

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

Nacionalna prilagoditev tematskega pripomočka PPI2Innovate
za pametno zdravje (D.T1.4.2), Slovenija:

*Zavod Tehnološka Mreža (Zavod TM ICT),
projektni partner 6 (PP6), v sodelovanju z*

Ministrstvom za javno upravo, projektni partner 7 (PP7)

Različica 3
05 2018

Tematski pripomoček PPI2Innovate za pametno zdravje (D.T1.2.4):

*Univerza v Torinu, UNITO v sodelovanju s projektnimi partnerji
PPI2Innovate*

December 2017





Kazalo vsebine

PREDGOVOR	3
1. TEORETIČNO OZADJE	5
1.1. Javno naročanje kot spodbuda za inovacije	5
1.2. Pristopa k javnemu naročanju inovacij: PKN in JNI	7
1.2.1. Predkomercialno naročanje (PKN)	9
1.2.2. Javno naročanje inovacij (JNI)	13
1.3. Evropski politični okvir	22
1.3.1. Evropski politični okvir na področju pametnega zdravja	29
1.4. Glavne ovire za JNI	34
1.4.1. Glavne ovire za JNI na področju pametnega zdravja	36
1.5. Namen tega pripomočka	37
2. PRAKTIČNI PRISTOP	38
2.1. Splošno	38
2.2. Predhodne dejavnosti	40
2.2.1. Politični okvir pri naročanju inovacij	40
2.2.2. Določitev skupine za vodenje projekta	49
2.3.1. Postavljanje mej	52
2.3. Ugotavljanje in ocenjevanje potreb.....	56
2.3.1. Ugotavljanje potrebe	56
2.3.2. Opis potrebe	62
2.3.2. Analiza stanja	67
2.3.2. Izvedba analize stroškov in koristi	71
2.4. Predhodno preverjanje trga in predhodno informativno obvestilo.....	75
2.5. Strategija javnega naročanja za nabavo inovacij: izvajanje postopka oddaje javnega naročila	98
2.5.1. Opredelitev organizacijskega modela (KDO BO KUPOVAL) in ustrezne strategije naročanja (KAKO KUPOVATI?).....	98
2.5.2. Priprava dokumentacije v zvezi z oddajo javnega naročila.....	121
2.5.3. Ocenjevanje ponudb in oddaja javnega naročila	126
2.6. Izvajanje javnega naročila in vprašanja po izvedbi (faza izvajanja pogodbe/okvirnega sporazuma)	135



2.6.1. Izvajanje javnega naročila in vprašanja po izvedbi na področju pametnega zdravja	138
3. OBVLADOVANJE TVEGANJ	139
3.1. Opredelitev tveganj.....	141
3.2. Ocena tveganj	142
3.3. Obvladovanje tveganj	144
3.4. Narava tveganj v vsaki fazi javnega razpisa	145
3.4.1. Ocena potreb	145
3.4.2. Načrtovanje in organizacija	145
3.4.3. Dialog s trgom	145
3.4.4. Izvedba strategije javnega naročanja in postopka oddaje javnega naročila .	146
3.4.5. Nadaljnje spremljanje in ocenjevanje	146
3.5. Posebna tveganja na področju pametnega zdravja	146
4. O NACIONALNI PRILAGODITVI DIREKTIVAM EU S PODROČJA JAVNEGA NAROČANJA	147
5. GLOSAR.....	180
6. KORISTNE POVEZAVE.....	183

**Dokument ni lektoriran.*



PREDGOVOR

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

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

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

K uresničitvi ciljev projekta bodo prispevali naslednji rezultati:

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



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

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



1. TEORETIČNO OZADJE

1.1. Javno naročanje kot spodbuda za inovacije

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

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

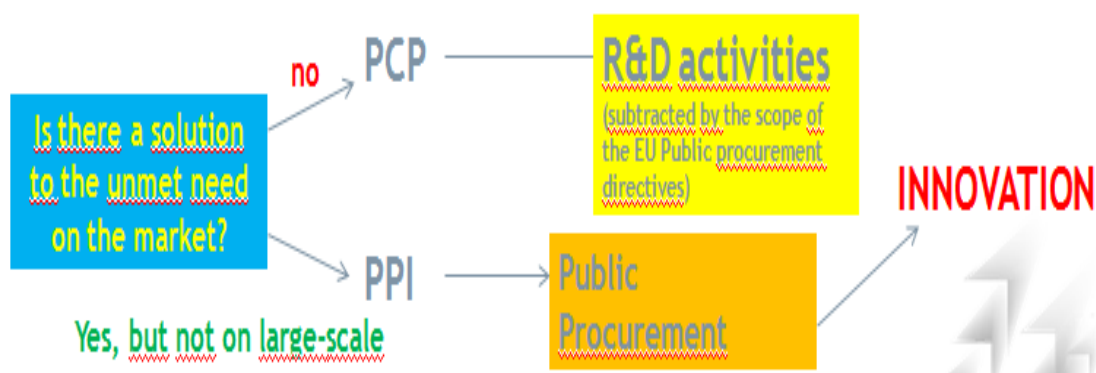
Pri inovacijah gre za odkrivanje novih tehnologij, ki ponujajo rešitve za spopadanje z družbenimi izzivi. Te na trgu že obstajajo v manjšem obsegu (javno naročanje inovacij - JNI) ali pa jih je treba razviti na novo, zato se vse začne na stopnji raziskav in razvoja (predkomercialno naročanje - PKN).

Inovacijske strategije so tako prisotne na vseh stopnjah razvoja novih proizvodov in storitev: med raziskavami in razvojem, predproizvodnjo, proizvodnjo, distribucijo,



usposabljanjem, pripravo trga in pri novih organizacijskih metodah. Poleg tega lahko naročniki oblikujejo in spodbujajo inovacije pri ponudnikih, tako da opredelijo predmet pogodbe, sprejmejo inovacijam prijazne tehnične specifikacije, merila za ocenjevanje in oddajo naročil ter zagotovijo stalno spremljanje po oddaji naročila, kar lahko vključuje celo pobude, ki temeljijo na doseženih rezultatih.

Slika 1. JNI in PKN na kratko



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

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

Javni naročniki pa bi morali za krepitev inovacij na strani povpraševanja strateško in pravočasno spodbujati inovacije na trgu, s čimer bi ustvarjali gospodarsko in družbeno



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

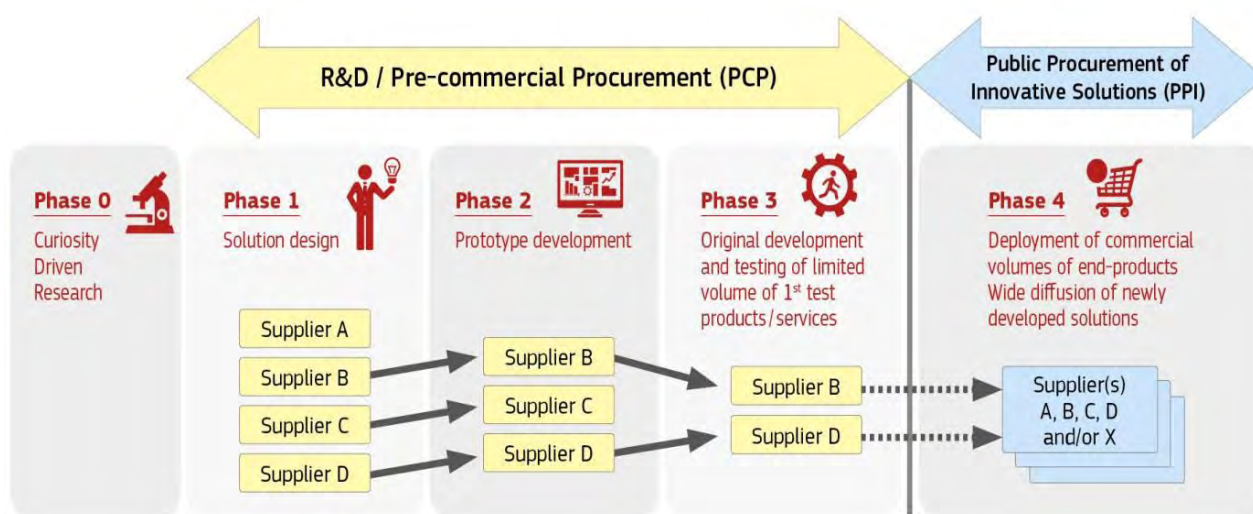
1.2. Pristopa k javnemu naročanju inovacij: PKN in JNI

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

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

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

Slika 2. Poglavitni mehanizmi pri javnem naročanju



Vir: spletišče EAFIP.



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



1.2.1. Predkomercialno naročanje (PKN)

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

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

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

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

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

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

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



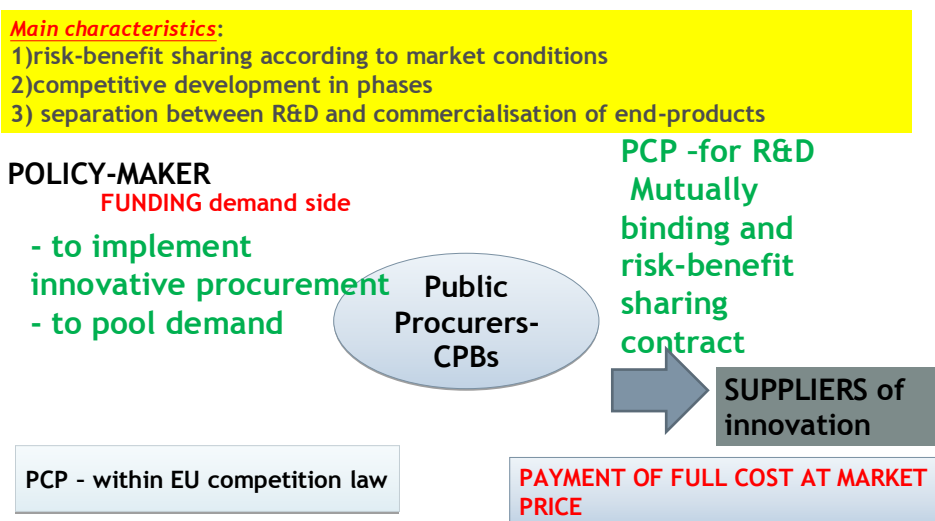
skladu s tržnimi pogoji, večstopenjski konkurenčen razvoj ter ločevanje med RR in dejanskim trženjem končnih proizvodov.

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

PKN je lahko priprava za nadaljevanje s pristopom JN1, ki pa se v vseh predvidenih strategijah javnega naročanja obravnava ločeno.

Slika 3. Prevzemanje ustreznih vlog v procesu PKN

PRE-COMMERCIAL PROCUREMENT



Pre-commercial procurement	Predkomercialno naročanje
main characteristics: 1) risk-benefit sharing according to market conditions 2) competitive development in phases 3) separation between R&D and	Glavne značilnosti: 1) delitev tveganja in koristi glede na razmere na trgu 2) večstopenjski konkurenčen razvoj 3) ločevanje med RR ter trženjem končnih



commercialisation of end-products	proizvodov
POLICY-MAKER	OBLIKOVALEC POLITIKE
FUNDING demand side - to implement innovative procurement - to pool demand	FINANCIRANJE strani povpraševanja - za izvedbo inovativnega javnega naročanja - za združevanje povpraševanja
Public procurers-CPBs	Javni naročniki - osrednji nabavni organi
PCP - for R&D Mutually binding and risk-benefit sharing contract	PKN - za RR Pogodba, ki obvezuje obe strani ter omogoča porazdelitev tveganj in koristi.
SUPPLIERS of innovation	PONUĐNIKI inovacij
PCP - within EU competition law	JNI - v skladu s konkurenčnim pravom EU
PAYMENT OF FULL COST AT MARKET PRICE	PLAČILO CELOTNIH STROŠKOV PO TRŽNI CENI

Z ločitvijo javnega naročanja od naročila za široko komercialno uporabo je torej PKN usmerjeno na pridobivanje storitev RR, ki zahtevajo precej raziskav in naložb v razvoj, teh pa zasebni sektor ne bi mogel izvesti brez podpore javnih organov, ne da bi s tem povzročil enostranske državne pomoči industriji. PKN je mogoče načrtovati na državni/regionalni/lokalni ravni ali pa z željo po vzpostavitvi mednarodnega sodelovanja. Razlika je predvsem v zapletenosti naročila, številu vključenih udeležencev in pravni podlagi (pri čezmejnem PKN je na primer treba izbrati nacionalno zakonodajo, ki jo je treba upoštevati pri posameznih korakih v postopku javnega naročanja).

FOKUS: PKN IN DRŽAVNA POMOČ

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

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

a) izbirni postopek je odprt, pregleden in nediskriminatoren ter temelji na objektivnih merilih za izbor in dodelitev, določenih pred postopkom za oddajo naročila;



b) predvideni pogodbeni dogovori, v katerih so opisane vse pravice in obveznosti pogodbenic, vključno v zvezi s pravicami intelektualne lastnine, so pred postopkom za oddajo naročila na voljo vsem zainteresiranim ponudnikom;

c) naročnik nobenemu udeležnemu ponudniku ne daje nobene prednostne obravnave pri dobavi komercialnih količin končnih proizvodov ali storitev javnemu naročniku v zadevni državni članici ter

d) izpolnjen je eden od naslednjih pogojev:

- vsi rezultati, iz katerih ne izhajajo pravice intelektualne lastnine, se lahko splošno razširjajo, na primer prek objav, izobraževanja ali prispevkov organom za standardizacijo tako, da jih lahko druga podjetja reproducirajo, vse pravice intelektualne lastnine pa so v celoti dodeljene javnemu naročniku; ali

- kateri koli ponudnik storitev, ki so mu dodeljeni rezultati, iz katerih izhajajo pravice intelektualne lastnine, mora javnemu naročniku brezplačno omogočiti neomejen dostop do teh rezultatov, tretjim osebam pa pod tržnimi pogoji zagotoviti dostop, na primer prek neizključnih licenc.

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

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

Sporočilo Komisije EU 799(2007) o PKN:

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

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

Okvir za državno pomoč za raziskave in razvoj ter inovacije (2014):

[http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014XC0627\(01\)&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014XC0627(01)&from=EN) /

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

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

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

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

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



Glavni poudarki:

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

1.2.2. Javno naročanje inovacij (JNI)

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

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

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



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

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

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

Slika 4. Pregled pristopa JNI

INNOVATION PROCUREMENT

Public Procurement of Innovation - PPI

PPI →

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

≠ from PCP

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



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

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

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

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

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

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

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



Slika 5. Projekt HAPPI na kratko



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

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



Slika 6. Cilji v projektu HAPPI

WHAT IS THE HAPPI PROJECT?

A European Project:
**The European Commission is embarking on a new initiative:
 supporting demand-driven innovation**

Call 2011: "Supporting Public Procurement of innovative solutions: networking and financing procurement" (CIP Programme) Budget 15M€ - 8 project awarded

2012

HAPPI: snapshot

- 10 + 2 partners
- Start date: 2 October 2012
- End of the Project: August 2016

- Duration: 42 months
- Budget: 2M€ prepa + 2,5M€ procurement

Ageing in poor health conditions is not acceptable

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

INNOVATIVE SOLUTIONS

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

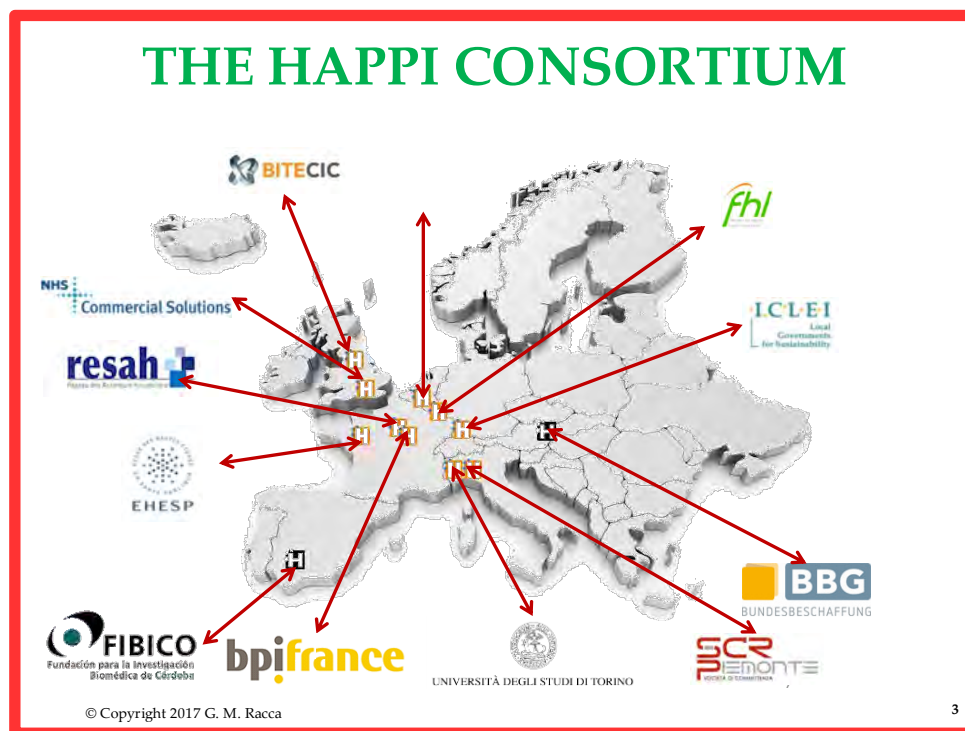
© Copyright 2016 G. M. Racca

What is the HAPPI project?	Kaj je projekt HAPPI?
A European project: The European Commission is embarking on a new initiative: supporting demand-driven innovation	Evropski projekt: Evropska komisija začenja novo pobudo: podporo inovacijam, ki nastajajo zaradi dejanskih potreb
Call 2011: „Supporting public procurement of innovative solutions: networking and financing procurement“ (CIP programme). Budget: 15M€ - 8 projects awarded	Razpis 2011: „Podpora javnemu naročanju inovacij: mrežno povezovanje in financiranje naročil“ (program CIP) Proračun: 15 mrd. EUR - izbranih 8 projektov
2012 HAPPI: snapshot - 10 + 2 partners - Start date: 2 October 2012 - End of the project: August 2016 - Duration: 42 months	2012 HAPPI: na kratko - 10 + 2 partnerjev - Začetek projekta: 2. oktober 2012 - Konec projekta: avgust 2016 - Trajanje: 42 mesecev - Proračun: 2 mrd. EUR priprave + 2,5 mrd. EUR



- Budget: 2M€ prepa + 2,5M€ procurement	naročilo
Ageing in poor health conditions is not acceptable	Staranje v slabem zdravstvenem stanju ni sprejemljivo.
INNOVATIVE SOLUTIONS	INOVATIVNE REŠITVE
As life expectancy increases across Europe, causing healthcare costs to escalate, the European Commission has made the theme “ageing well” a strategic priority for 2020.	Ker se v Evropi pričakovana življenjska doba daljša, zaradi česar se višajo stroški zdravstvene oskrbe, je Evropska komisija izbrala „kakovostno staranje“ za strateško prednostno nalogo za leto 2020.
Healthcare providers must offer innovative solutions for enhanced care in the home, hospitals and nursing homes and improvements in working environments.	Izvajalci zdravstvenih storitev morajo ponuditi inovativne rešitve za boljšo oskrbo na domu, v bolnišnicah in domovih ter izboljšave v delovnih okoljih.

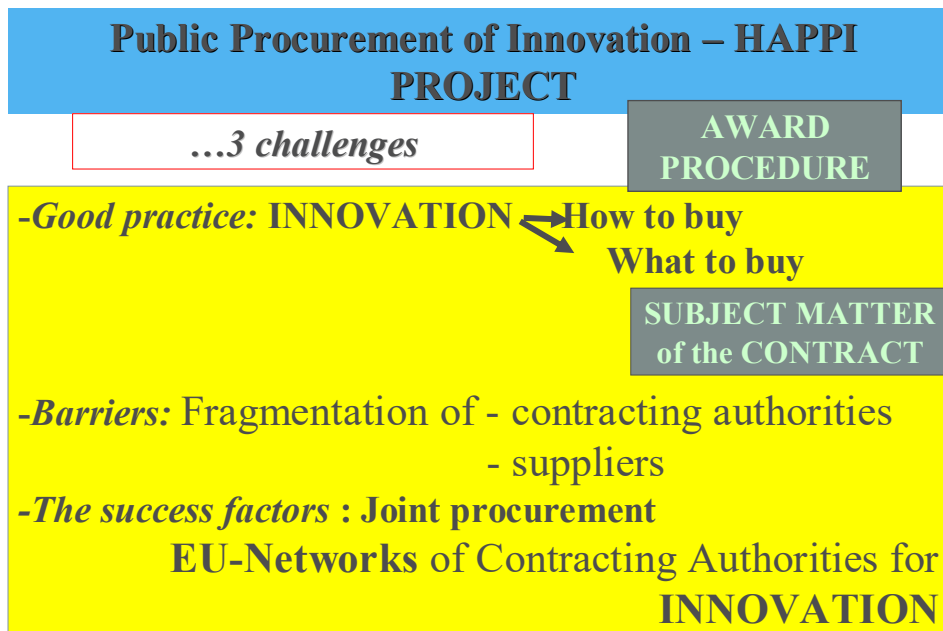
Slika 7. Partnerji v projektu HAPPI



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



Slika 8. JNl v projektu HAPPI



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



Glavni poudarki:

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

Slika 9. Koristi PKN in JNI

Benefits of PCP and PPI

BENEFITS OF PCP

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

BENEFITS OF PPI

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

Benefits of PCP and PPI	Koristi PKN in JNI
-------------------------	--------------------



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



1.3 Evropski politični okvir

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

Na ravni EU pa so evropske institucije podprle javno naročanje inovacij z razvojem posebnih programov financiranja in inovacijam prijaznejšim zakonskim okvirom (Komisija EU - GD Rast, Študija o strateški rabi javnega naročanja, 2016; glej tudi: 5. letna konferenca o javnem naročanju inovacij, 26. oktober 2016, Swissôtel, Berlin, Nemčija, na voljo na:

<http://player.gl-systemhaus.de/european-commission/innovative-public-procurement/int.html>).

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

Financial and legal tool to promote innovation

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

FINANCIAL TOOLS

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

LEGAL TOOLS

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

Financial and legal tool to promote innovation	Finančni in pravni pripomoček za spodbujanje inovacij
Some member states have established innovation agencies ...	Nekatere države članice so za spodbujanje naročnikov, da bi v svoje dejavnosti vključili inovacije, ustanovile agencije in programe za



	<p>inovacije na nacionalni in regionalni ravni (npr. BIS v Združenem kraljestvu, VINNOVA na Švedskem, IWT v Flandriji). V Sloveniji je bila za spodbujanje podjetništva, inovativnosti in tehnološkega razvoja ustanovljena leta 2013 javna agencija SPIRIT Slovenija.</p>
At the EU level, European institutions ...	<p>Na ravni EU evropske institucije podpirajo javno naročanje inovacij z oblikovanjem posebnih programov financiranja in inovacijam prijaznejšim pravnim okvirom.</p>
FINANCIAL TOOLS	<p>FINANČNI PRIPOMOČKI</p> <ul style="list-style-type: none"> - Okvirni program za konkurenčnost in inovacije (CIP) - Okvirni program za raziskovanje in tehnološki razvoj (FP7) - Evropski strukturni in investicijski skladi (skladi ESI), vključno s programom INTERREG - Obzorje 2020
LEGAL TOOLS	<p>PRAVNI PRIPOMOČKI</p> <p>Novi direktivi o javnem naročanju (2014/24/EU in 2014/25/EU):</p> <ul style="list-style-type: none"> - spodbujata sofinanciranje raziskovanja in razvoja - zagotavljata jasno strukturo za vse postopke naročanja - uvajata partnerstvo za inovacije - omogočata jasnejše postopke za predhodno preverjanje trga - omogočata večje upoštevanje okoljskih, družbenih in na inovacije usmerjenih meril za dodeljevanje - omogočata večje povpraševanje na trgu in pri zgodnjih inovativnih projektih razpršujeta zgodnje tveganje v okviru naročila, saj razjasnjujeta pravila o skupnem in čezmejnem naročanju (glej tudi ZJN-3)



FOKUS: FINANČNI PRIPOMOČKI

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

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

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

FOKUS: PRAVNI OKVIR

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

Kar zadeva nacionalne pravne okvire **partneric v projektu PPI2I, sta Italija in Madžarska s 26. decembrom 2016 uveljavili vse ustrezne direktive**; nove predpise EU so delno uveljavile tri države (**Poljska in Slovenija sta uveljavili direktivi 2014/24/EU in 2014/25/EU**, medtem ko je **Češka prenesla direktivi 2014/23/EU in 2014/24/EU**). Na Hrvaškem je bil novi zakon o javnem naročanju potrjen v državnem parlamentu 1.1.2017.

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

Direktiva 2014/14 EU poleg tega predvideva širši nabor modelov okvirnih sporazumov (z enim ali več gospodarskimi subjekti; s ponovnim odpiranjem konkurence, brez ponovnega odpiranja konkurence, ali deloma s ponovnim odpiranjem konkurence), pri tem pa uvaja nove možnosti za sodelovanje med pogodbenicami - tudi čezmejno ali transnacionalno. Zlasti se spodbuja sodelovanje med osrednjimi nabavnimi organi, s čimer želijo zagotoviti najboljše razmerje med

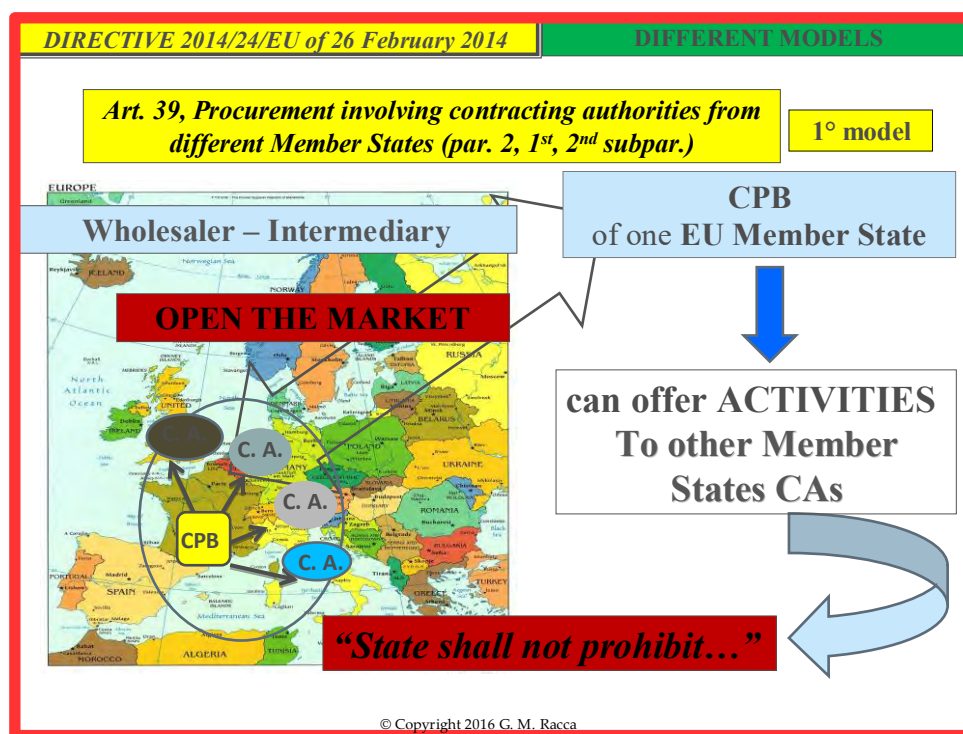


kakovostjo in ceno ter inovacije in trajnost, premagati sedanje ovire na enotnem trgu EU in ponuditi nove priložnosti gospodarskim subjektom, zlasti inovativnim malim in srednjim podjetjem. V 39. členu nove direktive so predvidene različne možnosti za sodelovanje naročnikov iz različnih držav članic pri oddajanju javnih naročil:

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

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

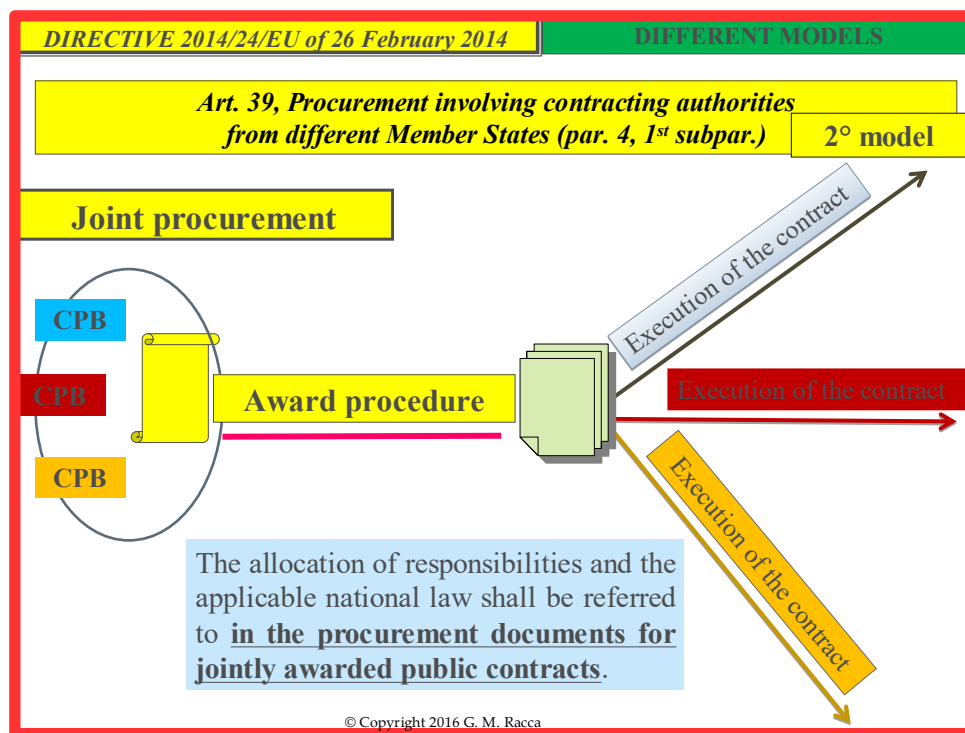
Slika 11., 12., 13. Različni načini za prenos 39. člena Direktive 2014/24/EU



DIRECTIVE 2014/24/EU of 26 February 2014	DIREKTIVA 2014/24/EU z dne 26. februarja 2014
DIFFERENT MODELS	RAZLIČNI MODELI
Art. 39, Procurement involving contracting authorities from different member states (par. 2, 1 st , 2 nd subpar.)	39. člen, Javno naročanje, pri katerem sodelujejo javni naročniki iz različnih držav članic (1. in 2. alineja 2. odstavka) (glej tudi tretji odstavek 34. člena ZJN-3)



1 model	prvi model
Wholesaler - Intermediary	veletrgovec - posrednik
OPEN THE MARKET	ODPRTJE TRGA
CPB of one EU Member State	osrednji nabavni organ ene države članice EU
can offer ACTIVITIES to other Member States CAS	lahko ponudi DEJAVNOSTI javnim naročnikom iz drugih držav članic
“State shall not prohibit ...”	„Država ne sme prepovedati ...“
CPB	osrednji nabavni organ (ONO)
C.A.	javni naročnik (JN)



DIRECTIVE 2014/24/EU of 26 February 2014	DIREKTIVA 2014/24/EU z dne 26. februarja 2014
DIFFERENT MODELS	RAZLIČNI MODELI
Art. 39, Procurement involving contracting authorities from different member states (par. 4, 1 st subpar.)	39. člen, Javno naročanje, pri katerem sodelujejo javni naročniki iz različnih držav članic (1. alineja 4. odstavek)



	(glej tudi četrti odstavek 34. člena ZJN-3)
2 model	2. model
Joint procurement	Skupno javno naročanje
CPB	osrednji nabavni organ (ONO)
Award procedure	Postopek javnega naročanja
Execution of the contract	Izvedba javnega naročila
The allocation of responsibilities and the applicable national law shall be referred to <u>in the procurement documents for jointly awarded public contracts.</u>	Dodelitev odgovornosti in veljavno nacionalno pravo se navedeta <u>v dokumentaciji v zvezi s skupno oddajo javnega naročila.</u>

DIRECTIVE 2014/24/EU of 26 February 2014 **DIFFERENT MODELS**

Art. 39, Procurement involving contracting authorities from different Member States (par. 5)

3° model

Joint Legal Entity

EGTC
European Grouping of Territorial Cooperation

Applicable law?

