovnega sveta, tudi v obliki posebnega urada. Izziv je, kako pravilno in učinkovito organizirati takšna posvetovanja, da bi spodbudili udeležbo ter spoznali najzanimivejše inovacije, ki ustrezajo potrebam.

Takšen rezultat zahteva precej truda, izkušeno ekipo in mrežno povezovanje, poleg tega je treba zagotoviti razširjanje rezultatov na različnih informativnih dnevih in posvetovanja za razširitev nabora inovacij, na podlagi česar je mogoče bolje opredeliti, KAJ KUPITI.



Zaradi pravic intelektualne lastnine bo ena najpomembnejših oseb v skupini za vodenje projekta pravni strokovnjak.

PREDLOGA ZA UČINKOVITO OPREDELJEVANJE, KAJ KUPITI

- 1) Odločite se, ali naročnik lahko brez težav opravi nakup ali je premalo sredstev ali strokovnega znanja, zaradi česar je treba tveganja in koristi razdeliti s skupnim naročanjem na državni ravni ali ravni EU ter se povezati z glavnimi mrežami naročanja.
- 2) Pri čezmejnem naročanju najprej določite najprimernejše partnerje.
- 3) Odločite se, ali in kako boste izvedli predhodno preverjanje trga (srečanja s posameznimi ponudniki, vprašalniki, pogovori, informativni dnevi).
- 4) Že od začetka razmišljajte, kako reševati vprašanje pravic intelektualne lastnine in izmenjave informacij. Tudi če je ta stopnja v PKN veliko pomembnejša, je ponudnikom treba zagotoviti, da bodo izmenjani občutljivi podatki obravnavani v skladu s pravili o zaupnosti. Glede pravic intelektualne lastnine so ponudniki pri JNl inovativne izdelke in storitve navadno že patentirali, tako da ima naročnik morda dovoljenje, da jih uporabi le, če ne krši nobenih pravil v zvezi z avtorsko pravico ali pravico intelektualne lastnine.

Najpogostejše napake

Nezadostne informacije o trgu; strah pred tveganjem; odpor do sodelovalnega in skupnega ali čezmejnega javnega naročanja; slabo poznavanje možnosti za zunanje financiranje; ne vključevanje v državne ali mednarodne mreže za javno naročanje; skromne zmogljivosti za učinkovit dialog s trgov; slabo poznavanje in/ali strokovno znanje na področju zakonodaje o zaupnosti in prenosu tehnologije.

Spoznanja

Pogosta slabost pri veliko naročilih je, da naročnik ne prepozna potrebe po vključitvi zunanjih deležnikov, kar pogosto negativno vpliva na uspeh naročila, včasih pa prinese celo dodatne stroške za odpravo izpustov ali napak.

Poleg tega je zelo pomembno, da se izvede ocena možnosti, kako izvesti postopek naročila, tako glede tega, da se pravilno določi predmet nakupa in opredeli realističen proračun za doseg želenih rezultatov.

Ne nazadnje je treba čim prej razrešiti tudi vprašanja zaupnosti in prenosa tehnologije.

Glavni poudarki:

- Naročniki naj pri oblikovanju proračuna upoštevajo ustrezno raven nepredvidenih izdatkov. Poleg tega je treba proračun in stroške na novo proučiti v kritičnih fazah na različnih stopnjah postopka naročanja.
- Skupno naročanje na lokalni, regionalni ali državni ravni in čezmejno naročanje so optimalni pripomočki, kadar primanjkuje strokovnega znanja ali proračunskih



sredstev za nakup, zlasti koristno pa je pri naročanju inovacij (glej v nadaljevanju).

- Skupno in čezmejno naročanje omogoča naročnikom, da si delijo inovacije (in strokovno znanje o njih) z združevanjem potreb ali, kot bomo razložili v nadaljevanju, sklenitvijo okvirnega dogovora, ki omogoča udeležbo drugim naročnikom (na državni ravni in ravni EU) (glej v nadaljevanju).
- Naročniki morajo pri predlogih upoštevati tudi dostopnost in sposobnost trga. Pravzaprav niso vsa naročila izvedljiva. Ali naročnik išče nekaj, kar presega (trenutne) tržne zmožnosti? So časovni okviri uresničljivi?
- Na vsakem koraku v procesu javnega naročila je treba zagotoviti zaupnost informacij, ki jih razkrijejo gospodarski subjekti.
- Zelo pomembno je razumevanje, ali - in kako - obvladovati vprašanje prenosa tehnologije, torej se je treba z gospodarskim subjektom dogovoriti glede pogojev, pod katerimi se lahko razkrijejo ustrezne informacije za širše spodbujanje inovacij in gospodarske rasti.

2.3 Ugotavljanje in ocenjevanje potreb

2.3.1 Ugotavljanje potrebe

Kaj storiti?

Postopek javnega naročanja inovacij se začne z neizpolnjeno potrebo po inovativnih rešitvah, ki jo lahko narekujejo - sedaj ali, še boljše, v prihodnje - družbeni izzivi ali operative zahteve in ki je ni mogoče izpolniti - ali pa je to mogoče samo s previsokimi stroški ali nesprejemljivimi tveganji - z obstoječim blagom ali storitvami.

Obstoj neizpolnjene potrebe se tako kaže v naslednjih primerih:

- Z obstoječimi rešitvami ni mogoče rešiti pereče težave, ki že sedaj negativno vpliva na zagotavljanje storitve v javnem interesu (npr. tehnična vprašanja, proračunske spremembe, spremembe v vedenjskih vzorcih državljanov).

Primer:

Projekt HAPPI (Javno naročanje inovacij za zdravo staranje): <http://www.happi-project.eu/> je prvo skupno javno naročilo na ravni EU, namenjeno nakupu inovativne rešitve na področju kakovostnega staranja.



Slika 18. Akcijski načrt projekta HAPPI



15

ACTION PLAN The HAPPI project has identified	AKCIJSKI NAČRT V projektu HAPPI so opredelili „zdravo staranje“ in inovativne zdravstvene proizvode, storitve in rešitve ter oblikovali javna naročila v korist organizacij zdravstvenega varstva.
Three stages:	Tri stopnje: 1. Uporaba spletne platforme HAPPI, raziskava in razumevanje trga (proizvodov, storitev in deležnikov). 2. Analiza trga Razvoj specifikacij. 3. Objava skupnega evropskega poziva k predložitvi ponudb Oddaja naročil, na podlagi katerih so lahko organizacije zdravstvenega varstva naročale inovativne proizvode in storitve.
Long term objective:	Dolgoročni cilj: trajnostna platforma, odprta za vse države EU in zdravstveni sektor!

Komisija EU (GD za notranji trg, podjetništvo, industrijo ter mala in srednja podjetja) je zaprosila avstrijski vladni urad Bundesbeschaffung GmbH (BBG) in mestni urad Statens og Kommunernes Indkøbs Service A/S (SKI), da izvedeta študijo, s katero bi analizirali možnosti za izvedbo skupnega čezmejnega javnega naročila, pri čemer so želeli, da se še posebej posvetita pravnim, upravnim in organizacijskim vidikom izbranih projektov čezmejnega javnega naročanja ter njihovi gospodarski učinkovitosti in smotrnosti. Študija bo vključevala niz priporočil javnim organom, kako naj izvajajo postopke skupnega



čezmejnega javnega naročanja, kar bo prineslo pravno gotovost ter omogočilo ekonomsko merljivost, spremljanje in njihovo boljšo praktično uporabo. Pričakuje se, da bo študija vzbudila predvsem interes izvajalcev dejavnosti in bo dopolnila obstoječe znanje o čezmejnem javnem naročanju.

Primer: Program CHARM je primer JNI, ki so ga skupaj izvedli angleški in nizozemski upravljavci cest, porodil pa se je iz potrebe po reševanju pereče težave stalnih zastojev na prometnejših cestah z inovativnimi središči za upravljanje prometa.

<https://www.rijkswaterstaat.nl/english/about-us/doing-business-with-rijkswaterstaat/charm-pcp/index.aspx>

- Z obstoječimi rešitvami ni mogoče izpolniti potrebe javnega naročnika po povečanju kakovosti in/ali učinkovitosti javne storitve, ki se je pokazala na podlagi ocene učinkovitosti ali izhaja iz pravnih in zakonskih predpisov.

Primer:

V okrajni bolnišnici v Suchi Beskidzki (Poljska) so opredelili potrebo po znižanju temperature v prostorih, ki so bili poleti izpostavljeni močni sončni svetlobi, saj bi tako izboljšali počutje bolnikov in medicinskega osebja. Težave so se lotili z dolgotrajnim procesom, ki se je končal z namestitvijo fotovoltaičnih panelov.

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

- Z obstoječimi rešitvami ni mogoče odgovoriti na srednje- do dolgoročne družbene izzive (npr. energetska učinkovitost ali okoljska trajnost).

Primer:

Projekt SPEA, ki ga vodi konzorcij treh mest (Barcelone, Birminghama in Eindhovna), je usmerjen na izboljšanje energetske učinkovitosti občinskih zgradb, saj želijo prihraniti pri energiji, uporabiti obnovljive vire energije in razviti postopke trajnostnega upravljanja.

www.speaproject.eu

Kako izvesti?

Javni naročnik lahko v procesu, na koncu katerega opredeli potrebo, uporabi več pristopov, ki se dopolnjujejo: pregled znanstvenih, tehnoloških in političnih publikacij; mnenja strokovnjakov; ciljne skupine, ki se ukvarjajo z različnimi vrstami naročnikovih dejavnosti; pogovori ključnih deležnikov s potencialnimi ponudniki, interesnimi skupinami in končnimi uporabniki.

Metodološki primeri

Cilj metodologije *Glas stranke (Voie of the Customer)*, uporabljena v projektu Smart@fire) je poglobiti razumevanje proizvodov, procesov, storitev in opreme, ki jih uporabljajo končni uporabniki, ter tako zbrati zamisli, kako izboljšati njihovo delovno okolje z inovativnimi rešitvami po izboru končnih uporabnikov (na podlagi vnaprej opredeljenih profilov) in poglobljenih pogovorov, ki jih opravljajo pripadniki skupine za razgovore. Potrebe strank je mogoče opredeliti le z vprašanji, ki so dobro sestavljena, kratka, nezapletena in smiselna.



Primer: po metodologiji je končnim uporabnikom mogoče zastavljati vprašanja odprtega tipa (npr. „povejte nam, kako uporabljate naš proizvod/storitev ...“; „na kakšne ovire ste naleteli pri našem proizvodu/storitvi ...“; „kakšne težave imate, ko ...?“; „Povejte kaj o ...“; „navedite mi primer ...“) - s katerimi naročnik izve, kaj ta oseba ve, kaj ji je všeč, kaj ji ni všeč in/ali kaj meni o njegovem proizvodu/storitvi - ali pa ima obliko interaktivne fokusne skupine, v kateri več udeležencev odgovarja na vprašanja o njihovih stališčih, mnenjih, prepričanjih in odnosu do proizvoda in/ali storitve. Metoda je še posebno dobrodošla, kadar želijo naročniki priti do kompleksnejših informacij o vedenju in motivih, kot jih je mogoče pridobiti z anketo. Poleg tega lahko dinamična izmenjava mnenj med pripadniki skupine ponudi bolj poglobljene in nepristranske informacije kot individualni razgovori.

Še ena koristna in učinkovita metodologija za opredelitev potreb po inovacijah in oceni, koliko koristijo končnim uporabnikom, je metodologija **WIBGI**, ki so jo razvili v angleški nacionalni zdravstveni službi in temelji na kolektivni možganski nevihti z naročniki in končnimi uporabniki. Njen cilj je dopolniti poved „**Ne bi bilo čudovito, če ...**“ (angl. *Wouldn't It Be Great If ...*).

Na delavnici WIBGI strokovnjak dela s klinično skupino ter skuša opredeliti, oceniti in prednostno razvrstiti izražene klinične potrebe. Klinične skupine na delavnici pozovejo k nekonvencionalnemu razmišljanju (Pomislite na nekaj, kar vam povzroča največ težav/vas najbolj ovira pri vsakdanjem delu. Predstavljajte si, da ste Harry Potter, za kaj bi želeli uporabiti čarovnijo? Mar ne bi bilo čudovito, če bi si lahko pričaral rešitev za ...). S tovrstnim nabiranjem zamisli dobijo seznam potreb, ki jih potem prednostno razvrstijo (npr. glede na velikost, obseg in strošek težave) in sestavijo uraden dokument, imenovan „izkaz kliničnih potreb“.

Najpogostejše napake

Odmaknjenost opredeljene potrebe in dejanskih potreb končnih uporabnikov/strank; napačno dojemanje dejanske nujnosti potrebe; premajhen interes ključnih deležnikov; nenaklonjenost tveganju pri opredelitvi inovativnih rešitev za neizpolnjene potrebe.

PREDLOGA ZA OCENO POTREB

- 1. korak:** z ustreznimi deležniki se odkrito pogovorite o težavah in potrebah ter pri tem uporabite pristop od zgoraj navzdol ali od spodaj navzgor.
- 2. korak:** ugotovite, katere so najnujnejše neizpolnjene potrebe in z njimi povezane težave.
- 3. korak:** vzpostavite hierarhijo vzrokov in posledic (težave, ki neposredno povzročajo nujne potrebe, in težave, ki so posledica neizpolnjenih potreb).
- 4. korak:** določite, kako lahko neizpolnjene potrebe in z njimi povezane težave rešite z nakupom posameznih izdelkov ali storitev.
- 5. korak - dodatno:** ugotovite, kako lahko uporabite inovativne izdelke, dostopne na trgu (glej poglavje 2.4).
- 6. korak:** oblikujte specifikacije glede na izvedbo in funkcijo (glej naslednje poglavje)

Spoznanja

Pri ugotavljanju potrebe je mogoče uporabiti pristop **od zgoraj navzdol** (odločevalci, ki so odgovorni za analizo gospodarskih in družbenih gibanj, opredelijo, kje so potrebne izboljšave ali priložnosti za hitrejši napredek), še raje pa pristop **od spodaj navzgor** (pobuda javnosti, ki zahteva ukrepanje odločevalcev). Ne glede na to, kateri pristop se uporabi, je treba izvesti natančno analizo potrebe, kar je bistveno za izvedbo ustrezno načrtovanega projekta, ki učinkovito rešuje pereče javne potrebe in ponuja rešitve za dejanski širši interes.



Kot je bilo že navedeno, je mogoče informacije za opredelitev potreb zbirati s teoretičnimi raziskavami, razgovori, anketami. Še najboljše se obnese kombinacija teh metod (vprašalnikov in pogovorov s fokusnimi skupinami, končnimi uporabniki in ustreznimi deležniki, delavnic). Ankete, izvedene po pošti, imajo običajno najnižjo stopnjo odzivnosti, zato ne gre pozabiti, da je kakovost odgovorov močno odvisna od oblikovanja anketnih vprašanj in sestave ciljnih skupin. Poleg tega se lahko zgodi, da izjave posameznikov v pogovoru odstopajo od njihovih izkušenj, zato je pomembno preveriti rezultate pogovora z opazovanjem in analizo dokumentacije.

Glavni poudarki:

- Postopek ugotavljanja potreb je treba izvesti čim prej in čim ustrežneje, tako da je na voljo več časa za učinkovito razumevanje potreb.
- Na tej stopnji se izognemo tveganju, da bi zaradi neugotovljenih in neizpoljenih potreb nastale resne težave.
- Javni naročniki naj upoštevajo zakonodajo in pravno ureditev.
- Ustvarite pravo podlago za nadaljnje korake, zlasti odprto in učinkovito preverjanje trga.
- Olajšajte pretvorbo neizpoljene potrebe v specifikacije zahtev, utemeljenih na rezultatih, v postopku naročanja inovacij.
- Pri skupnem ali meddržavnem naročanju lahko postopek ocenjevanja potreb najprej izvedete na ravni vsakega javnega naročila v sklopu, potem pa na skupni ravni, tako da združeno ugotovite skupne potrebe in prilagodite rešitve državnemu upravnemu in političnemu okviru.
- Končni uporabniki so še posebej pomembni, saj morajo biti resnično gonilo naročanja inovacij; inovativne rešitve, ki izhajajo iz naročila, so tako ustrezno sprejete in učinkovito uporabljene.
- Glede na to, da posamezni naročniki oziroma končni uporabniki le redko dojemajo neizpoljene potrebe kot prednostno nalogo, je v ugotavljanje potreb smiselno vključiti druge naročnike oziroma končne uporabnike, s čimer omogočimo razvoj rešitev, ki so prilagodljive, povezljive in stroškovno učinkovitejše.

2.3.1.1 *Ugotavljanje potreb na področju pametne energije*

Energetski sektor je, področje, ki se stalno spreminja. Za dober pregled nad aktualnimi potrebami, povezanimi z energijo, je treba upoštevati najpomembnejše razvojne smernice:

- uravnoteženje ponudbe in povpraševanja prinaša novo varnost preskrbe z energijo;
- spremembe stroškovne strukture za različne vire;
- vse večji pomen naložb v čisto energijo;
- prehod k več energije iz obnovljivih virov in bolj raznolikim virom prinaša priložnosti in izzive za varnost energetske infrastrukture.



Naložbo, povezano z energijo, je treba obravnavati srednje- ali dolgoročno, kar je zelo pomembno za zadovoljevanje ne samo sedanjih, temveč tudi prihodnjih potreb, ki se bodo po pričakovanjih pojavile čez več let.

Kako izvesti?

Kot primer lahko opišemo postopek ugotavljanja potreb za posodobitev stavbe, recimo osnovne šole, za katero je zadolžena lokalna oblast. Pri doseganju večje energetske učinkovitosti stavbe je pred posodobitvijo treba opraviti nekaj analiz ipd. ali pa vsaj razmisliti o naslednjih vprašanjih:

- preveriti zavezujoče strateške dokumente o energetske upravljanju na lokalni, regionalni, nacionalni ravni in ravni EU;
- analizirati določbe nacionalne zakonodaje in morebitne druge posebne lokalne določbe, npr. zavezujoče načrte o lokalni rabi zemljišč;
- prek poglobljenih intervjujev, vprašalnikov in podobnega vključiti vse mogoče deležnike, ki so pomembni za posamezno temo, na primer:
 - vodje organizacij, odločevalce, uradnike, odgovorne za izvajanje politik na področju energije in okolja,
 - uradnike, odgovorne za upravljanje zemljišč in nepremičnin, za katere se bo izvajalo javno naročanje inovacij,
 - končne uporabnike blaga in rešitev, ki se bodo naročali (na primer direktor šole, učitelji in starši učencev);
- opraviti primerjalno analizo na ustreznih področjih;
- izvesti strokovno in tehnično presojo indikatorjev o učinkovitosti stavbe z vključitvijo ustreznih strokovnjakov, tako lahko na primer inženir gradbeništva preveri kakovost izolacije na predelnih stenah;
- izmeriti parametre notranjosti, določiti predele, kjer lahko pride do izgub energije, npr. z meritvami prezračevanja itd.;
- izvesti analizo porabe toplotne in električne energije na podlagi računov za energijo.

Na podlagi takšnih ukrepov pripraviti končni načrt energetske parametrov, ki jih je treba doseči po posodobitvi, vključno s parametri glede izboljšane porabe energije, kakovosti notranjosti itd. Tako je mogoče pridobiti koristne informacije za naslednjo fazo javnega naročanja inovacij, ugotavljanje potreb.



2.3.2 Opis potrebe

Kaj storiti?

Javni naročniki morajo pred organiziranjem odprtega preverjanja trga ustrezno opisati potrebo, tako da bodo vzbudili dovolj zanimanja in odziv potencialno zainteresiranih ponudnikov (v posebnih sektorjih). Naročniki morajo pri izražanju potrebe podati dovolj informacij, da pomagajo trgu, ne pa da omejujejo ustvarjalnost, saj preveč podrobne zahteve pogosto omejujejo zmožnost ponudnikov, da ponudijo inovacije. Čeprav je treba potrebo izraziti čim bolj odprto, da bo mogoče pritegniti najrazličnejše rešitve, je pomembno opozoriti tudi na vse bistvene dejavnike, o katerih se ni mogoče pogajati, da se bodo kandidati lahko ustrezno odzvali.

Tako so rešitve sprejemljive, če vsebujejo funkcionalne zahteve iz potrebe po učinkovitosti, in pri tem ne opredeljujejo vnaprej tehničnih rešitev, obenem pa omogočajo predvidevanje pričakovanih izidov. Skratka, takšen temeljit, pa vendar ne pretirano podroben opis potrebe je najboljši način, da se ustvari širok potencialni trg in omogoči ekonomija obsega: funkcionalen opis potrebe, usmerjen na učinkovitost, pravzaprav pomaga predvideti stroškovno metodo življenjskega cikla inovacije, pri kateri se upoštevajo stroški in koristi inovativne rešitve v njeni celotni življenjski dobi.

Primer na izvedbi utemeljene zahteve za metropolitansko območje Manchestra

Pri javnem naročilu, ki je izhajalo iz zamisli o inovaciji na podlagi potreb, je Siemens sklenil pogodbo z združenjem upravnih organov metropolitanskega območja Manchestra (AGMA), s čimer so želeli znižati stroške in izboljšati učinkovitost semaforjev. Rezultat konkurenčnega dialoga so bile zapletene specifikacije in naročila. Stranka je imela jasno izdelano zamisel, kakšna tehnologija naj se uporabi. Glavne težave pri takšnem javnem naročilu so se pokazale pri opredelitvi zbirke sredstev, ki jih je treba vzdrževati, in pripravi izjemno natančnih specifikacij z zapletenimi izračuni cen, s katerimi je bilo zagotovljeno, da bo stranka iz javnega sektorja plačala samo za opravljeno delo in nabavljen material. Čeprav je bilo razvidno, da se od stranke pričakuje inovacija, je odločitve o tehnologiji in metodah sprejemala samo stranka.

To je odličen primer inovacije, ki je izhajala iz potreb, pri čemer se sredstva in metode za zagotavljanje storitve opredelijo na podlagi strokovnega znanja stranke (ali njenih svetovalcev).

Tehnične specifikacije (42. člen Direktive 2014/24/EU) za inovativne gradnje, storitve in dobave lahko v dokumentacijo javnega naročila vključi javni naročnik, ki kupuje inovacijo. Oblikovanje tehničnih specifikacij glede na funkcionalne in izvedbene zahteve na splošno omogočajo najboljšo mogočo dosego cilja. Zahteve, ki izhajajo iz funkcionalnosti in učinkovitosti, so primerno sredstvo za spodbujanje inovacij pri javnem naročanju (glej tudi peti odstavek 68. člena ZJN-3).

V skladu z definicijo tč. 23. v 2. členu ZJN-3 "tehnične specifikacije" pomenijo:

- a) v primeru javnih naročil gradenj skupek tehničnih predpisov, ki jih vključuje zlasti dokumentacija v zvezi z oddajo javnega naročila in s katerimi so opredeljene zahtevane značilnosti materiala, proizvoda ali blaga, da ustreza uporabi, za katero jo potrebuje



naročnik; te značilnosti vključujejo ravni okoljskih in podnebnih vplivov, zahteve v zvezi z oblikovanjem, prilagojenim vsem uporabnikom (vključno z dostopnostjo za invalide), ter ocenjevanje skladnosti, zahteve v zvezi z delovanjem, varnostjo ali dimenzijami, vključno s postopki zagotavljanja kakovosti, izrazoslovjem, simboli, preizkušanjem in preizkusnimi metodami, pakiranjem, označevanjem in uporabo znakov, navodili za uporabnike ter proizvodnimi postopki in metodami na posamezni stopnji življenjske dobe gradenj; te značilnosti vključujejo tudi pravila glede načrtov in izračuna stroškov, pogoje za preizkušanje, inšpekcijske preglede in pogoje za prevzem gradenj ter konstrukcijske metode ali tehnike in vse druge tehnične pogoje, ki jih lahko v zvezi z dokončanimi gradnjami in materiali ali deli, ki jih vključujejo, predpiše naročnik v skladu s splošnimi ali posebnimi predpisi;

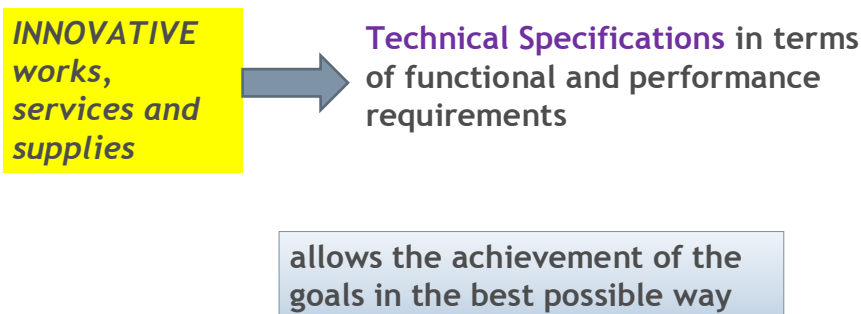
- b) v primeru javnih naročil blaga ali storitev specifikacijo v dokumentu, ki opredeljuje zahtevane značilnosti proizvoda ali storitve, kot so ravni kakovosti, okoljskih in podnebnih vplivov, zahteve v zvezi z oblikovanjem, prilagojenim vsem uporabnikom (vključno z dostopnostjo za invalide), ter ocenjevanje skladnosti, zahteve v zvezi z delovanjem, uporabo proizvoda, varnostjo ali dimenzijami, vključno z zahtevami v zvezi s proizvodom glede imena, pod katerim se prodaja, izrazoslovjem, simboli, preizkušanjem in preizkusnimi metodami, pakiranjem, označevanjem, uporabo znakov, navodili za uporabnike, proizvodnimi postopki in metodami na posamezni stopnji življenjske dobe blaga ali storitve, ter postopki ocenjevanja skladnosti.

Slika 19. Vloga tehničnih specifikacij v partnerstvu za inovacije

INNOVATION PROCUREMENT

Technical Specifications

(Art. 42, EU Directive 24/2014)



INNOVATION PROCUREMENT	JAVNO NAROČANJE INOVACIJ
------------------------	--------------------------



Technical specifications (art. 42, EU Directive 24/2014)	Tehnične specifikacije (42. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi peti odstavek 68. člena ZJN-3)
INNOVATIVE works, services and supplies	INOVATIVNE gradnje, storitve in dobave
Technical Specifications in terms of functional and performance requirements	Tehnične specifikacije glede na funkcionalne in izvedbene zahteve
allows the achievement of the goals in the best possible way	omogočajo najboljšo mogočo dosego ciljev

Primer: funkcionalne zahteve za 1. sklop projekta HAPPI (JNI)

- Zaznavanje padcev oseb/stanovalcev/bolnikov
- Opozorilo v primeru dejanskega padca
- Zagotovilo, da bodo opozorilo opazili (potrditev)
- Sledenje opozorilom (dostop do preteklih podatkov, ki omogoča optimizirano obvladovanje padcev)

Pri napravi za zaznavanje je pomembno, da:

- ne spremeni značaja prostora, v katerem živi bolnik ali stanovalec (je čim manjša);
- je nevtralna za bolnika/stanovalca, da je ni treba nositi na telesu;
- spoštuje zasebnost posameznika;
- omogoča spreminjanje parametrov glede na različne okoliščine padcev;
- omogoča pošiljanje opozoril glede padca znotraj in zunaj institucije;
- opozorila (poleg zvočnega signala) vsebujejo vsaj naslednje informacije:
 - (i) kraj padca,
 - (ii) čas opozorila.

Kako izvesti?

V takšnih primerih je dober analitični pripomoček metoda TLC-PE, s katero je mogoče vzpostaviti povezave med pričakovanimi funkcionalnostmi in kvantificiranimi izvedbenimi cilji: s tehniko, ki se uporablja v veliko projektih JNI, se funkcionalnosti in iz njih izhajajoče izvedbe razvrščajo po stopnjah posameznih rešitev življenjske dobe (proizvodnja, dobava, namestitve, uporaba, upravljanje, vzdrževanje in odstranitev), kar spodbudi ponudnike, da predlagajo rešitve, ki delujejo dlje in imajo nižje stroške v celotni življenjski dobi.

Še ena metodologija, ki omogoča oblikovanje funkcionalnih specifikacij, se imenuje FAST (tehnika za funkcionalno analizo sistema; angl. *Functional Analysis System Technique*): pri tej metodi je osnovni element sistema funkcija. Ta opisuje prvotno namero ali namen, ki naj bi ga imel proizvod, proces ali storitev.

Opis funkcije je omejen na dvobesedno obliko: aktivni glagol + merljivo ime. Glagol odgovarja na vprašanje: Kaj počne? Ime pa na vprašanje: Na kaj se nanaša glagol?



Še en koristen pripomoček, podoben „metodi WIBGI“, je metodologija „Želim si, da bi“ (angl. *I wish I had*). Naročniki lahko z njo organizirajo pogovore/delavnico na ustrezno temo (tj. neizpolnjeno potrebo) in na tej podlagi zasnujejo po možnosti inovativne in izvirne odgovore na izziv.

PREDLOGA ZA OBLIKOVANJE ZAHTEV GLEDE IZVEDBE IN FUNKCIONALNOSTI

1) Opredelite želeni rezultat

- kaj je treba doseči, da bo zahteva izpolnjena?

2) Izvedite analizo rezultatov zaradi ugotavljanja ciljev izvedbe

- opredelite jasne cilje delovanja, tj. stvarne izdelke oziroma storitve, ki naj jih za naročnika izdela ali izvede ponudnik, tako da zelene rezultate razporedite na nižji ravni in jih povežete v logičen tok dejavnosti.

3) Izdelajte ustrezen standard izvedbe in razvijte sprejemljive ravni kakovosti

- kdaj oziroma kako bo naročnik vedel, da je rezultat zadovoljivo dosežen (npr. delež zahtevane skladnosti z rezultatom), in koliko lahko izvajalec odstopa od standarda izvedbe (npr. število napak, dopuščenih pri izvajanju)?

Najpogostejše napake

Opredeljena potreba je predstavljena preozko ali preširoko; nejasen časovni okvir za zadovoljitev potrebe.

Spoznanja

Takoj po analizi težave in opredelitvi potreb ali priložnosti je treba postaviti cilje za rešitev težave, zadovoljitev potrebe ali/in izkoriščanje priložnosti. Najpogostejši metodološki pristop je sprememba „negativnih situacij“ v „pozitivne dosežke“.

Glavni poudarki:

- Splošno pravilo pri opisovanju neizpolnjene potrebe po preverjanju trga je, da bi morali biti naročniki jasni in nedvoumni, morali bi se posvetiti težavi, ki jo je treba rešiti, in rezultatom, ki jih potrebujejo, ne pa predpisovati, kako naj bo rešitev oblikovana.
- Naročniki morajo jasno izraziti tudi, ali nameravajo postopek naročanja začeti takoj ali ga preložiti na pozneje, saj ponudniki sodelujejo pri razpisu zato, da prodajo zamisli ali izdelke ali vsaj vplivajo na prihodnje politike ali načrte nabav.
- Ožji ali širši opis potrebe vpliva na opredelitev učinkovitih meril za dodelitev zaradi objektivne primerjave konkurenčnih ponudb: širše opredeljena potreba lahko pritegne več ponudnikov, a pomeni manj konkurence, saj bo ponudbe težje primerjati; nasprotno pa ožje opredeljene potrebe običajno pritegnejo manj ponudnikov, ki pa so bolj konkurenčni, saj je ponudbe lažje primerjati.



2.3.2.1 Posebnosti opisa potreb na področju pametne energije

Ko je govor o JNI na področju energije, lahko navedemo dva pristopa k opisu posebnosti potreb. Prvi temelji na tako podrobnem opisu potrebe (pri čemer se ne omejujejo možnosti za inovacije), da se navedejo tudi natančne tehnične potrebe (npr. parametri naprav za ustvarjanje ali pretvarjanje energije), ali parametri končne porabe, ki jih je treba doseči (npr. specifična kakovost temperature zraka v stavbi). Takšen opis temelji na učinkovitosti. Pri drugem načinu pa se navedejo funkcionalne zahteve, ki jih morajo izpolniti gospodarski subjekti, npr. opis učinkov končne uporabe (ne tehničnih potreb), ki jih je treba doseči s predlaganimi rešitvami. Takšen pristop temelji na funkcionalnosti.

Glede drugega, splošnejšega pristopa v nadaljevanju navajamo primer iz Poljske.

Primer: Stroškovno učinkovita in nizkoogljiva rešitev v okrajni bolnišnici v Suchi Beskidzki, Poljska

V okrajni bolnišnici v Suchi Beskidzki so med drugim morali reševati problematiko, povezano z obveznim upoštevanjem novih zakonskih standardov, ki jih je določilo ministrstvo za zdravje (Uradni list, 2012/0/739). Z navedenim zakonom je bila uvedena zahteva, da vse zdravstvene ustanove uporabijo naprave, ki varujejo pred neposrednim sončnim sevanjem. Tako je bolnišnica v okviru projekta EcoQUIP iskala inovativno rešitev z dodano vrednostjo energetske učinkovitosti.

Po natančnejši opredelitvi potreb so se zahteve nanašale na:

- večje toplotno ugodje bolnikov in osebja v bolnišnici Sucha Beskidzka z najnižjimi stroški (nič) za izkoriščanje;
- stroškovno učinkovita in nizkoogljiva rešitev za vzdrževanje toplotnega ugodja bolnikov in osebja, ki bo izpolnjevala naslednja merila:

- ekonomska (na podlagi stroškov v celotnem življenjskem ciklu),
- znižanje emisij ogljika,
- preprosta izvedba v okolju bolnišnice,
- zagotovitev, da bo toplotno ugodje zagotovljeno v vseh bolnišničnih oddelkih, pri čemer bodo

izpolnjene splošne zahteve za inovativno rešitev;

- izpolnitev zakonskih zahtev, ki jih je določilo ministrstvo za zdravje.

Vir: *Zagotavljanje učinkovitosti, kakovosti in trajnosti na področju zdravstvenega varstva z javnim naročanjem inovacij*, poročilo o študiji primera, 2016 (projekt EcoQUIP)

Pristop na podlagi učinkovitosti je koristen, ko naročnikove potrebe narekujejo natančnejše zahteve, ki jih je treba podrobneje opisati. Pri tem ne gre za omejevanje možnosti za inovacije, temveč prej za zadovoljitev strateških energetskih in/ali nujnih posebnih potreb, navsezadnje tudi v okviru ustrezne politike, v skladu s katero se lahko navedejo samo tehnične zahteve, ki bodo izpolnjene na inovativnem energetskem trgu. V nadaljevanju sta predstavljena projekta z zahtevami glede učinkovitosti, ki sta bila izvedena na Švedskem in Malti.

Primer 1: Sistem za rekuperacijo toplote, Švedska

JNI, pri katerem je bila upoštevana nacionalna politika in ga je švedska agencija za energijo izvedla leta 2008, ponazarja, kako izvesti postopek opredeljevanja potreb in te potrebe opisati, da pritegneš inovativne rešitve.



Na samem začetku so izvedli tržno raziskavo o ogrevanju v stanovanjskih blokih, da bi bolje razumeli potrebe, ki jih bodo skušali zadovoljiti. Pokazalo se je, da ima le malo že naseljenih stanovanjskih blokov, v katerih ni prezračevanja z enakomernim pritokom in odtokom zraka, vgrajene prezračevalne sisteme za rekuperacijo brez prezračevanja. To je bila podlaga za opis potreb, ki je po odločitvi švedske agencije za energijo temeljil na funkcionalnosti. Ko so se pokazali nekateri izzivi, so opredelili naslednje potrebe, ki jih bo treba zadovoljiti:

- sistem mora biti zasnovan tako, da bo ustrezal naslednjim parametrom: zagotovljena kakovost zraka in toplotno ugodje ob hkratni dobri energetski učinkovitosti;
- komponente in sistemi, ki na trgu že obstajajo (v majhnem obsegu), je treba pred namestitvijo v obstoječe stanovanjske bloke dodatno razviti in prilagoditi (predvsem zaradi zmanjševanja stroškov, velikosti naprav in hrupa);
- vodi in oprema morajo biti kar najmanj moteči za prebivalce;
- sestavni deli morajo biti dovolj estetski in lahko le malo ovirajo uporabo različnih prostorov.

Vir: *Tehnološko javno naročanje sistemov za rekuperacijo toplote v obstoječih stanovanjskih blokih na Švedskem*, v eceee, 2013, poletna študija, Rethink, Renew, Restart

Primer 2: „Zelena“ osnovna šola v Prembroku, Malta

Leta 2008 je vladna fundacija za šole prihodnosti začela postopek javnega naročanja za novo osnovno šolo v Prembroku, ki naj bi tako postala prva energetska samozadostna šola na Malti, saj naj bi vso elektriko in toplo vodo pridobivala samo iz sončne in vetrne energije, ki jo proizvede sama. Ker se je projekt nanašal na potrebe po inovacijah na področju zelenega javnega naročanja⁴, bi bil lahko predstavljen tudi kot spodbuda za prihodnje projekte JN, tukaj pa ga predstavljamo kot primer opisa potreb na podlagi učinkovitosti.

Posamezne potrebe, ki naj bi jih zadovoljili ponudniki, so se nanašala predvsem na:

- učinkovito varstvo živali in rastlin na območju gradnje in v okolici, zlasti med rušenjem;
- proizvodnjo energije iz obnovljivih virov, da bo dosežena energetska samozadostnost;
- ukrepe za zagotavljanje učinkovite porabe energije in vode;
- inteligentni sistem osvetljevanja, ki uporablja naravno svetlobo.

Poleg tega so se med izvedbo javnega naročila dodatne točke dodeljevale za rabo gradbenih materialov in proizvodov, ki ustrezajo nekaterim okoljskim merilom, kot so nižja poraba energije od zahtevane v specifikacijah, na podlagi skupne (neto/končne/prvotne) energetske zahtevnosti stavbe (vključno z ogrevanjem, hlajenjem, toplo vodo, prezračevanjem in elektriko).

