



INOVATYVIŲ VIEŠŪJŲ PIRKIMŲ GAIRĖS

TURINYS

I. ĮVADAS

- 1.1. Kodėl reikalingi inovatyvūs viešieji pirkimai?
- 1.2. Kam šios gairės skirtos?

II. APIBRĖŽTIS

- 2.1. Kas yra inovacija?
- 2.2. Kas yra inovatyvūs viešieji pirkimai ir kuo jie skiriasi nuo ikiprekybinių ir įprastų viešųjų pirkimų

III. KAIP PASIRENGTI IR ĮGYVENDINTI INOVATYVIUS VIEŠUOSIUS PIRKIMUS?

- 3.1. Pagrindiniai elementai, užtikrinantys sėkmingus inovatyvius viešuosius pirkimus
- 3.2. Planavimo procesas – kaip identifikuoti poreikius?
- 3.3. Rinkos konsultacijos
- 3.4. Ar reikalingas viešasis pirkimas inovacijai išbandyti?
- 3.5. Inovatyvių viešųjų pirkimų būdai ir priemonės

Atviras konkursas

Ribotas konkursas

Skelbiamos derybos

Neskelbiamos derybos

Konkurencinis dialogas

Projekto konkursas (pirkimo priemonė)

Inovacijų partnerystė

- 3.6. Pirkimo sąlygos ir reikalavimai
 - 3.6.1. Techninė specifikacija
 - 3.6.2. Pašalinimo pagrindai
 - 3.6.3. Kvalifikacija ir kokybės bei aplinkos apsaugos vadybos sistemų standartai
 - 3.6.4. Pasiūlymų vertinimo kriterijai
 - 3.6.5. Intelektinė nuosavybė
 - 3.6.6. Dokumentai inovatyvaus pirkimo procesui
 - 3.6.7. Pirkimo procedūros. Pasiūlymų vertinimas
 - 3.6.8. Sutarčių valdymas

GERIEJI INOVATYVIŲ PIRKIMŲ PAVYZDŽIAI

SANTRUMPOS

Santrumpa	Sąvoka
NPP	Nacionalinis pažangos planas
Pirkimo vykdytojas	Perkančioji organizacija arba perkantysis subjektas
Perkančioji organizacija	Subjektas, atitinkantis Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymo 2 straipsnio 25 dalyje apibrėžtą sąvoką
Perkantysis subjektas	Subjektas, atitinkantis Lietuvos Respublikos pirkimų, atliekamų vandentvarkos, energetikos, transporto ar pašto paslaugų srities perkančiųjų subjektų, įstatymo 4 straipsnyje apibrėžtą sąvoką
Gairės	Inovatyvių viešųjų pirkimų gairės
MTEP	Moksliniai tyrimai ir eksperimentinė plėtra
KPI (angl. Key Performance Indicator)	Tai konkretūs, pamatuojami rodikliai, kurie leidžia objektyviai įvertinti, ar tiekėjo įgyvendinama inovacija pasiekia užsibrėžtus tikslus.
TIĮ	<u>Lietuvos Respublikos technologijų ir inovacijų įstatymas</u>
VPĮ	<u>Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas</u>
PĮ	<u>Lietuvos Respublikos pirkimų, atliekamų vandentvarkos, energetikos, transporto ar pašto paslaugų srities perkančiųjų subjektų, įstatymas</u>
SVV	Smulkusis ir vidutinis verslas
MVPTA	<u>Mažos vertės pirkimų tvarkos aprašas</u> arba perkančiojo subjekto patvirtintas mažos vertės pirkimų tvarkos aprašas
CK	<u>Lietuvos Respublikos civilinis kodeksas</u>
VPT	Viešųjų pirkimų tarnyba

I. ĮVADAS

1.1. Kodėl reikalingi inovatyvūs viešieji pirkimai?

Inovacijos tampa būtinos, kai viešasis sektorius susiduria su sudėtingais ar sisteminiiais iššūkiais, kurių neįmanoma išspręsti taikant įprastus sprendimus. Tais atvejais, kai rinkoje nėra poreikius atitinkančių sprendimų, o tradiciniai pirkimai nebesukuria siekiamos vertės, viešieji pirkimai gali tapti strateginiu pokyčių įgyvendinimo instrumentu. Inovatyvūs viešieji pirkimai sudaro sąlygas ieškoti pažangesnių, efektyvesnių ir ilgalaikę vertę kuriančių sprendimų. Be to, inovacijų įsigijimas viešajame sektoriuje yra ir įrankis plėsti žiniomis grįstą ekonomiką bei kurti naujus sprendimus rinkoje.

Tinkamai suplanuoti ir įgyvendinti inovatyvūs pirkimai gali užtikrinti aukštesnę teikiamų paslaugų kokybę ir prieinamumą, skatinti pažangesnių sprendimų atsiradimą rinkoje, didinti SVV įsitraukimą, mažinti ilgalaikes sąnaudas bei poveikį aplinkai, didinti veiklos efektyvumą ar prisidėti prie tikslingų pokyčių įvairiose viešojo sektoriaus veiklos srityse.

Lietuvoje inovatyvių viešųjų pirkimų dalis pagal vertę išlieka labai maža. Viešųjų pirkimų tarnybos [pirkimų vykdytojų žemėlapyje – švieslentėje](#) skelbiamais duomenimis, inovatyvūs viešieji pirkimai pagal vertę 2023 m. sudarė 2,2 proc., 2024 m. – 0,58 proc., o 2025 m. – 1,16 proc.¹ visų šalies viešųjų pirkimų pagal vertę. Pažymėtina, kad 2023–2024 m. rodiklis buvo apskaičiuojamas pagal įvykusių tarptautinių ir supaprastintų (be mažos vertės) pirkimų duomenis, o 2025 m. skaičiavimuose papildomai įtraukti ir mažos vertės pirkimai, todėl 2025 m. rodiklis nėra tiesiogiai palyginamas su ankstesniais metais. Visgi, šie duomenys rodo, kad inovatyvių viešųjų pirkimų mastas Lietuvoje išlieka itin ribotas ir kol kas neatskleidžia nuoseklios augimo tendencijos.

Europos Komisijos 2021 m. birželio 18 d. pranešime „Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės“² pažymima, kad inovatyvūs viešieji pirkimai yra svarbus instrumentas įgyvendinant žaliąją ir skaitmeninę pertvarką, stiprinant pramonės konkurencingumą bei užtikrinant ilgalaikį viešųjų finansų tvarumą. Taigi, inovatyvūs pirkimai laikytini ne tik procedūrinio pasirinkimu, bet ir strateginiu viešosios politikos įgyvendinimo įrankiu. Inovatyvūs viešieji pirkimai taip pat gali reikšmingai prisidėti sprendžiant įvairius socialinius iššūkius, su kuriais susiduria viešasis sektorius, tokius kaip viešųjų paslaugų prieinamumo didinimas, socialinės atskirties mažinimas, viešojo sektoriaus darbo sąlygų gerinimas ir pan. Pavyzdžiui, GovTech laboratorijos iššūkis „[E-sprendimas intelekto negalia turintiems asmenims](#)“ paskatino kurti skaitmeninį sprendimo prototipą, skirtą asmenims turintiems intelekto negalia, orientuotą į socialinių iššūkių sprendimą ir viešųjų paslaugų prieinamumo didinimą.

¹ Duomenys užfiksuoti 2026 m. kovo 10 d.

² [Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės](#), Europos Komisija

1.2. Kam šios gairės skirtos?

Šios gairės yra rekomendacinio pobūdžio metodinis dokumentas, skirtas pirkimo vykdytojams. Jų tikslas – suteikti praktines ir metodines rekomendacijas, padedančias planuoti, organizuoti ir įgyvendinti inovatyvius viešuosius pirkimus.

Pirkimo vykdytoju rekomenduojama kasmet, planuojant būsimus viešuosius pirkimus, priimti sprendimą, kurias prekes, paslaugas ir darbus pirkdamas jis pagerins teikiamas viešąsias paslaugas arba efektyvins kitų savo funkcijų atlikimą. Tokie planuojami viešieji pirkimai, tinkamai jiems pasirengus ir įvykdžius, gali tapti inovatyviais viešaisiais pirkimais.

Siekiant įgyvendinti inovatyvius viešuosius pirkimus, svarbu stiprinti viešųjų pirkimų kompetencijas ir organizacinius pajėgumus, analizuoti gerąją praktiką bei sistemingai ugdyti gebėjimus vykdyti inovatyvius pirkimus.

Taip pat reikšmingas bendradarbiavimas tiek organizacijos viduje, tiek su kitais pirkimo vykdytojais, verslo subjektais ir mokslo bei tyrimų institucijomis. Inovatyvūs pirkimai dažnai susiję su didesne neapibrėžtumo ir rizikos apimtimi, todėl būtina iš anksto planuoti rizikų valdymo priemones ir numatyti pakankamus finansinius bei administracinius išteklius.

Pirkimo vykdytojams rekomenduojama domėtis galimomis finansavimo ir pagalbos priemonėmis bei stebėti kvietimus jomis pasinaudoti.

II. APIBRĖŽTIS

2.1. Kas yra inovacija?

Pirkimo vykdytojams vis dar kyla sunkumų, kai bandoma suprasti ne tik tai, kas yra inovatyvūs viešieji pirkimai, bet ir apskritai, kas yra inovacija. Tai lemia tai, kad inovacijos sąvoka nėra vienareikšmė ir gali būti aiškinama skirtingai, priklausomai nuo konteksto ar taikymo srities.

Plačiausiai inovacijos sąvoka apibrėžiama Ekonominio bendradarbiavimo ir plėtros organizacijos 2018 m. išleistame Oslo vadove.³ Oslo vadove bendrai inovacija apibrėžiama kaip „**naujas arba patobulintas produktas ar procesas** (arba jų derinys), kuris **ženkliai skiriasi nuo ankstesnių produktų** ar procesų ir kuris **yra prieinamas potencialiems naudotojams** (produkto atveju) arba kuris yra naudojamas (proceso atveju)“⁴.

Oslo vadove išskiriami pagrindiniai inovacijos aspektai:

- **įdiegimas**, kuris reiškia, kad sprendimas turi būti įgyvendintas ir užtikrinta, kad inovacija būtų prieinama potencialiems naudotojams, t. y. naudojimui organizacijos procesuose ir procedūrose arba išoriniams naudotojams;
- **žinios**, kurios reiškia, kad inovacijos kyla iš žiniomis grįstos veiklos, kuri apima praktinį esamos ar naujai sukurtos informacijos ir žinių taikymą;
- **naujumas** yra susijęs su potencialiais inovacijos pritaikymo būdais, kuriuos lemia produkto ar proceso savybės (palyginus su alternatyvių produktų ar

⁴ [Oslo vadovas](#), 20 p.

procesų savybėmis). Šios savybės gali būti jau žinomos valstybės, visuomenės ar konkrečios rinkos mastu, tačiau būti naujos konkrečiai organizacijai;

- **vertės kūrimas**, susijęs su sprendimu kurti ir diegti inovacijas, kurį *a priori* lemia siekis gauti tiesioginės ar netiesioginės naudos organizacijai, bendruomenei arba individualiam asmeniui.⁵

Inovatyvių viešųjų pirkimų kontekste inovacijos sąvoka apibrėžta VPĮ 2 straipsnio 14 dalyje. Pagal ją inovacija suprantama kaip naujo arba iš esmės pagerinto produkto, paslaugos ar proceso sukūrimas ar diegimas, įskaitant organizacinius ar rinkodaros sprendimus, kurie prisideda prie strateginių ar visuomeninių tikslų įgyvendinimo. Taigi šis apibrėžimas iš esmės reiškia, kad inovacija viešuosiuose pirkimuose siejama su poreikiu ieškoti ir įsigyti naujų arba iš esmės pagerintų sprendimų, kai įprasti rinkoje esantys sprendimai nebepajėgia užtikrinti siekiamų rezultatų.

Kadangi VPĮ neapibrėžia, kas konkrečiai laikytina inovatyviu viešuoju pirkimu, papildomai gali būti remiamasi TIĮ 2 straipsnio 8 dalimi⁶, kurioje nurodomi atvejai, kada inovatyvus viešasis pirkimas gali būti laikomas tokiu, t. y. kai:

- techninėje specifikacijoje nustatomi reikalavimai (žr. III skyriaus 6.1 poskyrį „[Techninė specifikacija](#)“), sudarantys sąlygas įsigyti inovatyvius sprendimus ir (arba)
- taikomos pirkimo procedūros, kurios sudaro prielaidas ir paskatas tiekėjams pasiūlyti inovatyvius produktus ar paslaugas.

Tai parodo, kad inovatyvus viešasis pirkimas gali būti siejamas ne tik su tuo, jog pirkimo vykdytojas techninėje specifikacijoje nustato reikalavimus, leidžiančius įsigyti inovacijas, bet ir su pirkimo sąlygų formavimu taip, kad būtų skatinama inovacijų pasiūla rinkoje, pavyzdžiui, nustatant funkcinis (rezultatu pagrįstus) reikalavimus, o ne iš anksto apibrėžiant konkretų techninį sprendimą.

Apibendrinant, inovatyvūs viešieji pirkimai grindžiami siekiu ieškoti naujų arba reikšmingai patobulintų sprendimų, kurie geriau atitiktų viešojo sektoriaus poreikius ir skatintų rinką kurti inovacijas. Vertinant pirkimo inovatyvumą, svarbiausia ne tai, ar sprendimas visiškai naujas, o tai, ar jis sukuria didesnę vertę nei iki tol taikyti sprendimai.

Išsamesni inovacijos ir inovatyvaus produkto apibrėžimai pateikiami Oslo vadovo [2.2 skyriuje](#), Europos Sąjungos pirkimų direktyvoje 2014/24/ES⁷ bei nacionaliniuose teisės aktuose, įskaitant TIĮ⁶. Inovacijos identifikavimui ir vertinimui rekomenduojama vadovautis VPT parengtu Praktiniu gidu inovacijų atpažinimui⁸.

Inovatyvūs viešieji pirkimai suprantami kaip paklausą inovacijoms skatinanti politikos priemonė, kuria siekiama įsigyti arba skatinti kurti naujus ar reikšmingai patobulintus produktus, paslaugas ar procesus, taip sprendžiant viešojo sektoriaus poreikius, modernizuojant paslaugų teikimą ir kuriant viešąją bei ekonominę vertę.

Inovacija gali būti vertinama dviem lygmenimis:

1) **rinkos lygmeniu** – kai pirkimo vykdytojas veikia kaip ankstyvasis naudotojas (early adopter) ir įsigyja naują ar iš esmės patobulintą produktą, paslaugą ar procesą, kuris yra naujas arba dar nėra plačiai paplitęs atitinkamoje rinkoje ar sektoriuje

⁵ Oslo vadovas, 46–48 p.

⁶ Lietuvos Respublikos technologijų ir inovacijų įstatymas

⁷ Europos Sąjungos pirkimų direktyva 2014/24/ES

⁸ Praktinis gidas inovacijų atpažinimui

(pvz., sveikatos, švietimo, energetikos). Tokiu atveju inovacija laikoma nauja rinkai arba reikšmingai patobulinta jos atžvilgiu.

2) **organizacijos lygmeniu** – kai įsigyjamas sprendimas, kuris gali būti jau egzistuojantis rinkoje, tačiau pirmą kartą diegiamas konkrečioje organizacijoje. Tokiu atveju inovacija suprantama kaip nauja organizacijai ir sukurianti esminį veiklos procesų, paslaugų teikimo kokybės ar efektyvumo pagerinimą bei naują pridėtinę vertę.

2.2. Kas yra inovatyvūs viešieji pirkimai ir kuo jie skiriasi nuo ikiprekybinių ir įprastų viešųjų pirkimų

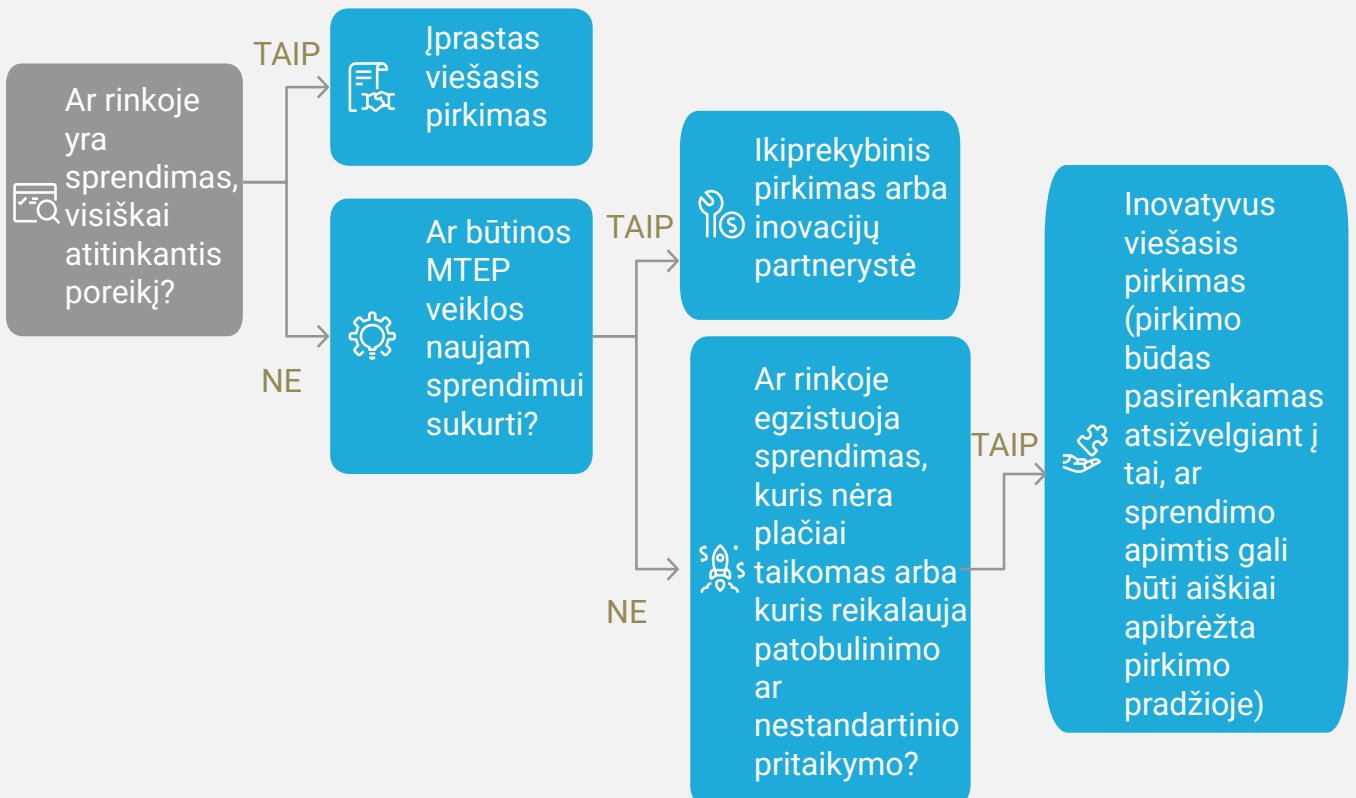
Pirkimo vykdytojui identifikavus poreikį, atsižvelgiant į konkrečią situaciją, jį galima patenkinti:

- vykdant įprastą viešąjį pirkimą;
- taikant inovacijų pirkimo modelį – vykdant ikiprekybinį pirkimą arba **inovatyvų viešąjį pirkimą**.

Įprastas viešasis pirkimas paprastai yra tinkamas pasirinkimas, kai rinkoje jau egzistuoja konkretus, pirkimo vykdytojo poreikius atitinkantis įprastas sprendimas.

Tais atvejais, kai rinkoje nėra poreikius atitinkančio sprendimo arba siekiama egzistuojantį sprendimą iš esmės pagerinti (patobulinti) gali būti taikomas – ikiprekybinis pirkimas arba inovatyvus viešasis pirkimas, kuris gali būti vykdomas taikant bet kurį VPĮ / PĮ numatytą pirkimo būdą, atsižvelgiant į konkrečią situaciją.

Sprendimų medžio schema (žr. 1 pav.) gali padėti nustatyti, kokį pirkimų modelį pasirinkti, atsižvelgiant į pirkimo vykdytojo poreikius ir rinkos situaciją.



1 pav. Sprendimų medis pirkimo modelio pasirinkimui

Žemiau pateikiami apibendrinti esminiai įprastų viešųjų pirkimų ir inovatyvių pirkimų požymiai (žr. 1 lentelę), leidžiantys geriau suprasti kiekvieno iš jų paskirtį, taikymo aplinkybes ir pagrindinius skirtumus.

1 lentelė. Įprastų viešųjų pirkimų ir inovacijų pirkimų požymiai

Klausimai	Įprasti viešieji pirkimai	Inovacijų pirkimai	
		Ikiprekybiniai pirkimai	Inovatyvūs viešieji pirkimai
Kada vykdomi?	Kai rinkoje jau egzistuoja pirkimo vykdytojo poreikius pilnai atitinkantis sprendimas, tačiau jo įsigijimas neturi reikšmingo veiklos, paslaugų teikimo ar procesų efektyvumo pokyčio.	Kai rinkoje nėra poreikį atitinkančio sprendimo ir jį būtina sukurti vykdant MTEP veiklas.	Kai siekiama įsigyti naują arba iš esmės pagerintą sprendimą, kuris sukuria reikšmingą veiklos, paslaugų teikimo ar procesų pokytį, nepriklausomai nuo to, ar sprendimas jau egzistuoja rinkoje, ar yra kuriamas taikant inovacijų partnerystę.
Ką perkame?	Rinkoje esančius standartinius sprendimus.	MTEP paslaugas (konceptijos, prototipo, bandomosios partijos kūrimą).	Inovatyvų produktą, paslaugą ar procesą.
Kaip vykdoma?	VPI/ PĮ nustatytais pirkimo būdais (išskyrus inovacijų partnerystę).	Ikiprekybiniais pirkimams taikoma išimtis, jie vykdomi pagal atskirą teisinį reguliavimą. ⁹ MTEP paslaugos perkamos pakopomis, konkurencingu procesu iš kelių skirtingų tiekėjų.	VPI/ PĮ nustatytais pirkimo būdais.
Kuo baigiasi procesas?	Standartinio sprendimo įsigijimu.	Sprendimo (prototipo ar bandomosios partijos) sukūrimu.	Inovatyvaus sprendimo įsigijimu (jei taikoma inovacijų partnerystė – po MTEP etapo).