Agreement between CPBs

- M.S. where EGTC has its **registered office**
- M.S. where EGTC is **carrying out its activities**

❖ Undetermined period, limited to a certain period of time,
❖ Certain types of contracts, one or more individual contract awards

© Copyright 2016 G. M. Racca

DIRECTIVE 2014/24/EU of 26 February 2014	DIREKTIVA 2014/24/EU z dne 26. februarja 2014
DIFFERENT MODELS	RAZLIČNI MODELI
Art. 39, Procurement involving contracting authorities from different member states (par.	39. člen, Javno naročanje, pri katerem sodelujejo javni naročniki iz različnih držav



5)	članic (5. odstavek) (glej tudi šesti odstavek 34. člena ZJN-3)
3 model	3. model
Joint legal entity	Skupni pravni subjekt
CPB	osrednji nabavni organ (ONO)
EGTC European Grouping of Territorial Cooperation	EZTS Evropsko združenje za teritorialno sodelovanje (<i>European Grouping of Territorial Cooperation</i>)
Agreement between CPBs	Sporazum med osrednjimi nabavnimi organi
Applicable law?	Veljavna zakonodaja?
MS where EGTC has its registered office	Države članice, v katerih ima EZTS registriran sedež
MS where EGTC is carrying out its activities	Države članice, v katerih EZTS izvaja svoje dejavnosti
Undetermined period, limited to a certain period of time	Nedoločen čas, omejen na neko obdobje
Certain types of contracts, one or more individual contract awards	Nekatere vrste javnih naročil, eno ali več oddaj posameznih javnih naročil



1.3.1 Evropski politični okvir na področju pametnega zdravja

V zadnjih desetletjih so se javni izdatki za medicinske proizvode in storitve močno povečali. Javni sektor je kot največji kupec in potrošnik proizvodov in storitev za zdravstveno varstvo zainteresiran za obravnavanje pojavljajočih se in še vedno neizpoljenih potreb z naročanjem inovativnih proizvodov in storitev. Zato je nujno, da vlade podpirajo inovacije v zdravstvu, tako da gospodarskim subjektom, ki delujejo v zdravstvenem sektorju, zagotovijo predvidljivo povpraševanje za ohranitev njihovih naložb na podlagi prehoda iz nadziranja stroškov na ustvarjanje blaga in storitev z dodano vrednostjo za končne uporabnike. **Z usklajevanjem izvajalcev zdravstvenih storitev in gospodarskih subjektov bo dejansko mogoče zagotoviti, da bodo naložbe v inovacije koristne in donosne.** Zlasti v zdravstvenem sektorju lahko inovacije **izboljšajo kakovost in učinkovitost zdravstvenih storitev ter zdravje prebivalstva na splošno.** Tako lahko na primer inovacije skrajšajo čakalne dobe, trajanje bolnišničnega zdravljenja, obolevnost in umrljivost. Poleg očitnih koristi za družbo in oskrbo bolnikov lahko inovacije prispevajo tudi k cenovni dostopnosti zdravstvenih storitev (ekonomska vrednost), kar je velik izziv v zdravstvenih sistemih.

Z vidika politike EU so za opredelitev zdravstvene politike ter organizacijo in izvajanje zdravstvenih storitev in zdravstvene oskrbe izključno pristojne države članice. Te odgovornosti vključujejo izključno pristojnost za upravljanje nacionalnih zdravstvenih sistemov in zdravstvene oskrbe ter dodelitev temu namenjenih sredstev.

Vendar je v skladu s členom 168(2) PDEU Evropska unija dolžna spodbujati sodelovanje na področju zdravstva med državami članicami.

Ta obveznost ima še večji pomen, če se jo razume v povezavi s členom 197 PDEU, ki spodbuja EU, da podpira prizadevanja držav članic za izboljšanje zmogljivosti njihovih uprav, med drugim tudi z izmenjavo informacij in javnih uslužbencev ter s podporo izobraževalnih programov. Strategije sodelovanja in mrežnega povezovanja med evropskimi javnimi upravami omogočajo primerjavo med storitvami, ki jih zagotavljajo nacionalne uprave (primerjalna analiza), kroženje dobrih praks za oblikovanje minimalne ravni kakovosti in enotnih standardov uspešnosti, razvoj nadenacionalnih parametrov in opredelitev evropskih kazalnikov ter oceno odgovornosti javnih uprav pri uresničevanju „pravice do dobrega upravljanja“. Upravno sodelovanje prispeva k doseganju ravnovesja med uresničevanjem ekonomskih svoboščin in načelom solidarnosti ter k razvoju evropskih javnih storitev, med drugim z oblikami združevanja javnih naročil na regionalni ravni za spodbujanje inovacij, rasti in trajnostnega razvoja.

Evropska komisija je na tej podlagi razvila različne ukrepe v okviru programa EU za javno zdravje, ki omogočajo organizacijo in podpiranje dejavnosti sodelovanja na različnih področjih.



Na primer v Sporočilu Komisije o učinkovitih, dostopnih in prožnih zdravstvenih sistemih (2014) je opredeljena prihodnja agenda zdravstvene politike EU, ki poudarja tudi možnost izboljšanja sodelovanja na področju zdravil z vzpostavitvijo mehanizmov za večjo preglednost in učinkovitejše usklajevanje, s katerimi bi se zmanjšali neželeni učinki, ki bi jih lahko imeli trenutni nacionalni sistemi določanja cen v smislu dostopnosti po vsej EU. Na splošno je mogoče ukrepe EU razdeliti na tri glavna področja: dolgoročne pobude, pravno posredovanje in finančno podporo za ustrezne programe.

V zvezi s prvim sklopom ukrepov je **vodilna dolgoročna pobuda EU v zdravstvu „Tretji zdravstveni program 2014-2020“**. Po predlogu Komisije EU novembra 2011 je trenutni zdravstveni program ključni instrument za izvajanje zdravstvene strategije EU. Izvaja se na podlagi letnih delovnih načrtov, ki določajo glavna področja in merila za subvencioniranje ukrepov v okviru programa.

Za tretji zdravstveni program so dodeljena proračunska sredstva v višini 449,4 milijona EUR. Tretji zdravstveni program je skladen s splošno strategijo Evropa 2020 in zdravstveno strategijo EU „Skupaj za zdravje“; je tudi nadaljevanje Drugega zdravstvenega programa 2008-2013 ter podpira zdravstveno zakonodajo EU, vključno s področjem zdravil in medicinskih pripomočkov. V skladu s tretjim zdravstvenim programom so trenutni izzivi na področju zdravstva demografske spremembe in s tem povezana vzdržnost zdravstvenih struktur, počasno gospodarsko okrevanje, ki omejuje sredstva za financiranje zdravstvenega varstva, visoka pojavnost kroničnih bolezni in povečanje čezmejnih nevarnosti za zdravje. Ključni cilji so: spodbujati zdrav življenjski slog in preprečevati bolezni; spodbujati ocene tveganja v zvezi s čezmejnimi nevarnostmi za zdravje; oblikovati in izboljšati inovativen in učinkovit zdravstveni okvir; omogočiti dostop do boljšega in varnejšega zdravstvenega varstva za državljane ter omogočiti izboljšave, ki bi jih bilo mogoče doseči s hitro rastjo digitalnih tehnologij. V zvezi z izvedbenimi ukrepi obstajajo štirje različni programi: 1. letni delovni programi; 2. člani programskega odbora; 3. nacionalne informacijske točke in 4. Izvajalska agencija za potrošnike, zdravje in hrano (CHAFEA).

Leta 2012 je **Evropska komisija objavila Akcijski načrt za e-zdravje za obdobje 2012-2020**, ki vsebuje načrt za večanje moči pacientov in zdravstvenih delavcev, povezovanje naprav in tehnologij ter vlaganje v raziskave za personalizirano medicino prihodnosti z uporabo digitalnih rešitev. Za doseg te ambiciozne ciljeve je bilo v akcijskem načrtu predlaganih več pionirskih pobud, ki so že začele prinašati rezultate: Primeri vključujejo pilotni projekt epSOS, ki povezuje inovacije v zdravstvu in IKT ter v okviru katerega zdaj sodeluje 23 držav, da bi dosegle čezmejno interoperabilnost sistemov za vodenje elektronskih zdravstvenih zapisov po vsej Evropi in tako državljanom EU omogočile celosten dostop do visoko kakovostnega in varnega zdravstvenega varstva v tujini, ter projekt Renewing Health, ki je devetim vodilnim regijam omogočil, da združijo prizadevanja za spremembe na področju upravljanja kroničnih bolezni, kot so diabetes in srčno popuščanje.



Do razpisa ENT/CIP/11/C/N02C011 je Generalni direktorat za podjetništvo in industrijo Evropske komisije sledil cilju zagotavljanja podpore državam članicam v obliki namenskih sredstev pri izvajanju **inovativnih rešitev na področju javnega naročanja blaga in storitev**, da bi odpravili „pomanjkanje znanja in izkušenj naročnikov“ ter „pomanjkanje zmogljivosti za inovacije v javnih organizacijah z malo ali nič namenskimi viri (finančna sredstva ali osebje)“, ki preprečujejo opredelitev, razvijanje in preizkušanje inovativnih rešitev ter tako onemogočajo podporo večini inovativnih MSP na referenčnih trgih, kot je **ZDRAVO STARANJE** (glej projekt HAPPI spodaj s seznamom inovativnega blaga in storitev za zdravo staranje na odprti spletni strani, kjer jih lahko ocenijo vsi zainteresirani deležniki in naročniki).

Evropsko partnerstvo za inovacije za aktivno in zdravo staranje (European Innovation Partnership in Active and Healthy Ageing, https://ec.europa.eu/eip/ageing/home_en) je pilotni projekt, ki ga je Evropska komisija začela izvajati leta 2011, da bi spodbudila inovacije na področju aktivnega in zdravega staranja. Združuje vse zadevne akterje na ravni EU, nacionalni in regionalni ravni na različnih področjih politike s ciljem reševati poseben družbeni izziv staranja prebivalstva ter vključuje vse ravni inovacijske verige. Cilj projekta je do leta 2020 za dve leti podaljšati zdravo življenjsko dobo državljanov EU in doseči trojno korist za Evropo: izboljšati zdravje in kakovost življenja starejših, izboljšati trajnost in učinkovitost sistemov oskrbe ter ustvariti rast in tržne priložnosti za podjetja.

Komisija je skupaj z akcijskim načrtom za e-zdravje za obdobje 2012-2020 objavila delovni dokument služb Komisije o telemedicini, da bi pomagala obravnavati pravne vidike, povezane s pravili o varstvu podatkov, zasebnosti in povračilu stroškov. Akcijski načrt za e-zdravje in dokument služb Komisije o telemedicini sta namenjena zagotavljanju smernic in nista zavezujoča za države članice.

Na bolj specifični ravni obstajata **dve pomembni direktivi, ki sta neposredno povezani z javnim naročanjem v zdravstvenem sektorju**. Za **Direktivo 2011/24/EU z dne 9. marca 2011** o uveljavljanju pravic pacientov pri čezmejnem zdravstvenem varstvu je mogoče reči, da je zagotovila nov pristop k strukturiranemu čezmejnemu sodelovanju med zdravstvenimi sistemi ob polnem spoštovanju pristojnosti držav članic za organizacijo in izvajanje zdravstvenega varstva.

Še en konkreten primer ukrepov Evropske komisije za sodelovanje na področju naročanja zdravstvenih tehnologij je Sklep št. **1082/2013/EU z dne 22. oktobra 2013 o resnih čezmejnih nevarnostih za zdravje**, ki državam članicam daje možnost, da se prostovoljno vključijo v skupne postopke za javno naročanje zdravstvenih protiukrepov (člen 5). Do septembra 2016 je 24 držav članic podpisalo sporazum o skupnem javnem naročanju (**Joint Procurement Agreement - JPA**), ki opredeljuje postopek skupnega javnega naročanja in njegovo upravljanje. Sporazum o skupnem javnem naročanju državam članicam omogoča kupovanje zdravstvenih protiukrepov za različne kategorije čezmejnih nevarnosti za



zdravje. Zato je mogoče vsa potencialna zdravila, medicinske pripomočke, storitve in blago, ki se lahko uporabi za ublažitev ali zdravljenje smrtno ali drugače resne nevarnosti za zdravje biološkega, kemičnega, okoljskega ali neznanega izvora, ki se širi ali pri kateri obstaja resno tveganje za širjenje prek državnih meja držav članic in zaradi katere bi morda bilo potrebno usklajevanje na ravni Unije, da bi se zagotovila visoka stopnja varovanja zdravja ljudi, naročiti skupaj v okviru sporazuma o skupnem javnem naročanju. **Namen mehanizma skupnega javnega naročanja je zadevnim državam članicam omogočiti pravičnejši dostop do zdravstvenih protiukrepov, jim pomagati, da bolje zadovoljijo potrebe svojih državljanov in si zagotovijo bolj uravnotežene pogodbene pogoje.** Do zdaj sta se začela izvajati samo dva skupna postopka javnega naročanja, prvi za cepiva proti pandemiji in drugi za osebno zaščitno opremo, katere pomen se je še zlasti pokazal med krizo zaradi ebole ().

Kar zadeva določbe o financiranju, je v delovnem programu za obdobje 2016-2017 v okviru 1. družbenega izziva Obzorja 2020 „Zdravje, demografske spremembe in dobro počutje“ skoraj 124 milijonov EUR namenjenih ukrepom PKN in JNI na področju zdravstva. V letu 2016 so bili odobreni ukrepi JNI v zvezi z IKT staranje (10,5 milijona EUR), v letu 2017 pa je JNI zadevalo predvsem standarde e-zdravja (8,26 milijona EUR), super računalništvo (26 milijonov EUR) in (v okviru večjega razpisa) učinkovitost energije.

Evropska komisija je 11. januarja 2017 objavila priprave za delovni program za obdobje 2018-2020 v okviru Obzorja 2020. Priprave so se začele leta 2016 s posvetovanji z deležniki in razpravami z državami članicami o prednostnih nalogah, ki so bile predstavljene v neformalnih delovnih dokumentih, in sicer 17 tematskih predhodnih dokumentih in enem splošnem dokumentu. Delovni program naj bi bil sprejet in objavljen oktobra 2017. Na podlagi razpoložljivih osnutkov dokumentov bi morali javni razpisi za PKN in JNI zajemati:

- i) javno naročanje inovacij: sekvenciranje naslednje generacije (next generation sequencing - NGS) za rutinsko diagnostiko;
- ii) uporaba predkomercialnega naročanja in javnega naročanja inovativnih rešitev v zdravstvenih sistemih za zmanjšanje tveganja bolnišničnih okužb in/ali izboljšanje integrirane oskrbe;
- iii) obsežno uvajanje digitalnih inovacij za zdravstvo in oskrbo v starajoči se družbi; in
- iv) storitve e-zdravja in oskrbe - javno naročanje inovacij.

Na področju e-zdravja deluje skupina, imenovana „mreža za e-zdravje“, ki vključuje strokovnjake iz vseh nacionalnih organov v EU in pripravlja smernice, na primer o uresničevanju pravic bolnikov v čezmejnem zdravstvenem varstvu. Na splošno je njen namen povečati interoperabilnost med elektronskimi zdravstvenimi sistemi in stalnost oskrbe ter zagotoviti dostop do varnega in kakovostnega zdravstvenega varstva.



Primer projekta, ki ga financira EU, je **evropska platforma javnih naročnikov za e-zdravje (European Procurers Platform - EPP-eHealth)**, katere cilj je prek dialoga in javnega naročanja inovacij preoblikovati trg rešitev na področju e-zdravja in v okviru katere sta bili pripravljene skupna izjava o neizpoljenih potrebah v zdravstvu, ki so jih opredelile štiri zdravstvene institucije, vključene v projekt, in strategija javnega naročanja inovacij za e-zdravje, ki določa ukrepe na strani povpraševanja, ki so potrebni, da se zdravstvenemu sektorju omogoči pospešen razvoj in uvajanje tržnih rešitev za e-zdravje in hkrati zagotovijo koristni viri (kot so smernice, predloge, regulativni referenčni okviri, informativni listi, primeri prakse in referenčne akcijske skupine deležnikov) za premagovanje izzivov v zvezi s projektom.

Slovenija je trenutno med vodilnimi na področju inovacij v e-zdravstvu.

Prvi primer je **projekt Ekosmart (<http://ekosmart.net>)**, ki se bo izvajal do konca julija 2019. Njegov glavni namen je razviti ekosistem pametnega mesta z vsemi podpornimi mehanizmi, ki so potrebni za učinkovito, optimizirano in postopno integracijo posameznih področij v enovit in povezan sistem vrednostnih verig. Program se osredotoča na tri ključne domene pametnega mesta: zdravje, aktivno življenje in mobilnost, ter se strateško povezuje z občinami ter z drugimi področji pametnega mesta, kot so energetika, pametne stavbe, vključenost državljanov, pametne skupnosti ipd.

EkoSMART uvaja univerzalno arhitekturo pametnega mesta, temelječo na združbi samoučečih in samooptimizirajočih se agentov, ki znajo poiskati skupno Nashevo ravnovesje tudi med nehomogenimi viri; ta arhitektura omogoča realizacijo vseh konceptov pametnih mest kot so interoperabilnost, samoadaptivnost in samokonfigurabilnost, odprti podatki, semantična povezljivost in integracija socialnega kapitala. Z vidika gospodarstva je vizija programa EkoSmart omogočiti preboj slovenskih rešitev s področja pametnih mest na svetovni trg.

To vizijo bo program uresničeval z več pomembnimi pristopi: koncentracija znanja in izkušenj, osredotočenost na uporabnika, evlucijski razvoj in fleksibilna arhitektura.

Še posebej zanimiv projekt zadeva spremljanje fizičnega zdravja mladostnikov v realnem času s pomočjo novih nosljivih naprav z arhitekturami varnega interneta stvari.

Drugi projekt, ki se bo izvajal do decembra 2018, temelji na sodelovanju v bilateralnem projektu med Fakulteto za elektrotehniko v Ljubljani in Normal University v Pekingu, Kitajska (<http://www.ltfe.org/category/english/projects/e-health/>).

Prvi cilj sodelovanja (vodi: Normal University, Kitajska) je spremljanje zdravja mladostnikov v osnovnih in srednjih šolah v Pekingu na osnovi kombinacije interneta stvari, nosljivih senzorjev, računalništva v oblaku in analize podatkov. Cilj vsebuje razvoj nove vrste nosljive pametne zapestnice, ki vključuje nekatere najnovejše visoko zmogljive senzorje, ki delujejo v realnem času in zbirajo fiziološke in fizične parametre, vključno z gibanjem, srčnim utripom, nasičenostjo krvi s kisikom itd.

Fiziološki in fizični podatki, zbrani s pametnimi zapestnicami, bodo zbrani in nadalje analizirani ter pripravljene za večdimenzionalno vizualizacijo. Rezultati v okviru tega cilja se bodo upoštevali kot napredni raziskovalni projekt za izgradnjo obsežne platforme v oblaku, ki bo osredotočena na celovito oceno telesnega zdravja mladostnikov in spletnih priporočil za osebno vadbo.

Drugi cilj tega sodelovanja (vodi: Univerza v Ljubljani, Slovenija) je oceniti možne vloge arhitektur upravljanja zaupanja in varnosti, ki temeljijo na bločnih verigah, za osebne sisteme za spremljanje telesnega zdravja. Cilj je:

- opredeliti arhitekturo in pripraviti prototip na internetu stvari temelječega sistema za participativno spremljanje telesnega zdravja mladostnikov in mlajših odraslih.
- Sistem bo validiran v laboratoriju, ki zagotavlja skoraj realno življenjsko okolje v obliki, ki bo omogočala tudi vključitev strokovnjakov iz drugih interdisciplinarnih področij.



1.4 Glavne ovire za JNI

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

Za premagovanje teh ovir je bistvenega pomena, da se:

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



Slika 14. Glavne ovire in rešitve pri javnem naročanju inovacij



<ul style="list-style-type: none"> - Organisational issues... - Risk-aversion: ... - No penalties ... - Procurement is often ... - Public procurement markets ... - SMEs are not sufficiently ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Organizacijska vprašanja ter nezadostne praktične izkušnje in pomanjkljivo znanje naročnikov. - Nenaklonjenost tveganju: obstaja le nekaj pobud za nakup inovativnih rešitev, poleg tega se bolj kupuje od novih podjetij kot pa obstoječe proizvode od uveljavljenih ponudnikov. - Ni predvidenih kazni za javne naročnike, ki ne izvedejo naročila PKN ali JNI. - Naročanje pogosto velja zgolj za finančno in administrativno nalogo. - Trgi javnih naročil so razdrobljeni. - Mala in srednja podjetja niso dovolj vključena kot neposredni ponudniki javnim naročnikom.
---	---



<ul style="list-style-type: none"> - Defining clear roles ... - Creating a centralised ... - Creating incentives ... - Providing recognition ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Jasna opredelitev vlog in odgovornosti z ukrepi za ozaveščanje in usposabljanjem. - Oblikovanje centraliziranih subjektov, ki zagotavljajo pomoč izvajalskim agencijam in ocenjujejo njihovo učinkovitost. - Oblikovanje pobud s podeljevanjem nagrad ali ponujanjem sofinanciranja za javno naročanje inovacij. - Zagotovitev priznavanja in sprejemanja tveganj pri naročanju inovacij.
Possible solutions	Možnosti za rešitve

1.4.1 Glavne ovire za JNl na področju pametnega zdravja

Javno naročanje inovacij v zdravstvu preprečujejo določene ovire, ki vključujejo pravne, socialne, finančne in tehnične vidike. Na splošno naročniki in ponudniki menijo, da je sistem javnega naročanja zapleten in drag ter ne spodbuja poglobljenega dialoga, ki je potreben za razumevanje in uvajanje novih tehnologij. Ker imajo zdravniki in bolniki v njem osrednjo vlogo, je še toliko bolj zapleten in dolgotrajen.

Čeprav pravni okvir sam po sebi ni ovira za javno naročanje inovacij, je v razvijajočih se sektorjih, kot je področje inovativnih rešitev v zdravstvu, malo precedenčnih pravnih razlag o tem, kako pravilno voditi postopek javnega naročanja. Poleg tega so pomembni izzivi za javno naročanje inovacij uporaba **predhodnega preverjanja trga in strokovnega dialoga** pred začetkom postopka javnega naročanja ter negotovosti v zvezi s tem, kako se lahko izvede učinkovit dialog z gospodarskimi subjekti, ne da bi s tem ogrozili pravila javnega naročanja, pri čemer je treba upoštevati tudi konkurenčne interese deležnikov v zdravstvenem sektorju. Pomanjkanje preverjanja trga in strokovnega dialoga oziroma njuna omejena in neučinkovita uporaba imajo lahko za posledico nezadostno opredelitev najboljših, najugodnejših in najsodobnejših tehničnih, tehnoloških in organizacijskih rešitev. To pomeni omejene izbire primernih alternativ, s katerimi bi se lahko zadovoljile potrebe, ki jih je opredelil naročnik. Poleg tega se zaradi **proračunskih omejitev izdatkov za zdravstveno varstvo** v javnem sektorju daje v postopkih javnega naročanja v praksi večji poudarek na ceno, kar pušča zelo malo možnosti za ustvarjanje spodbud za javno naročanje inovacij. Še en pomemben izziv za javno naročanje inovacij je povezan z **zmogljivostmi naročnikov**.



Sodelovanje med javnimi naročniki na nacionalni in čezmejni ravni omogoča delitev tveganj v zvezi z inovacijami in opredelitev ustrezne ravni združevanja pri kupovanju inovacij prek državnih meja, zlasti če upoštevamo, da številni lokalni izvajalci ne morejo sami zagotoviti inovativnega blaga in storitev. Na trgu javnih naročil združevanje povpraševanja lahko omogoča doseganje ekonomije obsega, zniževanje cen in stroškov transakcije, pa tudi razvoj ustrezne strokovnosti in strategij pri opredelitvi posebnih ciljev (npr. družbeni, okoljski ali inovacijski cilji, dajanje prednosti MSP-jem s zagotavljanjem ustreznih sklopov) javnega naročanja.

1.5 Namen tega pripomočka

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

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

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



2 PRAKTIČNI PRISTOP

1.2. Splošno

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

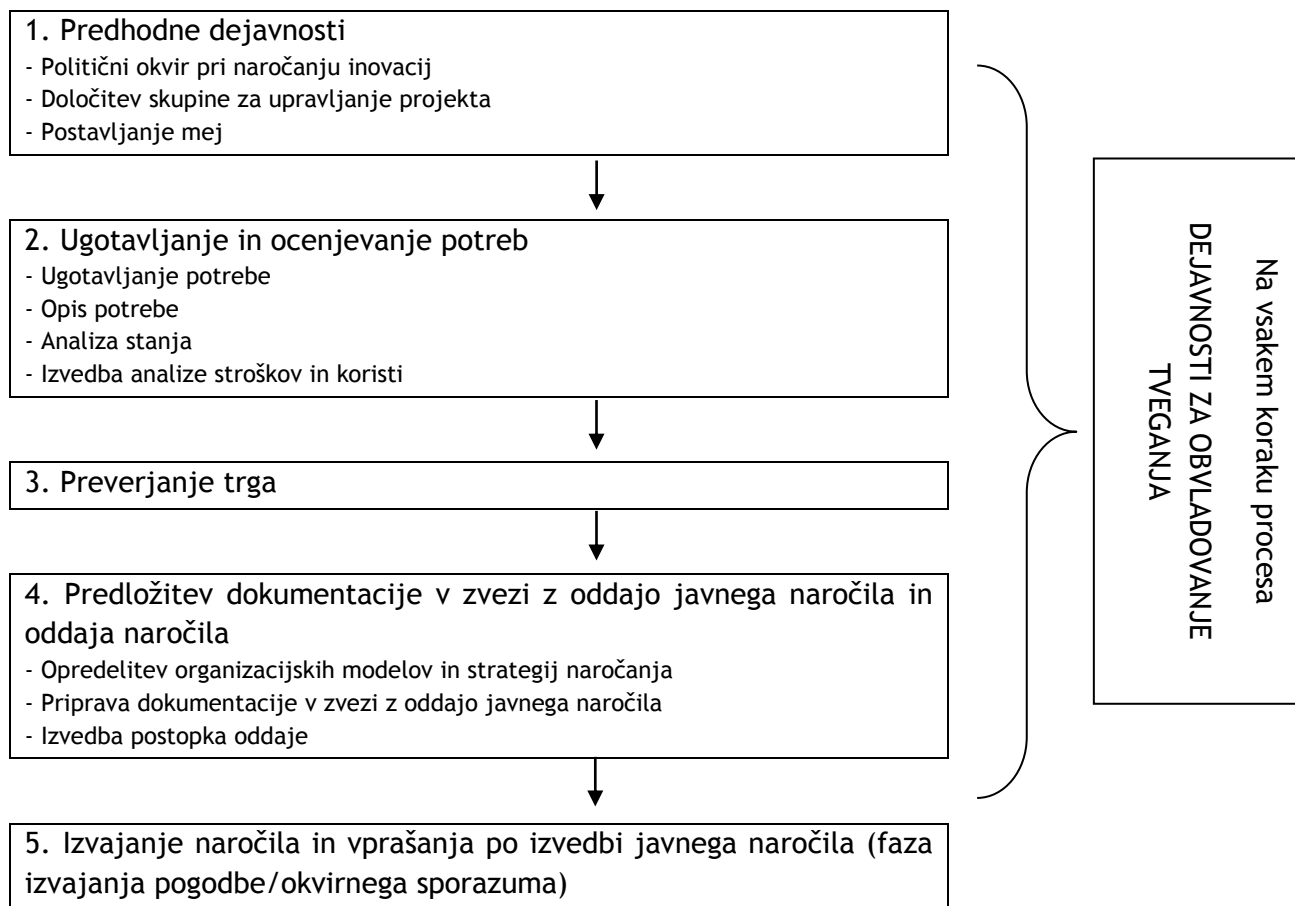


komunikacijski stroški. Tako lahko na primer podjetja na spletnih straneh dobijo hitre in strukturirane informacije o poslovnih priložnostih, o zbiranju inovacij ter o prejšnjih informacijah o možnostih naročanja in o posebnih javnih naročilih, ter tudi splošnejše informacije o kupcu ali okoliščinah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

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



Slika 15. Glavni koraki JNI



2.2 Predhodne dejavnosti

2.2.1 Politični okvir pri naročanju inovacij

Kaj storiti?

