Številka: 43000-3/2022/9

Datum: 4. 9. 2023

SMERNICE ZA INOVATIVNO JAVNO NAROČANJE 2.0

Smernice za inovativno javno naročanje so namenjene povečanju učinkovitosti izvajanja javnih naročil, še posebej pa so namenjene inovativnemu pristopu v postopkih javnega naročanja, s katerim podpiramo inovativne rešitve malih in srednje velikih podjetij in zagonskih inovativnih projektov.

**Kazalo vsebine**

[**1 UVOD** 2](#_Toc144117995)

[**2 PRAVNE IN VSEBINSKE PODLAGE ZA INOVATIVNO JAVNO NAROČANJE** 3](#_Toc144117996)

[**3 RAZLIKE MED RAZLIČNIMI PRISTOPI INOVATIVNEGA JAVNEGA NAROČANJA** 4](#_Toc144117997)

[**3.1 Predkomercialna javna naročila** 5](#_Toc144117998)

[**3.2 Partnerstvo za inovacije** 7](#_Toc144117999)

[**4 USTVARJANJE OKVIRA POLITIKE ZA JAVNO NAROČANJE INOVATIVNIH REŠITEV** 10](#_Toc144118000)

[**5 NAČINI IZVEDBE JAVNEGA NAROČANJA INOVATIVNIH REŠITEV – PRIVABLJANJE INOVACIJ S STRANI POVPRAŠEVANJA** 15](#_Toc144118001)

[**5.1 Izvedba drugih postopkov javnega naročanja inovativnih rešitev poleg partnerstva za inovacije** 17](#_Toc144118002)

[**6 VZPOSTAVITEV EKOSISTEMA ZA JAVNO NAROČANJE INOVATIVNIH REŠITEV – USTVARJANJE OKVIRA ZA SPODBUJANJE INOVATIVNIH REŠITEV NA STRANI PONUDNIKOV** 18](#_Toc144118003)

[**6.1** **Privabljanje ponudnikov inovativnih rešitev** 19](#_Toc144118004)

[**6.2 Zaščita intelektualne lastnine** 20](#_Toc144118005)

[**7 USMERITVE NAROČNIKOM ZA IZVAJANJE JAVNEGA NAROČANJA INOVATIVNIH REŠITEV** 21](#_Toc144118006)

# **1 UVOD**

Smernice za inovativno javno naročanje (v nadaljevanju: Smernice) so namenjene vsem javnim organom in organizacijam, ki v skladu z Zakonom o javnem naročanju[[1]](#footnote-1) (v nadaljevanju: ZJN-3) izvajajo javna naročila.

Namen Smernic je:

* spodbuditi naročnike k vključevanju inovativnih rešitev podjetij, s posebnim poudarkom na malih in srednje velikih ter zagonskih podjetjih v postopkih javnega naročanja,
* krepiti inovacijsko sposobnost gospodarstva in družbe,
* zmanjšati administrativne obremenitve v postopkih javnega naročanja,
* okrepiti zmogljivost javnih naročnikov za naročanje inovativnih rešitev.

Slovenija z namenom krepitve gospodarstva in družbe po pandemiji Covid-19 v sklopu Načrta za okrevanje in odpornost[[2]](#footnote-2) (v nadaljevanju: NOO) načrtuje izvedbo številnih javnih investicij na področjih, ki bodo omogočile okrevanje gospodarstva na ključnih segmentih, ki prispevajo h gospodarski stabilnosti in rasti, s tem pa tudi k večji odpornosti gospodarstva in družbe v celoti. Predstavljajo reformni element, ki je namenjen krepitvi inovacijske sposobnosti malih in srednje velikih podjetij, izboljšanju njihovega dostopa do trga, dviga kompetenc in znanja na področju naprednih digitalnih tehnologij na strani naročnikov in ponudnikov naprednih tehnoloških rešitev na drugi strani.

Smernice za inovativno javno naročanje predstavljajo horizontalni ukrep, ki ciljno naslavlja tri pristope, ki lahko spodbudijo večje vključevanje inovativnih rešitev, in sicer: predkomercialno javno naročanje, javno naročanje inovativnih rešitev in partnerstvo za inovacije.

Smernice obravnavajo različne vidike inovativnih pristopov (od oblikovanja okvira politik, do spodbujanja inovativnih rešitev na strani ponudbe in povpraševanja) z namenom angažiranja investicijskih kapacitet naročnikov, ki bodo povečale produktivnost investicij na področju javne infrastrukture in storitev, motivirale naročnike k vključitvi inovativnih podjetij in podjetniških pobud v klasične investicije na področjih zelenega in digitalnega prehoda ter s tem prispevale tudi k transformaciji organizacij v funkciji naročnikov.

Smernice zato dajejo usmeritve naročnikom, kako postopati v primeru izbora posameznega pristopa inovativnega javnega naročanja po korakih, in sicer preko:

* ustvarjanja okvira politike za javno naročanje inovativnih rešitev,
* predstavitve načinov izvedbe javnega naročanja inovativnih rešitev (privabljanje inovacij s strani povpraševanja),
* vzpostavitve ekosistema za javno naročanje inovativnih rešitev (ustvarjanje okvira za spodbujanje inovativnih rešitev na strani ponudnikov).

Pri pripravi javnih naročil za naročanje inovativnih rešitev morajo biti naročniki še posebej previdni pri zagotavljanju transparentnosti in enakosti pogojev ter enakopravnega dostopa, poleg tega pa morajo poskrbeti za to, da s takimi rešitvami ne pride do poseganja v zdravje, premoženje ljudi in da nimajo škodljivega vpliva na okolje.

**Uporabljeni pojmi v besedilu**:

**Inovativno javno naročanje:** je skupni naziv za tri pristope, ki lahko spodbudijo večje vključevanje inovativnih rešitev, in sicer: predkomercialno javno naročanje, javno naročanje inovativnih rešitev in partnerstvo za inovacije.

**Predkomercialno javno naročilo**: je izjema po ZJN-3 in se uporablja v primeru, ko rešitve za določen produkt oziroma storitev na trgu še ni in jo je treba še razviti. Pri tem načinu se osredotočamo na fazo raziskav in razvoja, od raziskovanja, oblikovanja rešitve, razvoja prototipa ter razvoja in testiranja majhnega obsega testnih produktov in storitev

**Javno naročilo inovativnih rešitev**: Javno naročanje inovativnih rešitev se uporablja v primeru, ko inovativne rešitve že obstajajo in so blizu trga ali pa se uporabljajo na trgu v zelo majhnem obsegu. Za naročanje teh rešitev naročniki uporabljajo različne postopke v skladu z ZJN-3 (predvsem npr. konkurenčni dialog in konkurenčni postopek s pogajanji).

**Partnerstva za inovacije**: Partnerstvo za inovacije se kot poseben postopek oddaje v skladu z ZJN-3 uporablja v primeru, ko naročnik zahteva unikatno, specifično rešitev, ki še ni razvita in je še ni na trgu, zahteva pa celovit pristop in združuje tako predkomercialno kot tudi komercialno fazo naročila (torej javno naročanje inovativnih rešitev).

**MSP** – mala in srednje velika podjetja

**NOO** – Načrt za okrevanje in odpornost

# **2 PRAVNE IN VSEBINSKE PODLAGE ZA INOVATIVNO JAVNO NAROČANJE**

Na tem mestu so naštete najbolj relevantne podlage, ki oblikujejo vsebinski in pravni okvir za inovativno javno naročanje v evropskem in slovenskem prostoru:

(1) Direktiva 2014/24/EU Evropskega parlamenta in Sveta z dne 26. februarja 2014 o javnem naročanju in razveljavitvi Direktive 2004/18/ES[[3]](#footnote-3) je z uvedbo t.i. javnega naročanja inovativnih rešitev začrtala bistveno spremembo na področju vloge MSP ter zagonskih podjetij v okviru javnega naročanja, pri čemer je še zlasti pomembno naslednje:

* veliko pozornost posveča potencialu MSP za ustvarjanje delovnih mest, rasti in inovacij, zato poziva k spodbujanju njihovega sodelovanja v javnih naročilih na nacionalni in evropski ravni, dodatno pa spodbuja tudi povečanje ravni uspešnosti oziroma deleža MSP v skupni vrednosti oddanih javnih naročil (preambula 124),
* z namenom celovitega izkoristka možnosti javnega naročanja za uresničevanje ciljev strategije Evropa 2020 za pametno, trajnostno in vključujočo rast, še posebej izpostavlja prispevek javnega naročanja na področju okolja, sociale in inovacij, pri čemer še posebej poudarja pomen poznavanja razvoja na področju strateškega naročanja (preambula 123), prav tako pa izpostavlja posebne, inovacijam prijazne postopke javnega naročanja, pri čemer zlasti na področju raziskav in razvoja uvaja partnerstvo za inovacije in spodbuja predkomercialna javna naročila.

(2) ZJN-3 v 43. členu še posebej podrobno obravnava postopek javnega naročanja v obliki partnerstva za inovacije, katerega cilj je razvoj inovativnega proizvoda, storitve ali gradenj ter poznejša nabava blaga, storitev ali gradenj, ki so rezultat inovativnega razvoja, pod pogojem, da ustrezajo kakovosti izvedbe in najvišjim stroškom, dogovorjenim med naročniki in udeleženci. Glede na to, da se partnerstvo za inovacije izvaja v zaporednih stopnjah, ki upoštevajo zaporedje korakov v postopku raziskav in inovacij, se določijo vmesni cilji, ki jih morajo doseči partnerji, in zagotovi plačilo v ustreznih obrokih.

(3) Smernice za javno naročanje inovativnih rešitev Evropske komisije z dne 6. 7. 2021[[4]](#footnote-4) še posebej podrobno opredeljujejo posamezne postopke javnega naročanja, ki so prijazne inovativnim rešitvam, pri čemer posebno pozornost namenjajo obravnavi pravic intelektualne lastnine v navezavi na naročilo raziskovalnih in razvojnih storitev.

# **3 RAZLIKE MED RAZLIČNIMI PRISTOPI INOVATIVNEGA JAVNEGA NAROČANJA**

Z namenom spodbujanja pospešenega vključevanja podjetij, še posebej MSP ter inovativnih zagonskih podjetij v postopke javnega naročanja, v tem poglavju podrobneje pojasnjujemo osnovne razlike med različnimi pristopi inovativnega javnega naročanja, in sicer predkomercialna javna naročila, javno naročanje inovativnih rešitev in partnerstvo za inovacije. Javno naročanje inovativnih rešitev je podrobneje opredeljeno v poglavjih 4, 5 in 6 teh Smernic.

Slika 1: Izvedba predkomercialnega javnega naročanja in javnega naročanja inovativnih rešitev

Predko

mercialno javno

naročanje

(Raziskave in razvoj)

Javno naročanje

inovativnih rešitev

Faza 0

Raziskovanje

Faza 1

Oblikovanje

rešitve

Faza 2

Razvoj prototipa

Faza 3

R

azvoj

in

testiranje

majhnega

obsega

testnih

produkto

v

/storitev

Faza 4

U

poraba

tržnega obsega

končnih produktov

Ponudnik 2

Ponudn

ik 1

Ponudnik 3

Ponudnik 4

Ponudnik 2

Ponudnik 3

Ponudnik 4

Ponudnik 2

Ponudnik 4

Ponudnik 1,2,3,4

Predkomercialno

naročilo

Komercialno

n

aročilo

## **3.1 Predkomercialna javna naročila**

Predkomercialno javno naročanje je poseben pristop k naročanju storitev na področju raziskav in razvoja (konkurenčen razvoj v fazah), pri katerem si naročnik rezultatov raziskav in razvoja ne pridrži izključno za lastno uporabo, temveč si tveganja in koristi raziskav in razvoja deli s ponudniki storitev. Organiziranje delitve tveganja in koristi ter celotnega postopka za oddajo javnega naročila na način, ki zagotavlja največjo možno konkurenco, enako obravnavo in preglednost, naročniku omogoča, da prepozna najboljše mogoče rešitve, ki jih lahko ponudi trg, in se pod določenimi pogoji izogne državni pomoči.

V praksi se s predkomercialnimi javnimi naročili uresničuje izjema iz direktiv o javnem naročanju raziskovalnih in razvojnih storitev[[5]](#footnote-5), kadar si naročnik ne pridržuje vseh koristi iz naročila raziskovalnih in razvojnih storitev izključno zase, temveč si jih po tržnih pogojih deli z gospodarskimi subjekti[[6]](#footnote-6) ter storitve v celoti plača sam.

Predkomercialno javno naročilo služi za identifikacijo najboljših rešitev, ki jih lahko razvije trg, z vzporednim primerjanjem alternativnih pristopov k rešitvam, ki jih ponudijo različni ponudniki tehnologij. Naročnik v tem primeru zahteva od ponudnikov oblikovanje naprednih rešitev in zahtev, ki jih bodo v kasnejših fazah tudi uporabili kot zgodnji uporabniki (ang. Early adopters) razvitih rešitev. Naročniki v tem primeru tudi delijo tveganja in koristi v povezavi s pravicami intelektualne lastnine s ponudniki, ki sodelujejo v predkomercialnem javnem naročanju.

Pravice intelektualne lastnine obdržijo ponudniki, ki sodelujejo pri raziskavah in razvoju, medtem ko naročniki obdržijo pravice do uporabe pravic intelektualne lastnine brez plačila licenc ali drugih pristojbin, prav tako pa imajo naročniki možnost zahtevati od sodelujočih ponudnikov, da izdajo licenco tretjim osebam po razumnih tržnih pogojih, poleg tega pa daje ponudniku možnost vpoklica pravice do intelektualne lastnine, v kolikor razvojna rešitev ne pride na trg v določenem časovnem obdobju po izvedbi predkomercialnega javnega naročila.

Ta pristop torej maksimizira nagrajevanje tržne uporabe razvitih rešitev tudi na drugih trgih. Ta rešitev je izjemno ugodna za naročnike, ki lahko poleg pravice do uporabe in licenciranja rešitve pri naslednjem postopku javnega naročanja prihranijo visoke stroške postopka registracije in/ali vzdrževanja, iz naslova pravic intelektualne lastnine, uporaba predkomercialnih javnih naročil pa pomeni tudi do 50% nižjo ceno na eni strani, na drugi pa večje število kakovostnih inovativnih ponudb.

Predkomercialno javno naročanje in javno naročanje inovativnih rešitev sta si med seboj komplementarna. Predkomercialno javno naročanje se usmerja na raziskovalno in razvojno fazo pred komercializacijo, medtem ko se javno naročanje inovativnih rešitev, ki ne pokriva raziskovalno razvojne faze, usmerja na komercializacijo in širitev inovativnih rešitev in je primerno zlasti v primerih, ko je zahtevana rešitev že bližje trgu.

Tabela 1 prikazuje razlike med predkomercialnim javnim naročilom in javnim naročilom inovativnih rešitev[[7]](#footnote-7):

Tabela 1: Razlike med predkomercialnim javnim naročilom in javnim naročilom inovativnih rešitev

|  | Predkomercialno javno naročilo | Javno naročilo inovativnih rešitev |
| --- | --- | --- |
| Kdaj? | Identificirani izziv zahteva raziskave in razvoj za razvoj in testiranje novih rešitev. Ni zahtev za zavezo k javnemu naročanju inovativnih rešitev. | Izziv zahteva rešitev, ki je blizu trga ali že na trgu v manjšem obsegu, vendar ne zadostuje zahtevam javnega sektorja po širši uporabi. Raziskave in razvoj niso vključene (oz. so bile že izvedene). |
| Kaj? | Naročnik kupi raziskovalno oziroma razvojno zasnovo, da bi usmeril razvoj rešitev glede na njegove potrebe in pridobil dovolj znanja o pozitivnih in negativnih argumentih alternativnih rešitev ter oblikoval konkurenčno bazo ponudnikov. | Naročnik je v vlogi kupca, ki daje produkt na trg oziroma je v vlogi zgodnjega uporabnika ali prvega kupca inovativnih produktov ali storitev, ki so nedavno prišli na trg in še niso v širši tržni rabi. |
| Kako? | Naročnik vzporedno kupuje raziskovalno in razvojno zasnovo od različnih (številnih) ponudnikov, primerja alternativne pristope k rešitvam, v obliki ocenjevanja napredka po t. i. kritičnih mejnikih (oblikovanje, prototipiranje, testiranje). Tveganje in koristi iz naslova pravic intelektualne lastnine se delijo med naročnika in ponudnike z namenom maksimizacije nagrade za širšo komercializacijo. | Naročnik objavi namero, da bo kupil kritično maso inovativnih rešitev, da bi s tem spodbudil podjetja, da plasirajo na trg produkte ali storitve z željenim razmerjem med kakovostjo in ceno v določenem časovnem obdobju. Potem, ko preveri, ali je trg sposoben zagotoviti željeno razmerje med ceno in kakovostjo (skozi izvedbo analize trga), naročnik v skladu z javno naročniškimi pravili z uporabo enega izmed možnih postopkov javnega naročanja kupi pomemben del inovativnih rešitev. |

Slika 2: Možni koraki za izvedbo predkomercialnega javnega naročila

| Opis možnih korakov za izvedbo predkomercialnega javnega naročila. |
| --- |

## **3.2 Partnerstvo za inovacije**

Partnerstvo za inovacije je podrobneje opredeljeno v ZJN-3.