⁹ Lietuvos Respublikos Vyriausybės 2020 m. sausio 15 d. nutarimas Nr. 22 „Dėl Mokslinių tyrimų ir eksperimentinės plėtros paslaugų pirkimų vykdymo tvarkos aprašo patvirtinimo“

Pavyzdys	Perkami įprasti kompiuteriai su standartine įranga.	Perkamas naujo kompiuterinio sprendimo sukūrimas: pradedant koncepcijos sukūrimu, prototipo išvystymu ir baigiant bandomosios partijos gamyba.	Perkamas kompiuterinis sprendimas, kurio rinkoje dar nėra arba kuris negali būti naudojamas be esminio patobulinimo. *Kai sprendimo sukūrinimui reikalingos MTEP paslaugos , sprendimas gali būti kuriamas ir įsigyjamas taikant inovacijų partnerystę.
-----------------	---	--	---

PASTABA: Pagrindinis skirtumas tarp ikiprekybinių pirkimų ir inovacijų partnerystės pirkimo būdo yra tas, kad inovacijų partnerystės pirkimo būdas **įgalina pirkimo vykdytoją įsigyti inovaciją** (kuri pirkimo vykdymo metu dar neegzistuoja rinkoje), o ne tik MTEP pagrindu sukuriamą intelektinį produktą.

III. KAIP PASIRENGTI IR ĮGYVENDINTI INOVATYVIUS VIEŠUOSIUS PIRKIMUS?

3.1. Pagrindiniai elementai, užtikrinantys sėkmingus inovatyvius viešuosius pirkimus

Parama inovatyviems pirkimams ir jų taikymas organizacijoje gali būti skatinami užtikrinant ir sustiprinant tam tikrus pagrindinius elementus:



2 pav. Inovatyviam pirkimui būtini elementai

Inovacijų kultūra

Inovatyvūs pirkimai negali būti vienkartinė iniciatyva – jie turi remtis organizacijos kultūra, kuri palaiko naujų sprendimų paiešką ir atsakingą rizikos valdymą. Šiuo aspektu yra svarbūs keli elementai:

- už pirkimą atsakingo padalinio aiški misija ir strategija;
- motyvacinė aplinka darbuotojams;
- bendradarbiavimas su kitais pirkimo vykdytojais šalyje ir užsienyje, bei atvirumas naujovėms;
- tarpdisciplininės komandos iniciavimas ir sukūrimas;
- **kultūrinis pokytis nuo „rizikos vengimo“ iki „rizikos valdymo“;**
- galimybė gauti pozityvų atgalinį ryšį organizacijoje ir noras tobulėti;
- vadovybės palaikymas yra esminė sąlyga inovatyvių pirkimų iniciavimui.

Pirkimų strategija

Inovatyvūs viešieji pirkimai turėtų būti integruoti į bendrą organizacijos ir pirkimų strategiją, o ne vykdomi *ad hoc* principu. Strategijoje turėtų būti numatyti šie pagrindiniai elementai:

- inovacijų prioritetinės sritys;
- teisinis pagrindas ir vidaus procedūros;
- aiškūs tikslai ir KPI;
- atsakomybės ir valdymo struktūra;
- rezultatų vertinimo mechanizmas.

Komunikacija

Efektyvi komunikacija su įvairiomis suinteresuotomis šalimis yra neatsiejama nuo inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo:

- komunikacija pirkimą vykdančios organizacijos viduje turėtų užtikrinti įtraukų procesą, kuriame dalyvautų visos suinteresuotos šalys jos viduje dar prieš patvirtinant finansinių išteklių skyrimą;
- ankstyvos rinkos konsultacijos ir bendradarbiavimas su galimais tiekėjais yra itin svarbūs siekiant įsigyti inovatyvius sprendimus. Prieš pradėdamas oficialų pirkimų procesą, pirkimo vykdytojas turėtų atlikti rinkos tyrimą ir patikrinti, ar kitos organizacijos jau yra taikiusios panašius sprendimus ar yra vietos ir būtinybės naujo sprendinio diegimui;
- bendradarbiavimas su kitais pirkimo vykdytojais turėtų padėti atrasti sąsajas tarp skirtingų pirkėjų, nes dažnu atveju panašias paslaugas teikiančios organizacijos gali turėti panašių poreikių, taip pat tai gali būti galimybė pritaikyti jau išbandytus pirkimų įrankius bei procesus.

Kompetencijos

Inovatyvių viešųjų pirkimų vykdymui reikalingos įvairiapusės kompetencijos, tokios kaip:

- strateginio planavimo kompetencijos;
- viešųjų pirkimų teisinės žinios;
- ekspertinės/ techninės žinios*;
- projektų ir rizikų valdymo gebėjimai;
- bendradarbiavimo ir derybiniai įgūdžiai.¹⁰

*Jei reikalingų kompetencijų organizacijos viduje nėra, rekomenduojama pasitelkti išorės ekspertus.

3.2. Poreikio identifikavimas inovatyviems pirkimams

Poreikio identifikavimas yra esminis inovatyvaus pirkimo etapas, nuo kurio priklauso tiek pasirinkto pirkimo modelio pagrįstumas, tiek būsimo sprendimo sukuriama vertė. Inovatyvus pirkimas turi prasidėti ne nuo konkretaus sprendimo ar technologijos pasirinkimo, bet nuo aiškiai įvardytos problemos arba nepatenkinto poreikio. Toks poreikis gali kilti dėl veiklos neefektyvumo, paslaugų kokybės trūkumų, strateginių tikslų (pavyzdžiui, skaitmenizacijos, aplinkosaugos srityse) ar teisinių ir reguliacinių pokyčių.

¹⁰ [Inovatyvių viešųjų pirkimų įgyvendinimo gairės](#), Lietuvos inovacijų centras, 10 psl.

Inovatyvų pirkimą tikslinga svarstyti tuomet, kai rinkoje neegzistuoja organizacijos poreikius atitinkantis sprendimas arba kai esami sprendimai nėra pakankami. Netiksliai apibrėžtas poreikis didina riziką, kad pirkimas nesukurs realaus pokyčio.

Poreikio identifikavimas turėtų būti kolektyvinis procesas, į kurį įtraukiami: a) organizacijos įvairių lygmenų darbuotojai, kurie žino problemas ir vidinius poreikius; b) organizacijos vadovai, užtikrinantys, kad identifikuotas poreikis būtų suderintas su organizacijos strateginiais tikslais ir prioritetais; c) galutiniai vartotojai, kurie padėtų suprasti, kaip sprendimai galėtų realiai pagerinti paslaugas ar procesus; d) išorės ekspertai, kurie padėtų identifikuoti inovacijų tendencijas (žr. 3 pav.) Skirtingų suinteresuotųjų šalių įtraukimas leidžia tiksliau suprasti realias problemas ir sumažina klaidingų prielaidų riziką.



3 pav. Poreikių identifikavimo dalyviai

Tinkamą poreikio pagrindimą sudaro dvi dalys – aiškus problemos apibrėžimas ir siekiamo pokyčio įvardijimas.

Problemų apibrėžimas turi atsakyti į šiuos klausimus:

- kokia konkreti problema ar iššūkis egzistuoja?
- kada ir kaip ji pasireiškia?
- kokias tikslines grupes ji paveikia?
- koks jos mastas (remiantis turimais duomenimis)?
- kodėl jos negalima išspręsti įprastomis priemonėmis?

Svarbu aiškiai atskirti problemą nuo sprendimo. Pavyzdžiui, „reikia naujos informacinės sistemos“ nėra problema – problema gali būti neefektyvūs procesai, klaidos ar duomenų dubliavimas. Siekiant nustatyti tikrąsias priežastis, rekomenduojama taikyti giluminės analizės metodus, pavyzdžiui, „5 kodėl?“ principą, kuris grindžiamas nuosekliu klausimo „kodėl?“ uždavimu (ne mažiau kaip penkis kartus), kol identifikuojama giluminė priežastis. Taip pat įvertinti problemos atitiktį strateginiams dokumentams bei prioritetams.

Siekiamas pokytis turi būti:

- aiškiai susietas su identifikuota problema;

- konkretus ir apibrėžtas, vengiant abstrakčių formuluočių;
- pamatuojamas aiškiais rodikliais.

Formuluojant siekiamą rezultatą reikėtų nurodyti, kokie konkretūs pokyčiai turi įvykti, pavyzdžiui, procesų trukmės ar išlaidų sumažinimas, paslaugų kokybės pagerinimas ar prieinamumo padidinimas tam tikroms tikslinėms grupėms. Taip pat būtina iš anksto numatyti, kaip bus vertinama, ar rezultatas pasiektas.

Apibendrinant, inovatyvaus pirkimo poreikis turi būti pagrįstas aiškiai apibrėžta problema, jos priežasčių ir masto analize bei konkrečiai įvardytu, pamatuojamu siekiamu pokyčiu. Tik toks struktūruotas pagrindimas leidžia pasirinkti tinkamą pirkimo modelį ir planuoti tolesnius veiksmus.

3.3. Rinkos konsultacijos

Rinkos konsultacijų reikšmė ir nauda

Rinkos konsultacija – tai pirkimo vykdytojo bendradarbiavimas su ekspertais, institucijomis arba rinkos dalyviais dar iki viešojo pirkimo pradžios. Jų tikslas – tinkamai pasirengti inovatyviam viešajam pirkimui ir informuoti tiekėjus apie savo planuojamus pirkimus ar keliamus reikalavimus. Rinkos konsultacijos pirkimo vykdytojui gali padėti:

- išsiaiškinti, ar identifikuotam poreikiui rinkoje egzistuoja sprendimas;
- rasti naujų idėjų ar technologinių sprendimų;
- nustatyti reikalavimus pirkimo objektui, kurie geriausiai atitiktų pirkimo vykdytojo poreikius ir rinkos galimybes;
- identifikuoti vertinimo kriterijus, kurie geriausiai padėtų įvertinti tiekėjų pasiūlymus ir būtinus kvalifikacijos reikalavimus.

Rinkos konsultacijų organizavimas

Rinkos konsultacijas reglamentuoja VPĮ 27 straipsnio 1 dalies 1 punktas/ PĮ 39 straipsnio 1 dalies 1 punktas. Rinkos konsultacijos metu pirkimo vykdytojams būtina laikytis nediskriminavimo ir skaidrumo principų:

- visiems tiekėjams turi būti suteikiama vienoda informacija;
- rinkos konsultacijos rezultatai negali būti pritaikyti konkrečiam tiekėjui;
- negali būti suteikiamas pranašumas atskiram tiekėjui ar tiekėjų grupei.

Rinkos konsultacijų svarba inovatyvių pirkimų atveju

Inovatyvių viešųjų pirkimų atveju rinkos konsultacijos įgauna dar didesnę reikšmę, nes pirkimo vykdytojas, siekiantis įgyvendinti inovatyvų viešąjį pirkimą, gali neturėti aiškaus supratimo apie egzistuojančius ar dar kuriamus sprendimus, o inovatyvių viešųjų pirkimų sėkmė dažnai priklauso nuo gebėjimo įvertinti rinkos potencialą. Tokiais atvejais rinkos konsultacijos ypač svarbios, nes jos padeda:

- įvertinti, ar rinkoje egzistuoja inovatyvių sprendimų, galinčių atitikti pirkimo vykdytojo poreikius, ar juos dar reikia plėtoti;
- gauti informaciją apie technologines naujoves, dar neįsitvirtinusias rinkoje, bet turinčias potencialo;
- įtraukti potencialius tiekėjus, kurie paprastai nedalyvauja įprastuose viešuosiuose pirkimuose;
- išvengti perteklinių ar ribojančių reikalavimų;

- skatinti konkurenciją, informuojant rinkos dalyvius apie planuojamus pirkimus;
- sumažinti riziką gauti tik vieną ar netinkamą pasiūlymą;
- užtikrinti, kad pirkimo sąlygos (kainodara, techninės specifikacijos ir kt.) būtų pagrįstos realiomis rinkos galimybėmis;
- iš anksto identifikuoti galimus įgyvendinimo iššūkius.

Atviros ir plačiai prieinamos rinkos konsultacijos didina konkurenciją, mažina pirkimo rizikas, stiprina skaidrumą ir užtikrina, kad pirkimo sąlygos atitiktų realias rinkos galimybes. Tai nėra formalumas, o investicija į sėkmingą inovatyvų viešąjį pirkimą.

Pirkimo vykdytojas, nusprendęs paskelbti kvietimą suteikti rinkos konsultacijas, turi šį kvietimą skelbti CVP IS, [VPT nustatyta tvarka](#).

Vykdamas rinkos konsultacijas pirkimo vykdytojas gali naudotis VPT parengtomis gairėmis [„Rinkos konsultacijos: iššūkių ir galimybių“](#).

3.4. Ar reikalingas viešasis pirkimas inovacijai išbandyti?

Prieš priimdamas sprendimą dėl inovatyvaus sprendimo įsigijimo, pirkimo vykdytojas neretai siekia išbandyti inovaciją – pavyzdžiui, ištestuoti įrankį, sprendimo prototipą ar produkto demonstracinę versiją. Tokie bandymai gali padėti įsivertinti rinkoje siūlomus sprendimus ir jų tinkamumą pirkimo vykdytojo poreikiams. Tokio bandymo iniciatyva gali kilti tiek iš pirkimo vykdytojo, tiek iš paties tiekėjo, kuris siūlo savo sprendimą išbandyti praktikoje.

Planuojant inovacijos bandymą, būtina įvertinti, ar konkreči situacija neturi viešojo pirkimo–pardavimo sutarties požymių pagal VPĮ 2 straipsnio 44 dalį / PĮ 2 straipsnio 19 dalį. **Esminis vertinimo kriterijus – ekonominė nauda tiekėjui.**

Pagal minėtas VPĮ/ PĮ nuostatas pirkimo sutartis sudaroma tuomet, kai tiekėjas įgyja bet kokią ekonominę naudą, nepriklausomai nuo to, ar pirkimo vykdytojas moka piniginį atlygį (išskyrus atvejus, kai pirkimo sutartis gali būti sudaroma žodžiu). Ekonominė nauda laikomas ne tik piniginis atlygis, bet ir kitoks tiekėjui atsirandantis privalumas.

Ekonominė nauda gali būti laikoma, pavyzdžiui:

- galimybė tiekėjui naudotis bandymo rezultatais,
- galimybė gauti pajamas iš trečiųjų asmenų,
- konkurencinio pranašumo įgijimas, ar
- kitokia tiesioginė ar netiesioginė nauda.

Todėl net ir tuo atveju, kai sprendimas bandomas nemokamai, būtina įvertinti, ar tiekėjas iš bandymo negaus ekonominės naudos.

Jei inovacijos bandymo metu tiekėjas gauna bet kokią ekonominę naudą, tokiu atveju taikomos VPĮ/ PĮ nuostatos ir atliekamas viešasis pirkimas.

Jeigu inovacija išbandoma visiškai neatlygintinai ir tiekėjui nesuteikiama jokia tiesioginė ar netiesioginė ekonominė nauda, toks bandymas gali būti nelaikomas viešuoju pirkimu.

Kiekviena inovacijos bandymo situacija turi būti **vertinama individualiai**, atsižvelgiant į visas faktines aplinkybes ir galimą ekonominę naudą tiekėjui.

3.5. Inovatyvių viešųjų pirkimų būdai ir priemonės

Pradedant inovatyvaus viešojo pirkimo planavimą, pirkimo vykdytojas pirmiausia turi apskaičiuoti numatomą pirkimo vertę. VPĮ 5 straipsnio 1 dalyje nustatyta, kad numatoma pirkimo vertė visada apskaičiuojama pirkimo pradžioje. Iki pirkimo pradžios apskaičiuojama vertė leidžia pirkimo vykdytojui nustatyti, kokios vertės pirkimą turi atlikti, norėdamas sudaryti pirkimo sutartį arba preliminariąją viešojo pirkimo-pardavimo.


Inovacijų partnerystės atveju apskaičiuojant pirkimo vertę atsižvelgiama į MTEP, kurią numatoma vykdyti per visus inovacijų partnerystės sutarties etapus, taip pat į didžiausias numatomas prekių, paslaugų ar darbų, kuriuos numatoma sukurti ir nusipirkti pagal inovacijų partnerystės sutartį, vertes ([Numatomos viešojo pirkimo ir pirkimo vertės skaičiavimo metodika](#), 27 punktą).

Pagal numatomą pirkimo vertę pirkimo vykdytojas nustato, ar pirkimas bus tarptautinės vertės, supaprastintas, ar mažos vertės pirkimas, remdamasis VPĮ/ PĮ nustatytais ribomis. Tarptautinio pirkimo vertės ribas galite rasti [čia](#).

Nustačius numatomą viešojo pirkimo vertę, pereinama prie inovatyvaus pirkimo būdo pasirinkimo. Įvertinama, **ar viešasis pirkimas susijęs su MTEP paslaugomis**. Nuo to priklauso ir rekomenduojamas pirkimo būdas (žr. 2 lentelę).

2 lentelė. Viešojo pirkimo būdo pasirinkimas inovatyvaus pirkimo atveju

Ar inovatyviajam produktui sukurti reikalingos MTEP paslaugos?	Rekomenduoja mas pirkimo būdas/ priemonė	Pirkimo būdai/ priemonei taikomas teisinis reguliavimas	Pasirenkamas, jei:
TAIP	Inovacijų partnerystė	VPĮ 73-75 str./ PĮ 81-83 str.	Siekiama sukurti inovatyvų produktą ir kartu jį įsigyti. Pirkimo vykdytojui yra žinoma, jog inovatyviojo produkto poreikio negalima patenkinti rinkoje esančiais produktais, paslaugomis ir darbais.
NE	Atviras konkursas	VPĮ 59-60 str./ PĮ 69-70 str.	Rinkos analizė ir (ar) rinkos konsultacijos suteikė pakankamai informacijos apie ketinamą įsigyti produktą, leidžiančios tiksliai apibrėžti pirkimo objekto poreikį.
	Ribotas konkursas	VPĮ 61-62 str. / PĮ 71-72str.	

Skelbiamos derybos	VPĮ 63-66 str./ PĮ 73-75 str.	Poreikis aiškus, tačiau nėra įmanoma tiksliai nustatyti techninių reikalavimų, todėl būtina derėtis dėl jų su tiekėjais.
Neskelbiamos derybos 	VPĮ 71-72 str. / PĮ 79-80 str.	Pasirenkamas tik išimtiniais atvejais. Konkretų sprendinį gali pasiūlyti tik vienas tiekėjas arba konkurencija objektyviai negalima.
Konkurencinis dialogas	VPĮ 67-70 str./ PĮ 76-78 str.	Poreikis dar nėra tiksliai apibrėžtas, galimi sprendiniai nėra žinomi – reikalingas dialogas jiems nustatyti.
Projekto konkursas PASTABA: <i>laikomas pirkimo priemone, o ne pirkimo būdu.</i>	VPĮ 76-77 str./ PĮ 84-85 str. ir Lietuvos Respublikos aplinkos ministro 2017 m. rugpjūčio 22 d. įsakymas Nr. D1-671 „ Dėl Projekto konkurso organizavimo taisyklių patvirtinimo “	Iš anksto negalima tiksliai nustatyti, koks sprendimas geriausiai atitiktų poreikį ir siekiama gauti kūrybinių idėjų ar koncepcijų.

Mažos vertės pirkimų atveju inovacija gali būti įsigyjama [Mažos vertės pirkimų tvarkos apraše](#) nustatytais pirkimo būdais (skelbiama arba neskelbiama apklausa), o perkančiųjų subjektų atveju – pagal perkančiojo subjekto patvirtintą mažos vertės pirkimų tvarkos aprašą ir jame nustatytais pirkimo būdais.

Inovatyvų produktą pirkimo vykdytojas gali įsigyti bet kuriuo viešojo pirkimo būdu, svarbu gebėti pasirinkti tinkamiausią:

- jei rinkos konsultacijų ir (ar) rinkos tyrimo metu buvo surinkta pakankamai daug informacijos apie tai, ką gali pasiūlyti tiekėjai, gali būti tinkami šie pirkimo būdai: **atviras konkursas** arba **ribotas konkursas**, arba **mažos vertės pirkimas apklausos būdu**.
- jei rinkos konsultacijos ir (ar) rinkos tyrimo metu nebuvo surinkta pakankamai informacijos, kad pirkimo vykdytojas galėtų aiškiai apibrėžti savo pirkimo poreikį arba nustatyti, ką rinka gali pasiūlyti jo poreikiams patenkinti, rekomenduojama

rinktis: **derybas (skelbiamas ar neskelbiamas), konkurencinį dialogą, projekto konkursą arba inovacijų partnerystę, mažos vertės pirkimų atveju – apklausos būdą, jeigu pirkimo dokumentuose numatyta derybų galimybė.** Toliau pateikiama informacija apie kiekvieną paminėtą pirkimo būdą.

i SVARBU

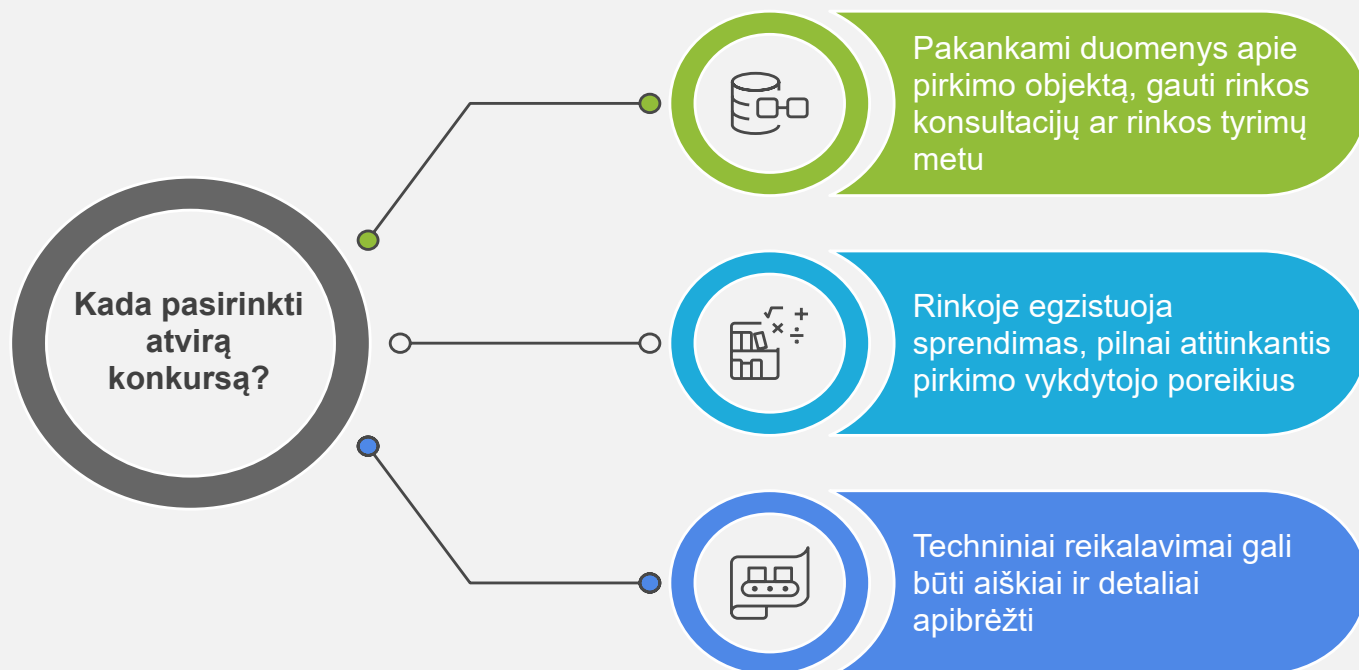
Pagal VPĮ 79 straipsnio/ PĮ 87 straipsnio nuostatas dinaminė pirkimo sistema (DPS), kaip pirkimo organizavimo priemonė, paprastai taikoma standartizuotiems ir rinkoje prieinamiems pirkimo objektams. Todėl ši priemonė dažniausiai nėra tinkama inovacijų kūrimui, tačiau galėtų būti naudojama inovatyviems sprendimams įsigyti, jeigu jie jau egzistuoja rinkoje ir pirkimo objektą galima aiškiai apibrėžti.