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



FOKUS: KAJ POMENIJO INOVACIJE?

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

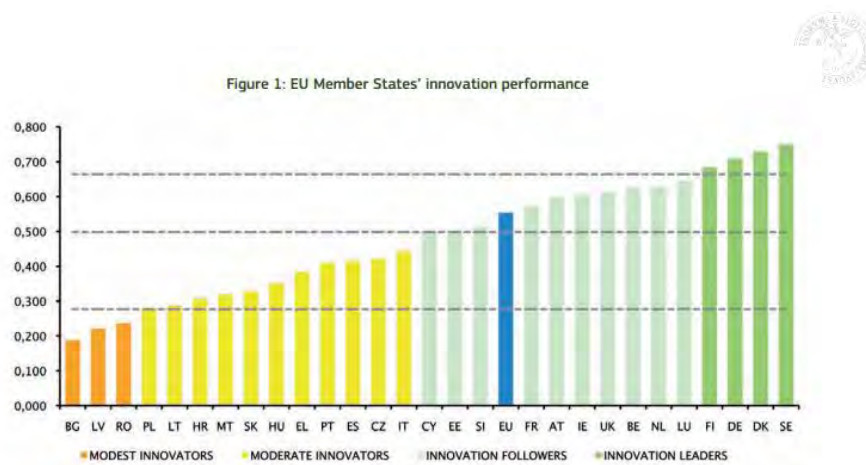
V praksi se gradnja, proizvod, storitev ali postopek lahko opredeli kot inovativen, če:

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

OECD Oslo Manual (2005): <https://www.oecd.org/sti/inno/2367580.pdf>

OECD The Innovation Imperative (2015): <https://www.oecd.org/publications/the-innovation-imperative-9789264239814-en.htm>

Slika 16. Statistični prikaz Unije inovacij za leto 2014 (Komisija EU)



1

Figure 1: EU Member States' Innovation Performance	Slika 1: Inovacijska uspešnost držav članic EU
MODEST INNOVATORS	SKROMNE NA PODROČJU INOVACIJ
MODERATE INNOVATORS	ZMERNE NA PODROČJU INOVACIJ
INNOVATION FOLLOWERS	DEJAVNE NA PODROČJU INOVACIJ



INNOVATION LEADERS	VODILNE NA PODROČJU INOVACIJ
<p>Obarvani stolpci prikazujejo uspešnost držav članic v letu 2016 na podlagi najnovejših podatkov za 27 kazalnikov v primerjavi s podatki EU za leto 2010. Vodoravne črne oznake prikazujejo uspešnost v letu 2015 na podlagi najnovejših podatkov za 27 kazalnikov v primerjavi s podatki EU za leto 2010. Sivi stolpci prikazujejo uspešnost držav članic v letu 2010 v primerjavi s podatki EU za leto 2010. Za vsa leta je uporabljena enaka metodologija merjenja. Črtice prikazujejo mejne vrednosti med skupinami v letu 2016 in primerjajo uspešnost držav članic v letu 2016 glede na uspešnost EU v letu 2016.</p>	

Slika 17. Opredelitev inovacij v EU

Innovation

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

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



LEAD THE MARKET TO PROPOSE CREATIVE SOLUTIONS

HOW?

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



Type of innovation

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

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

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

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

Type of innovation	Vrste inovacij
Incremental Innovation:	<u>Postopne inovacije:</u> Niz manjših izboljšav obstoječega proizvoda ali linije proizvodov, ki običajno pomaga ohranjati ali izboljšati njegov konkurenčni položaj. Postopne inovacije se redno uporabljajo pri visokotehnološkem poslovanju v podjetjih, ki morajo stalno izboljševati svoje proizvode in vključevati nove lastnosti, ki jih vse bolj zahtevajo potrošniki.
Radical Innovation:	<u>Radikalne inovacije:</u> Radikalne ali revolucionarne inovacije močno vplivajo na trg in ekonomsko aktivnost podjetij na njem. Ta koncept se močneje usmerja na vpliv inovacij in ne toliko na njihovo novost. Posledica takšne inovacije bi tako lahko bila sprememba strukture trga, oblikovanje novih trgov ali odvečnost obstoječih proizvodov.
Innovation breakthrough	<u>Inovativni preboj:</u> Pri tem je najpomembnejše presenečenje, ki ga doživijo ljudje. Takšne inovacije so redke ter temeljijo na znanstvenih in inženirskih spoznanjih.



<p>Guide to Support Innovation in Small and Middle Enterprises, developed by the European project InnoSupport</p>	<p>Pripomoček za podporo inovacijam v malih in srednjih podjetjih, nastal v okviru evropskega projekta InnoSupport</p> <p>http://www.innosupport.net/</p>
---	---

Slika 18. Opredelitev inovacij v Direktivi 2014/24/EU

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

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

4

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



Kako izvesti?

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

Primeri političnih pobud za spodbujanje javnega naročanja inovacij

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

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

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

- 1) **Orišite glavne cilje projekta**, vključno z vladno politiko in cilji izvajanja storitev.
- 2) **Opišite glavne koristi** obravnavanja težav(e), vključno:
 - a) z vrsto in stopnjo koristi (družbene, gospodarske, okoljske itd.);
 - b) z upravičenci in
 - c) kako zaradi reševanja težav(e) nastajajo koristi.
- 3) **Opišite negativne posledice**, ki jih bo imela ali bi jih lahko imela naložba.
- 4) **Ugotovite neizpolnjene potrebe** s:
 - a) pristopom od spodaj navzgor (tj. potrebe, ki jih končni uporabniki izražajo v pogovorih ali tematskih skupinah);
 - b) pristopom od zgoraj navzdol (tj. vprašalniki, teoretičnimi raziskavami);
 - c) kombinacijo obojega.
- 6) **Izvedite tržno raziskavo** za določanje, kaj in kako kupiti, s srečanji s posameznimi morebitnimi ponudniki



ali z informativnimi dnevi.

7) Opišite projekt, vključno z obsegom, lastnostmi in časovno razporeditvijo ter navedite:

- a) sestavine projekta, ki so lahko združene ali naročene posebej;
- b) vezanost na čas, na primer zaprtje druge infrastrukture;
- c) trajanje projekta in ocenjen časovni raspored ter
- d) verjetne učinke na uporabnike in deležnike.

Najpogostejše napake

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

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

Spoznanja

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

Glavni poudarki:

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



strokovnega osebja; usposabljanje in izobraževanje; dostopnost tehnične, finančne in komunikacijske podpore).

FOKUS: PROJEKT HAPPI

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

2.2.1.1. *Politični okvir o javnem naročanju inovacij na področju pametnega zdravja*

Na področju javnega naročanja inovacij v zdravstvu se na evropski in nacionalni ravni dogajajo številne spremembe na politični in praktični ravni, čeprav so lokalne razmere močno odvisne od velikosti zadevnega trga ter zlasti od nacionalne strukture in podpornih mehanizmov na strani povpraševanja in ponudbe.

Kljub temu obstaja vrsta političnih priporočil, ki jih je treba upoštevati pri javnem naročanju v zdravstvu:

- poudarek mora biti na spodbujanju inovativnih rešitev kot vira in kot končnega rezultata;
- posebno pozornost je treba nameniti izboljššanju kakovosti in učinkovitosti zdravstvenih storitev in ne denarnim prihrankom;
- financiranje mora zajemati celotni cikel naložbe vključno z dolgoročnimi in tekočimi stroški;
- z deležniki (tj. bolniki, državljani, zdravstvenimi delavci) se je treba ne le posvetovati, temveč jih tudi aktivno vključiti v naročanje in ocenjevanje potrebnih inovacij;
- zagotoviti je treba tudi sredstva za razvoj strokovnega znanja in veščin naročnikov, ponudnikov ter končnih uporabnikov;
- oblikovalci politike morajo oblikovati jasno in močno podporo za inovacije v zdravstvenem sektorju;
- vzpostavitev delovnega okolja, ki je prijazno do inovacij, lahko ustvari spodbude za prevzemanje vodstva, saj vodilnim uporabnikom v zdravstvenih organizacijah omogoča jasno izoblikovati sveže inovacije z uporabo svojega izvirnega razumevanja težav;
- javno naročanje v zdravstvu mora biti vključeno v splošne zdravstvene politike, vključno z varnostjo in kakovostjo zdravstvene nege in oskrbe, zagotavljanjem ustreznih informacij za bolnike, opolnomočenjem bolnikov, zagotavljanjem izbire za bolnike ter čezmejnimi povezavami, ki podpirajo stalnost oskrbe;
- glavni cilj bi moral biti zagotoviti delovno okolje za uskladitev in oblikovanje skupnih standardov ter ustrezno ponovno uporabo podatkov o bolnikih na eni strani ter za povečanje interoperabilnosti na drugi strani.



Direktiva 2014/24/EU omogoča tudi večjo zavezanost zelenemu in socialnemu/etičnemu javnemu naročanju v zdravstvu, kar zagotavlja več možnosti za trajnostno naročanje, javnim organom, bolnišnicam in zdravstvenim sistemom pa omogoča, da svojo veliko kupno moč uporabijo za izbiro družbeno odgovornih ter okolju prijaznih proizvodov in storitev. Taka velika sprememba se zdi še posebej pomembna glede na dejstvo, da so zdravstvene dejavnosti veliki potrošniki različnih proizvodov in materialov (kot so elektronske naprave in kirurški instrumenti, papirnate brisače, halje, embalažni material in pisarniški material), ki se v 80 % primerov zavržejo po enkratni uporabi.

V Italiji je na primer ministrstvo za okolje, ki koordinira nacionalni akcijski načrt za trajnostno javno naročanje, določilo trinajst zelenih in socialnih/etičnih meril, ki jih lahko javni organi vključijo v svoja naročila. V zdravstvu so zelena merila opredeljena za dve storitvi in en proizvod: storitve čiščenja v bolnišnicah, pranje perila in tekstilne storitve ter inkontinenčni vložki.

Poleg pravnih dokumentov EU in regulativnih ukrepov imajo pomembno vlogo tudi nadnacionalni in nacionalni viri.

Na nadnacionalni ravni je koristne smernice zagotovil dokument z naslovom *Javno naročanje inovacij in zdravstvo (Innovative Public Procurement and Healthcare)*, ki ga je leta 2011 objavil Nordijski ministrski svet in ki prikazuje primere dobre prakse ter kako je mogoče premagati ovire in zaplete v JNI s predstavitvijo izbranih primerov dobre prakse na področju javnega naročanja inovacij v zdravstvu v nordijskih državah.

Ta dokument je del obsežnejših prizadevanj v okviru novega nordijskega programa inovacij, imenovanega *Innovation in the Health sector through public procurement and regulation* (Inovacije v zdravstvu prek javnega naročanja in predpisov) (2014-2017), katerega cilj je opredeliti in obravnavati skupne izzive in priložnosti v zdravstvu in socialnem skrbstvu. Zanimiv dokument v zvezi z JNI v zdravstvu je tudi poročilo z naslovom *Innovation within Health and Welfare - A Nordic Stakeholder Overview* (Inovacije v zdravstvu in socialnem skrbstvu - pregled nordijskih deležnikov).

Poročilo, ki ga je pripravila svetovalna družba Copenhagen Economics med pripravami na konferenco *Javno naročanje inovacij kot gonilna sila za prihodnost zdravstva v Evropi (Public Procurement of Innovation - A Driver for Future Health in Europe)*, ki jo je oktobra 2009 organizirala agencija VINNOVA, vsebuje oceno možnosti za javno naročanje inovacij v zdravstvu s pregledom okvira, v katerem se izvajajo inovacije v bioznanosti, in predstavitvijo ustreznih študij primerov.

Še en pomemben primer strateškega pristopa k JNI v zdravstvu je dokument o politiki z naslovom *Gap Analysis and recommendations on PCP & PPI implementation* (Analiza vrzeli in priporočila o izvajanju PKN in JNI), ki ga je objavila mednarodna mreža za podporo



javnemu naročanju inovacij z viri in izobraževanjem (International Network Supporting Procurement of Innovation via Resources and Education - INSPIRE).

Študija o nizkoogljičnih zgradbah v zdravstvu, ki jo je pripravil konzorcij LCB-Healthcare, združuje javno naročanje inovacij v zdravstvu in energetiki.

Učinkovitejše javno naročanje medicinskih pripomočkov, zdravil in medicinske opreme v javnih bolnišnicah lahko znatno zmanjša pritisk na zdravstvene proračune in omogoči večjo stroškovno učinkovitost. Zato je JNI v zdravstvu vključeno v številne nacionalne in lokalne strategije javnega naročanja. Na primer v Nemčiji je nemško združenje za nabave EKK (združuje 75 občinskih bolnišnic) vzpostavilo sistem nabave za medicinske pripomočke, ki vključuje opredelitev skupnih potreb, tržno analizo in določitev meril kakovosti. Tak centraliziran sistem je bolnišnicam omogočil znatne prihranke. Podoben model sta na nacionalni ravni izvedli finska in slovenska vlada. V številnih državah članicah delujejo posebni osrednji nabavni organi za zdravstveni sektor, ki so specializirali svoje dejavnosti javnega naročanja ter ustanovili nacionalne in čezmejne mreže (npr. RESHA IDF, UNI.H.A., NHS SUPPLY CHAIN, EHEPPA).

2.2.2. Določitev skupine za vodenje projekta

Kaj storiti?

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

FOKUS: UPRAVLJANJE PROJEKTOV PRI JAVNEM NAROČANJU INOVACIJ

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

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

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



Kako izvesti?

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

Pri javnem naročanju inovacij je treba razumeti trg in potrebe organizacije po posameznem proizvodu, gradnji ali storitvi (ki še ne obstaja). Zato je treba imeti posameznike ali skupine, ki znajo izvajati preglede trga (zunanje) in analize potreb (notranje). Projektna skupina mora imeti tudi znanje s področja javnega naročanja ter vse s tem povezane veščine in znanje, potrebno za projekt. Te veščine in funkcije je mogoče pridobiti v sami organizaciji in od zunaj ter tako oblikovati začasno projektno skupino, ki bo izvajala naloge.

Primer projektnega vodenja na Nizozemskem

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

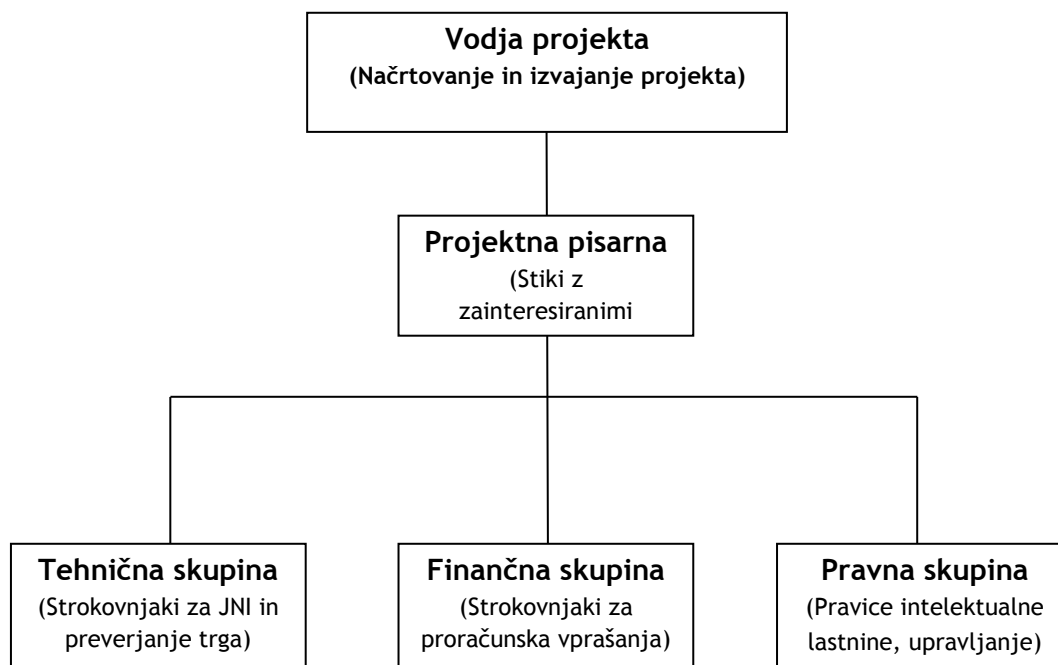
Najpogostejše napake

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

Spoznanja

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

Slika 19. Skupina za upravljanje projektov - strategija integriranega projektnega vodenja



Glavni poudarki:

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

2.2.2.1. Posebnosti skupine za upravljanje projektov na področju pametnega zdravja

Dejansko morajo odločitve v zvezi z razpisi za inovativne medicinske tehnologije poleg pozorne ocene zdravstveno-ekonomskih podatkov vključevati tudi mnenje zdravstvenih strokovnjakov, da se pridobi najcelovitejši odgovor na vprašanje cenovne učinkovitosti pri nabavi hitro spreminjajočih se medicinskih tehnologij.

Pri oblikovanju skupine za vodenje javnega naročila je pomembno, da se vanjo vključijo strokovnjaki s pravnega, finančnega in tehničnega področja javnega naročanja, pa tudi ustrezni deležniki in končni uporabniki blaga in storitev, ki so



predmet naročanja, da se zagotovi, da bodo nabavljene najinovativnejše, sodobne in učinkovite rešitve.

Zlasti je treba poudariti vlogo zdravstvenih strokovnjakov z ustreznega medicinskega področja, da se zagotovi, da je skupina za vodenje javnega naročila seznanjena z ugotovitvami zdravnikov o razpoložljivih in potencialnih možnostih prihodnjih tehnologij ter njihovih možnih rezultatih.

Na primer, če je končni cilj nabaviti inovativne proizvode in rešitve za kakovost življenja starejših, bi morali strokovnjaki izhajati iz ustreznih zdravstvenih področij (kot so geriatri, delovni terapevti, psihoterapevti, negovalci in strokovni sodelavci). V skladu z najboljšo prakso je treba vključiti ne le posamezne zdravnike, temveč tudi **poklicna združenja zdravnikov** z ustreznih področij (npr. **nacionalno ali mednarodno združenje radiologov** za nakup inovativnih rentgenskih naprav), saj lahko veliko prispevajo k izbiri, uvajanju in širjenju inovacij. Strokovnjaki so ključni akterji JNI v zdravstvu.

2.3.1 Postavljanje mej

Kaj storiti?

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

1) Ali lahko razširjeno sodelovanje na lokalni, regionalni, državni ravni ali ravni EU prinese koristi v obliki več sredstev in/ali znanja? (Glej v nadaljevanju.)

2) Ali naj se preverjanje trga izvede pred opredelitvijo postopka javnega naročanja?

FOKUS: KAJ JE PREDHODNO PREVERJANJE TRGA?

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

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

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



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

FOKUS: VPRAŠANJA ZAUPNOSTI IN PRENOSA TEHNOLOGIJE

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

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

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

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

Tako je na primer glede konkurenčnega dialoga v Direktivi 2014/24/EU določeno, da „javni naročniki med dialogom zagotovijo enako obravnavo vseh udeležencev. Zato informacij ne nudijo diskriminatorno, zaradi česar bi lahko nekateri udeleženci imeli prednost pred drugimi. Javni naročniki v skladu z 21. členom brez soglasja v dialogu sodelujočega kandidata ali ponudnika drugim udeležencem ne razkrijejo predlaganih rešitev ali drugih zaupnih informacij, ki jim jih sporoči ta kandidat ali ponudnik. To soglasje ni splošno, temveč se da samo za nameravano posredovanje določenih informacij.“ (3. odstavek 30. člena)

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

Zaupnost oziroma poslovne skrivnosti v postopku javnega naročanja ureja 35. člen ZJN-3. Naročnik ne sme razkriti informacij, ki mu jih gospodarski subjekt predloži in označi kot poslovno skrivnost, kot to določa zakon, ki ureja gospodarske družbe, če ta ali drug zakon ne določa



drugače. Naročnik pa mora zagotoviti varovanje podatkov, ki se glede na določbe zakona, ki ureja varstvo osebnih podatkov in varstvo tajnih podatkov, štejejo za osebne ali tajne podatke.

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

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

Kako izvesti?

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

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

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

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

PREDLOGA ZA UČINKOVITO OPREDELJEVANJE, KAJ KUPITI

- 1) Odločite se, ali naročnik lahko brez težav opravi nakup ali je premalo sredstev ali strokovnega znanja, zaradi česar je treba tveganja in koristi razdeliti s skupnim naročanjem na državni ravni ali ravni EU ter se povezati z glavnimi mrežami naročanja.
- 2) Pri čezmejnem naročanju najprej določite najprimernejše partnerje.
- 3) Odločite se, ali in kako boste izvedli predhodno preverjanje trga (srečanja s posameznimi ponudniki, vprašalniki, pogovori, informativni dnevi).



4) Že od začetka razmišljajte, kako reševati vprašanje pravic intelektualne lastnine in izmenjave informacij. Tudi če je ta stopnja v PKN veliko pomembnejša, je ponudnikom treba zagotoviti, da bodo izmenjani občutljivi podatki obravnavani v skladu s pravili o zaupnosti. Glede pravic intelektualne lastnine so ponudniki pri JNI inovativne izdelke in storitve navadno že patentirali, tako da ima naročnik morda dovoljenje, da jih uporabi le, če ne krši nobenih pravil v zvezi z avtorsko pravico ali pravico intelektualne lastnine.

Najpogostejše napake

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

Spoznanja

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

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

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

Glavni poudarki:

- Naročniki naj pri oblikovanju proračuna upoštevajo ustrezno raven nepredvidenih izdatkov. Poleg tega je treba proračun in stroške na novo proučiti v kritičnih fazah na različnih stopnjah postopka naročanja.
- Skupno naročanje na lokalni, regionalni ali državni ravni in čezmejno naročanje so optimalni pripomočki, kadar primanjkuje strokovnega znanja ali proračunskih sredstev za nakup, zlasti koristno pa je pri naročanju inovacij (glej v nadaljevanju).
- Skupno in čezmejno naročanje omogoča naročnikom, da si delijo inovacije (in strokovno znanje o njih) z združevanjem potreb ali, kot bomo razložili v nadaljevanju, sklenitvijo okvirnega dogovora, ki omogoča udeležbo drugim naročnikom (na državni ravni in ravni EU) (glej v nadaljevanju).
- Naročniki morajo pri predlogih upoštevati tudi dostopnost in sposobnost trga. Pravzaprav niso vsa naročila izvedljiva. Ali naročnik išče nekaj, kar presega (trenutne) tržne zmožnosti? So časovni okviri uresničljivi?



- Na vsakem koraku v procesu javnega naročila je treba zagotoviti zaupnost informacij, ki jih razkrijejo gospodarski subjekti.
- Zelo pomembno je razumevanje, ali - in kako - obvladovati vprašanje prenosa tehnologije, torej se je treba z gospodarskim subjektom dogovoriti glede pogojev, pod katerimi se lahko razkrijejo ustrezne informacije za širše spodbujanje inovacij in gospodarske rasti.

2.3 Ugotavljanje in ocenjevanje potreb

3.3.1 Ugotavljanje potrebe

Kaj storiti?

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

Obstoj neizpolnjene potrebe se tako kaže v naslednjih primerih:

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

Primer:

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



Slika 20. Akcijski načrt projekta HAPPI



15



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



	inovativne proizvode in storitve.
Long term objective:	Dolgoročni cilj: trajnostna platforma, odprta za vse države EU in zdravstveni sektor!

Komisija EU (GD za notranji trg, podjetništvo, industrijo ter mala in srednja podjetja) je zaprosila avstrijski vladni urad Bundesbeschaffung GmbH (BBG) in mestni urad Statens og Kommunernes Indkøbs Service A/S (SKI), da izvedeta študijo, s katero bi analizirali možnosti za izvedbo skupnega čezmejnega javnega naročila, pri čemer so želeli, da se še posebej posvetita pravnim, upravnim in organizacijskim vidikom izbranih projektov čezmejnega javnega naročanja ter njihovi gospodarski učinkovitosti in smotrnosti. Študija bo vključevala niz priporočil javnim organom, kako naj izvajajo postopke skupnega čezmejnega javnega naročanja, kar bo prineslo pravno gotovost ter omogočilo ekonomsko merljivost, spremljanje in njihovo boljše praktično uporabo. Pričakuje se, da bo študija vzbudila predvsem interes izvajalcev dejavnosti in bo dopolnila obstoječe znanje o čezmejnem javnem naročanju.

Primer:

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

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

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

Primer:

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

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

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

Primer:

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

www.speaproject.eu



Kako izvesti?

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

Metodološki primeri

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

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

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

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

Najpogostejše napake

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



PREDLOGA OCENE POTREB

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

Spoznanja

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

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

Glavni poudarki:

- Postopek ugotavljanja potreb je treba izvesti čim prej in čim ustrežneje, tako da je na voljo več časa za učinkovito razumevanje potreb.
- Na tej stopnji se izognemo tveganju, da bi zaradi neugotovljenih in neizpolnjenih potreb nastale resne težave.
- Javni naročniki naj upoštevajo zakonodajo in pravno ureditev.
- Ustvarite pravo podlago za nadaljnje korake, zlasti odprto in učinkovito preverjanje trga.
- Olajšajte pretvorbo neizpolnjene potrebe v specifikacije zahtev, utemeljenih na rezultatih, v postopku naročanja inovacij.
- Pri skupnem ali meddržavnem naročanju lahko postopek ocenjevanja potreb najprej izvedete na ravni vsakega javnega naročila v sklopu, potem pa na skupni ravni, tako da združeno ugotovite skupne potrebe in prilagodite rešitve državnemu upravnemu in političnemu okviru.



- Končni uporabniki so še posebej pomembni, saj morajo biti resnično gonilo naročanja inovacij; inovativne rešitve, ki izhajajo iz naročila, so tako ustrezno sprejete in učinkovito uporabljene.
- Glede na to, da posamezni naročniki oziroma končni uporabniki le redko dojemajo neizpolnjene potrebe kot prednostno nalogo, je v ugotavljanje potreb smiselno vključiti druge naročnike oziroma končne uporabnike, s čimer omogočimo razvoj rešitev, ki so prilagodljive, povezljive in stroškovno učinkovitejše.

2.3.1.1 *Ugotavljanje potrebe na področju pametnega zdravja*

Da bi spodbudili inovacije v zdravstvu, morajo **naročniki opredeliti potrebo, ki jo želijo zadovoljiti z inovativnim proizvodom**, tako kar zadeva dolgoročne prednostne naloge kot poseben namen nabave. To pomeni, da morajo biti sposobni izraziti potrebo in jo prevesti v dejansko povpraševanje po blagu/storitvi, ki ga ponudniki lahko proizvedejo. Kupci morajo biti tudi sposobni izvesti javno naročanje. Ta sposobnost mora vključevati tehnično kompetenco na področju inovacije, ki je predmet naročila, in kompetenco glede vodenja postopka javnega naročanja. Slaba opredelitev potreb lahko dejansko povzroči neoptimalno nabavo blaga in storitev, ki ne izpolnijo dejanskih potreb zdravnikov in bolnikov ali povzročijo težave v zvezi z uspešnostjo in učinkovitostjo.

TV okviru projekta EEP-eHealth (www.innovationhospitals.com) za opredelitev več neizpoljenih potreb je bila uporabljena strategija o predelitteve potreb v zdravstvu lahko potekati v več fazah. Najprej morajo naročniki določiti strategijo za opredelitev neizpoljenih potreb. Sprožijo lahko na primer široko posvetovanje z notranjimi (zdravniki, naročniki, strokovnjaki za IKT in varstvo podatkov, oddelek za kakovost, oddelki za izkušnje bolnikov) in zunanji (bolniki, združenja bolnikov, raziskovalci, akademski svet in javni organi s področja zdravstva) deležniki prek raziskav, delavnic, ciljnih skupin in opazovanja, da bi določili natančen obseg javnega naročil:

- opolnomočenje bolnikov s platformami za telemedicino, teleposvetovanje in telediagnostiko;
- povečana uporaba posameznim bolnikom prilagojenih zdravstvenih aplikacij;
- platforme za upravljanje kroničnih bolezni;
- integralni sistem za podporo varnosti bolnikov; predpisovanje, izdajanje in jemanje zdravil;
- programi terapije z ogledalom za nevrološko rehabilitacijo;
- upravljanje procesov v zvezi z elektronskim zdravstvenim zapisom;
- sistem podpore pri sprejemanju odločitev na podlagi elektronskega zdravstvenega zapisa;



- masovni podatki (bioinformatika, povezovanje podatkov, biološki označevalci, uporaba in razlaga podatkov iz elektronskega zdravstvenega zapisa in drugi informacijski sistemi);
- personalizirana medicina in precizna medicina;
- povezovanje bioloških in kliničnih podatkov z drugimi koristnimi podatki;
- zmanjšanje tveganja za varnost bolnikov pri zasnovi, izvajanju in uporabi elektronskega zdravstvenega zapisa;
- integrirani sistemi elektronskega nadzora vsadnih srčnih spodbujevalnikov in defibrilatorjev;
- sistem spremljanja matere in otroka med rojstvom;
- rešitve za izboljšanje časovnega okvira diagnosticiranja;
- prenosna sredstva in medicinski pripomočki;
- kirurško orodje (gobe, brisače, skalpeli, igle itd.);
- napredne rešitve kliničnega zajema slik (npr. srca in očesne mrežnice);
- družbene inovacije za izboljšanje zdravja.