Vir: ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/casestudy5.pdf

Zahteve na podlagi učinkovitosti je tako mogoče uporabiti za opis naročnikovih potreb po inovacijah, pri čemer se navedejo zaželeni rezultati na področju energetske učinkovitosti, varčevanja z energijo, izboljšanih meritev in obračunavanja porabe energije za porabnike elektrike, ogrevanja in hlajenja. Pri opisih, ki temeljijo na učinkovitosti, se tehnična zahteva lahko navezuje tudi na katero od oznak, npr. Energy Star⁵. Ta pristop bi lahko uporabili zlasti za opisovanje energetske učinkovitosti gradbenih materialov ter za energijsko varčnejše električne naprave⁶. Pri tem je treba opozoriti, da morajo biti naročniki pri opisovanju potrebe s sklicevanjem na posamezen standard ali oznako pozorni, kako bodo opredelili potrebo, da ne bodo s tem umetno omejevali konkurence.

⁴ Še en instrument EU, ki ima pomembno vlogo v krožnem, z viri gospodarnem gospodarstvu in spodbuja ekološke inovacije. Več informacij na to temo je na voljo na naslovu: http://ec.europa.eu/environment/gpp/index_en.htm.

⁵https://www.energystar.gov/products/building_products.

⁶<https://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-efficiency/energy-efficient-products>.



2.3.3 Analiza stanja

Kaj storiti?

Tretji pomemben korak na zgodnji stopnji pred preverjanjem trga je zagotovitev, da je bilo v obstoječih primerih, v katerih so drugi javni naročniki na različnih ravneh (lokalni, regionalni, nacionalni in evropski) iskali rešitev za podobno potrebo, opravljenih dovolj teoretičnih raziskav. V tem smislu se je dobro pozanimati glede tehnološkega, panožnega, znanstvenega in pravnega položaja v sektorju, v katerem je bila ugotovljena potreba. Teoretične raziskave bi bilo po možnosti treba povezati na sestankih z deležniki, ki imajo mogoče ustrezne izkušnje na področju (npr. direktorji raziskovalnih inštitutov, trgovci na drobno, kupci ali njihova združenja).

Ta stopnja je še posebno pomembna za zbiranje informacij o obstoječih proizvodih, aktualnem razvoju proizvodov in objavljenih zamislih, saj bi tako ugotovili, za katere od njih že velja varstvo pravic intelektualne lastnine. S temi raziskavami je po eni strani lažje preveriti, ali je potreba dovolj nova, da upravičuje javno naročanje inovacij, po drugi pa ugotoviti - s ciljnim raziskavami v nacionalnih in mednarodnih zbirkah podatkov - ali na trgu že obstajajo imetniki pravic intelektualne lastnine, ki se jim pri izpolnjevanju potrebe ni mogoče izogniti. Če so licence takšnih subjektov zelo drage, je treba pred odločitvijo za začetek postopka javnega naročanja inovacij izvesti analizo stroškov in koristi.

Še en pomemben vidik analize stanja se nanaša na to, da naročniki opredelijo ustrezno zakonodajo, standarde, oznake ali certifikate v sektorju, ki lahko vpliva na to, kako se bodo potrebe izpolnjevale z javnim naročanjem inovacij.

Kako izvesti?

Javni naročniki lahko izbirajo med tremi različnimi smermi:

- s teoretičnimi raziskavami se prouči znanje, ki obstaja na ustreznem področju, določijo se odgovornosti ter opredeli trg in ključni akterji (ponudniki in kupci; oblikovalci politike; razvijalci pripomočkov za javno naročanje);
- raziskave med strokovnjaki in izvajalci dejavnosti, zlasti prek njihovih mrež, s čimer se pridobijo podatki za opredelitev najboljših praks, dejavnosti za obvladovanje tveganja, pobude in pravni okviri;
- pogovori s strokovnjaki in izvajalci dejavnosti, s čimer se pridobi poglobljena analiza javnega naročanja inovacij v ustreznih sektorjih.



Primer: analiza stanja glede najboljših praks za javno naročanje inovacij v zdravstvenem sektorju v skandinavskih državah

Glavni namen študije je bil opredeliti najboljše prakse v petih skandinavskih državah. Na posameznih stopnjah so uporabili različne metodologije, s katerimi so poskušali ugotoviti najboljšo prakso. S kombinacijo metod se jim je uspelo izogniti razvlečenosti in opredeliti posamezne prakse, ki v krogih strokovnjakov za javna naročila veljajo za najboljše. V predlagani metodološki zasnovi se tako upošteva tveganje pri iskanju resnično najboljše prakse s kombinacijo različnih metod. Vsebina različnih metodoloških elementov bo natančneje predstavljena v nadaljevanju.

Prvi element študije je bila teoretična raziskava glede znanja, ki obstaja v skandinavskih državah. Po teoretični raziskavi so izvedli anketo med strokovnjaki za javno naročanje in izvajalci dejavnosti v petih skandinavskih državah. Anketo so razdelili številnim pomembnim akterjem na področju javnega naročanja, ki prihajajo iz javnega in zasebnega sektorja, s čimer so želeli zagotoviti, da so bili primeri dobre prakse dobro utemeljeni. Da bi pridobili še več odgovorov in tako še zanesljiveje opredelili primere dobre prakse, so uporabili tehniko snežne kepe. Prvih 139 sodelujočih so prosili, da se obrnejo na druge strokovnjake, ki poznajo primere dobre prakse na štirih osrednjih področjih, zajetih v študiji. V raziskavo se je tako dodatno vključilo 32 udeležencev. Da bi pritegnili še več strokovnjakov s področja javnega naročanja inovacij v zdravstvenem sektorju, so anketo razdelili izbranim skupinam, pri čemer so se posebej posvetili javnemu naročanju na družbenem omrežju LinkedIn. V izbranih skupinah so objavili povabilo k sodelovanju v raziskavi. Povabilo je vzbudilo nekaj razprav in komentarjev na LinkedInu, v katerih so bili omenjeni ustrezni strokovnjaki in primeri. Najboljši primer dobre prakse so tako dobili ravno prek omembe na LinkedInu.

Še en pomemben element v metodologiji, uporabljeni v raziskavi, so bili pogovori. Opravljali so dve vrsti razgovorov: 1) referenčne pogovore s strokovnjaki in izvajalci dejavnosti ter 2) razgovore o posameznih primerih s predstavniki izbranih primerov. Najprej je bilo opravljenih kar 17 referenčnih pogovorov z izkušenimi deležniki na področju. Namen referenčnih pogovorov je bil pridobiti vpogled v strukturo nacionalnih trgov ter pomagati opredeliti najboljšo prakso. Pogovori so v kombinaciji s predhodno opisanimi teoretičnimi raziskavami in anketo omogočili izvedbo poglobljene analize javnega naročanja inovacij v zdravstvenem sektorju in opredelitev šestih primerov resnično najboljše prakse. Pogovori so bili posvečeni štirim osrednjim temam: procesu in dialogu, obvladovanju tveganja, pobudam in pravnemu okviru. Sodelujoče so prosili tudi, da razmislijo o svojih splošnih izkušnjah, kar je omogočilo dodatno poznavanje najboljše prakse.

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

Najpogostejše napake

Javni naročniki ne znajo ali nočejo vzpostaviti stika z izvajalci dejavnosti in njihovimi mrežami v ustreznih sektorjih; nimajo jasnih akcijskih načrtov v zvezi z varstvom pravic intelektualne lastnine; nimajo sredstev za nakup licenc za inovativne proizvode, zaščitene z avtorskimi pravicami; ne poznajo ustrezne zakonodaje, standardov, oznak ali certifikatov v sektorju, ki lahko vplivajo na to, kako se bodo potrebe zadovoljevale z javnim naročanjem inovacij.

Spoznanja

Rešitve za neizpolnjene potrebe morajo ustrezati obstoječim zakonskim zahtevam in nekaterim tehničnim značilnostim: tako so standardi, oznake in certifikati lahko dokaz, ki ga naročnik zahteva od ponudnikov in na podlagi katerega se prepriča, da je naročena



rešitev v skladu z zakonskimi in tehničnimi zahtevami. Treba je biti tudi izjemno pozoren na varstvo pravic intelektualne lastnine.

Glavni poudarki:

- Naročnik mora po določitvi in opisu potreb preveriti, ali že obstajajo patentirane rešitve, in v tem primeru opraviti analizo stroškov in koristi v zvezi z njihovo uporabo oziroma oceniti, ali obstaja način, da jih uvrsti v okvir rešitve naročanja inovacij.
- Poleg tega lahko naročniki zahtevajo skladnost z nekaterimi standardi oziroma sklenejo, da veljavni standardi niso dovolj celoviti, zato je treba vzpostaviti nove.
- Za nekatere izdelke (zlasti v zvezi z varnostjo, zdravjem in varstvom okolja) so potrebna tudi potrdila ali oznake, ki pričajo o skladnosti izdelka z nekaterimi minimalnimi zahtevami, ki izhajajo iz zakonodaje ali standardov, v interesu naročnika - ki si želi zagotoviti čim širšo uporabo inovativne rešitve - pa je, da izkaže skladnost z zakonodajo in standardi.

SEZNAM ZA PREVERJANJE V POSTOPKU OCENJEVANJA POTREB

STOPNJA V PROCESU	SEZNAM ZA PREVERJANJE/SEZNAM NALOG	VPRAŠANJA, NA KATERA JE TREBA ODGOVORITI	INSTRUMENTI
Ugotavljanje in ocenjevanje potreb	<ul style="list-style-type: none"> - Potrebe je treba ugotoviti čim prej; - ugotavljanje potreb je rezultat zakonske zahteve ali morebitne izboljšave pri izvajanju javnih storitev (od zgoraj navzdol); - če ni tako, se neizpolnjene potrebe pokažejo kot rezultat posvetovanja s končnimi uporabniki (od spodaj navzgor); - prepričajte se, ali je potreba res neizpolnjena in ali ustreza uresničljivemu izzivu pri naročanju; - opredelite na rezultatih utemeljene zahteve za količinsko opredelitev novih funkcij, izvajanja, izboljšane učinkovitosti; 	<ul style="list-style-type: none"> - Sem ugotovil pravo potrebo? - Se končni uporabniki strinjajo, da je ta potreba najpomembnejša? - Ali predhodno opravljene analize in teoretične raziskave potrjujejo, da je potreba neizpolnjena? - Ali že obstajajo patentirane rešitve ali s pravicami intelektualne lastnine zaščiteni načini uresničevanja ugotovljene potrebe? - Ali obstajajo oznake ali standardi, ki jih je treba upoštevati? - Ali potreba ustreza 	<ul style="list-style-type: none"> - Pristop WIBGI („ne bi bilo čudovito, če ...“) - delavnice s strankami/pristop „glas stranke“; - predloga za poslovni načrt; - analiza stroškov v življenjski dobi (LCC) ali pripomoček „skupni strošek lastništva“ (TCO).



	<ul style="list-style-type: none"> - izdelajte poslovni načrt; - dodelite sredstva; - izračunajte razpoložljiv proračun. 	izzivu iz naročila, za katerega sem zadolžen? - Je poslovni načrt izvedljiv in trajnosten? - Imam ustrezno osebje in finančna sredstva?	
--	---	---	--

2.3.3.1 Analiza stanja na področju pametne energije

Na področju energije je treba med postopkom javnega naročanja razmisliti o nekaterih vprašanih, pomembnih za ta sektor, med drugim:

- če obstajajo nove zahteve glede emisij, jih je treba upoštevati pri vseh javnih naročilih, povezanih z energijo (preverite zgoraj navedene politične in tematske dokumente, smernice itn.);
- splošno razširjeni energetske viri se močno razlikujejo (nafta, plin, utekočinjeni zemeljski plin, petrokemični proizvodi, električna, obnovljivi viri);
- veliki in zapleteni projekti so zastareli, razvoj se je individualiziral;

Smernice⁷

V celotnem industrijsko razvitem svetu se v sektorju električne energije pojavljajo pozivi k zniževanju stroškov in inovativnosti. To je posledica daljšega obdobja upadanja prihodkov od porabe energije. Kot kažejo Eurostatovi podatki, se je končna poraba elektrike med letoma 2005 in 2014 znižala v 22 od 28 držav EU. Povečanje potreb po električni energiji v zadnjih letih ni preseglo gospodarske rasti. Vse več električne energije se proizvede iz obnovljivih virov, ker pa poraba elektrike pomeni relativno nizek delež skupne končne porabe energije, se velika večina potreb po energiji v EU še naprej zadovoljuje iz drugih (neobnovljivih) virov. Vseeno pa od leta 1990 po večini Evrope poraba energije iz neobnovljivih virov na splošno upada.

⁷ Za nadaljnje raziskave je več informacij o gibanjih in pomembnih temah na področju energije na voljo na naslednjih koristnih povezavah:

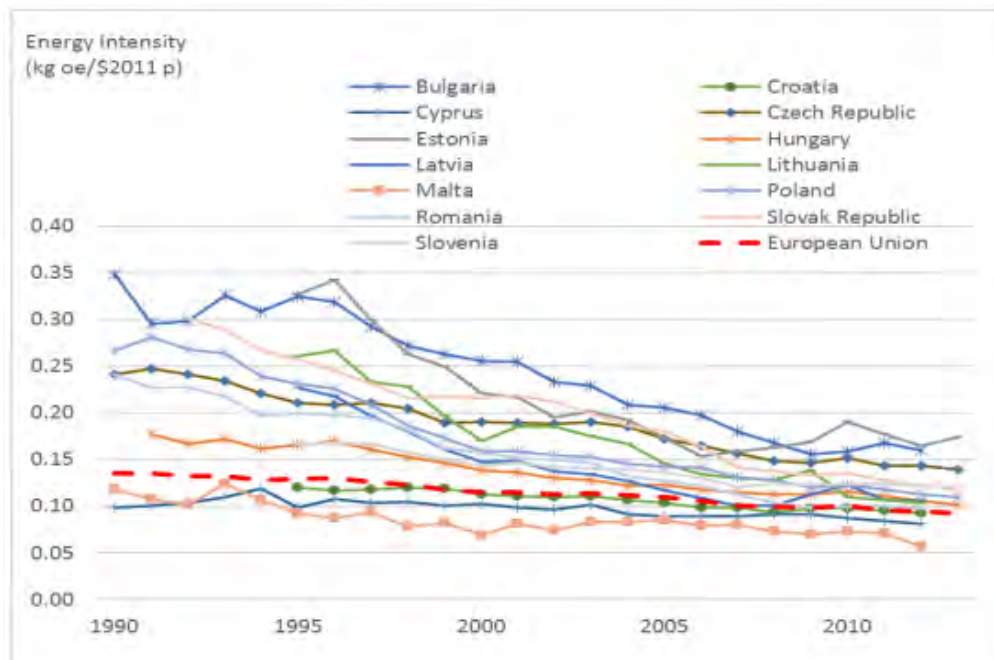
https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/ENER%20Macro-Energy_Trends-Macroeconomic-Performance_D1%20Final%20%28Ares%20registered%29.pdf;

<https://www.strategyand.pwc.com/trend/2017-power-and-utilities-industry-trends>;

http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC86357/jrc13_tmap_08ap14_ns-web.pdf.



Slika 20: Energetska intenzivnost v EU 15



Vir: Svetovna banka (2016), Svetovni razvojni kazalniki, intenzivnost primarne energije na enoto BDP ob paritetah kupne moči (cene iz leta 2011, v USD), s podnebnimi popravki.

Zaradi tega se izvaja vrsta ukrepov za omejitev porabe energije, npr. nadomeščanje standardnih svetilk z LED-različicami, iskanje alternativnih virov energije in njene proizvodnje. Delež energije, proizvedene iz obnovljivih virov, in novi varčni prejemniki energije skupaj prispevajo k sorazmernemu zmanjšanju izpustov toplogrednih plinov, ki nastajajo pri rabi konvencionalnih fosilnih goriv.

Kot je navedeno v Energetskem načrtu 2050⁸, tržni trendi kažejo, da bo do leta 2050 dosežena samo polovica ciljnega znižanja izpustov toplogrednih plinov. Z večjo podporo za raziskave in razvoj (RR) novih tehnologij in ugodnim zakonodajnim okvirom za nizkoogljicne tehnologije v primerjavi s sedanjimi politikami je mogoče precej pospešiti razogljičenje energetskega sistema, na podlagi česar je mogoče opredeliti najpomembnejša področja, na katerih se pojavljajo nove rešitve:

- energija vetra;
- fotonapetostna sončna elektrika;
- koncentrirana sončna energija;
- hidroenergija;
- geotermalna energija;

⁸ Smernica EU za izvajanje energetske strategije 2050 določa štiri pglavitne načine za bolj trajnosten, varnejši, konkurenčnejši in varnejši energetski sistem v letu 2050: energetska učinkovitost, obnovljiva energija, jedrska energija ter zajemanje in skladiščenje ogljika. Več informacij: <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-strategy-and-energy-union/2050-energy-strategy>.



- morska energija;
- zajemanje in skladiščenje ogljika pri proizvodnji energije;
- napredna energija na fosilna goriva;
- cepitvena energija;
- fuzijska energija;
- bioenergija;
- biogoriva;
- vodik in gorivne celice;
- shranjevanje električne energije;
- pametna omrežja;
- kogeneracija ali soproizvodnja toplote in električne energije;
- energetska učinkovitost stavb;
- tehnologije za ogrevanje in hlajenje;
- toplotne črpalke;
- energetska učinkovitost in zmanjšanje izpustov CO2 v industriji.

Dobre prakse pri naročanju, ki spodbuja inovacije, na področju energetike

Več informacij o dobrih praksah javnega naročanja, ki je odprto za inovacije, na področju energije je na voljo na spodnjem seznamu. Opozoriti je treba, da je večina primerov povezanih z zelenimi javnimi naročili, ki se lahko prekriva z javnim naročanjem inovacij.

Kombinacija toplote in električne energije:

- inovativen in učinkovit obrat za soproizvodnjo toplote in električne energije (SPTE-naprava) (Toholampi, Finska)

Povezava: http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue42_Case_Study89_Finland_CHP.pdf

Električna energija:

- zelena elektrika za javne stavbe v Bremnu (Nemčija)

Povezava: http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue8_Example21_Bremen_Electricity.pdf

- električna energija iz 100-odstotno obnovljivih virov (Turku, Finska)

Povezava:

http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue34_Case_Study72_Turku_renewable_energy.pdf

- javno naročanje 100-odstotno zelene električne energije v Brandenburg (Nemčija)

Povezava: http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue37_Case_Study80_Brandenburg.pdf

- zelena električna energija in vozila (Slovenija)

Povezava:

http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue17_Case_Study40_Slovenia_vehicles.pdf

Razsvetljava:

- javno naročilo podnebju prijaznih rešitev za razsvetljava v Koldingu (Danska)

Povezava: http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue9_Case_Study24_Kolding_Lights.pdf

- javno naročilo inovativne razsvetljava za omrežje londonske podzemne železnice (Združeno kraljestvo)

Povezava: http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue64_Case_Study_128_London.pdf

- energetska učinkovita razsvetljava mostov v Budimpešti (Madžarska)

Povezava: http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue13_Case_Study31_Budapest_Bridge.pdf



Prevoz:

- inovativne zelene rešitve za razogljichenje pristanišč (Malta)

Povezava: http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue65_Case_Study_132_Malta.pdf

- javno naročilo električnih vozil za javno rabo (Pariz, Francija)

- http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue29_Case_Study64_Paris_autolib.pdf

Diverzifikacija virov energije:

- obnovljivi sistemi za ogrevanje šol (Oslo, Norveška)

Povezava: http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue25_Case_Study55_Oslo_heating.pdf

Več informacij o primerih javnih naročil, povezanih z inovacijami, dobrih praksah pri PKN ali JNI je na voljo na povezavah v nadaljevanju.

Projekti JNI, povezani z energijo: <http://www.innovation-procurement.org/ppi-in-action/ppi-in-action-archive/>

Zeleno javno naročanje, vključno s področjem energije:

http://ec.europa.eu/environment/gpp/case_group_en.htm

Tematski organi na ravni EU za ustrezne teoretične raziskave⁹

Osrednji organi in združenja na ravni EU, na katere se je mogoče obrniti za podporo pri javnem naročanju, so:

- Usmerjevalna skupina za načrt SET:

Usmerjevalna skupina EU za strateške energetske tehnologije (usmerjevalna skupina za načrt SET, Plan Steering Group) je sestavljena iz visokih predstavnikov, ki prihajajo iz držav EU ter Islandije, Norveške, Švice in Turčije. Skrbi za večjo usklajenost med različnimi raziskovalnimi in inovacijskimi programi na ravni EU in nacionalnih ravneh ter za prednostne naloge iz načrta SET.

- Evropska zveza za energetske raziskovanje:

Evropska zveza za energetske raziskovanje (EERA, The European Energy Research Alliance) želi pospešiti razvoj novih energetske tehnologije s sodelovanjem v vseevropskih programih. Združuje več kot 175 raziskovalnih organizacij iz 27 držav, ki so vključene v 17 skupnih programov. Ima pomembno vlogo pri usklajevanju raziskovalcev energetike, ki uresničujejo cilje načrta SET, in pri prenosu tehnologije v industrijo.

- Informacijski sistem načrta SET

Informacijski sistem načrta SET (SETIS, SET-Plan Information System) zagotavlja informacije o stanju nizkoogljičnih tehnologij. Ocenjuje tudi vpliv politik energetske tehnologije, zagotavlja pregled stroškov in koristi različnih tehnoloških možnosti ter ocene stroškov izvajanja. Te informacije so lahko koristne za evropske industrijske pobude, zasebna podjetja, poklicna združenja, Evropsko zvezo za energetske raziskovanje, mednarodne organizacije in finančne ustanove.

⁹ Izčrpnjši seznam podpornih organov je na voljo na naslednjih spletnih straneh:

<https://ec.europa.eu/energy/en/topics/technology-and-innovation/strategic-energy-technology-plan>,

<http://www.c-energy2020.eu/eu-networks/#12>.



2.3.4 Izvedba analize stroškov in koristi

Kaj storiti?

Ko so neizpolnjene potrebe opredeljene, tako glede izboljšanja v funkcionalnosti/delovanju, ki naj bi ga prinesle, in glede stanja v zadevnem sektorju, sledi analiza stroškov in koristi na podlagi poslovnega primera, pri katerem se pridobijo ekonomski dokazi glede prednosti, ki jih prinese začetek javnega naročanja inovacij. Naročnik z analizo stroškov in koristi pridobi vpogled, kako praktično organizirati svoje naročilo, da bo povečal pričakovane učinke, pri tem pa ohranil stroške in tveganja na sprejemljivi ravni (npr. trajanje naročila, obseg sodelovanja z ponudniki, minimalne zahteve glede funkcionalnosti/delovanja, minimalne zahteve glede izboljšanja kakovosti/učinkovitosti, prednosti/tveganja v strategiji naročanja in izbira - na primer - da bo naročilo razdelil na sklope, ali da bo prevzel odgovornost nakupa ali ne. Parametre, ki so bili razviti med analizo stroškov in koristi, je treba neprestano preverjati in - po potrebi - spreminjati s preverjanjem trga, s katerim se določi, ali so bile teoretične domneve realistične ali ne.

Kako izvesti?

Koristi in stroške je treba vključiti v tridimenzionalno shemo: nespremenjeno stanje, najboljši primer in najslabši primer. Po scenariju nespremenjenega stanja - pri katerem se domneva, da se javno naročanje inovacij ne izvede - se koristi izračunajo v vrednosti denarja, ki ostane na bančnem računu, stroški pa so povezani z nižjo kakovostjo/učinkovitostjo javnih storitev in drugimi negativnimi stranskimi učinki.

Pri scenarijih najboljšega in najslabšega primera pa je treba izračunati stroške in koristi glede na sedanje in prihodnje stanje za celoten cikel javnega naročanja (v celotni življenjski dobi, v kateri se bo uporabljala inovacija) ter glede na vpliv na kakovost in učinkovitost javnih storitev.

Metodologija za izvedbo učinkovite analize stroškov in koristi

V poslovnem primeru se analiza stroškov in koristi izvede na podlagi treh finančnih kazalnikov:

- **neto sedanja vrednost**, uporablja se za oceno splošne donosnosti projektov v trenutku, ko se naročnik odloči, ali bo začel projekt ali ne, in sicer s primerjavo denarnih zneskov, ki so na voljo na različnih stopnjah projekta, pri čemer se upošteva, da se JNI običajno izvaja v srednje- do dolgoročnem obdobju. Kadar analiza pokaže možnost pozitivne neto sedanje vrednosti, lahko javni naročnik razmisli o začetku postopka JNI;
- **metoda notranje stopnje donosa**, povezana je z neto sedanjo vrednostjo in predstavlja obrestno mero, pri kateri je neto sedanja vrednost projekta enaka nič, tj. stopnja, pri kateri stroški projekta ustrezajo njegovim koristim z dobičkom, enakim nič. V praksi je to najvišja obrestna mera, pri kateri si lahko javni naročnik privoščijo vračanje posojilodajalcu, če bi si moral sposoditi finančna sredstva. Če se v časovnem okviru projekta pričakuje nizka obrestna mera, je vlaganje v projekt lahko privlačnejše, po drugi strani pa visoke obrestne stopnje odvrtaajo od vlaganj v javno naročanje inovacij;



- **donosnost naložbe**, opredeljena kot neto sedanja vrednost projekta, deljena z izvedeno naložbo, pa pokaže, koliko denarja se povrne za vsak vloženi evro. S čisto finančnega vidika je treba projekt začeti, če prinese višjo donosnost naložbe kot bančni depozit enakega zneska.

Primerna pripomočka za vključitev ekonomske ocene sedanjih in prihodnjih stroškov in koristi sta skupni strošek lastništva (TCO - angl. *Total Cost of Ownership*) in analiza stroškov življenjskega cikla (LCC - angl. *Life Cycle Costing*), ki se lahko uporabljata za celoten projekt ali za posamezne procese, ki prispevajo k celotnemu projektu: raba takšnih metod kaže, da - čeprav se javno naročanje kratkoročno mogoče zdi cenejše od kupovanja obstoječih rešitev - so nove tehnologije dolgoročno lahko marsikdaj cenejše. Uporaba metodologij TCO in LCC omogoča, da se v skupno neto sedanjo vrednost projekta ne vključijo samo notranji operativni stroški in koristi, temveč tudi zunanji okoljski in družbeni stroški in koristi.

Rezultati analize stroškov in koristi lahko ponudijo koristne informacije za začetek resnega, realno zastavljenega in izvedljivega načrtovanja za javno naročanje inovacij, še zlasti:

- 1) ukrepi za optimiziranje koristi. Primeri so vključitev izboljšav minimalne kakovosti/učinkovitosti, ki naj bi jih dosegli prodajalci, v zahteve glede funkcionalnosti, učinkovitosti ali cene v specifikacije javnega naročila (npr. zahteva, da prodajalci predlagajo nove rešitve, ki dosegajo vsaj 30 % izboljšav kakovosti/znižanja stroškov v naročnikovih operacijah); ukrepi za zagotovitev širšega trženja rešitev in dolgoročno znižanje stroškov (z združevanjem povpraševanja in možnostjo, da naročniki iz tretjih držav nabavljajo neposredno iz okvirnega sporazuma, bi lahko povečali koristi ponudnika in omogočili nižjo ceno za prvotnega naročnika, glej v nadaljevanju);
- 2) ukrepi za vplivanje na stroške. Primeri so opredelitev celotnega proračuna, namenjenega za JNI, in velikost skupine kupcev, ali pa vključitev zahteve za prodajalce, da inovativne rešitve zasnujejo tako, da znižajo operativne, vzdrževalne ali proizvodne stroške;
- 3) ukrepi, ki vplivajo na trajanje uživanja koristi, kot je opredelitev časa, ki ga imajo ponudniki, da izvedejo raziskave in razvoj ali za zagon, in časa, v katerem je mogoče uporabljati rešitve po zagonu;
- 4) ukrepi za zmanjšanje tveganja za neuspeh (veliko večje v primerih PKN): pri JNI mora naročnik preveriti, ali inovativni proizvod v resnici rešuje neizpolnjeno potrebo; začnite z nabavo omejenega števila enot, s pilotnim javnim naročilom; razdelite nove rešitve v različne dele organizacije javnega naročnika, s čimer boste zagotovili natančno spremljanje ter pridobili smiselne in statistično pomembne povratne informacije.

PREDLOGA ZA IZVEDBO UČINKOVITE ANALIZE STROŠKOV IN KORISTI

Poslovne možnosti

Orišite možnosti, ki jih je treba upoštevati, ter prednosti in pomanjkljivosti vsake posebej.

Razmišljajte o vodenju javnega naročila v organizaciji, npr. ali naj ga izvaja posebna skupina ali naj vodje za naročila sodelujejo v organizacijskih strukturah za poročanje o izvajanju.

Razmislite, ali je pred določitvijo potrebnih sredstev potreben skrbni pregled poslovanja izvajalcev.

Je postopek treba izvajati po stopnjah? Najprej npr. obravnavajte naročila/ponudnike iz najvišjega stebra, dokler postopek ne bo tekel gladko, nato portfelj upravljavcev pogodb razširite na drugi steber (npr. z uporabo okvirnih sporazumov, ki omogočajo sodelovanje tretjih strank, tudi iz drugih držav).



Razmislite o povezanih stroških in zahtevah glede virov za vsako možnost:

- stroški osebja (razmislite, ali lahko povečate učinkovitost tako, da za podobne ponudnike ali ponudnike, ki dobavljajo istim deležnikom, skrbi skupni vodja javnega naročila);
- vsa sredstva, potrebna za skrbni pregled poslovanja izvajalcev;
- multidisciplinarni vložek;
- potrebne spretnosti in znanje;
- stroški usposabljanja;
- lahko sredstva prerazporedite od trenutnih nalog, npr. od reševanja težav/odzivanja;
- pripomočki za izboljšanje učinkovitosti;
- stroški mobilizacije.

Časovni okvir

Razmislite o časovnem okviru in mobilizacijskem načrtu za izvedbo sprememb, npr. o ponovni opredelitvi nalog osebja, zaposlovanju, usposabljanju itd.

Ključni deležniki

Kdo so (na temelju poslovnih področij, na katera vplivajo ponudniki in izvedene storitve)?

Ocena naložb

Primerjajte koristi in stroške (ti lahko prinašajo dodano vrednost). Se lahko obvežete, da prihranite 'x' % tega, kar naj bi porabili?

Določite stroške reševanja nenapovedanih težav.

Opreделите vrednost projekta kot naložbo.

Glavna tveganja

Naredite povzetek tveganj, ocenite verjetni vpliv in izdelajte popravljalne načrte za ublažitev vplivov.

Najpogostejše napake

Javni naročniki včasih preprosto ne izvedejo pravilne analize stroškov in koristi: pravzaprav se ne zgodi redko, da se potreba oceni in proces začne, ne da bi dokumentirali vzroke za posamezne izbire. Zapletena naročila zahtevajo veliko časa in denarja. Bistveno je, da vse odločitve za posamezen projekt javnega naročila temeljijo na temeljiti in celoviti oceni vprašanj, ki se pojavljajo, in možnostih, ki so na voljo. Projekti javnega naročanja, ki temeljijo na slabih raziskavah in nepreverjenih domnevah, ne bodo dali pričakovanih rezultatov.

Spoznanja

Javni naročniki morajo izvesti učinkovito analizo stroškov in koristi, s katero bodo jasno opredelili vzroke, zakaj je treba izvesti naročilo, in ki izkazuje, da so bili upoštevani bistveni vidiki načrtovanja.

Poslovni primer je namenjen oblikovanju jasnih razlogov za načrtno ukrepanje, saj z njim dokažemo, da bo projekt/naročilo izpolnil potrebe organizacije, izberemo najprimernejši postopek naročila, ki je izvedljiv, cenovno sprejemljiv, poslovno zanesljiv in trajnosten.

Z analizo stroškov in koristi je treba ugotoviti prednosti, ki jih bo prinesel projekt, in težave, ki bodo z njim rešene; predviden časovni okvir; utemeljitev projekta; oceno stroškov in razpoložljiva sredstva; proračun za zahtevane materiale in količine; vprašanja glede delovne sile in strank/uporabnikov ter večja tveganja.



Takšna analiza mora biti odobrena na ustrezni vodstveni ravni še na stopnji načrtovanja naročila, vsekakor pa pred dejanskim začetkom postopka naročanja.

Glavni poudarki:

- Analiza stroškov in koristi je pripomoček, ki podpira naložbe in vodenje pred in med projektom in po njem.
- Na začetni stopnji opredeljuje, ali je ekonomsko upravičeno razpisati naročilo, in določa ključne parametre za organizacijo naročila.
- Je pomemben pripomoček za nadzor, na katerega se vodja projekta redno sklicuje, in s tem zagotavlja, da projekt ostaja uresničljiv.
- V nekaterih primerih pa so družbene ali okoljske koristi dolgoročno lahko tako zaželeni, da se naročilo izvede, tudi če ne prinaša finančnega dobička.

2.4 Predhodno preverjanje trga in predhodno informativno obvestilo

Kaj storiti?

Če obstaja potreba ter analiza stroškov in koristi kaže na naročanje inovacij, se morajo javni naročniki čim prej povezati s trgom, da bi pridobili informacije, ki so pomembne za projekt.

Zanimiva novost v nedavno uzakonjenih direktivah 2014/24/EU in 2014/25/EU zadeva možnost izvajanja predhodnega preverjanja trga (40. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 64. člen ZJN-3), pri čemer so ponudniki dejansko obveščeni o potrebah, in določbo, ki daje prednost združevanju javnega povpraševanja prek skupnega in čezmejnega javnega naročanja, kar prinaša koristi tako javnim naročnikom (ki lahko dosežejo kritično maso povpraševanja) kot ponudnikom (ki imajo lahko dostop do večjega - lokalnega, regionalnega, nacionalnega ali evropskega - trga ali sklenejo okvirni sporazum (glej v nadaljevanju) za svoje proizvode s precejšnjimi spodbudami za inovacije). Javni naročniki lahko pred začetkom postopka javnega naročanja izvedejo preverjanje trga, da bi pripravili oddajo javnega naročila ter obvestili gospodarske subjekte o svojih načrtih in zahtevah v zvezi z javnim naročanjem. To je mogoče izvesti bodisi s pristopom od zgoraj navzdol, torej s pozivom gospodarskim subjektom, naj predstavijo svoje rešitve, ali od spodaj navzgor, to je s posvetovanjem s končnimi uporabniki (npr. zdravstvenim osebjem in bolniki v bolnišnici), s katerimi se lahko opravijo razgovori glede njihovih najpomembnejših neizpoljenih potreb (npr. visoke temperature v sobah) in možnosti reševanja teh izzivov (npr. z energetske učinkovitim sistemom klimatizacije).



FOKUS: PREDHODNO PREVERJANJE TRGA IN JNI

Predhodno preverjanje trga je lahko zlasti koristno pri javnem naročanju inovacij (JNI), za katero je značilna nabava blaga in storitev, ki so tehnično, finančno in/ali pogodbeno zahtevne.

Da bi javni naročniki pridobili dovolj informacij za sprejetje odločitve, kaj želijo nabaviti in kakšne so zahtevane specifikacije, lahko zaprosijo za ali upoštevajo nasvete neodvisnih strokovnjakov in/ali udeležencev na trgu, pod pogojem, da se s tem ne izkrivlja konkurenca ter ne kršijo načela nediskriminacije in preglednosti.

Tem pomanjkljivostim bi se bilo mogoče izogniti z uvedbo jasnejših navodil, kaj je med predhodnim preverjanjem trga mogoče narediti in čemu se je treba izogniti, zlasti ob upoštevanju omejenih veščin, časa in razpoložljivosti uradnikov, odgovornih za javno naročanje, ter njihovega morebitnega slabšega poznavanja področja inovacij. Poleg tega je treba upoštevati, da javni naročniki nimajo zgolj pomislekov glede tveganja v zvezi z inovacijami, temveč se bojijo tudi dolgotrajne tržne raziskave in posledičnih zamud v začetku samega postopka.

Pri JNI bi morali javni naročniki najprej v ustrezni tematski publikaciji (ali v Uradnem listu Evropske unije pri naročilih nad mejnimi vrednostmi) objaviti obvestilo, v katerem navedejo cilje javnega naročanja ter opišejo tehnične, finančne in/ali pogodbene omejitve, ter se pogovoriti z vsemi zainteresiranimi stranmi (gospodarskimi subjekti, deležniki, končnimi uporabniki). V zvezi s tem je pomembno ohraniti primerno stopnjo zaupnosti za konstruktiven strokovni dialog, v katerem se ne razkrije strokovno znanje ali poslovne skrivnosti ter ne daje neupravičena prednost gospodarskim subjektom, s katerimi je bil opravljen dialog, pri oblikovanju tehničnih specifikacij.

Zaradi ohranjanja preglednosti mora javni naročnik objaviti rezultate javnega posvetovanja pred začetkom samega postopka javnega naročanja.

Kako izvesti?

Ta faza, imenovana tudi „dialog s trgov“, se nanaša na interakcijo med ponudniki, strokovnjaki, svetovalci za inovacije, končnimi uporabniki (in njihovimi mrežami) ter vsemi drugimi, ki imajo znanje na zadevnem področju, z namenom pridobivanja informacij o potrebah in možnih rešitvah, ki so na voljo na trgu, ter razvojnih načrtih in RR. Preverjanje trga je tudi orodje za obveščanje ponudnikov o načrtovanem javnem naročanju ter vzpostavitev interakcije med javnimi naročniki in ponudniki, tako da se lahko ponudniki, ki so že vnaprej dovolj dobro obveščeni o javnem naročanju, nanj pripravijo.

Preverjanje trga se lahko opravi z objavo predhodnega informativnega obvestila, s katerim se trg opozori na prihodnje zahteve, tako da lahko ponudniki izrazijo interes za sodelovanje v razpisu, ali z objavo informacij v panožnih revijah, na spletnih straneh ali forumih.