Partnerstvo za inovacije se uporablja za primere, ko rešitev zahteva tako raziskovalno in razvojno fazo kot tudi inovativne rešitve, ki so bližje trgu. Omogoča kombinacijo nakupa zasnove raziskovalnega in razvojnega koncepta ter zaporedne nakupe tržnega obsega končnih produktov. Uporablja se v izrednih primerih, ko naročnik rabi produkt ali storitev, ki je unikatna ali specializirana in je naročnik tudi edini potencialni kupec rešitve. Ko je naročnik edini kupec, je tudi edini lastnik pravic intelektualne lastnine (pravice intelektualne lastnine v tem primeru nimajo nobene vrednosti za ponudnike, ker večjega trga za ta produkt ali storitev ni), cena pa je za tovrstni razvoj razmeroma visoka.

Partnerstvo za inovacije se ne more uporabljati za primere, ki so bližje trgu, ki ne bi hkrati zahtevali faze raziskav in razvoja.

Ključni dejavniki, ki jih morajo upoštevati oblikovalci partnerstva za inovacije za uspešno izvedbo partnerstva, so [[8]](#footnote-8):

1. dobro izvedena faza ocenjevanja za ugotovitev, ali je faza raziskav in razvoja resnično potrebna, ter strateški pristop k pravicam intelektualne lastnine;
2. pričakovanje splošnega načrtovanja in različnih faz javnega naročila;
3. ustanovitev multidisciplinarne projektne ekipe s strokovnjaki na zadevnem področju in vzpostavitev resničnega dolgoročnega usmerjanja/spremljanja javnega naročila. Tako lahko naročnik oceni vmesne rezultate partnerjev;
4. izvajanje sodelovalne in agilne delovne metode za izmenjave in sooblikovanje s partnerji in
5. spoštovanje enake obravnave partnerjev in poslovne skrivnosti v fazi izvajanja partnerstva.

Shema izvedbe postopka partnerstva za inovacije je razvidna iz Priloge 5.

Tabela 2 prikazuje primerjavo med predkomercialnim javnim naročanjem in javnim naročanjem inovativnih rešitev na eni strani ter partnerstvom za inovacije na drugi[[9]](#footnote-9) (primerjava je narejena na način, da v prvem stolpcu upošteva dve sekvenčni obliki javnega naročanja – predkomercialni in komercialni del oziroma postopek javnega naročanja inovativnih rešitev, v drugem stolpcu pa obravnava celovit postopek partnerstva za inovacije).

Tabela 2: Primerjava predkomercialnega javnega naročanja in javnega naročanja inovativnih rešitev ter partnerstva za inovacije

|  | Predkomercialno javno naročilo in javno naročilo inovativnih rešitev | Postopek partnerstva za inovacije |
| --- | --- | --- |
| Kdaj ni državna pomoč | V primeru, ko javno naročilo inovativnih rešitev sledi (transparentnemu) postopku javnega naročanja in ko je predkomercialno javno naročilo izvedeno v skladu z določbami za državne pomoči v Okviru za raziskave, razvoj in inovacije, ne gre za državno pomoč[[10]](#footnote-10). | V primeru, ko naročnik izvede javno naročilo v skladu z določbami iz ZJN-3 in ko naročnik v objavi javnega naročila najavi, da je izbran postopek partnerstva za inovacije, ki je uporabljen za razvoj in zaporedne nakupe »unikatnih« ali specializiranih produktov ali storitev. |
| V katerih primerih se lahko uporabi | Predkomercialno javno naročanje se v večini primerov uporablja takrat, ko naročnik rabi rešitev, ki ni tako unikatna ali specializirana in bi bila razvita samo zanj, ampak jo bo uporabljalo večje število uporabnikov. V osnovi je veliko ponudnikov pripravljenih razvijati rešitve za obsežnejše trge, zato je bolj smotrno pustiti pravice intelektualne lastnine ponudnikom (kar ponudnike motivira h komercializaciji in zniža cene naročnikom).  Javno naročilo inovativnih rešitev pa se lahko uporabi za primere, ki so bližje trgu in ne potrebujejo raziskav in razvoja. | Samo v primerih, ko naročnik rabi produkt ali storitev, ki je unikatna ali specializirana in je naročnik tudi edini potencialni kupec rešitve. Ko je naročnik edini kupec, je tudi edini lastnik pravic intelektualne lastnine (pravice intelektualne lastnine v tem primeru nimajo nobene vrednosti za ponudnike, ker večjega trga za ta produkt ali storitev ni), cena pa je za tovrstni razvoj razmeroma visoka.  Partnerstvo za inovacije se ne more uporabljati za primere, ki so bližje trgu, ki ne bi hkrati zahtevali faze raziskav in razvoja. |
| Vrednost za denar | Bistveno višja kakovost produktov in v povprečju 20% prihranki v stroških pri prvi uporabi v primerjavi s postopkom partnerstva za inovacije, saj se v izogib odvisnosti od enega ponudnika  (lock-in) konkurenca ponudb ohranja do konca postopka (ponovno odpiranje konkurence za prvo uporabo produktov/storitev), stroški produkta pa odtehtajo stroške izvedbe postopka predkomercialnega javnega naročanja. | Omejitev izbora ponudnikov pred komercialnim nakupom oziroma izvedbo tržnega testa, ki pokaže, kateri ponudnik je sposoben ponuditi najboljšo storitev, ustvarja učinek odvisnosti od enega ponudnika, ki ima navadno za posledico nižjo kakovost in višje stroške, saj ponudniki, s katerimi se sklene dolgotrajno partnerstvo, niso motivirani za dostavo najboljših rešitev (pomanjkanje konkurence zaradi nezmožnosti vstopanja drugih subjektov). |
| Zmožnost zmanjšanja tveganja pri uporabi produktov ali storitev  Možnost preboja raziskav in razvoja | Naročnik ohrani možnost sprememb specifikacij iz javnega naročila (zahteve za rešitve) in možnost izbora najustreznejšega postopka javnega naročanja za inovativne rešitve po izvedbi predkomercialnega javnega naročila in na osnovi izkušenj iz izvedbe tega postopka. Obveznost do uporabe je potrebna po izvedbi testiranja, ki pokaže, da so razvite rešitve dejansko boljše od tistih, ki so dostopne na trgu. Pravi preboj se zgodi ob dejstvu, da se s tem postopkom zmanjša tveganje za nastanek visokih stroškov, to pa na drugi strani omogoči resnični preboj raziskav in razvoja. | Obstaja veliko tveganje, da bodo rešitve slabše, saj se naročnik sooča s tveganjem zmanjšanja števila ponudnikov od začetka postopka (problematika dokazovanja testiranja s strani kateregakoli ponudnika v partnerstvu). Prav tako ne obstaja možnost izvedbe ločenega postopka oddaje javnega naročila ali bistvenih sprememb zahtev za fazo izvedbe, ki bi temeljile na izkušnjah iz faze raziskav in razvoja, saj sta v tem primeru obe fazi zajeti v enem postopku (partnerstvo za inovacije). Velika stopnja tveganja v večji meri vodi v osredotočenost na spremembe obstoječih rešitev kot pa v preboj z izjemnimi raziskavami in razvojem. |
| Ustvarjanje rasti in delovnih mest | Predkomercialno javno naročanje ne zapade pod WTO sporazum o javnem naročanju s strani vlad/držav. Predkomercialno javno naročanje lahko zahteva od ponudnikov, da večji delež raziskav in razvoja opravijo v Evropi. To motivira inovativna podjetja, da pospešijo aktivnosti raziskav, razvoja in produkcije z namenom ustvarjanja rasti in delovnih mest v Evropi. Prav tako lahko fazni pristop (najprej izvedba predkomercialnega javnega naročanja in potem javnega naročanja inovativnih rešitev) ustvari »prednost prvega« na trgu za tovrstna podjetja/ponudnike za to, da pridobijo naročilo tudi v fazi, ki sledi javnemu naročanju inovativnih rešitev (ustvarjanje vodilnih trgov). | Dolgoročno partnerstvo ponudnikov, ki kombinirajo raziskave in razvoj ter uporabo produktov v velikem obsegu, zapade pod WTO sporazum o javnem naročanju s strani vlad/držav. V kolikor naročilo dobi ne-evropski ponudnik, naročnik od njega ne more zahtevati, da bi lociral aktivnosti raziskav, razvoja in proizvodnje v EU. Ker lahko v dialogu in oddaji ponudbe sodelujejo zgolj povabljeni prijavitelji, ponudniki, ki ne sodelujejo v partnerstvu v fazi raziskav in razvoja, vendar investirajo v podobne aktivnosti raziskav in razvoja v Evropi, ne morejo konkurirati s svojo ponudbo za fazo uporabe produkta, saj niso sodelovali v postopku partnerstva za inovacije. To pa lahko pomeni zamujeno priložnost za ustvarjanje rasti in delovnih mest v Evropi. |
| Pomoč MSP pri dostopu do trga | Podpira dostop do trga za MSP, saj omogoča (1) postopno povečanje velikosti pogodb (naročil) – najprej manjše vrednosti pogodb v fazah predkomercialnega javnega naročanja, potem pa večje vrednosti pri javnem naročanju inovativnih rešitev, (2) opredelitev kriterijev v predkomercialnem javnem naročanju, ki niso stroga. Za MSP je lažji vstop in nadaljnja rast in krepitev poslovanja med izvajanjem postopka predkomercialnega javnega naročanja, na tak način pa postanejo sposobna konkurirati večjim ponudnikom v naslednji fazi izvedbe javnega naročila inovativnih rešitev. | Omejuje dostop MSP do trga, saj kombinacija faze raziskav in razvoja s kasnejšo uporabo (1) povečuje vrednost pogodbe za omogočitev enega večjega nakupa, česar manjši ponudniki ne morejo izvesti – partnerstvo je namreč razmeroma toga oblika in pomeni tveganje »vendor lock-in-a«, kar na drugi strani ne omogoča MSP, da konkurirajo (nimajo možnosti zadostitve finančnim pogojem, ki jih zahtevajo velike pogodbe), (2) opredeljuje obveznost MSP, da morajo ustrezati strogim pogojem v zvezi s kvalifikacijami in finančnimi garancijami, ki se navadno uporabljajo pri pogodbah v fazi uporabe produktov ali storitev že v začetku partnerstva (v fazi raziskav in razvoja). |
| Vpliv na druge raziskovalno razvojne investicije | Podjetja, ki so razvila produkte zunaj postopka predkomercialnega javnega naročanja, se v vsakem primeru lahko prijavijo na javno naročilo inovativnih rešitev. Ni tveganja izrinjanja drugih virov za investicije v raziskave in razvoj v Evropi. Prav tako motivira ponudnike, ki niso sodelovala v predkomercialnem javnem naročanju, da investirajo v raziskave in razvoj. | Samo podjetja, katerih raziskave in razvoj so bile financirane v okviru partnerstva, lahko sodelujejo in pridobijo pogodbo za fazo uporabe produkta ali storitve. Obstaja tveganje izrinjanja drugih virov za investicije v raziskave in razvoj v Evropi. Zmanjšuje pripravljenost ponudnikov izven partnerstva k investiranju v raziskave in razvoj. |

Primer praktične izvedbe partnerstva za inovacije je v Prilogi 3 k tem Smernicam.

Kljub temu, da tako evropska kot tudi slovenska zakonodaja naslavljata partnerstvo za inovacije, se bolj uporabljata pristopa predkomercialnega javnega naročanja in javnega naročanja inovativnih rešitev v primerjavi s partnerstvi za inovacije, tudi s strani velikih naročnikov. Za spodbujanje inovacij sta ustrezna oba, vendar je treba različnim situacijam prilagoditi različne pristope. Odločitev o tem, kateri pristop se uporabi – ali predkomercialno javno naročilo, javno naročilo inovativnih rešitev ali partnerstvo za inovacije – je lahko podprta z ustrezno primerjavo argumentov, ki je prikazana v Tabeli 2.

V nadaljevanju podrobneje obravnavamo javno naročanje inovativnih rešitev, ki najbolj prispeva k cilju Smernic, ki ga zasledujemo – podpora podjetjem, še posebej MSP ter zagonskim podjetjem, ki jih naslavljamo s temi Smernicami.

# **4 USTVARJANJE OKVIRA POLITIKE ZA JAVNO NAROČANJE INOVATIVNIH REŠITEV**

Javno naročanje inovativnih rešitev je pomembno orodje, ki je na voljo oblikovalcem politik za reševanje družbenih izzivov na različnih področjih, kot na primer zdravstvo, podnebne spremembe, transport, varnost, varovanje okolja, upravljanje z vodami in odpadki, gradbeništvo. V teh primerih je javno naročanje inovativne rešitve ustrezno orodje, s katerim se izraža povpraševanje in pospešuje tehnološki napredek[[11]](#footnote-11).

Tak način predvsem javnemu sektorju omogoča modernizacijo javnih storitev na učinkovit način, hkrati pa ustvarja priložnosti za slovenska in evropska podjetja, da se umestijo in posledično tudi pridobijo vodilno vlogo na novih trgih. Pogosto je mogoče izzive naslavljati z inovativnimi rešitvami, ki so že v fazi blizu trga ali so že na trgu v manjšem obsegu in ne potrebujejo novih raziskav in razvoja. V tem primeru govorimo o javnem naročanju inovativnih rešitev. V drugih primerih, ko tovrstnih rešitev ni in se pojavi potreba po raziskavah in razvoju, pa je bolj ustrezno uporabiti postopek predkomercialnega javnega naročanja ali postopek javnega naročanja partnerstva za inovacije.

V vsakem primeru je za spodbujanje javnega naročanja inovativnih rešitev potrebna jasna zaveza in pristop k opredelitvi celovitega okvira politike, ki zagotavlja vizijo, strategijo in primerna sredstva. Potreba po jasni zavezi pa izhaja tudi iz dvosmernega pomena javnega naročanja inovativnih rešitev, in sicer tako z vidika sektorjev, ki ponujajo in prodajajo storitve naročnikom, kar jim omogoča spodbuditi k inovacijam in sprejemanju novih tehnologij preko javnega povpraševanja, kot tudi z vidika transformacije tistih sektorjev v družbi in gospodarstvu, ki so v skladu z zakonodajo dolžni upoštevati pravila javnega naročanja.

***Primer celovitega okvira politike***:

Primer celovitega okvira politike je prav NOO, ki predvideva razmeroma velik obseg javnih investicij na številnih področjih, ki naslavljajo različne politike, reforme posameznih področij, s tem pa omogočajo osnovo za oblikovanje okvira za jasno zavezo za izvajanje javnega naročanja inovativnih rešitev.

NOO kot celovit okvir politik lahko tako pomeni priložnost za Slovenijo, da se s pospešeno uporabo javnega naročanja inovativnih rešitev še dodatno povzpne po lestvici inovativnosti. Študija Evropske komisije o primerjalni analizi nacionalnih okvirov politike in odhodkih za javno naročanje inovativnih rešitev[[12]](#footnote-12) je namreč pokazala, da so države članice, vodilne pri inovacijah na splošno, vzpostavile tudi okvir politike za javno naročanje inovativnih rešitev.