2.3.2 Opis potrebe

Kaj storiti?

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

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



Primer na izvedbi utemeljene zahteve za metropolitansko območje Manchestra

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

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

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

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

- a) v primeru javnih naročil gradenj skupek tehničnih predpisov, ki jih vključuje zlasti dokumentacija v zvezi z oddajo javnega naročila in s katerimi so opredeljene zahtevane značilnosti materiala, proizvoda ali blaga, da ustreza uporabi, za katero jo potrebuje naročnik; te značilnosti vključujejo ravni okoljskih in podnebnih vplivov, zahteve v zvezi z oblikovanjem, prilagojenim vsem uporabnikom (vključno z dostopnostjo za invalide), ter ocenjevanje skladnosti, zahteve v zvezi z delovanjem, varnostjo ali dimenzijami, vključno s postopki zagotavljanja kakovosti, izrazoslovjem, simboli, preizkušanjem in preizkusnimi metodami, pakiranjem, označevanjem in uporabo znakov, navodili za uporabnike ter proizvodnimi postopki in metodami na posamezni stopnji življenjske dobe gradenj; te značilnosti vključujejo tudi pravila glede načrtov in izračuna stroškov, pogoje za preizkušanje, inšpekcijske preglede in pogoje za prevzem gradenj ter konstrukcijske metode ali tehnike in vse druge tehnične pogoje, ki jih lahko v zvezi z dokončanimi gradnjami in materiali ali deli, ki jih vključujejo, predpiše naročnik v skladu s splošnimi ali posebnimi predpisi;
- b) v primeru javnih naročil blaga ali storitev specifikacijo v dokumentu, ki opredeljuje zahtevane značilnosti proizvoda ali storitve, kot so ravni kakovosti, okoljskih in podnebnih vplivov, zahteve v zvezi z oblikovanjem, prilagojenim vsem uporabnikom (vključno z dostopnostjo za invalide), ter ocenjevanje skladnosti, zahteve v zvezi z delovanjem, uporabo proizvoda, varnostjo ali dimenzijami, vključno z zahtevami v zvezi s proizvodom glede imena, pod katerim se prodaja, izrazoslovjem, simboli, preizkušanjem in preizkusnimi metodami, pakiranjem, označevanjem, uporabo znakov, navodili za uporabnike, proizvodnimi postopki in metodami na posamezni stopnji življenjske dobe blaga ali storitve, ter postopki ocenjevanja skladnosti.

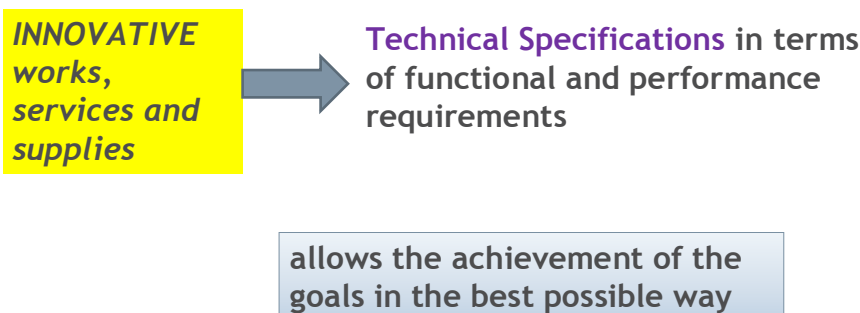


Slika 21. Vloga tehničnih specifikacij v partnerstvu za inovacije

INNOVATION PROCUREMENT

Technical Specifications

(Art. 42, EU Directive 24/2014)



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

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

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

Pri napravi za zaznavanje je pomembno, da:

- ne spremeni značaja prostora, v katerem živi bolnik ali stanovalca (je čim manjša);
- je nevtralna za bolnika/stanovalca, da je ni treba nositi na telesu;



- spoštuje zasebnost posameznika;
- omogoča spreminjanje parametrov glede na različne okoliščine padcev;
- omogoča pošiljanje opozoril glede padca znotraj in zunaj institucije;
- opozorila (poleg zvočnega signala) vsebujejo vsaj naslednje informacije:
 - (i) kraj padca,
 - (ii) čas opozorila.

Kako izvesti?

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

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

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

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

PREDLOGA ZA OBLIKOVANJE ZAHTEV GLEDE IZVEDBE IN FUNKCIONALNOSTI

1) Opredelite želeni rezultat

- kaj je treba doseči, da bo zahteva izpolnjena?

2) Izvedite analizo rezultatov zaradi ugotavljanja ciljev izvedbe

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

3) Izdelajte ustrezen standard izvedbe in razvijte sprejemljive ravni kakovosti

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



Najpogostejše napake

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

Spoznanja

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

Glavni poudarki:

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

2.3.2.1. Opis potrebe na področju pametnega zdravja

V zdravstvu je treba potrebe opisati na način, ki ponudnikom omogoča prilagodljivost pri zasnovi proizvoda/storitve. To se lahko doseže s specifikacijami funkcionalnih zahtev proizvoda ali podrobno specifikacijo proizvoda. Ker pa so lahko potrebe po inovacijah zelo specifične v različnih sektorjih zdravstva, ni niti enostavno niti koristno navesti splošna priporočila o tem, kako podrobne bi morale biti specifikacije.

Izkušnje iz uspešnih projektov so pokazale, da specifikacije sicer lahko natančno opišejo, kaj je treba proizvesti, vendar je treba ponudniku prepustiti odločitev o tem, kako proizvesti inovacijo.

V tej fazi je treba poudariti potrebo po **predhodnem preverjanju trga** (glej odstavek 2.4.2 v nadaljevanju), saj lahko celovit in vzajemno koristen dialog pomaga opredeliti najinovativnejše proizvode in pripraviti specifične tehnične specifikacije. Vendar je prav tako pomembno, da se ta postopek izvede v skladu z načeli preglednosti, enakih možnosti in konkurenčnosti. V zahtevah, vsebovanih v razpisni dokumentaciji, se ne bi smelo zgolj



ponoviti rešitev, ki jih predlagajo gospodarski subjekti, saj bi to pomenilo dajanje prednosti tistim, ki so sodelovali v strokovnem dialogu, s čemer bi omejili udeležbo in konkurenco.

Primer dobre prakse pri opredelitvi in opisu neizpoljenih potreb je bolnišnica v Roterhamu (Združeno kraljestvo), ki je za opis svojih potreb zasnovala na rezultatih temelječo specifikacijo, v kateri so navedeni rezultati, ki jih je treba doseči, ne pa tudi sredstva za njihovo doseg, tako da imajo gospodarski subjekti priložnost predlagati najučinkovitejša sredstva za doseganje inovacije. Na tak način je želela bolnišnica uresničiti veliko spremembo za bolnike z ustvarjanjem prijetnega in zdravilnega okolja, v katerem imajo bolniki nadzor nad razsvetljava v območju svoje postelje, pa tudi z doseganjem energetske učinkovitosti.

3.3.2 Analiza stanja

Kaj storiti?

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

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

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



Kako izvesti?

Javni naročniki lahko izbirajo med tremi različnimi smermi:

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

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

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

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

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

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



Najpogostejše napake

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

Spoznanja

Rešitve za neizpolnjene potrebe morajo ustrezati obstoječim zakonskim zahtevam in nekaterim tehničnim značilnostim: tako so standardi, oznake in certifikati lahko dokaz, ki ga naročnik zahteva od ponudnikov in na podlagi katerega se prepriča, da je naročena rešitev v skladu z zakonskimi in tehničnimi zahtevami. Treba je biti tudi izjemno pozoren na varstvo pravic intelektualne lastnine.

Glavni poudarki:

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

SEZNAM ZA PREVERJANJE V POSTOPKU OCENJEVANJA POTREB

STOPNJA V PROCESU	SEZNAM ZA PREVERJANJE/SEZNAM NALOG	VPRAŠANJA, NA KATERA JE TREBA ODGOVORITI	INSTRUMENTI
Ugotavljanje in ocenjevanje potreb	<ul style="list-style-type: none"> - Potrebe je treba ugotoviti čim prej; - ugotavljanje potreb je rezultat zakonske zahteve ali morebitne izboljšave pri izvajanju javnih storitev (od zgoraj navzdol); 	<ul style="list-style-type: none"> - Sem ugotovil pravo potrebo? - Se končni uporabniki strinjajo, da je ta potreba najpomembnejša? 	<ul style="list-style-type: none"> - Pristop WIBGI („ne bi bilo čudovito, če ...“) - delavnice s strankami/pristop „glas stranke“; - predloga za poslovni



	<ul style="list-style-type: none"> - če ni tako, se neizpolnjene potrebe pokažejo kot rezultat posvetovanja s končnimi uporabniki (od spodaj navzgor); - prepričajte se, ali je potreba res neizpolnjena in ali ustreza uresničljivemu izzivu pri naročanju; - opredelite na rezultatih utemeljene zahteve za količinsko opredelitev novih funkcij, izvajanja, izboljšane učinkovitosti; - izdelajte poslovni načrt; - dodelite sredstva; - izračunajte razpoložljiv proračun. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ali predhodno opravljene analize in teoretične raziskave potrjujejo, da je potreba neizpolnjena? - Ali že obstajajo patentirane rešitve ali s pravicami intelektualne lastnine zaščiteni načini uresničevanja ugotovljene potrebe? - Ali obstajajo oznake ali standardi, ki jih je treba upoštevati? - Ali potreba ustreza izzivu iz naročila, za katerega sem zadolžen? - Je poslovni načrt izvedljiv in trajnosten? - Imam ustrezno osebje in finančna sredstva? 	<p>načrt;</p> <ul style="list-style-type: none"> - analiza stroškov v življenjski dobi (LCC) ali pripomoček „skupni strošek lastništva“ (TCO).
--	--	---	---

3.3.2.1 Analiza stanja na področju pametnega zdravja

Na evropski ravni je pomemben prispevek **Evropske opazovalnice za evropske sisteme in politike zdravstvenega varstva**, katere cilj je podpirati na dokazih temelječe oblikovanje zdravstvene politike s pomočjo analiz in širjenja informacij o evropskih sistemih zdravstvenega varstva in z neposrednim sodelovanjem z nacionalnimi oblikovalci politike, z namenom spodbujati zdravstvene koristi, solidarnost, učinkovitost, kakovost, odzivnost, preglednost in celovitost.

V številnih državah delujejo združenja in organi, ki lahko zagotavljajo pomembno pomoč pri teoretičnih raziskavah in najsodobnejših analizah v zdravstvu. Pragmatičen primer je iz Italije, kjer opazovalnica upravljanja zdravstva v Italiji (OASI) spremlja razvoj in širjenje upravljaljskih pristopov in tehnik v italijanskem zdravstvu ter deluje kot forum za akademike, strokovnjake in upravljavce na podlagi kombinacije različnih raziskovalnih metod (analiza uradne dokumentacije, izdelava kvantitativnih podatkov, ankete, študije primerov in teoretične raziskave). Podobne naloge izvajata italijanska farmacevtska opazovalnica (OSFAR) in opazovalnica za javno naročanje (OSPA).



Primer dobre prakse opredelitve potreb je bolnišnica Rawicz na Poljskem, ki se je vključila v projekt LCB-Healthcare, da bi uvedla inovacije v svoje tehnike javnega naročanja z uporabo na rezultatih temelječih specifikacij in določanja stroškov v celotni življenjski dobi. Ta nova metoda se je uporabila za nabavo **bolnišničnih uniform**, saj je bilo do sklenitve javnega naročila dovolj časa in je bil nakup relativno enostaven za izvedbo, tveganje pa je bilo majhno. Negovalno osebje so najprej vprašali o prednostih in slabostih uniform, ki so jih nosili, in jih **povabili, naj predlagajo izboljšave**, da bi pridobili jasne in natančno določene parametre za oblikovanje podlage za na rezultatih temelječo specifikacijo. Ugotovili so, da morajo biti uniforme funkcionalne, privlačne, uporabniku prijazne, enostavne za čiščenje, trpežne, stroškovno učinkovite na podlagi določanja stroškov v celotni življenjski dobi ter okoljsko trajnostne. Po opredelitvi potreb in opisu na rezultatih temelječih specifikacij so navezali stike z drugimi bolnišnicami, da bi pokazali svoj interes, ter objavili predhodno informativno obvestilo v Uradnem listu Evropske unije in na spletnih straneh bolnišnice. Bolnišnično osebje je izvedlo sondiranje trga neposredno z 32 potencialnimi ponudniki, ki so bili povabljeni na odprt sestanek. Sestanka se je udeležilo osem potencialnih ponudnikov, od katerih jih je sedem izrazilo zanimanje, zato je bil opravljen strokovni dialog s temi podjetji. Po opravljenem dialogu so uporabili omejeni postopek oddaje javnega naročila, ponudniki pa so svoje ponudbe predstavili oktobra 2012. Na koncu je bolnišnica podpisala pogodbo z uspešnimi ponudniki, ki so ponudili oblačila, izdelana iz mešanice poliestra in tencela (vlakna, pridobljena iz evkaliptusa), ki so omogočila znatne prihranke zaradi manjših stroškov pranja in manjše potrebe po menjavi.

4.3.2 Izvedba analize stroškov in koristi

Kaj storiti?

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



Kako izvesti?

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

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

Metodologija za izvedbo učinkovite analize stroškov in koristi

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

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

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

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

1) ukrepi za optimiziranje koristi. Primeri so vključitev izboljšav minimalne kakovosti/učinkovitosti, ki naj bi jih dosegli prodajalci, v zahteve glede funkcionalnosti, učinkovitosti ali cene v specifikacije javnega naročila (npr. zahteva, da prodajalci predlagajo nove rešitve, ki dosegajo vsaj 30 % izboljšav kakovosti/znižanja stroškov v



naročnikovih operacijah); ukrepi za zagotovitev širšega trženja rešitev in dolgoročno znižanje stroškov (z združevanjem povpraševanja in možnostjo, da naročniki iz tretjih držav nabavljajo neposredno iz okvirnega sporazuma, bi lahko povečali koristi ponudnika in omogočili nižjo ceno za prvotnega naročnika, glej v nadaljevanju);

2) ukrepi za vplivanje na stroške. Primeri so opredelitev celotnega proračuna, namenjenega za JNI, in velikost skupine kupcev, ali pa vključitev zahteve za prodajalce, da inovativne rešitve zasnujejo tako, da znižajo operativne, vzdrževalne ali proizvodne stroške;

3) ukrepi, ki vplivajo na trajanje uživanja koristi, kot je opredelitev časa, ki ga imajo ponudniki, da izvedejo raziskave in razvoj ali za zagon, in časa, v katerem je mogoče uporabljati rešitve po zagonu;

4) ukrepi za zmanjšanje tveganja za neuspeh (veliko večje v primerih PKN): pri JNI mora naročnik preveriti, ali inovativni proizvod v resnici rešuje neizpolnjeno potrebo; začnite z nabavo omejenega števila enot, s pilotnim javnim naročilom; razdelite nove rešitve v različne dele organizacije javnega naročnika, s čimer boste zagotovili natančno spremljanje ter pridobili smiselne in statistično pomembne povratne informacije.

PREDLOGA ZA IZVEDBO UČINKOVITE ANALIZE STROŠKOV IN KORISTI

Poslovne možnosti

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

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

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

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

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

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

Časovni okvir

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

Ključni deležniki

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



Ocena naložb

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

Določite stroške reševanja nenapovedanih težav.

Opreделите vrednost projekta kot naložbo.

Glavna tveganja

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

Najpogostejše napake

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

Spoznanja

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

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

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

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

Glavni poudarki:

- Analiza stroškov in koristi je pripomoček, ki podpira naložbe in vodenje pred in med projektom in po njem.
- Na začetni stopnji opredeljuje, ali je ekonomsko upravičeno razpisati naročilo, in določa ključne parametre za organizacijo naročila.
- Je pomemben pripomoček za nadzor, na katerega se vodja projekta redno sklicuje, in s tem zagotavlja, da projekt ostaja uresničljiv.



- V nekaterih primerih pa so družbene ali okoljske koristi dolgoročno lahko tako zaželeno, da se naročilo izvede, tudi če ne prinaša finančnega dobička.

2.4 Predhodno preverjanje trga in predhodno informativno obvestilo

Kaj storiti?

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

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

FOKUS: PREDHODNO PREVERJANJE TRGA IN JNI

Predhodno preverjanje trga je lahko zlasti koristno pri javnem naročanju inovacij (JNI), za katero je značilna nabava blaga in storitev, ki so tehnično, finančno in/ali pogodbeno zahtevne. Da bi javni naročniki pridobili dovolj informacij za sprejetje odločitve, kaj želijo nabaviti in kakšne so zahtevane specifikacije, lahko zaprosijo za ali upoštevajo nasvete neodvisnih strokovnjakov in/ali udeležencev na trgu, pod pogojem, da se s tem ne izkrivlja konkurenca ter ne kršijo načela nediskriminacije in preglednosti.

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



temveč se bojijo tudi dolgotrajne tržne raziskave in posledičnih zamud v začetku samega postopka.

Pri JN1 bi morali javni naročniki najprej v ustrezni tematski publikaciji (ali v Uradnem listu Evropske unije pri naročilih nad mejnimi vrednostmi) objaviti obvestilo, v katerem navedejo cilje javnega naročanja ter opišejo tehnične, finančne in/ali pogodbene omejitve, ter se pogovoriti z vsemi zainteresiranimi stranmi (gospodarski subjekti, deležniki, končnimi uporabniki). V zvezi s tem je pomembno ohraniti primerno stopnjo zaupnosti za konstruktiven strokovni dialog, v katerem se ne razkrije strokovno znanje ali poslovne skrivnosti ter ne daje neupravičena prednost gospodarskim subjektom, s katerimi je bil opravljen dialog, pri oblikovanju tehničnih specifikacij.

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

Kako izvesti?

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

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

FOKUS: PREDHODNO INFORMATIVNO OBVESTILO

Objava predhodnega informativnega obvestila ni obvezna (48. člen Direktive 2014/24/EU), omogoča pa, da se izkoristijo skrajšani roki za predložitev ponudb v postopku, ki se izvede pozneje. Predhodno informativno obvestilo je bilo uvedeno, da bi javni naročniki lahko obveščali trg o vseh svojih prihodnjih javnih naročilih, čeprav ga v zadnjem času uporabljajo za posamezna naročila. Predhodno informativno obvestilo se lahko uporabi tudi za merjenje zanimanja za javno naročilo na trgu. Pomembno je, da so ponudniki seznanjeni tudi z vsemi drugimi predlaganimi javnimi naročili storitev, gradenj ali blaga, ki presegajo mejne vrednosti EU in ki jih javni naročnik načrtuje v istem obdobju. Poudariti je treba tudi, da mora javni naročnik podobna javna naročila združiti. Predhodno informativno obvestilo za naslednje leto se lahko objavi novembra/decembra v tekočem letu, vendar mora biti objavljeno najmanj 35 dni in največ 12 mesecev pred objavo posameznega naročila.

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



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

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

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

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

Glej tudi drugi odstavek 52. člena ZJN-3:

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

<http://www.enarocanje.si>

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

FOKUS: STROKOVNI DIALOG

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

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

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

Namen strokovnega dialoga je pridobiti zlasti:

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

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



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

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

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

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

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

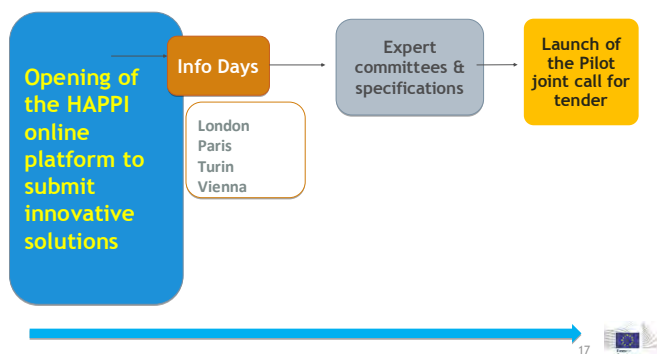
V okviru projekta HAPPI so bili ponudniki inovativnih rešitev na področju zdravega staranja povabljeni na informativne dneve in dogodke za mrežno povezovanje, ki so potekali v štirih evropskih velikih mestih (London - 24. 9. 2013, Pariz - 9. 10. 2013, Torino - 30. 10. 2013 in Dunaj - 2/12/2013: <http://www.happi-project.eu/Events/12/9/1>).

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

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

Slika 22. Razvoj projekta HAPPI

 **Happi : development of the project**



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

Najpogostejše napake

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

Spoznanja

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



multidisciplinarne skupine strokovnjakov, ki lahko vodijo razprave in interpretirajo rezultate preverjanja trga.

Glavni poudarki:

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

SEZNAM ZA PREVERJANJE V FAZI PREVERJANJA TRGA

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



	<p>na trgu predstavijo inovativne rešitve, ki ustrezajo vašim zahtevam glede kakovosti/cene;</p> <p>- jasno navesti, ali bo zmogljivost ponudnika ocenjena na podlagi opredeljenih standardov, oznak ali preskušanja skladnosti.</p>	<p>da bi se zavezali k uvajanju na trg)?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ali sem zagotovil preglednost, enako obravnavo in nediskriminacijo za vse strani? - Ali sem jasno razlikoval med preverjanjem trga in postopkom oddaje javnega naročila? - Ali sem upošteval pravice intelektualne lastnine in vidike zaupnosti? - Ali sem dosegel zadosten obseg nabave, da bi prepričal ponudnike, da na trgu predstavijo inovativne rešitve, ki ustrezajo mojim zahtevam glede kakovosti/cene? - Ali sem objavil predhodno informativno obvestilo, da bi predstavil namero nabave inovativne rešitve, in opisal, katero vrsto dokazil morajo predložiti ponudniki, da bi dokazali, da lahko zagotovijo potrebno blago/storitev? - Ali je v predhodnem informativnem obvestilu jasno opredeljen potencialni tržni segment? - Ali je v predhodnem informativnem obvestilu jasno naveden časovni okvir, v katerem se načrtuje javno naročanje? 	
--	--	---	--



2.4.1. Posebnosti predhodnega preverjanja trga in predhodnega informativnega obvestila na področju pametnega zdravja

Pri nabavi inovativnega in stroškovno učinkovitega blaga ali storitve je izredno pomembno, da se zdravstveni organi in naročniki pravočasno povežejo s potencialnimi ponudniki. Če takega sodelovanja ni ali je omejeno, to lahko povzroči premajhno seznanjenost zadevnega trga. Po drugi strani lahko učinkovito in celovito preverjanje trga spodbudi konkurenco, zmanjša odvisnost od majhnega števila ponudnikov, naročnikom zagotovi informacije, koristne za v prihodnost usmerjeno strategijo naročanja, izpolni pričakovanja trga ter pripravi deležnike in ponudnike na prihodnje javne razpise, okrepi odnose med industrijo in naročniki, omogoči manjšim ali novim akterjem, da vstopijo na trg, zdravstvenim organom omogoči boljše razumevanje glede izvedljivosti zahtev, omogoči akterjem na trgu, da zastavijo vprašanja ali izpodbijajo pristope javnega naročanja, prepreči potrebo po dolgotrajnih in zapletenih postopkih, ki jih je treba uporabiti, kadar skupine za vodenje javnega naročanja ali zdravniki ne vedo, kateri proizvodi so na voljo na trgu.

Sredstva za izvedbo **predhodnega preverjanja trga** so lahko uporaba strukturiranih informativnih dni za trg ali ponudnike za preverjanje njihovega razmišljanja o zahtevah in rezultatih pred začetkom formalnega postopka javnega naročanja; uporaba vprašalnikov ali razgovorov za zbiranje informacij na trgu ali objavljanje dokumentov o posameznih priložnostih; komuniciranje - bodisi prek predhodnega informativnega obvestila bodisi z drugimi sredstvi (kot so sporočila za javnost, spletišča ali srečanja za industrijo) - za predstavitev prihodnjih potreb in javnih razpisov širšemu trgu; objava odprtega povabila industriji, da predstavi nove tehnologije in inovacije.

Primer dobre prakse v zvezi s predhodnim preverjanjem trga v zdravstvu je **projekt HAPPI (www.happi-project.eu)**. Pred objavo skupnega razpisa za zbiranje ponudb so bile najboljše rešitve in podjetja, s posebnim poudarkom na MSP, razvrščeni na podlagi treh zaporednih korakov:

1) podjetja so najprej šla skozi spletno orodje projekta HAPPI za vodenje inovacij, akreditirano na podlagi standarda ISO9001 (platforma DARS - Data Acquisition and Reviewing System), v katerem so predstavili profil svojega proizvoda in izpolnili vsak korak v postopku pregleda (registracija, predstavitev zasnove, vrednosti in zmožnosti, sporazum o nerazkrivanju podatkov, poglobljena skrbnost in poln opis projekta). **Do 31. januarja 2014 je bilo predloženih 144 vlog, ki so bile vidne vsem evropskim kupcem prek posebnega naslova „Innovation Showcase“.** Veliko število predlogov je bilo oddanih tudi kot posledica štirih informativnih dni, ki so bili organizirani v Londonu, Parizu, Torinu in na Dunaju ter so nadomestila objavo predhodnega informativnega obvestila. Z informativnimi dnevi se je zagotovil v trg usmerjen pristop in izvedla ocena evropskega trga;



2) podjetja, ki so opravila postopek pregleda, so nato ocenili trije strokovni odbori (ki so jih sestavljali geriatri, delovni terapevti, fizioterapevti, gradbeni inženirji, oblikovalci, negovalci, strokovni sodelavci, strokovnjaki za ergonomijo, terapevti za psihomotoriko in usmerjevalci), da se zagotovi, da so predlagane inovacije skladne s trenutnimi zahtevami po inovacijah v ustanovah za ostarele (npr. bolnišnice in domovi za ostarele). **Strokovni odbori so morali odgovoriti predvsem na naslednja vprašanja: Ali je proizvod/storitev resnično inovativna?** Ali obravnava potrebe upravičencev (organizacije za oskrbo ostarelih in bolnišnice)? Ali je ta proizvod prototip, ali pa je že na voljo na trgu? Ali je skladen s strategijo zdravega staranja? Ali je proizvod/storitev enostavna za uvedbo na evropski ravni?

3) podjetja, uvrščena na ožji seznam, so bila na koncu povabljeni na sestanek s konzorcijem prek individualnega telefonskega razgovora, na katerem je bilo mogoče podrobno predstaviti predlagane rešitve in oceniti izvedljivost čezmejnega naročanja proizvodov/storitev v skladu s cilji projekta HAPPI ter zlasti inovativnih vidikov predlaganih rešitev.

V okviru projekta **EcoQUIP** (ki se je financiral v okviru Programa za konkurenčnost in inovacije 2007-2013) si je bolnišnica Sucha Beskidza na Poljskem prizadevala za doseg kakovosti, učinkovitosti in trajnosti prek javnega naročanja inovacij. Po daljšem procesu je bila opredeljena resnična neizpolnjena potreba: „toplotno udobje za bolnike in osebje“. Ta izziv vključuje dve zahtevi, in sicer izboljšanje energetske učinkovitosti bolnišnice in izpolnitev novih infrastrukturnih standardov, ki jih je izdalo poljsko ministrstvo za zdravje. Bolnišnica je za pridobitev informacij o mogočih rešitvah uporabila strokovni dialog - objavila je predhodno informativno obvestilo v Uradnem listu Evropske unije in na spletišču bolnišnice. Osem drugih bolnišnic v regiji je izrazilo zanimanje za seznanitev z rezultati projekta. Opravljeno je bilo sondiranje trga, v katero je bilo vključenih 209 potencialnih ponudnikov iz cele Evrope, ki so bili povabljeni k sodelovanju v strokovnem dialogu. 19 podjetij je predložilo predloge in opravljenih je bilo 16 sestankov z udeleženci v strokovnem dialogu. Predlagane rešitve so se razlikovale glede uporabljenih tehnologij, stroškov, obsega zahtevanih sprememb v infrastrukturi bolnišnice in pričakovanih rezultatov. Na koncu je bolnišnica razdelila naročilo v tri kategorije: rešitve, ki omejujejo izpostavljenost sončni svetlobi, rešitve v zvezi s hlajenjem, ogrevanjem in kroženjem zraka ter rešitve v zvezi z uporabo obnovljivih virov energije. Leta 2014 je bolnišnica objavila naročilo rešitve iz prve kategorije.

Na podlagi preverjanja trga, opravljenega v okviru postopkov PKN in JNI po vsej Evropi, je mogoče opredeliti sezname in spletišča, ki vsebujejo številne inovativne proizvode in storitve.