FOKUS: PREDHODNO INFORMATIVNO OBVESTILO

Objava predhodnega informativnega obvestila ni obvezna (48. člen Direktive 2014/24/EU), omogoča pa, da se izkoristijo skrajšani roki za predložitev ponudb v postopku, ki se izvede pozneje. Predhodno informativno obvestilo je bilo uvedeno, da bi javni naročniki lahko obveščali trg o vseh svojih prihodnjih javnih naročilih, čeprav ga v zadnjem času uporabljajo za posamezna naročila. Predhodno informativno obvestilo se lahko uporabi tudi za merjenje zanimanja za javno



naročilo na trgu. Pomembno je, da so ponudniki seznanjeni tudi z vsemi drugimi predlaganimi javnimi naročili storitev, gradenj ali blaga, ki presegajo mejne vrednosti EU in ki jih javni naročnik načrtuje v istem obdobju. Poudariti je treba tudi, da mora javni naročnik podobna javna naročila združiti. Predhodno informativno obvestilo za naslednje leto se lahko objavi novembra/decembra v tekočem letu, vendar mora biti objavljeno najmanj 35 dni in največ 12 mesecev pred objavo posameznega naročila.

Predhodno informativno obvestilo se v Uradnem listu Evropske unije objavi z uporabo standardiziranih oblik, ki so na voljo na uradnem spletišču (<http://simap.eu.int>).

Glej tudi prvi, drugi in tretji odstavek 54. člena ZJN-3:

Naročnik lahko svojo namero v zvezi z načrtovanim javnim naročilom na splošnem področju sporoči z objavo predhodnega informativnega obvestila, namero v zvezi z načrtovanim javnim naročilom na infrastrukturnem področju pa z objavo periodičnega informativnega obvestila.

Obdobje, na katero se nanašata predhodno ali periodično informativno obvestilo, traja največ 12 mesecev od datuma, ko je bilo obvestilo poslano v objavo, razen v primeru socialnih in drugih posebnih storitev, ko je to obdobje lahko daljše.

Za oddajo javnega naročila na infrastrukturnem področju lahko v omejenem postopku in postopku s pogajanjem z objavo kateri koli naročnik kot sredstvo za objavo povabila k sodelovanju uporabi periodično informativno obvestilo.

Glej tudi drugi odstavek 52. člena ZJN-3:

Naročnik obvestilo v zvezi z javnim naročilom pripravi in pošlje v objavo portalu javnih naročil. Objava obvestila v Uradnem listu Evropske unije se zagotovi z elektronskimi sredstvi prek portala javnih naročil, če naročnik v obvestilu označi, da je treba obvestilo objaviti tudi v Uradnem listu Evropske unije. Potrdilo o prejemu obvestila, poslanega v objavo, in potrdilo o njegovi objavi z navedbo datuma objave, ki ga izdaja Portal javnih naročil in Urad za publikacije Evropske unije šteje kot dokazilo in ga mora naročnik hraniti ter po potrebi predložiti kot dokaz. (<http://www.enarocanje.si>)

Še ena možnost je organizacija delavnic, konferenc in seminarjev za ponudnike in naročnike.

FOKUS: STROKOVNI DIALOG

Celovit in smiseln **strokovni dialog** je osnovni pogoj za učinkovit in delujoč postopek javnega naročanja, zlasti ko gre za zelo zapletene pogodbe, na primer pri javnem naročanju inovacij.

Javni naročniki morajo v predhodnem informativnem obvestilu ali katerem koli drugem izbranem načinu obveščanja o načrtovanem javnem naročanju gospodarske subjekte in vse zainteresirane strani obvestiti o potrebi po strokovnem dialogu.

V predhodnem informativnem obvestilu je treba opredeliti osnovne pogoje, ki jih morajo izpolniti gospodarski subjekti za sodelovanje v strokovnem dialogu, ter jasno določiti časovni okvir za njegovo izvedbo (vključno z rokom za prijavo interesa), njegov obseg (katero blago, gradnje ali storitve bodo dobavljene) in namen (informacije, ki jih želi pridobiti javni naročnik o najboljših, najsodobnejših ter najbolj tehnično, tehnološko, organizacijsko in ekonomsko ugodnih rešitvah, ki se lahko uporabijo za izvedbo projekta).



Namen strokovnega dialoga je pridobiti zlasti:

- podroben opis predmeta načrtovanega postopka javnega naročanja,
- razpisne pogoje v zvezi z razpisno dokumentacijo,
- vsebino naročila,
- oceno vrednosti predmeta naročila,
- opredelitev vseh sestavin cene, ki vplivajo na strošek izvedbe projekta,
- koristne elemente, na podlagi katerih se določijo merila za ocenjevanje ponudb.

Javni naročnik lahko tako pridobi vse potrebne informacije za pripravo dokumentacije v zvezi z oddajo javnega naročila ter poišče najboljše možne rešitve, ki obstajajo na trgu. Najmanj, kar se lahko običajno ugotovi z dialogom, je, ali je mogoče ugotovljeno potrebo izpolniti ter ali je dovolj potencialnih ponudnikov za učinkovito konkurenco.

Med strokovnim dialogom morajo javni naročniki dosledno upoštevati načela iz Direktive 2014/24/EU (40. člen) in ustrezne nacionalne zakonodaje o javnem naročanju (64. člen ZJN-3).

Zlasti je pomembno, da se strokovni dialog izvaja tako, da se:

- zagotovi lojalna konkurenca in poštena obravnava gospodarskih subjektov, ki sodelujejo v njem in ki bodo morda sodelovali v postopku javnega naročanja. Še posebej koristna pobuda bi lahko bila organiziranje ločenih sestankov z vsemi sodelujočimi gospodarskimi subjekti, na katerih se vsakega posebej opozori, naj se ustrezno pripravi, ter skupnih sestankov;
- zagotovi, da sodelujoči gospodarski subjekti soglašajo z uporabo navedenih informacij za pripravo razpisne dokumentacije (in zlasti opisom predmeta naročila), ter hkrati poskrbi, da se morebitne poslovne skrivnosti in zaupne informacije ne bodo razkrile javnosti (ter zlasti vsem drugim sodelujočim subjektom);
- jasno opozori, da objava ni povabilo k oddaji ponudbe niti obvestilo o tekočem postopku javnega naročanja ter da sodelovanje v strokovnem dialogu ni pogoj za prijavo v prihodnjem postopku javnega naročanja.

Primer delavnic in informativnih dni (INFO DNEVI) v okviru projekta HAPPI

Med projektom HAPPI so javni naročniki dejavno sodelovali, da bi poiskali najboljše blago in storitve v skladu z načeli EU in na podlagi direktive EU o javnem naročanju.

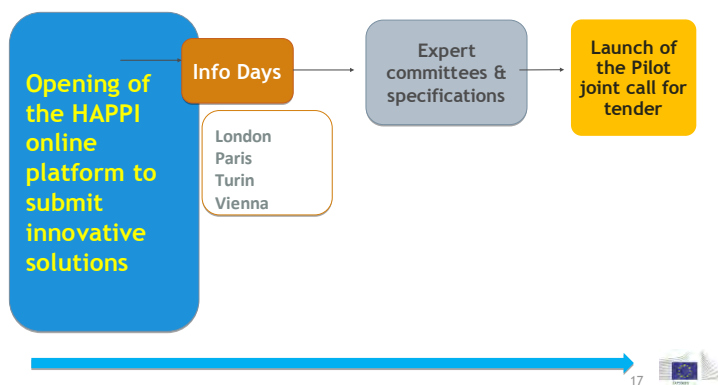
V okviru projekta HAPPI so bili ponudniki inovativnih rešitev na področju zdravega staranja povabljeni na informativne dneve in dogodke za mrežno povezovanje, ki so potekali v štirih evropskih velikih mestih (London - 24. 9. 2013, Pariz - 9. 10. 2013, Torino - 30. 10. 2013 in Dunaj - 2/12/2013: <http://www.happi-project.eu/Events/12/9/1>).

Na teh informativnih dnevih so imeli ponudniki priložnost, da se naučijo, kako uporabljati spletno platformo HAPPI - tržnica, na kateri lahko gospodarski subjekti predstavijo svoje inovativne proizvode in storitve še pred razpisi za zbiranje ponudb in uradnimi postopki javnega naročanja.

Informativni dnevi so tudi dogodek za mrežno povezovanje, na katerem lahko ponudniki spoznajo člane projekta HAPPI, vključno s šestimi osrednjimi nabavnimi organizacijami v zdravstvu, ki so bili pripravljene odgovarjati na vsa vprašanja. Organizirajo se lahko tudi nadaljnji koraki za razpravo o bolj specifičnih področjih zdravega staranja.

Slika 21. Razvoj projekta HAPPI

 **Happi : development of the project**



Happi: development of the project	Happi: razvoj projekta
Opening of the HAPPI ...	Uvedba spletne platforme HAPPI za oddajanje inovativnih rešitev
Info Days	Informativni dnevi
London Paris Turin Vienna	London Pariz Torino Dunaj
Experts committees & specifications	Strokovni odbori in specifikacije
Launch of the Pilot joint call for tender	Začetek izvajanja poskusnega skupnega javnega razpisa

Najpogostejše napake

Pogosta napaka je, da javni naročniki ne sporočijo pravočasno svojih potreb trgu. Poleg tega v predhodnem informativnem obvestilu ali drugih dokumentih včasih ne predstavijo ustreznih informacij o svojih namenih in potrebah. Včasih javni naročniki ne opredelijo pravih tržnih segmentov, da bi učinkovito spodbudili predhodno preverjanje trga s pravimi gospodarskimi subjekti, ali način dialoga/platformo za komunikacijo, ki najbolj ustreza naročnikovim ciljem (tj. fizični plenarni sestanki, individualni razgovori, ciljno usmerjene delavnice, tržne raziskave, spletni seminarji ali posvetovalne platforme).

Spoznanja

Dobre prakse kažejo, da je lahko tržna raziskava, ki poteka od 6 do 12 mesecev pred objavo obvestila o javnem naročilu, izredno koristna, saj imajo ponudniki dovolj časa, da se pripravijo in razvijejo inovativne proizvode.

Poleg tega je koristno sodelovanje multidisciplinarne skupine strokovnjakov, ki lahko vodijo razprave in interpretirajo rezultate preverjanja trga.



Glavni poudarki:

- Pravočasno obveščanje o prihodnjih potrebah v zvezi z javnim naročanjem, bodisi z uporabo predhodnega informativnega obvestila ali organizacijo nekaterih oblik dialoga, omogoča ponudnikom, da se pravočasno in ustrezno odzovejo.
- Kar zadeva varstvo pravic intelektualne lastnine in poslovnih skrivnosti, je koristno razlikovati med JNI in PKN: javno naročanje inovacij se navezuje na sam konec življenjskega cikla proizvoda, ko so pravice intelektualne lastnine običajno že v rokah ponudnikov, javni naročniki pa imajo zagotovljene samo licenčne pravice.
- V skladu s pravili EU se lahko predhodno preverjanje trga izvede, če ne izkrivlja poznejše konkurence; preprečiti je torej treba, da bi strokovni dialog povzročil dajanje prednosti sodelujočim podjetjem (tveganje za oblikovanje tehničnih specifikacij, ki ustrezajo samo enemu ponudniku).
- Za zagotovitev preglednosti bi bilo treba vse informacije, ki jih med strokovnim dialogom zagotovijo javni naročniki, posredovati vsem potencialnim ponudnikom (npr. z objavo vprašanj in odgovorov).

SEZNAM ZA PREVERJANJE V FAZI PREVERJANJA TRGA

STOPNJA V PROCESU	SEZNAM ZA PREVERJANJE/SEZNAM NALOG	VPRAŠANJA, NA KATERA JE TREBA ODGOVORITI	INSTRUMENTI
Izvedba predhodnega preverjanja trga	<ul style="list-style-type: none"> - Omogočiti ponudnikom, da se pravočasno in ustrezno odzovejo; - primerno objaviti namero nabave znatne količine blaga/storitev; - jasno razlikovati med to fazo in postopkom oddaje javnega naročila; - vzpostaviti zaupanje med javnim in zasebnim sektorjem; - navzkrižno preveriti, kakšen je najmanjši obseg nabave, ki ga morate doseči, da bi prepričali ponudnike, da na trgu predstavijo inovativne rešitve, ki ustrezajo vašim zahtevam glede 	<ul style="list-style-type: none"> - Ali je že na voljo rešitev, s katero se lahko izpolni potreba? - Če ni, ali bi lahko ponudniki zagotovili rešitev, ki bi izpolnila potrebo v okviru mojega standardnega obdobja, potrebnega za uvajanje na trg? - Ali so bile predpostavke o poslovni upravičenosti realistične? - Ali je JNI pravi pristop za javno naročanje (tj. ni potrebe po RR), ali pa je primernejša rešitev PKN (tveganje je preveliko, da bi se zavezali k uvajanju na trg)? 	<ul style="list-style-type: none"> - Objava predhodnega informativnega obvestila; - informativni dnevi in delavnice s potencialnimi ponudniki; - pregled dobrih praks na nacionalni in mednarodni ravni.



	<p>kakovosti/cene;</p> <p>- jasno navesti, ali bo zmogljivost ponudnika ocenjena na podlagi opredeljenih standardov, oznak ali preskušanja skladnosti.</p>	<p>- Ali sem zagotovil preglednost, enako obravnavo in nediskriminacijo za vse strani?</p> <p>- Ali sem jasno razlikoval med preverjanjem trga in postopkom oddaje javnega naročila?</p> <p>- Ali sem upošteval pravice intelektualne lastnine in vidike zaupnosti?</p> <p>- Ali sem dosegel zadosten obseg nabave, da bi prepričal ponudnike, da na trgu predstavijo inovativne rešitve, ki ustrezajo mojim zahtevam glede kakovosti/cene?</p> <p>- Ali sem objavil predhodno informativno obvestilo, da bi predstavil namero nabave inovativne rešitve, in opisal, katero vrsto dokazil morajo predložiti ponudniki, da bi dokazali, da lahko zagotovijo potrebno blago/storitev?</p> <p>- Ali je v predhodnem informativnem obvestilu jasno opredeljen potencialni tržni segment?</p> <p>- Ali je v predhodnem informativnem obvestilu jasno naveden časovni okvir, v katerem se načrtuje javno naročanje?</p>	
--	--	---	--



2.4.1 Posebnosti predhodnega preverjanja trga in predhodnega informativnega obvestila na področju pametne energije

S preverjanjem trga, se lahko ugotavljajo sedanje ali prihodnje potrebe javnega naročnika, pri čemer je tudi dodaten instrument, ki naročniku omogoča njihovo natančnejšo opredelitev. S tržnega vidika to sredstvo potencialnim ponudnikom omogoča, da se pripravijo na posamezno naročilo.

Učinkovito hlajenje s kongregacijo (Nemčija)

Dober primer uporabe predhodnega preverjanja trga v energetske sektorju je projekt JNI za visoko učinkovit sistem hlajenja z rekuperacijo (Nemčija) (glej 3. primer v oddelku 1.3.1). Postopek priprave javnega naročila je temeljil na dobro zasnovanem načrtovanju in je vključeval ustrezno analizo trga, izvedeno poleti 2008, v okviru katere so bile zagotovljene predhodne informacije o prvem konceptu naročila. Občina Marburg je želela raziskati pridobljene rezultate, zato je leta 2009 zaprosila za demonstracijski projekt s finančno podporo zvezne države, in ga jeseni 2010 tudi pridobila. S podporo zunanjih organizacij je izbrala najprimernejšo tehnološko rešitev, ki je temeljila na predhodni analizi, in na tej podlagi natančneje opredelila naročnikove potrebe, in sicer:

- visoka razpoložljivost in izboljšanje redundance, kar je bil najpomembnejši cilj pri načrtovanju prenove strežniške sobe v marburški občinski stavbi;
- nova rešitev za hlajenje mora biti učinkovitejša in mora porabljati manj energije.

Predvideti je bilo treba tudi ustrezno velikost, ki bi ustrezala dejanskim potrebam in bi bila ekonomsko izvedljiva. Pomembno je bilo tudi, da se izboljšave izvedejo brez poseganja v varnost izvajanja storitev. Precejšnja naložba in dejavnik tveganja je bila zamenjava osnovnega sistema hlajenja, vključno s posameznimi elementi opreme sistema za ogrevanje.

Nazadnje so izbrali napravo za kogeneracijo (CHP) z modulom za hlajenje, s čimer so uresničili cilj energetske varčnejše strežniške sobe.

2.5 Strategija javnega naročanja za nabavo inovacij: izvajanje postopka oddaje javnega naročila

2.5.1 Opredelitev organizacijskega modela (KDO BO KUPOVAL?) in ustrezne strategije naročanja (KAKO KUPOVATI?)

Kaj storiti?

Javni naročniki morajo pozorno proučiti prednosti in slabosti vsakega postopka javnega naročanja, kot je določeno v Direktivi EU 2014/24.

Najprej morajo določiti organizacijski model (KDO BO KUPOVAL), tj. ali bodo nabavili neposredno samo zase ali uporabili neko obliko pooblastila drugega javnega naročnika oziroma ustanovili konzorcij in uporabili neko obliko skupnega javnega naročanja (od 37. do 39. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 34. člen ZJN-3).



Da se zagotovi inovativnost in racionalizacija organizacijskih modelov postopkov javnega naročanja, so v novi direktivi EU določena nova načela in pravila na področju združevanja javnega naročanja za spodbuditev sodelovanja med naročniki tudi iz različnih držav članic. Nove možnosti za čezmejno sodelovanje so izrecno določene v 39. členu Direktive 2014/24/EU (glej tudi 34. člen ZJN-3):

Prvič, javni naročniki lahko uporabijo javna naročila/okvirne sporazume, ki jih oddajo javni naročniki iz različnih držav članic, če to možnost zagotovi nekdo iz Evrope (npr. okvirni sporazum HAPPI: glej v nadaljevanju);

Drugič, skupaj lahko oddajo javno naročilo, sklenejo okvirni sporazum ali uvedejo dinamični nabavni sistem;

Tretjič, javni naročniki iz različnih držav članic lahko ustanovijo skupne subjekte na podlagi nacionalnega prava ali prava Unije, kot je Evropsko združenje za teritorialno sodelovanje EZTS (*EGTC, European Grouping of Territorial Cooperation*) (glej nadaljevanje za več informacij o skupnem in čezmejnem naročanju).

FOKUS: PROJEKT HAPPI

S projektom HAPPI (<http://www.happi-project.eu/>) je vzpostavljeno sodelovanje med osrednjimi nabavnimi organi iz različnih držav članic z namenom nabave inovativnih in trajnostnih rešitev za zdravo staranje. Projekt je osredotočen na javno naročanje obstoječih inovacij (javno naročanje inovacij - JNI). Partnerji v projektu HAPPI sodelujejo s ciljem premagovanja pravnih ovir v državah članicah EU s spodbujanjem inovacij glede tega, „kako kupovati“.

Pred skupnim javnim naročanjem v okviru tega projekta je bila opravljena poglobljena pravna študija, na podlagi katere so bile predstavljene različne tehnike in instrumenti za skupno javno naročanje na nacionalni in evropski ravni, s čimer so želeli razviti najustreznejši model za konzorcij HAPPI, preveriti izvedljivost skupnega čezmejnega naročanja ter opredeliti optimalen organizacijski in pogodbeni model.

V pravni študiji, ki jo je v okviru projekta HAPPI izvedla Univerza v Torinu (UNITO), so proučili več možnih modelov v skladu z 39. členom Direktive 2014/24/EU (glej tudi 34. člen ZJN-3), ki je bila medtem odobrena.

Izbran je bil model, po katerem je bil francoski osrednji nabavni organ (ki je deloval kot partner in koordinator celotnega projekta) pooblaščen, da v imenu drugih javnih naročnikov v konzorciju sklene okvirni sporazum (brez zaveze za nakup) z različnimi sklopi, v katerih so določeni vsi pogoji in je opredeljen en gospodarski subjekt za vsak sklop v skladu s francoskim pravnim institutom „groupement de commande“ (8. člen francoskega zakona o javnem naročanju - *Code des marchés publics*). Projekt HAPPI je vsem partnerjem omogočil, da uporabijo storitve, ki jih je ponujal francoski osrednji nabavni organ, prek pooblaščenca ali s sodelovanjem v postopku oddaje javnega naročila tega osrednjega nabavnega organa (glej v nadaljevanju).

V skladu z izbranim postopkom je bil francoski osrednji nabavni organ pooblaščen za izvedbo izbirnega postopka za oddajo »zaprttega« okvirnega sporazuma v skladu s pravom Unije in francoskim nacionalnim pravom, pri čemer je bilo veliko dela usmerjenega v uskladitev zahtev za oddajo javnih naročil in razpisne dokumentacije, da bi premagali pravne in jezikovne ovire ter zagotovili objavo obvestila o javnem naročilu v treh različnih jezikih. V razpisni dokumentaciji je bilo jasno navedeno, da se uporablja in izvaja nacionalno pravo države, za katero so namenjene storitve, ki so predmet posameznega javnega naročila.





Slika 22. Cilj projekta HAPPI

Objectives



General Objectives

-  Address the challenge of demographic change in Europe
-  **Use public procurement to stimulate demand-driven innovation**

Main outputs

-  Create a **network of Public Procurers of innovation in healthy ageing**

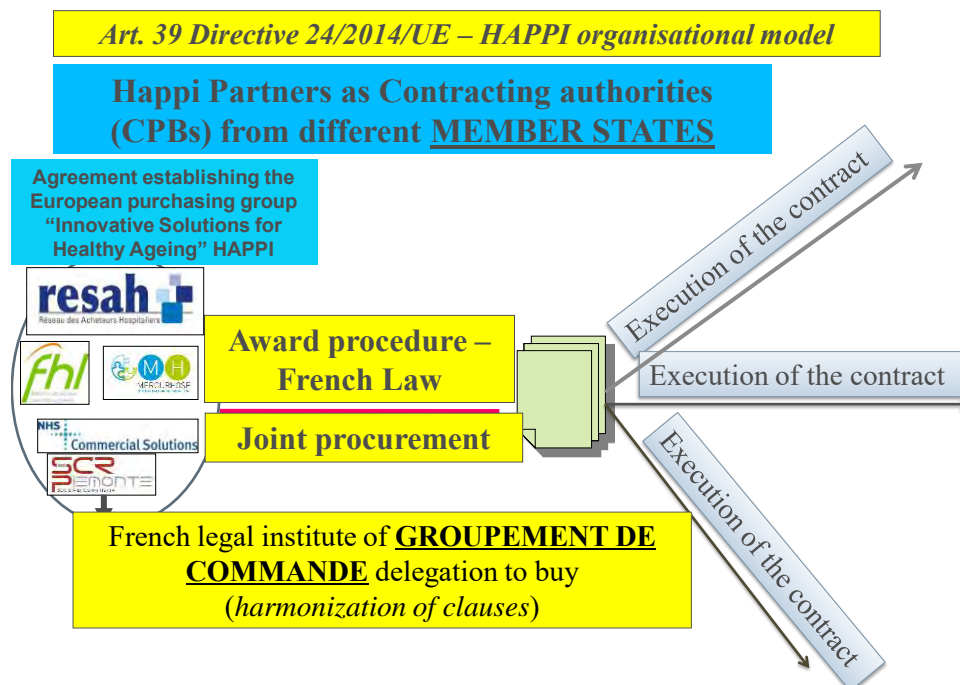


Set up a European collaborative platform where demand meets supply
Support the industrial ecosystem and a European market

22

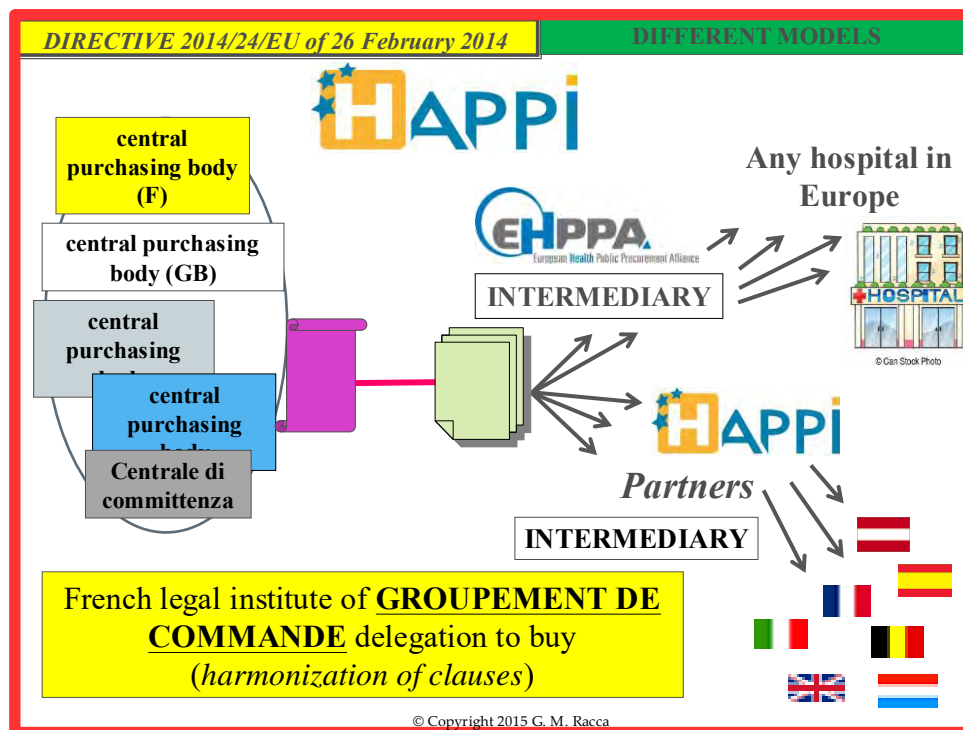
HAPPI HEALTHY AGEING PUBLIC PROCUREMENT OF INNOVATION	HAPPI ZDRAVO STARANJE JAVNO NAROČANJE INOVACIJ
Objectives	Cilji
General Objectives	Splošni cilji
Address the challenge of demographic change in Europe	Iskati rešitve za izziv demografskih sprememb v Evropi
Use public procurement to stimulate demand-driven innovation	Uporabiti javno naročanje za spodbuditev inovacij, vezanih na povpraševanje
Main outputs	Glavni rezultati
Create a network of Public Procurers of innovation in healthy ageing	Ustvariti mrežo javnih naročnikov inovacij na področju zdravega staranja
Set up a European collaborative platform where demand meets supply	Vzpostaviti platformo za sodelovanje na evropski ravni, ki združuje ponudnike in ponudnike
Support the industrial ecosystem and a European market	Podpirati industrijski ekosistem in evropski trg

Slika 23. Organizacijski model v projektu HAPPI



© Copyright 2017 G. M. Racca, University of Turin

Art. 39 Directive 24/2014/UE - HAPPI organisational model	39. člen Direktive 2014/24/EU - organizacijski model HAPPI (glej tudi 34. člen ZJN-3)
Happi Partners as Contracting authorities (CPBs) from different MEMBER STATES	Partnerji projekta HAPPI kot javni naročniki (osrednji nabavni organi) iz različnih DRŽAV ČLANIC
Agreement establishing the European purchasing group »Innovative Solutions for Healthy Ageing« HAPPI	Sporazum o ustanovitvi evropske skupine projekta HAPPI za nabavo „inovativnih rešitev za zdravo staranje“
Award procedure - French Law	Postopek oddaje javnega naročila - francoski zakon
Joint procurement	Skupno javno naročanje
Execution of the contract	Izvedba naročila
French legal institute of GROUPEMENT DE COMMANDE delegation to buy (harmonization of clauses)	Pooblastilo za naročanje na podlagi francoskega pravnega instituta „GROUPEMENT DE COMMANDE“ (uskladitev določb)
Copyright 2017 G. M. Racca, University of Turin	Avtorske pravice 2017, G. M. Racca, Univerza v Torinu



DIRECTIVE 2014/24/EU of 26 February 2014	DIREKTIVA 2014/24/EU z dne 26. februarja 2014
central purchasing body	osrednji nabavni organ
INTERMEDIARY	POSREDNIK
Any hospital in Europe	Katera koli bolnišnica v Evropi
Partners	Partnerji
French legal institute of GROUPEMENT DE COMMANDE delegation to buy (<i>harmonization of clauses</i>)	Pooblastilo za naročanje na podlagi francoskega pravnega instituta „GROUPEMENT DE COMMANDE“ (<i>uskladitev določb</i>)

Izbira strategije javnega naročanja

Javni naročniki morajo najprej opredeliti strategijo javnega naročanja, nato pa še postopek oddaje javnega naročila, ki najbolj ustreza predhodno ocenjenim potrebam. V Direktivi 2014/24/EU sta določena dva „redna“ postopka, ki se uporabljata, kadar ni posebnih zahtev in drugih postopkov, ki jih lahko javni naročniki uporabijo pri nekaterih zahtevah.

Redni postopki

(i) **Odprti postopek** (27. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 40. člen ZJN-3), ki zagotavlja, da ima javni naročnik v najkrajšem možnem času (odprti postopek je enostopenjski) dostop do največje izbire potencialnih inovativnih rešitev - vsak gospodarski subjekt lahko predloži ponudbo in ima enako možnost konkurirati, če izpolni pogoje (tj. razlogi za izključitev ali pogoji za sodelovanje).



(ii) **Omejeni postopek** (28. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 41. člen ZJN-3) zahteva daljši časovni okvir, saj ga sestavljata dve fazi, pri čemer je prva odprta za vse gospodarske subjekte, druga pa je rezervirana za gospodarske subjekte, ki jih javni naročnik povabi glede na njihov finančni položaj in/ali tehnično sposobnost.

Ostali postopki, določeni v Direktivi 2014/24/EU (glej tudi člene 42 do 47 ZJN-3), se ne štejejo za „redne postopke“, ker morajo javni naročniki navesti razloge za določene značilnosti/zahteve (določene v Direktivi EU) v naročilu ali izvedbi, ki utemeljujejo uporabo naslednjih postopkov:

(iii) **Konkurenčni postopek s pogajanjem** (29. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 44. člen ZJN-3) se lahko izvede v primerih, ki vključujejo gradnje, ki „niso standardne stavbe, ali gradnje, ki zajemajo projektne ali inovativne rešitve“, oziroma storitve ali blago, pri katerih so potrebna „prilagoditvena ali projektna dela“ (Direktiva 2014/24/EU, uvodna izjava 43). Taka prilagoditvena ali projektna dela so zlasti potrebna pri kompleksnih nabavah, na primer visoko razvitih proizvodov, intelektualnih storitev, kot so denimo določene storitve svetovanja, arhitekturne ali inženirske storitve, ali pomembnih projektov na področju informacijsko-komunikacijske tehnologije (IKT) (glej uvodno izjavo 43 Direktive 2014/24/EU). V teh primerih so morda potrebna pogajanja, s katerimi se zagotovi, da zadevno blago ali storitve ustrezajo potrebam javnega naročnika. Javni naročniki imajo možnost v dokumentaciji v zvezi z oddajo javnega naročila opredeliti vsebino javnega naročila z opisom svojih potreb in zahtevanih značilnosti blaga, gradenj ali storitev, ki se bodo zagotavljale, ter določiti merila za oddajo javnega naročila. Navedejo tudi, kateri elementi opisa določajo minimalne zahteve, ki jih morajo izpolnjevati vse ponudbe.

Ker gre za posebej kompleksne primere, se od javnih naročnikov zahteva določena sposobnost, da v predhodnem obvestilu o javnem naročilu navedejo minimalne zahtevane značilnosti blaga ali storitev, ki se bodo zagotavljale, ter časovni okvir za postopek ter razloge za izključitev, pogoje za sodelovanje in merila za oddajo javnega naročila. Konkurenčni postopek s pogajanjem je razdeljen v tri glavne faze: izbor (ocena usposobljenosti, ki jo predstavijo ponudniki, na podlagi razlogov za izključitev in pogojev za sodelovanje), pogajanje (najmanj trije kandidati so povabljeni, da oddajo prvo pisno ponudbo, kar se lahko izvede v več zaporednih krogih) in oddaja (javni naročnik obvesti preostale kandidate o zaključku pogajanj in določi rok za predložitev končnih ponudb, nato pa se končno naročilo odda uspešnemu ponudniku, izbranemu na podlagi meril za oddajo javnega naročila).

Konkurenčni postopek s pogajanjem je posebej zasnovan za kompleksne projekte, ki se morajo izvesti v precej kratkem časovnem okviru, ne glede na njihovo velikost in vrednost. Ta postopek že po svoji naravi zahteva, da so javni naročniki in ponudniki že od samega začetka osredotočeni na cilje in zahteve projekta. Tako mora javni naročnik dejansko



objaviti dovolj podrobno povabilo k predložitvi ponudb, da lahko ponudniki oddajo ustrezne predloge.

Javni naročniki lahko oddajo javna naročila na podlagi prvih pisnih ponudb brez pogajanj (če so v obvestilu o javnem naročilu ali povabilu k potrditvi interesa navedli, da si pridržujejo to možnost). Javni naročniki se pogajajo s ponudniki o prvih in vseh nadaljnjih ponudbah, ki jih slednji predložijo, razen o končnih ponudbah (če namerava javni naročnik zaključiti pogajanja, obvesti preostale ponudnike in določi skupni rok za predložitev morebitnih novih ali spremenjenih ponudb), za izboljšanje njihove vsebine (minimalne zahteve in merila za oddajo javnega naročila niso predmet pogajanj. Glej 3. odstavek 29. člena Direktive 2014/24/EU) (glej tudi deseti odstavek 44. člena ZJN-3).

Faza pogajanj v konkurenčnem postopku s pogajanjem vključuje vse možne vidike dogovora, od kakovosti rešitve do pogodbenih določil, stroškov, spodbud za inovacije in izvajanja pogodbe. Povabilo k predložitvi ponudb pa je lahko tako jasno in so zahteve tako omejene, da ponudbe, ki jih prejme javni naročnik, zadostujejo za določitev najboljšega ponudnika in faza pogajanj ni potrebna (je pa obvezna v postopku konkurenčnega dialoga).

UKREPI ZA UČINKOVIT KONKURENČNI POSTOPEK S POGAJANJI

1. Preverite, ali gradnje vključujejo projektne ali inovativne rešitve, pa tudi, ali so za storitve ali blago potrebna prilagoditvena ali projektna dela.
2. Pripravite jasne cilje in rezultate.
3. Objavite prijavo za sodelovanje.
4. Pripravite ožji seznam vsaj treh ponudnikov, ki prejmejo povabilo k predložitvi ponudb, ki vsebuje minimalne zahteve in merila za oddajo javnega naročila - to so področja specifikacije, ki so podlaga vašega projekta in niso odprta za pogajanja.
5. Na podlagi prejetih ponudb se lahko odločite oddati javno naročilo enemu od teh ponudnikov ali začeti pogajanja.
6. Med fazo pogajanj je priporočljivo, da si izdelate in shranite podrobne zapiske, če bi se zgodilo, da bi kdo izpodbijal vašo končno izbiro.
7. Prilagodite specifikacije in vsem ponudnikom ponovno pošljite povabilo k predložitvi ponudb z vsemi dodatnimi informacijami in smernicami, pridobljenimi med fazo pogajanj, da bi imeli vsi enako možnost oddati ponudbo za javno naročilo.
8. Ocenite ponudbe in oddajte javno naročilo.



Slika 24. Konkurenčni postopek s pogajanji

INNOVATION PROCUREMENT

Competitive Procedure with Negotiation

(Art. 29, EU Directive 2014/24)

Goods, services
or works which
include



An element of adaptation
design or innovation or
other features which make
the award of a contract
without prior negotiation
unsuitable

It is requested:

the contracting authority is
able to specify the
characteristics of the goods or
services in advance of the
competition and the minimum
selection criteria

Only economic operators invited by the contracting authority following its assessment of the information provided may submit an initial tender, used as a basis for subsequent negotiations (contracting authorities may limit this number)

INNOVATION PROCUREMENT	JAVNO NAROČANJE INOVACIJ
Competitive Procedure with Negotiation (Art. 29, EU Directive 2014/24)	Konkurenčni postopek s pogajanji (29. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 44. člen ZJN-3)
Goods, services or works which include	Blago, storitve ali gradnje, ki vključujejo
An element of adaptation design or innovation or other features ...	element prilagoditvenih ali projektnih del, inovacij ali drugih značilnosti, zaradi katerih je oddaja javnega naročila brez predhodnih pogajanj neustrezna
It is requested: the contracting authority ...	Zahteva se: javni naročnik mora biti sposoben pred javnim razpisom navesti značilnosti blaga ali storitev in minimalne pogoje za sodelovanje
Only economic operators invited by the contracting authority ...	Samo gospodarski subjekti, ki jih povabi javni naročnik na podlagi ocene predloženih informacij, lahko oddajo prvo pisno ponudbo, ki je podlaga za nadaljnja pogajanja (naročniki lahko omejijo število ustreznih kandidatov)

(iv) Javni naročniki lahko uporabijo tudi **konkurenčni dialog** (30. člen Direktive 2014/24/EU) glej tudi 42. člen ZJN-3). Ta je zlasti primeren, kadar med predhodnim preverjanjem trga ni bilo prejetih dovolj informacij, da bi lahko javni naročnik jasno opredelil sredstva za zadovoljitev svojih potreb ali ugotovil, kaj lahko ponudi trg, zlasti v zapletenih primerih, ki jih javna uprava ni mogla rešiti in pri katerih so za projekte potrebne tehnične specifikacije, ki jih ni mogoče oblikovati vnaprej. Konkurenčni dialog dejansko naročniku omogoča, da opravi razgovore s posameznimi sodelujočimi gospodarskimi subjekti, da bi opredelil najprimernejša sredstva v skladu z javnimi potrebami.



Uporabiti je mogoče tudi finančno podporo udeležencev. V skladu z evropskimi direktivami lahko javni naročniki določijo nagrade ali plačila za udeležence v dialogu (8. odstavek 30. člena Direktive 2014/24/EU) (glej tudi štirinajsti odstavek 42. člena ZJN-3).