Kot izhodišče lahko opredelimo nekatere ključne sektorje, ki bi imeli največ koristi od uvedbe inovativnih rešitev na področju naprednih digitalnih tehnologij. Usmeritev, ki jo navajajo Smernice za javno naročanje inovativnih rešitev Evropske komisije, je, da se lahko ciljno usmerimo na tiste sektorje, v katerih se lahko inovacije uvedejo enostavneje in se lahko hkrati doseže največja sprememba. Z začetkom v majhnem obsegu se krepita verodostojnost in zaupanje, kar lahko sčasoma pritegne večje projekte. V primeru NOO za Slovenijo je lahko prvo področje z največjim pomenom za javno naročanje inovativnih rešitev zagotovo področje Digitalne preobrazbe, znotraj tega pa komponente Digitalna preobrazba javnega sektorja in javne uprave.

V Tabeli 3 je prikazana relevantnost posameznega razvojnega področja in posameznih komponent znotraj njega za implementacijo javnega naročanja za inovativne rešitve.

Tabela 3: Relevantnost posameznega razvojnega področja in posameznih komponent

| **Razvojno področje** | **Komponenta** | **Relevantnost za javno naročanje inovativnih rešitev** |
| --- | --- | --- |
| **Zeleni prehod** | Obnovljivi viri energije in učinkovita raba energije v gospodarstvu | Vertikalna politika / Zelo relevantno (stran povpraševanja) |
|  | Trajnostna prenova stavb | Vertikalna politika / Zelo relevantno (stran povpraševanja) |
|  | Čisto in varno okolje | Vertikalna politika / Zelo relevantno (stran povpraševanja) |
|  | Trajnostna mobilnost | Vertikalna politika / Zelo relevantno (stran povpraševanja) |
|  | Krožno gospodarstvo – učinkovita raba virov | Horizontalna politika / Zelo relevantno (stran ponudbe) |
| **Digitalna preobrazba** | Digitalna preobrazba gospodarstva | Horizontalna politika / Zelo relevantno (stran ponudbe) |
|  | Digitalna preobrazba javnega sektorja in javne uprave | Vertikalna politika / Zelo relevantno (stran povpraševanja) |
| **Pametna, trajnostna in vključujoča rast** | RRI – Raziskave, razvoj in inovacije | Horizontalna politika / Zelo relevantno (stran ponudbe) |
|  | Dvig produktivnosti, prijazno poslovno okolje za investitorje | Horizontalna politika / Zelo relevantno (stran ponudbe) |
|  | Trg dela – ukrepi za zmanjševanje posledic negativnih strukturnih trendov | Vertikalna politika / Zelo relevantno (stran povpraševanja) |
|  | Preoblikovanje slovenskega turizma ter investicije v infrastrukturo na področju turizma in kulturne dediščine | Vertikalna politika / Relevantno (stran ponudbe in povpraševanja) |
|  | Krepitev kompetenc, zlasti digitalnih in tistih, ki jih zahtevajo novi poklici | Vertikalna politika / Zelo relevantno (stran povpraševanja) |
|  | Učinkovite javne institucije | Vertikalna politika / Zelo relevantno (stran povpraševanja) |
| **Zdravstvo in socialna varnost** | Zdravstvo | Vertikalna politika / Zelo relevantno (stran povpraševanja) |
|  | Socialna varnost in dolgotrajna oskrba | Vertikalna politika / Zelo relevantno (stran povpraševanja) |
|  | Stanovanjska politika | Vertikalna politika / Zelo relevantno (stran povpraševanja) |

V Tabeli 4 so navedeni koraki ustvarjanja okvirov politike, kot so predvideni v Smernicah za javno naročanje inovativnih rešitev Evropske komisije[[13]](#footnote-13) v navezavi na celovit okvir politik, ki izhaja iz NOO.

Tabela 4: Koraki ustvarjanja okvirov politike

| **Korak za ustvarjanje okvira politike** | **Rešitev v okviru Smernic za javno naročanje inovativnih rešitev Evropske komisije** | **Možna navezava na celovit okvir politik, ki izhaja iz NOO** |
| --- | --- | --- |
| **Pridobitev jasne zaveze v okviru politike** | Zagotoviti jasno opredelitev vizije politike na ravni posameznega sektorja, da se javno naročanje inovativnih rešitev opredeli kot ena od politik horizontalne narave posameznih nosilcev politik vertikalnih sektorjev | Javno naročanje inovativnih rešitev se kot politika izvajanja reform integrira v izvedbeni del kot horizontalni element izvedbe reform, nosilci politik pri izvajanju reform in investicij zasledujejo delež javnih naročil, ki se izvajajo kot javna naročila inovativnih rešitev in pri tem upoštevajo uvajanje naprednih digitalnih tehnologij ter vključevanje MSP ter inovativnih zagonskih pobud |
| **Inovacije kot način za dosego različnih ciljev politike** | Inovacije zasledujejo tako cilje vertikalnih politik kot tudi horizontalnih. Javna naročila inovativnih rešitev so lahko usmerjena v različne oblike doseganja trajnosti (ekonomske, socialne, okoljske, upravljavske) | Opredelitev nosilcev politik k integraciji inovativnih rešitev v reformnih in izvedbenih delih posameznih komponent ob upoštevanju relevantnosti področja za javno naročanje inovativnih rešitev bodisi na strani ponudbe ali povpraševanja |
| **Opredelitev ravni ambicije** | Slediti načelu »začni v majhnem obsegu in se potem hitro širi«, fazno uvajanje sprememb, uporaba pristopa od spodaj navzgor | Na področjih, kjer je to relevantno, se opredelijo t. i. »pilotna področja«, na katerih se uporabi pristop testiranja inovativnih rešitev z namenom enostavnejše uvedbe inovacij v implementacijo javnih investicij |
| **Ambicij v aktivnosti** | Vzpostavitev strateškega okvira politike in akcijskega načrta z jasno opredeljenimi ukrepi, akterji, orodji, viri, obsegom sredstev in časovnicami za izvajanje | Ob upoštevanju dejstva, da so v sklopu sektorskih politik predvidene reforme in investicije, ki podprejo reforme, okvirni načrt izvedbe sledi časovnici, mejnikom in ciljem na ravni reform in investicij |
| **Izgradnja zmogljivosti** | Predvideno je bodisi specializirano usposabljanje za javno naročanje inovativnih rešitev (krepitev poznavanja trga, osnovnih znanj in spretnosti s pravnega področja, digitalnih znanj), sodelovanje pri javnih naročilih (strukturiran način, kot npr. ustanavljanje ali pooblaščanje namenskih organov – na primer združenja mest, konzorciji evropske raziskovalne infrastrukture, skupna podjetja; prednost trajnih struktur: vključevanje strokovnega osebja, ustvarjanje prvih trgov za kasnejšo ekonomijo obsega, večji učinek inovativnih rešitev, ker jih naročijo večji naročniki) in spodbujanje splošne podjetniške kulture | NOO vsaj v dveh primerih predvideva oblikovanje okolja, kjer je mogoče pridobiti, nadgraditi znanje o inovativnih rešitvah na področju naprednih digitalnih tehnologij, in sicer v okviru regulatornega peskovnika (Strateška izhodišča za spodbujanje uporabe obnovljivih virov energije in energetske učinkovitosti v gospodarstvu[[14]](#footnote-14)) in Laboratorija politike iz Celovitega strateškega projekta razogljičenja Slovenije preko prehoda v krožno gospodarstvo[[15]](#footnote-15). Dodatno je dvig znanj in digitalnih kompetenc predviden tudi v Strategiji digitalne transformacije gospodarstva[[16]](#footnote-16) |
| **Zmanjšanje nenaklonjenosti tveganjem** | Pomen spremembe motivacije naročnikov s finančnimi dokazi o morebitnih koristih novih naprednih (digitalnih) tehnologij, certificiranje tehnologij kot način povečanja zaupanja javnih kupcev v nove tehnologije, in nefinančnimi spodbudami (nagrajevanje dobrih praks, nagrajevanje uradnikov) | Približevanje tehnologije uporabnikom tudi skozi storitve hibridnega oblaka, katerega konceptualna zasnova je decentraliziran dostop do podatkov, ki so uporabni pri izvoru, kar pomeni približevanje naprednih digitalnih tehnologij različnim strukturam javnih kupcev in posledično zmanjšanje nenaklonjenosti do uporabe teh tehnologij kot inovativnih rešitev v procesih javnega naročanja |

Orodje EAFIP za javno naročanje inovacij[[17]](#footnote-17) opredeljuje štiri osnovne korake pri oblikovanju politike: (1) jasno zavezo politik k uporabi inovativnega javnega naročanja, (2) priprava na oblikovanje akcijskega načrta, (3) oblikovanje akcijskega načrta, (4) periodične ocene dela na področju inovativnega javnega naročanja.

Evropska komisija je razvila orodje EAFIP, ki je namenjeno zagotavljanju podpore oblikovalcem politik pri snovanju predkomercialnega javnega naročanja ali javnega naročanja inovativnih rešitev. Sestavljeno je iz treh modulov, in sicer:

* Modul 1: strateški modul, namenjen oblikovalcem politik, ki je vsebuje praktične opise koristi predkomercialnega javnega naročanja ali javnega naročanja inovativnih rešitev z namenom vključitve le-teh v njihove inovacijske strategije.
* Modul 2 je operativni modul, ki je namenjen javnim naročnikom z namenom opredelitve predhodnih pogojev in ključnih korakov za oblikovanje in implementacijo postopkov inovativnega javnega naročanja (predkomercialnega javnega naročanja ali javnega naročanja inovativnih rešitev).
* Modul 3 je modul, ki opisuje pravne oziroma operativne elemente in je namenjen zakonodajnim službam s tem, da zagotavlja pojasnila pravnih zadev in podaja praktične usmeritve in vzorce obrazcev.

# **5 NAČINI IZVEDBE JAVNEGA NAROČANJA INOVATIVNIH REŠITEV – PRIVABLJANJE INOVACIJ S STRANI POVPRAŠEVANJA**

Javno naročanje inovativnih rešitev pomeni vsako naročilo, ki izpolnjuje enega ali oba naslednja vidika:

* nakup postopka inovacij – raziskovalnih in razvojnih storitev – z (delnimi) rezultati;
* nakup rezultatov inovacij.

Za uvajanje javnega naročanja inovativnih rešitev se lahko, poleg postopka partnerstva za inovacije, uporabljajo različni postopki javnega naročanja, kot jih opredeljuje ZJN-3, in sicer predvsem konkurenčni dialog in konkurenčni postopek s pogajanji[[18]](#footnote-18).

Ob upoštevanju dejstva, da so te Smernice namenjene predvsem spodbujanju naročnikov k uporabi postopkov javnega naročanja, ki spodbujajo inovativne rešitve, so v nadaljevanju opredeljena inovacijam prijazna orodja, ki se lahko uporabijo pri izvedbi kateregakoli postopka za oddajo javnega naročila inovativnih rešitev, ter možnosti za izvedbo in način izvedbe postopkov javnega naročanja inovativnih rešitev (konkurenčni dialog in konkurenčni postopek s pogajanji). Orodja so povzeta po Smernicah za javno naročanje inovativnih rešitev Evropske komisije[[19]](#footnote-19). Povzetek orodij je naveden v nadaljevanju:

Tabela 5: Povzetek orodij za vse vrste postopkov javnega naročanja inovativnih rešitev

| Povzetek orodij za vse vrste postopkov javnega naročanja inovativnih rešitev |
| --- |
| (1) Ocena potreb:   * Opredeli se funkcionalna analiza potreb organizacije in njenih partnerjev oziroma uporabnikov, predvsem v navezavi na razpoložljivo opremo in storitve; * Ali se izvede raziskava trga, skozi katero naročniki lahko odkrijejo nove inovativne rešitve za zagotavljanje javnih storitev, povišanje ravni storitev ali dodajanje dodatnih funkcij z uporabo novih tehnologij.   (2) Predhodno preverjanje trga:   * Naročniki lahko že dobro razumejo trg in potrebujejo le dodatna pojasnila ali nove podatke ali pa trga ne poznajo, zato je potrebna obsežna raziskava z namenom pridobitve potrebnega znanja; * Naročniku se na tak način omogoči dostop do kreativnih idej na trgu, opredelitev pogojev za rešitev težav, ustvariti priložnost sodelovanja tržnih udeležencev med seboj in z naročniki, preverjanje sposobnost organizacije za sprejemanje tveganja inovacije.   (3) Uporaba polj v standardnih obrazcih:   * Od 25. oktobra 2023 bodo morali naročniki izpolnjevati nove in posodobljene standardne obrazce[[20]](#footnote-20), ki jim bodo omogočili, da zagotovijo informacije o uporabi javnega naročanja inovativnih rešitev, ter bodo vsebovali polje, kjer lahko naročniki navedejo, da v postopku javnega naročanja nabavljajo inovativno blago, dela ali storitve. Če bodo naročniki uporabili to možnost, ki obstaja že danes, bodo prispevali k zbiranju točnejših podatkov in analizi uporabe javnega naročanja inovativnih rešitev.   (4) Tehnične specifikacije:   * Opisne zahteve: Opisne tehnične specifikacije so najuporabnejše v primerih, ko naročnik odlično pozna potencial trga. Z opisnimi tehničnimi specifikacijami naročnik predpiše podrobno rešitev in prevzame vso odgovornost za njeno kakovost in učinkovitost; * Zahteve glede funkcionalnosti: Tehnične specifikacije, določene v smislu zahtev glede funkcionalnosti, prenašajo odgovornost za doseganje boljših rezultatov na trg. Naročnik določi minimalne zahteve, da bi preprečil zlorabe v smislu manj uspešnih ponudb, vendar ni preveč predpisujoč glede sredstev za dosego želenega rezultata. Gospodarskim subjektom sta zagotovljeni odprtost in prožnost za dosego optimalne uspešnosti.   (5) Variante:   * Ponudbi, ki se najbolj približa tehničnim specifikacijam, se lahko doda ena ali več alternativnih rešitev (variant), ki običajno temeljijo na alternativnih tehnologijah ali postopkih; * Uporaba variant je eden najenostavnejših in najvarnejših načinov za spodbujanje inovacij v javnem naročanju. Naročniki morajo le dovoliti njihovo uporabo. V primeru, da jih dovolijo ali predpišejo, morajo biti v dokumentih v zvezi z oddajo javnega naročila navedene minimalne zahteve, ki jih morajo izpolnjevati variante, vključno z njihovo predstavitvijo; * Uporaba variant je najučinkovitejša, kadar je združena z zahtevami glede funkcionalnosti in merili za oddajo javnega naročila, ki naročniku omogočajo primerjavo različnih rešitev glede uspešnosti, učinkovitosti, gospodarnosti, vsestranskosti ali trajnosti.   (6) Merila za oddajo javnega naročila: Ekonomsko najugodnejša ponudba je edino merilo za oddajo javnega naročila, ki je navedeno v direktivah in ZJN-3. Pomembno je zlasti določitev meril ekonomsko najugodnejše ponudbe, ki lahko obsegajo naslednje:   * Cena (nakupna vrednost blaga, storitev ali del); * Stroški (denarna vrednost proizvodnje, nakupa, uporabe, porabe, vzdrževanja, medsebojnega povezovanja, recikliranja in/ali odstranjevanja odpadkov predmeta javnega naročila), za izračun stroškov pa bi morali naročniki uporabiti dostopne in objektivne metodologije izračuna stroškov v življenjski dobi; * Kakovost: merila kakovosti lahko vključujejo kakovostne, okoljske, družbene ali inovativne vidike proizvodov, storitev ali del.   (7) Upravljanje pravic intelektualne lastnine:   * Naročniki morajo zagotoviti, da se pri dodelitvi pravic intelektualne lastnine v okviru njihovega javnega naročila ustrezno upošteva pravni okvir pravic intelektualne lastnine na EU ali nacionalni ravni, kot so na primer določbe o minimalnih pravicah zakonitih uporabnikov do uporabe programske opreme, podatkovnih zbirk itd.; * Naročniki imajo na voljo dve osnovni možnosti za dodelitev pravic intelektualne lastnine, ki izhajajo iz projekta, in mnogo vmesnih različic (i) naročnik zahteva prenos novih pravic intelektualne lastnine ali (ii) naročnik ne zahteva takega prenosa in pravice intelektualne lastnine ostanejo pri izvajalcu; * Kadar se pravice intelektualne lastnine pustijo dobaviteljem, lahko in morajo naročniki vseeno zaščititi svoje razumne interese in tudi javni interes. Posledično je lahko potrebno, da naročniki obdržijo naslednje, kar bi moralo biti upoštevano v javnem naročilu: (i) zadostne pravice do uporabe in prilagoditve, (ii) pogojno pravico do licenciranja in (iii) ustrezne pravice do objave.   (8) Izvedba javnega naročila:   * pogodbene klavzule o izvedbi javnega naročila morajo obsegati najmanj naslednje vidike: (i) zahteve izvedbe javnega naročila, merljivi kazalniki kakovosti in cilji uspešnosti, (ii) izstopne klavzule v primeru slabih rezultatov ali če pride na trg ustreznejša rešitev od tiste, ki se trenutno razvija (s pravičnimi izstopnimi pogoji za dobavitelja), (iii) klavzule o spremembi pogodbe zaradi nestanovitnosti in visokega potenciala za nadaljnje inovacije, ugotovljenega med izvedbo javnega naročila;   (9) Pogodbene klavzule o izvedbi javnega naročila lahko vsebujejo tudi tako imenovane klavzule o vrednostnem inženiringu. Te spodbujajo dobavitelje, da ne le poiščejo rešitve, ki izpolnjujejo zahteve glede uspešnosti, temveč da med fazo izvajanja še naprej izboljšujejo kakovost in stroške doseženih rešitev. V teh klavzulah je lahko določeno, da je treba dobaviteljem za izboljšanje kakovosti rešitev izplačevati bonuse; v skladu z njimi si lahko dobavitelji delijo dodatne prihranke stroškov, ki jih ustvarijo za naročnika med izvedbo javnega naročila. |

## **5.1 Izvedba drugih postopkov javnega naročanja inovativnih rešitev poleg partnerstva za inovacije**

**Konkurenčni dialog**

V skladu z ZJN-3 (42. člen) se lahko konkurenčni dialog uporabi tudi v primeru naročanja gradenj, blaga ali storitev, pri katerih  potreb naročnika ni mogoče zadovoljiti brez prilagoditve zlahka dostopnih rešitev ali vključujejo zasnovne ali inovativne rešitve ali zaradi posebnih okoliščin, povezanih z vrsto, kompleksnostjo ali pravno in finančno strukturo ali zaradi z njimi povezanih tveganj, javnega naročila ni mogoče oddati brez predhodnih pogajanj ali  naročnik ne more dovolj natančno določiti tehničnih specifikacij s sklicevanjem na standard, evropsko tehnično oceno, skupno tehnično specifikacijo ali tehnično referenco v smislu 24. do 27. točke prvega odstavka 2. člena ZJN-3.