Atviras konkursas

Dažniausiai taikoma ir mažiausiai laiko reikalaujanti yra atviro konkurso pirkimo procedūra, nes:

- pasiūlymą gali pateikti kiekvienas suinteresuotas tiekėjas, o dalyvių skaičius nėra ribojamas;
- suteikiamos lygios galimybės visiems rinkos dalyviams konkuruoti dėl pirkimo sutarties.

Tačiau, ši procedūra inovacijai įsigyti tinkama tik tuo atveju, kai tenkinamos visos 4 pav. nurodytos aplinkybės.



4 pav. Atviro konkurso taikymo sąlygos

Inovatyvaus pirkimo atveju, atvirą konkursą rekomenduotina rinktis tada, kai rinkoje jau egzistuoja sprendimas, atitinkantis pirkimo vykdytojo poreikius, o techninės specifikacijos gali būti aiškiai apibrėžtos. Tokiu atveju techninės specifikacijos turi būti

pakankamai detalios, kad tiekėjai galėtų tinkamai suprasti pirkimo objektą ir parengti pasiūlymus, kuriuos būtų galima objektyviai įvertinti ir palyginti.

SVARBU

Jeigu rinkos tyrimo ir (ar) rinkos konsultacijų metu nepavyksta surinkti pakankamai informacijos, reikalingos aiškiai techninei specifikacijai parengti, arba nustatyti, ar rinkoje egzistuoja tinkamas sprendimas, atviro konkurso pasirinkimas gali būti netinkamas. Tokiu atveju vertėtų svarstyti kitas – dialogu arba derybomis grįstas pirkimo procedūras.

Ribotas konkursas

Kita galima procedūra yra ribotas konkursas. Riboto konkurso metu paraišką gali pateikti visi suinteresuoti tiekėjai, tačiau pasiūlymus gali pateikti tik pirkimo dokumentų reikalavimus atitinkantys ir pirkimo vykdytojo pakviesti pateikti pasiūlymus tiekėjai.

Ši procedūra paprastai trunka ilgiau nei atviras konkursas, bet leidžia tiksliau atrinkti tiekėjus, galinčius pasiūlyti inovatyvius sprendimus. Ribotas konkursas rekomenduojamas, kai tikimasi sulaukti didelio dalyvių skaičiaus ir (arba) norima užtikrinti, kad pasiūlymus teiks tik aukštos kvalifikacijos tiekėjai. Riboto konkurso ypatybė yra ta, kad jis yra vykdomas dvejais etapais – pirmajame etape pirkimo vykdytojas skelbia apie pirkimą ir kviečia tiekėjus pateikti paraiškas, o antrajame – atrinktus tiekėjus kviečia pateikti pasiūlymus. Tuo tarpu vykdam atvirą konkursą, nėra taikoma dviejų etapų procedūra ir tiekėjai teikia tik pasiūlymus.

Pagal VPĮ 61 str. 5 d./ PĮ 71 str. 5 d. riboto konkurso metu draudžiama derėtis su tiekėjais. Tai reiškia, kad:

- atrinkti tiekėjai pateikia pasiūlymus tik vieną kartą;
- pasiūlymai negali būti keičiami nei tiekėjų, nei pirkimo vykdytojo iniciatyva¹¹.

Visgi, jei pirkimo vykdytojas mano, kad efektyviausiai ir racionaliausiai lėšos bus panaudotos, jei inovatyvus produktas bus įsigyjamas riboto konkurso būdu, vykdydamas kvalifikacinę atranką (jeigu ji vykdoma) jis privalo užtikrinti realią tiekėjų konkurenciją, o kvalifikacinės atrankos kriterijus nustatyti aiškius ir nediskriminuojančius.

SVARBU

Ribotas konkursas, kaip ir atviras konkursas, tinka tik tada, kai pirkimo vykdytojas žino, kad rinkoje egzistuoja sprendimas, atitinkantis jo poreikius, turi pakankamai duomenų, kad galėtų tinkamai apibrėžti pirkimo objektą, parengti aiškią techninę specifikaciją ir sudaryti sąlygas tiekėjams pateikti atitinkamus pasiūlymus.



RIZIKA

Esant nepakankamai informacijos apie pirkimo objektą, rinką ir galimus sprendimus, draudimas derėtis gali lemti, kad gauti pasiūlymai neatitiks tikrojo poreikio ir nebus pasiektas inovatyvaus pirkimo rezultatas.

Derybos (bendras apibūdinimas)

Derybos – tai procedūra, kai pirkimo vykdytojas gali derėtis su visais ar atrinktais tiekėjais dėl sutarties vykdymo sąlygų, įtvirtintų pirkimo dokumentuose. Derybų procedūra

¹¹ ESTT 2012 m. kovo 29 d. sprendimas byloje SAG ELV SLOVENSKO IR KT., [C-599/10](#)

gali būti vykdoma, kai norima pritaikyti jau prieinamus, tačiau itin sudėtingus sprendimus (įskaitant inovatyvius sprendinius), arba kai neįmanoma nustatyti pakankamai tikslių techninių specifikacijų. Derybų procedūra suteikia daugiau lankstumo nei atviras ar ribotas konkursas. Pirkimo vykdytojas gana sudėtingomis ir dokumentuojamomis derybomis galėtų susiderėti dėl esamų sąlygų siekiant, kad būtų sukurtas techninėje specifikacijoje apibūdintus poreikius ar norimus rezultatus atitinkantis inovacinis sprendimas.

Skelbiamos derybos

Skelbiamos derybos – tai pirkimo būdas, kai paraiškas dalyvauti derybose gali pateikti visi tiekėjai (supaprastintų pirkimų atveju paraiškų etapas gali būti netaikomas), o pirkimo vykdytojas su visais ar atrinktais tiekėjais derasi dėl sutarties vykdymo sąlygų, įtvirtintų pirkimo dokumentuose¹². **Derybų tikslas** – pasiekti geriausią derybų rezultatą tinkamam sutarties vykdymui užtikrinti. Vykdant inovatyvųjį viešąjį pirkimą, kuomet norimi įsigyti produktai nėra prieinami plataus masto komerciniais pagrindais ir pirkimo objektas negali būti detalai aprašomas, derybos tampa svarbia inovatyvaus pirkimo dalimi. Derybų metu gali būti sukuriama geriausiai pirkimo vykdytojo poreikius atitinkantis produktas. Nors skelbiamos derybos yra laikomos skaidriu pirkimo būdu, nes apie šią procedūrą skelbiama bendra tvarka, tačiau jos metu yra deramasi, kas, kita vertus, gali sukelti papildomų rizikų skaidrumui užtikrinti.

Skelbiamos derybos iš esmės turėtų būti vykdomos tada, kai tikėtina, kad atviras ar ribotas konkursas be derybų neduos tinkamų pirkimo rezultatų arba kai objektyviai reikia lankstumo tam, kad maksimaliai būtų užtikrintas pirkimo vykdytojo poreikis įsigyti būtent to, ko jam reikia.

Vykdant inovatyvų viešąjį pirkimą, kuris pagal pirkimo vertę yra tarptautinis pirkimas, dėmesys turėtų būti atkreipiamas į VPĮ 63 straipsnio 1 dalies 1 punkto b, c ir d papunkčiuose nustatytą tvarką. Pirmuoju (b) atveju, skelbiamos derybos gali būti vykdomos, kai prekės, paslaugos ar darbai apima inovatyvius ar projektinius sprendinius. Antruoju (c) atveju skelbiamos derybos gali būti vykdomos, kai dėl specifinių aplinkybių, susijusių su pirkimo objekto sudėtingumu, jo teisine ar finansine prigimtimi arba su juo susijusia rizika perkančioji organizacija negali iš anksto nustatyti visų pirkimo sutarties sąlygų, todėl prieš sudarant sutartį būtina vykdyti išankstines derybas su tiekėjais. Trečiuoju (d) atveju, skelbiamos derybos taip pat gali būti taikomos, kai tiesioginėmis ir dokumentais pagrįstomis derybomis perkančiajai organizacijai gali būti sudarytos sąlygos derėtis dėl esamų elementų ar sąlygų pritaikymo, siekiant sukurti inovatyvų sprendimą, kuris atitiks techninėje specifikacijoje aprašytus poreikius. Perkantysis subjektas, laikantis PĮ 73 straipsnio nuostatų, gali vykdyti skelbiamas derybas visais atvejais.

Skelbiamų derybų metu sudaromos sąlygos pradėti tiesiogines derybas apie sprendimų, kuriuos reikia sukurti, konkrečias savybes. Skelbiamos derybos gali būti vykdomos tada, kai dėl pirkimo objekto sudėtingumo, pirkimo vykdytojas pirkimo metu negali nustatyti tikslių siekiamo įsigyti pirkimo objekto techninių reikalavimų.

¹² VPĮ [63 straipsnio komentaras](#)

Taigi pasirinkti skelbiamų derybų pirkimo procedūrą siekiant įvykdyti inovatyvų viešą pirkimą rekomenduojama, **kai pirkimo objektas reikalauja kūrybinių, specifinių sprendimų arba kuomet gali būti identifikuojamas pirkimo vykdytojo poreikis, tačiau techninių reikalavimų tiksliai nustatyti nebuvo įmanoma.** Tokiais atvejais skelbiamos derybos suteikia galimybę išgryninti galimus sprendimus. Toliau pateikiama supaprastinta šios procedūros seka (5 pav.):



5 pav. Skelbiamų derybų procesas

Neskelbiamos derybos

Neskelbiamos derybos yra pirkimo būdas, kai pirkimo vykdytojas neprivalo skelbti apie pirkimo vykdymą, viešinti pirkimo dokumentų, o gali pasirinkti konkrečius tiekėjus, kurie kviečiami pateikti pasiūlymus ir su kuriais bus deramasi. Kadangi toks pirkimo būdas riboja tiekėjų konkurenciją ir yra mažiausiai skaidrus, neskelbiamos derybos gali būti taikomos tik išimtiniais atvejais, o VPĮ 71 straipsnio/ PĮ 79 straipsnio sąlygos aiškinamos ir taikomos siaurai¹³. Be to, taikant neskelbiamų derybų būdą, pirkimo vykdytojas privalo pagrįsti tokio pirkimo būdo taikymą, o pagrindimas turi būti pakankamai detalus¹⁴.

Vykdamas inovatyvų pirkimą, naudinga atkreipti dėmesį į **VPĮ 71 straipsnio 3 dalies 1 punkto/ PĮ 1 straipsnio 2 dalyje įtvirtintas sąlygas**, kurios numato, kad neskelbiamos derybos gali būti vykdomos tais atvejais, kai perkamos prekės gaminamos tik MTEP tikslais ir jeigu tokiu pirkimu nesiekama įsigyjamų prekių masine gamyba

¹³ VPĮ 71 straipsnio komentaras / PĮ 79 straipsnio komentaras

¹⁴ ESTT 2009 m. birželio 4 d. sprendimas byloje Komisija prieš Graikiją, C-250/07

sustiprinti komercinio pajėgumo arba padengti mokslinių tyrimų ir eksperimentinės plėtos išlaidų. Tam reikalinga pritaikyti šias sąlygas kartu:

- a) neskelbiamas derybas galima vykdyti tada, kai perkamos tam tikros specifinės prekės, kurios nėra prieinamos konkurencinėje rinkoje. Tokios perkamos prekės turi būti gaminamos ir (arba) parduodamos siekiant ne komercinių, bet mokslinių tikslų ir,
- b) tokiu pirkimu nesiekama įsigyjamų prekių masine gamyba sustiprinti komercinio pajėgumo arba padengti MTEP išlaidų. Kitaip sakant, prekės įsigyjamos tik kaip prototipas, o ne masinės gamybos prekės urmu¹⁵.

Supaprastintų pirkimų atveju neskelbiamų derybų būdu prekės taip pat gali būti įsigyjamos **pagal VPĮ 71 straipsnio 6 dalies 9 punktą/ PĮ 79 straipsnio 6 dalies 7 punktą**, jeigu:

- a) jos gaminamos ir (ar) naudojamos tik MTEP tikslais;
- b) norimo rezultato negalima pasiekti naudojant tokios pačios paskirties gaminius;
- c) (tik pirkimams pagal VPĮ) jos yra tiesiogiai susijusios su moksliniais tyrimais ir eksperimentine plėtra.

Neskelbiamos derybos, vadovaujantis VPĮ 71 straipsnio 4 dalimi/ PĮ 79 straipsnio 4 dalimi taip pat gali būti vykdomos po projekto konkurso (žr. žemiau „[Projekto konkursas](#)“), kaip atskira pirkimo procedūra, po kurios pirkimo vykdytojas gali, bet neprivalo paslaugų pirkimą vykdyti neskelbiamų derybų būdu, į derybas pakviesdamas projekto konkurso laimėtoją (-jus).

Kadangi neskelbiamos derybos yra laikomos išimtimi, palyginus su kitais VPĮ/ PĮ įtvirtintais pirkimo būdais, jų taikymas yra aiškinamas siaurai. Pirkimo vykdytojas privalo pagrįsti šio pirkimo būdo taikymą ir atsakingai svarstyti jo pasirinkimą vykdant inovatyvius viešuosius pirkimus. Taip pat užtikrinti, kad nebūtų dirbtinai sukurtos aplinkybės, leidžiančios taikyti neskelbiamas derybas¹⁶.

Konkurencinis dialogas

Nors konkurencinio dialogo sąvoka nėra pateikta VPĮ/ PĮ, remiantis teisės aktuose nurodyta šios procedūros vykdymo tvarka, galima daryti išvadą, kad konkurencinis dialogas yra pirkimo būdas, kai kiekvienas tiekėjas gali pateikti paraišką dalyvauti pirkimo procedūrose ir pirkimo vykdytojas veda dialogą su atrinktais kandidatais, norėdamas atrinkti vieną ar keletą tinkamų, jo reikalavimus atitinkančių sprendinių ar jų alternatyvų, kurių pagrindu likę, reikalavimus atitinkantys, kandidatai kviečiami pateikti pasiūlymus¹⁷.

Konkurencinis dialogas yra dviejų etapų procedūra. Pirmojo etapo metu tiekėjai teikia siūlomus sprendinius, kurie tobulinami ir tikslinami vykdant dialogą. Pats terminas nusako, kad tai yra dvišalė pirkimo vykdytojo ir tiekėjų diskusija, ieškant geriausių

¹⁵ VPĮ [71 straipsnio komentaras](#)

¹⁶ ESTT 2025 m. sausio 9 d. [sprendimas byloje Nr. C-578/23](#)

¹⁷ VPĮ [66 straipsnio komentaras/ PĮ 76 straipsnio komentaras](#)

sprendinių ir jų alternatyvų. Dėl to pirkime apibūdinamas ne konkretus reikalavimas, bet norima išspręsti problema. Tik pirkimo vykdytojui identifikavus jo poreikius atitinkantį sprendinį ar sprendinius, tiekėjai gali būti kviečiami teikti galutinius pasiūlymus, pereinant į antrąjį dialogo etapą – tiekėjų pasiūlymų vertinimą. Žemiau pateikiama supaprastinta konkurencinio dialogo procedūros eiga, iliustruojanti pagrindinius jos etapus (žr. 6 pav.).



- ▶ **Problemos apibrėžimas**
Apibrėžiama spręstina problema arba siekiamas rezultatas
- ▶ **Pirkimo paskelbimas**
Skelbiamas pirkimas, kviečiant tiekėjus dalyvauti pirkime
- ▶ **Kandidatų atranka**
Atrenkami kandidatai dialogui
- ▶ **Dialogas su kandidatais**
Kandidatai ir pirkimo vykdytojas kartu ieško sprendimų
- ▶ **Sprendinių atranka**
Atrenkami pirkimo vykdytojo poreikius atitinkantys
- ▶ **Kvietimas pateikti pasiūlymus**
Kandidatai kviečiami teikti galutinius pasiūlymus
- ▶ **Pasiūlymų vertinimas**
Vertinami pasiūlymai pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykį ir su laimėtoju sudaroma sutartis

6 pav. Konkurencinio dialogo procesas

i SVARBU Konkurencinio dialogo sėkmei reikalinga, kad pirkimo vykdytojo komanda turėtų gebėjimų kompleksiskai įvertinti tiekėjų siūlomus sprendinius, aiškiai identifiukuoti savo poreikius ir efektyviai vesti dialogą vadovaujantis VPĮ 70 straipsnio/ PĮ 78 straipsnio reikalavimais. Prieš pasirenkant šią procedūrą, rekomenduojama įsivertinti, ar pirkimo vykdytojo komanda turi pakankamai žinių ir kompetencijos su pirkimo objektu susijusioje srityje.

Su inovacijomis susijusį šios procedūros potencialą sudaro labai įvairūs sprendimai, kuriuos gali pasiūlyti dalyviai. Vykstant glaudžiam ir išsamiam dialogui, kandidatams turėtų pakakti laiko visai reikiamai informacijai gauti, kad galėtų pateikti pagal pirkimo vykdytojo poreikius parengtą inovacinį sprendimą.

Pirkimo vykdytojas gali, pavyzdžiui, pirkimą vykdyti konkurencinio dialogo būdu tais atvejais, kai:

a) negalima objektyviai nustatyti pirkimo objekto techninių reikalavimų, kurie tenkintų pirkimo vykdytojo poreikius, dėl to ši pirkimo procedūra tinka inovatyvaus viešojo pirkimo vykdymui, kai nėra pakankamai duomenų, jog būtų galima apibrėžti pirkimo objektą;

b) rinkoje siūlomas produktas negali visiškai patenkinti pirkimo vykdytojo poreikių ir tokį produktą reikėtų patobulinti, kad jis būtų tinkamas, pasitelkiant inovatyvius sprendimus.

Tačiau tuo atveju, jei pirkimo vykdytojas gali tiksliai apibrėžti pirkimo objekto techninius reikalavimus, kurie patenkintų jo poreikius, konkurencinio dialogo vykdymas yra nerekomenduojamas, kadangi šios procedūros tikslas išgryninti galimus sprendinius, geriausiai atitinkančius pirkimo vykdytojo poreikius.

Esminis skirtumas tarp skelbiamų derybų ir konkurencinio dialogo: **skelbiamų derybų procedūra** pasirenkama, kai pirkimo vykdytojas **žino, kokio sprendimo reikia**, tačiau būtina derėtis dėl jo įgyvendinimo detalių, o **konkurencinis dialogas** – kai pirkimo vykdytojas **dar nėra apsisprendęs, koks sprendimas būtų tinkamiausias**, todėl reikalingas dialogas su tiekėjais.



Projekto konkursas (pirkimo priemonė)

VPĮ 2 straipsnio 28 dalis/ PĮ 2 straipsnio 24 dalis apibrėžia projekto konkursą, kaip **procedūrą, kuria siekiama įsigyti planą ar projektą, vertinimo komisijos išrinktą kaip geriausiai atitinkantį pirkimo vykdytojo poreikius** (paprastai teritorijų planavimo, architektūros, inžinerijos, duomenų apdorojimo ar finansų inžinerijos srityse). Projekto konkurso dalyviai gali būti apdovanoti prizais ar pinigineis išmokomis. Pažymėtina, kad projekto konkursas taikomas tais atvejais, kai siekiama atrinkti geriausią sprendinio koncepciją ar projektinę idėją, o ne tiesiogiai įsigyti konkretų sprendinį.

Projekto konkurso procedūros detalios įtvirtintos Projekto konkurso organizavimo taisyklėse, patvirtintose Lietuvos Respublikos aplinkos ministro 2017 m. rugpjūčio 22 d. įsakymu Nr. D1-671 „[Dėl Projekto konkurso organizavimo taisyklių patvirtinimo](#)“ (toliau – Projekto konkurso organizavimo taisyklės). Svarbu atkreipti dėmesį, jog projekto konkursams nėra tiesiogiai taikomos VPĮ II skyriaus ar PĮ 58-64 straipsnių nuostatos, todėl ši procedūra reglamentuojama atskiromis taisyklėmis ir laikoma **pirkimo priemone**, kuriai būdingas didesnis procedūrinis lankstumas, galimybė mokėti kompensacijas už pateiktus sprendinius ir anoniminis projektų vertinimas. Tai išskiria projekto konkurso procedūrą iš kitų, įprastinių viešojo pirkimo procedūrų¹⁸.