FOKUS: KONKURENČNI DIALOG (30. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 42. člen ZJN-3)

Osnovni cilj konkurenčnega dialoga je oddati javno naročilo za blago, storitve ali gradnje po enem ali več krogih pogajanj z izbranimi udeleženci. V skladu s tem postopkom vsak ponudnik predloži ponudbo na podlagi svoje rešitve za potrebe, ki jih je navedel javni naročnik, namesto da bi se odzval na skupne specifikacije. V tem smislu se konkurenčni dialog pogosto uporablja za velike ali kompleksne projekte, ko ni mogoče ustrezno vnaprej opredeliti tehničnih specifikacij. V skladu s pravili javnega naročanja EU se lahko uporabi tudi, kadar potreb javnega naročnika ni mogoče zadovoljiti brez prilagoditve zlahka dostopnih rešitev ali kadar potrebe vsebujejo zasnovne ali inovativne rešitve. Kot je priznано v Direktivi 2014/24/EU, je konkurenčni dialog odgovor na potrebo javnega naročnika po večji prožnosti pri izbiri postopka javnega naročanja, ki omogoča pogajanja, kadar javni naročniki **ne morejo opredeliti sredstev za zadovoljitev svojih potreb ali presoditi, kaj lahko ponudi trg glede tehničnih, finančnih ali pravnih rešitev**. Take razmere se lahko pojavijo zlasti pri inovativnih projektih.

V postopku konkurenčnega dialoga javni naročnik objavi obvestilo o javnem naročilu, v katerem opredeli svoje potrebe in minimalne zahteve, okvirni časovni raspored dialoga ter razloge za izključitev, pogoje za sodelovanje in merila za oddajo javnega naročila. Postopek vključuje več faz:

- 1) **fazo izbire**, v kateri javni naročnik oceni informacije, ki so jih predložili ponudniki, glede na razloge za izključitev in pogoje za sodelovanje, objavljene v obvestilu o javnem naročilu, in povabi najmanj šest subjektov v fazo dialoga;
- 2) **fazo dialoga**, v kateri javni naročnik v skladu z načeli preglednosti in enake obravnave razpravlja z izbranimi kandidati o tehničnem delu ponudb. V tej fazi se lahko število kandidatov zmanjša (na najmanj tri subjekte) z uporabo meril za oddajo javnega naročila, objavljenih v obvestilu o javnem naročilu, vendar mora biti dovolj veliko za zagotovitev lojalne konkurence;
- 3) **fazo oddaje javnega naročila**, v kateri so preostali kandidati povabljeni, da predložijo končne ponudbe na podlagi povratnih informacij, pridobljenih v predhodnem dialogu, pod pogojem, da niso dovoljene spremembe osnovnih vidikov ponudb. Javni naročnik nato z uporabo meril za oddajo javnega naročila, navedenih v obvestilu o javnem naročilu, izbere uspešnega ponudnika, s katerim podpisuje pogodbo.

Ker pa imajo javni naročniki pri konkurenčnem dialogu veliko možnosti za prosto presojo, je prisotno večje tveganje za sodne postopke.

Možnosti, ki jih ponuja konkurenčni dialog, pa še niso v celoti izkoriščene, zlasti zato, ker so javni naročniki nekoliko nenaklonjeni tveganju, saj menijo, da je postopek dolgotrajen in zapleten ter vključuje zelo visoke transakcijske stroške.

Te težave je mogoče premagati z vrsto koristnih ukrepov za uspešen konkurenčni dialog: prvič, osredotočeno in odprto posvetovanje, ki zagotavlja, da bo čas, porabljen za razumevanje trga, močno odtehtal tveganje za nadaljevanje postopka na podlagi napačnih domnev. Drugič, ko imajo javni naročniki jasnejšo sliko glede zahtev, predpostavk in stališč trga, je pomembno pripraviti projektni načrt za postopek javnega naročanja, ki zagotavlja, da bodo na voljo zadostna sredstva in natančne opredelitve (npr. časovni raspored, pri



katerem se upošteva čas, potreben za pripravo dokumentacije, prejetje predlogov in izvedbo konstruktivnega dialoga). Poleg tega prožnost takega postopka omogoča javnim naročnikom preudarno in učinkovito vodenje prilagojenega postopka z različnimi pristopi glede na vrsto in velikost projektov (običajno se deli na fazo pred dialogom ali predhodno preverjanje trga, fazo dialoga z izbranimi subjekti ter fazo bolj zaprtega dialoga z izbranimi ponudniki na ožjem seznamu, na podlagi katerega se odda javno naročilo). Poleg tega je za racionalizacijo postopka in preprečitev izpodbijanja končne odločitve koristno opraviti ožji izbor ponudnikov že v začetni fazi postopka, saj za ponudnike ali javnega naročnika (in celo za splošno konkurenčnost postopka) ni koristno samo zaradi „številnosti“ v naslednjo fazo povabiti kandidata, ki je slabo pripravil rešitev.

Slika 25. Konkurenčni dialog

3. PROCEDURES THAT CAN FOSTER INNOVATION

Competitive Dialogue

(Art. 30, EU Directive 2014/24)

Aim: to award a contract for supplies, services or works following one or more dialogue rounds with selected participants submitting an offer based on their own solution to the needs outlined by the contracting authority



CD is often used for large or complex projects where the technical specifications cannot be adequately defined in advance (e.g. in PPI).

the procurer publishes a contract notice in which it defines its needs and minimum requirements, the indicative timeframe for the dialogue and the exclusion, selection and award criteria.

The procedure involves several phases

3. PROCEDURES THAT CAN FOSTER INNOVATION	3. POSTOPKI, KI LAHKO SPODBUJAJO INOVACIJE
Competitive Dialogue (Art. 30, EU Directive 2014/24)	Konkurenčni dialog (30. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 42. člen ZJN-3)
Aim: to award a contract for supplies ...	Cilj: oddati javno naročilo za blago, storitve ali gradnje po enem ali več krogih dialogov z izbranimi udeleženci, ki so predložili ponudbo, v kateri so opredelili svojo rešitev za potrebe, ki jih je opisal naročnik.
CD is often used for large or complex projects ...	Konkurenčni dialog se pogosto uporablja za velike ali kompleksne projekte, ko ni mogoče ustrezno vnaprej opredeliti tehničnih specifikacij (npr. pri JNI).
the procurer publishes a contract notice in which it ...	Javni naročnik objavi obvestilo o javnem naročilu, v katerem opredeli svoje potrebe in minimalne zahteve, okvirni časovni raspored dialoga ter razloge za izključitev, pogoje za sodelovanje in merila za



	oddajo javnega naročila.
The procedure involves several phases	Postopek vključuje več faz.

(v) **Partnerstvo za inovacije** (31. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 43. člen ZJN-3) je namenjeno raziskovanju, razvijanju in naročanju edinstvenih in specializiranih proizvodov v komercialnem obsegu s postopno oddajo javnega naročila, ki zajema vse faze od raziskav in razvoja do nabave dokončanih proizvodov ali storitev v komercialnem obsegu, pri čemer v vsaki fazi sodeluje eden ali več gospodarskih subjektov (z možnostjo prekinitve partnerstva po vsaki fazi ali zmanjšanja števila partnerjev, če je javni naročnik navedel te pogoje v dokumentaciji v zvezi z oddajo javnega naročila). V tem smislu ta postopek združuje dejavnosti RR, ki so cilj PKN, in naročanje inovativnih storitev, ki je glavni cilj JNI. Pravila za vzpostavitev partnerstva za inovacije so določena v direktivah o javnem naročanju iz leta 2014 in vključujejo osnovni pogoj, da javni naročnik potrebuje inovativno blago ali storitev, ki ga ni mogoče kupiti na trgu. V primerjavi s PKN, ki a priori ne pomeni državne pomoči, se partnerstvo za inovacije ne šteje za državno pomoč samo, če se nabavijo edinstveni in specializirani proizvodi ali storitve. Partnerstvo za inovacije se dejansko precej razlikuje od PKN glede obsega in učinkov. Medtem ko PKN ne spada na področje uporabe zakonodaje o javnem naročanju, je partnerstvo za inovacije zajeto v njej, naročilo pa je treba oddati v skladu s pravili konkurenčnega postopka. Poleg tega partnerstvo za inovacije dovoljuje nabavo blaga, storitev ali gradenj, ki so rezultat opravljenih dejavnosti RR, z namenom obsežnega uvajanja rešitev v okviru istega postopka. Kljub temu je bilo partnerstvo za inovacije deležno kritik zaradi več razlogov. Prvič, zdi se, da je pomanjkljivo zasnovano, saj so določbe v zvezi z inovativnim partnerstvom omejene na zahtevo, da ocenjena vrednost blaga, storitev ali gradenj ni nesorazmerna glede na naložbe, ki so potrebne za njihov razvoj, pri čemer niso navedene nikakršne informacije, kaj se šteje za nesorazmerno (to vprašanje bo verjetno razjasnilo Sodišče Evropske unije za vsak posamezen primer posebej). Drugič, nadaljnja faza naročanja ni omejena glede na čas oziroma prvo blago ali storitve, temveč se zdi, da se spodbuja njihovo dolgoročno širše uvajanje, kar lahko škoduje konkurenci, saj javni naročniki ne bodo več stimulirani, da delujejo kot prvi kupci ter na trg privabijo inovativne proizvode ali storitve. Poleg tega v evropski direktivi ni navedena možnost partnerstva, sklenjenega z več industrijskimi subjekti, in ni pojasnjeno, katero rešitev bi bilo treba uporabiti ob razvoju operativno uspešnejših proizvodov ter ali bi bilo treba izvesti razpis za podjetja, ki so uspešno razvila take proizvode.

Poudariti je treba, da se partnerstvo za inovacije ne more uporabiti za neposredno nabavo inovacij, ker vključuje tudi dejavnosti RR.

Primer partnerstva za inovacije iz Manchestra

Akademska zdravstvena mreža in Manchestra (*Greater Manchester Academic Health Science Network*) je uvedla postopek oddaje javnega naročila na podlagi partnerstva za inovacije (nova vrsta postopka javnega naročanja), da bi našla podjetje, ki bo sodelovalo s zdravstvenim sistemom Manchestra za razvoj in izgradnjo podatkovne baze Datawell Exchange. Cilj podatkovne baze Datawell je vzpostaviti inovativno platformo za informatiko, ki



omogoča izmenjavo zdravstvenih podatkov ter občinam Greater Manchester, East Cheshire in East Lancashire zagotavlja razvojni vir, ki pospešuje izboljšave na področju zdravstva in stroškovne učinkovitosti.

Javno naročanje prek partnerstva za inovacije bo osredotočeno na dobavo podatkovne zbirke Datawell Exchange ter bo delovalo kot podlaga in platforma za prihodnje projekte Accelerator. Izmenjava naj bi se izvajala tri leta med vsemi udeleženci. Glavni cilj projekta bo zagotoviti, da izmenjava podatkov izraža želje in potrebe bolnikov.

Datawell Exchange bo ustvarila podlago za prihodnji program Datawell Accelerator, zbirko projektних partnerstev, ki združujejo vire nacionalnega zdravstvenega sistema, univerz in industrije z namenom doseganja cenovno dostopne in izboljšane zmogljivosti za ocenjevanje in poskusno izvajanje novih zamisli, s katerimi bi dosegli boljše izkušnje in rezultate za bolnike.

Mreži GMAHSN pri postopku svetuje specializirana odvetniška družba za zdravstvo Hempsons, postopek pa vodi SBS.

Podrobnosti objave v Uradnem listu Evropske unije so na voljo na spletnem naslovu:

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

(vi) **Postopek s pogajanjem brez predhodne objave** (32. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 46. člen ZJN-3) je dovoljen samo v izjemnih primerih, določenih v evropski direktivi oziroma v ZJN-3, v katerih ni mogoče izvesti rednega postopka in za katere ni mogoče pripisati odgovornosti javnemu naročniku (npr. zaradi skrajne nujnosti, nastale kot posledica dogodkov, ki jih javni naročnik ni mogel predvideti; to bi se lahko zgodilo, kadar je zaradi naravnih nesreč potrebno takojšnje ukrepanje).

Postopek s pogajanjem brez predhodne objave

GRADNJE, BLAGO, STORITVE

Postopek s pogajanjem brez predhodne objave se lahko uporabi za javna naročila gradenj, blaga in storitev v katerem koli od naslednjih primerov:

- (a) če v odprtem ali omejenem postopku ni oddana nobena ponudba oziroma nobena ustrezna ponudba, nobena prijava za sodelovanje oziroma nobena ustrezna prijava za sodelovanje, če se prvotni pogoji javnega naročila bistveno ne spremenijo in se Komisiji na zahtevo pošlje poročilo;
- (b) če gradnje, blago ali storitve lahko zagotovi samo posamezen gospodarski subjekt iz naslednjih razlogov:
 - (i) cilj javnega naročila je ustvariti ali pridobiti unikatno umetniško delo ali umetniško uprizoritev;
 - (ii) konkurence iz tehničnih razlogov ni;
 - (iii) za zaščito izključnih pravic, vključno s pravicami intelektualne lastnine.Izjemi iz točk (ii) in (iii) se uporabljata le, če ni ustrezne alternative ali nadomestila in če odsotnost konkurence ni posledica umetnega omejevanja parametrov javnega naročila;
- (c) če je to nujno potrebno, če zaradi skrajne nujnosti, nastale kot posledica dogodkov, ki jih javni naročnik ni mogel predvideti, rokov za odprte postopke ali omejene postopke ali konkurenčne postopke s pogajanjem ni mogoče upoštevati.

SAMO BLAGO

Postopek s pogajanjem brez predhodne objave se lahko uporabi za javna naročila blaga:

- (a) če se zadevni izdelki izdelujejo izključno za raziskovalne, eksperimentalne, študijske ali razvojne namene;
- (b) za dodatne dobave blaga prvotnega ponudnika, ki so namenjene za delno nadomestilo blaga ali inštalacij ali za povečanje obsega obstoječega blaga ali inštalacij, če bi moral javni naročnik zaradi zamenjave ponudnika nabaviti blago, ki ima drugačne tehnične lastnosti, kar bi povzročilo neskladnost ali nesorazmerne



tehnične težave med obratovanjem in vzdrževanjem;
(c) za blago, ponujeno in kupljeno na blagovnih borzah;
(d) za nakupe blaga ali storitev po posebno ugodnih pogojih od ponudnika, ki gre v dokončno likvidacijo, ali likvidacijskih upraviteljev v postopku zaradi insolventnosti, po dogovoru z upniki ali po podobnem postopku v skladu z nacionalnimi zakoni ali predpisi.

SAMO STORITVE

Postopek s pogajanji brez predhodne objave se lahko uporabi za javna naročila storitev, če se zadevno javno naročilo oddaja na podlagi projektne natečaja, organiziranega v skladu s to direktivo, in se v skladu s pravili, določenimi v projektne natečaju, odda zmagovalcu ali enemu od zmagovalcev projektne natečaja; v slednjem primeru morajo biti k sodelovanju v pogajanjih povabljeni vsi zmagovalci.

SAMO GRADNJE ALI STORITVE

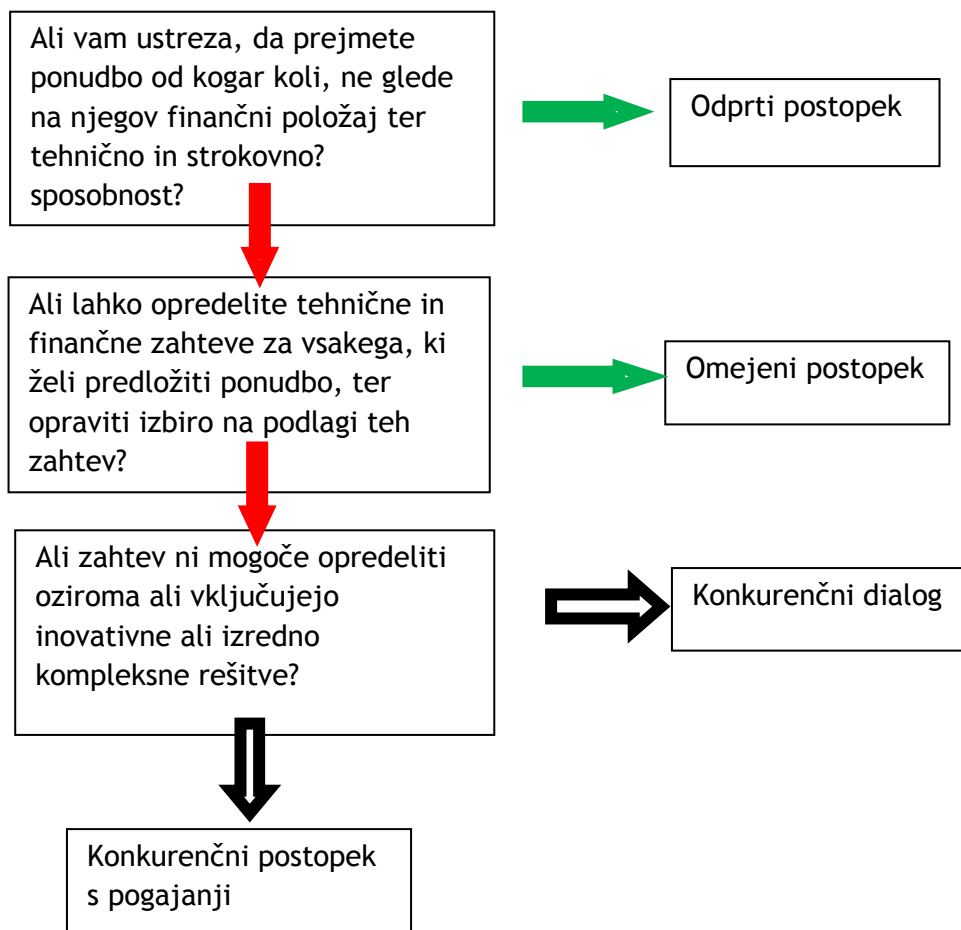
Postopek s pogajanji brez predhodne objave se lahko uporabi za nove gradnje ali storitve, ki pomenijo ponovitev podobnih gradenj ali storitev, zaupanih gospodarskemu subjektu, ki so mu isti javni naročniki oddali prvotno naročilo, če so navedene gradnje ali storitve v skladu z osnovnim projektom, za katerega je bilo prvotno naročilo oddano po postopku iz člena 26(1). (glej tudi peti odstavek 46. člena ZJN-3)

Ta postopek se lahko uporablja samo v treh letih po oddaji prvotnega javnega naročila.

Kako izvesti?

- Odprti in omejeni postopek se lahko uporabi za nabavo inovacij na podlagi določitve inovativnih tehničnih specifikacij. Tudi drugi postopki so posebej primerni za namene inovacij, saj omogočajo večjo interakcijo in dialog s trgom. Da bi izbrali pravi postopek, je treba upoštevati več dejavnikov:
 - raven znanja o trgu,
 - raven znanja o dejanskih zmogljivostih ponudnikov,
 - količino potrebnih dejavnosti RR,
 - možnost določitve tehničnih specifikacij,
 - število potencialnih ponudnikov in strukturo trga,
 - izbiro pristopa od zgoraj navzdol ali od spodaj navzgor,
 - čas in vire, ki so na voljo za javno naročanje.

Slika 26. Izbira najustreznejšega postopka



OPOMBA: Shema ne odraža v celoti posebnih pogojev po ZJN-3 za te postopke in gre za precejšnjo poenostavitev zahtev za postopek iz ZJN-3.

Najpogostejše napake

Ni zadostnega znanja o trgu in/ali učinkovitih zmogljivosti ponudnikov; ni zadostnega znanja o obsegu ustreznih dejavnosti RR; nezadostne tehnične zmogljivosti pri pripravi tehničnih specifikacij.



Spoznanja

Prednosti in slabosti odprtega in omejenega postopka, konkurenčnega postopka s pogajanjem in konkurenčnega dialoga

POSTOPEK	PREDNOSTI	SLABOSTI
ODPRTI	<ul style="list-style-type: none"> • zelo konkurenčen zaradi neomejenega števila ponudb; • vsa dokumentacija ponudnikov prispe hkrati za ocenjevanje; • pogoji za sodelovanje in merila za oddajo javnega naročila so navedeni vnaprej v obvestilu o javnem naročilu (ali povabilu k predložitvi ponudb); • postopek je hiter; • manj verjetnosti za pritožbe, ker so ukrepi in odločitve javnega naročnika povezani samo z „enostopenjskim“ postopkom. 	<ul style="list-style-type: none"> • postopek se lahko zdi dolgotrajen, saj mora naročnik proučiti vse ponudbe, ki izpolnjujejo pogoje. To bi lahko imelo za posledico upočasnitev postopka oddaje javnega naročila, možnost napak pri oceni dokumentacije ter tveganja za goljufije; • zahteva veliko virov od javnega naročnika; • možnost za napake pri oblikovanju cen - ta naročila se pogosto uporabljajo za veliko količino proizvodov, kar zahteva veliko virov od ponudnikov in lahko povzroči napake (ki jih ni mogoče popraviti).
OMEJENI	<ul style="list-style-type: none"> • Omejeno število ponudb, ki jih je treba oceniti, zato je potrebnih manj virov na strani ocenjevalne komisije/javnega naročnika; • možnost omejitve sodelovanja samo na tržne akterje z visoko stopnjo specializacije (pri zapletenih naročilih, za katere priprava ponudbe vključuje precejšnje stroške, lahko omejitev števila ponudb s predizborom naredi razpis privlačnejši, saj je možnost za pridobitev naročila za ponudnike, izbrane v predizbirnem postopku, večja kot pri odprtem postopku). 	<ul style="list-style-type: none"> • Manjša konkurenca zaradi omejenega števila ponudnikov (tveganje za nedovoljeno dogovarjanje med ponudniki); • več možnosti za pritožbe, ker so ukrepi in odločitve javnega naročnika povezani z „dvostopenjskim“ postopkom.
KONKURENČNI POSTOPEK S POGAJANJI	<ul style="list-style-type: none"> • Ni nujno, da je predmet javnega naročila v celoti opredeljen že, ko se začnejo pogajanja, temveč se lahko razvija; • ni predhodno določenih faz, glede na okoliščine se lahko prilagaja in vključuje več faz; • javnim naročnikom omogoča, da zlahka začnejo pogajanja z ponudniki. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ker omogoča, da se z vsemi ponudniki pogaja o prvih in nadaljnjih ponudbah, so javni naročniki izpostavljeni večjemu tveganju za kršenje načel preglednosti in enake obravnave; • ker lahko javni naročniki sprejmejo prvo ponudbo, ne da bi morali izvesti pogajanja, se zelo redko zgodi, da je prva ponudba ekonomsko in strateško ugodna.
KONKURENČNI DIALOG	<ul style="list-style-type: none"> • Omogoča razvoj rešitev s ponudniki med fazo dialoga; • pozitivne povratne informacije s trga v zvezi z „racionaliziranim“ postopkom (izbira, dialog, oddaja); 	<ul style="list-style-type: none"> • Zaznan kot zapleten in dolgotrajen postopek, ki lahko posledično „onemogoči“ trg; • ker imajo javni naročniki veliko možnosti za prosto presojo, je prisotno večje



	<ul style="list-style-type: none"> najprimernejši za strateške, inovativne in kompleksne zahteve, ko javni naročnik ve, kakšen cilj želi doseči, vendar ne more opredeliti, kako naj bi ga dosegel. 	tveganje za sodne spore.
--	--	--------------------------

Vir: Pripravljeno na podlagi dokumenta Evropske komisije: Smernice za strokovne delavce za preprečevanje najpogostejših napak pri projektih, ki se financirajo iz evropskih strukturnih in investicijskih skladov

Oblikovanje prožne strategije z okvirnimi sporazumi

Kaj storiti?

Direktiva 2014/24/EU (podobno tudi ZJN-3) vsebuje tri orodja, ki javnim naročnikom omogočajo, da uporabijo prožnejše postopke oddaje javnih naročil, in sicer okvirne sporazume, razdelitev javnih naročil na sklope in skupno ali čezmejno javno naročanje.

a. Okvirni sporazumi

V skladu s 33. členom Direktive 2014/24/EU (glej tudi 48. lčen ZJN-3) lahko javni naročniki sklenejo okvirne sporazume, ki pomenijo „sporazum med enim ali več javnimi naročniki in enim ali več gospodarskimi subjekti, katerega predmet je določitev pogojev, s katerimi se uredijo naročila, ki se oddajo v posameznem obdobju, zlasti v zvezi s ceno in, če je ustrezno, predvideno količino“.

FOKUS: OKVIRNI SPORAZUMI

Kot je navedeno v 3. in 4. odstavku 33. člena Direktive 2014/24/EU (glej tudi drugi in sedmi odstavek 48. člena ZJN-3), se okvirni sporazum lahko sklene z enim ali več gospodarskimi subjekti, pri čemer se vse določbe opredelijo v samem sporazumu (tako imenovani »zaprti« okvirni sporazum) ali pa se opredelitev nekaterih pogojev preloži na ponovno odpiranje konkurence (tako imenovani »manjši razpis«), tako da lahko lokalni naročniki prilagodijo zahteve svojim potrebam v fazi nabave. V tem smislu so okvirni sporazumi zlasti koristni za osrednje nabavne organe, saj omogočajo uskladitev več postopkov oddaje javnih naročil hkrati. V vsakem od teh primerov je treba izvesti neki postopek, in sicer:

a) če se okvirni sporazum sklene z enim samim gospodarskim subjektom (3. odstavek 33. člena) (glej tudi šesti odstavek 48. člena ZJN-3), se vsa naročila na podlagi navedenega sporazuma oddajo v skladu s pogoji iz okvirnega sporazuma, pri čemer se javni naročniki pisno posvetujejo z gospodarskim subjektom, ki je podpisnik okvirnega sporazuma, v skladu s pogoji, ki so že določeni v okvirnem sporazumu, ali od njega zahtevajo, da po potrebi dopolni svojo ponudbo;

b) če se okvirni sporazum sklene z več kot enim gospodarskim subjektom (4. odstavek 33. člena) (glej tudi sedmi odstavek 48. člena ZJN-3), se lahko ponudnika izbere in naročilo odda na tri načine: neposredna oddaja brez ponovnega odpiranja konkurence (b1), manjši razpis (b2) ali kombinacija teh dveh načinov (b3):

b1) **zaprti sporazumi brez ponovnega odpiranja.** Če so v okvirnem sporazumu določeni vsi pogoji glede zagotavljanja zadevnih gradenj, storitev in/ali blaga ter vsi objektivni pogoji za odločanje o oddaji javnega naročila, lahko javni organ odda naročilo na podlagi objektivnih pogojev, navedenih v dokumentaciji v zvezi z oddajo javnega naročila brez ponovnega odpiranja konkurence med gospodarskimi subjekti, ki so podpisniki okvirnega sporazuma;

b2) **zaprti sporazumi, ki jih je mogoče ponovno odpreti.** Če okvirni sporazum ne vključuje vseh pogojev glede zagotavljanja zadevnih gradenj, storitev in blaga, mora javni naročnik organizirati „manjši razpis“ med ponudniki, ki so podpisniki okvirnega sporazuma, pri čemer se javni naročniki pisno posvetujejo z njimi in določijo rok za predložitev ponudb in oddajo javnega naročila posameznemu ponudniku na podlagi



objektivnih meril, določenih v dokumentaciji v zvezi z oddajo javnega naročila in, če je to potrebno in ustrezno, natančneje oblikovanih ali drugačnih (vendar ne bistveno) pogojev glede na okvirni sporazum;

b3) **kombinacija zgoraj navedenih dveh načinov.** Kadar je to izrecno dovoljeno v dokumentaciji v zvezi z oddajo javnega naročila in če so vsi pogoji glede zagotavljanja zadevnih gradenj, storitev in blaga jasno opredeljeni v okvirnem sporazumu, zlasti kar zadeva jasna, pregledna in objektivna merila za opredelitev, ali se posamezno javno naročilo odda s ponovnim odpiranjem konkurence ali neposredno, je mogoče uporabiti kombinacijo zgoraj navedenih dveh načinov.

V dokumentaciji v zvezi z oddajo javnega naročila mora biti prav tako določeno, glede katerih pogojev je mogoče ponovno odpiranje konkurence.

Okvirni sporazum, ki se sklene z odprtim postopkom, je lahko uspešna strategija za izbiro enega ali več inovativnih ponudnikov. Lahko se sklene z enim ali več gospodarskimi subjekti za vsak sklop (z dodatno možnostjo omejitve števila sklopov, ki se dodelijo istemu gospodarskemu subjektu). Prav tako je mogoče to možnost uporabiti brez zaveze za nakup (ali z najnižjo ali najvišjo vrednostjo), vendar je treba to možnost jasno navesti v razpisni dokumentaciji, saj bi lahko takšno določilo ponudnike odvrnilo od sodelovanja. Vendar se lahko to določilo nadomesti tudi z določilom, ki dovoljuje jasno opredeljenemu številu javnih naročnikov, da neposredno kupujejo na podlagi istega okvirnega sporazuma zgolj na podlagi predložitve naročila (poziv za predložitev ponudb iz okvirnega sporazuma).

Tak primer je projekt HAPPI, v okviru katerega je bila v postopku oddaje javnega naročila sklenjena krovna pogodba (okvirni sporazum) brez zaveze za nakup. Nato so osrednji nabavni organi oddali javna naročila na podlagi krovne pogodbe (okvirnega sporazuma) za nakup inovativnih sistemov za odkrivanje in javljanje padcev, tekalno stezo za rehabilitacijo in analizo motenj hoje ter tečajev hoje za preprečevanje padcev in ohranjanje neodvisnosti. Okvirni sporazum je bil dejansko na voljo bolnišnicam, povezanim v pet osrednjih nabavnih organov, ki so člani projekta HAPPI, pa tudi bolnišnicam iz vseh drugih držav članic EU prek evropskega združenja za javna naročila v zdravstvu (European Health Public Procurement Alliance - EHPPA).

b. Razdelitev javnih naročil na sklope

Na splošno se javne naročnike spodbuja, da „razdelijo velika javna naročila na sklope“, da bi ohranili konkurenco in preglednost ter zagotovili možnosti MSP, zlasti tistim najinovativnejšim, za dostop do trga, celo na čezmejni in nadržalni ravni.

Zlasti kar zadeva JNI, lahko uspešna strategija pomeni opredelitev števila in velikosti sklopov, da bi spodbudili sodelovanje po tem, ko so zbrane jasne informacije o zadevnem trgu.

Takšne strategije je mogoče razviti na količinski podlagi, pri čemer se velikost posameznih javnih naročil uredi tako, da se prilagodijo zmogljivosti MSP, ali na kakovostni podlagi, pri čemer se upošteva specializiranost MSP in se skladno s tem prilagodi vsebina posameznih javnih naročil.



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>



NHS
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

Results	Rezultati
EHPPA is an alliance of public organizations involved ...	EHPPA je združenje javnih organizacij, vključenih v skupno nabavo zdravstvenih in nezdravstvenih proizvodov ali storitev za bolnišnice in negovalne domove v Evropi.
Between its members:	Članstvo:
EHPPA is an ASSOCIATE MEMBER of the HAPPI PROJECT (March 2014)	EHPPA je PRIDRUŽENA ČLANICA projekta HAPPI (marec 2014)
Thanks to this association, all the European hospitals ...	Zahvaljujoč temu združenju bodo lahko inovacije za zdravo staranje pridobile tudi vse evropske bolnišnice in negovalni domovi, ki niso partnerji osrednjih nabavnih organov konzorcija HAPPI .

Razdelitev na sklope najboljše deluje v kombinaciji z okvirnimi sporazumi. V teh primerih se lahko število sklopov v okvirnem sporazumu opredeli glede na rezultate predhodnega preverjanja trga. Različni sklopi lahko zadevajo isto blago ali storitev z možnostjo nabave različnih inovacij prek istega postopka oddaje javnega naročila ter so lahko opredeljeni teritorialno ali količinsko ob upoštevanju MSP na zadevnem trgu. V okviru istega okvirnega sporazuma (krovná pogodba) se lahko zagotovi več sklopov za inovativne MSP, pri čemer se omeji število sklopov, ki se lahko oddajo istemu gospodarskemu subjektu. Načela EU ter odprtost postopka je treba spoštovati, kadar se okvirni sporazum (krovná pogodba) sklene za vrednost, ki presega mejno vrednost EU. Javna naročila, oddana na podlagi okvirnega sporazuma, pa so lahko tudi pod mejno vrednostjo EU.



Tako je na primer v okviru projekta HAPPI okvirni sporazum, ki presega mejno vrednost EU in je razdeljen na različne sklope in tehnične specifikacije, omogočil nabavo različnih inovativnih proizvodov z omejeno gospodarsko vrednostjo.

Kako izvesti?

Javni naročniki se lahko odločijo skleniti okvirni sporazum v obliki ločenih sklopov ter lahko določijo velikost in predmet takšnih sklopov. Poleg tega se morajo odločiti tudi, katero vrsto okvirnega sporazuma želijo skleniti (tj. odprti ali zaprti ter - pri zaprtem okvirnem sporazumu - z manjšim razpisom ali za ponovno odpiranje okvirnega sporazuma ali brez njega). Javni naročniki v obvestilu o javnem naročilu ali povabilu k potrditvi interesa navedejo, ali se lahko ponudbe predložijo za en sklop, za več sklopov ali vse sklope, ter hkrati navedejo, ali lahko vsak gospodarski subjekt dobi samo en ali več kot en sklop (46. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 73. člen ZJN-3)..

Glede okvirnih sporazumov glej okvir zgoraj.

Najpogostejše napake

Kar zadeva razdelitev na sklope, je pogosta napaka umetno deljenje javnih naročil na več delov (tako imenovano „drobljenje“) z namenom zagotoviti, da je vrednost vsakega naročila zunaj področja uporabe direktiv, tj. namerno izogibanje objave javnega naročila v Uradnem listu Evropske unije za celoten sklop zadevnih gradenj, storitev ali blaga.

Pri okvirnih sporazumih pa je pogosta napaka, da javni naročniki nabavljajo prek neposrednih naročil tudi takrat, ko bi morali izvesti manjši razpis.

Poleg tega se včasih ob začetku izvajanja manjšega razpisa dodajo pogoji, ki niso vključeni v prvotni obseg, predviden v okvirnem sporazumu (kadar je okvirni sporazum odprt za več gospodarskih subjektov). Enako velja za merila ocenjevanja in pogoje za sodelovanje ali za objavo penderjev za merila za oddajo javnega naročila. Včasih javni naročniki ustvarijo okvirni sporazum znotraj okvirnega sporazuma, da bi zožili večji obseg ponudnikov za poznejše pozive za predložitev ponudb.

Spoznanja

Razdelitev javnih naročil na teritorialne ali sektorske sklope očitno olajša dostop za MSP, saj velikost sklopov boljše ustreza njihovim proizvodnim zmogljivostim in specializiranosti. Poleg tega podpira in širi konkurenco. Mogoče je določiti najmanjši obseg sklopov za prvo leto z možnostjo povečanja obsega v naslednjih letih (glede na to, da lahko okvirni sporazum traja štiri leta oziroma za naročila na infrastrukturnem področju do osmih let - glej tretji odstavek 48. člena ZJN-3).



Nadalje se zdi, da ima sklepanje različnih okvirnih sporazumov z več gospodarskimi subjekti pozitivne učinke na možnost MSP za sodelovanje v javnem naročanju ter na splošno konkurenčnost postopka javnega naročanja, čeprav je običajno bolj zapleteno, zlasti pri nakupu inovacij.

Glavni poudarki:

- Razdelitev na sklope prinaša vzajemne koristi javnim naročnikom in gospodarskim subjektom, če se spoštujejo pogoji za pošteno in pregledno konkurenco.
- Okvirni sporazumi omogočajo MSP, da konkurirajo za javna naročila, ki so jih zmožna izvesti, medtem ko lahko tradicionalne oblike javnih razpisov, pri katerih javni naročnik objavi razpis za enega ponudnika, ki naj bi dobavil vse blago v določenem obdobju, dajo prednost večjim podjetjem.
- Razdelitev sklopov bi morala temeljiti na analizi trga v zadevnem sektorju.

c. Skupno ali čezmejno javno naročanje

Javni naročniki iz vsake države, ki sodeluje v projektu PPI2Innovate, se lahko odločijo oddati javno naročilo (z okvirnimi sporazumi ali brez njih in/ali z razdelitvijo na sklope) tako, da v razpisni dokumentaciji navedejo možnost, da lahko v njem sodelujejo tudi drugi partnerji v projektu (pa tudi drugi javni naročniki) in kupujejo neposredno prek njih s predložitvijo naročila (poziv za predložitev ponudb).

Tako se lahko javni naročniki v državah partnericah v projektu PPI2Innovate odločijo uporabiti okvirni sporazum, sklenjen z osrednjim nabavnim organom druge države članice, če je to jasno navedeno v razpisni dokumentaciji in če so jasno opredeljeni možni uporabniki (partnerji v projektu ali drugi javni naročniki) (2. odstavek 39. člena Direktive 2014/24/EU) (glej tudi tretji odstavek 34. člena ZJN-3).

FOKUS: SKUPNO JAVNO NAROČANJE IN ČEZMEJNO SKUPNO JAVNO NAROČANJE

Za večjo učinkovitost sektorja javnega naročanja nova pravila EU omogočajo lažje sodelovanje med javnimi naročniki in združevanje povpraševanja z uvajanjem **strategij skupnega javnega naročanja**. Na nacionalni ravni ima lahko to združevanje predvsem dve obliki:

- **osrednji nabavni organi**, ki stalno izvajajo svoje dejavnosti v obliki pridobitve blaga in/ali storitev, namenjenih javnim naročnikom, oddajanja javnih naročil ali sklepanja okvirnih sporazumov za gradnje, blago ali storitve, namenjene javnim naročnikom;

- **priložnostno skupno javno naročanje**, ki (tudi če ne vključuje sistematičnih in institucionaliziranih sistemov javnega naročanja, kot so osrednji nabavni organi) omogoča dvema ali več javnim naročnikom „skupno izvedbo oddaje določenih javnih naročil“ na lokalni, regionalni, nacionalni ali evropski ravni s ciljem doseganja nekaterih skupnih interesov in razvoja inovativnih projektov.