Izvedba konkurenčnega dialoga torej omogoča oziroma predvideva tudi oblikovanje zahtev v smislu tehničnih funkcionalnosti in s tem tudi spodbujanje razvoja inovativnih rešitev.

Postopek oddaje naročila v konkurenčnem dialogu poteka v več fazah:

– v prvi fazi zainteresirani prijavitelji na podlagi naročnikovega povabila pripravijo in oddajo prijavo za sodelovanje;

– po pregledu in ocenitvi prijav naročnik prijavitelje, ki ustrezajo njegovim zahtevam, povabi k dialogu. V dialogu, v katerem naročnik s povabljenimi kandidati oblikuje rešitev oziroma opredeli najustreznejše načine za izpolnitev njegovih potreb, lahko sodelujejo zgolj gospodarski subjekti, ki jih je na podlagi ocene predloženih informacij k temu povabil naročnik. Konkurenčni dialog se lahko izvaja v zaporednih stopnjah, v katerih lahko naročnik na podlagi meril za oddajo javnega naročila, določenih v obvestilu o javnem naročilu ali razpisni dokumentaciji, zmanjša število rešitev, o katerih se razpravlja med posamezno stopnjo dialoga;

– po zaključku dialoga naročnik udeležence, ki so sodelovali v zadnji stopnji dialoga, povabi, da predložijo končno ponudbo na podlagi sprejete rešitve ali rešitev, ki so bile predstavljene in podrobneje opredeljene med dialogom;

– naročnik oceni prejete ponudbe na podlagi meril za oddajo javnega naročila, z izbranim ponudnikom pa lahko izvede pogajanja, da se z dokončno določitvijo pogojev javnega naročila potrdijo finančne obveznosti ali drugi pogoji iz ponudbe.

V konkurenčnem dialogu se lahko javno naročilo odda izključno na podlagi merila najboljšega razmerja med ceno in kakovostjo.

Naročnik mora v okviru dialoga zagotoviti enako obravnavo vseh udeležencev in informacij ne sme nuditi diskriminatorno, zaradi česar bi lahko nekateri udeleženci imeli prednost pred drugimi.

Naročnik konkurenčnega dialoga ne sme zamenjevati s strokovnim dialogom, ki v skladu z drugim odstavkom 64. člena predstavlja tehniko za predhodno preverjanje trga in ne postopek za oddajo javnega naročila.

**Konkurenčni postopek s pogajanji**

V skladu z ZJN-3 (44. člen) se lahko konkurenčni postopek s pogajanji uporabi tudi v primeru naročanja gradenj, blaga ali storitev, pri katerih potreb naročnika ni mogoče zadovoljiti brez prilagoditve zlahka dostopnih rešitev ali vključujejo zasnovne ali inovativne rešitve ali zaradi posebnih okoliščin, povezanih z vrsto, kompleksnostjo ali pravno in finančno strukturo ali zaradi z njimi povezanih tveganj, javnega naročila ni mogoče oddati brez predhodnih pogajanj ali naročnik ne more dovolj natančno določiti tehničnih specifikacij s sklicevanjem na standard, evropsko tehnično oceno, skupno tehnično specifikacijo ali tehnično referenco v smislu 24. do 27. točke prvega odstavka 2. člena ZJN-3.

Tako torej tudi izvedba konkurenčnega postopka s pogajanji omogoča oziroma predvideva tudi oblikovanje zahtev v smislu tehničnih funkcionalnosti in s tem tudi spodbujanje razvoja inovativnih rešitev.

Tudi konkurenčni postopek s pogajanji se izvaja v več fazah, pri čemer se naročnik v okviru tega postopka z izbranimi kandidati o rešitvah ne pogaja v okviru dialoga, temveč v okviru pogajanj po oddani (prvi) ponudbi.

Postopek oddaje naročila v konkurenčnem postopku s pogajanji poteka v več fazah:

– v prvi fazi zainteresirani prijavitelji na podlagi naročnikovega povabila pripravijo in oddajo prijavo za sodelovanje. Naročnik v razpisni dokumentaciji opredeli vsebino javnega naročila z opisom svojih potreb in zahtevanih značilnosti blaga, gradenj ali storitev, ki so predmet naročanja, in navede tudi, kateri elementi opisa določajo minimalne zahteve, ki jih morajo izpolnjevati vse ponudbe;

– po pregledu in ocenitvi prijav naročnik prijavitelje, ki ustrezajo njegovim zahtevam, povabi k oddaji ponudbe. Prvo ponudbo lahko oddajo le gospodarski subjekti, ki jih na podlagi ocene predloženih informacij k temu povabi naročnik. Ta ponudba je podlaga za nadaljnja pogajanja;

– za izboljšanje vsebine ponudb se naročnik s ponudniki praviloma pogaja, pri čemer lahko izvede poljubno število krogov pogajanj, dokler na njihovi podlagi ne pridobi vseh potrebnih informacij za oddajo naročila;

– po zaključku pogajanj naročnik ponudnike pozove k oddaji končnih ponudb in naročilo odda na podlagi postavljenih meril za oddajo naročila.

Naročnik mora med pogajanji zagotoviti enako obravnavo vseh udeležencev in informacij ne sme nuditi diskriminatorno, zaradi česar bi lahko nekateri udeleženci imeli prednost pred drugimi.

Shema izvedbe postopkov konkurenčni dialog in konkurenčni postopek s pogajanji je razvidna iz   
Priloge 5.

V Prilogi 4 so opredeljena merila in postopek izbora v okviru javnega naročanja inovativnih rešitev.

# **6 VZPOSTAVITEV EKOSISTEMA ZA JAVNO NAROČANJE INOVATIVNIH REŠITEV – USTVARJANJE OKVIRA ZA SPODBUJANJE INOVATIVNIH REŠITEV NA STRANI PONUDNIKOV**

Naročniki se pri izvajanju postopkov inovativnega javnega naročanja soočajo z izzivi, pri čemer je eden glavnih izzivov javnega naročanja inovativnih rešitev, kako privabiti inovatorje, podjetja, zlasti visokotehnološka zagonska podjetja in inovativna MSP. Ta podjetja so v nekaterih sektorjih močno odvisna od tega, ali naročniki sprejmejo njihove inovativne rešitve, hkrati pa naročniki morda potrebujejo njihov inovacijski potencial za zagotovitev najsodobnejših javnih storitev. Hkrati zagonska podjetja in MSP pogosto nimajo zanesljivih zmogljivosti in preteklih dosežkov, ki jih po navadi zahtevajo naročniki[[21]](#footnote-21).

## **6.1 Privabljanje ponudnikov inovativnih rešitev**

Možna sta dva načina, in sicer: (i) prilagoditev postopkov javnega naročanja manjšim inovatorjem ali pa (ii) angažiranje inovacijskih posrednikov.

(1) Privabljanje ponudnikov inovativnih rešitev s prilagoditvijo postopkov javnega naročanja manjšim inovatorjem je eden od načinov okrepitve javnega naročanja inovativnih rešitev visokotehnoloških MSP oziroma inovativnih zagonskih iniciativ.

Za celovito naslavljanje okvirov politik ter podporo postopkom javnega naročanja inovativnih rešitev po vertikalnih politikah, kjer je zasebno povpraševanje zelo majhno, je treba zato oblikovati posebne ukrepe, ki lahko deloma ali v celoti naslavljajo javne investicije na teh področjih.

Naročniki bi morali pri integraciji inovativnih rešitev v postopkih javnega naročanja upoštevati zlasti naslednje:

1. neposredno nagovarjanje podjetij k sodelovanju, kar pozitivno vpliva tako na informiranost in povečanje zavedanja podjetij o javnih naročilih, hkrati pa zmanjšuje morebitno nezaupanje do naročnika, ki na tak način zagotavlja, da se javno naročilo oddaja na podlagi poštene konkurence. Naročnik mora nujno zagotoviti ukrepe za preprečevanje diskriminacije in neenake objave (enak dostop do dokumentov, informacij, enaki pogoji za vse)[[22]](#footnote-22),
2. prilagoditev pogojev za sodelovanje: zmanjšanje zahtev, ki izvirajo iz evropskega okvira in javnonaročniške zakonodaje v Sloveniji (naročniki ne morejo zahtevati, da je promet večji od dvakratnika ocenjene vrednosti javnega naročila, razen če to ustrezno opravičujejo posebne okoliščine) – olajšano sodelovanje zagonskih podjetij in inovativnih MSP, ki so bila ustanovljena šele pred kratkim in imajo razmeroma majhen promet. Poleg tega bi lahko naročniki poenostavili dokazovanje pogojev, saj predvsem zagonska podjetja ne morejo dokazovati oziroma izpolnjevati pogojev v zvezi s tehnično in strokovno usposobljenostjo z večjim številom preverljivih referenc,
3. uporaba sklopov: velikost sklopov je lahko sorazmerna z operativnimi zmogljivostmi zagonskih podjetij in inovativnih MSP. Uporaba sklopov je tudi eden od načinov, da se zmanjša vezanost na enega samega ponudnika, tudi v primerih, v katerih prevladujejo veliki ponudniki. V teh primerih lahko naročnik določi zahteve za interoperabilnost in/ali odprte standarde, da med seboj poveže različne dele sistema, ki jih prodajalci zagotavljajo v različnih sklopih.

Poleg tega obstajajo tudi drugi elementi na ravni EU, ki se jih uporablja v skladu z ZJN-3 oziroma jih je smiselno upoštevati na nacionalni ravni, in sicer predvsem na naslednjih področjih:

1. zmanjšanje administrativnih ovir z že obstoječimi orodji na ravni EU (elektronska različica enotnega evropskega dokumenta v zvezi z oddajo javnega naročila - ESPD[[23]](#footnote-23), eCertis[[24]](#footnote-24)), kar je v Sloveniji po ZJN-3 obvezno že od leta 2016,
2. pospešena uporaba standardov, odprtih podatkov, odprtih vmesnikov in odprtokodne programske opreme, kar na eni strani omogoča malim ponudnikom visokotehnoloških storitev sodelovanje v večjih, partnerskih projektih, tudi v navezavi na pravice intelektualne lastnine. V primeru načrtovanih ukrepov Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo je mogoče ta element neposredno povezati z načrtovanimi aktivnostmi hibridnega oblaka,
3. oblikovanje različnih finančnih shem oziroma načinov financiranja MSP in zagonskih podjetij:

– v obliki predplačil, pri čemer so naročniki omejeni z javnofinančno zakonodajo,

– v obliki neposrednih plačil podizvajalcem, ki pa jih naročnik ne more določiti za obvezna. Ta del dogovorita podizvajalec in ponudnik v fazi ponudbe. Naročnik neposredno plačuje podizvajalcu samo, če je ta v ponudbi to zahteval.

(2) Angažiranje inovacijskih posrednikov in ustvarjanje ustreznega ekosistema na področju inovacij.

Naročnikom je lahko v posebno pomoč vzpostavljen ekosistem, s katerimi razpolagamo v Sloveniji na področju podpore gospodarskim subjektom za boljši dostop do trga in financiranja, kar jim posledično omogoči rast in doseganje večje dodane vrednosti.

V skladu s cilji, ki jih opredeljujemo v sklopu tretjega poglavja Strategije digitalne transformacije gospodarstva[[25]](#footnote-25), lahko na javna naročila inovativnih storitev preslikamo naslednje cilje:

1. Povečanje dostopa podjetij do ustreznega podpornega oziroma testnega okolja, fleksibilizacija tehnologij in poslovnih procesov in prostorov za testiranje/oblikovanje prototipov.
2. Povezovanje naročnikov z inovativnimi start up in scale up podjetji za odprto inovacijsko poslovno okolje.
3. Pospeševanje rasti trgov javnih digitalnih storitev s podporo ekosistemov.
4. Povečanje dostopa do znanja, digitalnih kompetenc in sredstev za naročnike in ponudnike visokotehnoloških rešitev.
5. Pospešeno uvajanje javnih digitalnih inovacij za fleksibilizacijo trga.

Inovacijski posredniki, ki tvorijo ekosistem na področju inovacij, so prav tako opredeljeni v sklopu tretjega poglavja Strategije digitalne transformacije gospodarstva, ki navaja (1) podjetniška podporna okolja, (2) finančna podporna okolja in (3) podporna okolja za dostop do raziskav, razvoj in inovacij.

## **6.2 Zaščita intelektualne lastnine**

Kot navedeno v predhodnih poglavjih, lahko naročnik ohrani lastništvo do pravic intelektualne lastnine sam, ali pa jih pusti izvajalcu, kar bistveno poceni postopek izvedbe nadaljnjih postopkov javnega naročanja za naročnika.

Naročnik bi moral pri snovanju klavzul o pravicah intelektualne lastnine pri javnih naročilih ali pri razpravljanju o takih klavzulah upoštevati cilje svoje politike in svoje interese, ki so običajno: da pridobi pravice, potrebne za svoje potrebe, po ustrezni ceni, pri tem pa prepreči prihodnjo vezanost (na izvajalca) ali pravne zahtevke (tretjih oseb ali izvajalca).

Če se naročnik odloči, da ne bo pridobil pravic intelektualne lastnine, lahko še vedno pridobi vse potrebne pravice, da zaščiti svojo svobodo delovanja, medtem pa odgovornost in stroške za zaščito in vzdrževanje pravic intelektualne lastnine ter za reševanje morebitnih pravnih zahtevkov prepusti izvajalcu. Vendar to ni najustreznejši pristop, če je cilj dati rezultate javnega naročila brezplačno na voljo širši javnosti (razen če naročnik pridobi odprto licenco).

Če lastništvo pravic intelektualne lastnine ostane izvajalcu, to po navadi pomeni nižjo ceno in lahko privabi več ponudnikov.

Razlikujemo pravice intelektualne lastnine glede na vrsto rezultata, ki so:

* tehnični izumi,
* programska oprema,
* podatki in podatkovne zbirke,
* študije in dokumenti,
* zasnova, logotipi, kreativno delo, komunikacijsko gradivo.

Pravice intelektualne lastnine glede na vrsto rezultata so podrobneje predstavljene v Prilogi 1 k tem Smernicam.