Projekto konkursas pagal procedūrų taisyklės gali būti organizuojamas:

- kaip dalis kitos pirkimo procedūros, kuria siekiama sudaryti paslaugų pirkimo sutartį;
- kaip atskira procedūra, po kurios pirkimo vykdytojas, jeigu tai buvo numatyta skelbime apie projekto konkursą, turi teisę sudaryti paslaugų pirkimo sutartį su

¹⁸ VPĮ 76 straipsnio 5 dalyje nustatyta, kad projekto konkursas organizuojamas vadovaujantis VPĮ IV skyriaus „Pirkimo priemonės, bendrai atliekami pirkimai“ pirmojo skirsnio „Projekto konkursas“, VPĮ I skyriaus (išskyrus VPĮ 19 straipsnį, VPĮ 31, 33, 34 straipsnių nuostatomis ir Projekto konkurso taisyklėmis. PĮ 84 straipsnio 6 dalyje nustatyta, kad projekto konkursas organizuojamas vadovaujantis PĮ 1–30, 32–37, 41, 44, 46, 47, 67, 84, 85 straipsnių nuostatomis ir Projekto konkurso taisyklėmis

projekto konkurso laimėtoju arba neskelbiamų derybų būdu po projekto konkurso pirkti paslaugas iš projekto konkurso laimėtojo arba vieno iš jų (pastaruoju atveju į neskelbiamas derybas kviečiami visi laimėtojai).

Vykdamas inovatyvų viešąjį pirkimą, projekto konkursą rekomenduojama pasirinkti, kai:

- pirkimo vykdytoji nėra aišku, koks sprendimas geriausiai gali išspręsti problemą;
- nėra reikalingos MTEP paslaugos, tačiau yra ieškomas inovatyvus sprendimas;
- norima paskatinti didesnį skirtingų rinkos dalyvių įsitraukimą ir inovatyvių produktų kūrimą;
- siekiama gauti skirtingas sprendinių koncepcijas, kurios vėliau gali būti vystomos taikant kitas pirkimo procedūras.

Siekiant įsigyti inovatyvų produktą vykdamas projekto konkursą, pirkimo vykdytoji nereikia žinoti konkretaus sprendimo, pakanka žinoti savo poreikį ir gebėti aiškiai aprašyti sprendžiamą problemą. Šios procedūros metu tiekėjai teikia projektus anonimiškai, o tai suteikia galimybę platesniam tiekėjų ratui siūlyti inovatyvius sprendimus pirkimo vykdytoji iškeltai problemai. Planai ir projektai vertinami be jokių tiekėjų identifikuojančių duomenų, pateikiant tik projekto pasiūlymo devizą.

Projekto konkursas kaip pirkimo priemonė vykdamas inovatyvų viešąjį pirkimą ypatingas tuo, jog suteikia tiekėjams daugiau laisvės siūlyti inovatyvius sprendimus, kurie gali būti labai skirtingi. Tai leidžia atskleisti sprendžiamos problemos inovacinį potencialą.

VPĮ 76 straipsnio 1 dalyje/ PĮ 84 straipsnio 1 dalyje įtvirtinta, kad VPĮ 76-77 straipsnių/ PĮ 84-85 straipsnių normos taikomos projekto konkursui, kai jis organizuojamas kaip dalis procedūros, kuria siekiama sudaryti paslaugų pirkimo sutartį, ir (arba) dalyviams skiriami prizai ar piniginės išmokos. Projektus vertina pirkimo vykdytoji ar įgaliotos organizacijos sudaryta nepriklausoma vertinimo komisija, kurios nariai turi būti nepriklausomi nuo konkurso dalyvių. Jeigu projekto konkurso dalyviams keliami profesiniai reikalavimai, ne mažiau kaip trečdalis vertinimo komisijos narių turi būti bent tokios pačios arba lygiavertės kvalifikacijos. Pagal [Projekto konkurso organizavimo taisykles](#) pirkimo vykdytojas gali, o riboto projekto konkurso atveju – privalo sudaryti dvi atskiras komisijas: procedūrų komisiją ir vertinimo komisiją.

Projekto konkursas taip pat turi vieną konkretų pranašumą: vertinimo komisija šiomis aplinkybėmis gali profesionaliai ir nepriklausomai įvertinti, ar projektas atitinka tokius kriterijus kaip patogumas naudotojams, tinkamumas, ergonomiškumas, taip pat meninį, prestižinį ar inovacinį pobūdį. Visus šiuos aspektus gali būti sunkiau palyginti ir įvertinti taikant kitas viešojo pirkimo procedūras, kurias taikant dažniausiai prioritetas teikiamas objektyviems ir išmatuojamiems rodikliams. Toliau pateikiama supaprastinta projekto konkurso eiga (žr. 7 pav.)



7 pav. Projekto konkurso procesas

Inovacijų partnerystė

Inovacijų partnerystė – tai VPĮ 73 straipsnyje/ PĮ 81 straipsnyje numatytas pirkimo būdas, kuriuo pirkimo vykdytojas siekia ne tik sukurti inovatyvų produktą, paslaugą ar darbus, bet ir vėliau juos įsigyti, jeigu galutiniai rezultatai atitinka įvykdymo (rezultatyvumo) lygį ir maksimalias sąnaudas, dėl kurių susitarė pirkimo vykdytojas ir dalyviai. Ši procedūra leidžia vieno pirkimo metu apimti tiek inovacijos kūrimo (MTEP), tiek įsigijimo etapus.

Inovacijų partnerystės pirkimo būdas yra reikšmingas instrumentas, įgalinantis pirkimo vykdytojus įsigyti rinkoje dar neegzistuojantį produktą, kuriam sukurti yra reikalingos MTEP paslaugos.

Kai rinkoje nėra sprendimo, galinčio patenkinti konkrečius pirkimo vykdytojo poreikius, pirkimo vykdytojui gali reikėti MTEP paslaugų. Taip gali būti, kai rinkoje nėra tinkamo sprendimo arba nesitikima, kad poreikius būtų įmanoma patenkinti pritaikius

esamus sprendimus. VPĮ ir PĮ suteikia galimybę apjungti ikiprekybinį pirkimą su viešuoju pirkimu, t y. atlikti viešąjį pirkimą inovacijų partnerystės būdu, kuomet siekiama sukurti inovatyvųjį produktą bei atlikti sukurtu inovatyviojo produkto įsigijimą, jeigu jis atitinka įvykdymo (rezultatyvumo) lygį ir maksimalias sąnaudas, dėl kurių susitarė pirkimo vykdytojas ir dalyviai.

Vykdamas inovatyvaus produkto pirkimą inovacijų partnerystės būdu, pirkime nurodoma:

- 1) inovatyvaus produkto poreikis, kurio negalima patenkinti rinkoje esančiais produktais, paslaugomis ir darbais;
- 2) norimos įsigyti MTEP paslaugos inovatyviam produktui sukurti.

Vykdamas inovatyvaus produkto pirkimą inovacijų partnerystės būdu aktualūs VPĮ/ PĮ straipsniai yra:

- 1) VPĮ 73 straipsnis/ PĮ 81 straipsnis nustatantis inovacijų partnerystės sąlygas ir vykdymą;
- 2) VPĮ 74 straipsnis/ PĮ 82 straipsnis nustatantis paraiškų ir pasiūlymų pateikimo inovacijų partnerystei terminus;
- 3) VPĮ 75 straipsnis/ PĮ 83 straipsnis nustatantis derybų reikalavimus atliekant pirkimą inovacijų partnerystės būdu.

VPĮ/ PĮ nustatytos imperatyviosios (privalomos) pirkimo vykdymo inovacijų partnerystės būdu sąlygos:

- 1) atliekamu pirkimu privalo būti siekiama sukurti inovatyvųjį produktą, paslaugą ar darbus
- ir**
- 2) vėliau įsigyti sukurtą inovatyvų produktą (tuo atveju, jeigu jis atitinka įvykdymo (rezultatyvumo) lygį ir maksimalias sąnaudas, dėl kurių susitarė pirkimo vykdytojas ir dalyviai).

Taigi, pirkimo vykdytojas, siekdamas atlikti pirkimą inovacijų partnerystės būdu, privalo siekti ne tik sukurti inovatyvią prekę, paslaugą ar inovatyviai atlikti darbus, tačiau vėliau sukurtą pirkimo objektą ir įsigyti.






Pirkimo inovacijų partnerystės būdu procesas **iki sutarties sudarymo** vyksta šiais etapais:

→ I atrankos etapas. Paraiškas gali pateikti visi suinteresuoti tiekėjai. Pirkimo vykdytojas gavęs paraiškas, tikrina, ar nėra pašalinimo pagrindų, vertina, ar tiekėjai atitinka kvalifikacijos reikalavimus ir, jeigu taiko, atlieka kvalifikacinę atranką pagal nustatytas procedūras ir kriterijus. Pasiūlymus kviečiami pateikti tik atrinkti tiekėjai (kandidatai). Kviečiamų kandidatų skaičius negali būti mažesnis kaip 3;

→ II derybų ir pasiūlymų vertinimo etapas. Atrinktus kandidatus vienu metu raštu kviečia pateikti pirminius pasiūlymus. Vėliau su tiekėjais, kurių pasiūlymai atitinka minimalius reikalavimus, derasi. Galiausiai prašoma pateikti galutinius pasiūlymus ir remiantis geriausiu pasiūlytu kainos ar sąnaudų ir kokybės santykiu, sudaroma inovacijų partnerystės sutartis arba kelios inovacijų partnerystės sutartys.

Pirkimo inovacijų partnerystės būdu supaprastintas procesas **apima pirkimo procedūrą iki sutarties sudarymo ir sutarties vykdymą**, vykdomus etapais (žr. 3 lentelė)

3 lentelė. Pirkimo inovacijų partnerystės būdu procesas

Pirkimo vykdymo etapas	Sutarties vykdymo etapas				
<p>Pirkimo procedūra</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pirkimo paskelbimas • Paraiškos • Kvalifikacinė atranka, jeigu tokia atranka nurodyta pirkimo dokumentuose • Pirminiai pasiūlymai • Derybos • Galutiniai pasiūlymai • Sutarties (-čių) sudarymas 	<p>Parengiamoji fazė</p> <p>Šalys kartu parengia išsamų darbo aprašymą, laiko planą, etapus, testavimo ir kitus kriterijus kiekvienam etapui</p>	<p>1 etapas</p> <p>Koncepcijos kūrimo etapas (gali būti atliekami tarpiniai pristatymai, kuriuos tvirtina pirkimo vykdytojas)</p>	<p>2 etapas</p> <p>Prototipo kūrimas (partneris testuoja ir tobulina prototipą)</p>	<p>3 etapas</p> <p>Bandomosios partijos sukūrimas (pirkimo vykdytojas testuoja ir tvirtina sprendimą)</p>	<p>Sprendimo įsigijimas</p> <p>Įsigyjamą sprendimą, jei jis atitinka įvykdymo (rezultatyvumo) lygį ir maksimalias sąnaudas</p>
<p>Dalyvauja:</p>	 <p>Partneris ir pirkimo vykdytojas</p>	 <p>Partneris ir pirkimo vykdytojas</p>	 <p>Partneris</p>	 <p>Pirkimo vykdytojas</p>	 <p>Partneris ir pirkimo vykdytojas</p>

PASTABA: parengiamoji fazė nėra atskiras VP/ PĮ nustatytas inovacijų partnerystės sutarties vykdymo etapas – ji pateikiama kaip praktinė rekomendacija, paremta kitų valstybių patirtimi ir inovacijų partnerystės taikymo praktika.

Po kiekvieno iš nurodytų etapų, išskyrus etapą po inovatyviojo produkto bandomosios partijos sukūrimo, gali būti vedamos derybos. Pagal sutartyse nurodytus kiekvieno iš etapų vertinimo kriterijus pirkimo vykdytojas priima sprendimą dėl partnerių, vykdysiančių kitą inovacijų partnerystės sutarties etapą, skaičiaus.

Pagrindinis inovacijų partnerystės bruožas yra toks, kad inovacijos kuriamos sutarties vykdymo metu.

Inovacijų partnerystės pirkimas yra unikalus tuo, jog pirkimo vykdytojas sudaro sutartį su partneriu (-iais), kuris (-ie) dar nėra sukūręs galutinio sprendimo, tačiau turi potencialą tai padaryti inovacijų partnerystės sutarties vykdymo metu. Todėl ypač svarbu, kad rengiantis pirkimui inovacijų partnerystės būdu, pirkimo vykdytojai atkreiptų dėmesį į šiuos aspektus:

- a) rinkos įžvalgas. Pirkimo vykdytojas gali gauti naudingos ir aktualios informacijos iš rinkos tyrimų, anksčiau vykdytų rinkos konsultacijų, sėkmingų ar nesėkmingų viešųjų pirkimų patirties, taip pat konferencijų ar mugių;
- b) pirkimo vykdytojas turi:
 - kaip išankstinę sąlygą nustatyti poreikį gauti inovacinį sprendimą, kuris dar nėra prieinamas rinkoje;
 - įvertinti, ar pirkimo vykdytojo poreikis yra pagrįstas ir realus, net jei rinkoje dar nėra sprendimo.
- c) tinkamą paskelbimą apie pirkimą – į privalomą skelbimą apie pirkimą turi būti įtraukta pakankamai tiksli informacija apie siekiamą įsigyti inovaciją. Taip užtikrinama, kad visi potencialūs tiekėjai galintys sukurti ir vėliau tiekti tinkamą sprendimą, galėtų įvertinti savo galimybes dalyvauti pirkime;
- d) partnerio (-ių) atrankos kriterijus, kuriais nustatoma privaloma tiekėjų patirtis ir pajėgumai vykdyti MTEP veiklas, būtinas inovacinio sprendimo sukūrimui (pvz., ankstesnė MTEP veiklos patirtis, įgyvendinti MTEP projektai, turimi MTEP pajėgumai ir infrastruktūra ir t. t.);
- e) pasiūlymus vertinti pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykį;
- f) partnerių skaičių: inovacijų partnerystė su keliais partneriais gali užtikrinti konkurenciją ir įvertinti įvairius galimus sprendimus;
- g) įsivertinti, kokį minimalų veiksmingumo lygį laikys priimtiniu;
- h) pusiausvyrą tarp perkamos inovacijos vertės ir jai sukurti reikalingų investicijų. Numatoma inovatyviojo produkto vertė turėtų būti proporcinga investicijoms, reikalingoms tokiam produktui sukurti;
- i) nustatyti sutarties vykdymo sąlygas, kurios sudarys galimybę pirkimo vykdytojui:
 - stebėti kokybės atitikimo kriterijus ir rodiklius, leidžiančius įvertinti, ar partneris (-iai) pasiekia numatytus tikslus;
 - atlikus tarpinius inovacijų partnerystės etapo vertinimus, mažinti partnerių skaičių ir atitinkamai nutraukti sutartį, jeigu kuriamas inovatyvus sprendimas nepasiekia sutartyje nustatytų techninių, operacinių ar ekonominių (rezultatyvumo ir sąnaudų) rodiklių;
 - nutraukti sutartį, jei tuo metu, kol yra kuriamas inovatyvus sprendimas, rinkoje atsiranda alternatyva, kuri yra pažangesnė už kuriamą;
 - užtikrinti, kad intelektinės nuosavybės teisės atitiktų pirkimo vykdytojo interesus, atsižvelgiant į tai, jog ateityje gali kilti poreikis pritaikyti, pakeisti ar, laikantis sutartyje nustatytų intelektinės nuosavybės teisių sąlygų, perduoti inovatyvaus sprendimo tobulinimą kitam tiekėjui. Taip pat numatant galimybę palikti ar suteikti tam tikras teises tiekėjui, jei tai būtina tolimesniam sprendimo vystymui;

- užtikrinti, kad inovacijų partnerystės struktūra (visų pirma jos trukmė ir vertė) atitiktų kuriamo sprendimo inovatyvumo lygį;
- kai inovacijų partnerystės sutartis sudaryta su keliais partneriais, po inovatyviojo produkto bandomosios partijos sukūrimo pagal sutartyje nustatytą tvarką, priimamas sprendimas, iš kurio partnerio bus perkamas sukurtas inovatyvusis produktas.

Pirkimo vykdytojas, rengdamasis pirkimui inovacijų partnerystės būdu, turėtų įsivertinti:

- galimą sukurto inovatyvaus produkto pritaikomumą rinkoje ir jo numatomą vertę;
- objektyviai būtinas investicijos inovacijai sukurti;
- atitinkamo dydžio atlyginimą partneriams, kuris galėtų būti mokamas po konkretaus (ar kiekvieno) inovacijų partnerystės sutarties vykdymo etapo;
- intelektinės nuosavybės teises (ar jų proporcijas tarp partnerio ir pirkimo vykdytojo);
- pajamos iš kurių, tikėtina, parduodant inovacinį produktą rinkoje, galėtų kompensuoti partnerio patirtas išlaidas vykdant inovacijų partnerystės sutartį.

Pirkimo vykdytojas turi pareigą nustatyti tokias pirkimo dokumentų sąlygas ir inovacijų partnerystės sutarties struktūrą, etapų trukmę ir atlyginimą partneriams, jog tai maksimaliai atitiktų įsigyjamos inovacijos laipsnį ir jai reikalingų sukurti mokslinių tyrimų, inovacinės veiklos kūrimo trukmę ir seką. Tai reiškia, kad pirkimo vykdytojas negali nustatyti neįgyvendinamai trumpų arba itin sunkiai įgyvendinamų inovacijos sukūrimo terminų. Šie atskirų sutarties vykdymo etapų terminai turi būti nustatomi atsižvelgiant į įsigyjamo produkto inovacijos laipsnį. Pavyzdžiui, inovatyvaus produkto sukūrimui būtiniams moksliniams tyrimams privalo būti skiriamas pakankamas terminas, per kurį objektyviai būtų įmanoma įgyvendinti konkretų inovacijų sutarties etapą. Tačiau patvirtinto inovacinio produkto gamybai (paskutiniam inovacijų partnerystės sutarties vykdymo etapui), tam tikrais atvejais, galėtų būti skiriamas trumpesnis terminas, pavyzdžiui, tais atvejais, kai jo gamyba gali būti atliekama atliekant santykinai nedideles modifikacijas egzistuojančioms gamybos linijoms, skirtoms pagaminti rinkoje jau egzistuojantiems produktams.

SVARBU

Kiekvienam pirkimo inovacijų partnerystės sutarties vykdymo etapui – protingi terminai.



Atmintina, kad inovatyvių viešųjų pirkimų vykdymas susijęs su rizikomis, kurios gali kelti abejonių vykdyto pirkimo skaidrumu, todėl rekomenduotina susipažinti su interesų konfliktų valdymo priemonėmis, kurios aptartos VPT parengtose [Etiško elgesio viešuosiuose pirkimuose ir pirkimuose gairėse](#).

SVARBU

Papildomą informaciją apie pirkimo būdus bei kokį pirkimo būdą ir kada pasirinkti pirkimo vykdytojais gali rasti VPT parengtos savarankiško mokymosi sistemos E-vedlys modulio „[Inovatyvūs pirkimai](#)“ potemėje „Inovatyvaus viešojo pirkimo dokumentų rengimas“.

3.6. Pirkimo sąlygos ir reikalavimai

3.6.1. Techninė specifikacija

Techninės specifikacijos pagal VPĮ 37 straipsnį/ PĮ 50 straipsnį gali būti rengiamos apibūdinant norimą pasiekti rezultatą arba nurodant pirkimo objekto funkcinius reikalavimus, įskaitant aplinkos apsaugos reikalavimus. Nors VPĮ/ PĮ nėra išskiriami techninių specifikacijų rengimo metodai, praktinio taikymo tikslais gairėse išskiriami **techniniai ir funkciniai** (rezultato) techninių specifikacijų rengimo metodai. Abu metodai turi tam tikrų pranašumų, tačiau funkcinis (rezultato) aprašymas yra palankesnis inovatyviems pirkimams.



Perkamas objektas gali būti prekė, paslauga arba darbas, o techninėse specifikacijose turi būti numatyti minimalūs reikalavimai (pvz., funkcionalumo, efektyvumo, priežiūros rodikliai), kuriuos perkamas objektas turi atitikti. Visgi pagal viešųjų pirkimų teisinį reguliavimą, pirkimo objektas negali būti apibrėžtas taip, kad apibrėžimas lemtų diskriminaciją ar konkurencijos ribojimą.

Techninis metodas taikomas, kai pirkimo vykdytojas detalai apibrėžia norimas technines charakteristikas – pavyzdžiui, matmenis, medžiagas, našumo rodiklius ar kitas konkrečias savybes.

Kada taikyti?

Šis metodas tinkamas, kai perkami sprendimai, kurie jau yra rinkoje, o inovacijų poreikis nėra didelis arba tiksliai žinomas.

Trūkumai inovacijoms:

Kai nustatomi tik minimalūs techniniai reikalavimai, tiekėjų siūlomi sprendimai kokybe būna panašūs, todėl konkurencija vyksta daugiausia kainos lygmeniu, o inovatyvūs sprendimai nėra skatinami. Dėl šios priežasties techninis metodas mažiau tinkamas, kai siekiama gauti išskirtinį ar naują rinkoje sprendimą.

Funkcinis metodas apibrėžia ne konkrečias technines savybes, o norimą pasiekti rezultatą ar funkciją – tai suteikia tiekėjams galimybę pasiūlyti įvairias technologijas ar būdus tikslui pasiekti.

Kada taikyti?

1. Kai galima nustatyti išmatuojamus rezultatus ir veiklos rodiklius, pagal kuriuos bus vertinamas pasiūlymas;
2. Kai siekiama inovacijų ir nenorima apriboti tiekėjų kūrybiškumo;
3. Kai asmenys, atsakingi už sutarties vykdymą, gali objektyviai įvertinti našumą pagal visus veiklos rodiklius;
4. Kai sutartyje galima numatyti aiškią atsakomybę – premijas už rezultatų viršijimą ar sankcijas už nepakankamą jų pasiekimą.

Funkcinės techninės specifikacijos principai:

- rezultatais pagrįsti terminai;
- nurodomi tik minimalūs sprendimo reikalavimai;
- vengiama detalizuoti smulkmenas ir konkrečias technologijas;
- apibrėžiami objektyviai išmatuojami rezultatai;

- siekiama technologinio neutralumo.

Pagrindiniai iššūkiai pritaikant funkcinio aprašymo metodą yra teisingų funkcinio reikalavimų ir vertinimo kriterijų formulavimas. Rinkos potencialo ir technologinių tendencijų žinojimas yra svarbiausi aspektai siekiant nustatyti ambicingus ir tuo pačiu realistiškus reikalavimus bei kriterijus. Šiam tikslui pasiekti, rekomenduojama, kad pirkimo vykdytojas konsultuotųsi su tiekėjais, akademinė bendruomene bei kitomis institucijomis, ar turėtų ekspertinių žinių tam tikrose srityje.