Poleg tega 39. člen Direktive 2014/24/EU spodbuja sodelovanje med javnimi naročniki iz različnih držav članic. **Čezmejno javno naročanje** je osnovno orodje za nabavo inovativnega blaga in storitev, saj pri lokalnih naročnikih pogosto ni zadostnega povečanja povpraševanja.



Izvede se lahko bodisi z uporabo osrednjih nabavnih organov iz druge države članice bodisi z ustanovitvijo skupnih subjektov na podlagi nacionalnega prava ali prava Unije, s čimer se spodbuja povezovanje na notranjem trgu z usklajevanjem razpisne dokumentacije, postopkov, pogodbenih določil in pogojev izvedbe.

V evropski direktivi je določeno, da potrebne elemente pravnega razmerja med javnimi naročniki, „če jih ne urejajo mednarodni sporazumi, sklenjeni med zadevnimi državami članicami“, določijo ti subjekti v priložnostnem sporazumu, v katerem določijo:

- 1) odgovornosti pogodbenic,
- 2) ustrezne veljavne nacionalne določbe,
- 3) notranjo organizacijo postopkov javnega naročanja,
- 4) razdelitev gradenj, blaga ali storitev, ki se naročajo,
- 5) sklenitev pogodb.

Kar zadeva države, ki sodelujejo v projektu PPI2Innovate, vsi nacionalni pravni okviri javnim naročnikom dovoljujejo združevanje povpraševanja v sodelovanju z drugimi javnimi naročniki iz iste države ali iz druge države članice (obstaja nekaj primerov na Hrvaškem in v Italiji), v nekaterih nacionalnih zakonodajah pa je tudi določeno, da naj bi javni naročniki sklenili priložnostne sporazume o pravu, ki se uporablja, razdelitvi nalog in odgovornosti ter organizacijskih vprašanjih (npr. Češka, Poljska). Vsi nacionalni pravni sistemi tudi dovoljujejo javnim organom, da uporabijo osrednji nabavni organ iz druge države članice, čeprav je ta možnost v nekaterih pravnih sistemih omejena (npr. na Madžarskem je ta možnost prepovedana, kadar zakon o javnem naročanju ali drug zakon določa uporabo posebnega osrednjega nabavnega organa).

Še posebej dober primer čezmejnega skupnega javnega naročanja na področju inovacij je projekt HAPPI (glej točko 1.2.2 zgoraj).

Slika 27. Pravni okvir čezmejnega skupnega javnega naročanja

DIRECTIVE 2014/24/EU of 26 February 2014	DIFFERENT MODELS
Art. 39, Procurement involving contracting authorities from different Member States, par. 4	
	2° model
<p>4. Several CONTRACTING AUTHORITIES from DIFFERENT MEMBER STATES may jointly award a public contract, conclude a framework agreement or operate a dynamic purchasing system. They may also, to the extent set out in the <u>second subparagraph of Article 33(2)</u>, award contracts based on the framework agreement or on the dynamic purchasing system. [...]</p>	
<p><i>Those procedures may be applied only between those contracting authorities clearly identified for this purpose in the call for competition or the invitation to confirm interest and those economic operators party to the framework agreement as concluded.</i></p>	
© Copyright 2015 G. M. Racca	



DIREKTIVA 2014/24/EU z dne 26. Februarja 2014	RAZLIČNI MODELI
39. člen (glej tudi 34. člen ZJN-3) , Javno naročanje, pri katerem sodelujejo javni naročniki iz	



različnih držav članic, 4. odstavek 2. model

4. Več JAVNIH NAROČNIKOV iz RAZLIČNIH DRŽAV ČLANIC lahko skupaj odda javno naročilo, sklone okvirni sporazum ali upravlja dinamični nabavni sistem. Prav tako lahko - v obsegu, določenem v drugem pododstavku člena 33(2) - na podlagi okvirnega sporazuma ali dinamičnega nabavnega sistema oddajajo posamezna naročila. [...] (glej tudi četrti odstavek 34. člena ZJN-3)

Navedeni postopki se lahko uporabljajo samo med javnimi naročniki, ki so za ta namen jasno navedeni v javnem razpisu ali povabilu k potrditvi interesa, in gospodarskimi subjekti, ki so podpisniki sklenjenega okvirnega sporazuma.





DIRECTIVE 2014/24/EU of 26 February 2014

DIFFERENT MODELS

Art. 39, Procurement involving contracting authorities from different Member States (par. 4, 2nd subpar.)

2° model



- When determining responsibilities and the applicable national law as referred to in point (a), the participating **contracting authorities may allocate specific responsibilities among them and determine the applicable provisions of the national laws of any of their respective Member States.** The allocation of responsibilities and the applicable national law shall be referred to **in the procurement documents for jointly awarded public contracts.**

© Copyright 2015 G. M. Racca
© Copyright 2013 G. M. Racca, University of Turin

DIREKTIVA 2014/24/EU z dne 26. Februarja 2014

RAZLIČNI MODELI

39. člen (glej tudi 34. člen ZJN-3), Javno naročanje, pri katerem sodelujejo javni naročniki iz različnih držav članic (4. odstavek, 2. pododstavek)

2. model

Sodelujoči javni naročniki lahko pri opredelitvi odgovornosti in veljavnega nacionalnega prava iz točke (a) posebne odgovornosti dodelijo enemu ali več izmed njih in kot veljavne določijo predpise nacionalnega prava katere koli njihove države članice. Dodelitev odgovornosti in veljavno nacionalno pravo se navedeta v dokumentaciji v zvezi s skupno oddajo javnega naročila. glej tudi četrti odstavek 34. člena ZJN-3)



Slika 28. Pravila EU o skupnem javnem naročanju in čezmejnem skupnem javnem naročanju

INNOVATION PROCUREMENT

Joint Procurement

NATIONAL level

Central Purchasing Bodies

Activities conducted on a **permanent basis** through the acquisition of supplies and/or services **intended for contracting authorities**, the award of public contracts or the conclusion of framework agreements for works, supplies or services intended for contracting authorities

Occasional Joint Procurement

Conducting their which – even if not constituting systematic and institutionalized acquisition systems as CPBs - **allows two or more contracting authorities to "jointly perform certain specific procurements"** aiming at achieving specific common interests and at developing innovative projects.

JAVNO NAROČANJE INOVACIJ	
Skupno javno naročanje	
NACIONALNA raven	
Osrednji nabavni organi	Priložnostno skupno javno naročanje
Dejavnosti, ki se stalno izvajajo v obliki pridobitve blaga in/ali storitev, namenjenih javnim naročnikom , oddajanja javnih naročil ali sklepanja okvirnih sporazumov za gradnje, blago ali storitve, namenjene javnim naročnikom.	Dejavnosti, ki (tudi če ne vključujejo sistematičnih in institucionaliziranih sistemov javnega naročanja, kot so osrednji nabavni organi) omogočajo dvema ali več javnim naročnikom „skupno izvedbo oddaje določenih javnih naročil“ s ciljem doseganja posameznih skupnih interesov in razvoja inovativnih projektov.

2.5.2 Priprava dokumentacije v zvezi z oddajo javnega naročila

Kaj storiti?

Ko so opredeljene potrebe, strategija javnega naročanja in postopek oddaje javnega naročila, morajo javni naročniki povabiti gospodarske subjekte k predložitvi ponudb, torej privabiti konkurenčno sodelovanje, da bi javno naročilo oddali najboljšemu ponudniku na podlagi izbranih meril za oddajo (glej v nadaljevanju). Pri javnem naročanju inovacij je treba posebno pozornost nameniti pripravi dokumentacije v zvezi z oddajo javnega naročila, zlasti ko se uporabi konkurenčni dialog ali konkurenčni postopek s pogajanjem.

Pri konkurenčnem dialogu ni mogoče opredeliti, katere so natančne zahteve, zato je treba potrebe in pričakovane rezultate namesto v povabilu k predložitvi ponudb jasno opredeliti



v začetnem obvestilu o javnem naročilu in v opisnem dokumentu. Pri konkurenčnem postopku s pogajanjem pa je najboljšo orodje povabilo k predložitvi ponudb, saj so v njem jasno navedene zahteve za gospodarske subjekte, ki bodo lahko poslali natančno pripravljen in po možnosti uspešen predlog.

Pravo Evropske unije, ki ureja javno naročanje, vsebuje osnovno načelo, da je treba vsa javna naročila nad določeno mejno vrednostjo objaviti v standardni obliki na ravni EU v Uradnem listu Evropske unije, da bi imeli vsi gospodarski subjekti v vsaki državi članici možnost predložiti ponudbo za javno naročilo, če menijo, da lahko izpolnijo njegove zahteve.

Slika 29. Mejne vrednosti EU za javno naročanje

Central Government authorities	Works contracts, subsidised works contracts		€5 225 000	
	All services concerning social and other specific services listed in Annex XIV		€750 000	
	All subsidised services		€209 000	
	All other service contracts and all design contests		€135 000	
	All supplies contracts awarded by contracting authorities not operating in the field of defence		€135 000	
	Supplies contracts awarded by contracting authorities operating in the field of defence	Concerning products listed in Annex III		€135 000
Concerning other products			€209 000	
Sub-central contracting authorities	Works contracts, subsidised works contracts		€5 225 000	
	All services concerning social and other specific services listed in Annex XIV		€750 000	
	All other service contracts, all design contests, subsidised service contracts, all supplies contracts		€209 000	
Organi na centralni ravni države	Javna naročila gradenj, subvencionirana javna naročila gradenj		5.225.000 EUR	
	Vse storitve, ki zadevajo socialne in druge posebne storitve, naštetje v Prilogi XIV		750.000 EUR	
	Vse subvencionirane storitve		209.000 EUR	
	Vsa druga javna naročila storitev in vsi projektni natečajji		135.000 EUR	
	Vsa javna naročila blaga, ki jih oddajo javni naročniki, ki niso dejavni na področju obrambe		135.000 EUR	
	Javna naročila blaga, ki jih oddajo javni naročniki s področja obrambe	V zvezi s proizvodi iz Priloge III		135.000 EUR
		V zvezi z drugimi proizvodi		209.000 EUR



Javni naročniki na podcentralni ravni	Javna naročila gradenj, subvencionirana javna naročila gradenj	5.225.000 EUR
	Vse storitve, ki zadevajo socialne in druge posebne storitve, naštete v Prilogi XIV	750.000 EUR
	Vsa druga javna naročila storitev, vsi projektni natečaji, subvencionirana javna naročila storitev, vsa javna naročila blaga	209.000 EUR

Vir: Spletišče Generalnega direktorata Evropske komisije za rast

(glej tudi: 22. in 23.člen ZJN-3 - mejne vrednosti za objave in naročila, ki jih subvencionirajo ali sofinancirajo naročniki ter 21. člen ZJN-3 - mejne vrednosti za uporabo zakona)

Kako izvesti?

Medtem ko je osnovna vloga predhodnega informativnega obvestila (glej poglavje 2.4 zgoraj) opozoriti trg na prihodnja javna naročila, se z obvestilom o javnem naročilu začne izvajati posamezno javno naročilo, z obvestilom o oddaji javnega naročila pa se trgu sporoči rezultat posameznega javnega razpisa. Objava obvestila o javnem naročilu je obvezna, če javno naročilo presega mejno vrednost EU.

Standardna oblika v Evropski uniji je objava obvestila o javnem naročilu v Uradnem listu Evropske unije. Ta dokument vsebuje standardno besedišče (enotni besednjak javnih naročil, klasifikacijski sistem iz osmih števil), ki opisuje vsa javna naročila gradenj, storitev in blaga. Enotni besednjak javnih naročil je na voljo na spletu prek spletišča SIMAP (<http://www.simap.eu.int>).

Elementi obvestila o javnem naročilu

- 1) **Opredelitev predmeta javnega naročila**, tj. blago, storitev ali gradnje, ki se naročajo. V zvezi s tem elementom ni izrecnih pravil v evropskih predpisih, z izjemo ukrepov, povezanih s preglednostjo, konkurenčnostjo, enako obravnavo in nediskriminacijo.
- 2) **Tehnične specifikacije**, tj. natančen in razumljiv opis blaga ali storitev, ki so predmet javnega naročila, na podlagi katerega se lahko potencialni ponudniki odločijo, ali je javni razpis zanje zanimiv. Poleg tega so v tehničnih specifikacijah navedene merljive in preverljive zahteve, na podlagi katerih je mogoče oceniti ponudnike (npr. sklicevanje na sistem izdajanja potrdil, označevanja ali standardizacije na nacionalni ali evropski ravni).
- 3) **Opredelitev razlogov za izključitev**, tj. zahtev, ki javnemu naročniku omogočajo, da izključi gospodarske subjekte iz sodelovanja v postopku oddaje javnega naročila, kot je navedeno v direktivah EU o javnem naročanju in na podlagi njihovega preteklega vedenja (npr. korupcija, pranje denarja, sodelovanje v kriminalnih dejavnostih itd.).
- 4) **Opredelitev pogojev za sodelovanje**, tj. zahtev, povezanih z ustreznostjo gospodarskega subjekta za opravljanje poklicne dejavnosti, njegovim ekonomskim in finančnim položajem ter tehnično in strokovno sposobnostjo za izvedbo naročila, tudi na podlagi preteklih izkušenj pri izvajanju podobnega javnega naročila ali razpoložljivosti kvalificiranega osebja.
- 5) **Opredelitev meril za oddajo javnega naročila**. V direktivah EU o javnem naročanju iz leta 2014 je kot prednostno merilo opredeljena ekonomsko najugodnejša ponudba, pri čemer oddaja javnega naročila ne bi smela temeljiti izključno na merilu najnižje cene, temveč je treba upoštevati tudi



druge dejavnike (kot je kakovost ponudbe). Gospodarski subjekti bi se morali osredotočiti tudi na zagotavljanje najboljšega razmerja med kakovostjo in ceno. Dolžnost javnega naročnika je opredeliti optimalno kombinacijo meril za oddajo javnega naročila, s katerimi se ocenijo stroški v celotni pričakovani življenjski dobi proizvoda ter skladnost med predlaganimi rešitvami in potrebami uporabnikov.

6) Odločitev o uporabi variantnih ponudb, kar gospodarskim subjektom omogoča, da predstavijo alternative za rešitve, ki jih predvidevajo javni naročniki, pri čemer predvidijo različne - in včasih okolju prijaznejše rešitve. Zato je v pravnem okviru EU navedeno, da bi morali javni naročniki čim pogosteje uporabiti variantne ponudbe, če je v razpisni dokumentaciji jasno navedeno, da bodo sprejete, in so določene minimalne zahteve, ki veljajo zanje.

7) Odločitev o uporabi vrednostnega inženirstva, na tak način, da se gospodarski subjekt spodbuja, da tudi po oddaji javnega naročila še naprej izboljšuje svoje rešitve in ustvarja prihranke.

8) Osnutek pogodbe je treba poslati skupaj z razpisno dokumentacijo, da bi lahko vsi udeleženci enakopravno sodelovali v razpisu. Po izbiri uspešne ponudbe se ni dovoljeno več pogajati o podrobnostih v zvezi s pogodbo (to bi pomenilo kršitev načela enake obravnave).

Pogodba mora vsebovati določbe glede mehanizmov reševanja sporov in številnih drugih vprašanj, ki jih javni naročnik na začetku morda ni obravnaval (kot so pravice intelektualne lastnine), ter določbe v zvezi s potrebo po nadaljnjih spremembah. Da bi predvideli možnosti sprememb pogodbe, je treba že v fazi načrtovanja temeljito razmisliti, v skladu s katerimi pogoji in omejitvami glede stroškov in obsega se lahko te spremembe izvedejo, ter nato vključiti ustrezne določbe v razpisno dokumentacijo in dokumentacijo v zvezi z oddajo javnega naročila. Med izvajanjem javnega naročila niso dovoljene „bistvene spremembe“ (glej sodno prakso v zadevi *Presstext*, C-454/06, Sodišče Evropske unije).

Najpogostejše napake

Javni naročniki včasih ne objavijo obvestila o javnem naročilu za naročilo, ki presega mejno vrednost EU, kar se skoraj vedno šteje za kršitev pravil EU o javnem naročanju. Agencije za javno naročanje so zaradi tega prisiljene v izvedbo finančnih popravkov. Poleg tega je treba poudariti, da izbor ne more temeljiti na želji po lokalnih ali nacionalnih ponudnikih, saj je tako ravnanje diskriminatorno in v nasprotju s temeljnimi načeli pravil EU o javnem naročanju. Še ena pogosta napaka, ki povzroči neupravičeno izločitev primernih kandidatov, je, da javni naročniki določijo nesorazmerno visoke zavarovalne, finančne ali prodajne zahteve.

Slabo pripravljene tehnične specifikacije so prav tako pogost razlog za poznejše spremembe pogodbe, s čimer se povečajo obseg in stroški nabave ter je v nasprotju s konkurenčnimi načeli.

Spoznanja

Po objavi obvestila o javnem naročilu ni več mogoče spreminjati vsebine, kot so spremembe v tehničnih zahtevah, obsegu, časovnem načrtu, pogojih za sodelovanje in merilih za oddajo naročila ter pogodbenih določilih, razen z objavo napak (*errata*).



Dovoljene so le manjše spremembe formalnih zahtev. V vseh primerih je priporočljivo sorazmerno podaljšanje roka za oddajo ponudb.

Kar zadeva pogodbe, dobra praksa kaže, da dobro pripravljena pogodba vključuje določbe v zvezi z letno indeksacijo cen (ali ne), predpisi, kršitvami, odgovornostjo in zaupnostjo.

Pogodba MORA biti poštena in uravnotežena glede delitve tveganja. Zlasti se je treba izogibati klavzulam ali pogodbenim pogojem, ki na izvajalca prenašajo tveganja, ki so popolnoma zunaj njegovega nadzora, saj lahko omejijo število ponudb in pomembno vplivajo na ceno ter povzročijo spore.

Glavni poudarki:

- Vsi pogoji za sodelovanje morajo biti sorazmerni in primerni, da bi se lahko ocenila sposobnost ponudnikov za izvedbo javnega naročila.
- Vse večje spremembe v obvestilu o javnem naročilu morajo biti utemeljene in objavljene kot napake (*errata*).
- Če se v fazi razpisa pojavijo manjše spremembe, je priporočljivo, da se podaljša rok za oddajo ponudb.
- Če javni naročnik izvede bistvene spremembe v specifikacijah in/ali pogodbenih pogojih, bo treba postopek razveljaviti.
- Številni javni naročniki ne ločijo med fazo izbora (oziroma pogoji za sodelovanje) in fazo ocenjevanja (merila za oddajo javnega naročila), ki sta dva ločena dela celotnega postopka oddaje javnega naročila. Izbor in ocenjevanje ponudb sta dejansko povsem različni fazi in se jih ne sme zamenjati.
- V fazi izbora je cilj izbrati ponudnike, ki so sposobni opraviti posel.
- V fazi ocenjevanja se ocenjuje najboljša ponudba, prejeta od izbranih ponudnikov. Pomembno je, da se že v fazi načrtovanja javnega naročila določijo ustrezni pogoji za sodelovanje in merila za oddajo javnega naročila.

2.5.2.1 Priprava dokumentacije v zvezi z oddajo javnega naročila na področju pametne energije

Dober primer razpisne dokumentacije na področju energetske učinkovitosti je prikazan v okviru projekta PAPIRUS¹⁰. Pri tem je treba omeniti, da je bilo v okviru projekta izvedeno skupno javno naročilo.

¹⁰http://www.papirus-project.eu/images/PAPIRUS_Guide_ENGLISH_FINAL_with_ISBN_ONLINE.pdf.



Izvajanje naročila v projektu PAPIRUS

Cilj projekta je bil zmanjšati izgube energije skozi neprosojen ovoj stavbe, izgube energije pozimi in izkoristi sončno energijo, ki prodira skozi okna poleti, za lahke montažne panele z nizkimi specifičnimi emisijami CO₂.

V okviru projekta PAPIRUS so bile najprej opisane tehnične specifikacije razpisa, ki so temeljile na funkcionalnosti. To je bil rezultat dialoga s trgov, ki je omogočil:

- opis, katere od predlaganih tehnologij je treba prilagoditi ali izključiti iz postopka naročanja;
- pridobivanje informacij, katerih tehnologij še ni na trgu/jih ni še mogoče uporabiti (zaradi neodzivnosti ali slabe odzivnosti trga);
- spremembo potreb zaradi drugih vprašanj energetske učinkovitosti in tehnoloških vprašanj, ki se pojavila med dialogom s trgov.

Informacije, pridobljene med dialogom s trgov, so bile pozneje uporabljene pri opredelitvi razpisnih specifikacij in ustreznih meril za dodelitev.

Tako so bile na stopnji naročila med zahteve za upravičenost vključene zahteve glede izkušenj, referenc in podobnega na področju inovacij, da bi tako prišli do ustreznih, energetske učinkovitih rešitev. Dovoljene so bile tudi različice posameznih predlogov, da bi ponudniki lahko bolje pokrili potrebe.

2.5.3 Ocenjevanje ponudb in oddaja javnega naročila

Kaj storiti?

Namen te faze je določiti (kar opravi ad hoc ocenjevalna komisija oz. natečajna komisija v okviru tima za vodenje javnega naročila) uspešno ponudbo na podlagi meril za oddajo javnega naročila, ki so določena v dokumentaciji v zvezi z oddajo javnega naročila in jih je javni naročnik strateško izbral v fazi načrtovanja:

1) **Merilo najnižje cene** - čeprav je to merilo najpreglednejše in ga ponudniki, ki niso bili izbrani, najtežje izpodbijajo, obstaja verjetnost, da ne upošteva kakovosti, razen če dokumentacija v zvezi z oddajo javnega naročila vsebuje zelo natančne tehnične specifikacije. Vsekakor je to lahko zahtevno pri JNI in se le redko uporablja pri nabavi inovativnega blaga;

2) **Ekonomsko najugodnejša ponudba** - vse pogosteje se uporablja kot metoda ocenjevanja, ki lahko bolje zagotovi najboljše razmerje med ceno in kakovostjo, vendar je za to potrebno usposobljeno osebje na strani povpraševanja in ponudbe. V postopkih oddaje javnih naročil, pri katerih se uporablja merilo ekonomsko najugodnejše ponudbe, je ne le mogoče temveč tudi zaželeno, da se vključijo tudi sekundarna merila v zvezi z okoljskimi in socialnimi vprašanji ter zahteve v zvezi z inovacijami.

V skladu s 84. členom ZJN-3 naročnik odda javno naročilo na podlagi ekonomsko najugodnejše ponudbe. Stroškovni dejavnik je lahko tudi fiksna cena ali fiksni stroški, če



gospodarski subjekti na njihovi podlagi med seboj konkurirajo zgolj v zvezi z merili kakovosti.

FOKUS: EKONOMSKO NAJUGODNEJŠA PONUDBA V DIREKTIVI 2014/24/EU

Zdi se, da je nova direktiva zmanjšala oddajanje javnih naročil na podlagi „najnižje cene“ in dala prednost „ekonomsko najugodnejši ponudbi“ na podlagi meril kakovosti in cene. Za JNI je običajno primernejše izbrati merilo ekonomsko najugodnejše ponudbe. Pravila EU določajo znatno spremenjeno opredelitev koncepta ekonomsko najugodnejše ponudbe. Medtem ko je direktiva o javnem naročanju iz leta 2004 dovoljevala izbiro med merili ekonomsko najugodnejše ponudbe ali najnižje cene, 67. člen Direktive 2014/24/EU primerjaj tudi drugi odstavek 84. člena ZJN-3) opisuje ekonomsko najugodnejšo ponudbo kot najboljše razmerje med ceno in kakovostjo, poleg tega pa vsebuje prilagodljivejšo opredelitev, ki vključuje najnižjo ceno in daje večji poudarek na vidike kakovosti ponudbe, in sicer ne le za storitve temveč tudi za gradnje in blago.

Dejansko lahko države članice prepovejo uporabo merila cene samo za nekatere vrste javnih naročil (67. člen in 37. uvodna izjava), na primer za intelektualne storitve, ali zahtevajo njegovo uporabo pri nacionalnih določbah, ki določajo plačila za nekatere storitve ali fiksne cene za določeno blago (npr. elektronska dražba).

Poleg tega je pri ocenjevanju ekonomsko najugodnejše ponudbe mogoče prilagoditi fiksne cene javnemu naročilu in kandidatom omogočiti, da konkurirajo glede kakovosti (2. odstavek 67. člena) (glej tudi tretji odstavek 84. člena ZJN-3). To bi vsekakor veljalo, ko so pogodbene cene določene v nacionalni zakonodaji (1. odstavek 67. člena).

Slika 30. Merila za oddajo javnega naročila



Merila za oddajo javnega naročila (67. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 84. člen ZJN-3)	
Ekonomsko najugodnejša ponudba	Spodbuditi inovacije z navedbo v razpisni dokumentaciji, da bodo inovativne značilnosti rešitve pomembno vplivale na oceno ponudbe



Slika 31. Primer javnega naročila, oddanega na podlagi merila ekonomsko najugodnejše ponudbe

MEAT analysis mechanism and calculation reference for tender evaluation purposes	Fictional bid A		Fictional bid B		Fictional bid C	
	Offered price:	Cost saving impact or added value:	Offered price:	Cost saving impact or added value:	Offered price:	Cost saving impact or added value:
	100 million	0 million	110 million	15 million	120 million	20 million
Point system The lowest price bid gets 100 basic points. The cost saving impact is considered as an added value to be added on top of the basic points. The bid with the most points wins.	Basic points = 100 points [the lowest price gets 100 points] Added value = 0 points Total points = 100 points		Basic points = 90 points [the offered price is 10 million more expensive than the lowest price in Bid A] Added value = 15 points Total points = 90 + 15 = 105 points		Basic points = 80 points [the offered price is 20 million more expensive than the lowest price in Bid A] Added value = 20 points Total points = 80 + 20 = 100 points	
<i>Bid B earns the most points, and thus it becomes the winner</i>						
Ratio system The basic value of the minimum tender requirements is 100 million. The cost saving impact of each bid is considered as an added value. The bid with the highest ratio of total value divided by the offered price wins.	Total value = 100 + 0 = 100 million Value/price ratio = 100/100 = 1.00		Total value = 100 + 15 = 115 million Value/price ratio = 115/110 = 1.05		Total value = 100 + 20 = 120 million Value/price ratio = 120/120 = 1.00	
<i>Bid B has the highest price/value ratio, and thus it becomes the winner</i>						
Price correction system The real cost saving impact of each bid is deducted from the offered price. The bid implies the lowest cost for the client wins.	Real total cost for the client = 100 + 0 = 100 million		Real total cost for the client = 110 - 15 = 95 million		Real total cost for the client = 120 - 20 = 100 million	
<i>Bid B implies the lowest cost for the client, and thus it becomes the winner</i>						

Mehanizem in referenčni izračun na podlagi analize ekonomsko najugodnejše ponudbe za namene ocenjevanja ponudb	Izmišljena ponudba A		Izmišljena ponudba B		Izmišljena ponudba C	
	Ponujena cena:	Učinek na prihranek stroškov ali dodana vrednost:	Ponujena cena:	Učinek na prihranek stroškov ali dodana vrednost:	Ponujena cena:	Učinek na prihranek stroškov ali dodana vrednost:
	100 milijonov	0 milijonov	110 milijonov	15 milijonov	120 milijonov	20 milijonov
Sistem točkovanja Ponudba z najnižjo ceno se oceni s 100 osnovnimi točkami. Učinek na prihranek stroškov se šteje za dodano vrednost, ki se prišteje osnovnim točkam. Zmaga ponudba z največ točkami.	Osnovne točke = 100 točk (najnižja cena dobi 100 točk) Dodana vrednost = 0 točk Skupaj točk = 100 točk		Osnovne točke = 90 točk (ponujena cena je za 10 milijonov dražja od najnižje cene v ponudbi A) Dodana vrednost = 15 točk Skupaj točk = 90 + 15 = 105 točk		Osnovne točke = 80 točk (ponujena cena je za 20 milijonov dražja od najnižje cene v ponudbi A) Dodana vrednost = 20 točk Skupaj točk = 80 + 20 = 100 točk	
<i>Ponudba B se oceni z največ točkami, zato je najuspešnejša.</i>						



Sistem razmerij Osnovna vrednost minimalnih zahtev javnega razpisa je 100 osnovnih točk. Učinek na prihranek stroškov vsake ponudbe se šteje za dodano vrednost. Zmaga ponudba z najvišjim razmerjem med celotno vrednostjo in ponujeno ceno.	Skupna vrednost = 100 + 0 = 100 mio Razmerje med vrednostjo in ceno = 100/100 = 1,00	Skupna vrednost = 100 + 15 = 115 mio Razmerje med vrednostjo in ceno = 115/110 = 1,05	Skupna vrednost = 100 + 20 = 120 mio Razmerje med vrednostjo in ceno = 120/120 = 1,00
	<i>Ponudba B ima najvišje razmerje med ceno in vrednostjo, zato je najuspešnejša.</i>		
Sistem popravkov cen Dejanski učinek vsake ponudbe na prihranek stroškov se odšteje od ponujene cene. Zmaga ponudba, ki pomeni najnižje stroške za stranko.	Dejanski skupni strošek za stranko: = 100 + 0 = 100 mio	Dejanski skupni strošek za stranko: = 100 - 15 = 95 mio	Dejanski skupni strošek za stranko: = 120 - 20 = 100 mio
	<i>Ponudba B pomeni najnižje stroške za stranko, zato je najuspešnejša.</i>		

Vir: www.pantura-project.eu

Kako izvesti?

Ocenjevanje predloženih ponudb je pomemben del postopka oddaje javnega naročila, zato je treba posebno pozornost posvetiti zagotavljanju, da se želeni rezultat doseže na pošten in pregleden način. V ta namen je treba pri ocenjevanju ponudb zagotoviti naslednje:

- da merila za oddajo javnega naročila izražajo pomembnost/prednost;
- da se omejijo nemerljivi kakovostni elementi za zagotovitev objektivnega ocenjevanja;
- da je osredotočeno na zahteve tehnične specifikacije;
- da je ustrezno glede na javno naročilo;
- da upošteva ravnovesje med ceno in kakovostjo;
- da ga izvede ocenjevalna komisija oz. natečajna komisija, ki jo sestavljajo ustrezni in primerni predstavniki, ki imajo potrebne izkušnje, tehnično znanje in kompetence.

Pri neobičajno nizkih ponudbah se morajo javni naročniki najprej pozanimati pri ponudniku, zakaj je ponudba tako nizka ter ali obstajajo posebne okoliščine, ki razumno upravičujejo nizko ponudbo (npr. inovativne tehnične rešitve ali strateška odločitev za vstop na trg ali prevzem tržnega deleža). Na podlagi analize utemeljitve, ki jo prejme od ponudnika, se mora javni naročnik odločiti, ali se ponudba zavrne ali sprejme.



Pri konkurenčnem postopku s pogajanjem javni naročnik opravi prvi pregled kandidatov na podlagi pogojev za sodelovanje, objavljenih v povabilu k predložitvi ponudb, tako da izbere tiste gospodarske subjekte, ki naj bi predložili prvo pisno ponudbo, ki bo predmet pogajanj. Ko javni naročnik najde rešitev in lahko zaključi pogajanja, o tem obvesti ponudnike in določi rok za predložitev končne ponudbe, ki se bo ocenila na podlagi meril za oddajo javnega naročila.

Pri konkurenčnem dialogu je treba merila za oddajo javnega naročila določiti že na začetku, saj se bodo ves čas uporabljala za ocenjevanje predlogov gospodarskih subjektov med fazo dialoga (ki se lahko izvede v več fazah). Dialog se zaključi šele, ko se najde ustrezna rešitev, udeležence pa javni naročnik zaprosi, naj predložijo celotno ponudbo, ki bo ocenjena na podlagi meril za oddajo naročila, navedenih v prvotnem obvestilu o javnem naročilu.

Najpogostejše napake

Sprememba meril za oddajo javnega naročila po odprtju ponudb, kar ima za posledico nepravilen sprejem ponudb; ni preglednosti/enake obravnave pri ocenjevanju (npr. ocena, ki jo dobi posamezna ponudba, ni jasna ali je neutemeljena); veliko različnih subjektivnih ocen na podlagi nemerljivih elementov kakovosti; nerazkrito navzkrižje interesov med člani ocenjevalne komisije in izbranimi ponudniki; pogajanja s ponudnikom med odprtim ali omejenim postopkom oddaje javnega naročila (npr. precejšnja sprememba obsega javnega naročila); zavrnitev neobičajno nizkih ponudb, ne da bi ponudnike zaprosili za pisno utemeljitev.

Spoznanja

Javni naročniki bi morali v fazi izbora poleg najnižje cene obravnavati tudi druga merila za oddajo naročila. Inovacije bi morale običajno zagotoviti boljšo kakovost. Pri naročanju inovacij se z merilom ekonomsko najugodnejše ponudbe doseže najboljše ravnovesje med stroški in kakovostjo, saj so upoštevani tako stroški v življenjski dobi (kot so stroški zanesljivosti in vzdrževanja) kot tudi kakovost in tehnične prednosti. Vendar mora imeti v ta namen ocenjevalna komisija potrebno strokovno znanje, saj je inovativne rešitve pogosto še posebej težko oceniti in primerjati.

Glavni poudarki:

- Pri izvajanju javnega razpisa ne gre le za formalne postopke, saj je glavno orodje za zagotavljanje konkurence, kar javnemu naročniku omogoči, da nabavi najboljše, kar lahko ponudi trg.
- Medtem ko je objava razpisne dokumentacije bistvenega pomena za javne naročnike, da bi ti ugotovili, ali zadevni tržni akterji razumejo njihove namene ter ali so na trgu primerni ponudniki, da bi imeli dovolj časa za odziv,



- ocenjevanje rezultatov zagotavlja skladnost med neizpolnjeno potrebo, ki jo ugotovi javni naročnik, in ponodbami, ki jih predstavijo ponudniki.
- Pri učinkovitih rešitvah je lahko koristno izmenjati znanje z drugimi javnimi organi, da bi se pokazala zavezanost k inovacijam in še bolj znižali stroški.
 - Če se uporabi metoda ekonomsko najugodnejše ponudbe, je treba v obvestilu o javnem naročilu ali dokumentaciji v zvezi z oddajo javnega naročila navesti vse elemente, ki se bodo ocenjevali. V njih je treba poleg metodologije ocenjevanja predstaviti matriko ocenjevanja in ponderje.
 - Javno naročilo se nato odda v skladu s postopkom oddaje na podlagi ocene, ki jo pripravi ocenjevalna komisija, ki jo sestavljajo notranji in zunanji strokovnjaki s področij, potrebnih za oceno ponudb. Javno naročilo se lahko odda enemu ali več ponudnikom, odvisno od tega, ali se lahko projekt razdeli na sklope. V prvi fazi ocenjevanja se iz formalno-administrativnega vidika preveri, ali ponudniki izpolnjujejo razloge za izključitev in pogoje za sodelovanje. Po tej fazi se začne tehnično ocenjevanje prejetih ponudb na podlagi meril za oddajo javnega naročila (pri čemer je posebna pozornost namenjena ekonomsko najugodnejši ponudbi ter drugim merilom, kot so okoljska, družbena in inovacijska dodana vrednost) ter po možnosti pregled vzorcev ponujenih proizvodov ali predstavitev/preizkušanje skladnosti.
 - Uporaba meril ekonomsko najugodnejše ponudbe za kompleksna javna naročila zahteva znatno strokovno znanje in veščine, pri čemer se morajo javni naročniki včasih posvetovati z izkušenimi svetovalci/strokovnjaki. Tehnični svetovalci so lahko tudi člani ocenjevalnih komisij brez glasovalne pravice, vendar je pomembno, da nimajo navzkrižja interesov s potencialnimi ponudniki.

SEZNAM ZA PREVERJANJE PRI IZVAJANJU JAVNEGA RAZPISA IN FAZE ODDAJE JAVNEGA NAROČILA

STOPNJA V PROCESU	SEZNAM ZA PREVERJANJE/SEZNAM NALOG	VPRAŠANJA, NA KATERA JE TREBA ODGOVORITI	INSTRUMENTI
Izvedba postopka oddaje javnega naročila in ocenjevanje ponudb	<ul style="list-style-type: none"> - Odločite se za vrsto postopka, ki je najprimernejši za izvedbo; - odločite se, ali boste uporabili sklope in/ali okvirne sporazume; - ugotovite, ali se od ponudnika(-ov) zahtevajo dodatne storitve po dobavi blaga; 	<ul style="list-style-type: none"> - Ali sem izbral pravi postopek oddaje javnega naročila? - Ali sem zagotovil konkurenco, preglednost, enako obravnavo in nediskriminacijo v vsaki fazi javnega naročanja? - Ali so zahteve v zvezi z javnim naročilom ustrezne za zagotovitev 	<ul style="list-style-type: none"> - Predloga za obvestilo o javnem naročilu () - Dobra praksa na nacionalni in evropski ravni; - Primarna in sekundarna zakonodaja EU (PDEU in Direktiva 2014/24/EU)



	<ul style="list-style-type: none"> - pripravite obvestilo o javnem naročilu; - pripravite tehnične specifikacije, pri čemer uporabite zahteve, ki temeljijo na rezultatih (pazite, da jih ne opredelite preveč natančno); - pripravite pogoje za sodelovanje, razloge za izključitev in merila za oddajo naročila; - objavite obvestilo o javnem naročilu; - uporabite pravila konkurence, preglednosti, enake obravnave in nediskriminacije; - ustanovite strokovno usposobljeno ocenjevalno komisijo in po potrebi zagotovite pomoč zunanjih strokovnjakov; - izberite ponudnika(-e) na podlagi zgoraj navedenih meril; - posebno pozornost namenite merilu ekonomsko najugodnejše ponudbe. 	<p>inovacije?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ali sem javni razpis ustrezno objavil na ravni EU? - Ali sem ustanovil strokovno usposobljeno ocenjevalno komisijo? - Ali sem uporabil merilo ekonomsko najugodnejše ponudbe, kot je določeno v Direktivi 2014/24/EU (oziroma ZJN-3)? 	
--	---	---	--

2.5.3.1 Ocenjevanje ponudb in oddaja javnega naročila na področju energije

Trg naročil je precej neprepusten, število možnih rešitev je omejeno. Tako se lahko zgodi, da določbe v naročilu narekujejo posamezne rešitve ali da predlog izvedbe izhaja iz naročnikovih navad ali nekaterih rešitev. Dokumentacijo, v kateri so navedeni pogoji naročila, je praviloma vsekakor treba sestaviti tako, da ima morebitni pogodbenik interes za predložitev ponudbe ali navedbo svojega pogajalskega izhodišča. Pogosto se zgodi, da se



naročnik zgleduje po posamezni rešitvi, ki vpliva na to, kako ocenjuje ponudbe in izbira pogodbenika.