# **7 USMERITVE NAROČNIKOM ZA IZVAJANJE JAVNEGA NAROČANJA INOVATIVNIH REŠITEV**

Naročniki lahko za doseganje ciljev iz teh Smernic opredelijo postopek in način izvedbe javnega naročanja inovativnih rešitev kot splošno usmeritev pri izvajanju postopkov javnega naročanja ali pa določijo korake za izvedbo javnega naročanja inovativnih rešitev. Ena od možnosti je uporaba petih korakov, ki so navedeni v nadaljevanju tega poglavja.

Slika 3: Koraki za izvedbo javnega naročanja inovativnih rešitev

Priloga 1: Pravice intelektualne lastnine glede na vrsto naročenega rezultata

**Tehnični izumi**

Tehnični izumi se lahko zaščitijo z različnimi vrstami pravic intelektualne lastnine: registriranimi pravicami intelektualne lastnine, kot so patenti in uporabni modeli, ter neregistriranimi pravicami intelektualne lastnine, kot so poslovne skrivnosti.

Odgovor, ali je v tem primeru bolje, da lastništvo intelektualne lastnine dobi naročnik ali naj ostane izvajalcu, je med drugim odvisen od vidikov v zvezi z javnim interesom in varnostnimi interesi. Odvisen je tudi od tega, ali namerava biti naročnik le uporabnik prihodnje tehnologije ali pa jo namerava dejavno izkoriščati na trgu s sporazumi o prenosu tehnologije (npr. kot prihodnji tehnični standard). V prvem primeru mu ni treba biti lastnik izuma. Še en pomemben vidik je, ali ima naročnik poslanstvo, znanje ter finančna in pravna sredstva za zaščito in zagovarjanje pravic intelektualne lastnine, povezanih s tehničnimi izumi. V številnih primerih lahko dobavitelji v primerjavi z naročniki lažje tržijo izume, ki izhajajo iz javnega naročila, zagotovijo primerno zaščito pravice industrijske lastnine in zagovarjajo pravice intelektualne lastnine na sodiščih:

* Če se sprejme odločitev, da lastništvo intelektualne lastnine ostane izvajalcu, je treba ustrezno upoštevati tudi naslednje elemente: jasno je treba razlikovati med registriranimi pravicami intelektualne lastnine, na primer patenti in uporabnimi modeli, ter neregistriranimi pravicami intelektualne lastnine, kot so poslovne skrivnosti; treba je poskrbeti, da so potrebe javne uprave po razkritju informacij o novem izdelku ali storitvi združljive z interesi izvajalca, da ohrani nekatere informacije zaupne (tehnično znanje, poslovne skrivnosti), zlasti pred morebitno vložitvijo patentnih prijav:
* lahko obstaja potreba po zagotovitvi tehnične pomoči izvajalca, vsaj na začetku;
* v pogodbi bi moralo biti pojasnjeno, ali je naročnik upravičena do prihodnjih izboljšav izuma, in če je, pod kakšnimi pogoji;
* kar zadeva druga sredstva intelektualne lastnine, bi morala biti licenca naročnika dovolj široka, da zadovolji trenutne in njegove prihodnje potrebe.

**Programska oprema**

Kadar je rezultat javnega naročila programska oprema, ki bo razvita posebej za naročnika (pri čemer se predpostavlja, da take programske opreme še ni na trgu), je treba proučiti, ali naročnik potrebuje lastništvo intelektualne lastnine v zvezi z njo ali le licenco. Direktiva EU o pravnem varstvu računalniških programov[[26]](#footnote-26) podeljuje številne minimalne pravice zakonitim uporabnikom, ki se jim ni mogoče odpovedati s pogodbo; naročnik bo torej imel te pravice, vendar to večinoma ne bo dovolj za zadovoljitev njegovih potreb.

Direktiva o odprtih podatkih[[27]](#footnote-27) se ne uporablja za programsko opremo; to pomeni, da države članice niso obvezane, tudi kadar so lastnice pravic intelektualne lastnine za programsko opremo, da jo dajo na voljo kot odprto kodo.

Zahteva po lastništvu intelektualne lastnine je lahko utemeljena iz različnih razlogov:

* če je namen dati programsko opremo na voljo kot »odprto kodo«, na voljo vsakomur (vključno z izvornimi kodami), bo treba v praksi določiti, da bo izvajalec lastništvo intelektualne lastnine za novo ustvarjeno programsko opremo prenesel na naročnika;
* če je iz varnostnih razlogov ali drugih razlogov potrebno, da programska oprema ni nikakor na voljo drugim morebitnim uporabnikom, temveč ostane zaupna.

Logična posledica pridobitve lastništva intelektualne lastnine za programsko opremo je, da mora naročnik prejeti izvorno kodo (in vso koristno tehnično dokumentacijo), da lahko učinkovito uveljavlja lastniške pravice. Vendar je lahko v mnogih primerih bolj zanimivo pustiti lastništvo intelektualne lastnine razvijalcu programske opreme, s čimer izvajalec ohrani tudi možnost licenciranja nove programske opreme drugim strankam:

1. Če lahko izvajalec nato licencira programsko opremo drugim strankam, je verjetno, da bo tudi še naprej izboljševal programsko opremo ter dal na voljo posodobitve in nadgradnje tudi naročniku, ki bo tako imel korist od tega (morda pod pogojem, da je sklenjena pogodba o vzdrževanju).
2. Če naročnik pusti lastništvo intelektualne lastnine izvajalcu, je treba v pogodbi posebno pozornost nameniti naslednjim vprašanjem:

* licenca, v kateri bodo naštete pravice naročnika do uporabe programske opreme, bi morala vključevati pravico (i) do ustvarjanja potrebnih kopij za notranjo distribucijo, arhiviranje, varnostno kopijo, testiranje itd., (ii) do prilagoditve programske opreme v prihodnosti (tudi zaradi vzdrževanja in popravljanja napak) ter možnost, da se ta prilagoditev in vzdrževanje naroči pri tretji stranki, (iii) do pridobitve vse tehnične dokumentacije in izvornih kod, tako da je mogoče učinkovito prilagoditi programsko opremo (in da ni odvisnosti od stalnega poslovanja izvajalca), (iv) da da programsko opremo na voljo izvajalcem in podizvajalcem (npr. v primeru zunanjega izvajanja) za potrebe poslanstva naročnika, (v) odvisno od primera, pravico naročnika, da da programsko opremo na voljo nekaterim drugim javnim institucijam; licenca pa ne bi smela omogočati uporabe programske opreme za tržne namene niti pravice, da se da programska oprema na voljo uporabnikom, ki niso pooblaščeni uporabniki; poleg tega bi moralo biti prepovedano, da bi javna uprava programsko opremo dala na voljo v okviru licence za odprto kodo;
* v pogodbi mora biti navedeno trajanje licence (npr. celotno trajanje zaščite avtorskih pravic) in geografsko področje uporabe (npr. ves svet); logično, licenca bi bila neizključna;
* včasih je treba vzpostaviti še dodatne mehanizme, da se prepreči vezanost na prodajalca ter da se naročniku ob koncu razvojnega projekta omogoči, da je popolnoma neodvisen od razvijalca in da ima možnost, da začne projekt izvajati povsem interno ali da nadaljuje z drugim izvajalcem;
* poleg licence je lahko koristna tudi pogodba o vzdrževanju s ponudnikom; treba je razmisliti vsaj o pravici do koriščenja izboljšav programske opreme, ki jih zagotovi izvajalec;
* v pogodbi bi morala biti jasno obravnavana uporaba predhodne programske opreme pri končnem rezultatu ali v povezavi z njim, da so jasne pravice naročnika do uporabe (vključno s finančnimi pogoji) takih predhodnih elementov programske opreme (ki lahko pripadajo izvajalcu ali tretjim osebam).

**Podatki in podatkovne zbirke**

Kadar so rezultati javnega naročila podatki, podatkovni nabori ali podatkovne zbirke, bi moral biti naročnik posebej pozoren na to, kako v javnih naročilih obravnavati določbe o intelektualni lastnini.

V številnih primerih ima obstoječi ponudnik podatkov (ali izdajatelj podatkov) podatkovne nabore že na voljo. V takih primerih bo običajni model licenčna pogodba s ponudnikom podatkov. Kadar podatki kot taki niso na voljo na trgu, bodo rezultati javnega naročila podatki, ki jih je treba najprej zbrati, in/ali nova podatkovna zbirka, ki jo je treba ustvariti. Nato nastane vprašanje, ali bi moral naročnik pridobiti lastništvo intelektualne lastnine za podatkovne nabore ali ga pustiti izvajalcu.

Vsak naročnik mora pazljivo proučiti, ali želi dati podatke na voljo kot »odprte podatke«, in lahko obstajajo različni razlogi, zakaj to želi. Treba je torej proučiti, ali naročnik potrebuje lastništvo intelektualne lastnine ali ne.

**Študije in dokumenti**

Kadar je rezultat javnega naročila študija, ki naj bi bila uporabljena v okviru prihodnje pobude politike ali programa ali je namenjena oceni učinka obstoječe politike ali programa, so običajne pravice intelektualne lastnine, ki se uporabljajo za tako študijo, avtorske pravice. Če avtorske pravice ostanejo izvajalcu, to pomeni, da se ima ta pravico odločiti, kdaj se lahko študija objavi, kako, pod kakšnimi pogoji itd.

Zato se na splošno ne priporoča, da bi lastništvo intelektualne lastnine v takem primeru ostalo izvajalcu. Razlogov za to je več:

* to daje naročniku popolno svobodo, da objavi dokument in dovoli njegovo ponovno uporabo, zaradi preglednosti in odgovornosti, ob spoštovanju interesa izvajalca in pravic, da je naveden kot avtor dokumenta,
* običajen izvajalec je pogosto univerza, svetovalno podjetje, pravna pisarna ali raziskovalno središče: njihov glavni interes je po navadi, da so navedeni kot avtorji študije,
* taki dokumenti so pogosto do neke mere »splošni«, kar pomeni, da sami po sebi ne vsebujejo podrobnih ali novih tehnoloških informacij, ki bi lahko same po sebi vodile do razvoja novih izdelkov ali storitev.

Zgoraj opisano sklepanje je lahko drugačno pri dokumentih, ki izhajajo iz pogodbenih nalog bolj tehnične narave, na primer poročilo o rezultatih študije izvedljivosti za nov tehnični projekt ali tehnične specifikacije za razvoj prototipa. Tu v nasprotju z dokumenti, ki so bolj splošne narave ali so usmerjeni v politiko, morda ne gre le za avtorske pravice, temveč tudi za pomembnejše pravice industrijske lastnine (npr. patenti, pravice iz modela, poslovne skrivnosti). V tem primeru bi moral naročnik upoštevati vidike iz zgornjih odstavkov glede tega, da izvajalcu pusti lastništvo intelektualne lastnine za potencialne inovacije, opisane v dokumentu (npr. patenti za izume in avtorske pravice za programsko opremo ali podatkovne zbirke, opisani v dokumentu). Če je cilj komercializacija rezultatov, opisanih v dokumentu, se priporoča, da naročnik pusti izvajalcu možnost, da – odvisno od primera – zaščiti pravice intelektualne lastnine (npr. vloži patentno prijavo), naročnik pa bi moral razmisliti, ali je mogoče objaviti del dokumenta, ki ni povezan s pravicami intelektualne lastnine/tržno občutljiv.

**Zasnova, logotipi, ustvarjalno delo, komunikacijsko gradivo**

Z avtorskimi pravicami so zaščiteni tudi rezultati javnega naročila, ki so zasnove, logotipi, blagovne znamke ali podobni razlikovalni znaki, ter komunikacijska gradiva, kot so avdio in video gradiva ter gradiva za družbene medije, in ki so rezultat ustvarjalnega dela dobaviteljev.

Kadar so rezultati javnega naročila logotipi, blagovne znamke ali podobni razlikovalni znaki ali komunikacijska gradiva, ni trdnih argumentov, zakaj naj bi izvajalec imel pravico, da obdrži lastništvi intelektualne lastnine:

1. naročnik bo moral biti sposoben nadzorovati uporabo teh logotipov, blagovnih znamk itd. (to je ravno bistvo registracije blagovne znamke), zato mora postati njihov lastnik;
2. ti rezultati so lahko zelo ustvarjalni, vendar se navadno ne bodo šteli, da prispevajo k »inovaciji«, zato če izvajalcu ostane lastništvo intelektualne lastnine, to ne bo prineslo koristi, ki se po navadi pričakujejo od inovacij glede družbenega vpliva, ustvarjanja delovnih mest itd.

Priloga 2: Možne uporabe področij in nakupov inovativnih rešitev v navezavi na NOO

V tabeli so predstavljene možne uporabe področij in nakupov inovativnih rešitev v navezavi na nekatera razvojna področja in komponente NOO. Namen predstavitve možnih področij uporabe je naročnikom predstaviti področja, na katerih lahko primeroma uporabijo javno naročanje inovativnih rešitev v postopkih javnega naročanja, kot so navedena v Neizčrpnem popisu področij in nakupov inovativnih rešitev v Prilogi III k Smernicam za javno naročanje inovativnih rešitev Evropske komisije.

| **Razvojno področje** | **Komponenta** | **Področja in inovativne rešitve za inovativno javno naročanje** |
| --- | --- | --- |
| **Zeleni prehod** | Obnovljivi viri energije in učinkovita raba energije v gospodarstvu | **Tehnologija in oprema**  Razsvetljava in povezane tehnologije  Infrardeče in teraherčno slikanje  Energijsko varčen kotel  Industrijska delovna oprema nove generacije  Tekstilni in kmetijski viri  Optična vlakna  Inertiranje azbesta  Zaustavitev nesodelujočega vozila  Podporne tehnologije |
|  | Trajnostna prenova stavb | **Stavbe in infrastruktura**  Dostopnost za invalide (avdio, video, senzorična)  Visoka okoljska kakovost  Energijsko varčni materiali  Digitalna maketa  Robotika |
|  | Čisto in varno okolje | **Energija in okolje**  Agronomija, kmetijska tehnologija  Ekološka tehnologija  Nizkoogljična tehnologija  **Okoljsko meroslovje**  Upravljanje energije v stavbah in opremi  Čiščenje zraka  Kakovost porabe vode  Nadzor porabe energije in tekočin  Odstranjevanje odpadkov |
|  | Trajnostna mobilnost | **Prevoz in logistika**  Upravljanje vrst  Pisarniško pohištvo  Energijsko varčna svetlobna naprava  Izdelki za vzdrževanje  Poštne storitve  Varnost |
|  | Krožno gospodarstvo – učinkovita raba virov |  |
| **Digitalna preobrazba** | Digitalna preobrazba gospodarstva |  |
|  | Digitalna preobrazba javnega sektorja in javne uprave | **IT in telekomunikacije**  Velepodatki  Digitalno  Nove tehnologije  Računalništvo v oblaku  Varnost informacijske tehnologije  Varnost elektronskih komponent  RFID in trajnostni razvoj  Brezžična tehnologija  Internet stvari  Aplikacija za izvajanje e-storitev  e-arhiviranje podatkov |
| **Pametna, trajnostna in vključujoča rast** | RRI – Raziskave, razvoj in inovacije |  |
|  | Dvig produktivnosti, prijazno poslovno okolje za investitorje |  |
|  | Trg dela – ukrepi za zmanjševanje posledic negativnih strukturnih trendov | **Družbeno inovativni postopki, izdelki in storitve**  Dnevno delo za storitve čiščenja  Storitve navezovanja socialnih stikov v velikih organizacijah  Postopki, izdelki in storitve za starejše in invalide  Postopki, izdelki in storitve za izboljšanje storitev za uporabnike  Komunikacijski postopki, izdelki in storitve za ustvarjanje omrežja  Postopki, izdelki in storitve za ustvarjanje dobrega počutja na delu  Postopki, izdelki in storitve socialne in solidarnostne ekonomije  **Prilagoditev delovnih postaj**  Oprema in delovne postaje  Oprema za delo na daljavo  Oprema za nomadske delovne postaje |
|  | Preoblikovanje slovenskega turizma ter investicije v infrastrukturo na področju turizma in kulturne dediščine | Dostopnost za invalide (avdio, video, senzorična)  Visoka okoljska kakovost  Digitalizacija |
|  | Krepitev kompetenc, zlasti digitalnih in tistih, ki jih zahtevajo novi poklici | **Intelektualne storitve, usposabljanje in komunikacija**  Resne igre  Orodja za sodelovanje  Upravljanje nematerializirane dokumentacije  Upravljanje znanja  Upravljanje vsebin  Distribucija digitalnih vsebin  Spletne storitve  Mediji 2.0  Video |
|  | Učinkovite javne institucije |  |
| **Zdravstvo in socialna varnost** | Zdravstvo | Zdravila in farmacevtski izdelki  Medicinska oprema za bolnišnice, hospice itd.  Bolnišnična oskrba pacientov  Oskrba pacientov na domu  Storitve prehranskega svetovanja |
|  | Socialna varnost in dolgotrajna oskrba | **Družbeno inovativni postopki, izdelki in storitve**  Postopki, izdelki in storitve za starejše in invalide  **Prilagoditev delovnih postaj**  Oprema za delovne postaje za invalidno osebje |
|  | Stanovanjska politika |  |

