

Innovációs közbeszerzés – alapfogalmak

Innovációs közbeszerzésnek minősül minden, ami más által megvalósított innovatív megoldás beszerzésére irányul vagy, amely magát az innovációs fejlesztési folyamatot is magában foglalja, akkor is, ha a végén az így kifejlesztett megoldás beszerzésére nem kerül sor. Eltérően a megszokott közbeszerzési folyamattól, nem a specifikációt kell megadni, hanem a felmerülő problémát és az arra való megoldási igényeket kell minél pontosabban megfogalmazni, aminek során a létező megoldásoktól el is lehet térni, sőt ez a preferált. Az innováció lényege, hogy a valódi igényekre keresünk az eddigieknél jobb és hatékonyabb új megoldásokat.

„nem specifikációt kell megadni, hanem a felmerülő problémát és az arra való megoldási igényeket kell minél pontosabban megfogalmazni”

Innovációnak tekinthető a teljesen új innovatív megoldás kifejlesztésén felül az is, ha a piacon már jelenlévő megoldást, jelentősen továbbfejlesztenek, vagy több létező megoldást kombinálnak, vagy olyan új alkalmazása egy létező megoldásnak, ami jelentős előnnyel jár a megrendelő számára.

Ez alapján az innovációs közbeszerzéseket 3 kategóriába tudjuk sorolni:

- **Innovatív megoldás beszerzése**
- **K+F tevékenység beszerzése**
- **K+F tevékenység és az elkészült megoldás beszerzése**

1, Innovatív megoldás beszerzése:

Itt a beszerzett megoldás az, ami innovációs közbeszerzéssé teszi az eljárást.

Abban az esetben, ha piacról beszerezhető a kész megoldás, ami K+F tevékenység nélkül is kielégíti a felmerült igényt, de egy kevésbé elterjedt, innovatív megoldásról van szó, akkor a már széles körben használt és ismert közbeszerzési formák használhatóak. Ilyen lehet a nyílt eljárás, tárgyalásos eljárás stb...

2, K+F tevékenység beszerzése (PCP):

A jól definiált probléma meghatározást és piackutatást követően az eredmény azt mutatja, hogy nincs megfelelő megoldás a piaconon és ezért kutatás fejlesztési tevékenységet kell végezni, akkor a K+F tevékenységet képezheti a beszerzés tárgyát. Ez általában még nem jelent kötelezettséget az elkészült megoldás beszerzésére.

Erre bevált forma a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés, azaz a PCP (Pre-Commercial Procurement). Ugyan itt nincs kötelezettség a beszerzésre, de a folyamat végén itt is egy, a probléma megoldására szabott eredményterméket kap a beszerző. A közbeszerzési jogszabályok nem rendelkeznek erről a beszerzési formáról.

3, K+F tevékenység és az elkészült megoldás beszerzése:

Ebben az esetben az innovációs partnerség a megfelelő beszerzési forma.

Feltétel, hogy a probléma definiálása után kötelezően végzett piackutatás során itt sem sikerült megoldást találni a piacon. Azonban itt már nem csak a K+F tevékenység, hanem az azzal kifejlesztett megoldás is beszerzésre kerül. Előnyt jelent ebben az eljárási formában, hogy

ugyanazon beszerzési eljárás keretében kerül sor a fejlesztésre és a kifejlesztett megoldás beszerzésére is.

 „a beszerző számára az az igazán nagy előny, hogy az általa meghatározott problémára születik valós és azt minden téren kielégítő megoldás”

A 2. és 3. esetben a beszerző számára az az igazán nagy előny, hogy az általa meghatározott problémára születik valós és azt minden téren kielégítő megoldás. Mind a két esetben a beszerző végig kíséri a fejlesztési folyamatot és akár több céggel együtt dolgozva a végére már csak az az egy cég marad, aki le tudja szállítani a megfelelő megoldást.