Po eni strani je treba ohranjati objektivni sistem ocenjevanja ponudb, utemeljen na trdnih in merljivih merilih, ki, vsaj teoretično, zagotavljajo objektivnost. Po drugi strani pa se merila za ocenjevanje ponudb lahko nanašajo poleg na ceno in stroške, tudi na spodbujanje kakovosti glede na ceno, kar se ocenjuje na podlagi meril, ki zajemajo kakovost, okoljske ali družbene vidike, vse v navezavi na predmet naročila.

Osnovna težava, na katero ne gre pozabiti, je, da ocenjevanje ponudbe pomeni primerno in pravilno oblikovanje ustreznih meril za izbiro. Naročanje inovacij, na i področju energije, je lahko omejeno ali pa sploh ne obstaja. Zaradi tega je prva omejitev ravno način, kako jih ustrezno formulirati. Težava je še posebno očitna v običajni praksi naročnikov, saj še vedno prevladuje merilo cene, medtem ko je pomen drugih meril, če so sploh vključena, omejen in torej ne prispevajo bistveno h kakovostnemu premiku na tem področju. Službe Evropske komisije ali praksa Evropskega sodišča pa medtem kažejo, da je v postopku oddaje naročil pri ocenjevanju ekonomskih vidikov ponudbe mogoče uporabiti na primer okoljska merila, če obstaja neposredna povezava med njimi¹¹. V nekaterih primerih obveznost, da se uporabijo neekonomska merila, izvira neposredno iz predpisov,

Pri porabi energije je mogoče meriti glede na navedbo količine porabljene energije, merjene s postopkom, ki je bil pripravljen za homologacijske teste, medtem ko je pri mogoče pri motornih vozilih, za katera ta postopek ne velja, porabo energije meriti z drugačno metodo, ki zagotavlja primerljivost ponudb. Dovoljeno je bilo tudi merilo, vezano na stroške, ki je izraženo v denarni vrednosti in se nanaša na stroške za porabo energije ter stroške za emisije ogljikovega dioksida in onesnaževanje med uporabo motornega vozila.

Glede oblikovanja meril je bila zaradi prizadevanj Evropske komisije in drugih udeležencev na trgu sprožena pobuda za oblikovanje skupnih meril za različne sektorje. Na podlagi te pobude je bilo izdelano poročilo o nizu smernic, tako imenovanih dobrih praks, ki jih je mogoče uporabiti v danem sektorju¹². Kot zgled so bila predstavljena merila, ki se nanašajo na pridobivanje energije in energetska učinkovitost v širšem pomenu besede. Pri tem je treba omeniti, da mora naročnik spremljati navedbe v ponudbi, glede izvora ali načina pridobivanja energije ali opreme, ki se preverja v ponudbi, ali sporazumu z naročnikom, npr. s tem, da med izvajanjem pogodbe redno zahteva potrdila o izvoru.

¹¹ Primerjajte odločitev Sodišča EU z dne 17. septembra 2002 v zadevi C-513/99 (Concordia Bus Finland); odločitev Sodišča EU z dne 4. decembra 2003 v zadevi C-448/01 (EVN in Wienstrom)

¹² Več informacij o predlogih glede meril za sektor električne energije je na voljo na:
http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/criteria/electricity_pl.pdf



Druga merila za izkazovanje stopnje skladnosti z okoljskimi vidiki so bolj zapletena, na primer možnost recikliranja ali energetska učinkovitost, pri čemer so zaželeni elementi ter število dodeljenih točk in pomen natančno uravnoteženi, npr. pri merilih, ki se nanašajo na načrtovanje in gradnjo upravnih zgradb je bila predvidena prednost za elemente, ki se niso nanašali zgolj na vidike, povezane z zniževanjem stroškov za rabo stavbe, temveč tudi na postopek proizvodnje ali dobave gradbenih materialov ter tudi na trdnost dokončane stavbe.¹³

Pri preverjanju, ali so naročeni izdelki ali storitve v skladu s postavljenimi normami, bi lahko uporabili tudi merila posamezne oznake, ki se, tako kot oznaka Energy Star, nanaša na en vidik (energetska učinkovitost), ali oznake, ki se nanašajo na številne druge vidike, lahko so na primer povezane z enim samim proizvodnim procesom in značilnostmi uporabe itd.

Omeniti je treba, da morajo države članice v skladu s 6. členom Direktive o energetska učinkovitosti¹⁴ zagotoviti, da vladne ustanove nabavljajo proizvode, storitve in gradnje z dobro energetska učinkovitostjo. Osnovne zahteve glede naročil, pri katerih se upošteva ta pogoj, so navedene v Direktivi o oznakah energetske učinkovitosti stavb, odloku, ki se nanaša nanjo, in tudi v direktivi o okoljsko primerni zasnovi izdelkov, povezanih z energijo¹⁵. Nobenih ovir ni, da ne bi smernic, vključenih v navedena pravna besedila, vključili v tehnične specifikacije glede predmeta pogodbe ali druge oddelke dokumentacije o naročilu.

Pri oblikovanju pogojev za upravičenost do javnega naročila je mogoče tudi vnaprej določiti merila za izključitev pogodbenikov, npr. škodo, ki bi bila lahko povzročena v naravnem okolju.

Dober primer stopnje ocenjevanja, ki se nanaša na energetska učinkovitost stavb, je na voljo v projektu PAPIRUS.

2.6 Izvajanje javnega naročila in vprašanja po izvedbi (faza izvajanja pogodbe/okvirnega sporazuma)

Kaj storiti?

Ko se javni naročnik odloči, komu bo oddal naročilo, mora vse ponudnike pisno obvestiti o rezultatih s tako imenovanimi „dopisi o mirovanju“ (odločitvami o oddaji naročila v obdobju mirovanja). Naročniki lahko dejansko povečajo preglednost postopka s pošiljanjem

¹³ Več informacij je na voljo na: http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/Guidance_Buildings%20final.pdf.

¹⁴ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32012L0027>.

¹⁵ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0125&from=EN>.



teh dopisov, ki vsebujejo ime uspešne ponudbe, njeno ceno, dodeljene točke na podlagi vsakega merila, s katerimi so ocenili najugodnejšo ponudbo in ostale ponudbe, ter značilnosti najugodnejše ponudbe. Dopise pošljejo vsem udeležencem v javnem razpisu, ki morajo imeti možnost ugovora. Po obdobju mirovanja (začasna prekinitev iz prvega pododstavka se ne konča pred potekom roka, ki ne sme biti krajši od 10 koledarskih dni od dneva, ki sledi datumu, ko je naročnik poslal svoj odgovor, če je za to uporabil faks ali elektronska komunikacijska sredstva - glej Direktivo 2007/66/ES) se lahko podpiše pogodba (glej tudi 92. člen ZJN-3). Javni naročnik mora v 48 dneh po podpisu pogodbe poslati obvestilo o oddaji javnega naročila za objavo v Uradnem listu Evropske unije.

V tej zadnji fazi so za uspešno vodenje projekta in doseganje rezultatov potreben čas in viri. Rezultate je treba spremljati in ocenjevati, med drugim tudi z rednimi sestanki med kupci in ponudniki ter z natančnimi in smiselnimi kazalniki uspešnosti, da bi pridobili izkušnje za prihodnje postopke javnega naročanja inovacij in na splošno za politiko na področju inovacij. Zato je koristno poudariti ključno vlogo zanesljivega sistema vodenja javnega naročila, ki zagotavlja, da obe strani razumeta svoje obveznosti, da se naloge izvajajo čim bolj tekoče ter da se spori pravočasno in učinkovito rešujejo.

Kako izvesti?

- Javni naročniki morajo spremljati dejavnosti ponudnikov med izvajanjem pogodbe na področju JN in ocenjevati dobavljene oziroma izvedene rezultate ter njihov vpliv na neizpolnjeno potrebo, da bi zagotovili doseg ciljev javnega naročila/projekta ter da gospodarski subjekt izpolnjuje svoje pogodbene obveznosti. Učinkovit sistem spremljanja javnega naročila, ki se izvaja na vseh ravneh upravljanja in vključuje formalno poročanje ter neformalno komuniciranje, lahko javnemu naročniku pomaga, da učinkovito obravnava tveganja za neizvedbo pogodbe ter pravočasno popravi ravnanje gospodarskega subjekta. Kot tak mora zajemati:
- **stalno spremljanje uspešnosti in okoliščin glede načrtovanih ciljev, rezultatov, dejavnosti in sredstev med izvajanjem JN;**
- **končno oceno dobavljenih ali izvedenih rezultatov ob koncu JN** v primerjavi z načrtovanimi cilji, zlasti glede zahtev v zvezi s funkcionalnostjo/uspešnostjo, ceno in trajanjem pogodbe;
- **naknadno oceno**, vključno z oceno širših vplivov javnega naročanja ne le na javnega naročnika temveč tudi na ponudnike ter celotno družbo/gospodarstvo.

PREDLOGA ZA IZVAJANJE JAVNEGA NAROČILA

Ko je javno naročilo oddano in so ostali ponudniki o tem pravilno obveščeni, se lahko javni naročnik dogovori za sestanek z uspešnim ponudnikom, da bi načrtovali nadaljnje podrobnosti glede izvajanja javnega naročila in se dogovorili o nekaterih ključnih vprašanjih, kot so pogostost sestankov, udeležba, zapisniki, poročanje o napredku in načrti reševanja težav. Pripraviti je treba podroben načrt izvedbe, ki vključuje dodelitev odgovornosti za izvajanje vsake dejavnosti in časovni okvir za izvedbo vsake dejavnosti, pri čemer je treba obravnavati naslednje:



- 1) določitev funkcije vodenja javnega naročila za stranko, njenih pristojnosti in nalog, virov, ki se zanj dodelijo, in odgovornosti za njeno vodenje;
- 2) določitev okvira za vodenje javnega naročila, vključno z vlogami in odgovornostmi stranke in izvajalca;
- 3) določitev obsega sodelovanja strank/uporabnikov in drugih deležnikov, vključno z odgovornostjo za njihovo vodenje;
- 4) določitev potrebnih komunikacijskih poti in njihove povezave s splošnim načrtom komunikacije;
- 5) določitev glavnih kontaktnih oseb različnih strani, vključenih v faze prenosa in izvajanja;
- 6) vključitev ureditev za spremljanje in pregled napredovanja načrta s strani projektne vodje ter poročanje nadzornemu odboru o spremembah in težavah.

Pri izvajanju postopka oddaje javnega naročila morajo javni naročnik in ponudnik(-i) razmisliti o postopnem izvajanju, omogočiti seznanitev deležnikov in podrobno prilagoditi ureditve v zvezi z izvedbo javnega naročila. Ob dokončanju javnega naročila se izvede pregledovalni sestanek, na katerem javni naročniki in ponudniki ocenijo, kako uspešno je bilo javno naročilo glede na prvotna pričakovanja. Pomemben vidik za razmislek ob zaključku projekta je sporočanje uspeha in priznanje vsem sodelujočim za njegovo doseganje ter učenje na podlagi premaganih težav in uresničenih tveganj.

Nekatera vprašanja, ki si jih je treba zastaviti med pregledom ob zaključku projekta, so:

- 1) Ali smo dobili, kar smo zahtevali?
- 2) Ali smo dobili to, kar smo dejansko potrebovali?
- 3) Ali razumemo razliko med prvim in drugim?
- 4) Ali lahko razložimo, v čem je razlika?
- 5) Ali razumemo, kako bo to vplivalo na naše prihodnje javno naročanje in vodenje javnih naročil?
- 6) Ali smo pridobili kakšna spoznanja, ki lahko vplivajo na prihodnja javna naročila/projekte?

Najpogostejše napake

V tej fazi javni naročniki včasih ne objavijo obvestila o oddaji javnega naročila, vendar se tej napaki lahko zlahka izognejo z uporabo seznamov za preverjanje in kontrolami ključnih faz. Pogosta napaka je tudi zmanjšanje obsega javnega naročila s posledičnim znižanjem pogodbene cene, kar zmanjšuje konkurenčne možnosti za manjša podjetja. Ko je znano, da bo obseg javnega naročila zmanjšan, bi morali javni naročniki preklicati prvotni razpis in objaviti ponovni razpis za javno naročilo v zmanjšanem obsegu. Javni naročniki včasih tudi oddajo dodatna javna naročila brez razpisa, kar ni zakonito, če niso predstavili utemeljenih nujnih razlogov za nepredvidljive dogodke. V nasprotnem primeru je treba objaviti razpis za novo javno naročilo. Sprejem izvedbe, ki ne dosega obljubljenih standardov, je tveganje med izvajanjem javnega naročila, ki ogroža konkurenco in daje uspešnemu ponudniku neupravičeno prednost.

Spoznanja

Javni naročnik mora med celotno fazo izvajanja javnega naročila organizirati redne sestanke z izvajalcem, da bi zagotovil izpolnitev pogodbe, ter v proces vključiti redno spremljanje in povratne informacije, da bi se izognil nepričakovanim konfliktom. Ključno je, da se pogodbene stranke med seboj dogovorijo o svojih vlogah in odgovornostih ter da jih razumejo.



Javni naročnik mora v vsaki fazi preverjati, ali ponudniki spoštujejo obveznosti v zvezi z zagotavljanjem podpore/informacij o rešitvi JNI in prispevka k standardizaciji. Poleg tega morajo preverjati, ali se med izvajanjem javnega naročila ustrezno spoštujejo vse pogodbene klavzule o zaupnosti in prenosu tehnologije.

Glavni poudarki:

- Ocena uspešnosti ponudnikov se opravi v fazi izvajanja in temelji na skladnosti s prvotno ponudbo.
- V tem primeru so plačila povezana z zadovoljivim in uspešnim doseganjem predhodno določenih ključnih kazalnikov uspešnosti, tj. objektivnih ali subjektivnih mejnikov, opisanih v javnem naročilu.
- Ob morebitni neskladnosti mora javni naročnik v dokumentaciji v zvezi z oddajo javnega naročila opisati posledice in ukrepe, ki se sprejmejo (npr. popravljalni ukrepi, preklic plačil, zadržanje plačil, dokler rezultati ne bodo zadovoljivi, zahteva za vrnitev že izplačanih plačil, odpoved pogodbe).

SEZNAM ZA PREVERJANJE PRI IZVAJANJU NAROČILA IN VPRAŠANJH PO IZVEDBI NAROČILA (FAZA IZVAJANJA POGODBE/OKVIRNEGA SPORAZUMA)

STOPNJA V PROCESU	SEZNAM ZA PREVERJANJE/SEZNAM NALOG	VPRAŠANJA, NA KATERA JE TREBA ODGOVORITI	INSTRUMENTI
Izvajanje naročila in vprašanja po izvedbi (faza izvajanja pogodbe/okvirnega sporazuma)	<ul style="list-style-type: none"> - Določite ustrezne vire in ključne kazalnike uspešnosti, na podlagi katerih se oceni uspešnost ponudnikov; - usposobite osebje za spremljanje in izvajanje javnega naročila; - opredelite najustreznejše ukrepe, ki jih je treba izvesti v primeru neskladnosti; - vzpostavite sistem spodbud v primeru skladnosti; - obravnavajte možna navzkrižja interesov; - spodbujajte in širite rezultate JNI; - izvajajte nadaljnje spremljanje v zvezi z 	<ul style="list-style-type: none"> - Ali sem v razpisno dokumentacijo vključil mehanizem spremljanja? - Ali skupina za vodenje javnega naročila vključuje strokovnjake s področja izvajanja javnega naročila? - Ali so vzpostavljeni vsi postopki za oceno in obravnavo navzkrižja interesov? - Kateri pristop je izbran za obravnavo vprašanj zaupnosti in prenosa tehnologije? Ali je pravilno uporabljen? 	<ul style="list-style-type: none"> - stalen stik s ponudniki - orodja za mikroupravljanje

	vprašnji pravic intelektualne lastnine in delitvijo tveganj in koristi z ponudnikom(-i).		
--	--	--	--

2.6.1 Izvajanje javnega naročila in vprašanja po izvedbi na področju pametne energije (faza izvajanja pogodbe/okvirnega sporazuma)

Slika 31. Mejniki pri zagotavljanju informacij o naročilu



Ključni kazalniki uspešnosti - kvantitativne spremenljivke, kvalitativne spremenljivke
Pravice intelektualne lastnine - obravnavane, razjasnjene
Mejniki preglednosti - pred pametnim JNI, med pametnim JNI

Izvajanje

Inovacije in prilagoditve so prisotne tudi pri izvajanju in spremljanju naročila. Na tej stopnji je treba čas in sredstva posvetiti dejavnikom uspeha pri vodenju javnega naročila in pogojem, ki jih je treba izpolnjevati glede naslednjega:

- zagotoviti je treba pretok glede odgovornosti za naročilo ter izvajanje naročila in izvrševanje. Pri tem sta mogoča dva osnovna pristopa. Na eni strani je mogoče vse naloge in odgovornosti razdeliti med dve skupini. Prva bo odgovorna za postopek javnega naročanja vse do podpisa pogodbe na področju energije, druga bo naročilo izvedla. S takšnim pristopom bosta obe stopnji strogo ločeni.

Pri popolnoma drugačnem pristopu je predviden najem strokovnjaka(ov) na področju energije, ki bo(do) pomagal(i) pripraviti posebne postopke v okviru javnega naročanja in bo(do) pozneje tudi odgovoren(i) za izvajanje naročila. Naročniki morajo za ta pristop imeti strokovnjaka s področja energetike, ki ima znanje z najrazličnejših področij energije.

- preveriti je treba, koliko je izbrani gospodarski subjekt pripravljen na sodelovanje, kako odziven je in koliko se je pripravljen prilagajati zaradi sprememb, ki so posledica nepričakovanih težav, ki jih je bilo pred oddajo javnega naročila ali objavo poziva mogoče predvideti ali pa tudi ne;



- treba je vključiti ustrezne člane multidisciplinarne skupine, kar je odvisno od posebnosti naročila: inženirje in tehnologe, specializirane za energetiko, energetske pregledovalce, strokovnjake za energetske napeljave, omrežja in zasnovo naprav, gradbene strokovnjake, analitike, ki se ukvarjajo z optimizacijo porabe energije, strokovnjake za IT, da bodo vzpostavili pametne sisteme za upravljanje energije itd., prav tako pa osebe z znanjem in veščinami s področij medosebnih odnosov, vodenja, pogodb, financ in prava, da bodo lahko upravljali naročilo v celotni življenjski dobi na eni ravni in na več ravneh naenkrat (več o tem lahko preberete v oddelku 2.2.2.1);
- vzpostaviti je treba upravljanje pogodbe, s katerim bo mogoče zagotavljati zadovoljiv nadzor nad izvajanjem naročila, na primer:
 - za energetske učinkovite gradnje - poudarek mora biti na nadzoru na vseh stopnjah gradnje, vse od trenutka, ko dostavijo gradbeni material na gradbišče, med samo gradnjo, pa vse do končnih kontrol pred izročitvijo javnemu organu;
 - za proizvodnjo energije iz obnovljivih virov - poudarek mora biti na nadzoru, kako se meri proizvodnja energije, ali obstajajo izgube in po potrebi njihovi količinski opredelitvi (s priloženo odobritvijo metodologije za merjenje), pa tudi na nadzoru proizvodne kakovosti (z opredelitvijo potrjenega organa za meritve, na katerega se bo mogoče obrniti in ga imenovati za stalnega/rednega izvedenca);
 - za energetske učinkovite prevoze - poudarek mora biti na izbranih poteh in tem, da so navedene poti in primarna opredeljena potreba usklajeni z dotedanjo dokumentacijo naročila, ki je lahko dostopna za primerjavo, pri čemer se upoštevajo tudi vrste vozil, vrste uporabljenega pogonskega goriva, vrste terena, na katerih se uporabljajo vozila, zmogljivosti voznikov in dana navodila, redni nadzor emisij plinov na vrsto vozila itd.,
 - ali katerakoli druga tema, ki je povezana z naročilom in njegovimi posebnostmi;
 - vse mora biti podprto z dokazi (na primer preskus izolacije sten s termografsko kamero).

Podredno upravljanje spremljanja skladnosti naročila (CCMS, Contract Compliance Monitoring Submanagement)

Javni naročnik lahko izbira med tremi različnimi možnostmi za spremljanje skladnosti (oziroma kombinacijo dveh ali celo treh). Pri tem pa morajo naročniki že v samem vzorcu pogodbe v razpisni dokumentaciji opredeliti vse bistvene vidike glede pogodbenih obveznosti.

Prvič, po potrebi lahko zahteva dokaz o skladnosti.

Drugič, naročnik se lahko obrne na tretjo stran, naj preveri in spremlja, kako izbran gospodarski subjekt izvaja naročilo.

Tretjič, naročnik lahko izvaja naključne kontrole.

Ne glede na to, koliko možnosti za preverjanje skladnosti si izbere, jih mora navesti v vzorcu pogodbe že v sami razpisni dokumentaciji, tako da je izbrani gospodarski subjekt z njimi seznanjen.

Ob morebitni neskladnosti mora javni naročnik uveljaviti kazen, predvideno v pogodbi (in je opredeljena že v vzorcu pogodbe v razpisni dokumentaciji).



Ampak, kako izbrati, skladnost česa se bo preverjala? Naj se preverjanje nanaša na postopek, obveznosti, rezultate, kakovost materiala, kakovost izvedbe, upoštevanje postavljenih rokov? Vprašanje je zapleteno in kliče po podrednem upravljanju spremljanja skladnosti naročila, v katerem bodo zajeti številni nazorni in drugi vidiki na različnih stopnjah življenjske dobe naročila.

Najboljša praksa vključuje dve obliki spremljanja skladnosti:

- 1) zagotavljanje, da obstaja nadzor glede neskladnosti, in
- 2) zagotavljanje, da se opredelitve skladnosti spremljajo in po potrebi prilagodijo obstoječim razmeram.

Obe plati podrednega upravljanja spremljanja skladnosti naročila morata zagotavljati, da je spremljanje skladnosti celovito in usklajeno s pogodbenimi pogoji in obveznostmi, da se ugotovijo spremembe v skladnosti in njihova pogostost, pri čemer je treba biti pozoren, ali so bile vzrok pomanjkljive informacije, navodila ali odločitve, ki jo je sprejela naročnikova skupina za vodenje javnega naročila. Pri prihodnjih izvajanjih JNI na področju energije bodo pomemben razlikovalni element in konkurenčno prednost pomenile uveljavljene rešitve za izvajanje javnega naročila - to bi bilo lahko prelomno za javne organe in bi lahko izkoreninilo zastarele klasične pristope k javnemu naročanju. Pri tem pristopu so nedvoumne prilagoditve bistvene in dobrodošle, tudi če se mora po dodelitvi naročila spremeniti skupina izbranega gospodarskega subjekta, s čimer bi lahko prekinili kontinuiteto izvajanja javnega naročila.

Podredno upravljanje spremljanja skladnosti naročila pomeni sprejemanje načel zavedanja in dobre komunikacije, primernosti in zmogljivosti struktur ključnih deležnikov, razumevanje njihovih odgovornosti in razjasnitev, kaj so pričakovana sredstva in rezultati učinkovitega in smotrnega poročanja o napredku.

Vodenje naročila

Celostna komunikacija in vodenje izvajanja pogodbe bi morala prispevati k upoštevanju zastavljenih rokov in preprečiti zamude, iztek pogodbe pred dokončanjem naročila in/ali spremembe datumov za končno dobavo predmeta pogodbe o JNI.

Tako je treba poskrbeti za krepitev zmogljivosti ustrezne skupine za izvajanje javnega naročila in izbranega gospodarskega subjekta, tako da se lahko sprejme dogovor glede enotne terminologije in drugih pomembnih vprašanj, kot so: ponovitev, kaj so pričakovane lastnosti in rezultati KPI, razjasnitev glede ocenjevanja KPI, razjasnitev glede politike pravic intelektualne lastnine, smernice glede pomembnih mejnikov pri stalnem spremljanju in sprejemljivosti oblike, v kateri bodo predstavljeni rezultati.

S postopkom zapiranja naj bi zagotovili mehanizem za upravljanje zaprtja: poskrbeli, da so rešena vsa administrativna vprašanja; zabeležili in podali izjavo v pisni obliki, da so vsa tehnična vprašanja rešena in izvedena v skladu z dogovori in dogovorjenimi časovnimi okviri poteka dela; opredelili, ali je treba znižati pogodbeno ceno zaradi pogodbene kazni; izvedli končne inšpekcijske preglede in zabeležili datume izteka bančnih garancij; se dogovorili glede nadaljevanja pogodbenih obveznosti, če izhajajo iz pogodbenega jamstva ali obdobja za vzdrževanje, prenosa podatkov in intelektualne lastnine ali operativnih sistemov; vknjižili končna plačila in arhivirali vso ustrezno dokumentacijo o projektu.



Glavni poudarki:

- Rezultate postopka upravljanja javnega naročila je treba sporočiti za potrebe prihodnjih postopkov JNI na področju energije, javnih naročil, razvoja projektov ter lokalne/nacionalne/EU politike, v idealnem primeru bi morale vključevati posledice za nadaljnji razvoj trga in vpliv na prihodnji energetske razvoj, ki mora biti v korist javnosti, in to ne glede na to, ali gre za energetske učinkovito gradnjo ali obnovo, pridobivanje obnovljive energije, energetske učinkovit prevoz ali kateri koli drugi predmet javnega naročila, povezan z energijo.
- Treba je podati končno poročilo, pri čemer se upošteva čas za srečanje s skupino javnega naročnika in izbranega gospodarskega subjekta - to je treba razumeti kot verodostojno in dragoceno priložnost, ko je mogoče druge obvestiti o ugotovitvah glede izboljšav in omogočiti krepitev nadaljnjih postopkov in politik, pri katerih se JNI na področju energije začnejo z ničle.
- Pregled po izteku JNI na področju energije, z vsemi koraki v postopku, mejniki, prednostmi, spoznanji in poudarki, ki lahko še povečajo uspešnost in zmanjšajo morebitna tveganja med pripravo na JNI, med JNI in na koncu JNI ter izvrševanje s ključnimi deležniki, skupino za vodenje projekta, mnenji in izkušnjami skupnosti in splošno vrednostjo.

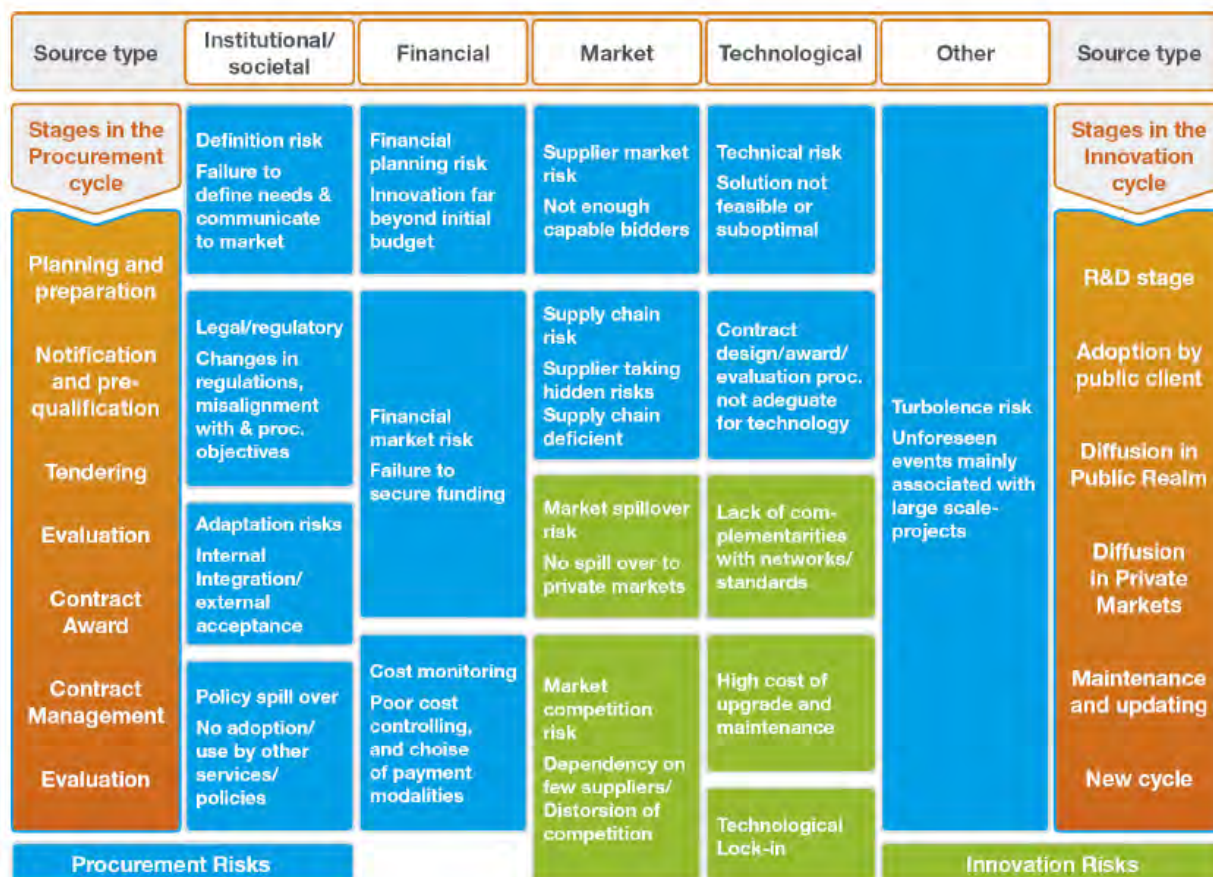


3 Obvladovanje tveganj

Obvladovanje tveganj prispeva k ustvarjanju ravnovesja med tveganji in koristmi, povezanimi z javnim naročanjem inovacij, in ga je treba razumeti kot orodje, namenjeno obvladovanju tveganj v povezavi s koristmi. V tem smislu je treba tveganja oceniti ne le v povezavi z verjetnostjo in posledicami njihovega pojava, temveč tudi v povezavi s koristmi javnega naročila za različne vključene strani.

Od javnih naročnikov in zlasti projektnih vodij se zato pričakuje, da si dejavno prizadevajo občasno obravnavati izzive, ki izhajajo iz vsake faze postopka javnega naročanja, glede na njihovo velikost in kompleksnost.

Slika 32. Opredelitev tveganj v zvezi z javnim naročanjem inovacij



Vrsta vira	Institucionalni/ družbeni	Finančni	Tržni	Tehnološki	Drugo	Vrsta vira
Faze v ciklu javnega naročanja	Tveganje v zvezi z opredelitvijo Potrebe niso opredeljene in	Tveganje v zvezi s finančnim načrtovanjem	Tveganje v zvezi z ponudniki Ni dovolj ustreznih	Tehnološka tveganja Rešitev ni izvedljiva ali ni najboljša		Faze v ciklu inovacij



	sporočene trgu	Inovacija močno presega prvotni proračun	ponudnikov		Tveganje za turbulence	
Načrtovanje in priprava	Pravna/regulatorna tveganja	Tveganje finančnega trga	Tveganje dobavne verige	Postopek priprave/odda je javnega naročila oz. ocenjevanja ni primeren glede na tehnologijo	Nepredvideni dogodki, povezani predvsem z velikimi projekti	Faza raziskav in razvoja
Obveščanje in predhodni izbor	Spremembe predpisov, neusklajenost s predpisi in cilji javnega naročanja	Niso zagotovljen a sredstva	Ponudnik prevzame skrita tveganja			Sprejem s strani javnega naročnika
Razpisni postopek			Neustrezna dobavna veriga			Širjenje na javnem področju
Ocena						Širjenje na zasebnih trgih
Oddaja naročila	Tveganja prilagoditve		Tveganje v zvezi s prelivanjem na trgu	Ni skladnosti z mrežami/standardi		Vzdrževanje in posodabljanje
Upravljanje javnega naročila	Notranje vključevanje/zunanji sprejem		Ni prelivanja na zasebni trg			Nov cikel
Ocena						
	Učinek prelivanja politike	Spremljanje stroškov	Tveganje v zvezi s konkurenco na trgu	Visoki stroški nadgradnje in vzdrževanja		
	Druge službe/politike ne sprejmejo /uporabijo	Slab nadzor stroškov, izbira plačilnih pogojev	Odvisnost od majhnega števila ponudnikov / Izkrivljanje konkurence	Tehnološka vezanost		
	Tveganja pri javnem naročanju					Tveganja pri inovacijah

Vir: Komisija EU - Risk Management in the procurement of innovation (http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/risk_management.pdf)

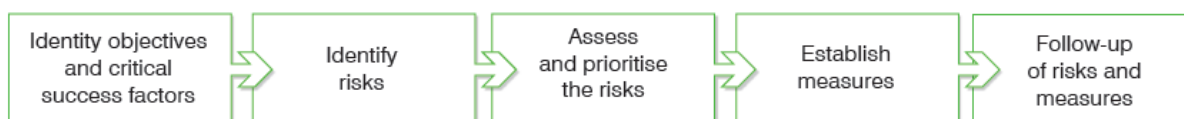
3.1 Opredelitev tveganj

Prvo oceno tveganja je treba opraviti na začetku faze načrtovanja. Dejansko je prvi korak pri oceni tveganj, povezanih z javnim naročanjem, opredeliti cilj javnega naročila in potrebe, ki jih je treba izpolniti, da bi določili referenčno merilo za ocenjevanje tveganj. Da bi jasno in natančno opredelili potrebe in cilje, je nujno treba vključiti deležnike in strokovnjake. Določitev ključnih dejavnikov uspeha, tj. dejavnikov, ki so ključnega pomena



za doseganje ciljev, je še posebej pomemben korak pri ugotavljanju tveganj, ki dejansko predstavljajo „negativno“ stran ključnih dejavnikov uspeha oz. neželene dogodke, ki lahko ogrozijo doseganje ciljev javnega naročila. Primeri tveganj, ki so pomembna v tej fazi, so spremembe v prednostnih nalogah politike ali v organizaciji javnega naročnika, nezadostno strokovno znanje na področju naročanja inovacij, nezadostna denarna sredstva, pomanjkanje tehnologij, s katerimi bi lahko zadovoljili naročnikove potrebe, nezadostna konkurenca na trgu in visoke cene inovativnih rešitev. Ker se lahko med projektom javnega naročanja pojavijo spremembe, je koristno občasno pregledati tveganja, da bi preverili, ali so se pojavili novi elementi tveganj. V ta namen se lahko opravijo razgovori z ljudmi, ki imajo vpogled v zadevno strokovno področje, organizirajo delovni sestanki/delavnice, kjer osebe, ki bodo sodelovale pri oceni tveganj, skupaj opredelijo in oblikujejo tveganja, ali podajo pisni predlogi. Metoda, ki se uporabi za opredelitev tveganj, je običajno odvisna od razpoložljivega časa ter od obsega in kompleksnosti postopka javnega naročanja.

Slika 33. Načrt obvladovanja tveganj



Oprelitev ciljev in ključnih dejavnikov uspeha	Oprelitev tveganj	Ocena in prednostna razvrstitev tveganj	Določitev ukrepov	Nadaljnje spremljanje tveganj in ukrepov
--	-------------------	---	-------------------	--

Vir: Projekt Innobuild - Obvladovanje tveganj v JNI

Glavni poudarki: Tveganja je treba opredeliti jedrnato in konkretno, s poudarkom na opisu samega tveganja in ne njegovih posledic. Poleg tega je treba število tveganj zmanjšati tako, da so obvladljiva, in jih določiti tako, da se med seboj izključujejo in ne prekrivajo.

3.2 Ocena tveganj

Po opredelitvi vseh možnih tveganj je treba najpomembnejša tveganja oceniti na podlagi dveh glavnih vidikov: verjetnosti in posledic tveganj. Ko so tveganja razvrščena, je pomembno, da projektna skupina razpravlja o tem, zakaj neka okoliščina pomeni tveganje in kakšne bi bile posledice posameznega tveganja, ter razmisli o popravni ukrepih. Javni naročnik se glede na resnost tveganja odloči, katere vrste ukrepov bo uvedel (od neukrepanja pri manjših tveganjih do sprejetja ukrepov pri tveganjih z visoko stopnjo verjetnosti in resnimi posledicami). Za zmanjšanje tveganja se najpogosteje uporabijo ukrepi, ki vplivajo na verjetnost ali posledice; prenos ali razdelitev tveganj med



pogodbenima strankama; izogibanje tveganju z odpovedjo nekaterim dejanjem ali sprejemanje tveganja, tako da se upošteva pri izračunu.

Glavni poudarki: Eden mogočih načinov za oceno verjetnosti in posledic tveganja je izdelava modela, v katerem so tveganja razvrščena na lestvici od 1 (do njega verjetno ne bo prišlo, če pa, bo to imelo nepomembne posledice, ki jih je mogoče zlahka odpraviti) do 4 (velika verjetnost za tveganje, posledica pa bo neizvedljivost predlagane rešitve) tako glede na verjetnost tveganja kot na posledice, če bi do njega prišlo. S tega vidika se stopnja tveganja lahko opredeli tako, da se verjetnost nastanka negotovega položaja pomnoži s povezanimi posledicami in s tem ustvari matrika tveganja - od nizkega prek srednjega do visokega - z vizualno ponazoritvijo dejavnikov tveganja, ki so pri tem uporabljeni.