Žemiau pateikiami techninio ir funkcinio aprašymo pavyzdžiai (žr. 4 lentelę):

4 lentelė. Techninio ir funkcinio aprašymo pavyzdžiai

Techninio aprašymo pavyzdžiai	Funkcinio aprašymo pavyzdžiai
X gatvės žibintų sukūrimas, kurių aukštis būtų Y metrų, o lempučių galia būtų ne mažesnė nei Z vatų.	X gatvės turi būti apšviestos ne mažiau kaip Y valandų per parą naudojant Z arba lygiavertį apšvietimą. Mažiausias apšvietimo elementų eksploatavimo laikas turi būti ne mažesnis kaip Q dienų.
X užrašų knygutė, kuri turi Y lapų, Z spalvos viršelį ir yra W dydžio.	X užrašų knygutės turi turėti Y technologijas, kurios leidžia knygutės lapus naudoti keletą kartų.
X produktas, kurio galiojimo laikas yra ne mažesnis kaip Y dienų ir kuris įvyntas į Z arba lygiavertę pakuotę.	X produktas, kuris turi Y maistines savybes ir Z maisto produktams neįprastas savybes.

Geroji praktika¹⁹:

Rengiant technines specifikacijas **rekomenduojama**:

- formuluoti aiškius ir tikslus reikalavimus, kad tiekėjai suprastų poreikį ir galėtų pateikti pasiūlymus;
- reikalavimus pateikti technologiškai neutraliai (pvz., vengiant nuorodų į patentuotus gamybos metodus), vartojant rezultatais pagrįstus terminus, atsižvelgiant į norimą našumą ar funkcijas. Paskelbus daug techninių norimo produkto reikalavimų, suinteresuotiems tiekėjams sumažės tikimybė pateikti inovatyvų sprendimą;
- nustatyti tik išmatuojamus reikalavimus ir apibrėžti, kaip bus tikrinama jų atitiktis;
- pateikti pakankamai informacijos, kad potencialūs pirkimo dalyviai galėtų suprasti, kokia iš tikrųjų yra problema, kuriai reikia sprendimo, ir kokie yra pirkimo vykdytojo poreikiai;
- nenaudoti reikalavimų, kurie nėra tiesiogiai susiję su pirkimo vykdytojo poreikiais, galinčių suvaržyti konkurencumą;
- užtikrinti, kad techninėse specifikacijose būtų aprašyti ne tik reikalavimai materialiams pirkimo elementams (prekėms, paslaugoms, darbams), tačiau ir nematerialiems (idėjai);
- nurodyti, kaip bus paskirstytos intelektinės nuosavybės teisės, kad pasiūlymai būtų palyginami ir išvengta neteisėtos valstybės paramos;

¹⁹ E-vedlys – savarankiško mokymosi sistemos modulis „[Inovatyvūs pirkimai](#)“

- atsižvelgti į aplinkosauginius, prieinamumo asmenims su negalia, duomenų apsaugos ir kitus reikalavimus, kurie kyla iš nacionalinės ar ES teisės;
- suformuluoti reikalavimus taip, kad būtų galima juos išmatuoti ir objektyviai palyginti skirtingus siūlomus sprendimus;
- kur įmanoma, nurodyti egzistuojančius standartus (visada su nuoroda „arba lygiavertis“), siekiant užtikrinti būsimo produkto sąveiką su kitais produktais / technologijomis.

3.6.2. Pašalinimo pagrindai

Tiekėjų pašalinimo pagrindai

Tiekėjo pašalinimo pagrindai yra nustatomi nepaisant to, ar yra vykdomas įprastas viešasis pirkimas ar inovatyvus viešasis pirkimas. Pašalinimo pagrindai turi būti nustatomi pirkimo dokumentuose vykdant tarptautinės vertės ir supaprastintą (išskyrus mažos vertės pirkimo ir VPĮ 46 straipsnio 5 dalyje nustatytu atveju) pirkimą.

Pašalinimo pagrindai yra reikalavimai, pagal kuriuos pirkimo vykdytojas turi pašalinti tiekėją iš dalyvavimo pirkimo procedūroje. VPĮ 46 straipsnio 1, 3 ir 4 dalyse yra pateikiami privalomi pašalinimo pagrindai, kuriuos pirkimo vykdytojas privalo įtraukti į pirkimo dokumentus. Šalia privalomų pašalinimo pagrindų taip pat yra neprivalomi (VPĮ 46 straipsnio 6 dalis) – jų pirkimo vykdytojas neprivalo nustatyti pirkimo dokumentuose, tačiau jei atitinkamas pašalinimo pagrindas yra nustatytas pirkimo dokumentuose, jis tampa privalomu tame pirkime. Nustačius, kad tiekėjas pateikė melagingą informaciją, pirkimo vykdytojas veikia vadovaudamasis VPĮ 46 straipsnio 4 dalies 4 punkto nuostatomis. Informaciją, ar tiekėjas neturi pašalinimo pagrindo pagal viešai prieinamus duomenis, pirkimo vykdytojas gali patikrinti viešuosiuose registruose ar duomenų bazėse. Nuorodas į šias bazes galima rasti [čia](#). Nustatant pašalinimo pagrindus, visada rekomenduojame naudotis VPT parengta [pašalinimo pagrindų lentele](#).

3.6.3. Kvalifikacija ir kokybės bei aplinkos apsaugos vadybos sistemų standartai

Kvalifikacijos reikalavimų nustatymas

Kvalifikacijos reikalavimai susiję su tiekėjo tinkamumu vykdyti profesinę veiklą, jo ekonomine ir finansine būkle bei techniniais ir profesiniais sugebėjimais vykdyti galimą pirkimo sutartį. Pirkimo vykdytojas privalo išsiaiškinti, ar tiekėjas yra kompetentingas, patikimas ir pajėgus įvykdyti pirkimo sąlygas, todėl jis turi teisę skelbime apie inovatyvų pirkimą ar kituose pirkimo dokumentuose nustatyti būtinus kandidatų ar dalyvių kvalifikacijos reikalavimus ir šių reikalavimų atitikį patvirtinančius dokumentus ar informaciją. Kvalifikacijos reikalavimai yra nustatomi vadovaujantis VPT patvirtinta [Tiekėjo kvalifikacijos reikalavimų nustatymo metodika](#).

Tiekėjams keliami kvalifikacijos reikalavimai turi būti susiję su pirkimo objektu, nurodyti pirkimo dokumentuose ir negali būti keičiami, taip pat turi būti aiškūs ir tikslūs, susiję su tiekėjo ekonomine ir finansine būkle bei jo techniniais ir profesiniais sugebėjimais vykdyti sutartį.

Nustatant reikalavimą dėl teisės verstis atitinkama veikla – siekiama patikrinti, ar atitinkamam tiekėjui norminiais teisės aktais yra suteikta arba pagal juos yra įgyta

atitinkama teisė verstis veikla, kuri yra būtina įvykdyti pirkimo sutartį (pvz., ar tiekėjas turi leidimą vykdyti tam tikrą ekonominę veiklą).

Finansinio ir ekonominio pajėgumo kvalifikacijos reikalavimais siekiama patikrinti, ar tiekėjas turi pakankamus finansinius resursus veikti sutarties įgyvendinimo laikotarpiu (mokėti atlyginimus, pirkti medžiagas, kt.), ar tiekėjas būtų pajėgus įvykdyti reikalavimus, kylančius iš netinkamo sutarties vykdymo (pvz., vertinamos tiekėjo pajamos, mokumas, likvidumas). Siekiant sumažinti bet kokią riziką, kad tiekėjas sutarties vykdymo laikotarpiu gali būti likviduotas ir tai gali paveikti inovatyvaus produkto sukūrimą, pirkimo vykdytojas paprastai siekia gauti informacijos apie tiekėjo metines finansines ataskaitas ir apyvartos dydžius. Tiekėjų gali būti prašoma įrodyti šį savo pajėgumą atitiktimi tam tikriems svarbiems finansiniams reikalavimams, pavyzdžiui, nustatant minimalius tiekėjo metinės veiklos pajamų reikalavimus, kurie turi būti proporcingi ir susiję su numatoma atliekamo pirkimo verte. Vis dėlto tokio reikalavimo atitiktis dar negarantuoja gero sutarties vykdymo, be to, taip užkertamas kelias pirkime dalyvauti visiems potencialiems dalyviams, kurių apyvarta mažesnė, tačiau kurie gali turėti pakankamą finansinį pajėgumą ir, dar svarbiau, geresnį sprendimą. Pagal [Tiekėjo kvalifikacijos reikalavimų nustatymo metodiką](#), reikalaujama ūkio subjekto metinė veiklos pajamų suma negali būti daugiau kaip 2 (du) kartus didesnė už numatomą atliekamo pirkimo vertę, išskyrus pagrįstus atvejus, kai dėl perkamų prekių, paslaugų ar darbų pobūdžio arba su tuo susijusios rizikos būtina nustatyti didesnę reikalaujamą ūkio subjekto metinę veiklos pajamų sumą. Jeigu pirkimo vykdytojas nustato reikalavimą tiekėjui turėti daugiau kaip 2 (du) kartus didesnes už numatomą atliekamo pirkimo vertę pajamas, šis reikalavimas turi būti susijęs su pirkimo sutarties dalyku ir proporcingas pirkimo sutarties dalyko atžvilgiu. Kai pirkimo vykdytojas nusprendžia reikalauti, kad minimalios tiekėjo metinės pajamos būtų daugiau kaip 2 (du) kartus didesnės už numatomą atliekamo pirkimo vertę, jis pirkimo dokumentuose arba pirkimo procedūrų ataskaitoje nurodo pagrindines tokio reikalavimo priežastis.

Techninio ir profesinio pajėgumo reikalavimais siekiama patikrinti, ar tiekėjas turi pakankamus įgūdžius, priemones, įrankius, personalą ir kt. resursus, reikalingus pirkimo sutarties vykdymui (tiekėjo patirtis, žmogiškasis kapitalas, įranga, aplinkosaugos vadybos priemonės ir kt.). Tiekėjai, siekdami įrodyti savo techninį ir profesinį pajėgumą vykdyti atitinkamą sutartį, dažnai turi pateikti praeityje atliktų darbų, tiekėtų prekių ar teiktų paslaugų sąrašą. Kartu su šiuo sąrašu dažnai reikia pateikti ir tinkamą užsakymų įvykdymą patvirtinančias pažymas ar kitus dokumentus. Šis reikalavimas kelia sunkumų neseniai įsteigtiems startuoliams, kurie dar neturėjo pakankamai laiko, kad sukauptų savo patikimumo įrodymų, taigi toks reikalavimas gali užkirsti jiems kelią dalyvauti kai kuriose pirkimų procedūrose, nors startuolis gali turėti visus sutarčiai vykdyti reikalingus pajėgumus ir galbūt net pasiūlyti pažangesnį inovacinį sprendimą. Pirkimo vykdytojai gali prašyti tiekėjų savo tinkamumą pagrįsti kitais įrodymais (VPĮ 51 straipsnio 7 dalis). Priklausomai nuo konkrečios sutarties, tiekėjas gali pateikti paslaugas teikiančio asmens, rangovo ar savo įmonės vadovaujančiojo personalo išsilavinimo ir profesinės kvalifikacijos dokumentus arba nurodyti, kokiomis tiekimo grandinės valdymo ir sekimo sistemomis tiekėjas galės naudotis vykdydamas sutartį. Kai pakanka tokių įrodymų, dėl kurių pirkimo dalyviui nebūtina turėti daugelio metų veiklos patirties, suteikiama daugiau galimybių pirkime dėl sutarties dalyvauti ir startuoliams.

Kokybės vadybos sistemos ir aplinkos apsaugos vadybos sistemos standartai

Pirkimo vykdytojas, įgyvendinantis inovatyvų viešąjį pirkimą, pirkimo dokumentuose gali reikalauti, kad tiekėjas taikytų kokybės vadybos sistemos ir (ar) aplinkos apsaugos standartus. Šią galimybę reglamentuoja VPĮ 48 straipsnis /PĮ 60 straipsnis. Jei tokie reikalavimai yra nustatyti, tiekėjai turi pateikti nepriklausomų įstaigų išduotą sertifikatą arba kitus lygiaverčius įrodymus, patvirtinančius, kad jis laikosi tam tikrų aplinkos apsaugos vadybos sistemos standartų ir (ar) kokybės vadybos sistemos standartų, įskaitant ir prieinamumo asmenims su negalia standartus. Plačiau apie aplinkos apsaugos vadybos sistemos taikymą – VPT paskelbtame [pranešime](#).

3.6.4. Pasiūlymų vertinimo kriterijai

Pasiūlymų vertinimo kriterijų nustatymas

VPĮ 55 ir 56 straipsniai/ PĮ 64 ir 65 straipsniai nurodo, jog pirkimo vykdytojas, pasirinkdamas pasiūlymų vertinimo kriterijus, visada turi siekti ekonomiškai naudingiausio sprendimo. Tai reiškia, vykdant pirkimus pasiūlymas išrenkamas pagal ekonomiškai naudingiausią kriterijaus vertinimo metodą:

- kainą;
- kainą ir/ar sąnaudas ir kokybę;
- sąnaudas (gyvavimo ciklo sąnaudos).

Kainos kriterijus – tai yra suma, mokama už prekę/ paslaugą/ darbą. Kainos kriterijaus naudojimas yra rekomenduojamas tuomet, kai yra perkami rinkoje jau egzistuojantys, standartiniai ir nesudėtingi produktai. Situacijos, kuomet rekomenduojama rinktis kainos kriterijų:

- kai perkami rinkoje egzistuojantys sprendimai, kuriems nereikalingas papildomas kūrimas ar individualus pritaikymas pagal pirkimo vykdytojo poreikius;
- kai pirkimo objekto savybės yra aiškiai apibrėžtos ir lengvai palyginamos, o pagrindinis konkurencijos veiksnys yra kaina.

Perkant inovacijas, kurias dar reikia tobulinti ar pritaikyti pagal konkrečius pirkimo vykdytojo poreikius, pasiūlymų vertinimas tik pagal kainos kriterijų gali būti nepakankamas ir apsunkinti objektyvų sprendimų palyginimą.

Kainos ar sąnaudų ir kokybės santykio kriterijus – vertinant pasiūlymą yra atsižvelgiama į kainą arba sąnaudas ir kriterijus, susijusius su pirkimo objektu, įskaitant inovatyvias charakteristikas, kokybinius, aplinkosauginius ir (arba) socialinius kriterijus.

Situacijos, kuomet rekomenduojama rinktis kainos ar sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų:

- kai yra perkamos inovacijos ir novatoriški sprendimai, kurie sukuria svarią pridėtinę vertę ir pamatuotą ekonominę naudą pirkimo objektui, t. y. įgyvendinant inovatyvų viešąjį pirkimą;
- kuomet įvertinti naudojant tik kainą nėra pakankama ir pirkimo vykdytojas, norėdamas aukštesnės kokybės yra pasirengęs mokėti daugiau (atsižvelgiant į kokybinius aspektus).

Jei taikomi inovacijų partnerystės arba konkurencinio dialogo pirkimo būdai, pasiūlymai privalo būti vertinami pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų. Projekto konkurso atveju šis reikalavimas taip pat taikomas.

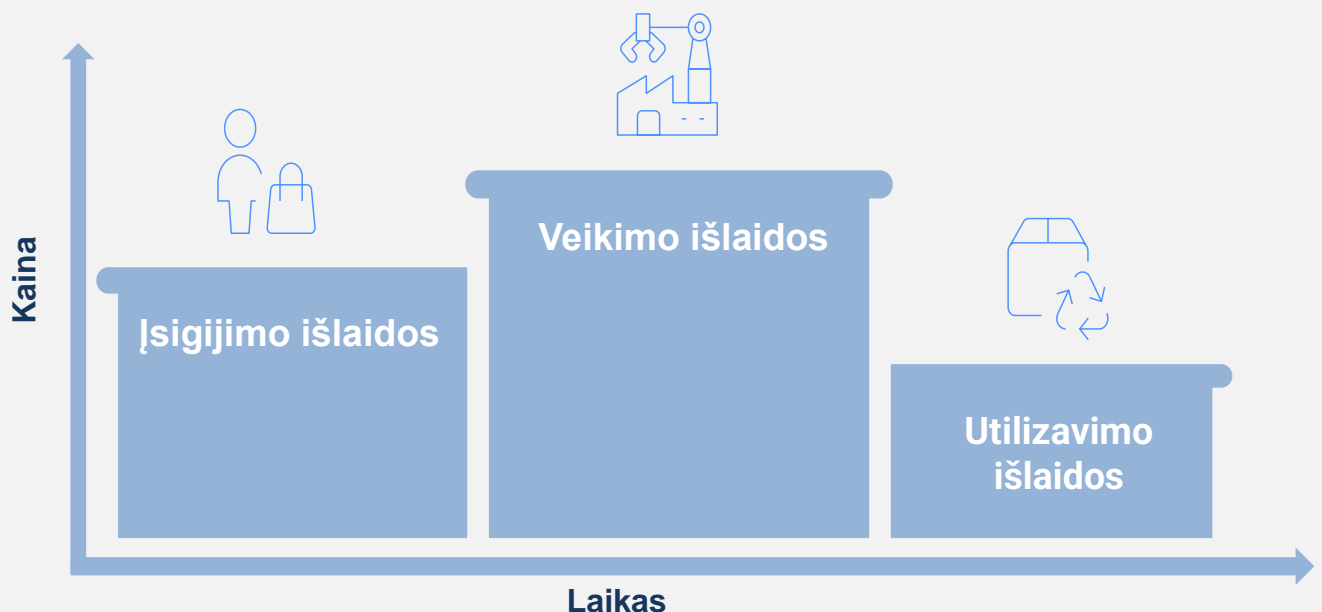
Žemiau, iliustraciniais tikslais, pateikiami galimi kokybės kriterijų pavyzdžiai, parengti remiantis informacinės sistemos (duomenų stebėsenos ir atvaizdavimo įrankio) pirkimo atveju (žr. 5 lentelę). Rengiant konkretaus pirkimo dokumentus, rekomenduojama kokybės kriterijus pasirinkti tokius, kad juos būtų galima įvertinti ir pamatuoti, siekiant užtikrinti objektyvų pasiūlymų palyginimą.

5 lentelė. Kokybės kriterijų taikymo pavyzdžiai.

Kokybės kriterijų grupė	Kokybės kriterijus	Vertinimo aprašymas
Techninis pranašumas	Pažangių technologinių sprendimų panaudojimas, užtikrinantis duomenų ar procesų tarpusavio sąsajų sukūrimą.	Vertinama, ar siūlomas sprendimas naudoja pažangius technologinius ar metodinius sprendimus, leidžiančius sukurti ar automatizuoti duomenų, ar procesų tarpusavio sąsajas.
Funkcinės charakteristikos	Galimų rizikų identifikavimas ir siūlomi jų valdymo sprendimai.	Vertinama, ar siūlomas sprendimas sugebės identifikuoti galimas rizikas ir jų valdymą.
Estetinės charakteristikos	Aiškus, nuoseklus ir estetiškas rezultatų atvaizdavimas.	Vertinama, ar sprendimo rezultatų atvaizdavimas yra suprantamas be papildomų paaiškinimų, nuoseklus visose sprendimo dalyse, vizualiai vientisas ir padedantis naudotojui suvokti teikiamą informaciją.
Socialiniai kriterijai	Sprendimo naudojimo patogumas ir prieinamumas skirtingoms vartotojų grupėms.	Vertinama, ar sprendime numatyti sprendiniai užtikrina aiškų, intuityvų ir skirtingoms vartotojų grupėms suprantamą naudojimą be sudėtingo papildomo mokymo.
Aplinkosauginiai kriterijai	Racionalus duomenų saugojimas ir archyvavimas.	Vertinama, ar sprendime numatyti sprendiniai, leidžiantys racionaliai valdyti duomenų saugojimą ir archyvavimą, išvengiant perteklinio duomenų

		kaupimo ir nepagrįsto išteklių naudojimo.
Inovatyvumas	Pažangių analitinių funkcijų (pvz., dirbtinio intelekto ar automatizuotos duomenų analizės) integravimas į sprendimą.	Vertinama, ar sprendime numatytos pažangios analitinės funkcijos, leidžiančios automatiškai analizuoti duomenis, identifikuoti tendencijas, generuoti įžvalgas ir taip padėti naudotojams priimti pagrįstus sprendimus.
Plėtros galimybės	Sprendimo pritaikomumas ir plėtra.	Vertinama, ar sprendimas gali būti plėtojamas ar pritaikytas naujiems poreikiams, funkcijoms ar naudojimui sritims.

Sąnaudų kriterijus – tai kriterijus, susijęs su perkamo objekto gyvavimo ciklo sąnaudomis (žr. 8 pav.): prekės tiekimo, paslaugos teikimo, darbų atlikimo etapais nuo žaliavų įsigijimo ar išteklių gavimo iki produkto išėmimo iš apyvartos, utilizavimo, sunaikinimo ar paslaugų teikimo pabaigos, transportavimo, naudojimo ir priežiūros. Sąnaudų kriterijus galėtų būti taikomas žaliųjų inovacijų įsigijimui, kai siekiama įsigyti energetiškai efektyvesnius, mažiau taršius, lengviau perdirbamus produktus.



8 pav. Gyvavimo ciklo sąnaudos

Alternatyvūs pasiūlymai

Vykiant inovatyvius viešuosius pirkimus rekomenduojama, jog pirkimo vykdytojas apsvarstytų galimybę tiekėjams leisti pateikti alternatyvius pasiūlymus, apie tai nurodydamas skelbime apie pirkimą arba kvietime patvirtinti susidomėjimą. Tai reiškia, kad į pasiūlymą gali būti įtrauktas pagrindinis pasiūlymas, kuris tiksliai atitinka techninę

specifikaciją, kartu pateikiant vieną ar kelis alternatyvius sprendimus, paprastai pagrįstus alternatyviomis technologijomis ar procesais. Tai leidžia tiekėjams kartu su tradiciniu ir „saugiu“ sprendimu pasiūlyti ir novatoriškesnį sprendimą.

Jei pirkimo vykdytojas leidžia teikti alternatyvius pasiūlymus, rekomenduojama, jog sprendimą kuriantis tiekėjas paaiškintų, nuo kurių specifikacijos elementų nukrypo pateikiamas variantas ir kaip bus pasiekiami laukiami rezultatai. Tiekėjas turi pagrįsti, kad alternatyvus variantas nepadidina rizikos lygio ir gali suteikti papildomos naudos.