Informacije v zvezi s seznamom razpoložljivih proizvodov, ki so neposreden rezultat projektov PKN, so na voljo na naslednjih povezavah:

- V okviru projekta **NYMPHA-MD** (<http://www.nympha-md-project.eu/>) je bil objavljen javni razpis za predkomercialno naročanje (PKN) za oddajo storitev RR v zvezi z „iskanjem mobilnih tehnoloških rešitev za podporo zdravstvenim delavcem in bolnikom pri oskrbi in obvladovanju bipolarni motnje“. Po izteku roka za predložitev ponudb (30. oktober 2015) in oceni predloženih ponudb so bili marca 2016 izbrani trije uspešni ponudniki, s katerimi je bila podpisana pogodba za izvedbo načrtov izvedljivosti. Vsi gospodarski subjekti so bili jeseni 2016 uspešno povabljeni v 2. fazo, namenjeno razvoju prototipa. Ta faza je še vedno v teku in bo končana julija 2017, še posebej zanimiva pa bo v luči povezav med področjema zdravja in IKT;

- še en primer PKN izhaja iz Lombardije v Italiji, kjer so opredelili potrebo po premičnih posteljah zaradi pričakovanih izboljšav v produktivnosti, zmanjšanja števila osebja, ki izvaja premikanje postelj, znižanja skupnih stroškov javnih storitev ter izboljšanja udobja in varnosti bolnikov;

- v okviru projekta **C4BI** (<http://www.procurers-network.com/>), v katerem so sodelovale občine iz Španije, Portugalske, Poljske in Združenega kraljestva, je mesto Lublin razvilo pilotni projekt „Panel for Seniors“ (nadzorna plošča za starejše), vključno s tehnično dokumentacijo za napravo, ki bi lahko nadomestila običajno tipkovnico in računalniško miško. Ta naprava naj bi bila namenjena predvsem starejšim, ki težko uporabljajo običajno opremo zaradi motenj vida in težav z ročnimi spretnostmi (npr. s posebnim gumbom, ki nadomešča desni gumb na miški, gumbom za prižiganje in ugašanje računalnika, gumboma + in - za prilagoditev glasnosti ter povečanje ali zmanjšanje velikosti pisave, gumbom za uporabo spletnega iskalnika, vgrajenim mikrofonom za pretvorbo glasu v besedilo). Več ponudnikov je bilo povabljenih na sestanke s predstavniki občine;

- projekt **DECIPHER** (<http://www.decipherpcp.eu/>), ki se je zaključil marca 2017, je bil namenjen razvoju mobilne rešitve, ki omogoča varen čezmejni dostop do obstoječih zdravstvenih portalov za bolnike. V okviru faznega programa PKN se trenutno razvija rešitev za upravljanje bolnikov z dolgotrajnimi kroničnimi boleznimi. Nova uporabniku prijazna aplikacija, pridobljena prek PKN, bo omogočila učinkovito in varno zdravstveno nego mobilnih bolnikov v državah članicah EU. Trenutno so izbrani trije gospodarski subjekti za zadnjo fazo dokazovanja zasnove;

- še en projekt PKN v zdravstvu je **Unwired Health** (<http://www.unwiredhealth.eu>), ki se je financiral v obdobju 2012-2015 in je bil namenjen razvoju storitev m-zdravja, vključno s sistemom za poučevanje bolnikov s težavami s srcem, ki je omogočil izobraževanje, motivacijo, nadzor na daljavo in druge funkcionalnosti, za povezovanje in usklajevanje oskrbe, ki se zagotavlja v bolnišnicah in osnovnem zdravstvenem varstvu;



- projekt **READi for Health** (www.readiforhealth.eu), ki se povezuje s temo IKT, se je financiral v okviru 7. okvirnega programa (regije) in se je zaključil avgusta 2016. Njegov cilj je bil podpreti štiri evropske regionalne grozde za hitrejše uvajanje njihovih inovacij v e-zdravju. Rezultat projekta je bil skupen akcijski načrt za spodbujanje ekosistemov e-zdravja v regijah Murcia (ES), Skane (SE), Oulu (FI) in Midi-Pyrenees (FR). Glavna področja so bila izmenjava kliničnih podatkov, računalništvo v oblaku in mobilna varnost, pri čemer se je spodbujalo predkomercialno naročanje in omogočala internacionalizacija podjetij v e-zdravstvu. Ko so bile opredeljene primerne inovacije, so bila ustvarjena nova javno-zasebna partnerstva in uporabljeni mehanizmi nabave, kot je PKN, za njihovo uvedbo na trg. Kot ključne tehnologije s pomembnim potencialom za e-zdravje so bili opredeljeni na primer napredek na področju računalništva v oblaku, masivni podatki in varen dostop do informacij s katere koli naprave;

- projekt **EMPATTICS** (www.empattics.eu), ki omogoča samostojno upravljanje zdravljenja kroničnih bolezni, je tekoči projekt v okviru programa Obzorje 2020, ki traja od 1. februarja 2016 do 30. aprila 2019. PKN v okviru projekta EMPATTICS je namenjeno razvoju novih rešitev IKT, ki omogočajo osebam z različnimi kroničnimi boleznimi, da same sprejemajo odločitve v zdravljenju svoje bolezni. Inovativna orodja IKT bodo testirana v velikem obsegu in vključena v strateške zdravstvene politike v vseh regijah naročnikov. Upravljanje zdravja bo celostno obravnavano, vključno z zdravimi življenjskimi slogi in preprečevanjem ter obvladovanjem bolezni, kar bo omogočilo boljše izkušnje in rezultate z učinkovitejšo uporabo zdravstvenih storitev;

- cilj projekta Mobilna pomoč za skupine in posameznike v skupnosti (**Mobile Assistance for Groups and Individuals in the Community - MAGIC**) (www.magic-pcp.eu) je razvoj novih, inovativnih, tehnološko zasnovanih rešitev za **izboljšanje telesne funkcije in s tem osebne neodvisnosti v prvih šestih mesecih po možganski kapi**. Predkomercialno naročanje v okviru projekta **MAGIC** izvaja Regional Business Services Organisation na Severnem Irskem. Projekt se bo izvajal 52 mesecev in bo končan septembra 2019, vključeval pa bo trifazen razpis za predkomercialno naročanje. V 1. fazi bodo največ sedmim ponudnikom dodeljena finančna sredstva za razvoj rešitve; v 2. fazi bodo največ štiri od teh ponudnikov prejeli finančna sredstva za razvoj prototipa; in v 3. fazi bodo največ trije ponudniki prejeli finančna sredstva za izvedbo in preizkus njihovih rešitev na Severnem Irskem in v Italiji. Uspešni ponudniki bodo verjetno MSP in podjetja, ki se imajo priložnost prijaviti na evropski javni razpis. Da bi v celoti razumeli obseg tehnologij, ki so trenutno na voljo ali se razvijajo, je konzorcij **MAGIC** marca in aprila 2016 izvedel dogodke za industrijsko povezovanje kot pripravo na PKN **MAGIC**. V Italiji in na Severnem Irskem so potekali štiri osebni dogodki z več kot 100 udeleženci iz zadevnih ponudnikov in akademskih ustanov. Poleg tega je bila kot dopolnitev osebnega posvetovanja opravljena spletna anketa, v okviru katere je bilo prejetih 113 odgovorov iz šestih držav;



- **projekt RELIEF** (www.relief-chronicpain.eu) je namenjen iskanju novih tehnologij za pomoč kroničnim bolnikom pri samoobvladovanju bolečine. Z uporabo IKT lahko bolniki kljub fizični invalidnosti še naprej samostojno živijo doma. S projektom RELIEF se lahko doseže velik napredek pri izboljšanju zdravstvenih rezultatov za osebe s simptomi in stanji kronične bolečine, saj se na dokazih temelječe zdravljenje, ki so ga potrdile zdravstvene službe, prevede v domače okolje, hkrati pa se spodbujajo razpoložljive in cenovno dostopne tehnologije. Napredek na področju strategij samoobvladovanja, ki obsegajo kratkoročne načine zdravljenja in dolgoročno spremljanje simptomov, bo izboljšalo proces zdravljenja. Pri iskanju novih tehnologij in rešitev se uporablja postopek predkomercialnega naročanja;

- **projekt STARS** (www.stars-pcp-eu) je namenjen individualizirani obravnavi nepotrebne stresa, zlasti v povezavi z zdravstvenimi postopki, s ciljem izboljšanja samostojnosti in kakovosti življenja številnih ljudi ter prispevanja k samoopolnomočenju, da bi razbremenili oskrbovalce in povezane osebe, ki zagotavljajo osebno asistenco. Za doseg tega cilja je uporabljen napreden na e-zdravju temelječ koncept za prilagojeno izogibanje in/ali zmanjšanje zdravstvenega stresa, ki se začne že v predklinični fazi, nadaljuje med bolnišničnim zdravljenjem in traja do konca obdobja po zdravljenju. Med drugim je mogoče pričakovati, da se bo skrajšal čas okrevanja, preprečili škodljivi stranski učinki pomirjevalnih zdravil in znižali stroški, kar bo skupaj pomembno prispevalo k stroškovno učinkovitemu zdravstvenemu sistemu v naslednjih desetletjih;

- **cilj projekta LIVE INCITE** (<http://karolinska.se/en/live-incite>) je uporabiti predkomercialno naročanje, da bi izzvali in spodbudili trg k razvoju v bolnike usmerjenih interaktivnih rešitev IT za spodbujanje sprememb življenjskega sloga. V okviru povabila k sodelovanju v tržni raziskavi pred PKN LIVE INCITE bo opravljeno trifazno predkomercialno naročanje, večina finančnih sredstev EU pa bo dodeljenih podjetjem, ki sodelujejo v reševanju izzivov v zdravstveni negi. Projekt je trenutno v pripravljalni fazi, ki vključuje tržno analizo;

- **Nightingale** (www.nightingale-h2020.eu) je projekt predkomercialnega naročanja v okviru programa Obzorje 2020, katerega cilj je razvoj inovativne brezžične nosljive tehnologije, ki se lahko vključi v podporni sistem kliničnega odločanja. Evropska komisija je za ta projekt dodelila 5,3 milijona EUR. Projektna skupina, ki jo sestavljajo raziskovalci iz petih vodilnih akademskih bolnišnic v Evropi, želi oblikovati nosljivo tehnologijo za stalno spremljanje bolnikovih življenjskih znakov, vključno s krvno sliko in drugimi kliničnimi podatki, ter zgodnje opozarjanje o poslabšanju stanja bodisi v bolnišnici ali zunaj nje. Po končani fazi oblikovanja bo skupina izzvala industrijo, da proizvede ustrezno napravo za spremljanje in komunikacijo, ki bo povezovala bolnike, oskrbovalce in zdravstvene delavce;



- namen projekta **ProEmpower** (www.porempower-pcp.eu) je nabava integrirane rešitve IKT za samoobvladovanje sladkorne bolezni, ki naj bi se naročnikom ponudila kot upravljana storitev. Rešitev mora obravnavati sestavne elemente obvladovanja sladkorne bolezni (npr. zgodnje odkrivanje, usklajevanje med bolnikom in strokovnjakom, podpora za osebne odločitve, celovito usposabljanje o sladkorni bolezni, nadzor nad glukozo, zdrav življenjski slog, samopomoč in podpora med bolniki, poročanje o kakovosti in rezultatih) ter mora biti interoperabilna in v celoti vključena v lokalne sisteme elektronskih zdravstvenih zapisov štirih naročnikov, ponuditi pa se mora kot funkcija v okviru njihovih strežnikov. Razpis za zbiranje predlogov bo vključeval celovit sklop funkcionalnih in nefunkcionalnih zahtev, primere uporabe in modele procesa storitve;

- cilj projekta **Anti-SUPERBugs PKN** (<https://trecdev.fbk.eu/superbugs/>) je podpiranje in financiranje zasebnih dejavnosti raziskav in razvoja na področju naprednih rešitev IKT, namenjenih odkrivanju mikroorganizmov, ki lahko kažejo na pojav bolnišničnih okužb, in nadzoru nad širjenjem okužb med izvajalci zdravstvenih storitev. S tem se bo obravnavalo potrebe izvajalcev storitev v zvezi z nadzorom nad vse pogostejšimi bolnišničnimi okužbami ter prispevalo k razvoju nove vrste proizvodov v sektorjih bioznanosti in medicinskih pripomočkov. Poleg tega je cilj projekta ustvariti in utrditi vseevropsko mrežo naročnikov, ki lahko z združevanjem potreb in prizadevanj omogočijo razvoj novih tehnologij, ki bodo kos večjim tržnim izzivom na področjih skupnega evropskega interesa;

- **projekt Thalea** (www.thalea-pcp.eu) v okviru 7. OP je namenjen razvoju telemedicine za bolnike v oddelkih za intenzivno nego z visoko stopnjo tveganja. Projekt se je začel izvajati 1. novembra 2013 in se zaključil 31. oktobra 2016. Pet bolnišnic iz Nizozemske, Španije, Belgije in Finske je izvedlo PKN THALEA, da bi pridobile visoko interoperabilno platformo za telemedicino, ki naj bi se uporabila za odkrivanje na daljavo in oskrbo na daljavo bolnikov v oddelkih za intenzivno nego z visoko stopnjo tveganja. Trije inovacijski sistemi, ki so jih ob koncu PKN zagotovili Dendrite Clinical Systems Ltd, NewCompliance Group B.V. in Philips Medizin Systeme Böblingen GmbH, so izpolnili naročiteljeve prvotne zahteve. Novi algoritmi in izboljšano odkrivanje tveganj s pomočjo telemedicinskih rešitev omogočajo zgodnejše diagnosticiranje in večjo učinkovitost v oddelkih za intenzivno nego, kar omogoča zmanjšanje smrtnosti zaradi sepse za 25 % in skrajšanje trajanja bolnišničnega zdravljenja za 20-50 %. V zvezi s tem projektom se zdaj kot nadaljnji ukrep izvaja JNI **Thalea II** www.thalea-pcp.eu/thalea-2 - spremljanje na daljavo in telemedicina za bolnišnice ob podpori IKT za obravnavo komorbidnih bolnikov v Evropi v okviru individualiziranega programa oskrbe v EU. Thalea II je projekt v okviru programa Obzorje 2020, ki se izvaja od 1. junija 2016 do 31. maja 2019. **Naročniki in strokovnjaki za oddelke za intenzivno nego bodo lahko z uporabo instrumenta financiranja JNI kupili napredno rešitev THALEA, ki se bo razvila med PKN.** Tako se bo lahko ta obetavna tehnologija razširila med vsemi evropskimi negovalci v vseh sektorjih oskrbe, kar bo omogočilo izboljšanje kakovosti življenja in blaginje številnih državljanov EU.



V zvezi z JNI obstaja veliko inovativnih proizvodov, ki jih je mogoče nabaviti:

- **projekt Innobuild** (<http://www.innobuild.eu/>), ki se je financiral v obdobju 2011-2015, je bil namenjen izvedbi skupnega javnega naročanja za trajnostne visokotehnološke gradbene projekte za starejše, ki bi podpirali potrebe starejših in obveznosti občin glede zagotavljanja določenih storitev. Ta cilj je bil dosežen v okviru sporazuma o skupnem javnem naročanju, sklenjen med občinama Falu (Švedska) in Lyngdal (Norveška), ki je opredelil pravice in obveznosti pogodbenic ter uredil pravna vprašanja in določil študije izvedljivosti. Na podlagi dialoga z ponudniki je bil objavljen razpis za zasnovo negovalne zgradbe s 24/32 enotami v mestu Lyngdal;

- v okviru **projekta StopAndGO** (www.stopandgoproject.eu), ki se je začel izvajati aprila 2014 in traja 36 mesecev, so javni naročniki iz različnih držav razvili sklop pilotnih projektov za vključitev tehnologije za telezdravje in teleskrbo v zdravstvene storitve, da bi se zmanjšala potreba ljudi po dostopanju do storitev ter povečale možnosti za kakovostnejše življenje doma. Vsak partner je izvedel pilotni projekt na majhni populaciji (ki predstavlja približno 10 % ciljne populacije v regiji) v zvezi z različnimi sklopi storitev: Mestni svet Liverpoola bo kmalu objavil program Help to Live at Home (Pomoč za življenje doma), mesto Helmond (Nizozemska) pa je izbralo inovativno partnerstvo za javno naročanje storitev za starejše z demenco. Univerzitetna klinika Miguel Servet (Zaragoza, Španija) je izvedla lokalno predhodno preverjanje trga in pripravila specifikacije, ki so bile objavljene v predhodnem informativnem obvestilu za inovativno digitalno upravljanje zdravil (vključno z integrirano platformo za elektronsko predpisovanje zdravil, avtomatizirano upravljanje zalog in hrambo zdravil, avtomatizirano izdajo zdravil in ocenjevanje jemanja zdravil); bolnišnica sv. Križa in sv. Pavla (Barcelona, Španija) je načrtovala izvedbo javnega razpisa in objavila predhodno informativno obvestilo za javno naročanje celovitega in digitalnega zdravljenja bolnikov z avtomatiziranim vsadnim kardioverter-defibrilatorjem; regionalna zdravstvena agencija SORESA v Kampaniji (Italija) je načrtovala celovit razpis in objavila predhodno informativno obvestilo za javno naročanje spremljanja na daljavo za starejše z multiplo kronično boleznijo na domu ali zunaj doma. Italijanska pokrajina Toskana je prek svoje jugovzhodne lokalne enote pripravila javni razpis za naročanje tehnoloških in organizacijskih storitev za podporo zdravstvenim delavcem pri načrtovanju, upravljanju in zagotavljanju storitev oskrbe na domu za bolnike s kroničnimi boleznimi in je v ta namen spodbudila predhodno preverjanje trga na podlagi vprašalnika, ki ga je bilo treba vrniti do 16. januarja 2017;

- v okviru zgoraj navedenega **projekta EcoQUIP** (www.ecoquip.eu) je bila sprožena vrsta postopkov javnega naročanja s ciljem izboljšati učinkovitost, kakovost in okoljsko trajnost zdravstva prek javnega naročanja inovacij ter oblikovati „skupino bolnišnic - voditeljic javnega naročanja inovacij“, ki lahko opravijo pionirsko delo na področju novih pristopov k skupnemu javnemu naročanju. Ena največjih univerzitetnih bolnišnic v Italiji, Policlinico S. Orsola-Malpighi, je razvila interaktivno metodo opredelitve potreb, ki jo izvaja interdisciplinarna skupina, ki sodeluje z notranjimi in zunanji deležniki. Bolnišnica se je



na podlagi tega odločila nabaviti storitve, namenjene izboljšanju izkušenj bolnikov, ki se zdravijo v bolnišnici, z razvojem sistema hotelskih storitev za izboljšanje dobrega počutja, udobja in varnosti v bolnišnici. V ta namen je pripravila predhodno informativno obvestilo, ki je bilo 10. junija 2015 objavljeno v Uradnem listu Evropske unije, in skoraj istočasno začela izvajati sondiranje trga (julij 2015) na podlagi vprašalnikov in osebnih obiskov.

Univerzitetni medicinski center Erasmus (Rotterdam, Nizozemska) je kot neizpolnjeno potrebo opredelil nabavo učinkovitega in trajnostnega stroja za čiščenje postelj. Po sondiranju trga, katerega vrhunec je bil dan srečanja trga, ki se ga je udeležilo 60 ljudi, je bil izveden javni razpis na podlagi postopka konkurenčnega dialoga za novo napravo za čiščenje postelj na podlagi treh posebnih zahtev (skupni stroški lastništva, ogljični odtis in skladnost z organizacijsko strategijo). Osem kandidatov je uspešno opravilo predhodni izbor, zato so bili povabljeni, da se udeležijo prvega kroga konkurenčnega dialoga, na koncu pa sta bila dva med njimi povabljena k oddaji ponudbe. Uspešni ponudnik je razvil inovativno rešitev, ki temelji na robotski tehnologiji, ki izhaja iz avtomobilske proizvodnje. Oddano javno naročilo je razdeljeno na prvo obdobje začetne predstavitve in poznejše obdobje končne izvedbe.

Bolnišnica v županiji Zala (Madžarska) je kot neizpolnjeno potrebo opredelila nabavo novih vzmetnic, ker je pregled obstoječih zmogljivosti pokazal številne pomanjkljivosti, ki bi lahko ogrozile udobje in oskrbo bolnikov. Vzmetnice na primer niso ustrezale posteljam in so povzročile padce bolnikov. Bolnišnica se je zato odločila nabaviti bodisi zaščito za obstoječe vzmetnice bodisi nove vzmetnice z vgrajeno zaščito (če so te stroškovno učinkovitejše). Projektna skupina trenutno izvaja preverjanje trga;

- projekt **PRO4VIP** (<http://www.pro4vip.eu>) je namenjen mrežnemu povezovanju na ravni EU v zvezi z javnim naročanjem inovacij. Njegov cilj je izboljšati kakovost življenja slabovidnim osebam z na povpraševanje vezanim javnim naročanjem novih ali prilagojenih, stroškovno učinkovitih podpornih tehnologij na osnovi IKT, ki bi lahko izboljšale vsakodnevno kakovost življenja, oziroma novih in stroškovno učinkovitih kliničnih orodij, ki bi lahko pomagala zdravnikom pri zgodnjem odkrivanju takih bolezni;

- projekt **SAEPP** (The Smart Ambulance: European Procurers Platform) (www.smartambulanceproject.eu/) sestavlja skupina evropskih reševalnih služb, akademskih zdravstvenih raziskovalnih organov, bolnišnic in drugih zdravstvenih organizacij, ki so oblikovale konzorcij s ciljem zasnove in izgradnje prototipa reševalnega vozila 21. stoletja, ki bi zdravnikom reševalcem omogočilo zagotavljanje višje ravni oskrbe bolnikov na terenu in tako pomagalo zmanjšati število nepotrebnih prevozov v bolnišnico, ki jih trenutno izvajajo reševalne službe po vsej Evropi. V okviru projekta SAEPP vsako organizacijo, ki je članica konzorcija, zastopa eden ali več posameznikov, ki so strokovnjaki na specializiranih področjih, kot so proizvodnja reševalnih vozil, nujna zdravstvena pomoč na terenu, projektno vodenje ali inovacije v javnem zdravstvu. Cilj je



delovati skupaj kot vseevropska skupina za oblikovanje mobilne zdravniške enote, ki bi lahko poleg zagotavljanja hkratnega prevoza in zdravljenja bolnikov ustvarila tudi možnosti za zdravljenje bolnikov, s katerimi se lahko čim bolj izkoristi prostor, zmanjša tveganje za okužbo, zmanjša število sprejemov v bolnišnico in čas predaje, zniža celotne stroške ter, kar je najpomembneje, zagotovi na splošno varnejše okolje za bolnike in zdravnike;

- **projekt RITMOCORE** (www.ritmocore-ppi.eu) obravnava razvoj na področju zdravljenja starejših bolnikov z aritmijo, ki uporabljajo ali potrebujejo srčni spodbujevalnik. Predlagani pristop spodbuja celovit model oskrbe, ki vključuje: opolnomočenje splošnih zdravnikov in integracijo načinov oskrbe z ustrezno izmenjavo informacij; spremljanje srčnih spodbujevalnikov na daljavo; spremljanje vitalnih znakov na domu z uporabo nosljivih naprav, aplikacij in razpoložljivih inovativnih naprav; dejavno vključevanje bolnikov in boljšo uskladitev ciljev vseh vključenih deležnikov (izvajalcev, zdravnikov, bolnišničnih uprav, bolnikov). Za doseg te ciljev se v okviru projekta RITMOCORE predlaga prehod s konvencionalne nabave naprav na inovativno zagotavljanje storitev, ki lahko dopolnjujejo vire izvajalcev javnih storitev, vključno s podpornim centrom za spremljanje srčnih spodbujevalnikov na daljavo, zagotavljanjem predhodno opredeljenih sklopov informacij vsem deležnikom in strokovnjakom, vključenim v zdravstveno oskrbo, integracijo in opredelitvijo kakovosti naprav za spremljanje vitalnih znakov na domu in nosljivih naprav ter podporo za dejavno vključevanje bolnikov. Storitve bo temeljila na modelu delitve tveganj;

- v okviru **projekta HAPPI** (www.happi-project.eu), katerega namen je povezati evropske izvajalce javnih zdravstvenih storitev v skupna prizadevanja za odkrivanje in nabavo inovativnih in trajnostnih rešitev, ki bodo prispevale k boljšemu staranju, je bila še posebej koristna odločitev, da se v spletišče vključi povezava do naslova „Innovation Showcase“, kjer lahko gospodarski subjekti, vključno z MSP, predložijo inovativne rešitve za zdravo staranje ter tako povečajo prepoznavnost svojih proizvodov (<http://www.happi-project.eu/Innovation-Showcase/3/12>).

Navedeni projekti so predstavljeni kot primeri dobre prakse in predvsem z namenom, da bi naročniki preučili spletne strani in inovacije, ki so že razvite v okviru PKN ali opredeljene v JNI, ter se izognili tveganju podvajanja tržnih analiz, kadar so te že opravljene, in izkoristili pridobljene izkušnje in rezultate.



2.4.1.1. *Kako združiti OKVIRNI SPORAZUM HAPPI za namene nabave inovativnih proizvodov za zdravo staranje*

V EU je zdaj na voljo edinstvena priložnost, da se opravi poziv za predložitev ponudb v okviru pogodbe, ki je že sklenjena za projekt HAPPI za nakup inovativnih proizvodov v zdravstvenem sektorju. V zvezi s tem prilagojenim pripomočkom je pomembno poudariti možnost uporabe okvirnih sporazumov, ki so že vzpostavljeni za nabavo inovativnih proizvodov. Poleg tega projekt HAPPI zagotavlja konkreten primer uporabe okvirnega sporazuma tudi iz drugih držav članic, če je to določeno v dokumentaciji v zvezi z oddajo javnega naročila. Kot dobra praksa se lahko izpostavi sklenitev okvirnega sporazuma za nakup inovativnih storitev v zdravstvu, ki ga lahko v okviru opredeljene vrednosti uporabijo drugi partnerji v okviru projekta PPI2Innovate.

V primeru projekta HAPPI so se partnerji odločili pooblastiti Resah IDF (koordinatorja celotnega projekta) za sklenitev okvirnega sporazuma brez zaveze za nakup (ki je razdeljen na 5 sklopov proizvodov, in sicer: odkrivanje in javljanje padcev za njihovo optimizirano obvladovanje, tekalna steza za rehabilitacijo in analizo motenj hoje, tečaj hoje za preprečevanje padcev in ohranjanje neodvisnosti, sistem uravnavanja temperature postelje ter stol, ki omogoča ohranitev neodvisnost za uporabnike in zmanjšanje napora za negovalce), pri čemer se vsak sklop odda enemu gospodarskemu subjektu v imenu ostalih naročnikov v konzorciju na podlagi francoskega pravnega instituta „*groupement de commande*“.

V prvi fazi izvajanja tega modela so javni naročniki v okviru konzorcija HAPPI razpravljali o **Sporazumu o ustanovitvi evropske skupine za Inovativne rešitve za zdravo staranje HAPPI** in ga podpisali ter pooblastili Resah IDF (francoski osrednji nabavni organ) za izvedbo postopka oddaje javnega naročila ter ureditev vseh elementov, povezanih z dodelitvijo vlog in odgovornosti partnerjem. Cilj javnih naročnikov v okviru konzorcija je združiti postopke javnega naročanja za zagotavljanje inovativnih rešitev za zdravo staranje ter povezanih storitev.

V drugi fazi so partnerji razpravljali o razpisni dokumentaciji, ki jo je treba sprejeti. Posebni pogoji pogodbe (*Cahier des Clauses Administratives Particuliers*) urejajo oddajo javnega naročila in fazo izvedbe. Medtem ko postopek oddaje javnega naročila v celoti urejata pravo EU in francosko nacionalno pravo, je za fazo izvedbe vsak partner posredoval povratne informacije glede veljavnih nacionalnih določb. Vloženi so bili precejšnji napori za uskladitev pravil glede na različne pravne sisteme. Razpisna dokumentacija je bila nato sprejeta, skupno javno naročanje pa se je začelo izvajati 30. septembra 2014. Tri inovativne rešitve za zdravo staranje so od sredine aprila 2015 na voljo evropskim zdravstvenim organizacijam pod posebnimi pogoji in po posebnih cenah na podlagi pogodb HAPPI.



Walking course for preventing falls and maintaining independence	Tečaj hoje za preprečevanje padcev in ohranjanje neodvisnosti
--	---

Na podlagi zgoraj navedenega okvirnega sporazuma bo vsak naročnik oddal javna naročila in jih izvedel v skladu z zadevnim nacionalnim pravnim sistemom ter prek **naročilnic**. V zvezi s tem so bili vloženi tudi napori v uskladitev pogojev za naslednja javna naročila.

Slika 24: Javna naročila HAPPI

The HAPPI contracts

The advantages of the HAPPI contracts:

- **The guaranty to purchase innovative solutions**, each of them addressing a precise need: the detection and alert of fall, the walking reeducation, the walking autonomy maintenance;
- **The price of innovative solutions are more attractive** compared to the general public price;
- **Exempt the contracting authority of publicity and competition** (Ex: call for tender) to purchase the HAPPI solutions;
- **Available to all European organization with the contracting authority status**, public or private non-profit and working on the healthcare sector (Hospitals or Nursing Homes).

HOW ?

Prednosti javnih naročil HAPPI:

- **nabava inovativnih rešitev**, ki neposredno obravnavajo določeno **potrebo**: odkrivanje in javljanje padcev, ponovno učenje hoje, ohranjanje neodvisnosti pri hoji;
- **cena inovativnih rešitev je na splošno privlačnejša** v primerjavi z običajnimi cenami;
- **javnemu naročniku ni treba izvesti oglaševanja in natečaja** za nakup rešitve HAPPI;
- **na voljo vsem evropskim javnim ali zasebnim neprofitnim organizacijam s statusom javnega naročnika**, ki delujejo v zdravstvu (bolnišnice ali negovalni domovi).

KAKO?







Okvirni sporazum lahko koristijo partnerji projekta ter drugi zainteresirani javni naročniki (v Evropi) prek evropskega združenja za javna naročila v zdravstvu (EHPPA): <http://www.ehppa.com/>¹, kar omogoča delitev prednosti in tveganj, povezanih z nakupim inovativnih proizvodov, ki še niso razširjeni na trgu.

¹ EHPPA je združenje neprofitnih organizacij, vključenih v skupno javno naročanje, katerih cilj je združiti strokovno znanje in izkušnje, izkoristiti učinek ter svojim članom zagotoviti strateški položaj na evropskem trgu javnega naročanja v zdravstvu. Združenje EHPPA je bilo registrirano leta 2013 v skladu s francosko zakonodajo in ima sedež v Parizu. Glej <http://www.ehppa.com/>.