Slika 34. Verjetnost in posledice tveganja

Likelihood of risk		
Level	Description	Likelihood criteria – either or
1	Very low	The incident will only occur under very special circumstances (0-5 % chance of occurring)
2	Low	The incident may occur under rare circumstances (5-10 % chance of occurring)
3	Moderate	The incident may occur under some circumstances (10-30 % chance of occurring)
4	Large	The incident may occur under several circumstances (30-70 % chance of occurring)
5	Very large	The incident will occur under most circumstances (70-80 % chance of occurring)



Consequences of risk

Level	Description	Consequence criteria - ranked by most serious consequences
1	Insignificant	Insignificant effect on attaining objective (X)
2	Low	Little effect on attaining objective (X)
3	Moderate	Moderate effect on attaining objective (X)
4	Serious	Serious effect on attaining objective (X)
5	Very serious	Very serious effect on attaining objective (X)

Verjetnost tveganja		
Stopnja	Opis	Merila verjetnosti (ali - ali)
1	Majhno	Dogodek se bo zgodil le v zelo posebnih okoliščinah (0-5-odstotna verjetnost)
2	Nizko	Dogodek se lahko zgodi v redkih okoliščinah (5-10-odstotna verjetnost)
3	Zmerno	Dogodek se lahko zgodi v nekaterih okoliščinah (10-30-odstotna verjetnost)
4	Veliko	Dogodek se lahko zgodi v številnih okoliščinah (30-70-odstotna verjetnost)
5	Zelo veliko	Dogodek se bo zgodil v večini okoliščin (70-80-odstotna verjetnost)
Posledice tveganja		
Stopnja	Opis	Merila posledic - razvrščena glede na resnost posledic
1	Zanemarljivo	Zanemarljiv vpliv na doseganje cilja (X)
2	Majhno	Majhen vpliv na doseganje cilja (X)
3	Zmerno	Zmeren vpliv na doseganje cilja (X)
4	Resno	Resen vpliv na doseganje cilja (X)
5	Zelo resno	Zelo resen vpliv na doseganje cilja (X)

Vir: Projekt Innobuild - Obvladovanje tveganj v JNI



Slika 35. Matrika tveganja



Figure 1 Risk matrix

LIKELIHOOD	VERJETNOST
CONSEQUENCES	POSLEDICE
HIGH	VELIKA
MEDIUM	SREDNJA
LOW	MAJHNA

Vir: Projekt Innobuild - Obvladovanje tveganj v JNI

3.3 Obvladovanje tveganj

Ko so tveganja ocenjena, je treba sprejeti ukrepe glede na uporabljene vire in povezane stroške. V tem smislu je treba natančno opisati ukrep, ki se bo sprejel, z opredelitvijo osebe, odgovorne za izvedbo ukrepa, roka za izvedbo in virov, ki bodo pri tem uporabljeni. Po opredelitvi ukrepov je koristno spremljati njihovo izvajanje tako, da se oceni, ali so izvedeni pravočasno ter ali so učinkoviti. Če ukrepi nimajo pričakovanega učinka, je seveda treba uvesti dodatne ukrepe. Vsekakor pa je pomembno, da obvladovanje tveganj izvaja pogodbeni stranka (naročnik ali ponudnik), ki je najprimernejša za nadzorovanje tveganj, ali da se tveganja razdelijo na elemente, tako da se obvladovanje razdeli med obe pogodbeni stranki. Obvladovanje tveganj je zato bistveni sestavni del javnega naročila.



Glavni poudarki: Javno naročilo blaga ali storitev mora vsebovati rezultate in obveznosti ponudnika, merila, po katerih bo naročnik te rezultate ocenjeval, določbe o vodenju javnega naročila, sistem bonusov (in morebitnih sankcij) glede na raven doseženih rezultatov ter ureditev glede pravic intelektualne lastnine.

3.4 Narava tveganj v vsaki fazi javnega razpisa

3.4.1 Ocena potreb

Običajna tveganja v tej fazi so nepovezanost med opredeljeno potrebo in dolgoročno strategijo organizacije oziroma nepovezanost med zgornjimi in spodnjimi ravni organizacije; tehnološko utemeljena potreba po „napačni“ potrebi; pomanjkanje novega načina razmišljanja, inovativnosti in ustvarjalnosti; nejasna opredelitev potreb uporabnikov. Ukrepi za zmanjšanje tveganj v teh primerih so vzpostavitev rutinskih pregledov potrebe glede na dolgoročne načrte organizacije in organizacija delavnic za uporabnike, da bi ugotovili resnične potrebe.

3.4.2 Načrtovanje in organizacija

Običajna tveganja v tej fazi so pomanjkanje ustreznega znanja in veščin v skupini; visok odstotek fluktuacije strokovnega osebja; pomanjkanje sredstev ali časa; stalne spremembe v organizaciji. Ukrepi za zmanjšanje tveganj vključujejo jasno določitev pričakovanj in dober notranji sistem nagrajevanja, močno zavezanost krepitvi tima (team-building), realistični načrt, ki omogoča inovativnost na podlagi oblikovanja dobre skupine za vodenje javnega naročila, ter pripravo časovnega razporeda in načrta sredstev.

3.4.3 Dialog s trgom

Možna tveganja v tej fazi so nizka udeležba v predhodnem preverjanju trga ali nezmožnost navezovanja stikov z ustreznimi podjetji v zasebnem sektorju. Druga tveganja zadevajo neustrezno obravnavo občutljivih informacij, prejetih od ponudnikov, ter nezadostno zanimanje na trgu in premajhno število sodelujočih ponudnikov. Ukrepi za obvladovanje tveganj vključujejo širše oglaševanje dejavnosti preverjanja trga, zagotavljanje informativnega gradiva (npr. vključitev poglavja z vprašanji in odgovori v dokumentacijo v zvezi z oddajo javnega naročila ali informativni sestanki z ponudniki).



3.4.4 Izvedba strategije javnega naročanja in postopka oddaje javnega naročila

Običajna tveganja v tej fazi so lahko povezana s strategijo javnega naročanja, ki lahko omeji udeležbo ali vpliva na ceno, ki jo oblikuje ponudnik, ter na njegovo dejansko sposobnost dobave ali izvedbe; splošno ravno konkurenčnosti razpisnega postopka; oblikovanjem specifikacij v tehničnih zahtevah; jasnim oblikovanjem meril za oddajo javnega naročila. Možni ukrepi za obvladovanje teh tveganj so vključitev širokega spektra pristojnih oseb v opredelitev strategije javnega naročanja, dokumentacije v zvezi z oddajo javnega naročila in meril za oddajo javnega naročila ter opredelitev elementov, ki jih je treba oceniti; strokovno usposobljena komisija za ocenjevanje ponudb; izbira ustreznega razpisnega postopka; ohranjanje stalnega dialoga z ponudniki, da se zagotovi, da so specifikacije jasno razložene in da jih ponudniki razumejo.

3.4.5 Nadaljnje spremljanje in ocenjevanje

Tveganja po oddaji javnega naročila vključujejo neustrezno dobavo ali nepravilno uporabo nove tehnologije. Ukrepi za obvladovanje vključujejo zagotavljanje testiranja ali usposabljanja v okviru javnega naročila; sistem za vključitev zaposlenih in uporabnikov; določitev ustreznih meril uspešnosti za ocenjevanje stroškov in koristi inovacije.

3.5 Posebna tveganja na področju pametne energije

Tveganja, ki so vključena in opisana v splošnem delu pripomočka, so precej univerzalna za posamezne teme in se lahko pojavijo tudi pri javnem naročanju inovacij na področju energije. Zaradi boljšega razumevanja njihovih posebnosti pa je spodaj opisano, kako nekatera od njih lahko vplivajo na to področje:

- pod-/precenjevanje potrebe - velikost javnega naročila je treba prilagoditi potrebi; če si tako na primer predstavljamo potrebo občine, da uporabi inovativne rešitve za obnovljive vire energije, kot so fotonapetostni paneli, je treba določiti ustrezen obseg za zadevno javno naročanje inovacij, pri čemer se je treba izogniti morebitnemu pomanjkanju finančnih sredstev zaradi preobsežnega uvajanja na eni strani ter zagotoviti, da bo na lokalni ravni mogoča pilotna uvedba inovativne tehnologije;
- nerealen časovni okvir - javno naročanje inovacije, npr. na področju proizvodnje električne in toplotne energije, včasih ni uresničljivo v kratkem časovnem roku, saj lahko nekatere ureditve in pridobivanje dovoljenj, potrebnih za gradnjo ustrezne inovativne rešitve, trajajo veliko dlje kot pri običajnih naročilih;
- vprašanja integritete (koncesije v energetskem sektorju) - če hoče organ lokalne oblasti namestiti napravo, ki proizvaja energijo iz obnovljivih virov (kogeneracija z bioplinom, fotonapetostni paneli), in jo vključiti v obstoječe energetske omrežje, lahko nastopijo izjemne okoliščine, tj. postopek lahko na primer vključuje



pridobitev dodatnih koncesij za proizvodnjo energije iz obnovljivih virov; poleg tega se lahko zgodi, da morajo naročniki zaradi pridobivanja koncesije zaprositi za sredstva EU;

- morebitna odsotnost zakonodajnega okvira (nacionalnega in/ali EU) - tako lahko na primer gradbena dela, povezana z infrastrukturo za polnjenje vozil, niso izvedljiva ali pa so vsaj otežena, če niso določeni standardi za pogoje in parametre, ki jih morajo izpolnjevati električne polnilnice, ali pa ni dovolj tehničnega znanja in izkušenj glede skladnosti ustreznih rešitev;
- pristranske specifikacije - pri opredeljevanju takšnih specifikacij lahko nastane tveganje, da bo zahteve izpolnjeval samo en gospodarski subjekt, npr. če pri inovativnem naročanju sončnih kolektorjev naročnik navede preozke specifikacije. Kot je opisano v primerih dobre prakse v tem pripomočku, se je temu mogoče izogniti s specifikacijami na podlagi učinkovitosti ali funkcionalnosti, ki vzbudijo večje zanimanje trga;
- pomanjkljiva navedba zahtev (raznolikost ponudb, premajhna odzivnost) - če potrebe niso opisane ali pa so opisane pomanjkljivo, se lahko zgodi, da navedenim zahtevam ustrezajo vse predložene ponudbe, čeprav lahko vsebujejo različne parametre, ki se lahko na stopnji objave ponudbe izkažejo za nenatančne. Primer tega je naročilo inovativne rešitve za izboljšanje energetske učinkovitosti stavb, pri čemer se navede, za koliko je treba znižati porabo, ni pa naveden čas, v katerem je treba to uresničiti;
- pogoji, ki so za naročnike nesprejemljivi - tveganje lahko nastane tudi, ko na trgu obstajajo podjetja, ki lahko ponudijo zadovoljive rešitve za naročnikove potrebe, vendar je njihova rešitev šele na zgodnji stopnji uvajanja na trg (npr. nizke proizvodne zmogljivosti, potreba po izvedbi preskusov skladnosti, ki zahtevajo veliko časa, npr. za adsorpcijske hladilne sisteme, ki proizvajajo energijo za hlajenje, prezračevalno črpalko z inovativnim sistemom za izkoriščanje toplotne energije), zaradi česar proizvoda ali storitve ni mogoče dobaviti v času, ki ga zahteva naročnik;
- slabo vodenje naročila - lahko se pojavi, ko član(i) skupine za izvedbo naročila nima(jo) dovolj strokovnega znanja, spretnosti in kompetenc, ki se zahtevajo na posameznem energetskega področju. Temu tveganju se je mogoče izogniti z angažiranjem dovolj ustreznih strokovnjakov za energetiko ali z oddajo posameznih nalog zunanjemu(im) strokovnjaku(om) (več o vodenju skupine v oddelku 2.2.2.1). V tem primeru mora naročnik takšne strokovnjake izbrati ob upoštevanju pravil javno naročniške zakonodaje.



4 O NACIONALNI PRILAGODITVI DIREKTIVAM EU S PODROČJA JAVNEGA NAROČANJA

Slovenija je pri prenosu direktiv EU uporabila diskrecijsko pravico v zvezi z možnostmi, ki jih direktive puščajo na voljo, kot sledi:

Možnost v skladu s členom 56 (2), da naročniki preverijo ponudbe pred preverjanjem odsotnosti razlogov za izključitev, je mogoča v odprtem postopku in v posebnem postopku v okviru pragov EU.

Možnost v skladu s členom 56 (3) za naročnike, da se od gospodarskih subjektov zahteva predložitev, dopolnitev, pojasnitev ali dopolnitev informacij ali dokumentacije.

Možnost, določena v prvem pododstavku člena 37 (1), za pridobitev blaga in/ali storitev preko osrednjega nabavnega organa, ki ponuja veleprodajne storitve (točka 2 (1) (a) člena 2 (1)).

Možnost v členu 37 (1), drugi pododstavek, za naročnike, da pridobijo dobave in/ali storitve preko osrednjega nabavnega organa, ki ponujajo posredniške storitve (člen 2 (1), točka (14) b).

Obveznost v skladu s členom 37 (1), tretji pododstavek, za naročnike, da uporabijo osrednji nabavni organ ali enega ali več posebnih osrednjih nabavnih organov, ki ponujajo veleprodajne storitve (točka (14) (a) člena 2 (1)).

Sprejetje novih ukrepov (v členu 18 (2)), da se zagotovi, da se pri izvajanju pogodb upoštevajo veljavne obveznosti na področju okoljskega, socialnega in delovnega prava, ki jih vzpostavlja pravo EU, nacionalno pravo, kolektivne pogodbe ali mednarodne okoljske, določbe o socialnem in delovnem pravu iz Priloge X se prenesejo s tekočimi nacionalnimi ukrepi: v členu 3 je določeno novo načelo javnega naročanja, ki gospodarske subjekte obvezuje pri izvajanju javnih naročil za izpolnjevanje veljavnih obveznosti na področju okoljskih, socialnih in delovnih ki jih določa pravo EU, nacionalno pravo, kolektivne pogodbe ali mednarodne določbe o okoljskem, socialnem in delovnem pravu iz Priloge X. Člen 75 določa, da lahko naročniki iz udeležbe v postopku oddaje javnih naročil izključijo vsakega gospodarskega subjekta v položaju, če naročnik lahko na kakršen koli ustrezen način dokaže kršitev veljavnih pravil iz člena 3 nacionalne zakonodaje (člen 18 (2) Direktive). Člen 86 določa, da naročniki zavrnejo ponudbo, če ugotovijo, da je ponudba neobičajno nizka, ker ne izpolnjuje veljavnih obveznosti iz člena 3 nacionalne zakonodaje (člen 18 (2) Direktive). Člen 67 določa "socialno klavzulo" kot obvezni del pogodbe, ki določa, da se pogodba prekine, če gospodarski subjekt (in podizvajalec) kršita obveznosti iz člena 3 nacionalne zakonodaje (člen 18 (2) Direktive).



Nacionalna zakonodaja uveljavlja možnost odstopanja od obvezne izključitve, predvidene v členu 57, odstavek 1-3, za nujne razloge, ki se nanašajo na javni interes (na primer javno zdravje ali varstvo okolja) ali v primeru minimalnih zneskov (50 EUR) neplačanih davkov ali socialnih prispevkov.

Poleg tega se lahko gospodarski subjekt izogne izključitvi, če je sposoben izvajati pogodbo tudi v primeru stečajnih ali stečajnih postopkov.

Prenesena je možnost neposrednih plačil podizvajalcem. Prenesena je obveznost glavnega izvajalca, da poda ime, kontaktne podatke in pravne zastopnike svojih podizvajalcev.

Prenesena je obveznost iz prvega pododstavka člena 71 (5), da se razširi na pogodbe o dobavi ali storitve, razen tistih, ki se nanašajo na storitve, ki se zagotavljajo v objektih pod neposrednim nadzorom naročnikov ali ponudnikov, vključenih v naročila gradenj ali storitev.

Člen 72 (2) se ne izvaja. Vse druge določbe so prenesene v nacionalno zakonodajo z naslednjo spremembo: v skladu z nacionalno določbo vsako povišanje cene ne presega 30% vrednosti prvotne pogodbe in če se izvede več zaporednih sprememb, se ta omejitev uporablja za vrednost vseh sprememb

Partnerstvo za inovacije je bilo preneseno v nacionalni pravni okvir, in sicer predvsem s kopiranjem določb iz člena 31 Direktive EU 24/2014.

Za pridobivanje inovacij slovenski pravni sistem večinoma uporablja konkurenčni dialog, konkurenčni postopek s pogajanjem in partnerstvo za inovacije (ob opozorilih glede primernosti tega postopka iz prejšnjih poglavij tega dokumenta). Naročniki lahko uporabljajo okvirne sporazume za pridobitev inovacij, če so uporabili enega od postopkov, določenih v ZJN-3, za pridobivanje inovacij.

ZJN-3 je tudi prenesel določbe o predhodnem posvetovanju s trgom in tehničnih specifikacijah, čeprav še niso bile uporabljene za pridobitev inovacij. Končno, ZJN-3 navaja, da naročnik lahko pri naročanju inovacij odda pogodbo le na podlagi razmerja med ceno in kakovostjo (v primeru konkurenčnega dialoga ali partnerstva za inovacije) ali na podlagi meril za oddajo, določenih v dokumentaciji javnega naročila (v primeru konkurenčnega postopka s pogajanjem).

Novi ZJN-3 predvideva naročila, ki vključujejo naročnike iz različnih držav članic, saj je Slovenija kopirala določbe iz člena 39 Direktive EU 24/2014 o čezmejnih javnih naročilih. Direktiva izrecno prepoveduje državam članicam, da prepovejo naročnikom, ki so pod njihovo jurisdikcijo, da uporabljajo centralizirane nabavne dejavnosti, ki jih ponujajo osrednji nabavni organi, ki se nahajajo v drugi državi članici. To določilo Direktive EU. 24/2014 je zato izredno pomembno pri iskanju načinov za spodbujanje inovativnih



postopkov javnih naročil v primerih nadnacionalnih interesov in sodelovanja, kot je npr. tudi projekt PP2Innovate (v okviru nacionalnih prilagoditev orodij in pri pilotih se lahko upošteva takšna možnost).

S tega vidika gre na tem mestu citirati tudi tč. (73) uvodnega dela Direktive EU 24/2014: “V zvezi s skupnim oddajanjem javnih naročil s strani javnih naročnikov iz različnih držav članic se trenutno pojavljajo specifične pravne težave v zvezi s kolizijo nacionalnih zakonodaj. Kljub temu, da Direktiva 2004/18/ES skupno čezmejno javno naročanje implicitno dovoljuje, pa se javni naročniki še vedno soočajo z znatnimi pravnimi in praktičnimi težavami pri javnem naročanju pri osrednjih nabavnih organih v drugih državah članicah ali pri skupni oddaji javnih naročil. Te težave bi bilo treba odpraviti, da bi javnim naročnikom omogočili, da kar najbolj izkoristijo potencial notranjega trga glede ekonomije obsega in delitve tveganja, nenazadnje pri inovativnih projektih z večjo stopnjo tveganja, kot jo lahko razumno prenese en sam javni naročnik. Zato bi bilo treba oblikovati nova pravila o skupnem čezmejnem javnem naročanju, s katerimi bi olajšali sodelovanje med javnimi naročniki ter povečali koristi notranjega trga z ustvarjanjem čezmejnih poslovnih priložnosti za ponudnike in izvajalce storitev. Ta pravila bi morala določati pogoje za čezmejno uporabo osrednjih nabavnih organov in opredeliti veljavno zakonodajo o javnem naročanju, vključno z veljavno zakonodajo o pravnih sredstvih, v primerih čezmejnih skupnih postopkov, ki bi dopolnjevala kolizijska pravila iz Uredbe (ES) št. 593/2008 Evropskega parlamenta in Sveta. Poleg tega bi morali javni naročniki iz različnih držav članic na podlagi nacionalnega prava ali prava Unije imeti možnost, da ustanovijo skupne subjekte. Za takšno obliko skupnega javnega naročanja bi bilo treba določiti posebna pravila.”

Pri urejanju javnih naročil, ki zaradi nizke vrednosti niso predmet objave v Uradnem listu EU, so države članice načeloma svobodne. Glede na sodno prakso sodišča EU morajo pri njihovi oddaji zagotoviti spoštovanje Pogodbe o Evropski uniji in Pogodbe o delovanju Evropske unije ter iz pogodb izhajajočih načel. To so načela prostega pretoka blaga, prostega pretoka storitev, svobode ustanavljanja, transparentnosti, nediskriminacije, vzajemnosti in sorazmernosti, ki se pri javnem naročanju kažejo zlasti v načelu enakopravne obravnave ponudnikom in ustreznem oglaševanju javnih naročil kot poslovnih priložnosti. ZJN-3 za področje javnih naročil pod mejnimi vrednostmi za objave v Uradnem listu EU do določenega praga ohranja preprost, a še vedno transparenten postopek oddaje naročila male vrednosti. To je poenostavljen postopek, v katerem mora naročnik objaviti obvestilo o naročilu male vrednosti in obvestilo o oddaji naročila male vrednosti ter izvesti javno odpiranje. Naročnik pri določanju rokov za prejem ponudb in prijav za sodelovanje upošteva kompleksnost javnega naročila in čas, potreben za pripravo ponudb ali prijav, pri tem pa ne sme posegati v minimalne roke iz 40. do 45. člena ZJN-3. Obvezno je javno odpiranje ponudb. V postopek se lahko vključijo pogajanja in v tem primeru je to potrebno navesti v obvestilu o javnem naročilu in jih tudi izvesti. Če pogajanja v obvestilo o javnem naročilu (oziroma v dokumentaciji v zvezi z oddajo javnega naročila) niso predvidena, jih ni dovoljeno izvajati. Za izvedbo pogajanj se smiselno uporabljajo določbe konkurenčnega



postopka s pogajanjem. Naročnik lahko v postopku naročila male vrednosti zahteva, da ponudnik izkaže izpolnjevanje vseh zahtev naročnika z ESPD ali tudi z drugo lastno izjavo. Naročniku ni treba preveriti obstoja in vsebine navedb v ponudbi, razen če dvomi o resničnosti ponudnikovih izjav. Prav tako mu ni treba upoštevati roka za pošiljanje dodatnih informacij v zvezi s specifikacijami in vseh dodatnih dokumentov ter podaljšati roka za prejem ponudb.

Poenostavitev postopkov v ZJN-3 z e-naročanjem

Za še večje zmanjšanje obsega birokratskih postopkov v zvezi z javnimi naročili ZJN-3 predpisuje, da vsa korespondenca poteka izključno z elektronskimi sredstvi (e-naročanje) in ne več po navadni pošti. Posledično se v spletu objavijo obvestila o javnem naročilu (e-obvestilo), vsa dokumentacija za spletni razpis (e-dostop do razpisne dokumentacije) in ponudbe se naročnikom v javnem sektorju oddajo elektronsko (e-oddaja). To lahko poenostavi izvedbo javnega naročila, zmanjša količino odpadkov in zagotovi boljši izid postopka (nižja cena, boljša kakovost), saj spodbuja večjo konkurenčnost znotraj enotnega trga, hkrati pa tudi učinkovitost in transparentnost postopkov.

V praksi to pomeni, da so obvezna elektronska obvestila in elektronski dostop do razpisne dokumentacije. Od januarja 2017 je obvezna elektronska oddaja ponudb (e-oddaja) za osrednje nabavne organe, od aprila 2018 pa bo obvezna elektronska oddaja ponudb (e-oddaja) za vse naročnike.

ZJN-3 določa, da morajo biti orodja in naprave za elektronsko komuniciranje nediskriminatorne, splošno razpoložljive in interoperabilne. To pomeni, da naročnik ne sme omejiti možnosti podjetja, da sodeluje v postopku javnega naročanja. Podjetja denimo ne more prisiliti, da za predložitev ponudb v javnem naročanju kupi programsko opremo, ki ni splošno na voljo. V primeru varstva občutljivih informacij se lahko izjemoma ne uporabijo elektronska komunikacijska sredstva.

Za poenostavljene postopke javnega naročanja se uvaja tudi e-Certis, brezplačni spletni informacijski sistem za podjetja in naročnike. Cilj je olajšati izmenjavo potrdil in drugih listinskih dokazov, ki jih pogosto zahtevajo naročniki. Vsebuje različne dokumente, potrebne za javni razpis, in potrdila, ki se najpogosteje zahtevajo v postopkih javnih naročil v EU. Predstavlja pomoč pri ugotavljanju vzajemno sprejemljivih ekvivalentov ter pomaga razumeti, kateri podatki se zahtevajo oziroma jih je treba predložiti. Sistem je treba posodablјati, vsebovati mora najbolj ažurne informacije v zvezi s potrdili, ki se zahtevajo v postopku. Uporabniki lahko tako zanesljivo vedo, da so informacije v sistemu e-Certis vedno najnovejše in pravilne. Naročniki bi morali praviloma zahtevati vrsto potrdil, navedeno v sistemu e-Certis, da ne bi od samih podjetij zahtevali preveč potrdil.

ZJN-3 poenostavlja dinamične nabavne sisteme, elektronske sisteme, ki naročnikom omogočajo informacije o večjem številu morebitnih ponudnikov standardnih gradenj, blaga



in storitev, katerih zmogljivosti so že bile preverjene. Podjetja lahko zdaj preprosto in kadar koli v obdobju veljavnosti dinamičnega sistema vstopijo v sistem. Obvestilo, s katerim se podjetja obvestijo o obstoju in namenu različnih dinamičnih nabavnih sistemov, bo redno objavljeno. Vsakemu gospodarskemu subjektu, ki predloži prijavo za sodelovanje in izpolnjuje pogoje za sodelovanje, je treba omogočiti sodelovanje v postopkih javnega naročanja, ki se izvajajo v okviru dinamičnega nabavnega sistema v času njegove veljavnosti. Ta nabavna tehnika naročniku omogoča, da pridobi posebej širok razpon ponudb in tako z močno konkurenco, kar zadeva običajno ali standardno blago, gradnje ali storitve, ki so na trgu splošno dostopni, zagotovi najučinkovitejšo porabo javnih sredstev.

Za postopek uporabe elektronske dražbe se uporabljajo že v praksi uveljavljena pravila. Po predstavitvi in pregledu ponudb se v posebnem nabavnem postopku lahko začne elektronska dražba, s katero se zlasti določi končna cena, ki jo je treba plačati za splošne standardizirane gradnje, blago in storitve. Predmet elektronskih dražb so lahko le elementi, ustrezni za avtomatsko ocenjevanje z elektronskimi sredstvi, brez kakršnega koli posredovanja ali presojanja naročnika, torej elementi, ki so količinsko opredeljivi in se lahko izrazijo v številkah ali odstotkih (ni primerna za intelektualno izvedbo, kot je na primer projektiranje gradenj). Lahko pa se uporablja v postopku javnega naročanja za pridobitev določene pravice intelektualne lastnine. Opozoriti je treba, da imajo naročniki sicer še vedno možnost, da lahko zmanjšajo število kandidatov ali ponudnikov, dokler se elektronska dražba ne začne, vendar pa po njenem začetku ne sme biti dovoljeno nobeno nadaljnje zmanjšanje števila ponudnikov, ki v njej sodelujejo.

Kot orodje za javno naročanje je urejen tudi elektronski katalog, ki je na voljo naročnikom in podjetjem. Slednjim omogoča, da predložijo ponudbe v strukturirani obliki. Ponudba se lahko samodejno oceni v sistemu e-naročil kupca, s čimer se zagotovijo prihranki in poveča učinkovitost. Naročniki imajo možnost, da zahtevajo elektronske kataloge v vseh postopkih, ki so na voljo in v katerih se zahteva uporaba elektronskih komunikacijskih sredstev.

Elektronski katalogi prispevajo k večji konkurenci in racionalizaciji javnega naročanja, zlasti v smislu prihrankov časa in finančnih sredstev. Uporaba mora biti skladna z načeli enake obravnave, nediskriminacije in transparentnosti. Gospodarski subjekti se ne smejo omejiti le na pošiljanje svojih splošnih katalogov, ampak jih morajo prilagoditi glede na določen postopek. S tem se zagotavlja, da katalog, poslan v odziv v določen postopek, vsebuje le blago, gradnje ali storitve, za katere je gospodarski subjekt po tehtnem premisleku ocenil, da ustrezajo zahtevam naročnika.



Pomembnejši nacionalni pravni viri s področja energije (vključno gradnje) v povezavi z javnim naročanjem, ki imajo status **STRATEŠKIH NACIONALNIH RAZVOJNIH DOKUMENTOV**:

- **Resolucija o Nacionalnem energetskega programu (ReNEP) (Uradni list RS, št. 57-2669/2004)**

Leta 2004 je Državni zbor Republike Slovenije sprejel osnovni strateški dokument Resolucija o Nacionalnem energetskega programu (v nadaljevanju ReNEP), ki bo zagotavljal zanesljivost oskrbe, konkurenčnost slovenskega gospodarstva in večje energetske učinkovitosti ter okoljske trajnosti. ReNEP načrtuje in usklajuje delovanje akterjev na področju ravnanja z energijo. Cilji, ki so upoštevani v ReNEP, predvidevajo do 8-odstotno znižanje toplogrednih plinov do leta 2012 skladno s Kjotskim protokolom. Do leta 2015 pa predvidevajo tudi znižanje energetske intenzivnosti za 30 % oziroma za 2,3 % letno ob povečanju BDP-ja za 60 %. Med pomembnimi cilji, ki so zapisani v ReNEP, je tudi povečanje učinkovite rabe energije na celotni energijski verigi od primarne do koristne energije, pa tudi do povečanja uporabe obnovljivih virov energije, v nadaljevanju OVE.

Cilji za URE, ki so opredeljeni v ReNEP, so podvojitev deleža električne energije iz sproizvodnje (postopek sočasne proizvodnje toplote ter elektrike in/ali mehanske energije v istem procesu iz dovedene energije) z 800 GWh v letu 2000 na 1600 GWh v letu 2012 in povečanje učinkovitosti rabe končne energije do leta 2015 glede na leto 2004:

- v industriji, široki porabi in prometu za 10 %;
- v javnem sektorju za 15 %.

Za izvajanje spodbujevalnih programov za URE in proizvodnjo toplote iz OVE je bilo za obdobje 6 let (2004-2010) namenjenih 409 milijonov evrov ali povprečno 58,4 milijonov evrov na leto. Novemu obdobju do leta 2020 pa je namenjenih še več ukrepov in denarja še posebej za podjetja in industrijo.

Za področje energije je najpomembnejši strateški dokument Nacionalni energetski program (NEP). Po Energetskega zakonu (EZ) je obveza vlade, da pripravi NEP vsaj vsakih pet let. EZ opredeljuje splošne cilje energetske politike in posebej cilje s stališča varstva okolja in konkurenčnosti. Ti cilji so še vedno sodobni in ustrezna pravna podlaga. Pri izdelavi NEP sta obvezna sodelovanje javnosti in celovita presoja vplivov na okolje. Prostorske vsebine priprave NEP opredeljuje zakonodaja prostorskega načrtovanja. Obvezne sestavine izvedbenih in drugih dokumentov razvojnega načrtovanja opredeljuje Uredba o podlagah in postopkih za pripravo predloga državnega proračuna, ki jo je nujno upoštevati pri pripravi NEP v delih, v katerih je predvideno financiranje s sredstvi državnega proračuna. Nacionalni energetski program sprejme državni zbor na predlog vlade.



- Predlog usmeritev za pripravo Energetskega koncepta Slovenije

Energetski koncept Slovenije (EKS) je osnovni razvojni dokument na področju energetike, ki skladno z Energetskim zakonom (EZ-1) na podlagi projekcij gospodarskega, okoljskega in družbenega razvoja države ter na podlagi sprejetih mednarodnih obvez določa cilje zanesljive, trajnostne in konkurenčne oskrbe z energijo za obdobje prihodnjih 20 let in okvirno za 40 let.

EKS na predlog Vlade Republike Slovenije z resolucijo sprejme Državni zbor Republike Slovenije.

Ministrstvo za infrastrukturo skladno z EZ-1 pripravlja Energetski koncept Slovenije. Gre za strateški dokument, ki se bo dotikal širokega spektra deležnikov - aktivnih udeležencev v energetskem sektorju ali porabnikov v obliki industrije in državljanov, želimo zagotoviti široko razpravo o usmeritvah ter sodelovanje najširše javnosti. S tem namenom smo pripravili **posvetovalni dokument**, ki naj služi kot podlaga za razpravo. V njem smo opisali okvir za energetske politike ter orisali svoje videnje njenega razvoja.

V dokumentu podajamo usmeritve z ambicioznimi cilji na različnih področjih energetske politike do leta 2030 oz. 2050. Investicije in razvoj so namreč dolgoročne in odločitve za realizacijo projektov v nadaljnjih desetih oz. petnajstih letih je potrebno sprejeti čimprej. Dokument ne govori o posameznih projektih, temveč podaja strateške usmeritve, postavlja političen okvir, znotraj katerega je pot odprta prosti poslovni pobudi podjetij in posameznikov.

Krovna cilja Energetskega koncepta Slovenije sta:

- zmanjšanje izpustov toplogrednih plinov vezanih na rabo energije za vsaj 40 % do leta 2030 glede na raven iz leta 1990.
- zmanjšanje izpustov toplogrednih plinov vezanih na rabo energije za vsaj 80 % do leta 2050 glede na raven iz leta 1990.

Naravne danosti Slovenije, geopolitični položaj in zaveze Evropskega sveta o prehodu v nizkoogljično družbo predstavljajo robne pogoje za slovensko gospodarstvo in energetiko, na drugi strani pa pomenijo velik izziv in potencial za razvoj družbene blaginje. Energetika namreč ni sama sebi namen, temveč mora predstavljati temelj za razvoj družbene blaginje in je torej v službi gospodarstva in državljanov.

Temeljni namen energetske politike je zagotoviti trajnostno ravnanje z energijo, zato bo ta okvir predvsem opredeljeval tri vidike trajnosti - podnebno sprejemljivost, zanesljivost oskrbe ter konkurenčnost. Vsi trije vidiki bodo morali biti spoštovani, da bo odločitev štela kot trajnostna in torej sprejemljiva. Prizadevali si bomo za prehod Slovenije v nizkoogljično družbo in zmanjšanje odvisnosti od uvoza in rabe fosilnih goriv. Usmeritve in



ukrepi na energetske področju morajo biti v največji meri usklajeni z ostalimi politikami, vsi skupaj pa si moramo prizadevati za enake cilje.

Predvidene faze priprave EKS

Korak 1: Predlog usmeritev za pripravo Energetskega koncepta Slovenije

Vlada se bo seznanila s posvetovalnim dokumentom, ki služi kot podlaga za javno razpravo. Naročilo se bo dolgoročne energetske bilance.

Aktivno sodelovanje z vsemi zainteresiranimi deležniki in sprejemanje komentarjev

Korak 2: Predlog Energetskega koncepta Slovenije

Po zaključku javne razprave bo MZI pripravilo predlog Energetskega koncepta Slovenije in ga posredovalo v javno obravnavo.

Hkrati z javno obravnavo EKS bo potekala tudi celovita presoja vplivov na okolje.

Korak 3: Medresorsko usklajevanje Predloga Energetskega koncepta Slovenije

Medresorsko usklajen dokument bo predlagan Vladi v potrditev.

Korak 4: Resolucija o Energetskem konceptu Slovenije

Medresorsko usklajen dokument (Predlog Energetskega koncepta Slovenije) bo Vlada posredovala v obravnavo in sprejem Državnemu zboru - v obliki Resolucije o Energetskem konceptu Slovenije.

Dopušča se možnost, da bomo sprejemljivost Resolucije o Energetskem konceptu Slovenije, ki jo bo sprejel Državni zbor, preverili na posvetovalnem referendumu.