Leidimas inovacijų pirkime pateikti alternatyvius pasiūlymus suteikia šiuos privalumus:

- leidžia pirkimo vykdytojui pamatyti alternatyvius sprendimus, kurių, kitu atveju, jis nebūtų galėjęs įvertinti;
- alternatyvių pasiūlymų įtraukimas gali lemti tvaresnį ar novatoriškesnį sprendimą.

Pirkimo vykdytojais turėtų stengtis kiek įmanoma dažniau leisti teikti alternatyvius pasiūlymus. Tuo pačiu, vadovaujantis VPI/ PI, pirkimo vykdytojas turi laikytis šių taisyklių:

- leidimas pateikti alternatyvius pasiūlymus turi būti aiškiai nurodytas skelbime apie pirkimą arba kvietime pateikti susidomėjimą bei pirkimo dokumentuose;
- turi būti aiškiai apibrėžti būtiniausi reikalavimai, kuriuos turi atitikti siūlomi alternatyvūs pasiūlymai;
- turi pasirinkti tokius pasiūlymų vertinimo kriterijus, kurie būtų tinkami ir pagrindiniams, ir alternatyviems pasiūlymams.

Pavyzdys:

Detmoldo mieste, Vokietijoje, buvo planuojama renovuoti stipriai apkrautą autobusų stotį, siekiant suvaldyti transporto srautus ir padidinti stoties prieinamumą. Tačiau, kai miesto valdžia pradėjo rengti atviras rinkos konsultacijas su tyrėjais ir tiekėjais, buvo nustatyta galimybė panaudoti fotokatalitinį betoną šaligatviuose ir kelio dangose tam, kad būtų galima aktyviai sumažinti oro teršalų (pvz., azoto oksido) kiekį. Viešojo pirkimo dokumentuose pirkimo vykdytojas nurodė, jog gali būti pateikti alternatyvūs pasiūlymai, kurie būtų palyginami su įprastiniu betonu. Pirkimo vykdytojas identifikavo fotokatalitinį betono variantą kaip patį naudingiausią – nors jo kaina buvo 3,6 proc. didesnė nei įprastinio betono, azoto oksido lygio sumažėjimas iki 40 proc., sumažėjęs smogas ir valymo poreikis mieste ir jo apylinkėse nusvėrė šį kainos skirtumą.²⁰

3.6.5. Intelektinė nuosavybė

Vykdamas inovatyvius viešuosius pirkimus pirkimo vykdytojams rekomenduojama iš anksto apsvarstyti, kaip tarp pirkimo vykdytojo ir tiekėjo bus paskirstytos intelektinės nuosavybės teisės. Kadangi inovatyvių viešųjų pirkimų metu (ypač kai perkamos mokslinių tyrimų ir plėtros paslaugos) gali atsirasti naujų intelektinės nuosavybės teisių (pvz., patentų ar autorių teisių, dizaino teisių, prekių ženklų), pirkimo dokumentuose svarbu aiškiai nustatyti šių teisių sąlygas. Yra dvi pagrindinės galimybės (gali būti ir

²⁰ [Guidance for public authorities on Public Procurement of Innovation \(PPI\)](#)

tarpinių variantų), kaip pirkimo vykdytojai gali priskirti viešojo pirkimo metu atsiradusias intelektinės nuosavybės teises:

- a) pirkimo vykdytojas reikalauja jam perduoti naujas intelektinės nuosavybės teises;
- b) pirkimo vykdytojas nereikalauja tokio perdavimo, todėl intelektinės nuosavybės teisės lieka tiekėjui.

i SVARBU Vykdamas inovatyvius viešuosius pirkimus, svarbu apsvarstyti, kokios bus įsigyjamo objekto intelektinės nuosavybės teisės ir labai svarbu aiškiai apibūdinti intelektinės nuosavybės teisių perdavimo sąlygas, pvz., patentus ir pan.

Pirkimo vykdytojai yra laisvi apsispręsti dėl įsigyjamo objekto intelektinės nuosavybės turimų teisių ir, jei tai aktualu, pirkimo dokumentuose (pvz., sutartyje) gali nurodyti, ar bus reikalaujama visų ar dalies intelektinės nuosavybės turtinių teisių perdavimo pirkimo vykdytojui.

3.6.6. Dokumentai inovatyvaus pirkimo procesui

Inovatyvaus pirkimo atveju rekomenduojama parengti **keturias dokumentų grupes:**

1. **Išankstinis skelbimas apie pirkimą.** Pranešimu yra siekiama paskleisti kuo platesnę žinią rinkos dalyviams apie būsimą inovatyvų pirkimą. Rekomenduojama, jog pirkimo vykdytojas apie būsimą pirkimą paskelbtų 6-12 mėnesių iki planuojamo pirkimo pradžios. Tokio laikotarpio reikia tam, kad būsimos pirkimo dalyviai turėtų pakankamai laiko inovatyvaus produkto sprendinių paieškai.
2. **Pirkimo dokumentai.** Juose aiškiai aprašoma:
 - pirkimo vykdytojo išūčiai, problemos kontekstas ir kokio rezultato siekiama;
 - pasiūlymų vertinimo modelis;
 - reikalavimai intelektinei nuosavybei ir konfidencialumui;
 - kita tiekėjams reikalinga techninė ir finansinė informacija;
 - kita informacija, kuri pagal VPĮ 35 straipsnį/ PĮ 48 straipsnį, turi būti nurodoma pirkimo dokumentuose.
3. **Inovatyvaus pirkimo sutarties projektas.** Pirkimo sutartis yra pasirašoma su vienu ar daugiau pasiūlymus pateikusių tiekėjų, kurie surinko daugiausiai balų pagal pasiūlymų vertinimo kriterijus. Pirkimo sutartyje:
 - apibrėžiamos šalių (pirkimo vykdytojo ir laimėjusio pirkimą dalyvio) teisės ir pareigos;
 - nustatomos inovatyvaus sprendimo intelektinės nuosavybės teisės;
 - apibrėžiamos sutarties vykdymo sąlygos pagal tiekėjo pasiūlymą;
 - nurodoma kalba ir taikoma teisė;
 - apibrėžiamas sutarties galiojimo terminas ir sutarties nutraukimo sąlygos ir kita būtina informacija.
4. **Pasiūlymo forma.** Rekomenduojama tiekėjams pateikti pasiūlymo formą, kad pirkimo vykdytojas galėtų gauti tarpusavyje palyginamus pasiūlymus.

Šis dokumentų rinkinys turi būti proporcingas pirkimo sudėtingumui. Mažesniuose inovatyviuose viešuosiuose pirkimuose šios dalys gali būti apjungtos į kelis dokumentus.

3.6.7. Pirkimo procedūros. Pasiūlymų vertinimas

Viešojo pirkimo komisija

Pateikti pasiūlymai turi būti (mažos vertės pirkimo procedūrų atveju – gali būti) vertinami viešojo pirkimo komisijos. Viešojo pirkimo komisija turėtų būti sudaroma kuomet ankstesnėje inovatyvaus viešojo pirkimo stadijoje, o į jos sudėtį rekomenduojama įtraukti tiek pirkimo vykdytojo atstovus, tiek išorės ekspertus (jeigu tokie reikalingi):

- darbuotojus tiesiogiai, dirbančius toje srityje, kuriai skirtas perkamas inovatyvus sprendimas;
- techninius ekspertus, kurie gebėtų įvertinti, kiek siūlomas inovatyvus sprendimas atitinka pirkimo dokumentuose nustatytus reikalavimus;
- viešųjų pirkimų specialistus;
- pirkimo vykdytojo vadovybės atstovus;
- išorės ekspertus turinčius specifinių žinių toje srityje, kurią apima inovatyvus pirkimas.

Vertindami pirkimo dalyvių pasiūlymus, pirkimo vykdytojo ekspertai (jei tokie paskirti) turi užtikrinti, jog procesas vyktų laikantis pirkimo dokumentų reikalavimų, o pasiūlymų vertinimo kriterijai būtų vienodai taikomi visiems pirkimo dalyviams.

Pasiūlymų vertinimo etapai

Pasiūlymų vertinimo supaprastintas procesas vykdomas etapais pavaizduotais [9 paveikslu](#).

Pirmasis Europos bendrojo viešųjų pirkimų dokumento (EBVPD) tikrinimo etapas turi būti skirtas patikrinti, ar pirkimo dalyviai atitinka pašalinimo, kvalifikacijos reikalavimus bei kokybės vadybos sistemos ir (arba) aplinkos apsaugos vadybos sistemos standartų reikalavimus (jeigu taikoma). Dažniausiai atitiktis grindžiama tiekėjų pateikta deklaracija – EBVPD, kuri pateikiama kartu su pasiūlymu. Tik iš galimo laimėtojo paprašoma visų pašalinimo pagrindų bei kvalifikaciją įrodančių dokumentų. Galimybę patikrinti visus dokumentus bet kuriame pirkimo etape pirkimo vykdytojas turi, jei jos prireikia.

Įvykdžius EBVPD vertinimą, pradedamas pasiūlymų vertinimo etapas, kurio metu pirkimo vykdytojas:

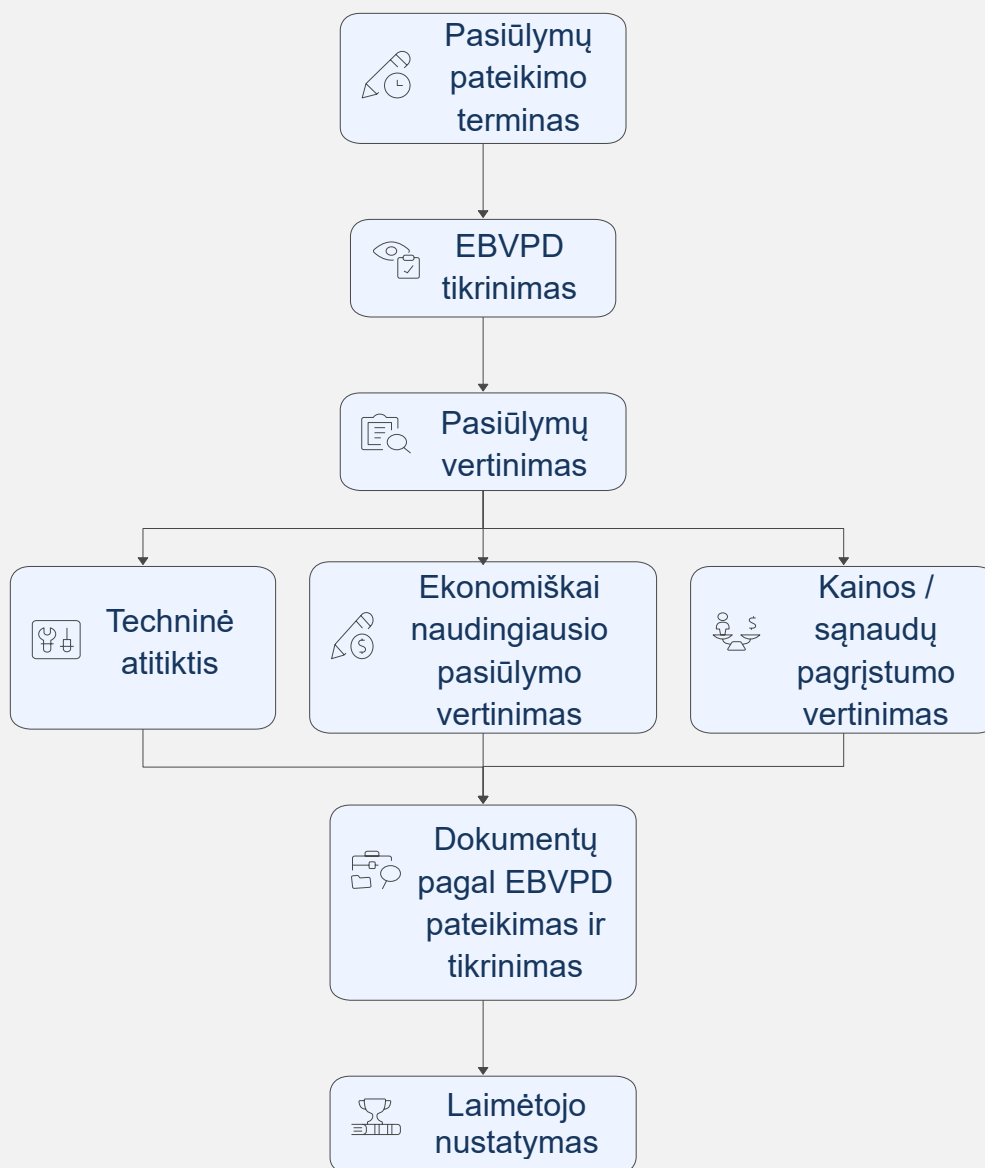
1. tikrina, ar tiekėjų pasiūlymuose nurodytos prekės, paslaugos ar darbai atitinka techninės specifikacijos reikalavimus, tikrina pateiktus pavyzdžius (jeigu jų prašoma), vertina, ar pasiūlyme nėra aritmetinių klaidų, jei reikia, kreipiasi dėl pasiūlymų paaiškinimo ir pan.;
2. atlieka pasiūlymų vertinimą pagal pirkimo dokumentuose nustatytą tvarką;
3. vertina, ar tiekėjų pasiūlytos kainos nėra per didelės, pirkimo vykdytojui nepriimtinos, ar pasiūlytos kainos ar sąnaudos nėra neįprastai mažos, jei reikia, kreipiasi į tiekėjus dėl neįprastai mažos kainos ar sąnaudų pagrindimo bei atlieka jo vertinimą;
4. atlieka kitus veiksmus, susijusius su pasiūlymų vertinimu.

Pavyzdžių patikrinimo metu (jeigu jų prašoma) pirkimo vykdytojas gali paprašyti dalyvių pristatyti siūlomo produkto pavyzdžių. Pateikti pavyzdžiai gali būti vertinami kaip

pasiūlymo dalis. Pirkimo vykdytojas taip pat gali parengti tinkamą aplinką atlikti išsamiems testavimams, siekiant atlikti demonstracinius ar atitikties pirkimo dokumentuose nustatytiems reikalavimams testavimus.

Įvertinęs pasiūlymus ir nustatęs galimą pirkimo laimėtoją, pirkimo vykdytojas kreipiasi į jį prašydamas per nustatytą protingą terminą pateikti dokumentus, patvirtinančius EBVPD deklaruotą informaciją.

Gavęs ir įvertinęs šiuos dokumentus bei įsitikinęs, kad nėra taikytinų tiekėjo pašalinimo pagrindų ir atitinka kvalifikacijos reikalavimus, pirkimo vykdytojas priima galutinį sprendimą dėl laimėtojo nustatymo ir apie jį, vadovaudamasis VPĮ 58 str. (PĮ 68 str.) nuostatomis, informuoja kandidatus ir dalyvius.



9 pav. Pasiūlymo vertinimo etapai

3.6.8. Sutarčių valdymas

Į sutarties vykdymo sąlygas, be VPĮ 87 straipsnyje/ PĮ 95 straipsnyje numatytų sąlygų, turėtų būti įtraukti bent šie aspektai:

- sutarties vykdymo kriterijai, išmatuojami kokybės rodikliai ir veiksmingumo tikslai;
- sutarties nutraukimo sąlygos, jei ji vykdoma netinkamai arba rinkoje atsiranda tinkamesnis už kuriamą sprendimas (nustatant tiekėjo atžvilgiu sąžiningas sutarties nutraukimo sąlygas);
- sutarties keitimo sąlygos, įtraukiamos dėl rinkos kintamumo ir galimos naujų inovacijų kūrimo galimybės vykdant sutartį²¹.

Atkreiptinas dėmesys, kad viešojo pirkimo sutartys vis dar neretai nuvertinamos pirkimo dokumentų rengimo etape. Dažnai daug dėmesio skiriama pirkimo sąlygų rengimui, tačiau sutartis parengiama nepakankamai atidžiai. Tačiau viešojo pirkimo sutartis – pagrindinis dokumentas, kuriuo remiantis bendraujama su tiekėju, vertinama, ar sukurtas (ar pristatytas) pirkimo objektas atitinka reikalavimus, vykdomi mokėjimai bei užbaigiamas pirkimo objekto įgyvendinimo procesas. Tai galioja ir inovatyvių viešųjų pirkimų sutartims. Viešojo pirkimo sutarčių rengimą reglamentuoja keturi pagrindiniai teisės aktai: VPĮ/ PĮ, MVPTA ir CK. VPĮ/ PĮ nuostatos yra privalomos vykdant supaprastintus ir tarptautinius pirkimus. MVPTA nuostatos yra privalomos vykdant mažos vertės pirkimus. Remiantis šiais teisės aktais, priklausomai nuo vykdomo pirkimo rūšies, privaloma nustatyti visas privalomas sąlygas. Daugiau informacijos apie sutarčių valdymą rasite VPT parengtose metodinėse medžiagose.²²

²¹ [Inovacinių sprendimų viešųjų pirkimų gairės](#), Europos Komisija, Briuselis, 2021 06 18 C(2021) 4320 final, 54 psl.

²² E-vedlys – savarankiško mokymosi sistemos modulis „[Sutarčių valdymas](#)“

GERIEJI

INOVATYVIŲ PIRKIMŲ
PAVYZDŽIAI



1.

Miesto pramonė – atvira ir moksleiviams, ir turistams

Panevėžys NOW (Panevėžio plėtros agentūra)

Pirkimo objektas

Panevėžio miesto pramonės įmonių veiklą pristatančio skaitmeninio sprendimo sukūrimas

Pirkimo būdas

Projekto konkursas ir neskelbiamos derybos su laimėtoju (-ais)

Problemos kontekstas

Tyrimai rodo, kad pramonės įmonių investicijas ir plėtrą Panevėžio regione stabdo žmogiškųjų išteklių trūkumas. Tik 2,5 proc. Panevėžio regiono profesinių mokyklų mokinių mokosi inžinerinei pramonei aktualių specialybių. Viena iš tokią situaciją lemiančių priežasčių – neefektyvus profesinis orientavimas. Mieste jau įgyvendinamos iniciatyvos, skirtos griauti mitus apie pramonės įmones, supažindinti moksleivius ir studentus su miesto įmonėms reikalingomis specialybėmis ir karjeros galimybėmis jose, atskleisti patrauklų, inovatyvų šiuolaikinės pramonės veidą. Tačiau pažintinių vizitų įmonėse organizavimas reikalauja žmogiškųjų ir laiko išteklių, kurie įmonėse yra riboti ir skiriami tiesioginėms funkcijoms vykdyti. Dėl šios priežasties įmonės yra linkusios vizitams pagal iš anksto suderintą grafiką priimti tik ribotą skaičių moksleivių grupių. Jau ir taip ribotas galimybes pamatyti miesto pramonę „iš vidaus“ dar labiau apribojo COVID-19 pandemija. Dėl viruso grėsmės darbuotojų sveikatai ir veiklos tęstinumui, dauguma įmonių atsisakė organizuoti pažintinius vizitus neribotam laikui.

Siekiamybė

Buvo ieškomas inovatyvus, į kintančius vartotojų – moksleivių, turistų – poreikius atsižvelgiantis, įtraukiantis sprendimas, kuris leistų patirti Panevėžio miesto pramonę, neturint galimybių patekti į įmonę. Buvo ieškomas sprendimas, kuris turėtų edukacinį aspektą – juo pasinaudoję moksleiviai arba turistai galėtų interaktyviu būdu sužinoti naujos, įdomios, naudingos informacijos apie pramonės įmonių istoriją, veiklą, produkciją, jos kasdienį panaudojimą.

Jis turėtų būti prieinamas kuo didesniam moksleivių ar turistų skaičiui – ir individualiai, ir grupėms. Atitinkamai, sprendimas neturėtų būti susietas su viena konkrečia lokacija ir apribotas jos darbo valandų ar žmogiškųjų išteklių pajėgumų.

Rezultatas

Siekiant sukurti sužaidybintą pažintinę Panevėžio miesto pramonės įmonių patirtį, įgyvendinamas sprendimas buvo paremtas Virtualios realybės (VR) technologija. Jos pagalba vartotojas gamybinės įmonės lankys iš kosminio laivo, kuriam sugedus remontui bus reikalinga modernios pramonės produkcija. Užsidėjęs VR akinius, žmogus galės žvalgytis po realias gamyklų patalpas, susipažinti su gamybiniais procesais. Taip pat, vykdydamas užduotis, vartotojas galės pritaikyti produkciją konkrečiose situacijose, o smagus palydovas-robotas supažindins su platesniu Panevėžio pramonės istoriniu ir ateities kontekstu.

Įgyvendinant sprendimą, pagrindinis iššūkis buvo padaryti patirtį pakankamai turtingą ir įdomią vartotojui, tačiau ir labai paprastą naudotis. Kadangi tai ne visada suderinama, siekiant atrasti balansą buvo stengiamasi naudoti kiek įmanoma daugiau intuityvių valdymo sprendimų ir naudoti ribotą interakcijų kiekį. Sprendimą kūrė UAB „Iron Cat“.

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).



2.

Stumbrų daromos žalos apskaičiavimas, naudojant pažangius dirbtinio intelekto pagrindu sukurtus algoritmus ir palydovinių vaizdų informaciją

Kėdainių rajono savivaldybės administracija

Pirkimo objektas

Stumbrų daromos žalos apskaičiavimo technologinis sprendimas, naudojant pažangius dirbtinio intelekto pagrindu sukurtus algoritmus ir palydovinių vaizdų informaciją.

Pirkimo būdas

Projekto konkursas ir neskelbiamos derybos su laimėtoju (-ais)

Problemos kontekstas

Stumbrai – dideli gyvūnai, dažniausiai gyvenantys bandomis, todėl patekę į ūkininkų laukus neretai juos ištrypia, išguli, taip sukeldami žalą žemės ūkio pasėliams, daržovėms ir kitam ūkininkų turtui. Kėdainių rajonas yra viena iš geriausiai žemės ūkį išvysčiusių savivaldybių, todėl, stumbrams pasiekus ūkininkų ir žemės ūkio bendrovių laukus, kyla nuolatinė žalos rizika. Skaičiuojama, kad per pastaruosius penkerius metus iš viso Kėdainių rajone ūkininkams buvo padaryta žalos beveik už 450 tūkst. eurų ir iš viso sunaikinta apie 400 hektarų pasėlių ploto. Valstybė kompensuoja ūkininkams dėl stumbrų patiriamą žalą, tačiau jos apskaičiavimo procesas yra ganėtinai ilgas, sudėtingas ir reikalaujantis ne tik lėšų, žmogiškųjų išteklių, bet ir ypač didelio tikslumo.