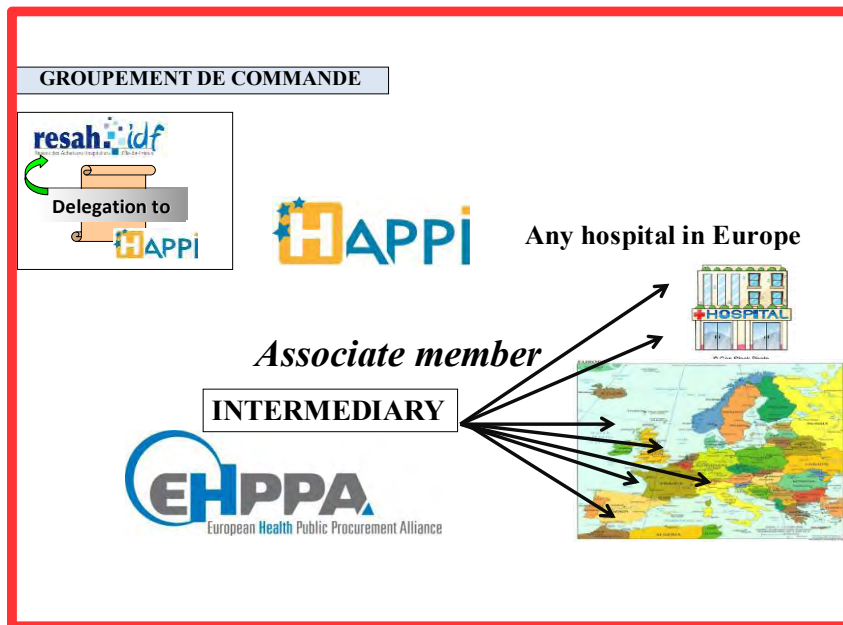
Vsaka bolnišnica v EU lahko na podlagi okvirnega sporazuma HAPPI opravi poziv za predložitev ponudb. Okvirni sporazum se sklene za obdobje enega leta od datuma priglavitve prvega javnega naročila in se lahko podaljša trikrat, vsakič za obdobje dvanajst mesecev, na podlagi sklepa GIP Resah-idf. Okvirni sporazum lahko traja največ štiri leta.

V okvirni sporazum se lahko v imenu javnega naročnika vključi tudi osrednji nabavni organ. To je mogoče v primeru, ko je v nacionalni zakonodaji določena možnost uporabe dejavnosti javnega naročanja, pri katerem sodelujejo javni naročniki iz druge države članice v skladu s členom 39 Direktive 2014/24/EU. (glej tudi 34. člen ZJN-3)

	Ali je bila direktiva prenešana v nacionalno pravo? (Da/Ne)	Ali lahko javni naročniki uporabijo osrednje nabavne organe iz drugih držav članic? (Da/Ne)	Če je odgovor da, ali lahko uporabijo osrednje nabavne organe iz drugih držav članic, ki delujejo kot veletrgovci (V), posredniki (P) ali oboje (O)?
Hrvaška 	Da (NN 120/16)	Da	O
Češka 	Da (Zakon 134/2016 Coll.)	Da	O
Madžarska 	Da (Zakon CXLIII/2015)	Da	O
Italija 	Da (Uredba 50/2016)	Da	P
Poljska 	Da (Zakon 2016/1020)	Da	O
Slovenija 	Da (ZJN-3/2016)	Da	O

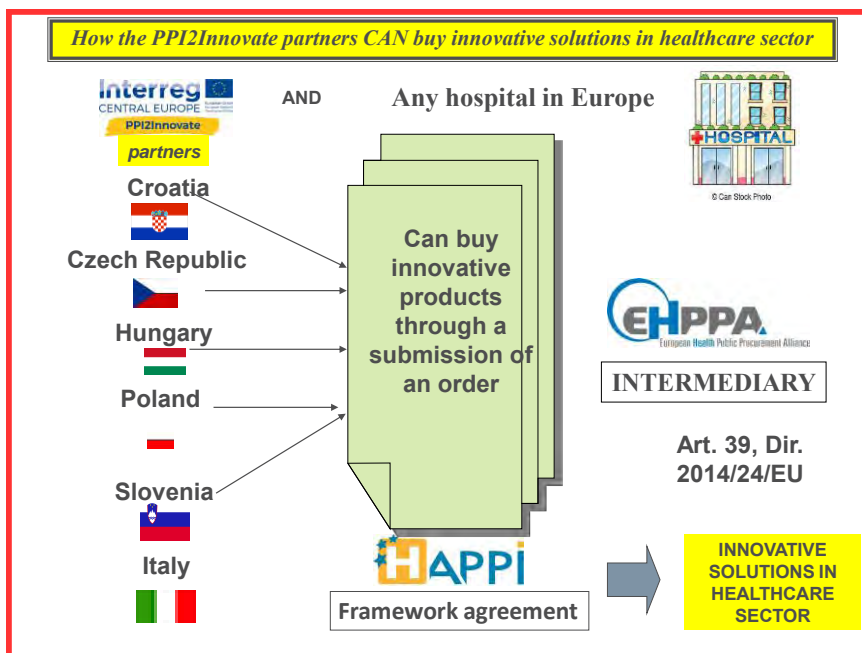


Slika 25: Javna naročila HAPPI



Any hospital in Europe	Vsaka bolnišnica v Evropi
Associate member	Pridruženi član
Intermediary	Posrednik

FOKUS Kako naročiti inovacije v okviru obstoječega čezmejnega okvirnega sporazuma: poziv za predložitev ponudb na podlagi javnega naročila HAPPI s strani javnih naročnikov, ki niso partnerji v konzorciju (npr. iz Hrvaške, Češke, Madžarske, Poljske, Slovenije).





How the PPI2Innovate partners CAN buy innovative solutions in healthcare sector	Kako LAHKO partnerji v projektu PPI2Innovate nabavijo inovativne rešitve v zdravstvu
AND Any hospital in Europe	IN vsaka bolnišnica v Evropi
partners	partnerji
Croatia	Hrvaška
Czech Republic	Češka
Hungary	Madžarska
Poland	Poljska
Slovenia	Slovenija
Italy	Italija
Can buy innovative products through a submission of an order	Lahko kupijo inovativne proizvode na podlagi predložitve naročila
INTERMEDIARY	POSREDNIK
Art. 39, Dir. 2014/24/EU	39. člen Direktive 2014/24/EU
Framework agreement	Okvirni sporazum
INNOVATIVE SOLUTIONS IN HEALTHCARE SECTOR	INOVATIVNE REŠITVE V ZDRAVSTVU

Partnerji v projektu HAPPI se lahko obrnejo na nacionalni ali regionalni osrednji nabavni organ, ki je sodeloval v projektu. Vsi drugi zainteresirani javni naročniki **in zlasti tisti iz držav članic, ki so v celoti izvedle člen 39 Direktive 2014/24/EU** (glej 34. člen ZJN-3), lahko naročajo inovacije na podlagi okvirnega sporazuma HAPPI prek pozivov za predložitve ponudb, ki vključujejo različne faze:

- 1) Najprej lahko javni naročnik, ki je zainteresiran za eno od treh rešitev, predlaganih v okviru okvirnega sporazuma HAPPI, in želi prejeti oceno stroškov, pošlje prošnjo za informacije združenju EHPPA (happi@resah.fr) ali se obrne neposredno na ponudnika, ki mora obvestiti javnega naročnika o projektu ter pogojih javnega naročila HAPPI.
- 2) Ponudnik nato pripravi oceno stroškov glede na potrebe, ki jih opredeli javni naročnik v zvezi z javnim naročilom HAPPI. Če javni naročnik sprejme oceno stroškov, pošlje združenju EHPPA po elektronski pošti naročilnico za rešitev, združenje pa nato pošlje javnemu naročniku pogodbo o dostopu do javnega naročila HAPPI. Združenje EHPPA po prejemu pospisane pogodbe v imenu javnega naročnika oblikuje nadaljnji trg z ponudnikom.
- 3) Tretji korak je podpis zaveze. Združenje EHPPA v imenu javnega naročnika pošlje ponudniku posvetovalno pismo skupaj z zavezo in cenikom storitev HAPPI, v katerem ga pozove, naj oblikuje končno oceno stroškov.

Ponudnik izpolni in podpiše zavezo in cenik storitev ter ju po priporočeni pošti in elektronski pošti pošlje nazaj združenju EHPPA. Ko združenje EHPPA prejme ustrezno podpisano zavezo, pošlje javnemu naročniku vso dokumentacijo v zvezi z oddajo javnega



naročila. Javni naročnik se nato obrne na ponudnika v zvezi z organizacijo izvedbe javnega naročila (datum izvedbe in/ali vgradnje rešitve) in izdajo računa.

Slika 26: EHPPA

CPB: EHPPA – <http://www.ehppa.com/>

Contact:

Louis Potel

@: l.potel@resah.fr / Tel: +33 1 55 78 13 67



PROCESS



CPB:	Osrednji nabavni organ
Contact:	Kontakt:
PROCESS:	POSTOPEK:
Step 1 Becoming aware of the need	1. korak Prepoznavanje potrebe
Step 2 Creation of a cost estimation	2. korak Priprava ocene stroškov
Step 3 Signature of the deed of commitment and subsequent market	3. korak Podpis zaveze in oblikovanje nadaljnjega trga
Step 4 Contract execution	4. korak Izvedba javnega razpisa

Prednosti uporabe okvirnega sporazuma HAPPI:

1. Nabava inovativnih rešitev, ki neposredno obravnavajo določeno potrebo
2. Cena inovativnih rešitev je na splošno privlačnejša od običajnih cen
3. Javnemu naročniku ni treba izvesti oglaševanja in natečaja za nakup rešitve HAPPI
4. Na voljo vsem evropskim javnim ali zasebnim neprofitnim organizacijam s statusom javnega naročnika, ki delujejo v zdravstvu



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

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

Kaj storiti?

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

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

Da se zagotovi inovativnost in racionalizacija organizacijskih modelov postopkov javnega naročanja, so v novi direktivi EU določena nova načela in pravila na področju združevanja javnega naročanja za spodbuditev sodelovanja med naročniki tudi iz različnih držav članic.

Nove možnosti za čezmejno sodelovanje so izrecno določene v 39. členu Direktive 2014/24/EU (glej tudi 34. člen ZJN-3):

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

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

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

FOKUS: PROJEKT HAPPI

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

Pred skupnim javnim naročanjem v okviru tega projekta je bila opravljena poglobljena pravna študija, na podlagi katere so bile predstavljene različne tehnike in instrumenti za skupno javno naročanje na nacionalni in



evropski ravni, s čimer so želeli razviti najustreznejši model za konzorcij HAPPI, preveriti izvedljivost skupnega čezmejnega naročanja ter opredeliti optimalen organizacijski in pogodbeni model.

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

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

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

Slika 27. Cilj projekta HAPPI

Objectives



General Objectives

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

Main outputs

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



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

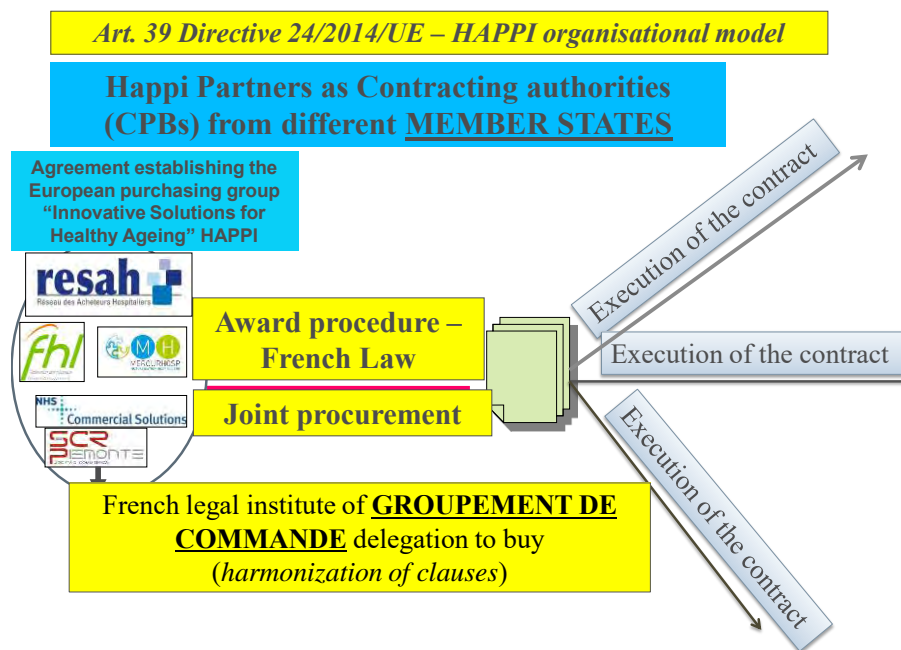
22

HAPPI HEALTHY AGEING	HAPPI ZDRAVO STARANJE
PUBLIC PROCUREMENT OF INNOVATION	JAVNO NAROČANJE INOVACIJ
Objectives	Cilji
General Objectives	Splošni cilji
Address the challenge of demographic change in	Iskati rešitve za izziv demografskih sprememb v



Europe	Evropi
Use public procurement to stimulate demand-driven innovation	Uporabiti javno naročanje za spodbuditev inovacij, vezanih na povpraševanje
Main outputs	Glavni rezultati
Create a network of Public Procurers of innovation in healthy ageing	Ustvariti mrežo javnih naročnikov inovacij na področju zdravega staranja
Set up a European collaborative platform where demand meets supply	Vzpostaviti platformo za sodelovanje na evropski ravni, ki združuje ponudnike in ponudnike
Support the industrial ecosystem and a European market	Podpirati industrijski ekosistem in evropski trg

Slika 28. Organizacijski model v projektu HAPPI

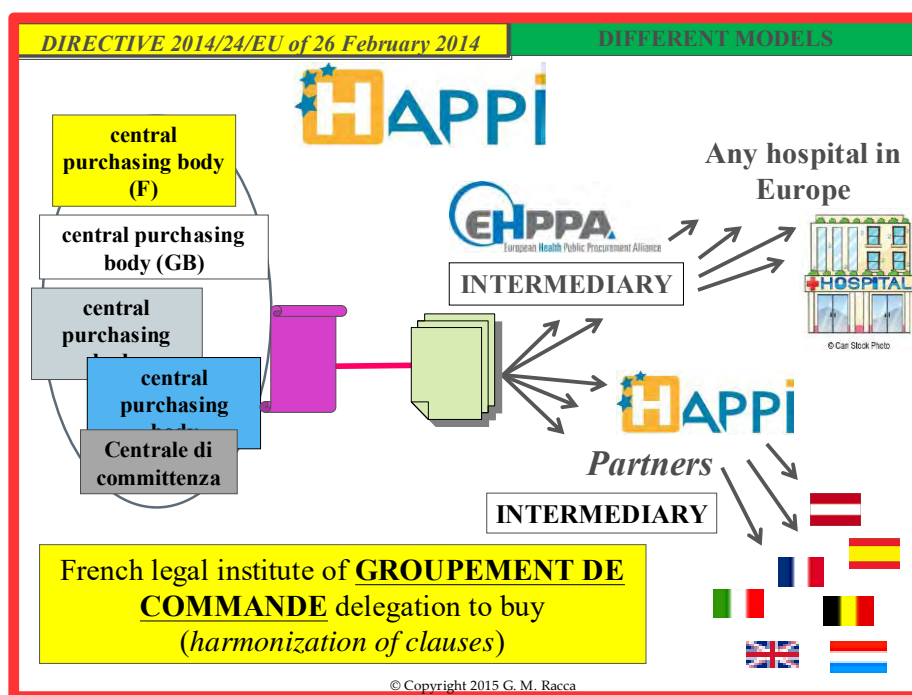


© Copyright 2017 G. M. Racca, University of Turin

Art. 39 Directive 24/2014/UE - HAPPI organisational model	39. člen Direktive 2014/24/EU - organizacijski model HAPPI (glej tudi 34. člen ZJN-3)
Happi Partners as Contracting authorities (CPBs) from different MEMBER STATES	Partnerji projekta HAPPI kot javni naročniki (osrednji nabavni organi) iz različnih DRŽAV ČLANIC
Agreement establishing the European purchasing	Sporazum o ustanovitvi evropske skupine



group »Innovative Solutions for Healthy Ageing« HAPPI	projekta HAPPI za nabavo „inovativnih rešitev za zdravo staranje“
Award procedure - French Law	Postopek oddaje javnega naročila - francoski zakon
Joint procurement	Skupno javno naročanje
Execution of the contract	Izvedba naročila
French legal institute of GROUPEMENT DE COMMANDE delegation to buy (harmonization of clauses)	Pooblastilo za naročanje na podlagi francoskega pravnega instituta „GROUPEMENT DE COMMANDE“ (uskladitev določb)
Copyright 2017 G. M. Racca, University of Turin	Avtorske pravice 2017, G. M. Racca, Univerza v Torinu



DIRECTIVE 2014/24/EU of 26 February 2014	DIREKTIVA 2014/24/EU z dne 26. februarja 2014
central purchasing body	osrednji nabavni organ
INTERMEDIARY	POSREDNIK
Any hospital in Europe	Katera koli bolnišnica v Evropi
Partners	Partnerji
French legal institute of GROUPEMENT DE	Pooblastilo za naročanje na podlagi francoskega



COMMANDE delegation to buy (<i>harmonization of clauses</i>)	pravnega instituta „GROUPEMENT DE COMMANDE“ (<i>uskladitev določb</i>)
--	--

Izbira strategije javnega naročanja

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

Redni postopki

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

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

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

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



Navedejo tudi, kateri elementi opisa določajo minimalne zahteve, ki jih morajo izpolnjevati vse ponudbe.

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

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

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

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

UKREPI ZA UČINKOVIT KONKURENČNI POSTOPEK S POGAJANJI

1. Preverite, ali gradnje vključujejo projektne ali inovativne rešitve, pa tudi, ali so za storitve ali blago potrebna prilagoditvena ali projektna dela.
2. Pripravite jasne cilje in rezultate.
3. Objavite prijavo za sodelovanje.



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

Slika 29. Konkurenčni postopek s pogajaji

INNOVATION PROCUREMENT

Competitive Procedure with Negotiation

(Art. 29, EU Directive 2014/24)

Goods, services
or works which
include



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

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

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

INNOVATION PROCUREMENT	JAVNO NAROČANJE INOVACIJ
Competitive Procedure with Negotiation (Art. 29, EU Directive 2014/24)	Konkurenčni postopek s pogajaji (29. člen Direktive 2014/24/EU) (glej tudi 44. člen ZJN-3)
Goods, services or works which include	Blago, storitve ali gradnje, ki vključujejo
An element of adaptation design or innovation or other features ...	element prilagoditvenih ali projektnih del, inovacij ali drugih značilnosti, zaradi katerih je oddaja javnega naročila brez predhodnih pogajanj neustrezna
It is requested: the contracting authority ...	Zahteva se: javni naročnik mora biti sposoben pred javnim razpisom navesti značilnosti blaga ali storitev in minimalne pogoje za sodelovanje



<p>Only economic operators invited by the contracting authority ...</p>	<p>Samo gospodarski subjekti, ki jih povabi javni naročnik na podlagi ocene predloženih informacij, lahko oddajo prvo pisno ponudbo, ki je podlaga za nadaljnja pogajanja (naročniki lahko omejijo število ustreznih kandidatov)</p>
---	--

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

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

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

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

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

- 1) **fazo izbire**, v kateri javni naročnik oceni informacije, ki so jih predložili ponudniki, glede na razloge za izključitev in pogoje za sodelovanje, objavljene v obvestilu o javnem naročilu, in povabi najmanj šest subjektov v fazo dialoga;
- 2) **fazo dialoga**, v kateri javni naročnik v skladu z načeli preglednosti in enake obravnave razpravlja z izbranimi kandidati o tehničnem delu ponudb. V tej fazi se lahko število kandidatov zmanjša (na najmanj tri subjekte) z uporabo meril za oddajo javnega naročila, objavljenih v obvestilu o javnem naročilu, vendar mora biti dovolj veliko za zagotovitev lojalne konkurence;



3) **fazo oddaje javnega naročila**, v kateri so preostali kandidati povabljeni, da predložijo končne ponudbe na podlagi povratnih informacij, pridobljenih v predhodnem dialogu, pod pogojem, da niso dovoljene spremembe osnovnih vidikov ponudb. Javni naročnik nato z uporabo meril za oddajo javnega naročila, navedenih v obvestilu o javnem naročilu, izbere uspešnega ponudnika, s katerim podpiše pogodbo.

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

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

Te težave je mogoče premagati z vrsto koristnih ukrepov za uspešen konkurenčni dialog: prvič, osredotočeno in odprto posvetovanje, ki zagotavlja, da bo čas, porabljen za razumevanje trga, močno odtehtal tveganje za nadaljevanje postopka na podlagi napačnih domnev. Drugič, ko imajo javni naročniki jasnejšo sliko glede zahtev, predpostavk in stališč trga, je pomembno pripraviti projektni načrt za postopek javnega naročanja, ki zagotavlja, da bodo na voljo zadostna sredstva in natančne opredelitve (npr. časovni raspored, pri katerem se upošteva čas, potreben za pripravo dokumentacije, prejemanje predlogov in izvedbo konstruktivnega dialoga). Poleg tega prožnost takega postopka omogoča javnim naročnikom preudarno in učinkovito vodenje prilagojenega postopka z različnimi pristopi glede na vrsto in velikost projektov (običajno se deli na fazo pred dialogom ali predhodno preverjanje trga, fazo dialoga z izbranimi subjekti ter fazo bolj zaprtega dialoga z izbranimi ponudniki na ožjem seznamu, na podlagi katerega se odda javno naročilo). Poleg tega je za racionalizacijo postopka in preprečitev izpodbijanja končne odločitve koristno opraviti ožji izbor ponudnikov že v začetni fazi postopka, saj za ponudnike ali javnega naročnika (in celo za splošno konkurenčnost postopka) ni koristno samo zaradi „številnosti“ v naslednjo fazo povabiti kandidata, ki je slabo pripravil rešitev.



Slika 30. Konkurenčni dialog

3. PROCEDURES THAT CAN FOSTER INNOVATION

Competitive Dialogue

(Art. 30, EU Directive 2014/24)

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



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

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

The procedure involves several phases

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



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

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

Primer partnerstva za inovacije iz Manchestra

Akademsko zdravstvena mreža in Manchestra (*Greater Manchester Academic Health Science Network*) je uvedla postopek oddaje javnega naročila na podlagi partnerstva za inovacije (nova vrsta postopka javnega naročanja), da bi našla podjetje, ki bo sodelovalo s zdravstvenim sistemom Manchestra za razvoj in izgradnjo podatkovne baze Datawell Exchange. Cilj podatkovne baze Datawell je vzpostaviti inovativno platformo za informatiko, ki omogoča izmenjavo zdravstvenih podatkov ter občinam Greater Manchester, East Cheshire in East Lancashire zagotavlja razvojni vir, ki pospešuje izboljšave na področju zdravstva in stroškovne učinkovitosti.



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

Datawell Exchange bo ustvarila podlago za prihodnji program Datawell Accelerator, zbirko projektних partnerstev, ki združujejo vire nacionalnega zdravstvenega sistema, univerz in industrije z namenom doseganja cenovno dostopne in izboljšane zmogljivosti za ocenjevanje in poskusno izvajanje novih zamisli, s katerimi bi dosegli boljše izkušnje in rezultate za bolnike. Mreži GMAHSN pri postopku svetuje specializirana odvetniška družba za zdravstvo Hempsons, postopek pa vodi SBS.

Podrobnosti objave v Uradnem listu Evropske unije so na voljo na spletnem naslovu:
<http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:196688-2015:TEXT:EN:HTML>

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

Postopek s pogajanjem brez predhodne objave

GRADNJE, BLAGO, STORITVE

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

- (a) če v odprtem ali omejenem postopku ni oddana nobena ponudba oziroma nobena ustrezna ponudba, nobena prijava za sodelovanje oziroma nobena ustrezna prijava za sodelovanje, če se prvotni pogoji javnega naročila bistveno ne spremenijo in se Komisiji na zahtevo pošlje poročilo;
- (b) če gradnje, blago ali storitve lahko zagotovi samo posamezen gospodarski subjekt iz naslednjih razlogov:

- (i) cilj javnega naročila je ustvariti ali pridobiti unikatno umetniško delo ali umetniško uprizoritev;
- (ii) konkurence iz tehničnih razlogov ni;
- (iii) za zaščito izključnih pravic, vključno s pravicami intelektualne lastnine.

Izjemi iz točk (ii) in (iii) se uporabljata le, če ni ustrezne alternative ali nadomestila in če odsotnost konkurence ni posledica umetnega omejevanja parametrov javnega naročila;

- (c) če je to nujno potrebno, če zaradi skrajne nujnosti, nastale kot posledica dogodkov, ki jih javni naročnik ni mogel predvideti, rokov za odprte postopke ali omejene postopke ali konkurenčne postopke s pogajanjem ni mogoče upoštevati.

SAMO BLAGO

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

- (a) če se zadevni izdelki izdelujejo izključno za raziskovalne, eksperimentalne, študijske ali razvojne namene;
- (b) za dodatne dobave blaga prvotnega ponudnika, ki so namenjene za delno nadomestilo blaga ali inštalacij ali za povečanje obsega obstoječega blaga ali inštalacij, če bi moral javni naročnik zaradi



zamenjave ponudnika nabaviti blago, ki ima drugačne tehnične lastnosti, kar bi povzročilo neskladnost ali nesorazmerne tehnične težave med obratovanjem in vzdrževanjem;

(c) za blago, ponujeno in kupljeno na blagovnih borzah;

(d) za nakupe blaga ali storitev po posebno ugodnih pogojih od ponudnika, ki gre v dokončno likvidacijo, ali likvidacijskih upraviteljev v postopku zaradi insolventnosti, po dogovoru z upniki ali po podobnem postopku v skladu z nacionalnimi zakoni ali predpisi.

SAMO STORITVE

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

SAMO GRADNJE ALI STORITVE

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

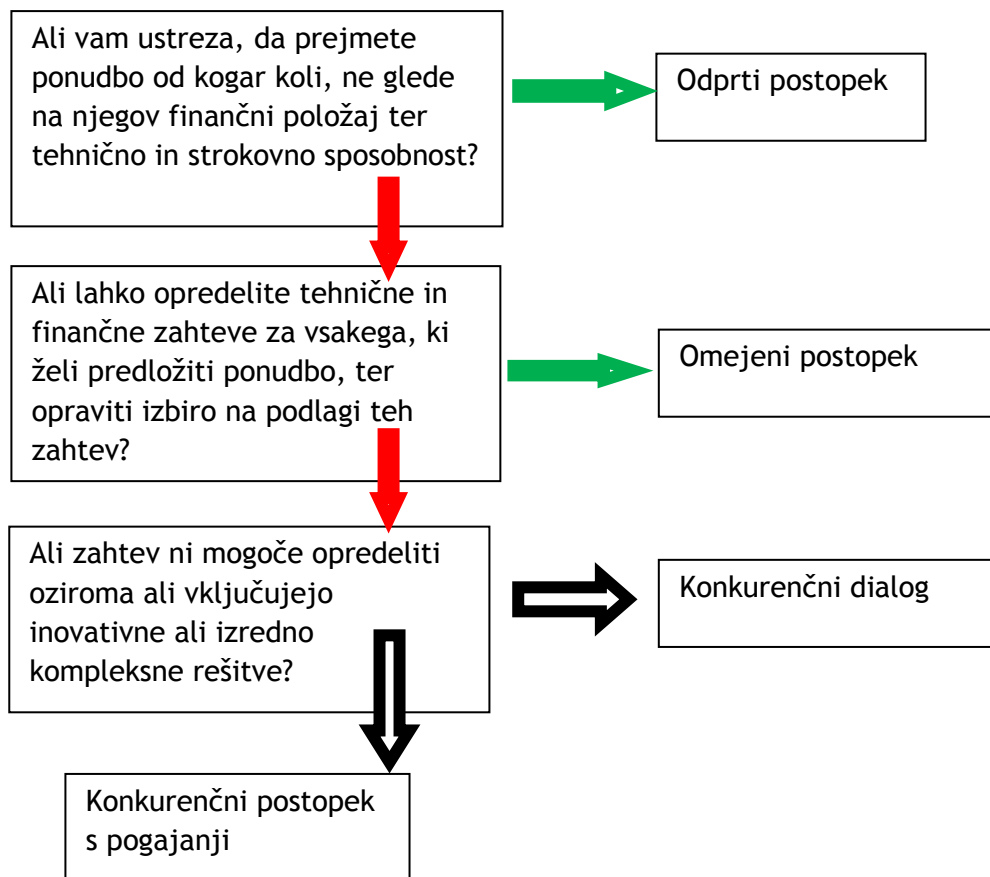
Ta postopek se lahko uporablja samo v treh letih po oddaji prvotnega javnega naročila.

Kako izvesti?

Odprti in omejeni postopek se lahko uporabi za nabavo inovacij na podlagi določitve inovativnih tehničnih specifikacij. Tudi drugi postopki so posebej primerni za namene inovacij, saj omogočajo večjo interakcijo in dialog s trgom. Da bi izbrali pravi postopek, je treba upoštevati več dejavnikov:

- raven znanja o trgu,
- raven znanja o dejanskih zmogljivostih ponudnikov,
- količino potrebnih dejavnosti RR,
- možnost določitve tehničnih specifikacij,
- število potencialnih ponudnikov in strukturo trga,
- izbiro pristopa od zgoraj navzdol ali od spodaj navzgor,
- čas in vire, ki so na voljo za javno naročanje.

Slika 31. Izbira najustreznejšega postopka



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

Najpogostejše napake

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



Spoznanja

PREDNOSTI IN SLABOSTI ODPRTEGA IN OMEJENEGA POSTOPKA, KONKURENČNEGA POSTOPKA S POGAJANJI IN KONKURENČNEGA DIALOGA

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



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

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

Oblikovanje prožne strategije z okvirnimi sporazumi

Kaj storiti?

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

a. Okvirni sporazumi

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

FOKUS: OKVIRNI SPORAZUMI

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

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

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

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



b2) **zaprti sporazumi, ki jih je mogoče ponovno odpreti.** Če okvirni sporazum ne vključuje vseh pogojev glede zagotavljanja zadevnih gradenj, storitev in blaga, mora javni naročnik organizirati „manjši razpis“ med ponudniki, ki so podpisniki okvirnega sporazuma, pri čemer se javni naročniki pisno posvetujejo z njimi in določijo rok za predložitev ponudb in oddajo javnega naročila posameznemu ponudniku na podlagi objektivnih meril, določenih v dokumentaciji v zvezi z oddajo javnega naročila in, če je to potrebno in ustrezno, natančneje oblikovanih ali drugačnih (vendar ne bistveno) pogojev glede na okvirni sporazum;

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

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

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

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

b. Razdelitev javnih naročil na sklope

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

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



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



Results

EHPPA
European Health Public Procurement Alliance

EHPPA is an alliance of public organizations involved in the group purchasing of medical and non-medical products or services for hospitals and nursing homes in Europe.