Priloga 3: Primeri pristopov inovativnega javnega naročanja

| Primer javnega naročanja inovativnih rešitev |
| --- |
| PRIMER: JAVNO NAROČANJE INOVATIVNIH REŠITEV  INOVACIJE PRIPOMOREJO K IZPOLNITVI OKOLJSKIH CILJEV NA OBČINSKI RAVNI  Inovativne tehnologije izpolnjujejo okoljske cilje Köbenhavna  Zakaj je bila upoštevana inovativna rešitev?  Potem ko si je Köbenhavn zastavil cilj, da do leta 2025 postane ogljično nevtralen, zdaj spreminja svoj način upravljanja z energijo. Ključna zahteva za dosego tega cilja je bistveno zmanjšanje porabe energije zaradi ulične razsvetljave. V ta namen je bila potrebna zamenjava skoraj 20 000 uličnih svetilk.  Cilji mesta Köbenhavn glede razsvetljave so bili naslednji:   * zamenjati visokotlačne natrijeve sijalke na mestnih stanovanjskih cestah, večjih ulicah in avtocestah z učinkovitimi, po meri zasnovanimi svetilkami LED; * doseči pomembne prihranke energije in CO2, da bi lahko mesto do leta 2025 doseglo svoj cilj ogljične nevtralnosti; * izboljšati kakovost ulične razsvetljave zaradi večje varnosti in udobja; * združiti nadzor razsvetljave s podatki o gostoti prometa, da bi se ravni razsvetljave v prihodnosti prilagodile glede na uporabo cest; * ustvariti osrednji sistem upravljanja za učinkovito upravljanje in nadzor ulične razsvetljave.   Kaj je bilo narejeno drugače?  Javni naročnik je izbral postopek konkurenčnega dialoga. Merila za ocenjevanje so bila uravnotežena: 25 % cena, 25 % organizacija in izvedba naloge, 20 % rešitev za razsvetljavo, 30 % energijske in okoljske lastnosti. Postopek je do podpisa pogodbe trajal 16 mesecev.  Kakšen je bil rezultat?  S prehodom na sijalke LED se je poraba energije zmanjšala za 57 %, hkrati pa so se zmanjšali tako ogljični odtis kot stroški vzdrževanja (1,6 milijona EUR letno pri naložbi v vrednosti 26 milijonov EUR).  Podrobnosti so na voljo na spletnem naslovu:  http://spice-project.eu;  http://spice-project.eu/wp-content/uploads/sites/14/2017/08/Copenhagen\_Street\_Light.pdf |
|  |

| Primer predkomercialnega javnega naročila |
| --- |
| PRIMER  PREDKOMERCIALNO JAVNO NAROČILO ZA VERIGE PODATKOVNIH BLOKOV EU  Nove čezmejne storitve za državljane EU, podjetja in javne uprave  Zakaj je bila upoštevana inovativna rešitev?  Evropska komisija v sodelovanju z državami članicami EU, Norveško in Lihtenštajnom ustvarja evropsko infrastrukturo za storitve blokovnih verig (EBSI). Nove inovacije v zvezi z blokovnimi verigami so potrebne za zagotavljanje visoko-zmogljivostnih vseevropskih čezmejnih javnih storitev z najvišjimi standardi varnosti in zasebnosti ob zmanjševanju vpliva na okolje.  Kaj je bilo narejeno drugače?  Evropska komisija je objavila predkomercialno javno naročilo za blokovne verige EU, da bi omogočila razvoj in testiranje novih inovativnih rešitev. Ker je cilj EBSI tudi pomagati pri ustvarjanju novih poslovnih priložnosti in vzpostaviti nova področja, na katerih bodo evropska podjetja vodilna, so bile za javno naročilo oblikovane posebne klavzule, ki povečujejo priložnosti za podjetja, da zaščitijo svoje pravice intelektualne lastnine in tržijo svoje rešitve v Evropi, ter krepijo tudi strateško avtonomijo, odpornost in varnostne interese EU.  Kakšen je bil rezultat?  Izvajalci lahko dobijo lastništvo pravic intelektualne lastnine, če za Evropsko komisijo in države EBSI zagotovijo zadostne pravice do uporabe in prilagoditve, pogojno pravico do licenciranja in ustrezne pravice do objave. Naročnik spodbuja izvajalce, da prispevajo k standardizaciji in objavi rezultatov. EU ima pravico ugovarjati prenosu ali licenciranju pravic intelektualne lastnine tretjim državam iz razlogov strateške avtonomije in varnosti EU. Sodelovanje pri javnem naročilu je omejeno na gospodarske subjekte, ustanovljene in nadzorovane v državah EGP. Pogoji glede kraja izvajanja so določeni za zagotovitev, da je 70 % dela za javno naročilo in 100 % dela v zvezi z varnostnimi elementi opravljenega v Evropi. EU ima pravico, da zahteva prenos lastništva pravic intelektualne lastnine, ki jih ustvari izvajalec med javnim naročilom za kupca, če izvajalci ne tržijo rezultatov v štirih letih po javnem naročilu v veliki meri v Evropi v skladu z interesi strateške avtonomije in varnosti EU ali če izvajalec ne izpolnjuje zahtev glede kraja izvajanja in nadzora ali če bi prevzem ali združitev izvajalca negativno vplivala na dostop do rezultatov ali njihovo trženje v skladu z interesi strateške avtonomije in varnosti EU. Za povečanje odpornosti in konkurenčnosti v dobavni verigi so pri javnem naročilu uporabljeni različni viri: proračun je dodeljen za nakup rešitev na področju raziskav in razvoja od sedmih dobaviteljev hkrati v prvi fazi projektiranja, štirih dobaviteljev v fazi konstrukcije prototipa ter treh dobaviteljev v fazi razvoja in testiranja izdelka.  Trg je pokazal veliko zanimanje za pristop, uporabljen pri javnem naročilu. Več kot 500 ljudi je sodelovalo v različnih fazah predhodnega preverjanja trga in 268 udeležencev je pustilo svoje kontaktne podatke na spletnem mestu za mreženje za predkomercialno javno naročilo za blokovne verige EU in izrazilo svoj interes za partnerstvo z drugimi deležniki pri tem javnem naročilu[[28]](#footnote-28). |

| Primer partnerstva za inovacije |
| --- |
| PRIMER: PARTNERSTVO ZA INOVACIJE V PRAKSI  Od uvedbe partnerstva za inovacije z Direktivo 2014/24/EU se je po Evropski uniji oglaševalo na ducate projektov. Ta postopek so uporabili različni naročniki, od ministrstev in javnih agencij do lokalnih organov. Zajete potrebe so različne in vključujejo različne vrste sektorjev in panog. V vseh primerih je raziskava trga, ki so jo opravili naročniki, pokazala, da potrebe ne more zadovoljiti nobena obstoječa rešitev.  SEDEŽI OLIMPIJSKEGA STADIONA V HELSINKIH[[29]](#footnote-29)  Zakaj je bila upoštevana inovativna rešitev? Olimpijski stadion in okoliški objekti so zaščiteni v skladu s finskim zakonom o dediščini. Nacionalni odbor za starine je poudaril, da so stare lesene klopi pomemben del arhitekture stadiona in da mora novo oblikovanje izpolnjevati estetske zahteve zaščite stavbe.  Kaj je bilo narejeno drugače?  Študija trga je razkrila, da ni razpoložljivih rešitev, ki bi izpolnjevale zahteve projekta prenove olimpijskega stadiona, ki so bile:   * sedeži bi morali biti sestavni del arhitekture stadiona in bi morali biti pri prenovi pazljivo rekonstruirani, tako da bi bili podobni stari obliki; * na podlagi funkcionalnega oblikovanja bi morali nekateri sedeži izpolnjevati materialne zahteve glede protipožarne zaščite; * projekt ne bi smel pomeniti dragih stroškov vzdrževanja za barvanje, protipožarno zaščito ali popravilo lesnih zvez; * moralo bi biti mogoče uporabiti pritrdilne elemente za stare lesene klopi (inovativno oblikovanje).   Postopek  Postopek se je začel z dvema obveznima minimalnima zahtevama:   * sedeži z vrtljivim mehanizmom; * sedeži in naslonjala, ki jih je mogoče ločeno odstraniti.   Kakšen je bil rezultat?  Obvestilo o javnem naročilu je bilo objavljeno junija 2017, skupaj s predhodnim povabilom na podlagi arhitektovih načrtov. Temu je sledila faza udeležbe, ki se je končala z izbiro ponudnikov. Izbranim kandidatom je bilo nato poslano vabilo k pogajanjem. Ta faza se je končala s podelitvijo partnerstva trem podjetjem, izbranim na podlagi naslednjih meril: prototipa sedeža, razvojnega načrta in ocene stroškov. Partnerstvo za razvoj se je začelo na začetku decembra 2017 ter je zajemalo dve fazi razvoja in vmesen cilj. Merila za ocenjevanje za vsako fazo razvoja so bila: ocena sedeža, materiali/življenjski cikel/vzdrževanje in cena. Pogodba je bila podpisana decembra 2018. |

Priloga 4: Merila in postopek izbora v okviru javnega naročanja inovativnih rešitev

1. PRAVNE PODLAGE

Postopek in merila izbora inovativnih rešitev v okviru javnega naročanja inovativnih rešitev temeljijo na obstoječih evropskih in slovenskih pravnih podlagah, pri čemer se upoštevajo določbe zlasti iz naslednjih pravnih podlag:

1. Direktiva 2014/24/EU Evropskega parlamenta in Sveta z dne 26. februarja 2014 o javnem naročanju in razveljavitvi Direktive 2004/18/ES (UL L št. 94 z dne 28. 3. 2014, str. 65; v nadaljevanju: Direktiva 2014/24/EU), ki v pojasnilu omenja pomembno strateško vlogo, ki jo lahko imajo javna naročila pri prizadevanju za »pametno, trajnostno in vključujočo rast«, ter s katero se izrecno spodbuja nakup inovativnih izdelkov, del in storitev. Ta direktiva zagotavlja več možnosti za uporabo razpisnih postopkov s pogajanji. Ti ponujajo večjo gotovost, da bodo rešitve dejansko zadostile potrebam javnih organov. Direktiva je uvedla tudi koncept partnerstev za inovacije, ki v enem samem postopku oddaje naročila združuje razvoj inovativne rešitve z nakupom storitev raziskav in razvoja z nakupom razvitih izdelkov, blaga ali storitev.
2. Poleg tega je Okvir državne pomoči za raziskave, razvoj in inovacije (2014/C 198/01) prvič opredelil koncept »predkomercialnih naročil« in določil pogoje, potrebne za zagotovitev, da je naročanje storitev raziskav in razvoja združljivo z notranjim trgom.
3. Zakon o javnem naročanju – ZJN-3 (Uradni list RS, št. 91/15 s spremembami), s katerim se je v slovenski pravni red prenesla Direktiva 2014/24/EU.

Ob upoštevanju izjem, ki jih omogoča nova zakonodaja na področju javnega naročanja inovativnih rešitev, ki se odražajo v prvi vrsti:

* pri odmiku od natančnih tehničnih specifikacij k fokusno usmerjenim rešitvam vsebinske narave oziroma možnostjo opredelitve tehničnih specifikacij v smislu zahtev glede delovanja ali funkcionalnosti ter
* možnostjo neposredne oddaje naročila za naročila raziskav in razvoja (predkomercialna naročila) kot izjeme od uporabe javnonaročniških pravil oziroma izvedbo postopkov oddaj javnih naročil, s katerimi je omogočeno zlasti malim in srednje velikim podjetjem ter inovativnim start-up podjetjem, da ne dokazujejo svojih kapacitet z referencami, ampak z obsegom znanja in izkušnjami, s katerimi razpolagajo,
* prav tako pa so možna odstopanja tudi pri finančnih zahtevah v zvezi z ustvarjenimi prihodki v obdobju preteklega leta,

so lahko temu prilagojena tudi merila za oddajo oziroma izbira izvajalca.

Cilj meril za oddajo je izbrati najugodnejšega oziroma najkvalitetnejšega ponudnika/izvajalca, ki izpolnjuje tudi vse ostale pogoje oziroma zahteve naročnika v naročilu (npr. pravno-formalne, ekonomske, finančne, tehnične in strokovne sposobnosti za izvedbo naročila). Ob upoštevanju dejstva, da gre pri javnem naročanju inovativnih rešitev za produkte, dela in storitve, ki so v prvi industrijski uporabi (testni ali demonstracijski), so temu lahko prilagojena tudi merila.

V nadaljevanju podajamo primere meril, ki se nanašajo na kakovost oziroma lahko na sektorsko specifičen način opredeljujejo tudi zahteve po inovativnosti blaga, gradnje ali storitve in jih lahko naročnik ob uporabi pristopa stroškovne učinkovitosti uporabi pri izbiri ekonomsko najugodnejše ponudbe.

1. PRIMERI MERIL
2. Inovativnost projektne rešitve

|  |
| --- |
| Merilo 1 |
| Za primer naročanja inovativne rešitve z uporabo naprednih digitalnih tehnologij |
| Minimalna zahteva   * Ocenjuje se ustreznost kombinacije izbranih naprednih digitalnih tehnologij in njihove konvergence za doseganje celovite digitalne preobrazbe z uporabo inovativnih tehnik in metod (npr. digitalni dvojčki, platforme) – uporaba kombinacije vsaj 3 naprednih digitalnih tehnologij, opredeljenih v Strategiji digitalne transformacije gospodarstva do leta 2030 |
| Osnova za oceno  Število uporabljenih kombinacij |
| Dokazilo  Navedba in opis uporabljenih kombinacij naprednih digitalnih tehnologij, ki jih bo izbrani ponudnik uporabil pri rešitvi |

|  |
| --- |
| Merilo 2 |
| V kolikšni meri inovativna rešitev omogoča »prostor za inovacije« (možnost inovativne rešitve) |
| Minimalna zahteva  Opis inovativne rešitve glede na relevantna vprašanja, na primer:  1) Zagotavljanje možnosti za inovacije:   * Ambiciozno: popolna rešitev in funkcionalno opredeljena * Pomembno: delno popolna brez rešitve, brez sklicevanja na smernice za načrtovanje, standarde in norme * Osnovno: samo postavitev okvira z minimalnimi sklicevanjem na smernice za načrtovanje, standarde in norme   2) Rešitev, pripravljena za namen tega naročila:   * je novost v svetu * je novost v vaši organizaciji * prispeva k učinkovitejšemu in uspešnejšemu opravljanju naloge organizacije kot v preteklosti |
| Osnova za oceno  Obseg »prostora za inovacije« glede na relevantna vprašanja |
| Dokazilo  Opis, iz katerega je razvidno, v kolikšni meri in kako rešitev omogoča »prostor za inovacije« |