Gradivo za razpravo o oblikovanju EKS:

(http://www.energetika-portal.si/fileadmin/dokumenti/publikacije/eks/razprava_jun_2017/eks-gradivo_za_razpravo.pdf)

Priloga 1

(http://www.energetika-portal.si/fileadmin/dokumenti/publikacije/eks/razprava_jun_2017/eks_priloga1.pdf)

Priloga 2

(http://www.energetika-portal.si/fileadmin/dokumenti/publikacije/eks/razprava_jun_2017/eks_priloga2.pdf)

POMEMBNI STRATEŠKO RAZVOJNI DOKUMENTI

Povezave na pomembne dokumente MINISTRSTVA ZA INFRASTRUKTURO (strategije, koncepti, akcijski načrti, operativni programi in podobni drugi dokumenti) za področje energetike:

- Energetski koncept Slovenije

(<http://www.energetika-portal.si/dokumenti/strateski-razvojni-dokumenti/energetski-koncept-slovenije/>)



- Akcijski načrt za obnovljivo energijo (AN-OVE)
(<http://www.energetika-portal.si/dokumenti/strateski-razvojni-dokumenti/akcijski-nacrt-za-obnovljivo-energijo/>)
- Akcijski načrt za energetske učinkovitost (AN-URE)
(<http://www.energetika-portal.si/dokumenti/strateski-razvojni-dokumenti/akcijski-nacrt-za-energetske-ucinkovitost/>)
- Akcijski načrt za skoraj nič-energijske stavbe (AN-sNES)
(<http://www.energetika-portal.si/dokumenti/strateski-razvojni-dokumenti/akcijski-nacrt-za-skoraj-nic-energijske-stavbe/>)

- Dolgoročna strategija za spodbujanje naložb energetske prenove stavb
(<http://www.energetika-portal.si/dokumenti/strateski-razvojni-dokumenti/dolgorocna-strategija-za-spodbujanje-nalozb-energetske-prenove-stavb/>)

- Operativni program za izvajanje kohezijske politike 2014-2020
(<http://www.energetika-portal.si/dokumenti/strateski-razvojni-dokumenti/operativni-program-za-izvajanje-evropske-kohezijske-politike/>)

- Operativni program ukrepov zmanjšanja emisij toplogrednih plinov
(<http://www.energetika-portal.si/dokumenti/strateski-razvojni-dokumenti/operativni-program-ukrepov-zmanjsanja-emisij-tpg/>)

- Razvojni načrti operaterjev sistema
(<http://www.energetika-portal.si/dokumenti/strateski-razvojni-dokumenti/razvojni-nacrti-operaterjev-sistema/>)

ZAKONI IN PODZAKONSKI AKTI

Energetski zakon (EZ-1) (Uradni list RS, št. 17-538/2014)

Uredba o vzpostavitvi infrastrukture za alternativna goriva v prometu (Uradni list RS, št. 41-2131/2017)

Uredba o podporah elektriki, proizvedeni iz obnovljivih virov energije in v sproizvodnji toplote in elektrike z visokim izkoristkom (Uradni list RS, št. 74-3198/2016)

Uredba o obnovljivih virih energije v prometu (Uradni list RS, št. 64-2792/2016)

Uredba o energetske infrastrukture (Uradni list RS, št. 22-891/2016)

Uredba o izvajanju Uredbe (EU) o določitvi ukrepov v zvezi z dostopom do odprtega interneta (Uradni list RS, št. 29-1179/2016)

Uredba o upravljanju z energijo v javnem sektorju (Uradni list RS, št. 52-2348/2016)

Uredba o delovanju trga z zemeljskim plinom (Uradni list RS, št. 61-2598/2016)

Uredba o samooskrbi z električno energijo iz obnovljivih virov energije (Uradni list RS, št. 97-3804/2015)



Uredba o izvajanju Uredbe 347/2013/EU o smernicah za vseevropsko energetska infrastrukturo (Uradni list RS, št. 6-161/2014)

Uredba o označevanju proizvodov, povezanih z energijo, glede rabe energije in drugih virov (Uradni list RS, št. 65-2740/2014)

Uredba o tehničnih zahtevah za okoljsko primerno zasnovano proizvodov, povezanih z energijo (Uradni list RS, št. 76-3221/2014)

Uredba o zagotavljanju prihrankov energije (Uradni list RS, št. 96-4042/2014)

Uredba o izdaji deklaracij za proizvodne naprave in potrdil o izvoru električne energije (Uradni list RS, št. 8-207/2009)

Uredba o obveznih meritvah na proizvodnih napravah, ki prejemajo za proizvedeno električno energijo potrdila o izvoru in podpore (Uradni list RS, št. 21-811/2009)

Uredba o določanju količine električne energije, ki je proizvedena v soprodukciji toplote in električne energije z visokim izkoristkom ter določanju izkoristka pretvorbe energije biomase (Uradni list RS, št. 37-1778/2009)

Splošni pogoji za dobavo in odjem električne energije iz distribucijskega omrežja električne energije (Uradni list RS, št. 126-6422/2007)

Uredba o tarifnem sistemu za prodajo električne energije (Uradni list RS, št. 36-1573/2004)

Uredba o splošnih pogojih za dobavo in odjem električne energije (Uradni list RS, št. 117-5688/2002)

Pravilnik o tehničnih zahtevah naprav za samooskrbo z električno energijo iz obnovljivih virov energije (Uradni list RS, št. 1-2/2016)

Pravilnik o usposabljanju, licencah in registru licenc neodvisnih strokovnjakov za redne preglede klimatskih sistemov (Uradni list RS, št. 18-597/2016)

Pravilnik o izdaji energetskega dovoljenja (Uradni list RS, št. 19-666/2016)

Pravilnik o vrstah podatkov, ki jih zagotavljajo izvajalci energetske dejavnosti in drugi zavezanici (Uradni list RS, št. 22-837/2016)

Pravilnik o metodologiji za izdelavo in vsebini energetskega pregleda (Uradni list RS, št. 41-1804/2016)

Pravilnik o metodah za določanje prihrankov energije (Uradni list RS, št. 67-2730/2015)

Pravilnik o vzdrževanju elektroenergetskih postrojev (Uradni list RS, št. 98-3855/2015)

Pravilnik o metodologiji izdelave in izdaji energetskega izkaznic stavb (Uradni list RS, št. 92-3699/2014)

Pravilnik o usposabljanju, licencah in registru licenc neodvisnih strokovnjakov za izdelavo energetskega izkaznic (Uradni list RS, št. 6-204/2010)

Pravilnik o metodologiji izdelave in vsebini študije izvedljivosti alternativnih sistemov za oskrbo stavb z energijo (Uradni list RS, št. 35-1429/2008)

Pravilnik o zahtevanih izkoristkih za nove toplovodne ogrevalne kotle na tekoče ali plinasto gorivo (Uradni list RS, št. 107-5204/2001)

Pravilnik o plinskih napravah (Uradni list RS, št. 105-4423/2000)



Seznam standardov, katerih uporaba ustvari domnevo o skladnosti proizvoda z zahtevami Pravilnika o plinskih napravah (Uradni list RS, št. 105/00, 28/02 in 60/03) (Uradni list RS, št. 50-2494/2009)

Odredba za energijsko označevanje žarnic in sijalk za uporabo v gospodinjstvu (Uradni list RS, št. 104-5084/2001)

Akt o načinu določanja in prikazovanja deležev posameznih proizvodnih virov elektrike (Uradni list RS, št. 22-847/2016)

Akt o metodologiji za oblikovanje cene toplote za daljinsko ogrevanje (Uradni list RS, št. 2-54/2017)

Akt o obvezni vsebini sistemskih obratovalnih navodil za distribucijski sistem drugih energetskih plinov (Uradni list RS, št. 44-1932/2016)

Akt o načinu določanja deležev posameznih proizvodnih virov električne energije in načinu njihovega prikazovanja (Uradni list RS, št. 10-353/2015)

Obligacijski zakonik (OZ) (Uradni list RS, št. 83-4287/2001)

Zakon o obligacijskih razmerjih (ZOR) (Uradni list SFRJ, št. 29-462/1978)

Zakon o graditvi objektov (ZGO-1) (Uradni list RS, št. 110-5387/2002)

Uredba o razvrščanju objektov glede na zahtevnost gradnje (Uradni list RS, št. 18-654/2013)

Uredba o klasifikaciji vrst objektov in objektih državnega pomena (Uradni list RS, št. 109-4992/2011)

Uredba o kriterijih za izračunavanje višine nadomestila za degradacijo in uzurpacijo prostora in o načinu njegovega plačila (Uradni list RS, št. 33-1361/2003)

Pravilnik o zahtevah za vgradnjo kurilnih naprav (Uradni list RS, št. 100-3610/2013)

Pravilnik o zaščiti pred hrupom v stavbah (Uradni list RS, št. 10-380/2012)

Pravilnik o minimalnih tehničnih zahtevah za graditev stanovanjskih stavb in stanovanj (Uradni list RS, št. 1-23/2011)

Pravilnik o učinkoviti rabi energije v stavbah (Uradni list RS, št. 52-2856/2010)

Pravilnik o zaščiti stavb pred delovanjem strele (Uradni list RS, št. 28-1192/2009)

Pravilnik o zahtevah za nizkonapetostne električne inštalacije v stavbah (Uradni list RS, št. 41-1990/2009)

Pravilnik o tehničnih zahtevah za gradnjo in obratovanje postaj za preskrbo motornih vozil z gorivi (Uradni list RS, št. 111-5078/2009)

Pravilnik o obrazcih za pridobitev gradbenega dovoljenja za nezahtevni objekt (Uradni list RS, št. 38-1634/2008)

Pravilnik o projektni dokumentaciji (Uradni list RS, št. 55-2336/2008)

Pravilnik o gradbiščih (Uradni list RS, št. 55-2337/2008)

Pravilnik o dokazilu o zanesljivosti objekta (Uradni list RS, št. 55-2338/2008)

Pravilnik o mehanski odpornosti in stabilnosti objektov (Uradni list RS, št. 101-4408/2005)

Odredba o seznamu standardov, ob uporabi katerih se domneva skladnost z zahtevami Pravilnika o mehanski odpornosti in stabilnosti objektov (Uradni list RS, št. 8-283/2011)



Pravilnik o zaščiti stavb pred vlago (Uradni list RS, št. 29-1259/2004)
Pravilnik o požarni varnosti v stavbah (Uradni list RS, št. 31-1359/2004)
Pravilnik o obliki in vsebini izkaznice in enotnega žiga pooblaščenih inženirjev (Uradni list RS, št. 51-2339/2004)
Pravilnik o javnih natečajih za izbiro strokovno najprimernejših rešitev prostorskih ureditev in objektov (Uradni list RS, št. 108-4538/2004)
Pravilnik o obliki in vsebini izkaznice in enotnega žiga pooblaščenih arhitektov, pooblaščenih krajinskih arhitektov in pooblaščenih prostorskih načrtovalcev (Uradni list RS, št. 114-4729/2004)
Pravilnik o obliki tehničnih smernic za projektiranje, gradnjo in vzdrževanje objektov (Uradni list RS, št. 54-2705/2003)
Pravilnik o pogojih, ki jih mora za izvajanje javnih pooblastil izpolnjevati poklicna zbornica (Uradni list RS, št. 59-2951/2003)
Pravilnik o zahtevah za zagotavljanje neoviranega dostopa, vstopa in uporabe objektov v javni rabi ter večstanovanjskih stavb (Uradni list RS, št. 97-4330/2003)
Pravilnik o obliki in vsebini ter o načinu vodenja imenika Zbornice za arhitekturo in prostor Slovenije in Inženirske zbornice Slovenije (Uradni list RS, št. 123-5257/2003)
Pravilnik o prezračevanju in klimatizaciji stavb (Uradni list RS, št. 42-2013/2002)
Odredba o seznamu izdanih tehničnih smernic (Uradni list RS, št. 28-1175/2014)
Odredba o seznamu izdanih tehničnih smernic (Uradni list RS, št. 28/2014)
Seznam izdane tehnične smernice (Uradni list RS, št. 83-3642/2008)

Zakon o gradbenih proizvodih (ZGPro-1) (Uradni list RS, št. 82-3032/2013)

Uredba o izvajanju Uredbe (EU) o določitvi usklajenih pogojev za trženje gradbenih proizvodov (Uradni list RS, št. 77-2985/2012)

Posebne gradbene uzance (Uradni list SFRJ, št. 18-247/1977)

V sklopu MINISTRSTVA ZA JAVNO UPRAVO deluje Direktorat za javno naročanje, ki ga sestavljajo:

1. Sektor za sistem javnega naročanja,
2. Sektor za izvajanje javnih naročil in
3. Sektor za e-poslovanje, svetovanje in analitiko.

Ključne naloge direktorata so:

- pripravljane predpisov s področja javnega naročanja,
- usklajevanje slovenskih predpisov s področja javnega naročanja z evropskim pravnim redom,
- sistemsko spremljanje in sodelovanje pri usklajevanju predpisov Evropske unije in Svetovne trgovinske organizacije s področja javnega naročanja,
- priprava gradiv za delovna telesa Evropske komisije in drugih evropskih institucij,



- standardizacija tipskih nabav, vključno s pripravo vzorčne razpisne dokumentacije za tipične vrste javnih naročil in vzpostavitev baze tržnih informacij za tipske predmete naročil,
- združevanje posameznih predmetov javnih naročil v skupna javna naročila in izvajanje postopkov skupnega javnega naročanja,
- razvoj elektronskega poslovanja na področju javnega naročanja z celovito informatizacijo procesov javnega naročanja in vzpostavitev elektronskega kataloga,
- priprava mnenj o vprašanjih s področja javnega naročanja in svetovanje naročnikom o pomembnejših javnih naročilih,
- spremljanje izvajanja določb veljavnih zakonov s področja javnega naročanja in na njihovi podlagi izdanih predpisov,
- skrb za organizacijo in izvedbo strokovnih izobraževanj, zlasti v sodelovanju z Upravno akademijo Ministrstva za javno upravo,
- priprava analiz o sistemu javnega naročanja,
- sodelovanje s tujimi institucijami in strokovnjaki na področju javnega naročanja,
- skrb za izdajanje in dostopnost strokovne literature,
- skrb za dostopnost informacij o javnem naročanju v drugih državah,
- vzpostavitev strokovnega okolja s prenosom dobrih praks iz tujine.

Za potrebe skupnih javnih naročil in naročil po pooblastilu, direktorat:

- za organe Republike Slovenije izvaja skupno javno naročanje vlade v skladu z zakonom, ki ureja javno naročanje, in druga naročila, za katera vlada pooblasti Ministrstvo za javno upravo,
- zbira potrebe organov Republike Slovenije in vladi predlaga v sprejem izvedbo skupnih javnih naročil,
- izvaja javna naročila za organe državne uprave in druge organe po pooblastilu,
- upravlja informacijski sistem, ki v okviru sklenjene pogodbe ali okvirnega sporazuma omogoča oddajanje posameznih naročil.

Svetovanje in help desk

Telefonsko svetovanje (sistem javnega naročanja) izvaja Direktorat za javno naročanje vsak torek in četrtek med 9.00 in 12.00 uro na tel. številki: 01 478 1688.

Pojasnila v okviru svetovanja so podana izključno na podlagi podatkov, jih posreduje klicatelj. Ministrstvo za javno upravo ni pristojno za presojanje konkretnih situacij in s tem za presojanje pravilnosti oziroma nepravilnosti ravnanj naročnikov in ponudnikov v postopkih javnega naročanja, zaradi česar lahko podaja splošne neobvezujoče razlage določb javnonaročniške zakonodaje.



Help - desk

<http://djn.mju.gov.si/narocniki/svetovanje>

V Partnerskem sporazumu, sklenjenim med Slovenijo in Evropsko komisijo za obdobje 2014-2020, se je Republika Slovenija zavezala k izpolnitvi splošne predhodne pogojenosti za uspešno implementacijo javno naročniške zakonodaje na področju izvajanja Evropskih strukturnih in investicijskih skladov tudi na način, da bo zagotovila delovanje t.im. help deska, preko katerega bo naročnikom omogočeno svetovanje oziroma pomoč pri pripravi dokumentacije v zvezi z oddajo javnega naročila in izvajanju postopkov oddaje javnega naročila oziroma izvajanju pogodbenih določil.

V okviru Ministrstva za javno upravo, Direktorata za javno naročanje je v skladu z zgoraj navedenim od 15. septembra 2016 vzpostavljena enota za pomoč uporabnikom (t.i. help desk).

Prednostno bo pomoč nudena naročnikom in gospodarskim subjektom, ki izvajajo oziroma sodelujejo pri javnih naročilih, sofinanciranih s sredstvi EU.

V sklopu svetovanja naročnikom skrbi Direktorat za javno naročanje za ustrezne smernice in priporočila s področja javnega naročanja, ki jih pripravlja v sodelovanju z ostalimi kompetentnimi deležniki (ministrstvi in drugimi državnimi organi, strokovnimi zbornicami in združenji ter večjimi javnimi naročniki.

Smernice in priporočila Direktorata za javno naročanje

I. Smernice

[Smernice za javno naročanje arhitekturnih in inženirskih storitev](#)

[Smernice za javno naročanje gradenj](#)

[Smernice za javno naročanje informacijskih rešitev](#)

II. Priporočila

[Priporočila za upoštevanje socialnih in družbenih vidikov pri javnem naročanju](#)

[Priporočila za uporabo finančnih zavarovanj pri javnem naročanju](#)

SMERNICE ZA JAVNO NAROČANJE ARHITEKTURNIH IN INŽENIRSKIH STORITEV, Izdaja 1.0, junij 2016

<http://djn.mju.gov.si/sistem-javnega-narocanja/smernice/#c1>

[Smernice za javno naročanje arhitekturnih in inženirskih storitev](#) je pripravilo Ministrstvo za javno upravo v sodelovanju z Inženirsko zbornico Slovenije (IZS), Gospodarsko zbornico Slovenije (GZS), Obrtno zbornico Slovenije (OZS), Zbornico za arhitekturo in prostor



(ZAPS), DARS, d. d., DRI upravljanje investicij, d. o. o., Ministrstvom za okolje in prostor ter Ministrstvom za infrastrukturo.

Smernice temeljijo na izhodiščih, ki jih določa Zakon o javnem naročanju (v nadaljnjem besedilu: ZJN-3), in opredeljujejo postopke naročanja arhitekturnih in inženirskih storitev, tj. storitev, ki jih opravljajo pooblaščen arhitekti in pooblaščen inženirji na področju graditve objektov in širše.

Poseben poudarek smernic je opredelitev nabora meril za oddajo javnega naročila, kar je skladno z zahtevo ZJN-3, da »za oddajo javnega naročila storitve izdelave računalniških programov, arhitekturnih in inženirskih storitev ter prevajalskih in svetovalnih storitev naročnik ne sme uporabiti zgolj cene kot edinega merila za oddajo javnega naročila«.

Za vsako fazo investicijskega projekta morata tako naročnik kot investitor sprejeti odločitve o njeni izvedbi, načinu oz. postopku izvedbe, časovnem in finančnem okvirju ter izvajalcih. Če se investitor odloči, da določene faze investicijskega projekta ne izvede z lastnimi kadrovskimi viri, mora uporabiti mehanizem javnega naročanja in pri tem upoštevati veljavno zakonodajo ter dobro prakso na tem področju. Pri javnem naročanju arhitekturnih in inženirskih storitev na področju graditve objektov je dobra praksa še posebej pomembna, saj pozitivni in negativni učinki izbire izvajalca arhitekturnih in inženirskih storitev multiplikativno vplivajo na stroške gradnje, še bistveno bolj pa na stroške obratovanja in vzdrževanja ter končne razgradnje objekta.

Smernice so orodje, ki ga pripravljavci smernic priporočajo naročnikom za uporabo in ki daje primerne ter z ZJN-3 usklajene usmeritve, kako naj postopek javnega naročila za izbiro izvajalca arhitekturnih in inženirskih storitev praviloma poteka. Smernice priporočajo vsakokratno prilagajanje konkretnemu predmetu javnega naročila s pomočjo izbire postopkov, pogojev in meril, ki so najbolj ustrezni za konkreten primer in razmere na trgu ter omogočajo ponujanje velikim, srednje velikim in majhnim ponudnikom.

Excel pripomoček za ocenjevanje ponudb v skladu s Smernico za javno naročanje arhitekturnih in inženirskih storitev.

http://djn.mju.gov.si/resources/files/razno/EP_SJNAIS_ver._1.0.zip

Vsi posamezni zavihki so trenutno zaklenjeni na način, da so dostopna le vnosna polja, kar poenostavlja uporabo pripomočka. Za namen kontrole posameznih izračunov ali morebitnih sprememb (npr. vpeljava dodatnih meril, možnost vnosa večjega števila ponudnikov, večjega števila dodatnih referenc, ...) je potrebno odstraniti zaščito posameznih zavihkov s kodo SJNAIS



SMERNICE ZA JAVNO NAROČANJE GRADENJ, Izdaja 1.0, december 2016

<http://djn.mju.gov.si/resources/files/Priporocila/Smernice%20G%20%201.0.pdf>

Smernice za javno naročanje gradenj je pripravilo Ministrstvo za javno upravo v sodelovanju z Gospodarsko zbornico Slovenije, Inženirsko zbornico Slovenije, Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije, Združenjem asfalterjev Slovenije, DARS, d. d., DRI upravljanje investicij, d. o. o., Ministrstvom za okolje in prostor, Ministrstvom za pravosodje, Ministrstvom za infrastrukturo in Direkcijo RS za infrastrukturo. Slednje z namenom zagotavljanja konkurence in enakopravne obravnave ponudnikov ter učinkovitega izvajanja javnih naročil gradenj, podajajo predloge za pravilno uporabo posameznih institutov javnega naročanja, s priporočili in opozorili.

Smernice temeljijo na izhodiščih, ki jih določa Zakon o javnem naročanju (v nadaljnjem besedilu: ZJN-3) in so orodje, ki ga njihovi pripraviljavci priporočajo naročnikom za uporabo - dajejo primerna ter z ZJN-3 usklajena napotila, usmeritve in predloge, kako naj praviloma poteka postopek javnega naročila za gradnjo.

SMERNICE ZA JAVNO INFORMACIJSKIH REŠITEV, Izdaja 1.0, januar 2017

http://djn.mju.gov.si/resources/files/razno/Smernice_JN_IT.pdf

Smernice za javno naročanje informacijskih rešitev je pripravilo Ministrstvo za javno upravo v sodelovanju z Gospodarsko zbornico Slovenije, Združenjem nabavnikov Slovenije in Finančno upravo RS. S temi smernicami se je seznanila tudi Vlada RS (sklep, št.: 38200-11/2016/6 z dne 12.1.2017).

Te smernice predstavljajo priporočilo naročnikom informacijskih rešitev iz javnega sektorja in opredeljujejo priporočene pristope pri pripravi javnih naročil in obravnavajo različna področja naročanja v zvezi z razvojem in vzdrževanjem informacijskih sistemov. Obravnavajo celoten življenjski cikel razvoja informacijskih rešitev v javni upravi in dajejo naročnikom priporočila glede uporabe različnih vrst postopkov, ki jih predpisuje Zakon o javnem naročanju. Hkrati te smernice podpirajo nov izziv Slovenije: postati zelena referenčna država, z njimi pa želimo spodbujati konkurenco med ponudniki tako, da ti medsebojno tekmujejo v kakovosti ponujene rešitve in ceni. Smernice želijo naročnikom ponuditi pomoč v ključni fazi javnega naročila, pri ugotavljanju potreb, pripravi specifikacij, pogojev in meril ter izbiri postopka javnega naročila. Za boljše razumevanje ponujajo tudi primere dobrih praks.

Smernice za javno naročanje pri Ministrstvu za javno upravo naročnikom pri pripravi razpisne dokumentacije:

Priprava razpisne dokumentacije terja veliko skrbnost naročnika, še zlasti v delu, ki se nanaša na postavljanje pogojev in zahtev, za katere morajo naročniki paziti, da so ti objektivni, povezani s predmetom naročanja in sorazmerni temu.



Na podlagi neustrezne ali neprimerne prakse in na podlagi zaznanih težav izpostavljamo nekaj najbolj bistvenih opozoril oziroma ugotovitev:

- Določanje roka začetka izvedbe in/ali roka dokončanja izvedbe predmeta naročanja v datumski obliki ni primerno, saj lahko v praksi povzroči velike težave, še zlasti, kadar postopek oddaje javnega naročila traja dlje od pričakovanj in v času sklenitve pogodbe rok začetka izvedbe, določen že v objavi razpisa, ni več izvedljiv oziroma je rok za dokončanje izvedbe predmeta bistveno krajši, kot bi bil, če bi bil postopek oddaje javnega naročila končan v pričakovanem času. Primerneje je roke definirati opisno (npr. v roku 8 mesecev od sklenitve pogodbe).

- Postavljanje pogoja, ki ga naročnik ne opiše ali konkretizira, ni primerno in onemogoča preverljivost ponudbe ali medsebojno primerjanje. Na primer zahteva po določenem obdobju delovnih izkušenj, ne da bi naročnik povedal, kaj šteje za delovne izkušnje in kako jih bo preverjal oziroma ocenjeval, je nesmiselna, hkrati pa očitno sama sebi namen, če naročnik postavljenega pogoja ne razume ali ne ve, kaj želi z njim doseči.

- Zapis v razpisni dokumentaciji, da ponudnik že s podpisom ponudbe (ali na posebnem obrazcu) podaja soglasje vnaprej za morebitno odpravo računskih napak ni pravilno ravnanje.

- V izogib morebitnim kasnejšim dvomom in težavam, naj naročniki v vzorcih pogodbe jasno opredelijo tudi, kdo nosi tveganje morebitne spremembe stopnje DDV. Primerna rešitev je zagotovo uporaba opcije v razpisni dokumentaciji, določitev pogodbenega zneska brez DDV z navedbo, da se DDV obračuna z veljavno davčno stopnjo v skladu z vsakokratno veljavno zakonodajo, ki ureja davek na dodano vrednost.

- Glede na dosedanje sodno prakso sodišča EU in prakso DKOM, ki določata, da se mora naročnik striktno držati navedb v svoji razpisni dokumentaciji, opozarjamo na previdnost pri zapisu določbe v razpisni dokumentaciji, da se ponudba zavrne, če določen zahtevan dokument ali informacija ne bo predložena že v ponudbi. Sodišče EU je namreč že izrecno zapisalo, da mora naročnik ravnati strogo v skladu z merili (oziroma pravili), ki jih je sam določil, iz česar izhaja, da je poprava oz. dopolnitev ponudbe sicer v določenem obsegu možna in da mora naročnik pri diskrecijski presoji v zvezi z dopustitvijo dopolnjevanja ponudbe (kar izhaja iz dikcije petega odstavka 89. člena ZJN-3) ravnati pregledno ter do vseh ponudnikov enakopravno, vendar pa se mora pri tem strogo držati pravil, ki jih je sam vnaprej določil v razpisni dokumentaciji.

- Pri določanju meril za izbiro morajo naročniki upoštevati, da za oddajo javnega naročila storitve izdelave računalniških programov, arhitekturnih in inženirskih storitev ter prevajalskih in svetovalnih storitev ne smejo uporabiti zgolj cene kot edinega merila za oddajo javnega naročila.



- Naročniki morajo izbrane razloge za izključitev oziroma pogoje za sodelovanje konkretno navesti oziroma opredeliti v razpisni dokumentaciji, priporočljivo z navedbo, z izpolnitvijo katere postavke v izdelanem ESPD lahko ponudniki potrdijo/opredelijo izpolnjevanje določenega pogoja za sodelovanje oziroma neobstoj razloga za izključitev, navedenega v razpisni dokumentaciji.
- V osnutek pogodbe morajo naročniki (med drugim) vključiti tudi t. i. socialno klavzulo, kot izhaja iz tretje alinee četrtega odstavka 67. člena ZJN-3.
- Naročniki morajo tehnične specifikacije pripraviti v skladu z določbami 68. člena ZJN-3, vključno z ustrezno navedbo besedne zveze »ali enakovredno« pri vsakem morebitnem sklicevanju na tehnične specifikacije oziroma nacionalne standarde ((b) točka petega odstavka 68. člena ZJN-3), ter pri vsaki morebitni navedbi določene izdelave ali izvora ali določenega postopka (šesti odstavek 68. člena ZJN-3)
- Naročniki lahko v razpisno dokumentacijo vključijo tudi pogoj, da pri gospodarskem subjektu ne sme biti dokazanega nedovoljenega dogovarjanja ali korupcije, kar gospodarski subjekti v ponudbi potrdijo z izjavo.

PRIMER DOBRE PRAKSE S PODROČJA SPODBUJANJA JNI NA PODROČJU PAMETNE ENERGIJE V SLOVENIJI

Projekt GreenS (Horizon 2020), <http://greensproject.eu/sl/>

Projekt Greens je evropski projekt, ki je bil izbran in je podprt v okviru programa Horizon 2020 in traja od 1.6.2015 do 31.5.2018. Cilj projekta Greens je osredotočen na podporo javnih organov z namenom, da bi dosegli cilje, katerim so se javni organi s podpisom pobude Konvencije županov ter oddaje Akcijskega načrta za trajnostno energijo (SEAP), prostovoljno zavezali.

Ključni cilji projekta Greens se nanašajo predvsem na povečanje energetske učinkovitosti in uporabe obnovljivih virov energije. Javni organi so tako pred izzivom, kako doseči ambiciozne rezultate z omejenimi viri.

Poudarek projekta Greens je zato predvsem na spodbujanju zelenega javnega naročanja (ZeJN). Eden od glavnih ciljev projekta je krepitev znanja javnih organov in drugih javnih naročnikov ter s tem pripomoči k uspešni uporabi načel ZeJN. Poleg tega želijo znotraj sodelujočih energetske agencij vzpostaviti podporne skupine (G.PP.S), ki bodo pomagale premostiti ovire pri izvajanju teh načel. S tem bodo energetske agencije izboljšale svoje strokovno znanje na področju implementacije ZeJN, lokalni in regionalni javni organi pa bodo imeli na razpolago učinkovito in strokovno tehnično podporo.

Za doseganje projektnih ciljev projekta Greens je bil imenovan konzorcij, ki ga sestavlja 14 partnerjev iz 8-ih evropskih držav. V Sloveniji projekt izvajata Lokalna energetska agencija za Pomurje (LEA Pomurje) ter Skupnost občin Slovenije (SOS).

V okviru projekta GreenS bodo projektni partnerji izvedli sledeče aktivnosti:

- Analiza trenutnega stanja izvajanja ZeJN in določitev najpomembnejših potreb, ovir in težav, s katerimi se soočajo javni organi;
- Krepitev kapacitete za bodoče trenerje in strokovnjake na področju javnih naročil v večih evropskih državah.



Gradiva za usposabljanje bo razvil projektni konzorcij, vzpostavila se bo platforma za e-učenje;

- Razvoj programa usposabljanja po posameznih regijah in razvoj koncepta za institucionalizacijo treninga ZeJN;
- Vzpostavitev podporne skupine znotraj sodelujočih energetskega agencij (podporniki zelenega javnega naročanja), ki bodo drugim javnim organom svetovale glede implementacije ZeJN;
- Določitev usmerjevalnih odborov z najpomembnejšimi akterji, ki bodo sodelovali pri razvoju strategije, pri identifikaciji ovir pri postopku ZeJN ter oblikovanju političnih priporočil;
- Vzpostavitev baze podatkov s tehničnimi predlogi. Izvedba pilotnih projektov na področju ZeJN s strani 21 javnih organov ob podpori strokovnjakov s področja ZeJN.



5 GLOSAR

E

Enota za kogeneracijo (CHP) Enota za soproizvodnjo toplote in energije; enota, v kateri se z visoko učinkovitim postopkom združujeta proizvodnja koristne toplotne in (električne) energije.

I

Interoperabilnost Interoperabilnost je sposobnost različnih sistemov in programov informacijske tehnologije, da komunicirajo, si izmenjujejo podatke in izmenjane informacije uporabijo.

J

Javni naročnik Javni naročniki pomenijo državne, regionalne ali lokalne organe, osebe javnega prava, združenja, ki jih oblikuje eden ali več takšnih naročnikov ali ena ali več oseb javnega prava.

Javno naročanje - JN Javno naročanje nastopi, ko javna institucija nabavi proizvode ali rešitve zunanje ustanove.

Javno naročanje inovacij - JNI / Inovativno javno naročanje / Javno naročanje inovativnih rešitev - JNI je opredeljeno kot naročanje nečesa, kar še ne obstaja. Kljub temu pa se nekaj, kar je v neki družbi običajen, standarden proizvod ali storitev, lahko drugje šteje za inovacijo. Poleg JNI na strani povpraševanja lahko obstaja tudi JNI na strani ponudbe, pri katerem se potencialni ponudniki obrnejo na javno ustanovo z nenaročenimi inovativnimi rešitvami. Javno naročanje inovacij (JNI) nastopi, ko imajo javni organi vlogo strank za uvajanje inovativnih proizvodov ali rešitev. Ti običajno še niso na voljo v večjem obsegu na trgu in lahko vključujejo tudi preskušanje skladnosti. Po ZJN-3 »inovacija« pomeni uvedbo novega ali znatno izboljšanega blaga, storitev ali postopkov, med drugim tudi proizvodnjo, gradnjo ali gradbeni proces, novo tržno metodo ali novo organizacijsko metodo v poslovni praksi, organizaciji delovnih mest ali zunanjih odnosih, med drugim z namenom pripomoči k obvladovanju družbenih izzivov ali podpiranju strategije Evropa 2020 za pametno, trajnostno in vključujočo rast.

K

Konkurenčni dialog Postopek, za sodelovanje, v katerem se lahko prijavi vsak gospodarski subjekt in v katerem javni naročnik začne dialog z izbranimi kandidati. Z dialogom želi omogočiti razvoj ene ali več rešitev, s katerimi je mogoče izpolniti njegove zahteve, in na njegovi podlagi so izbrani kandidati povabljeni k predložitvi ponudb.



N

Naročnik Naročniki so organizacije, ki so javni naročniki ali naročniki v skladu z opredelitvijo obeh pojmov v direktivah EU o javnem naročanju 2014/24/EU, 2004/25/EU, 2009/81/ES.

Neizpolnjena potreba Neizpolnjena potreba ali izziv v okviru PKN ali JNI je „zahteva ali niz zahtev, ki jih /.../ [naročniki] imajo ali [še boljše], ki /.../ jih bodo imeli v prihodnosti in jih sedanji proizvodi, storitve ali ureditev ne more izpolniti ali pa je to mogoče samo s previsokimi stroški ali nesprejemljivim tveganjem“. Neizpolnjena potreba ali izziv se pogosto pokaže, ko mora naročnik rešiti težavo, ki negativno vpliva na učinkovitost njegovih notranjih operacij ali na kakovost storitve v javnem interesu, ki jo ponuja državljanom, ali kadar mora naročnik uresničiti politične cilje ali zakonske zahteve.

O

Okvirni sporazum Okvirni sporazum je sporazum z ponudniki, v katerem so določeni pogoji, s katerimi se urejajo naročila, ki bi bila lahko oddana med veljavnostjo sporazuma. Z drugimi besedami, zagotavlja splošne pogoje za sporazume, s katerimi se določajo pogoji za posamezne nakupe (pozivi za predložitev ponudb).

P

Partnerstvo za inovacije Model je bil uveden marca 2014 z Direktivo EU 2014/24/EU o javnem naročanju in omogoča vzpostavitev odnosov med javnimi naročniki in ponudniki rešitev (še vedno ni vključen v vse nacionalne predpise). Javnemu organu omogoča vzpostavitev strukturiranega partnerstva z ponudniki, usmerjenega v razvoj inovativnega proizvoda, storitve ali gradnje, ki je pozneje predmet nakupa. PKN in JNI povezuje v poseben postopek oddaje javnega naročila.

Pravice intelektualne lastnine Pravice intelektualne lastnine so pravice, ki se podelijo posameznikom v zvezi z njihovimi intelektualnimi stvaritvami. Ustvarjalec običajno dobi izključno pravico do uporabe svoje stvaritve za določeno časovno obdobje.

Predhodno informativno obvestilo Predhodno ali periodično informativno obvestilo je vnaprejšnje opozorilo, da bo v prihodnosti oddano naročilo - enako kot pri predhodnem (splošno področje) ali periodičnem (infrastrukturno področje) informativnem obvestilu. Objava predhodnega informativnega obvestila ne zagotavlja, da bo naročilo izvedeno.

Predhodno preverjanje trga Predhodno preverjanje trga je odprt dialog med naročnikom(i) in trgov, pri katerem naročnike zanima, ali je trg sposoben zadovoljiti njihove (njegove) potrebe. K predhodnemu preverjanju trga so povabljeni potencialno zainteresirani gospodarski subjekti na trgu (z objavo v evropski podatkovni zbirki za javna naročila (*TED - Tenders Electronic Daily*)). Predhodno preverjanje trga pokaže, ali je potrebo mogoče zadovoljiti z že obstoječo komercialno rešitvijo ali pa so potrebne



raziskave in razvoj (RR) ali inovacije blizu uvedbe na trgu (JNI). Če rešitev za zadovoljitev potrebe še ne obstaja, si naročnik na podlagi preverjanja trga izbere ustrezno obliko javnega naročila inovacij. Če je treba za izpolnitev potrebe opraviti raziskave in razvoj (RR), je ustrezna rešitev PKN (ki mu lahko sledi JNI). Če že obstajajo ustrezne inovativne rešitve blizu uvedbe na trgu, za katere so raziskave in razvoj že dokončani in so komercialno pripravljene za stranke za uvajanje na trgu, je ustrezna rešitev JNI.

Predkomercialno naročanje - PKN PKN nastopi, ko se več naročnikov poveže in se odloči, da si bodo z ponudnikii razdelili tveganje načrtovanja, prototipiranja in preskušanja. PKN je naročilo raziskav in razvoja novih inovativnih rešitev, preden so na voljo komercialno (na trgu).

R

Raziskave in razvoj - RR Raziskave in razvoj (RR) pomenijo preiskovalne dejavnosti, ki jih izvaja podjetje za izboljšanje obstoječih proizvodov in postopkov ali za razvoj novih proizvodov in postopkov.

Razpis za zbiranje ponudb Razpisi za zbiranje ponudb so obvestila, ki jih objavijo organizacije, ko iščejo kandidate, ki lahko proti plačilu zagotovijo posebne storitve, blago ali gradnje. Razpisi za zbiranje ponudb so le ena od faz v celotnem postopku javnega naročanja, na koncu katerega se sklene pogodba.

V

Vir za napajanje v sili (UPS, *uninterruptable power supply*) Naprava, ki omogoča delovanje opreme vsaj nekaj časa po tem, ko ta ostane brez prvotnega vira energije. Zagotavlja tudi zaščito pred napetostnimi sunki.



6 KORISTNE POVEZAVE

Spletna stran GD za notranji trg, industrijo, podjetništvo ter mala in srednja podjetja je glavni vir informacij o vprašanih javnega naročanja v EU:

http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/index_en.htm

http://ec.europa.eu/dgs/internal_market/index_en.htm

Standardni obrazci, ki se uporabljajo za evropska javna naročila, so dostopni prek spletišča za orodje eNotices:

<http://simap.europa.eu/enotices/viewFormTypes.do>

Spletna stran SIMAP vsebuje številne koristne vire v zvezi z javnim naročanjem, vključno s predlogami za objave in glavne dokumente:

<http://www.simap.eu.int>

Enotni besednjak javnih naročil z razlagami in kodami je na voljo na spletnem naslovu:

http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/rules/cpv/index_en.htm

Forumi s področja javnih naročil:

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

Trajnostno javno naročanje:

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>

Inovacije v javnem naročanju:

<https://www.innovation-procurement.org/>

Pravna besedila:

<http://eur-lex.europa.eu/>

Spletne strani projektov:

- C4E - <http://www.cloudforeurope.eu>
- CHARM - <http://www.bit.ly/charm.phcp>
- DECIPHER - <http://www.decipherpcp.eu>
- EcoQuip - <http://www.ecoquip.eu>
- EHPPA - <http://www.ehppa.com/>
- ENIGMA - <http://www.bit.ly/enigma-project>



- FIRED-uP - <http://www.fired-up.eu>
- HAPPY - <http://www.happy-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.papyrus-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>