Between its members:

<http://www.ehppa.com>

resah
NHS Commercial Solutions

Azienda USL
SCR PIEMONTE (Italy), now...

EHPPA is an ASSOCIATE MEMBER of the HAPPI PROJECT (March 2014)

Thanks to this association, all the European hospitals and nursing homes which are not partners of the Central Purchasing Bodies of HAPPI consortium will be able to obtain healthy ageing innovations.

© Copyright 2015 G. M. Racca

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

Razdelitev na sklope najboljše deluje v kombinaciji z okvirnimi sporazumi. V teh primerih se lahko število sklopov v okvirnem sporazumu opredeli glede na rezultate predhodnega preverjanja trga. Različni sklopi lahko zadevajo isto blago ali storitev z možnostjo nabave



različnih inovacij prek istega postopka oddaje javnega naročila ter so lahko opredeljeni teritorialno ali količinsko ob upoštevanju MSP na zadevnem trgu. V okviru istega okvirnega sporazuma (krovná pogodba) se lahko zagotovi več sklopov za inovativne MSP, pri čemer se omeji število sklopov, ki se lahko oddajo istemu gospodarskemu subjektu. Načela EU ter odprtost postopka je treba spoštovati, kadar se okvirni sporazum (krovná pogodba) sklene za vrednost, ki presega mejno vrednost EU. Javna naročila, oddana na podlagi okvirnega sporazuma, pa so lahko tudi pod mejno vrednostjo EU.

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

Kako izvesti?

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

Glede okvirnih sporazumov glej okvir zgoraj.

Najpogostejše napake

Kar zadeva razdelitev na sklope, je pogosta napaka umetno deljenje javnih naročil na več delov (tako imenovano „drobljenje“) z namenom zagotoviti, da je vrednost vsakega naročila zunaj področja uporabe direktiv, tj. namerno izogibanje objave javnega naročila v Uradnem listu Evropske unije za celoten sklop zadevnih gradenj, storitev ali blaga. Pri okvirnih sporazumih pa je pogosta napaka, da javni naročniki nabavljajo prek neposrednih naročil tudi takrat, ko bi morali izvesti manjši razpis.

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



Spoznanja

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

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

Glavni poudarki:

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

c. Skupno ali čezmejno javno naročanje

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

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



FOKUS: SKUPNO JAVNO NAROČANJE IN ČEZMEJNO SKUPNO JAVNO NAROČANJE

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

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

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

Poleg tega 39. člen Direktive 2014/24/EU (glej tudi 34. člen ZJN-3) spodbuja sodelovanje med javnimi naročniki iz različnih držav članic. **Čezmejno javno naročanje** je osnovno orodje za nabavo inovativnega blaga in storitev, saj pri lokalnih naročnikih pogosto ni zadostnega povečanja povpraševanja. Izvede se lahko bodisi z uporabo osrednjih nabavnih organov iz druge države članice bodisi z ustanovitvijo skupnih subjektov na podlagi nacionalnega prava ali prava Unije, s čimer se spodbuja povezovanje na notranjem trgu z usklajevanjem razpisne dokumentacije, postopkov, pogodbenih določil in pogojev izvedbe.

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

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

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

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






Slika 32. Pravni okvir čezmejnega skupnega javnega naročanja

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

DIREKTIVA 2014/24/EU z dne 26. Februarja 2014	RAZLIČNI MODELI
39. člen (glej tudi 34. člen ZJN-3), Javno naročanje, pri katerem sodelujejo javni naročniki iz različnih držav članic, 4. odstavek 2. model	
4. Več JAVNIH NAROČNIKOV iz RAZLIČNIH DRŽAV ČLANIC lahko skupaj odda javno naročilo, sklone okvirni sporazum ali upravlja dinamični nabavni sistem. Prav tako lahko - v obsegu, določenem v <u>drugem pododstavku člena 33(2)</u> - na podlagi okvirnega sporazuma ali dinamičnega nabavnega sistema oddajajo posamezna naročila. [...] (glej tudi četrti odstavek 34. člena ZJN-3)	
Navedeni postopki se lahko uporabljajo samo med javnimi naročniki, ki so za ta namen jasno navedeni v javnem razpisu ali povabilu k potrditvi interesa, in gospodarskimi subjekti, ki so podpisniki sklenjenega okvirnega sporazuma.	



 UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO	 UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO DEPARTMENT OF MANAGEMENT
DIRECTIVE 2014/24/EU of 26 February 2014	DIFFERENT MODELS
<i>Art. 39, Procurement involving contracting authorities from different Member States (par. 4, 2nd subpar.)</i>	2° model
<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;">  </div> <ul style="list-style-type: none"> When determining responsibilities and the applicable national law as referred to in point (a), the participating contracting authorities may allocate specific responsibilities among them and determine the applicable provisions of the national laws of any of their respective Member States. The allocation of responsibilities and the applicable national law shall be referred to <u>in the procurement documents for jointly awarded public contracts.</u> </div>	
© Copyright 2015 G. M. Racca © Copyright 2013 G. M. Racca, University of Turin	

DIREKTIVA 2014/24/EU z dne 26. Februarja 2014	RAZLIČNI MODELI
39. člen (glej tudi 34. člen ZJN-3), Javno naročanje, pri katerem sodelujejo javni naročniki iz različnih držav članic (4. odstavek, 2, pododstavek)	
2. model	
<ul style="list-style-type: none"> Sodelujoči javni naročniki lahko pri opredelitvi odgovornosti in veljavnega nacionalnega prava iz točke (a) posebne odgovornosti dodelijo enemu ali več izmed njih in kot veljavne določijo predpise nacionalnega prava katere koli njihove države članice. Dodelitev odgovornosti in veljavno nacionalno pravo se navedeta <u>v dokumentaciji v zvezi s skupno oddajo javnega naročila.</u> (glej tudi četrti odstavek 34. člena ZJN-3) 	



Slika 33. Pravila EU o skupnem javnem naročanju in čezmejnem skupnem javnem naročanju

INNOVATION PROCUREMENT

Joint Procurement

NATIONAL level

Central Purchasing Bodies

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

Occasional Joint Procurement

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

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

2.5.2. Priprava dokumentacije v zvezi z oddajo javnega naročila

Kaj storiti?

Ko so opredeljene potrebe, strategija javnega naročanja in postopek oddaje javnega naročila, morajo javni naročniki povabiti gospodarske subjekte k predložitvi ponudb, torej privabiti konkurenčno sodelovanje, da bi javno naročilo oddali najboljšemu ponudniku na



podlagi izbranih meril za oddajo (glej v nadaljevanju). Pri javnem naročanju inovacij je treba posebno pozornost nameniti pripravi dokumentacije v zvezi z oddajo javnega naročila, zlasti ko se uporabi konkurenčni dialog ali konkurenčni postopek s pogajanjem.

Pri konkurenčnem dialogu ni mogoče opredeliti, katere so natančne zahteve, zato je treba potrebe in pričakovane rezultate namesto v povabilu k predložitvi ponudb jasno opredeliti v začetnem obvestilu o javnem naročilu in v opisnem dokumentu. Pri konkurenčnem postopku s pogajanjem pa je najboljšo orodje povabilo k predložitvi ponudb, saj so v njem jasno navedene zahteve za gospodarske subjekte, ki bodo lahko poslali natančno pripravljen in po možnosti uspešen predlog.

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

Slika 34. Mejne vrednosti EU za javno naročanje

Central Government authorities	Works contracts, subsidised works contracts	€5 225 000
	All services concerning social and other specific services listed in Annex XIV	€750 000
	All subsidised services	€209 000
	All other service contracts and all design contests	€135 000
	All supplies contracts awarded by contracting authorities not operating in the field of defence	€135 000
	Supplies contracts awarded by contracting authorities operating in the field of defence	Concerning products listed in Annex III
Concerning other products		€209 000
Sub-central contracting authorities	Works contracts, subsidised works contracts	€5 225 000
	All services concerning social and other specific services listed in Annex XIV	€750 000
	All other service contracts, all design contests, subsidised service contracts, all supplies contracts	€209 000



Organi na centralni ravni države	Javna naročila gradenj, subvencionirana javna naročila gradenj	5.225.000 EUR	
	Vse storitve, ki zadevajo socialne in druge posebne storitve, naštete v Prilogi XIV	750.000 EUR	
	Vse subvencionirane storitve	209.000 EUR	
	Vsa druga javna naročila storitev in vsi projektni natečajji	135.000 EUR	
	Vsa javna naročila blaga, ki jih oddajo javni naročniki, ki niso dejavni na področju obrambe	135.000 EUR	
	Javna naročila blaga, ki jih oddajo javni naročniki s področja obrambe	V zvezi s proizvodi iz Priloge III	135.000 EUR
		V zvezi z drugimi proizvodi	209.000 EUR
Javni naročniki na podcentralni ravni	Javna naročila gradenj, subvencionirana javna naročila gradenj	5.225.000 EUR	
	Vse storitve, ki zadevajo socialne in druge posebne storitve, naštete v Prilogi XIV	750.000 EUR	
	Vsa druga javna naročila storitev, vsi projektni natečajji, subvencionirana javna naročila storitev, vsa javna naročila blaga	209.000 EUR	

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

Kako izvesti?

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

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



Elementi obvestila o javnem naročilu

1) **Opredelitev predmeta javnega naročila**, tj. blago, storitev ali gradnje, ki se naročajo. V zvezi s tem elementom ni izrecnih pravil v evropskih predpisih, z izjemo ukrepov, povezanih s preglednostjo, konkurenčnostjo, enako obravnavo in nediskriminacijo.

2) **Tehnične specifikacije**, tj. natančen in razumljiv opis blaga ali storitev, ki so predmet javnega naročila, na podlagi katerega se lahko potencialni ponudniki odločijo, ali je javni razpis zanje zanimiv. Poleg tega so v tehničnih specifikacijah navedene merljive in preverljive zahteve, na podlagi katerih je mogoče oceniti ponudnike (npr. sklicevanje na sistem izdajanja potrdil, označevanja ali standardizacije na nacionalni ali evropski ravni).

3) **Opredelitev razlogov za izključitev**, tj. zahtev, ki javnemu naročniku omogočajo, da izključi gospodarske subjekte iz sodelovanja v postopku oddaje javnega naročila, kot je navedeno v direktivah EU o javnem naročanju in na podlagi njihovega preteklega vedenja (npr. korupcija, pranje denarja, sodelovanje v kriminalnih dejavnostih itd.).

4) **Opredelitev pogojev za sodelovanje**, tj. zahtev, povezanih z ustreznostjo gospodarskega subjekta za opravljanje poklicne dejavnosti, njegovim ekonomskim in finančnim položajem ter tehnično in strokovno sposobnostjo za izvedbo naročila, tudi na podlagi preteklih izkušenj pri izvajanju podobnega javnega naročila ali razpoložljivosti kvalificiranega osebja.

5) **Opredelitev meril za oddajo javnega naročila**. V direktivah EU o javnem naročanju iz leta 2014 je kot prednostno merilo opredeljena ekonomsko najugodnejša ponudba, pri čemer oddaja javnega naročila ne bi smela temeljiti izključno na **merilu najnižje cene**, temveč je treba upoštevati tudi druge dejavnike (kot je kakovost ponudbe). Gospodarski subjekti bi se morali osredotočiti tudi na zagotavljanje najboljšega razmerja med kakovostjo in ceno. Dolžnost javnega naročnika je opredeliti optimalno kombinacijo meril za oddajo javnega naročila, s katerimi se ocenijo stroški v celotni pričakovani življenjski dobi proizvoda ter skladnost med predlaganimi rešitvami in potrebami uporabnikov.

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

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

8) **Osnutek pogodbe** je treba poslati skupaj z razpisno dokumentacijo, da bi lahko vsi udeleženci enakopravno sodelovali v razpisu. Po izbiri uspešne ponudbe se ni dovoljeno več pogajati o podrobnostih v zvezi s pogodbo (to bi pomenilo kršitev načela enake obravnave). Pogodba mora vsebovati določbe glede mehanizmov reševanja sporov in številnih drugih vprašanj, ki jih javni naročnik na začetku morda ni obravnaval (kot so pravice intelektualne lastnine), ter določbe v zvezi s potrebo po nadaljnjih spremembah. Da bi predvideli možnosti sprememb pogodbe, je treba že v fazi načrtovanja temeljito razmisliti, v skladu s katerimi pogoji in omejitvami glede stroškov in obsega se lahko te spremembe izvedejo, ter nato vključiti ustrezne določbe v razpisno dokumentacijo in dokumentacijo v zvezi z oddajo javnega naročila. Med izvajanjem javnega naročila niso dovoljene „bistvene spremembe“ (glej sodno prakso v zadevi *Presstext*, C-454/06, Sodišče Evropske unije).



Najpogostejše napake

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

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

Spoznanja

Po objavi obvestila o javnem naročilu ni več mogoče spreminjati vsebine, kot so spremembe v tehničnih zahtevah, obsegu, časovnem načrtu, pogojih za sodelovanje in merilih za oddajo naročila ter pogodbenih določil, razen z objavo napak (*errata*). Dovoljene so le manjše spremembe formalnih zahtev. V vseh primerih je priporočljivo sorazmerno podaljšanje roka za oddajo ponudb.

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

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

Glavni poudarki:

- Vsi pogoji za sodelovanje morajo biti sorazmerni in primerni, da bi se lahko ocenila sposobnost ponudnikov za izvedbo javnega naročila.
- Vse večje spremembe v obvestilu o javnem naročilu morajo biti utemeljene in objavljene kot napake (*errata*).
- Če se v fazi razpisa pojavijo manjše spremembe, je priporočljivo, da se podaljša rok za oddajo ponudb.
- Če javni naročnik izvede bistvene spremembe v specifikacijah in/ali pogodbenih pogojih, bo treba postopek razveljaviti.
- Številni javni naročniki ne ločijo med fazo izbora (oziroma pogoji za sodelovanje) in fazo ocenjevanja (merila za oddajo javnega naročila), ki sta dva



ločena dela celotnega postopka oddaje javnega naročila. Izbor in ocenjevanje ponudb sta dejansko povsem različni fazi in se jih ne sme zamenjati.

- V fazi izbora je cilj izbrati ponudnike, ki so sposobni opraviti posel.
- V fazi ocenjevanja se ocenjuje najboljša ponudba, prejeta od izbranih ponudnikov. Pomembno je, da se že v fazi načrtovanja javnega naročila določijo ustrezni pogoji za sodelovanje in merila za oddajo javnega naročila.

2.5.2.1. Priprava dokumentacije v zvezi z oddajo javnega naročila na področju pametnega zdravja

Glavne posebnosti v zdravstvenem sektorju so:

- **tehnične specifikacije:** tehnične specifikacije, morajo gospodarskim subjektom zagotoviti podrobno in jasno navedbo naročnikovih zahtev, kar zadeva značilnosti in lastnosti predmeta javnega naročila in minimalne zahteve, ki jih mora blago/storitev izpolnjevati. V zvezi s tem je mogoče uporabiti smernice (kot so smernice, ki jih je pripravila Fundacija za inovativno novo diagnostiko - Foundation for Innovative New Diagnostic) (<https://www.finddx.org/>) za zagotovitev podrobne predstavitve meril, ki bodo omogočila izbiro ustrezne opreme. Tehnična specifikacija ima zato zelo pomembno vlogo pri obravnavi inovativnega blaga ali storitev.

Predstavljen je lahko na različne načine: z vključitvijo vseh vidikov predstavitve, embalaže, označevanja in pogojev skladiščenja in dobave ali z bolj omejenim ciljno usmerjenim pristopom z navedbo vseh vidikov varne in učinkovite uporabe. Specifikacija je običajno priložena ponudbeni dokumentaciji in je zato sestavni del javnega naročila blaga;

- **razlogi za izključitev:** ponudniki solahko izključeni v primeru slabih uspehov v preteklosti ali če so zagotavljali storitve slabe kakovosti ali pomanjkljivo opremo. Poleg tega veljajo vsi razlogi za izključitev iz člena 57 Direktive 2014/24/EU (glej tudi 75. člen ZJN-3) tudi za zdravstveni sektor;

- **merilo:** pri izbiri najboljšega ponudnika v primeru nabav inovacij je lahko koristno merilo ekonomsko najugodnejše ponudbe.

2.5.3. Ocenjevanje ponudb in oddaja javnega naročila

Kaj storiti?

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



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

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

V skladu s 84. členom ZJN-3 naročnik odda javno naročilo na podlagi ekonomsko najugodnejše ponudbe. Stroškovni dejavnik je lahko tudi fiksna cena ali fiksni stroški, če gospodarski subjekti na njihovi podlagi med seboj konkurirajo zgolj v zvezi z merili kakovosti.

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

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

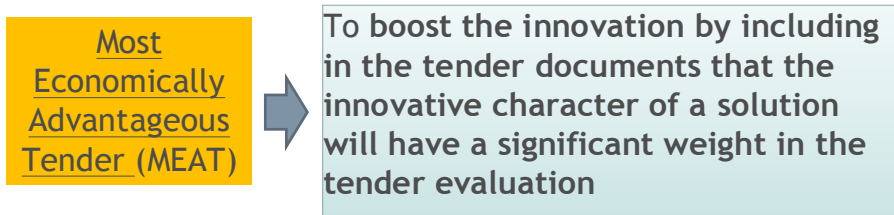
Dejansko lahko države članice prepovejo uporabo merila cene samo za nekatere vrste javnih naročil (67. člen in 37. uvodna izjava), na primer za intelektualne storitve, ali zahtevajo njegovo uporabo pri nacionalnih določbah, ki določajo plačila za nekatere storitve ali fiksne cene za določeno blago (npr.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

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



Slika 35. Merila za oddajo javnega naročila

Contract Award Criteria (Art. 67, EU Directive 24/2014)



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



Slika 36. Primer javnega naročila, oddanega na podlagi merila ekonomsko najugodnejše ponudbe

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

Vir: www.pantura-project.eu

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



<p>Učinek na prihranek stroškov se šteje za dodano vrednost, ki se prišteje osnovnim točkam. Zmaga ponudba z največ točkami.</p>	<p>Dodana vrednost = 0 točk</p> <p>Skupaj točk = 100 točk</p>	<p>Dodana vrednost = 15 točk</p> <p>Skupaj točk = 90 + 15 = 105 točk</p>	<p>Dodana vrednost = 20 točk</p> <p>Skupaj točk = 80 + 20 = 100 točk</p>
	<p><i>Ponudba B se oceni z največ točkami, zato je najuspešnejša.</i></p>		
<p>Sistem razmerij</p> <p>Osnovna vrednost minimalnih zahtev javnega razpisa je 100 osnovnih točk. Učinek na prihranek stroškov vsake ponudbe se šteje za dodano vrednost. Zmaga ponudba z najvišjim razmerjem med celotno vrednostjo in ponujeno ceno.</p>	<p>Skupna vrednost = 100 + 0 = 100 mio</p> <p>Razmerje med vrednostjo in ceno = 100/100 = 1,00</p>	<p>Skupna vrednost = 100 + 15 = 115 mio</p> <p>Razmerje med vrednostjo in ceno = 115/110 = 1,05</p>	<p>Skupna vrednost = 100 + 20 = 120 mio</p> <p>Razmerje med vrednostjo in ceno = 120/120 = 1,00</p>
	<p><i>Ponudba B ima najvišje razmerje med ceno in vrednostjo, zato je najuspešnejša.</i></p>		
<p>Sistem popravkov cen</p> <p>Dejanski učinek vsake ponudbe na prihranek stroškov se odšteje od ponujene cene. Zmaga ponudba, ki pomeni najnižje stroške za stranko.</p>	<p>Dejanski skupni strošek za stranko: = 100 + 0 = 100 mio</p>	<p>Dejanski skupni strošek za stranko: = 100 - 15 = 95 mio</p>	<p>Dejanski skupni strošek za stranko: = 120 - 20 = 100 mio</p>
	<p><i>Ponudba B pomeni najnižje stroške za stranko, zato je najuspešnejša.</i></p>		



Kako izvesti?

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

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

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

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

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

Najpogostejše napake

Sprememba meril za oddajo javnega naročila po odprtju ponudb, kar ima za posledico nepravilen sprejem ponudb; ni preglednosti/enake obravnave pri ocenjevanju (npr. ocena, ki jo dobi posamezna ponudba, ni jasna ali je neutemeljena); veliko različnih subjektivnih ocen na podlagi nemerljivih elementov kakovosti; nerazkrito navzkrižje interesov med člani ocenjevalne komisije in izbranimi ponudniki; pogajanja s ponudnikom med odprtim



ali omejenim postopkom oddaje javnega naročila (npr. precejšnja sprememba obsega javnega naročila); zavrnitev neobičajno nizkih ponudb, ne da bi ponudnike zaprosili za pisno utemeljitev.

Spoznanja

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

Glavni poudarki:

- Pri izvajanju javnega razpisa ne gre le za formalne postopke, saj je glavno orodje za zagotavljanje konkurence, kar javnemu naročniku omogoči, da nabavi najboljše, kar lahko ponudi trg.
- Medtem ko je objava razpisne dokumentacije bistvenega pomena za javne naročnike, da bi ti ugotovili, ali zadevni tržni akterji razumejo njihove namene ter ali so na trgu primerni ponudniki, in za ponudnike, da bi ti imeli dovolj časa za odziv, ocenjevanje rezultatov zagotavlja skladnost med neizpolnjeno potrebo, ki jo ugotovi javni naročnik, in ponudbami, ki jih predstavijo ponudniki.
- Pri učinkovitih rešitvah je lahko koristno izmenjati znanje z drugimi javnimi organi, da bi se pokazala zavezanost k inovacijam in še bolj znižali stroški.
- Če se uporabi metoda ekonomsko najugodnejše ponudbe, je treba v obvestilu o javnem naročilu ali dokumentaciji v zvezi z oddajo javnega naročila navesti vse elemente, ki se bodo ocenjevali. V njih je treba poleg metodologije ocenjevanja predstaviti matriko ocenjevanja in ponderje.
- Javno naročilo se nato odda v skladu s postopkom oddaje na podlagi ocene, ki jo pripravi ocenjevalna komisija, ki jo sestavljajo notranji in zunanji strokovnjaki s področij, potrebnih za oceno ponudb. Javno naročilo se lahko odda enemu ali več ponudnikom, odvisno od tega, ali se lahko projekt razdeli na sklope. V prvi fazi ocenjevanja se iz formalno-administrativnega vidika preveri, ali ponudniki izpolnjujejo razloge za izključitev in pogoje za sodelovanje. Po tej fazi se začne tehnično ocenjevanje prejetih ponudb na podlagi meril za oddajo javnega naročila (pri čemer je posebna pozornost namenjena ekonomsko najugodnejši ponudbi ter drugim merilom, kot so okoljska, družbena in inovacijska dodana vrednost) ter po možnosti pregled vzorcev ponujenih proizvodov ali predstavitev/preizkušanje skladnosti.



- Uporaba meril ekonomsko najugodnejše ponudbe za kompleksna javna naročila zahteva znatno strokovno znanje in veščine, pri čemer se morajo javni naročniki včasih posvetovati z izkušenimi svetovalci/strokovnjaki. Tehnični svetovalci so lahko tudi člani ocenjevalnih komisij brez glasovalne pravice, vendar je pomembno, da nimajo navzkrižja interesov s potencialnimi ponudniki.

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

STOPNJA V PROCESU	SEZNAM ZA PREVERJANJE/SEZNAM NALOG	VPRAŠANJA, NA KATERA JE TREBA ODGOVORITI	INSTRUMENTI
Izvedba postopka oddaje javnega naročila in ocenjevanje ponudb	<ul style="list-style-type: none"> - Odločite se za vrsto postopka, ki je najprimernejši za izvedbo; - odločite se, ali boste uporabili sklope in/ali okvirne sporazume; - ugotovite, ali se od ponudnika(-ov) zahtevajo dodatne storitve po dobavi blaga; - pripravite obvestilo o javnem naročilu; - pripravite tehnične specifikacije, pri čemer uporabite zahteve, ki temeljijo na rezultatih (pazite, da jih ne opredelite preveč natančno); - pripravite pogoje za sodelovanje, razloge za izključitev in merila za oddajo naročila; - objavite obvestilo o javnem naročilu; - uporabite pravila konkurence, preglednosti, enake obravnave in nediskriminacije; 	<ul style="list-style-type: none"> - Ali sem izbral pravi postopek oddaje javnega naročila? - Ali sem zagotovil konkurenco, preglednost, enako obravnavo in nediskriminacijo v vsaki fazi javnega naročanja? - Ali so zahteve v zvezi z javnim naročilom ustrezne za zagotovitev inovacije? - Ali sem javni razpis ustrezno objavil na ravni EU? - Ali sem ustanovil strokovno usposobljeno ocenjevalno komisijo? - Ali sem uporabil merilo ekonomsko najugodnejše ponudbe, kot je določeno v Direktivi 2014/24/EU (oziroma ZJN-3)? 	<ul style="list-style-type: none"> - Predloga za obvestilo o javnem naročilu () - Dobra praksa na nacionalni in evropski ravni - Primarna in sekundarna zakonodaja EU (PDEU in Direktiva 2014/24/EU)



	<ul style="list-style-type: none"> - ustanovite strokovno usposobljeno ocenjevalno komisijo in po potrebi zagotovite pomoč zunanjih strokovnjakov; - izberite ponudnika(-e) na podlagi zgoraj navedenih meril; - posebno pozornost namenite merilu ekonomsko najugodnejše ponudbe. 		
--	---	--	--

2.5.3.1. *Ocenjevanje ponudb in oddaja javnega naročila na področju pametnega zdravlja*

Primer dobre prakse je projekt HAPPI.

Partnerji v projektu so pripravili tehnične (posebne tehnične specifikacije za vsakega od petih sklopov okvirnega sporazuma, seznam cen na enoto, predvidene podrobnosti v zvezi z javnim naročilom) in upravne dokumente (pravila razpisa za zbiranje ponudb, splošni upravni pogoji, pogodba in posebni upravni pogoji). Obvestila o javnem naročilu in razpisna dokumentacija so bili objavljeni v **treh različnih jezikih** (angleški, francoski, italijanski), da bi premostili jezikovne ovire in spodbudili čezmejno javno naročanje.

Po potrditvi končne različice razpisne dokumentacije je bil 30. septembra 2014 objavljen razpis za zbiranje ponudb na spletni platformi bolnišnice Achat (brezpapirna platforma za objavo razpisov v zdravstvenem in medicinsko-socialnem sektorju v Franciji, ki omogoča dostop do sistema več kot 600 izvajalcem zdravstvenih storitev).

Čez dva meseca, tj. decembra 2014, se je iztekel rok za predložitev ponudb in v naslednjih treh mesecih je potekalo pregledovanje in testiranje ponudb z namenom izbire uspešnih ponudnikov ter obveščanja neuspešnih ponudnikov. Pri pregledu ponudb je bila posebna pozornost namenjena merilom, pri čemer je imela tehnična ocena prednost pred cenovnim vidikom (z uporabo ponderjev 70/100 za tehnično oceno in 30/100 za ceno).

Na koncu so bila v petih sklopih, v katera je bil razdeljen razpis, oddana tri javna naročila. Uspešne ponudbe so bile za sklope, ki so zadevali odkrivanje in javljanje padcev za optimizirano obvladovanje padcev, tekalno stezo za rehabilitacijo in analizo motenj hoje ter tečaj hoje za preprečevanje padcev in ohranjanje neodvisnosti.



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

Kaj storiti?

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

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

Kako izvesti?

Javni naročniki morajo spremljati dejavnosti ponudnikov med izvajanjem pogodbe na področju JN in ocenjevati dobavljene oziroma izvedene rezultate ter njihov vpliv na neizpolnjeno potrebo, da bi zagotovili doseg ciljev javnega naročila/projekta ter da gospodarski subjekt izpolnjuje svoje pogodbene obveznosti. Učinkovit sistem spremljanja javnega naročila, ki se izvaja na vseh ravneh upravljanja in vključuje formalno poročanje ter neformalno komuniciranje, lahko javnemu naročniku pomaga, da učinkovito obravnava tveganja za neizvedbo pogodbe ter pravočasno popravi ravnanje gospodarskega subjekta. Kot tak mora zajemati:

- **stalno spremljanje** uspešnosti in okoliščin glede načrtovanih ciljev, rezultatov, dejavnosti in sredstev **med izvajanjem JN**;
- **končno oceno** dobavljenih ali izvedenih rezultatov **ob koncu JN** v primerjavi z načrtovanimi cilji, zlasti glede zahtev v zvezi s funkcionalnostjo/uspešnostjo, ceno in trajanjem pogodbe;



- **naknadno oceno**, vključno z oceno širših vplivov javnega naročanja ne le na javnega naročnika temveč tudi na ponudnike ter celotno družbo/gospodarstvo.

PREDLOGA ZA IZVAJANJE JAVNEGA NAROČILA

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

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

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

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

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

Najpogostejše napake

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



standardov, je tveganje med izvajanjem javnega naročila, ki ogroža konkurenco in daje uspešnemu ponudniku neupravičeno prednost.