Siekiamybė

Nacionalinės mokėjimo agentūros informacinėje sistemoje nuo 2020 m. yra naudojama Europos kosmoso agentūros „Copernicus“ programos „Sentinel“ palydovų registruojama statistinė informacija. Deklaruotų pasėlių atpažinimui naudojami „Sentinel“ palydovų statistiniai duomenys ir dirbtinio intelekto algoritmai, kurių pagrindu galima sukurti faktinius pasėlių žemėlapius ir nustatyti pasėlių dangos pokyčius tam tikrais vegetacijos sezono laikotarpiais, kai galimai dėl laukinių gyvūnų buvo padaryta žala pasėliams. Norima išbandyti stumbrų daromos žalos paskaičiavimą panaudojant palydovinius duomenis ir nustatant ištryptus, išgulėtus ar kitaip nukentėjusius laukus nuo stumbrų, dirbtinio

intelekto pagalba aprašant algoritmus, leisiančius identifikuoti vietas, kuriose žalą sukėlė stumbrai. Testuojamame etape problemai spręsti reikia sukurti automatizuotos palydovinių duomenų ir „in-situ“ duomenų integravimo ir dirbtinio intelekto algoritmų prototipą Kėdainių rajono savivaldybėje, kuris leistų identifikuoti ir kiekybiškai įvertinti stumbrų daromą žalą tiek laiko, tiek teritorijos atžvilgiu.

Rezultatas

Siekiant rasti sutarimą tarp saugomų laukinių gyvūnų ir ūkininkų, buvo būtina rasti sprendimus, kaip objektyviai nustatyti ir kompensuoti ūkininko patiriamą žalą. Įgyvendinamas sprendimas leidžia stebėti pasėlius „Sentinel“ radarinių palydovų sensoriais ir inovatyvių geoinformacinių technologijų algoritmais fiksuoti stumbrų ištryptus, išgulėtus ar išnaikintus laukus, apskaičiuoti juose nustatytos žalos dydį. Nuotoliniai stumbrų daromos žalos nustatymo algoritmai veikia interneto pagrindu, todėl nebereikia vykti į vietą, žalos dydis nustatomas objektyviai ir pakankamai tiksliai, todėl mažėja teisinių ginčų galimybė. Sprendimą kūrė UAB „Coetus“.

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).



3.

Kaip įvertinti mokslo ir verslo bendradarbiavimą žinių panaudojimo efektyvumo aspektu?

Lietuvos inovacijų centras

Pirkimo objektas

Mokslo ir studijų institucijų kuriamų žinių panaudojimo stebėsenos ir atvaizdavimo įrankio sukūrimo paslaugos.

Pirkimo būdas

Projekto konkursas ir neskelbiamos derybos su laimėtoju (-ais)

Problemos kontekstas

Vienas iš pagrindinių tikslų, kurių siekiama įgyvendinant inovacijų politikos priemones, yra sustiprinti mokslo ir verslo bendradarbiavimą ir taip paskatinti perėjimą prie aukštesnės pridėtinės vertės ekonomikos. Siekiant surasti naujus būdus, kaip šį bendradarbiavimą galima būtų sustiprinti, pirmiausia yra itin svarbu gebėti įvertinti mokslo ir verslo bendradarbiavimo poveikį bei suprasti, kaip mokslo žinios yra panaudojamos įvairiuose sektoriuose, koks yra to panaudojimo efektyvumas. Šiuo metu nėra aišku, kaip ir kokios skirtingų mokslo institucijų kuriamos žinios yra naudojamos, kokie sektoriai yra imliausi šioms žinioms, kam yra kuriama didžiausia pridėtinė vertė. Mokslo žinių panaudojimo skirtinguose sektoriuose vertinimuose pirminis duomenų šaltinis vis dar yra oficialiosios statistikos portalas, tačiau ten pateikiami daugiausiai baziniai indikatoriai, o konkretesni duomenys yra neprieinami. Be to, duomenų bazėje vėluoja duomenų pateikimas ir tai apriboja analizės galimybes.

Siekiamybė

Buvo reikalingas inovatyvus, patogus naudoti sprendimas-įrankis, kuris padėtų rinkti ir sisteminti duomenis, sistemingai vertinti mokslo ir verslo bendradarbiavimo poveikį bei mokslo žinių panaudojimo efektyvumą skirtingais aspektais. Sprendimas turėtų sudaryti galimybes įvertinti, kokį poveikį sukuriama mokslo žinios turi skirtingiems sektoriams: kas yra mokslo žinių naudotojai, kiek ir kam kuriamos mokslo žinios yra aktualios, kaip ir kokie sektoriai jas naudoja bei kam kuriama didžiausia pridėtinė nauda.

Rezultatas

Atsižvelgiant į iššūkio problematiką ir reikalavimus, kurtas inovatyvus įrankis, kuris leis kaupti aktualius duomenis apie Mokslo ir studijų institucijos (MSI) kuriamas žinias, juos apdoroti bei sisteminti, pasitelkiant dirbtinio intelekto sprendimus.

Susistemintiems duomenims pateikti kurta vartotojo sąsaja, kuri leis MSI indėlį į skirtingus ekonominės veiklos sektorius analizuoti dvejopai: greitai palyginti naudojantis interaktyvia sąsajų diagrama arba išsamiai ir įvairiais pjūviais nagrinėti naudojantis duomenų suvestine. Sprendimą kūrė MB Vilantis.

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).



4.

Vaizdo ir garso įrašymo sprendimo taikymas, siekiant įstaigos veiklos gerinimo

Valstybės vaiko teisių apsaugos ir įvaikinimo tarnyba prie Socialinės apsaugos ir darbo ministerijos



NAUJOS KARTOS
LIETUVA

Projektas „Pirkimo vykdytojų gebėjimų atlikti inovatyvius pirkimus stiprinimas“ (Nr. 02-032-P-0001)

V.2 2026-03-20

Pirkimo objektas

Kūno kameros su priedais.

Pirkimo būdas

Atviras konkursas (tarptautinis)

Problemos kontekstas

Sprendimų dėl vaiko apsaugos poreikio priėmimas reikalauja patikimos, objektyvios ir išsamios informacijos. Iki inovatyvaus sprendimo įsigijimo galimo vaiko teisių pažeidimo aplinkybių bei vaiko ir jo įstatyminių atstovų nuomonių fiksavimas buvo fragmentiškas, dažniausiai grindžiamas subjektyviais vertinimais. Tai kėlė riziką, kad sprendimai dėl vaiko teisių apsaugos gali būti nepakankamai pagrįsti, o taip pat trūko priemonių užtikrinti skaidrų ir visoms šalims saugų procesą.

Siekiamybė

Įsigyti inovatyvų sprendimą, leidžiantį vaiko situacijos vertinimo metu atlikti vaizdo ir garso įrašus naudojant nešiojamus vaizdo registratorius. Įsigyta techninė įranga ir programinė įranga sudaro sąlygas sistemingai kaupti, saugoti ir tvarkyti įrašus, užtikrinant tinkamą jų panaudojimą sprendimų priėmimo procese.

Rezultatas

Nešiojamų vaizdo registratorių naudojimas sudarė sąlygas objektyviau užfiksuoti vaiko situacijos vertinimo metu gaunamus duomenis ir užtikrinti, kad sprendimai dėl vaiko apsaugos poreikio ar pagalbos šeimai būtų pagrįsti faktais. Įrašų darymas taip pat sustiprino proceso skaidrumą bei sukūrė saugesnę aplinką vaiko teisių gynėjams – apie įrašymą informuojama iš anksto, todėl mažėja konfliktinių situacijų rizika. Sprendimas sustiprino pasitikėjimą vaiko teisių apsaugos sistema ir sudarė galimybes ilgalaikiam kokybinių paslaugų gerinimui.

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).

Nuoroda į inovacijos pristatymą: [čia](#).

5.

Išmanojo pokalbių roboto sukūrimo, diegimo, integravimo ir aptarnavimo paslaugos

**Asmens su negalia teisių apsaugos
agentūra prie Lietuvos Respublikos
socialinės apsaugos ir darbo
ministerijos**



Finansuoja
Europos Sąjunga
NextGenerationEU



NAUJOS KARTOS
LIETUVA

Projektas „Pirkimo vykdytojų gebėjimų atlikti inovatyvius pirkimus stiprinimas“ (Nr. 02-032-P-0001)

V.2 2026-03-20

Pirkimo objektas

Išmanojo pokalbių roboto sukūrimo, diegimo, integravimo ir aptarnavimo paslaugos.

Pirkimo būdas

Supaprastintas atviras konkursas

Problemos kontekstas

Asmenims su negalia ir jų artimiesiems dažnai kyla sunkumų greitai rasti aktualią informaciją apie teikiamas paslaugas, pagalbos priemonės, teisinės galimybės ar kreipimosi tvarką. Įprasti komunikacijos kanalai (telefonu ar gyvai) reikalauja ne mažo darbuotojų laiko, o informacija ne visada pasiekama ne darbo metu. Be to, daliai vartotojų dėl sveikatos ar techninių apribojimų sudėtinga pasinaudoti įprastais informacijos gavimo būdais. Tai riboja paslaugų prieinamumą, o specialistų darbo krūvis auga dėl nuolatinių pasikartojančių klausimų.

Siekiamybė

Pagrindinis tikslas – sukurti patogų, visiems prieinamą išmanųjį pokalbių robotą, kuris:

- gebėtų automatiškai atsakyti į dažniausiai užduodamus klausimus;
- naudotų dirbtinį intelektą vartotojo poreikių atpažinimui ir tinkamiausiam atsakymui pateikti;
- būtų pasiekiamas keliais kanalais (interneto svetainėje, socialiniuose tinkluose, per klientų aptarnavimo sistemą);
- atitiktų prieinamumo reikalavimus, kad juo galėtų naudotis ir asmenys su įvairiomis negaliomis;
- užtikrintų duomenų saugumą ir integraciją su kitomis informacinėmis sistemomis;
- turėtų garantinę priežiūrą bei klaidų taisymo mechanizmą su nustatytais sprendimo terminais.

Rezultatas

Įdiegtas pokalbių robotas užtikrina 24/7 informacijos prieinamumą, leidžia naudotojams greičiau gauti atsakymus į dažniausiai kylančius klausimus be papildomo specialistų įsikišimo. Tai mažina darbuotojų darbo krūvį, leidžia daugiau laiko skirti sudėtingesniems atvejams, o kartu didina paslaugų prieinamumą visiems gyventojams, ypač žmonėms su negalia. Sprendimas prisideda prie socialinių kriterijų įgyvendinimo, užtikrinant tinkamą naudotojų patirtį ir prieinamumą visiems.

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).

Nuoroda į ketinamos įsigyti inovacijos pristatymą: [čia](#).



6.

Bluetooth moduliai esamiems akustiniams įrenginiams ir nauji akustiniai įrenginiai šviesoforais reguliuojamose sankryžose ar perėjose

SĮ Susisiekimo paslaugos



Finansuoja
Europos Sąjunga
NextGenerationEU



NAUJOS KARTOS
LIETUVA

Projektas „Pirkimo vykdytojų gebėjimų atlikti inovatyvius pirkimus stiprinimas“ (Nr. 02-032-P-0001)

V.2 2026-03-20

Pirkimo objektas

Bluetooth moduliai esamiems akustiniams įrenginiams ir nauji akustiniai įrenginiai šviesoforais reguliuojamose sankryžose ar perėjose.

Pirkimo būdas

Supaprastintas atviras konkursas

Problemos kontekstas

Šviesoforais reguliuojamose sankryžose ir pėsčiųjų perėjose įdiegti akustiniai įrenginiai bei pėsčiųjų mygtukai skleidžia kintamo garsumo signalą, prisitaikantį prie aplinkos triukšmo. Vis dėlto ši sistema neidentifikuoja žmonių su regos negalia, todėl jų saugumui užtikrinti dažnai tenka didinti akustinių įrenginių garso lygį. Tokiu būdu siekiama, kad skleidžiamas signalas aiškiai išsiskirtų iš aplinkos triukšmo ir padėtų saugiai pereiti perėjas.

Tuo pačiu akustiniai signalai gali trukdyti netoli sankryžų gyvenančius ar dirbančius žmones, o esamas garso lygis ne visuomet pakankamas, kad žmonės su regos negalia galėtų aiškiai ir saugiai orientuotis sankryžoje.

leškomas inovatyvus sprendimas skirtas tam, kad akustinė įranga automatiškai parinktų tinkamą garsumo lygį tik esant realiam poreikiui – identifikavus judantį žmogų su regos negalia. Taip būtų užtikrinama abipusė nauda: didesnis eismo dalyvių saugumas ir mažesnis triukšmo poveikis aplink gyvenantiems ar dirbantiems žmonėms.

Siekiamybė

Šiuo pirkimu buvo siekiama įsigyti Bluetooth modulius esamiems akustiniams įrenginiams ir naujus akustiniai įrenginius bei pėsčiųjų mygtukus šviesoforais reguliuojamose sankryžose ar perėjose. Į pirkimo apimtį buvo įtrauktas žmonėms su regos negalia skirtų esamų akustinių įrenginių RTB BLX KOMBI-S, sumontuotų šviesoforais reguliuojamose sankryžose ar perėjose, modernizavimas, įdiegiant papildomus RTB GmbH & Co. KG gamintojo numatytus arba lygiaverčius Bluetooth modulius. Akustiniai įrenginiai turėtų būti aktyvinami (dar labiau pasigarsintų) su nemokama LOC.id mobilia aplikacija įdiegta mobiliajame įrenginyje, įjungus bevielį Bluetooth ryšį.

Papildomai buvo numatytas naujų (nuo 2024 gamybos metų) akustinių įrenginių su jau įdiegtu Bluetooth moduliu ir pėsčiųjų mygtukų montavimas šviesoforais reguliuojamose sankryžose ar perėjose.

Rezultatas

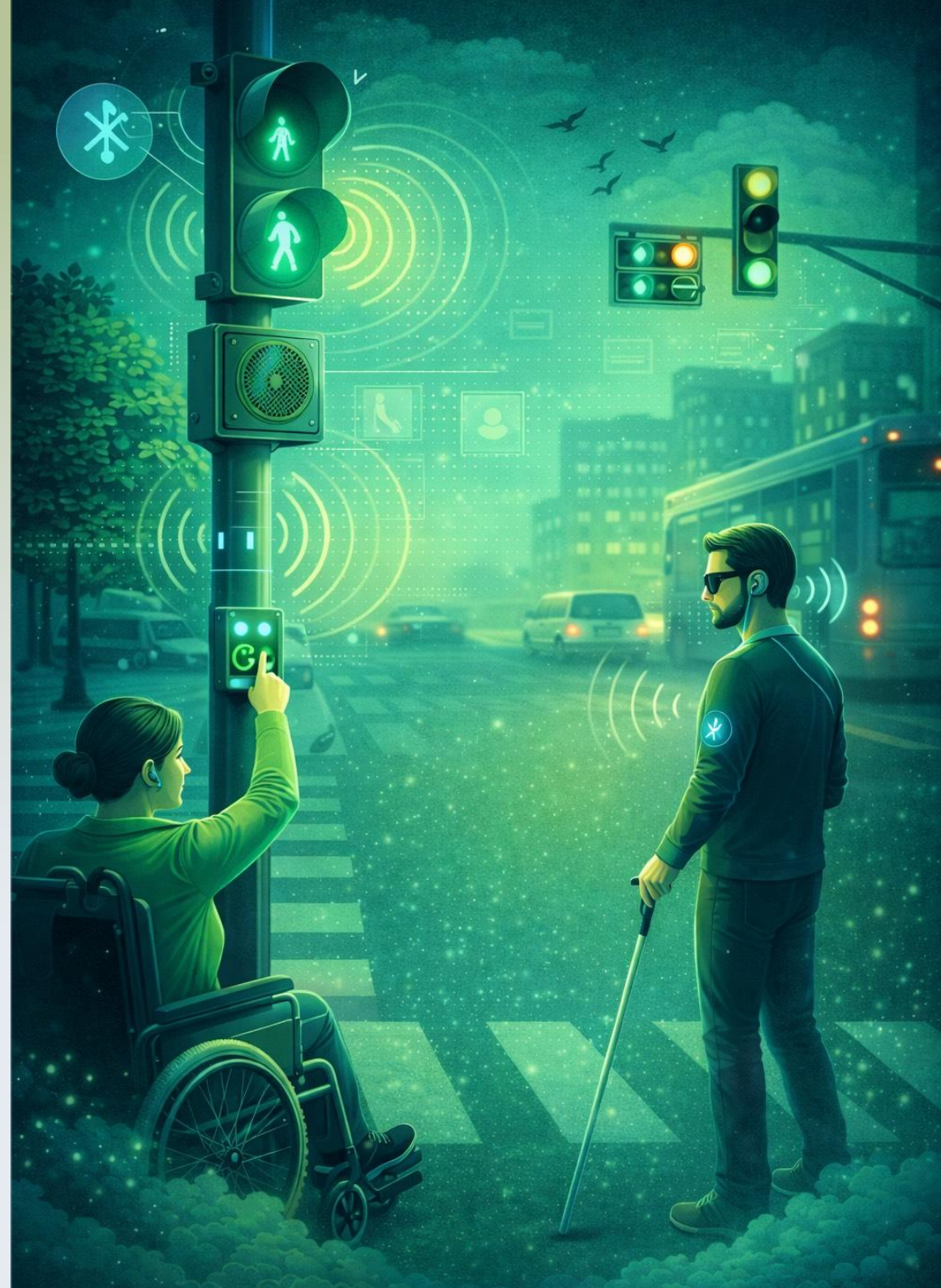
Modernizuoti 184 esami akustiniai įrenginiai – į juos integruoti „Bluetooth“ moduliai. Papildomai įdiegta 50 akustinių įrenginių su sumontuotais „Bluetooth“ moduliais ir 70 pėsčiųjų mygtukų, sklaidžiančių orientavimo signalą.

Asmeniui su regos negalia artėjant prie sankryžos ar perėjos ir naudojant nemokamą programėlę LOC.id, aplikacija automatiškai suaktyvina sankryžoje įrengtų akustinių įrenginių ir pėsčiųjų mygtukų aukštesnio lygio garso signalą. Tai leidžia greičiau ir tiksliau surasti orientavimo signalą sklindžiantį pėsčiųjų mygtuką, jį paspausti ir taip įjungti ryškesnį, nei įprasta, perėjimo garso signalą, sklindantį iš akustinio įrenginio.

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).

Nuoroda į ketinamos įsigyti inovacijos pristatymą: [čia](#).

Nuoroda į įsigytos inovacijos pristatymą: [čia](#).



7.

Kosmoso misijų projektavimas ir simuliacijos – kosmoso specialistų ugdymas per praktines veiklas

Vilniaus Gedimino technikos universitetas



NAUJOS KARTOS
LIETUVA

Projektas „Pirkimo vykdytojų gebėjimų atlikti inovatyvius pirkimus stiprinimas“ (Nr. 02-032-P-0001)

Pirkimo objektas

Kosmoso misijų projektavimo ir simuliacijos programinė įranga.

Pirkimo būdas

Supaprastintas atviras konkursas.

Problemos kontekstas

Kosmoso misijų planavimas ir dirbtinių palydovų sistemų projektavimas reikalauja aukšto tikslumo skaičiavimų, realaus laiko simuliacijos ir galimybės modeliuoti sudėtingas tarpusavio sąveikas tarp objektų orbitoje. Taip pat būtina įvertinti galimus manevrus, ryšio galimybes ir kitus techninius parametrus prieš priimant projektinius sprendimus. Tam reikalinga programinė įranga, leidžianti šiuos procesus modeliuoti ir analizuoti vieningoje, realiu laiku veikiančioje aplinkoje.

Siekiamybė

Įsigyti pilno funkcionalumo programinę įrangą, leidžiančią vieningoje aplinkoje projektuoti, simuliuoti ir analizuoti kosmoso misijas su dirbtiniais palydovais.

Sprendimu siekta:

- realiu laiku modeliuoti orbitinę mechaniką ir palydovų dinamiką;
- simuliuoti palydovų tarpusavio sąveiką;
- atlikti energijos ir ryšio sistemų analizę;
- optimizuoti pasirinktus misijos parametrus;
- sudaryti galimybes keliems naudotojams dirbti su tuo pačiu modeliu.

Rezultatas

Įdiegta programinė įranga sudarė sąlygas:

- centralizuotai vykdyti visų misijos etapų simuliaciją vieningoje platformoje;
- pagreitinti projektavimo ciklą ir sumažinti testavimo kaštus;
- saugiai modeliuoti sudėtingus scenarijus;
- užtikrinti duomenų eksportą, integraciją ir analizę realiu laiku.

Sprendimas sudarė sąlygas didesniai modeliavimo tikslumui ir tyrimų patikimumui, sumažino techninių klaidų riziką ir sustiprino organizacijos gebėjimą vykdyti pažangius kosmoso sistemų modeliavimo ir analizės tyrimus.

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).

Nuoroda į įsigytos inovacijos pristatymą: [čia](#).



8.

Panevėžio regiono bibliotekų skaitmeninimo veiklų gerinimas pasitelkiant pažangius technologinius sprendimus

Panevėžio apskrities Gabrielės
Petkevičaitės-Bitės viešoji biblioteka



Finansuoja
Europos Sąjunga
NextGenerationEU



NAUJOS KARTOS
LIETUVA

Projektas „Pirkimo vykdytojų gebėjimų atlikti inovatyvius pirkimus stiprinimas“ (Nr. 02-032-P-0001)

V.2 2026-03-20

Pirkimo objektas

Inovatyvi skaitmeninimo įranga

Pirkimo būdas

Skelbiama apklausa (mažos vertės pirkimas)

Problemoms kontekstas

Bibliotekos fonduose saugomi leidiniai, rankraščiai ir kiti dokumentai yra trapūs, dalis jų – didelio formato ar sudėtingos fizinės būklės. Iki šio sprendimo įsigijimo skaitmeninimo procesas buvo ribojamas techninių galimybių: ne visi dokumentai galėjo būti saugiai skenuojami, sudėtinga buvo išlaikyti aukštą ir vienodą vaizdo kokybę, procesas reikalavo daugiau rankinio darbo.

Tai lėtino skaitmeninimo tempus, didino fizinio dokumentų pažeidimo riziką ir ribojo galimybes operatyviai teikti skaitmenines paslaugas vartotojams.