1. Idejni načrt

|  |
| --- |
| Merilo 3 |
| Točke na podlagi idejnega načrta |
| Minimalna zahteva  Vsebina idejnega načrta (primernost in kakovost priloženega idejnega načrta):  1) Pregleden načrt vseh potrebnih aktivnosti  Ponudnik mora opredeliti idejno zasnovo, v kateri kot celoto opiše vse potrebne aktivnosti naročila lokalizacije in prilagoditve orodja za semantično interoperabilnost (IOW) (primeroma prikazana struktura merila naročila, katerega predmet je »Prilagoditev in lokalizacija odprtokodnega orodja IOW«) in prikaže svoje razumevanje predmeta naročila  2) Eksternalizacija statično zapečenih vsebin (ang. Hardcoding), ki so vezane na lokalno finsko rešitev  Ponudnik mora opredeliti načrt potrebnih aktivnosti, s katerimi bo zagotovil eksternalizacijo statično zapečenih vsebin (ang. Hardcoding), ki so vezane na lokalno finsko rešitev (primeroma prikazana struktura merila naročila, katerega predmet je »Prilagoditev in lokalizacija odprtokodnega orodja IOW«)  3) Zagotovitev funkcionalnosti dodajanja anotacijskih lastnosti  Ponudnik mora opredeliti načrt potrebnih aktivnosti, s katerimi bo zagotovil funkcionalnost dodajanja in prikaza dodatnih anotacijskih lastnosti (ang. annotation properties) entitetam, podatkovnim lastnostim in objektnim lastnostim (primeroma prikazana struktura merila naročila, katerega predmet je »Prilagoditev in lokalizacija odprtokodnega orodja IOW«)  4) Lokalizacija uporabniških in administratorskih vmesnikov  Ponudnik mora opredeliti načrt potrebnih aktivnosti, s katerimi bo zagotovil, da bo lokalizirana programska rešitev vsebovala slovenske uporabniške vmesnike za uporabnike in administratorje in pomoč v slovenščini v sklopu orodij (primeroma prikazana struktura merila naročila, katerega predmet je »Prilagoditev in lokalizacija odprtokodnega orodja IOW«)  5) Prilagoditev prijavnega vmesnika IOW na KeyCloak, AD in SI-PASS  Ponudnik mora opredeliti načrt potrebnih aktivnosti, s katerimi bo zagotovil nadomestno rešitev na avtentikacijskem sloju z uporabo na KeyCloak, AD in SI PASS oziroma z ustrezno primerljivo rešitvijo (primeroma prikazana struktura merila naročila, katerega predmet je »Prilagoditev in lokalizacija odprtokodnega orodja IOW«) |
| Osnova za oceno  V dokumentaciji v zvezi z oddajo naročila določeno število točk za posamezno postavko idejnega načrta |
| Dokazilo  Idejni načrt |

|  |
| --- |
| Merilo 4 |
| Točke na podlagi idejnega načrta (primer zahteve za izdelavo idejnega načrta iz Smernic za javno naročanje informacijskih rešitev (https://ejn.gov.si/sistem/smernice-in-priporocila.html#c3)) |
| Minimalna zahteva  Vsebina idejnega načrta (primernost in kakovost priloženega idejnega načrta):  A) skica arhitekture, iz katere so razvidni nivoji (odjemalcev, spletne strežbe, izvajalnih okolij, podatkovnih zbirk), pomembnejših funkcionalnih sklopov (administracija sistema, nadzor nad delovanjem sistema, varnostna shema) in uporabniške skupine (internetna javnost, registrirani uporabniki, administratorji sistema, vnašalci podatkov in podobno). Povezave med sklopi/moduli/nivoji se označijo s protokoli in drugimi pomembnimi lastnostmi, ki so:  B) opis tehnologij,  C) predlog standardov in specifikacij,  D) navedba konceptov, ki jih namerava uporabiti pri izpeljavi predmetnega naročila,  E) opis razvojne metodologije, ki jo bo uporabil pri razvoju predmeta naročila,  F) navedba, kako bo ponudnik zagotovil delovanje informacijske rešitve v različnih situacijah, ki jih lahko predvidi na podlagi analize tveganj,  G) navedba, kako bo ponudnik zagotovil pripravo/nastavitev podatkov za izvedbo novega dogodka, vključitve nove organizacije, novega postopka ali druge spremembe,  H) navedba, kako bo ponudnik zagotovil optimalen vnos podatkov pri spremembah po uradni dolžnosti ali morebitni napaki javnega uslužbenca |
| Osnova za oceno  V dokumentaciji v zvezi z oddajo naročila določeno število točk za posamezno postavko idejnega načrta |
| Dokazilo  Idejni načrt |

1. Izvedba naročila

|  |
| --- |
| Merilo 5 |
| Točke po kriteriju »Vzpostavitev in vodenje skupnosti« (primeroma prikazana struktura merila naročila, katerega predmet so »Raziskave in razvoj semantičnega analizatorja«) |
| Minimalna zahteva  Vodenje skupnosti uporabnikov  Odprtokodno rešitev želi naročnik ponuditi v uporabo široki javnosti zainteresiranih uporabnikov – skupnost uporabnikov. Komunikacija s skupnostjo naj poteka preko spletne strani, ki naj med drugim omogoča:  – Izmenjavo mnenj in izkušenj med uporabniki  – Promocijo izvedenih primerov uporabe  – Vprašanja o uporabi  – Pomoč in nasveti pri uporabi  – Zbiranje predlogov za dopolnitve in izboljšave rešitve  Izbrani ponudnik mora za obdobje, kot ga je ponudil v svoji ponudbi, zagotavljati osebo, ki bo redaktor in skrbnik spletne strani, in bo prispevke uporabnikov tedensko pregledoval in pripravljal odgovore (sam ali s pomočjo razvijalcev ali naprednih uporabnikov).  Izbrani ponudnik bo skupnost vzpostavil in vodil, v skladu pri tem pa bo v celoti sledil izhodiščem, objavljenim na naslovu:  <https://help.github.com/en/articles/setting-guidelines-for-repository-contributors> ter vzoru, objavljenem na naslovu:  <https://github.com/opengovernment/opengovernment/blob/master/CONTRIBUTING.md>.  Skupnost se vzpostavi, najkasneje ko je prva verzija rešitve odložena v repozitorij, preverjena na testnem okolju in nameščena na produkcijsko okolje.  Izbrani ponudnik mora za obdobje vodenja skupnosti zagotavljati osebo, ki bo redaktor in skrbnik spletne strani.    Izbrani ponudnik mora ves čas vodenja skupnosti zagotavljati odzivno obdobje na posredovane zahteve, ki ni daljše od deset delovnih dni. Izbrani ponudnik mora skupnost voditi v skladu s pravili (kot jih je navedel v svoji ponudbi ali splošno veljavnimi), in ki bodo priloga pogodbe o oddaji naročila.  Izbrani ponudnik po zaključenem obdobju vzdrževanja naročniku predloži statistiko vodenja skupnosti. |
| Osnova za oceno  V dokumentaciji v zvezi z oddajo naročila določeno število točk za obdobje vodenja skupnosti |
| Dokazilo  Izjava ponudnika o vodenju skupnosti in minimalna pravila vodenja skupnosti |

1. Kader

|  |
| --- |
| Merilo 6 |
| Točke za dodatne reference podatkovnega znanstvenika in podatkovnega inženirja (primeroma prikazana struktura merila naročila, katerega predmet so »Raziskave in razvoj semantičnega analizatorja«) |
| Minimalna zahteva  Dodatne reference podatkovnega znanstvenika za izvajanje podatkovnih raziskav: kader je v obdobju zadnjih petih let, šteto od dneva objave obvestila o tem naročilu na portalu javnih naročil, sodeloval na projektih raziskav in/ali razvoja sistemov na področju rudarjenja besedila, v katerem je specificiral podatkovne strukture in druge objekte rešitve.  Dodatne reference podatkovnega inženirja: kader je v obdobju zadnjih petih let, šteto od dneva objave obvestila o tem naročilu na portalu javnih naročil, sodeloval na projektih raziskav in/ali razvoja sistemov podatkovne analitike rudarjenja besedil, v katerem je v programskem jeziku Python ali R programiral ali izvajal podatkovno analitiko.  Vsaka dodatna referenca, ki izpolnjuje zahteve naročnika za podatkovnega znanstvenika, se točkuje. |
| Osnova za oceno  V dokumentaciji v zvezi z oddajo naročila določeno število točk za posamezno dodatno referenco. |
| Dokazilo  Izpolnjen obrazec ESPD v delu delu IV: Pogoji za sodelovanje, C: Tehnična in strokovna sposobnost, »Izobrazba in strokovna usposobljenost«, kamor gospodarski subjekt vpiše podatke o dodatni referenci kadra |

1. MOŽNI POSTOPKI IZVEDBE JAVNEGA NAROČANJA INOVATIVNIH REŠITEV
2. Dejavniki, ki lahko vplivajo na izbor postopka[[30]](#footnote-30):

Naslednji dejavniki lahko vplivajo na izbiro postopka(-ov) v skladu z novimi direktivami za oddajo javnih naročil in sklepanje pogodb naročnikov, ki načrtujejo javno naročanje inovativnih rešitev:

* Stopnja poznavanja trga
* Ali je potrebno raziskovalno in razvojno delo
* Ali je mogoče opredeliti specifikacije naročila
* Ali obstaja potreba po rešitvi tudi v komercialnem obsegu (tj. izven preskusne serije)
* Število potencialnih dobaviteljev in struktura trga
* Čas in viri, ki so na voljo za javno naročilo

1. Možnosti uporabe postopkov javnega naročanja inovativnih rešitev (podrobnejši opis je naveden samo za dva postopka, in sicer za konkurenčni dialog in konkurenčni postopek s pogajanji)
   1. Uporaba postopka javnega naročanja na način, kot je opisan v ZJN-3[[31]](#footnote-31) (vključno s predkomercialnim javnim naročanjem in partnerstvi za inovacije)

|  |
| --- |
| Naročanje raziskovalnih in razvojnih storitev (predkomercialno naročanje) |
| Cilj:  Pridobitev storitev raziskav in razvoja, ki jih zajemajo kode CPV 73000000-2 do 73120000-9, 73300000-5, 73420000-2 in 73430000-5. |
| Regulatorna ureditev  Takšne storitev je mogoče naročiti po izjemi od pravil javnega naročanja, razen, če sta izpolnjena oba naslednja pogoja:   * koristi od njih ima izključno naročnik za potrebe pri izvajanju lastne dejavnosti in * izvedeno storitev v celoti plača naročnik. |
| Koraki  Izjema od uporabe ZJN-3. |

|  |
| --- |
| Partnerstvo za inovacije |
| Cilj:  Razvoj inovativnega proizvoda, storitve ali gradenj ter možnost poznejše nabave blaga, storitev ali gradenj, ki so rezultat inovativnega razvoja. |
| Regulatorna ureditev  Postopek oddaje javnega naročila, opredeljen v ZJN-3. |
| Koraki  Izvaja se v zaporednih stopnjah, ki upoštevajo zaporedje korakov v postopku raziskav in inovacij in lahko vključuje proizvodnjo blaga, izvajanje storitev ali dokončanje gradenj. |

* 1. Konkurenčni dialog

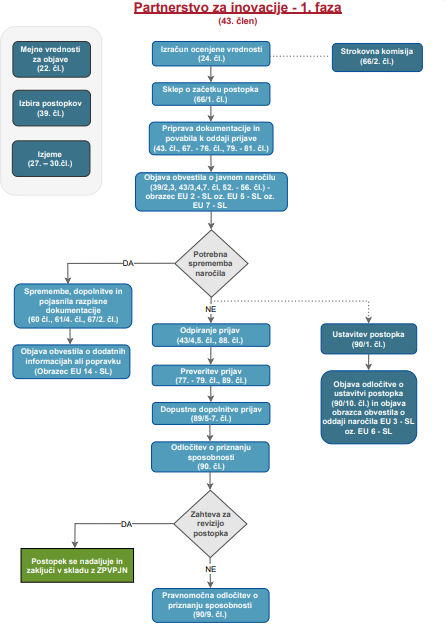
|  |
| --- |
| Konkurenčni dialog |
| Cilj:  Oddaja naročila za blago, storitve ali gradnje deluje po dialogu z ustreznimi kandidati. V dialogu za ugotovitev in opredelitev najustreznejše rešitve za izpolnitev naročnikovih potreb lahko sodelujejo gospodarski subjekti (kandidati), ki jim je naročnik po prejemu prijav za sodelovanje priznal sposobnost in jih povabil k dialogu.  V dialogu lahko dostopamo do strokovnega znanja kandidatov (dobaviteljev blaga oziroma izvajalcev storitev ali gradenj). Konkurenčni dialog se pogosto uporablja za velike oz. kompleksne projekte, kjer naročnik tehničnih specifikacij ne more oziroma ne zna vnaprej ustrezno opredeliti. |
| Regulatorna ureditev  Konkurenčni dialog je bil uveden v direktivah iz leta 2004 in posodobljen v direktivah iz leta 2014. Med drugim se lahko uporabi v primerih:   * kjer potreb naročnika ni mogoče zadovoljiti brez prilagoditve zlahka dostopnih rešitev; * potrebe vključujejo zasnovne ali inovativne rešitve; * javnega naročila ni mogoče oddati brez predhodnih pogajanj zaradi posebnih okoliščin, povezanih z vrsto, kompleksnostjo ali pravno in finančno strukturo ali zaradi tveganj, povezanih z njimi; * tehnične specifikacije naročnik ne more dovolj natančno določiti s sklicevanjem na standard, evropsko tehnično oceno, skupno tehnično specifikacijo ali tehnično referenco. |
| Koraki |
| Faza izbora kandidatov   * Priprava javnega naročila in razpisne dokumentacije za opredelitev potrebe in zahtev naročnika, vključno z merili za oddajo. * Prejem in ocena prijav za sodelovanje glede na opredeljene zahteve in pogoje. |
| Faza dialoga   * V dialogu lahko sodelujejo le gospodarski subjekti, ki jih na podlagi ocene predloženih informacij k temu povabi naročnik * V dialog so povabljeni najmanj trije ponudniki, če se prijavi zadostno število kvalificiranih gospodarskih subjektov; če je število kandidatov manjše od najmanjšega predvidenega števila, lahko naročnik nadaljuje postopek tako, da povabi vse kandidate z zahtevanimi sposobnostmi. * Dialog se izvaja s ciljem ugotoviti in opredeliti najustreznejše načine za izpolnitev naročnikovih potreb. * Konkurenčni dialog se lahko izvaja v zaporednih stopnjah. S ponudniki se odpre dialog, ki pogosto vključuje oddajo okvirnih rešitev. Zagotoviti je potrebno enako obravnavo vseh udeležencev in informacij ne sme nuditi diskriminatorno, zaradi česar bi lahko nekateri udeleženci imeli prednost pred drugimi. * Število kandidatov se lahko zmanjša z uporabo meril za oddajo. Zmanjšanje števila rešitev mora biti takšno, da na zadnji stopnji dialoga zagotavlja pravo konkurenco, če je dovolj kvalificiranih kandidatov. |
| Faza oddaje naročila   * Dialog se zaključi, ko naročnik najde eno ali več rešitev, ki lahko izpolnijo njegove potrebe. Po zaključku dialoga naročnik udeležence, ki so sodelovali v zadnji stopnji dialoga, povabi k oddaji končne ponudbe na podlagi sprejete rešitve ali rešitev, ki so bile predstavljene in podrobneje opredeljene med dialogom. * Naročilo je oddano ponudniku, ki odda ponudbo, ki predstavlja najboljše razmerje med ceno in kakovostjo na podlagi postavljenih meril za oddajo. * Z izbranim ponudnikom se lahko izvedejo pogajanja, da se z dokončno določitvijo pogojev javnega naročila potrdijo finančne obveznosti ali drugi pogoji iz ponudbe. |