Siekiamybė

Įsigyti inovatyvų sprendimą, leidžiantį saugiai ir kokybiškai skaitmeninti įvairaus formato bei fizinės būklės dokumentus, įskaitant knygas ir trapius leidinius. Įsigyta techninė ir programinė įranga turėtų sudaryti sąlygas efektyviai atlikti skenavimą, vaizdų redagavimą, indeksavimą ir daugialapių dokumentų kūrimą vieningoje darbo aplinkoje, taip optimizuojant skaitmeninimo procesą ir mažinant fizinio dokumentų pažeidimo riziką.

Rezultatas

Inovatyvios skaitmeninimo įrangos įdiegimas sudarė sąlygas išplėsti skaitmeninimo galimybes, padidinti procesų efektyvumą ir užtikrinti aukštesnę skaitmeninamų dokumentų kokybę. Sumažėjo dokumentų pažeidimo rizika, sutrumpėjo skaitmeninimo trukmė, pagerėjo skaitmeninių išteklių prieinamumas vartotojams. Sprendimas prisidėjo prie efektyvesnio dokumentų skaitmeninimo ir jų fizinės būklės išsaugojimo.

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).

10.

Klaipėdos rajono savivaldybės dalyvaujamojo biudžeto „Tavo idėja“ skaitmeninio įrankio įdiegimas

Klaipėdos rajono savivaldybės administracija



Finansuoja
Europos Sąjunga
NextGenerationEU



NAUJOJ KARTOS
LIETUVA

Projektas „Pirkimo vykdytojų gebėjimų atlikti inovatyvius pirkimus stiprinimas“ (Nr. 02-032-P-0001)

V.2 2026-03-20

Pirkimo objektas

Klaipėdos rajono savivaldybės dalyvaujamojo biudžeto „Tavo idėja“ skaitmeninio įrankio įdiegimas

Pirkimo būdas

Supaprastintas atviras konkursas

Problemos kontekstas

Klaipėdos rajono savivaldybė siekė didinti gyventojų įsitraukimą į sprendimų priėmimo procesus, susijusius su viešųjų erdvių gerinimu ir naujų iniciatyvų įgyvendinimu. Dalyvaujamojo biudžeto iniciatyvos įgyvendinimas reikalavo patogios ir skaidrios sistemos, kuri leistų gyventojams teikti idėjas, sekti jų vertinimą ir balsuoti už labiausiai patinkančius pasiūlymus.

Iki pirkimo šie procesai buvo vykdomi naudojant skirtingas priemones, todėl informacijos valdymas, komunikacija su idėjų autoriais ir rezultatų sklaida nebuvo pakankamai centralizuoti. Tai apsunkino procesų administravimą, mažino jų skaidrumą ir ribojo gyventojų įsitraukimo galimybes.

Dėl šių priežasčių atsirado poreikis skaitmeniniam sprendiniui, kuris leistų vienoje sistemoje organizuoti visą dalyvaujamojo biudžeto procesą – nuo idėjų pateikimo iki jų įgyvendinimo stebėsenos.

Siekiamybė

Buvo siekiama įdiegti skaitmeninį įrankį, kuris leistų skaitmenizuoti dalyvaujamojo biudžeto procesą ir sudarytų patogias sąlygas gyventojams įsitraukti į savivaldybės sprendimų priėmimą. Sprendinys turėjo užtikrinti galimybę gyventojams teikti idėjas dėl viešųjų erdvių gerinimo ar naujų erdvių kūrimo, vertinti pateiktus pasiūlymus, balsuoti už geriausias idėjas bei stebėti jų įgyvendinimo eigą.

Taip pat buvo siekiama, kad sistema leistų efektyviau administruoti procesą – valdyti idėjų vertinimą, komunikuoti su jų autoriais, skelbti balsavimo rezultatus ir užtikrinti skaidrą informacijos pateikimą visuomenei.

Rezultatas

Įgyvendinus pirkimą buvo sukurta ir įdiegta dalyvaujamojo biudžeto skaitmeninė platforma, leidžianti centralizuotai valdyti visą „Tavo idėja“ procesą. Sistema suteikia gyventojams galimybę teikti idėjas, balsuoti už pasiūlymus ir stebėti jų įgyvendinimo progresą, o savivaldybei – efektyviau administruoti visą procesą.

Sprendinys prisidėjo prie didesnio gyventojų įsitraukimo, skaidresnio sprendimų priėmimo ir aiškesnės komunikacijos apie įgyvendinamas iniciatyvas. Praktinis sistemos naudojimas parodė, kad skaitmenizuotas procesas leidžia efektyviau valdyti informaciją, didina visuomenės pasitikėjimą ir sudaro geresnes sąlygas bendruomenės dalyvavimui savivaldos procesuose.

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).

Nuoroda į ketinamos įsigyti inovacijos pristatymą: [čia](#).

Nuoroda į įsigytos inovacijos pristatymą: [čia](#).



11.

Programa „Praguloms STOP“

VšĮ Respublikinė Vilniaus universitetinė ligoninė



Finansuoja
Europos Sąjunga
NextGenerationEU



NAUJOS KARTOS
LIETUVA

Projektas „Pirkimo vykdytojų gebėjimų atlikti inovatyvius pirkimus stiprinimas“ (Nr. 02-032-P-0001)

V.2 2026-03-20

Pirkimo objektas

IT sistemos "Praguloms STOP" sukūrimas

Pirkimo būdas

Atviras konkursas (tarptautinis)

Problemos kontekstas

Pragulų atsiradimas hospitalizuotam pacientui daro reikšmingą neigiamą poveikį jo sveikatai, sukelia diskomfortą ir neretai pailgina gydymo ligoninėje trukmę.

Tačiau pragulų galima išvengti, užtikrinant nuoseklią paciento priežiūrą ir saugumą. Kiekvienas gydymo ir slaugos etapas – nuo rizikos vertinimo iki profilaktikos ir prevencijos priemonių – turi būti kruopščiai dokumentuojamas ir analizuojamas, o rezultatas – sumažintas pragulų susidarymo dažnis, optimizuota ir suplanuota slaugos darbuotojų veikla, standartizuota pacientų pragulų priežiūra ir gydymas, skaitmenizuoti dokumentai ir ataskaitos, informacija prieinama pacientams ir sveikatos priežiūros specialistams.

Ši informacija gydymo įstaigoje buvo fiksuojama skirtinguose dokumentuose – tiek popieriniuose, tiek elektroniniuose – todėl dokumentacijos stebėseną buvo sudėtinga, o ataskaitos galėjo būti rengiamos tik rankiniu būdu.

Siekiamybė

IT sistemos „Praguloms STOP“, kuri padės įgyvendinti pragulų rizikos vertinimą, pragulų profilaktiką, tinkamą slaugos bei gydymo priemonių pasirinkimą, duomenų perdavimą kitoms sveikatos priežiūros įstaigoms, pacientams ar jų artimiesiems, sukūrimas.

Rezultatas

Sukurta IT sistema „Praguloms stop“ iš esmės palengvino įstaigos darbo procesą: ji leidžia sveikatos priežiūros specialistams greitai ir patogiai dokumentuoti visus gydymo etapus, efektyviai sisteminti duomenis ir automatiškai generuoti įvairias analitines ataskaitas.

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).



Inovatyvi tachografų nuotolinio nuskaitymo technologija įstaigos funkcijoms užtikrinti

Lietuvos transporto saugos administracija



Finansuoja
Europos Sąjunga
NextGenerationEU



NAUJOS KARTOS
LIETUVA

Projektas „Pirkimo vykdytojų gebėjimų atlikti inovatyvius pirkimus stiprinimas“ (Nr. 02-032-P-0001)

V.2 2026-03-20

Pirkimo objektas

Išmaniųjų skaitmeninių tachografų nuotolinio nuskaitymo įranga ir šios įrangos programinės įrangos priežiūros paslaugos.

Pirkimo būdas

Supaprastintas atviras konkursas

Problemos kontekstas

Komercinėse transporto priemonėse pradėjus naudoti išmaniuosius tachografus, susidaro būtinybė efektyvinti vairuotojų vairavimo (darbo laiko) ir poilsio režimo kontrolę, naudojant tachografų duomenų nuotolinio nuskaitymo ir perdavimo sistemą. Tokia įranga leistų įvertinti, ar vairuotojas yra padaręs labai sunkių bei sunkiausių vairavimo ir poilsio režimo pažeidimų, keliančių grėsmę eismo saugumui. Esant tokiems pažeidimams būtų galima nedelsiant imtis priemonių jiems užkardyti ir tokiai transporto priemonei sustabdyti, eliminuojant tokios transporto priemonės dalyvavimą eisme. Įranga taip pat leistų identifikuoti sąžiningai veikiančius ūkio subjektus, netrukdyti jų atliekant patikrinimus, kai transporto priemonė yra sustabdoma, o pažeidimų nėra nustatoma.

Siekiamybė

Nuotolinę duomenų nuskaitymo įrangą, kuri leistų nestabdant transporto priemonės įvertinti, ar pastarosios vairuotojas yra padaręs vairavimo ir poilsio režimo pažeidimų, keliančių grėsmę eismo saugumui.

Rezultatas

Įsigyti 7 (septyni) nuotolinės duomenų nuskaitymo įrangos komplektai, leidžiantys realiuoju laiku nuskaityti išmaniųjų tachografų duomenis ir nustatyti rimtus vairavimo taisyklių pažeidimus, efektyviau vykdyti transporto priemonių kontrolę, iš anksto atrinkti rizikingas transporto priemones, nestabdyti taisyklių besilaikančių vežėjų ir taip didinti eismo saugumą bei kontrolės veiksmingumą.

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).

Nuoroda į įsigytos inovacijos pristatymą: [čia](#).

13.

Socialinės globos ir slaugos valdymo informacinės sistemos sukūrimo inovatyvus pirkimas

Marijampolės specialieji socialinės globos namai



Finansuoja
Europos Sąjunga
NextGenerationEU



NAUJOS KARTOS
LIETUVA

Projektas „Pirkimo vykdytojų gebėjimų atlikti inovatyvius pirkimus stiprinimas“ (Nr. 02-032-P-0001)

V.2 2026-03-20

Pirkimo objektas

Socialinės globos ir slaugos valdymo informacinės sistemos sukūrimo paslaugų pirkimas.

Pirkimo būdas

Skelbiama apklausa (mažos vertės pirkimas)

Problemos kontekstas

Įstaigos veiklos procesai nebuvo efektyvūs ir optimizuoti:

- duomenys apie paslaugų gavėjus, paslaugas ir darbuotojus buvo kaupiami skirtingose sistemose arba atskiruose dokumentuose;
- nebuvo vieningos realaus laiko informacijos visiems nutolusiems padaliniais;
- dokumentų valdymas vyko decentralizuotai, sudarant riziką duomenų praradimui ar neatitikimams;
- ataskaitų rengimas buvo rankinis, reikalaujantis daug laiko ir žmogiškųjų resursų;
- nebuvo automatizuoto informavimo ir priminimų mechanizmo, todėl egzistavo rizika praleisti svarbius terminus ar paslaugų teikimo veiksmus.

Siekiamybė

Socialinės globos ir slaugos valdymo informacinę sistemą, kuri apima:

- duomenų valdymo modulį (paslaugų gavėjai, paslaugos, darbuotojai);
- paslaugų planavimo ir vykdymo valdymo funkcionalumus;
- dokumentų valdymo funkciją;
- ataskaitų generavimo ir duomenų analizės įrankius;
- pranešimų ir priminimų mechanizmą;
- vartotojų teisių ir prieigos valdymą.

Rezultatas

Įsigyta funkcionuojanti, centralizuota informacinė sistema, užtikrinanti efektyvų socialinės globos ir slaugos paslaugų administravimą bei valdymą visos organizacijos mastu.

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).



14.

Dirbtiniu intelektu ir statistiniais duomenimis paremta sistema skirta kurti pozityvius pokyčius mokykloje

Šiaulių r. Dubysos aukštupio mokykla



Finansuoja
Europos Sąjunga
NextGenerationEU



PLANER ASSISTANT
NAUJOS KARTOS
LIETUVA

Projektas „Pirkimo vykdytojų gebėjimų atlikti inovatyvius pirkimus stiprinimas“ (Nr. 02-032-P-0001)

V.2 2026-03-20

Pirkimo objektas

Dirbtiniu intelektu ir statistiniais duomenimis paremta sistema, skirta kurti pozityvius pokyčius mokykloje

Pirkimo būdas

Supaprastintas atviras konkursas

Problemos kontekstas

Mokykla neturėjo integruotos analitinės sistemos, kuri leistų duomenimis grįstai valdyti ugdymo procesą ir priimti strateginius sprendimus. Duomenys apie mokinių pasiekimus, lankomumą ir kitus rodiklius buvo kaupiami skirtingose sistemose, tačiau nebuvo galimybės jų sujungti, analizuoti laiko tėkmėje bei vertinti įvairiais pjūviais – mokinio, klasės ar visos mokyklos lygmeniu. Dėl to buvo sudėtinga sistemingai stebėti pažangą, laiku pastebėti rizikas ir kryptingai planuoti pokyčius. Be to, mokytojai neturėjo skaitmeninio pamokų planavimo įrankio, kuris, remiantis mokyklos mokymosi bendradarbiaujančią strategiją ir turimais duomenimis, padėtų efektyviau rengtis pamokoms ir diferencijuoti ugdymą.

Siekiamybė

Buvo siekiama įsigyti du tarpusavyje susijusius sprendimus – analitinę sistemą ir dirbtiniu intelektu grįstą pamokų planavimo įrankį. Analitinė sistema turėjo sudaryti galimybę integruoti skirtingų sistemų duomenis, stebėti pagrindinius mokinio, klasės ir mokyklos rodiklius, analizuoti juos laiko tėkmėje bei identifikuoti tendencijas ar problemines sritis. Pamokų planavimo įrankis turėjo padėti mokytojams generuoti pamokų planus, atsižvelgiant į mokinių poreikius ir mokyklos strateginius tikslus. Atsižvelgiant į projekto inovatyvumą ir įgyvendinimo terminus, techniniuose reikalavimuose buvo numatyta galimybė sistemą toliau plėtoti ir tobulinti ateityje.

Rezultatas

Sukurti ir veikia abu numatyti įrankiai. Analitinė sistema leidžia matyti pagrindinius rodiklius, stebėti pažangą bei planuoti tobulinimo veiksmus. Pamokų planavimo įrankis padeda mokytojams efektyviau planuoti ugdymo procesą ir remtis realiais duomenimis apie mokinius. Įgyvendinimo metu iškilo nenumatyta problema – vieno iš duomenų šaltinių duomenys buvo nepilni, todėl reikėjo papildomų sprendimų ir prisitaikymo.

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).

Nuoroda į įsigytos inovacijos pristatymą: [čia](#).



15.

Viešųjų erdvių priežiūros darbų valdymo skaitmeninis modelis

Utenos rajono savivaldybės administracija



Projektas „Pirkimo vykdytojų gebėjimų atlikti inovatyvius pirkimus stiprinimas“ (Nr. 02-032-P-0001)

V.2 2026-03-20

Pirkimo objektas

Viešųjų erdvių priežiūros darbų valdymo skaitmeninio modelio sukūrimo paslaugos

Pirkimo būdas

Supaprastintas atviras konkursas

Problemos kontekstas

Savivaldybėje viešųjų erdvių ir kelių priežiūros darbų planavimas, apimčių nustatymas, vykdymo stebėsena ir informacijos teikimas gyventojams buvo paremtas išskaidytais duomenimis ir rankiniais procesais. Trūko vieningo įrankio, kuris leistų kaupti ir tvarkyti erdvinius duomenis apie priežiūros objektus (viešąsias erdves, kelius, kelio ženklus), susieti juos su realiomis darbų apimtimis, prognozuoti kelių dangos būklę pagal kokybinius požymius ir meteorologinius duomenis, valdyti eismo ribojimus, bei koordinuoti priežiūros darbų paskyrimą ir vykdymo progresą.

Dėl to buvo sudėtinga greitai ir pagrįstai suplanuoti darbus, objektyviai įvertinti apimtis, laiku reaguoti į oro sąlygas ar dangos būklės pokyčius, o visuomenei – operatyviai gauti informaciją apie planuojamus ir vykdomus darbus, eismo ribojimus bei jų sprendimo būsenas.

Siekiamybė

Sukurti skaitmeninį teritorijų ir kelių priežiūros darbų valdymo įrankį, paremtą turima geografinė informacinė sistema, kuris vienoje aplinkoje leistų:

- automatizuoti dalį procesų (pvz., kelių būklės vertinimą ir prognozes),
- sudaryti galimybes duomenimis grįstam sprendimų priėmimui,
- centralizuotai planuoti ir valdyti priežiūros darbus bei eismo ribojimus,
- sudaryti sąlygas visuomenei matyti planuojamus ir vykdomus darbus, teikti pranešimus ir gauti aktualią informaciją,
- įtraukti aplinkosauginį aspektą – CO₂ pėdsako apskaičiavimą priežiūros darbams naudojamai technikai.

Rezultatas

Sukurtas viešųjų erdvių ir kelių priežiūros darbų valdymo skaitmeninis modelis sudarė sąlygas vieningoje sistemoje kaupti ir analizuoti erdvinius duomenis, tiksliau planuoti ir pagrįsti priežiūros darbų apimtį, automatizuoti dalį procesų ir greičiau priimti sprendimus dėl darbų organizavimo bei eismo ribojimų.

Sprendimas pagerino priežiūros darbų stebėseną, sustiprino informacijos prieinamumą visuomenei, sudarė prielaidas efektyvesniam resursų naudojimui ir duomenimis grįstam priežiūros darbų valdymui, įskaitant aplinkosauginį aspektą (CO₂ pėdsako skaičiavimas).

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).



16.

DI integracija į viešųjų pirkimų objekto kainos analizės, prognozavimo ir centralizuotų viešųjų pirkimų sutaupymų nustatymo procedūras

VšĮ CPO LT



Finansuoja
Europos Sąjunga
NextGenerationEU



NAUJOS KARTOS
LIETUVA

Projektas „Pirkimo vykdytojų gebėjimų atlikti inovatyvius pirkimus stiprinimas“ (Nr. 02-032-P-0001)

V.2 2026-03-20

Pirkimo objektas

Inovatyvaus produkto – generatyvinės DI technologijos integracijos į viešųjų pirkimų objekto kainos analizės ir prognozavimo, centralizuotų viešųjų pirkimų sutaupymų nustatymo procedūras – sukūrimas ir įdiegimas į CPO LT elektroninį katalogą.

Pirkimo būdas

Projekto konkursas

Problemos kontekstas

CPO LT elektriniame kataloge vykdomi centralizuoti viešieji pirkimai, kuriuose dalyvauja didelė dalis pirkimo vykdytojų ir tiekėjų, o sistemoje kaupiama didelė apimtis duomenų apie įvykusius pirkimus, jų kainas ir technines specifikacijas. Tačiau šie duomenys nėra automatiškai analizuojami ir panaudojami prognozuojant pirkimo objektų kainas ar vertinant centralizuotų pirkimų metu pasiektus sutaupymus.

Planuojant pirkimus CPO LT elektriniame kataloge gali būti sudėtinga operatyviai įvertinti rinkos kainų informaciją, palyginti ją su anksčiau kataloge įvykusių pirkimų duomenimis ir nustatyti pagrįstą pirkimo objekto kainą. Rinkos kainų informacija dažnai yra išskaidyta skirtinguose duomenų šaltiniuose, o jų analizė gali reikalauti papildomo duomenų apdorojimo.

Be to, siekiant įvertinti centralizuotų viešųjų pirkimų naudą, svarbu turėti galimybę analizuoti sutaupymus pagal skirtingus pirkimo požymius, pavyzdžiui, pagal modulį, techninę specifikaciją, tiekėją, pirkėją ar laikotarpį. Tokiai analizei reikia apdoroti didelės apimties duomenų rinkinius ir juos sistemingai palyginti su rinkos informacija.

Todėl CPO LT atsirado poreikis turėti sprendimą, kuris leistų efektyviai analizuoti CPO LT elektrinio katalogo ir išorinių duomenų šaltinių informaciją, prognozuoti pirkimo objektų kainas ir sudaryti sąlygas vertinti centralizuotų viešųjų pirkimų metu pasiektus sutaupymus.

Siekiamybė

Sukurti ir įdiegti CPO LT informacinėje infrastruktūroje dirbtiniu intelektu paremtą sprendimą, kuris būtų integruotas į CPO LT elektroninį katalogą ir sudarytų galimybes analizuoti CPO LT elektroniniame kataloge sukauptus pirkimų duomenis bei išorinių duomenų šaltinių informaciją. Šis sprendimas turėtų padėti identifikuoti analogiškas prekes skirtinguose duomenų rinkiniuose, prognozuoti pirkimo objektų kainas pagal technines specifikacijas, pateikti prognozuojamas kainas CPO LT elektroninio katalogo moduluose ir sudaryti galimybes analizuoti centralizuotų viešųjų pirkimų metu pasiektus sutaupymus. Taip siekiama sudaryti sąlygas CPO LT ir CPO LT elektroninio katalogo naudotojams efektyviau planuoti pirkimus, remiantis sistemingai analizuojamais duomenimis ir rinkos informacija.

Rezultatas

Sprendimas šiuo metu yra įgyvendinimo stadijoje.

Nuoroda į pirkimą: [čia](#).

V2. 2026-03-20



Dokumento versijos

Versijos numeris	Data	Pastabos, papildoma informacija
1	2023-01-06	<u>Pradinė dokumento versija.</u>
2	2026-03-20	<p>Atnaujinta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • gairių struktūra ir turinys (peržiūrėti ir iš esmės pertvarkyti visi skyriai, išplėstos metodinės rekomendacijos pirkimo vykdytojams); • įvadas ir statistinė informacija; • inovacijos ir inovatyvių viešųjų pirkimų apibrėžimas bei šių pirkimų skirtumai nuo įprastų ir ikiprekybinių pirkimų; • inovacijų pirkimų palyginamoji dalis; • pasirengimo inovatyviems pirkimams, poreikio identifikavimo ir rinkos konsultacijų dalys; • gerųjų inovatyvių viešųjų pirkimų pavyzdžių skyrius (papildytas naujais pavyzdžiais). <p>Naujai įtrauktas skyrius:</p> <ul style="list-style-type: none"> • „Ar reikalingas viešasis pirkimas inovacijai išbandyti?“ <p>Atnaujintas dokumento vizualinis išdėstymas, papildytos ir atnaujintos schemos bei lentelės. Atnaujintos nuorodos bei atliktos kitos redakcinio ir techninio pobūdžio korekcijos.</p> <p>Šis dokumentas.</p>