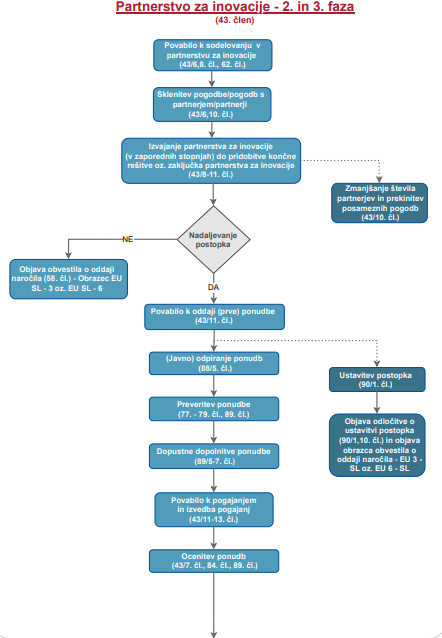
* 1. Konkurenčni postopek s pogajanji

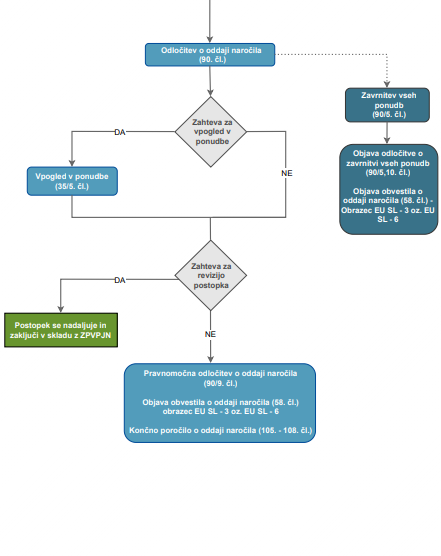
|  |
| --- |
| Postopek s pogajanji |
| Cilj:  Cilj: Naročiti blago, storitve ali gradnje, ki vključujejo element prilagoditve, oblikovanja oziroma inovativnost ali druge lastnosti, za katere bi bila dodelitev naročila brez predhodnih pogajanj neprimerna.  Za razliko od konkurenčnega dialoga ne vključuje faze dialoga in oblikovanja rešitve oziroma rešitev za pripravo zahtev in oddajo ponudbe. |
| Regulatorna ureditev   * Konkurenčni dialog se lahko (med drugim) uporabi v primerih: * kjer potreb naročnika ni mogoče zadovoljiti brez prilagoditve zlahka dostopnih rešitev; * potrebe vključujejo zasnovne ali inovativne rešitve; * javnega naročila ni mogoče oddati brez predhodnih pogajanj zaradi posebnih okoliščin, povezanih z vrsto, kompleksnostjo ali pravno in finančno strukturo ali zaradi tveganj, povezanih z njimi; * tehnične specifikacije naročnik ne more dovolj natančno določiti s sklicevanjem na standard, evropsko tehnično oceno, skupno tehnično specifikacijo ali tehnično referenco. |
| Koraki |
| Faza oddaje prijave in ponudbe   * Priprava javnega naročila in razpisne dokumentacije za opredelitev potrebe in zahtev naročnika, vključno z merili za oddajo. * Razpisna dokumentacija mora vsebovati lastnosti blaga, storitve ali gradnje ter najmanj zahteve in merila za oddajo. * Prejem in ocena prijav za sodelovanje glede na opredeljene zahteve in pogoje. * Izbrani kandidati so povabljeni k oddaji (prvih) ponudb, ki so nato predmet pogajanj. * K oddaji prve ponudbe so povabljeni najmanj trije kandidati, če se prijavi zadostno število kvalificiranih gospodarskih subjektov; če je število kandidatov manjše od najmanjšega predvidenega števila, lahko naročnik nadaljuje postopek tako, da povabi vse kandidate z zahtevanimi sposobnostmi. |
| Faza pogajanj   * Za izboljšanje vsebine ponudb se naročnik s ponudniki pogaja o prvih in vseh nadaljnjih ponudbah, ki jih slednji predložijo, do oddaje končnih ponudb. |
| Faza oddaje naročila   * Ko namerava naročnik zaključiti pogajanja, obvesti preostale ponudnike o zadnjem krogu pogajanj in določi skupni rok za predložitev morebitnih novih ali spremenjenih ponudb. * Naročnik lahko javno naročilo odda na podlagi prvih ponudb brez pogajanj, če si pridrži to možnost. |

Priloga 5: Sheme postopkov izbora v okviru javnega naročanja inovativnih rešitev

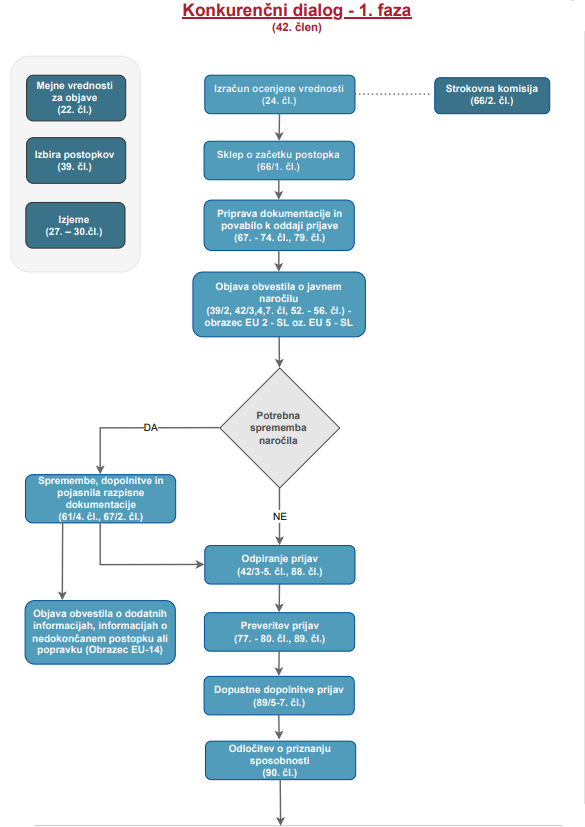
**Partnerstvo za inovacije**

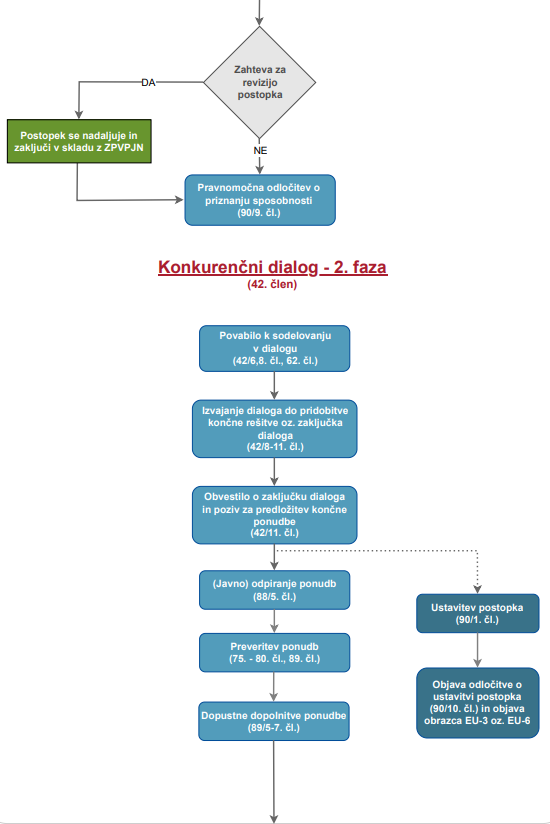


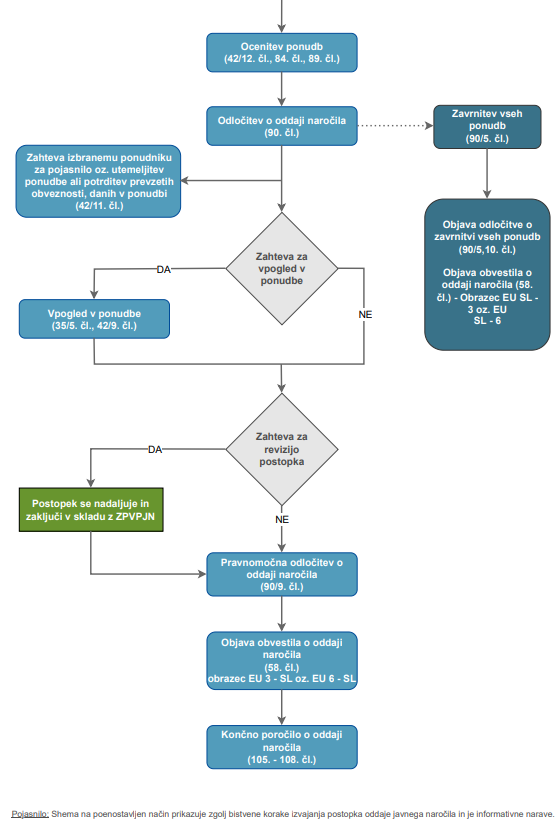




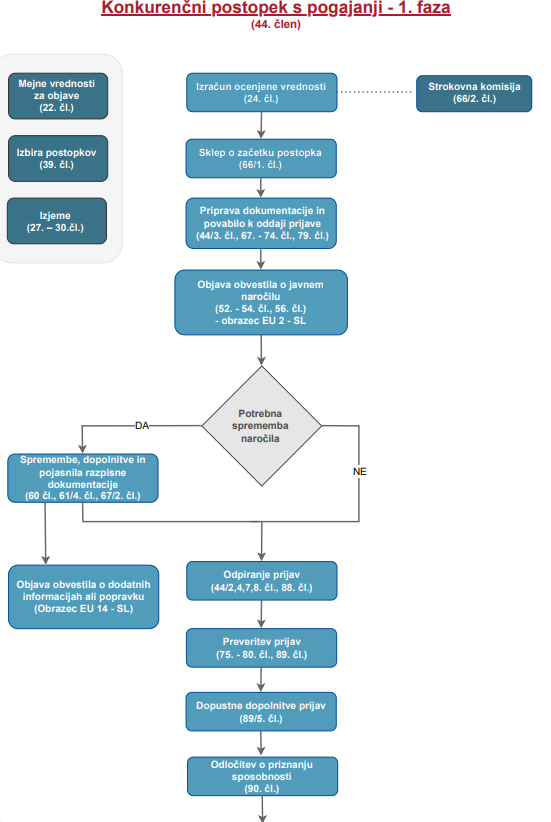
**Konkurenčni dialog**

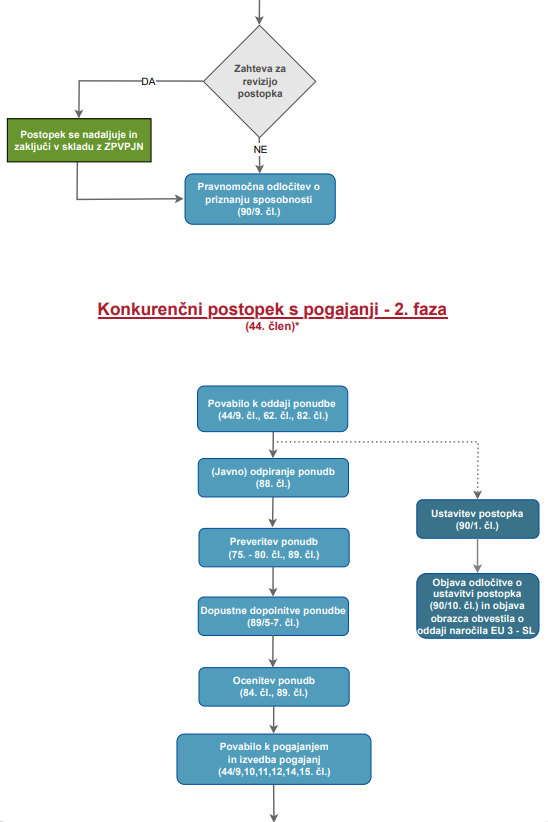


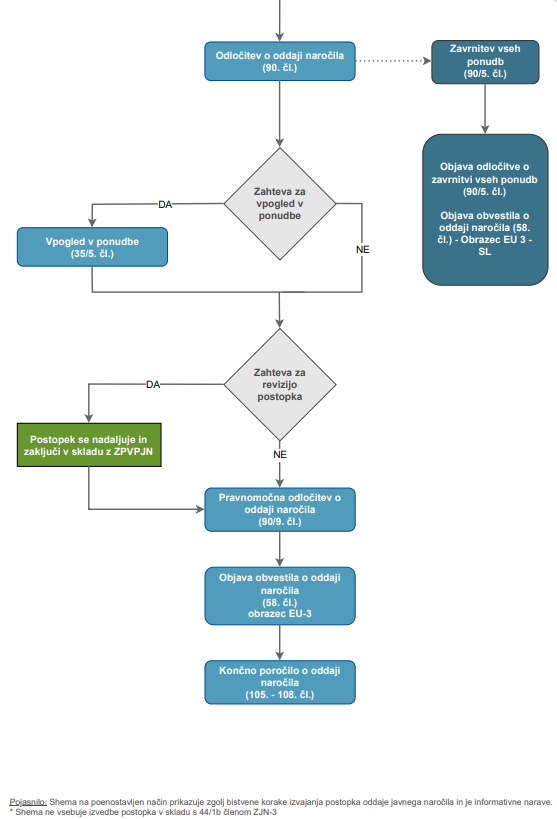




**Konkurenčni postopek s pogajanji**







1. Zakon o javnem naročanju (Uradni list RS, št. 91/15, 14/18, 121/21, 10/22, 74/22 – odl. US, 100/22 – ZNUZSZS, 28/23 in 88/23 – ZOPNN-F) [↑](#footnote-ref-1)
2. https://www.eu-skladi.si/sl/po-2020/nacrt-za-okrevanje-in-krepitev-odpornosti [↑](#footnote-ref-2)
3. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0024&from=EN [↑](#footnote-ref-3)
4. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021XC0706(03)&from=SL [↑](#footnote-ref-4)
5. Člen 25 Direktive 2014/23/EU, člen 14 Direktive 2014/24/EU, člen 32 Direktive 2014/25/EU in člen 13(f)(j) Direktive 2009/81/ES [↑](#footnote-ref-5)
6. Glej oddelek 2.3 „Okvira za državno pomoč za raziskave in razvoj ter inovacije“, COM(2014) 3282, http://ec.europa.eu/competition/state\_aid/modernisation/rdi\_framework\_en.pdf [↑](#footnote-ref-6)
7. https://eafip.eu/toolkit/ [↑](#footnote-ref-7)
8. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.C\_.2021.267.01.0001.01.SLV&toc=OJ%3AC%3A2021%3A267%3ATOC [↑](#footnote-ref-8)
9. https://eafip.eu/toolkit/ [↑](#footnote-ref-9)
10. 25 Section 2,3 article 33 of the 2014 State aid framework for R&D&I [↑](#footnote-ref-10)
11. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.C\_.2021.267.01.0001.01.SLV&toc=OJ%3AC%3A2021%3A267%3ATOC [↑](#footnote-ref-11)
12. https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/results-eu-wide-benchmarking-innovation-procurement-investments-and-policy-frameworks-across-europe [↑](#footnote-ref-12)
13. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.C\_.2021.267.01.0001.01.SLV&toc=OJ%3AC%3A2021%3A267%3ATOC [↑](#footnote-ref-13)
14. https://www.gov.si/novice/2022-05-16-vlada-je-sprejela-strateska-izhodisca-za-spodbujanje-energetske-ucinkovitosti-v-gospodarstvu/ [↑](#footnote-ref-14)
15. https://www.gov.si/novice/2022-01-06-slovenija-do-kroznega-gospodarstva-s-sistemskim-prehodom-po-metodologiji-deep-demonstration/ [↑](#footnote-ref-15)
16. https://www.gov.si/assets/ministrstva/MGRT/Dokumenti/DIPT/StrategijaDTG.pdf [↑](#footnote-ref-16)
17. https://eafip.eu/toolkit/ [↑](#footnote-ref-17)
18. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.C\_.2021.267.01.0001.01.SLV&toc=OJ%3AC%3A2021%3A267%3ATOC [↑](#footnote-ref-18)
19. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.C\_.2021.267.01.0001.01.SLV&toc=OJ%3AC%3A2021%3A267%3ATOC [↑](#footnote-ref-19)
20. Izvedbena Uredba Komisije (EU) 2019/1780 z dne 23. septembra 2019 o standardnih obrazcih za objavo obvestil na področju javnega naročanja in razveljavitvi Izvedbene uredbe (EU) 2015/1986 („e-obrazci“) [↑](#footnote-ref-20)
21. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.C\_.2021.267.01.0001.01.SLV&toc=OJ%3AC%3A2021%3A267%3ATOC [↑](#footnote-ref-21)
22. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0024 [↑](#footnote-ref-22)
23. https://ec.europa.eu/tools/espd [↑](#footnote-ref-23)
24. https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/ecertis [↑](#footnote-ref-24)
25. https://www.gov.si/assets/ministrstva/MGRT/Dokumenti/DIPT/StrategijaDTG.pdf [↑](#footnote-ref-25)
26. Direktiva 2009/24/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 23. aprila 2009 o pravnem varstvu računalniških programov (Kodificirana različica) (UL L 111, 5.5.2009, str. 16). [↑](#footnote-ref-26)
27. Direktiva (EU) 2019/1024 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 20. junija 2019 o odprtih podatkih in ponovni uporabi informacij javnega sektorja (UL L 172, 26.6.2019, str. 56). [↑](#footnote-ref-27)
28. https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/news/european-blockchain-pre-commercial-procurement [↑](#footnote-ref-28)
29. https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:98072-2018:TEXT:SL:HTML [↑](#footnote-ref-29)
30. <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/en/w/guidance-for-public-authorities-on-public-procurement-of-innovation> [↑](#footnote-ref-30)
31. http://www.pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=ZAKO7086# [↑](#footnote-ref-31)