Spoznanja

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

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

Glavni poudarki:

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

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

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



	<ul style="list-style-type: none"> - vzpostavite sistem spodbud v primeru skladnosti; - obravnavajte možna navzkrižja interesov; - spodbujajte in širite rezultate JNI; - izvajajte nadaljnje spremljanje v zvezi z vprašanji pravic intelektualne lastnine in delitvijo tveganj in koristi z ponudnikom(-i). 	<ul style="list-style-type: none"> - Kateri pristop je izbran za obravnavo vprašanj zaupnosti in prenosa tehnologije? Ali je pravilno uporabljen? 	
--	---	--	--

2.6.1. Izvajanje javnega naročila in vprašanja po izvedbi na področju pametnega zdravja

Po oddaji javnega naročila je pomembna tudi njegova **pravilna izvedba**, da se zagotovi izvajanje zdravstvenih storitev. Vendar je izvajanje javnih naročil v zdravstvu pogosto neučinkovito, kar je posledica nezadostnega nadzora nad uspešnim ponudnikom. V tem sektorju slabo izvajanje povzroča neučinkovito, nepopolno ali zapoznelo izvedbo zdravstvenih storitev za državljane ter proizvode, ki ne ustrezajo dogovorjenim zahtevam po kakovosti. Poleg tega povzroča tudi izkrivljanje konkurence v smeri neuspešnih ponudnikov.

Da bi to preprečili, lahko javni naročniki v pogodbi navedejo klavzule o kaznih za neizpolnitev standardov kakovosti ali pravočasnosti pri zagotavljanju blaga in izvajanju storitev. Na primer bolnišnica S.S. Antonio e Biagio e C. Arrigo (Alessandria, Italija) je v pogodbo za dobavo in vgradnjo naprave za računalniško tomografsko slikanje vključila določbo, na podlagi katere mora ponudnik za vsak koledarski dan zamude plačati kazen v višini 1 % celotne vrednosti javnega naročila.

Obstaja še ena možnost, in sicer, da neuspešni ponudniki in končni uporabniki preverjajo izvajanje s strani uspešnih ponudnikov in poročajo o nepravilnostih.



3. OBVLADOVANJE TVEGANJ

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

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

Slika 37. Opredelitev tveganj v zvezi z javnim naročanjem inovacij

Source type	Institutional/ societal	Financial	Market	Technological	Other	Source type		
Stages in the Procurement cycle	Definition risk Failure to define needs & communicate to market	Financial planning risk Innovation far beyond initial budget	Supplier market risk Not enough capable bidders	Technical risk Solution not feasible or suboptimal		Stages in the Innovation cycle		
Planning and preparation					Turbulence risk Unforeseen events mainly associated with large scale-projects	R&D stage		
Notification and pre-qualification	Legal/regulatory Changes in regulations, misalignment with & proc. objectives	Financial market risk Failure to secure funding	Supply chain risk Supplier taking hidden risks Supply chain deficient	Contract design/award/evaluation proc. not adequate for technology		Adoption by public client		
Tendering						Diffusion in Public Realm		
Evaluation	Adaptation risks Internal Integration/ external acceptance		Market spillover risk No spill over to private markets	Lack of complementarities with networks/ standards		Diffusion in Private Markets		
Contract Award		Cost monitoring Poor cost controlling, and choice of payment modalities	Market competition risk Dependency on few suppliers/ Distortion of competition	High cost of upgrade and maintenance		Maintenance and updating		
Contract Management	Policy spill over No adoption/ use by other services/ policies						Technological Lock-in	
Evaluation								
	Procurement Risks					Innovation Risks		

Vir: Komisija EU - Risk Management in the procurement of innovation

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

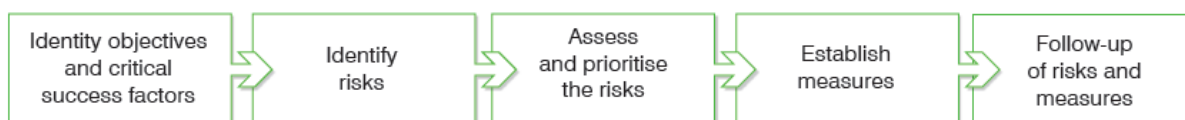


Vrsta vira	Institucionalni/ družbeni	Finančni	Tržni	Tehnološki	Drugo	Vrsta vira
Faze v ciklu javnega naročanja	Tveganje v zvezi z opredelitvijo Potrebe niso opredeljene in sporočene trgu	Tveganje v zvezi s finančnim načrtovanjem Inovacija močno presega prvotni proračun	Tveganje v zvezi z ponudniki Ni dovolj ustreznih ponudnikov	Tehnološka tveganja Rešitev ni izvedljiva ali ni najboljša	Tveganje za turbulence Nepredvideni dogodki, povezani predvsem z velikimi projekti	Faze v ciklu inovacij
Načrtovanje in priprava Obveščanje in predhodni izbor Razpisni postopek Ocena Oddaja naročila Upravljanje javnega naročila Ocena	Pravna/regulativna tveganja Spremembe predpisov, neusklajenost s predpisi in cilji javnega naročanja Tveganja prilagoditve Notranje vključevanje/ zunanji sprejem Učinek prelivanja politike Druge službe/politike ne sprejmejo /uporabijo	Tveganje finančnega trga Niso zagotovljena sredstva Spremljanje stroškov Slab nadzor stroškov, izbira plačilnih pogojev	Tveganje dobavne verige Ponudnik prevzame skrita tveganja Neustrezna dobavna veriga Tveganje v zvezi s prelivanjem na trgu Ni prelivanja na zasebni trg Tveganje v zvezi s konkurenco na trgu Odvisnost od majhnega števila ponudnikov / Izkrivljanje konkurence	Postopek priprave/oddaje javnega naročila oz. ocenjevanja ni primeren glede na tehnologijo Ni skladnosti z mrežami/ standardi Visoki stroški nadgradnje in vzdrževanja Tehnološka vezanost		
Tveganja pri javnem naročanju						Tveganja pri inovacijah

3.1. Opredelitev tveganj

Prvo oceno tveganja je treba opraviti na začetku faze načrtovanja. Dejansko je prvi korak pri oceni tveganj, povezanih z javnim naročanjem, opredeliti cilj javnega naročila in potrebe, ki jih je treba izpolniti, da bi določili referenčno merilo za ocenjevanje tveganj. Da bi jasno in natančno opredelili potrebe in cilje, je nujno treba vključiti deležnike in strokovnjake. Določitev ključnih dejavnikov uspeha, tj. dejavnikov, ki so ključnega pomena za doseganje ciljev, je še posebej pomemben korak pri ugotavljanju tveganj, ki dejansko predstavljajo „negativno“ stran ključnih dejavnikov uspeha oz. neželene dogodke, ki lahko ogrozijo doseganje ciljev javnega naročila. Primeri tveganj, ki so pomembna v tej fazi, so spremembe v prednostnih nalogah politike ali v organizaciji javnega naročnika, nezadostno strokovno znanje na področju naročanja inovacij, nezadostna denarna sredstva, pomanjkanje tehnologij, s katerimi bi lahko zadovoljili naročnikove potrebe, nezadostna konkurenca na trgu in visoke cene inovativnih rešitev. Ker se lahko med projektom javnega naročanja pojavijo spremembe, je koristno občasno pregledati tveganja, da bi preverili, ali so se pojavili novi elementi tveganj. V ta namen se lahko opravijo razgovori z ljudmi, ki imajo vpogled v zadevno strokovno področje, organizirajo delovni sestanki/delavnice, kjer osebe, ki bodo sodelovale pri oceni tveganj, skupaj opredelijo in oblikujejo tveganja, ali podajo pisni predlogi. Metoda, ki se uporabi za opredelitev tveganj, je običajno odvisna od razpoložljivega časa ter od obsega in kompleksnosti postopka javnega naročanja.

Slika 38. Načrt obvladovanja tveganj



Vir: Projekt Innobuild - Obvladovanje tveganj v JNI

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

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



3.2. Ocena tveganj

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

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

Slika 39. Verjetnost in posledice tveganja

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



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

Vir: Projekt Innobuild - Obvladovanje tveganj v JNI

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

Slika 40. Matrika tveganja

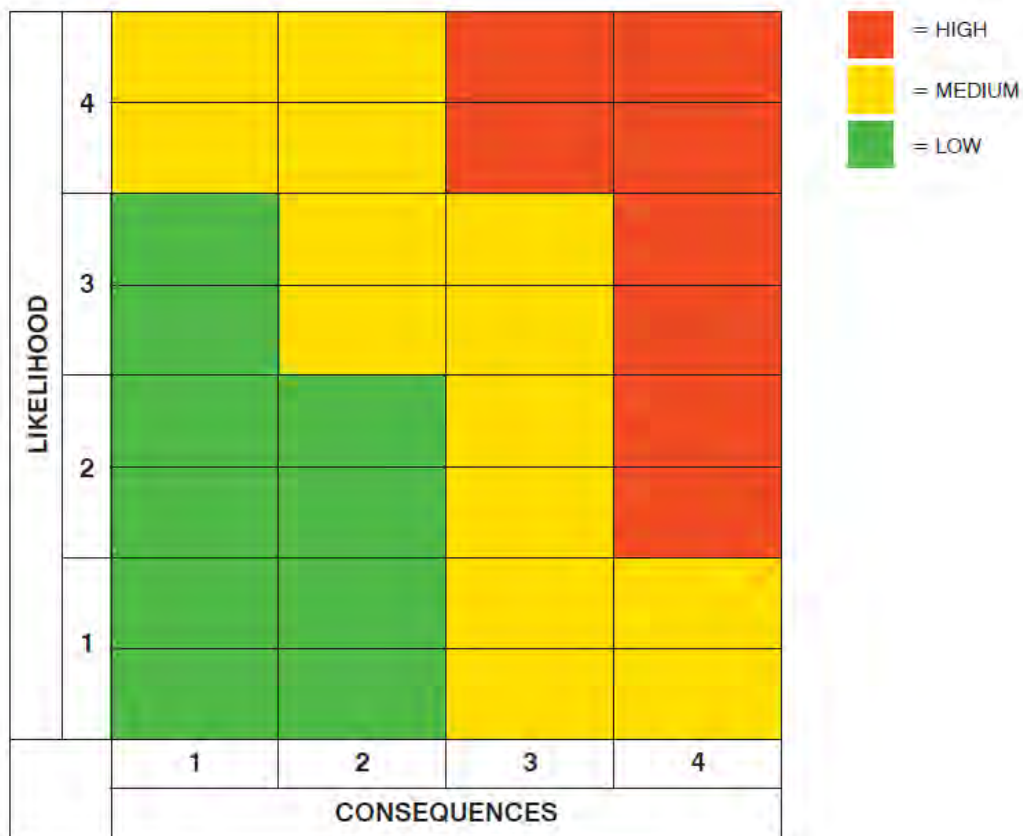


Figure 1 Risk matrix

LIKELIHOOD	VERJETNOST
CONSEQUENCES	POSLEDICE
HIGH	VELIKA
MEDIUM	SREDNJA
LOW	MAJHNA

Vir: Projekt Innobuild - Obvladovanje tveganj v JNI

3.3. Obvladovanje tveganj

Ko so tveganja ocenjena, je treba sprejeti ukrepe glede na uporabljene vire in povezane stroške. V tem smislu je treba natančno opisati ukrep, ki se bo sprejel, z opredelitvijo osebe, odgovorne za izvedbo ukrepa, roka za izvedbo in virov, ki bodo pri tem uporabljeni. Po opredelitvi ukrepov je koristno spremljati njihovo izvajanje tako, da se oceni, ali so



izvedeni pravočasno ter ali so učinkoviti. Če ukrepi nimajo pričakovanega učinka, je seveda treba uvesti dodatne ukrepe. Vsekakor pa je pomembno, da obvladovanje tveganj izvaja pogodbeni stranka (naročnik ali ponudnik), ki je najprimernejša za nadzorovanje tveganj, ali da se tveganja razdelijo na elemente, tako da se obvladovanje razdeli med obe pogodbeni stranki. Obvladovanje tveganj je zato bistveni sestavni del javnega naročila.

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

3.4. Narava tveganj v vsaki fazi javnega razpisa

3.4.1. Ocena potreb

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

3.4.2. Načrtovanje in organizacija

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

3.4.3. Dialog s trgom

Možna tveganja v tej fazi so nizka udeležba v predhodnem preverjanju trga ali nezmožnost navezovanja stikov z ustreznimi podjetji v zasebnem sektorju. Druga tveganja zadevajo neustrezno obravnavo občutljivih informacij, prejetih od ponudnikov, ter nezadostno zanimanje na trgu in premajhno število sodelujočih ponudnikov. Ukrepi za obvladovanje tveganj vključujejo širše oglaševanje dejavnosti preverjanja trga, zagotavljanje



informativnega gradiva (npr. vključitev poglavja z vprašanji in odgovori v dokumentacijo v zvezi z oddajo javnega naročila ali informativni sestanki z ponudniki).

3.4.4. Izvedba strategije javnega naročanja in postopka oddaje javnega naročila

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

3.4.5. Nadaljnje spremljanje in ocenjevanje

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

3.5. Posebna tveganja na področju pametnega zdravja

Najpomembnejši vidiki obvladovanja tveganj v zdravstvu zadevajo:

- pomanjkljivo opredeljene potrebe in posledično nakup rešitev, ki ne izpolnjujejo potreb in pričakovanj zdravstvenih delavcev ter bolnikov. To je mogoče rešiti tako, da se v postopek vključi svetovalna skupina, v kateri so potencialni uporabniki;
- pomanjkljivo opredeljena raven posredovanja (občinska, regionalna ali nacionalna - občine so pogosto najprimernejši kupci, saj so državljanom najbližja upravna raven in ne posredujejo le v nujnih razmerah, kot je to v primeru bolnišnic).



4. O NACIONALNI PRILAGODITVI DIREKTIVAM EU S PODROČJA JAVNEGA NAROČANJA

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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



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

Poenostavitev postopkov v ZJN-3 z e-naročanjem

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

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

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

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

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



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

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

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

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



POMEMBNEJŠI NACIONALNI PRAVNI VIRI ZA PODROČJE “PAMETNO ZDRAVJE”

Pomembnejši nacionalni pravni viri s področja javnega naročanja in financ:

Zakon o javnem naročanju (ZJN-3) (Uradni list RS, št. 91/2015, Uradni list Evropske unije, št. 307/2015, 307/2015)

Zakon o javnem naročanju na področju obrambe in varnosti (ZJNPOV) (Uradni list RS, št. 90/2012, Uradni list Evropske unije, št. 335/2013, Uradni list RS, št. 90/2014 - ZDU-1I, Uradni list Evropske unije, št. 330/2015, Uradni list RS, št. 52/2016)

Pravilnik o vrstah in načinu zbiranja podatkov za letno statistično poročilo o oddanih javnih naročilih (Uradni list RS, št. 39/2016)

Pravilnik o vrstah podatkov o oddanih javnih naročilih v preteklem letu na podlagi Zakona o javnem naročanju na področju obrambe in varnosti ter načinu njihovega zbiranja (Uradni list RS, št. 57/2013, 3/2015, 71/2016)

Pravilnik o enotnem informacijskem sistemu na področju javnega naročanja (Uradni list RS, št. 39/2016)

Pravilnik o objavah pogodb s področja javnega naročanja, koncesij in javno-zasebnih partnerstev (Uradni list RS, št. 5/2015)

Uredba o informativnem seznamu naročnikov in obveznih informacijah v obvestilih za postopek naročila male vrednosti (Uradni list RS, št. 37/2016)

Uredba o skupnem javnem naročanju Vlade Republike Slovenije (Uradni list RS, št. 27/2016)

Uredba o finančnih zavarovanjih pri javnem naročanju (Uradni list RS, št. 27/2016)

Uredba o zelenem javnem naročanju (Uradni list RS, št. 102/2011, 18/2012, 24/2012, 64/2012, 2/2013, 89/2014, 91/2015 - ZJN-3)

Uredba o zelenem javnem naročanju (Uradni list RS, št. 51/2017) Veljavnost: od 01.01.2018

Uredba o neposrednih plačilih podizvajalcu pri nastopanju ponudnika s podizvajalcem pri javnem naročanju (Uradni list RS, št. 66/2007, 19/2010, 19/2010)



Navodilo o vrstah finančnih zavarovanj, s katerimi ponudniki zavarujejo izpolnjevanje svojih obveznosti v postopkih javnega naročanja (Uradni list RS, št. 43/2000)

Naznanilo o dnevu izdaje obvestila Evropske komisije o uveljavitvi sistema EDIS (Uradni list RS, št. 16/2005)

Sklep Vlade RS glede objavljanja postopkov zbiranja ponudb z dne 2. 4. 2009

Sklep Vlade RS o javnem naročanju gradenj in storitev, povezanih z gradnjami z dne 20. 7. 2011

Sklep Vlade RS o Strokovnih izhodiščih za učinkovito in gospodarno vodenje in izvajanje investicij v javnem sektorju z dne 8. 5. 2014

Sklep Vlade Republike Slovenije o oddaji javnih naročil na elektronski dražbi z dne 4. 12. 2014

Zakon o pravnem varstvu v postopkih javnega naročanja (ZPVPJN) (Uradni list RS, št. 43/2011, 60/2011 - ZTP-D, 63/2013, 90/2014 - ZDU-1I, 95/2014 - ZIPRS1415-C, 96/2015 - ZIPRS1617, 80/2016 - ZIPRS1718)

Poslovnik Državne revizijske komisije za revizijo postopkov oddaje javnih naročil (Uradni list RS, št. 55/2012, 99/2013, 99/2013)

Odlok o soglasju k poslovniku Državne revizijske komisije za revizijo postopkov oddaje javnih naročil (OdDRKJN) (Uradni list RS, št. 31/2000)

Pravilnik o delovni uspešnosti iz naslova povečanega obsega dela za javne uslužbenke Državne revizijske komisije za revizijo postopkov oddaje javnih naročil (Uradni list RS, št. 77/2008, 98/2009 - ZIUZGK, 94/2010 - ZIU, 40/2012 - ZUJF)

Pravilnik o napredovanju javnih uslužbencev v plačne razrede na Državni revizijski komisiji za revizijo postopkov oddaje javnih naročil (Uradni list RS, št. 77/2008)

Sklep o soglasju k poslovniku Državne revizijske komisije za revizijo postopkov oddaje javnih naročil (Uradni list RS, št. 55/2012)

Sklep o soglasju k Poslovniku Državne revizijske komisije za revizijo postopkov oddaje javnih naročil (Uradni list RS, št. 44/2005)

Akt o uvrstitvi delovnih mest javnih uslužbencev Državne revizijske komisije za revizijo postopkov oddaje javnih naročil v plačne razrede (Uradni list RS, št. 77/2008, 1/2009)



Zakon o javnih financah (ZJF) (Uradni list RS, št. 79/1999, 124/2000, 79/2001, 30/2002, 110/2002 - ZDT-B, 56/2002 - ZJU, 127/2006 - ZJZP, 14/2007 - ZSPDPO, 109/2008, 49/2009, 38/2010 - ZUKN, 107/2010, 110/2011 - ZDIU12, 46/2013 - ZIPRS1314-A, 101/2013, 101/2013 - ZIPRS1415, 38/2014 - ZIPRS1415-A, 14/2015 - ZIPRS1415-D, 55/2015 - ZFisP, 96/2015 - ZIPRS1617, 80/2016 - ZIPRS1718)

Uredba o metodologiji priprave in obravnave investicijske dokumentacije na področju državnih cest in javne železniške infrastrukture (Uradni list RS, št. 5/2017)

Uredba o postopku, merilih in načinih dodeljevanja sredstev za spodbujanje razvojnih programov in prednostnih nalog (Uradni list RS, št. 56/2011)

Uredba o enotni metodologiji za izdelavo programov za javna naročila investicijskega značaja za področje kulture (Uradni list RS, št. 13/2006, 60/2006)

Uredba o enotni metodologiji za izdelavo programov za javna naročila investicijskega značaja na sektorju javnega zdravstva (Uradni list RS, št. 34/2001, 60/2006)

Uredba o enotni metodologiji za pripravo in obravnavo investicijske dokumentacije na področju javnih financ (Uradni list RS, št. 60/2006, 54/2010, 27/2016)

Uredba o metodologiji za pripravo in obravnavo investicijske dokumentacije na obrambnem področju (Uradni list RS, št. 105/2011)

Uredba o postopkih zagotavljanja enotnih tehnoloških zahtev na področju skupnih informacijskih rešitev v organih državne uprave (Uradni list RS, št. 63/2002)

Uredba o enotni metodologiji za izdelavo programov za javna naročila investicijskega značaja za objekte in naprave javnih služb varstva okolja (Uradni list RS, št. 115/2002, 60/2006)

Pravilnik o določitvi neposrednih in posrednih uporabnikov državnega in občinskih proračunov (Uradni list RS, št. 46/2003)

Zakon za uravnoteženje javnih financ (ZUJF) (Uradni list RS, št. 40/2012, 96/2012 - ZPIZ-2, 104/2012 - ZIPRS1314, 105/2012, 8/2013, 25/2013 - odl. US, 46/2013 - ZIPRS1314-A, 47/2013 - ZOPRZUJF, 56/2013 - ZŠtip-1, 63/2013 - ZOsn-I, 63/2013 - ZJAKRS-A, 63/2013 - ZIUPTDSV, 63/2013, 99/2013 - ZUPJS-C, 99/2013 - ZSVarPre-C, 101/2013 - ZIPRS1415, 107/2013 - odl. US, 101/2013 - ZDavNepr, 32/2014 - ZVV-D, 55/2014, 85/2014, 95/2014, 16/2015 - odl. US, 24/2015 - odl. US, 57/2015, 69/2015, 90/2015, 102/2015, 104/2015, 66/2016, 55/2016, 63/2016 - ZDoh-2R, 27/2017)



Pomembnejši nacionalni pravni viri s področja zdravja v povezavi z javnim naročanjem:

Slovenija je leta 1992 z domišljeno in takrat sodobno zakonodajo postavila trdne temelje sistema zdravstvenega varstva na evropskih vrednotah solidarnosti, enakosti in pravičnosti. Ta je državljanom Slovenije zagotavljala dostopno in kakovostno zdravstveno varstvo. V mednarodnih primerjavah se Slovenija lahko pohvali z dobrimi rezultati, ki kljub bremenom tranzicije v marsičem presegajo rezultate bolj razvitih držav. Načelo Sveta Evrope, da zavarovanim osebam zagotavljamo preventivno in/ali kurativno zdravstveno varstvo, je Slovenija še nadgradila z zagotavljanjem nujnega zdravljenja tudi osebam brez zdravstvenega zavarovanja. Na posameznih področjih zdravstvenega varstva se je Slovenija s strateškimi in zakonskimi rešitvami uspešno prilagajala novim potrebam prebivalstva ter sledila zahtevam Evropske unije (EU) in naprednim procesom razvoja v evropskem prostoru.

Ob več poskusih strateškega načrtovanja je bil trikrat tudi sprejet celovit obdobjni strateški načrt za razvoj zdravstvenega varstva:

- Nacionalni program zdravstvenega varstva Republike Slovenije - zdravje za vse do leta 2004 (NPZV) (Uradni list RS, št. 49/2000),
- Resolucija o nacionalnem planu zdravstvenega varstva "Zadovoljni uporabniki in izvajalci zdravstvenih storitev" za obdobje od 2008 do 2013 (ReNPZV) (Uradni list RS, št. 72/2008)
- Resolucija o nacionalnem planu zdravstvenega varstva 2016-2025 »Skupaj za družbo zdravja« (ReNPZV16-25) (Uradni list RS, št. 25/2016)

Ta zadnji nacionalni plan za obdobje 2016-2025 predstavlja strateški okvir za upravljanje in razvoj sistema zdravstvenega varstva v Sloveniji in podlago za pripravo in sprejem ustreznih zakonov s področja zdravstvenega zavarovanja in zdravstvene dejavnosti kot tudi izhodišče za črpanje evropskih virov v okviru Operativnega programa za izvajanje kohezijske politike v programskem obdobju 2014-2020 in tretjega programa za ukrepe EU na področju zdravja (2014-2020).

Zakon o spremembah in dopolnitvah določenih zakonov s področja zdravstvene dejavnosti (ZdZPZD) (Uradni list RS, št. 88/2016)

Zakon o zdravniški službi (ZZdrS) (Uradni list RS, št. 98/1999, 67/2002, 86/2002 - ZOZPEU, 15/2003, 63/2003 - odl. US, 2/2004, 62/2004 - odl. US, 47/2006, 68/2006 - ZSPJS-F, 58/2008, 15/2008 - ZPacP, 107/2010 - ZPPKZ, 40/2012 - ZUJF, 88/2016 - ZdZPZD, 40/2017)

Pravilnik o minimalnih pogojih usposobljenosti in pridobljenih pravic za poklice zdravnik, zdravnik specialist, zdravnik splošne medicine, doktor dentalne medicine, doktor dentalne medicine specialist, diplomirana medicinska sestra, diplomirana babica in magister farmacije (Uradni list RS, št. 4/2017)

Pravilnik o zdravniških licencah (Uradni list RS, št. 48/2015)



Pravilnik o vrstah, vsebini in poteku specializacij zdravnikov (Uradni list RS, št. 22/2009, 42/2009 - popr., 22/2010, 76/2011, 48/2015, 1/2017, 40/2017, 47/2017)

Pravilnik o vrstah, vsebini in poteku specializacij zdravnikov (Uradni list RS, št. 59/2003, 51/2004, 15/2005, 20/2007, 102/2007, 22/2009 - veljavni le prilogi 1A in 1B)

Zakon o zdravstveni dejavnosti (ZZDej) (Uradni list RS, št. 9/1992, 26/1992 - popr., 13/1993, 45/1994 - odl. US, 37/1995, 8/1996, 59/1999 - odl. US, 90/1999 - popr., 90/1999, 98/1999 - ZZdrS, 31/2000, 36/2000 - ZPDZC, 45/2001, 62/2001 - skl. US, 86/2002 - ZOZPEU, 135/2003 - odl. US, 2/2004, 80/2004, 23/2008, 58/2008 - ZZdrS-E, 15/2008 - ZPacP, 77/2008 - (ZDZdr), 40/2012 - ZUJF, 14/2013, 88/2016 - ZdZPZD)

Uredba o standardih o stopnji potrebnega znanja slovenskega jezika za orientacijska delovna mesta na področju zdravstva (Uradni list RS, št. 42/2004, 88/2016 - ZdZPZD)

Pravilnik o zdravniškem registru (Uradni list RS, št. 35/2000, 57/2000 - popr., 43/2004, 31/2010)

Pravilnik o pogojih za izdajo potrdil o pridobljenih poklicnih kvalifikacijah (Uradni list RS, št. 4/2017)

Pravilnik o poklicih, za katere se pred prvim opravljanjem storitev preverja poklicna kvalifikacija ponudnika storitev (Uradni list RS, št. 4/2017)

Pravilnik o pogojih izvajanja helikopterske nujne medicinske pomoči (Uradni list RS, št. 81/2016)

Pravilnik o službi nujne medicinske pomoči (Uradni list RS, št. 81/2015, 93/2015 - popr.)

Pravilnik o registru in licencah izvajalcev v dejavnosti zdravstvene ali babiške nege (Uradni list RS, št. 3/2016, 62/2016)

Pravilnik o registru in licencah izvajalcev fizioterapevtske dejavnosti (Uradni list RS, št. 59/2010)

Pravilnik o nacionalnem registru specialnih znanj v dejavnosti zdravstvene in babiške nege (Uradni list RS, št. 40/2010)

Pravilnik o registru izvajalcev laboratorijske medicine (Uradni list RS, št. 113/2006, 15/2017)



Pravilnik o licencah v dejavnosti laboratorijske medicine (Uradni list RS, št. 113/2006)

Pravilnik o pripravi in sprejemu tehničnih smernic na področju zdravstvene in zdraviliške dejavnosti (Uradni list RS, št. 122/2004)

Seznam izdane tehnične smernice (Uradni list RS, št. 83/2008)

Pravilnik o pogojih, ki jih morajo izpolnjevati laboratoriji za izvajanje preiskav na področju laboratorijske medicine (Uradni list RS, št. 64/2004, 1/2016)

Pravilnik o specializacijah zdravstvenih delavcev in zdravstvenih sodelavcev (Uradni list RS, št. 37/2004, 25/2006, 113/2006, 2/2009, 9/2012, 82/2014)

Pravilnik o postopku verifikacije zdravstvenih programov in dejavnosti, ki se izvajajo na področju zdravstvene in zdraviliške dejavnosti (Uradni list RS, št. 70/2003, 73/2008)

Pravilnik o vodenju registra zasebnih zdravstvenih delavcev (Uradni list RS, št. 24/1992, 98/1999 - ZZdrS, 35/2000)

Pravilnik o pogojih za opravljanje zasebne zdravstvene dejavnosti (Uradni list RS, št. 24/1992, 98/1999 - ZZdrS, 35/2000)

Pravilnik o minimalnih strokovnih in tehničnih pogojih za delo reševalne službe (Uradni list SRS, št. 31/1969, 1/1980 - ZZV)

Pravilnik o minimalnih strokovnih in tehničnih pogojih za delo oddelkov za transfuzijo krvi v bolnišnicah in Zavodu SRS za transfuzijo krvi (Uradni list SRS, št. 25/1968, 1/1980 - ZZV)

Odredba o seznamu poklicev v zdravstveni dejavnosti (Uradni list RS, št. 4/2014)

Odredba o seznamu izvajalcev zdravstvenih poklicev, ki morajo biti vpisani v register in imeti veljavno licenco (Uradni list RS, št. 16/2013)

Zakon o duševnem zdravju (ZDZdr) (Uradni list RS, št. 77/2008, 46/2015 - odl. US)

Pravilnik o kadrovskih, tehničnih in prostorskih pogojih za izvajanje nalog na področju duševnega zdravja za izvajalce institucionalnega varstva ter centre za socialno delo ter o postopku njihove verifikacije (Uradni list RS, št. 97/2009, 84/2012, 85/2014)



Pravilnik o kadrovskih, tehničnih in prostorskih pogojih izvajalcev psihiatričnega zdravljenja ter o postopku njihove verifikacije (Uradni list RS, št. 63/2009)

Zakon o pacientovih pravicah (ZPacP) (Uradni list RS, št. 15/2008)

Uredba o poslovanju z uporabniki v javnem zdravstvu (Uradni list RS, št. 98/2008)

Pravilnik o najdaljših dopustnih čakalnih dobah za posamezne zdravstvene storitve in o načinu vodenja čakalnih seznamov (Uradni list RS, št. 63/2010)

Zakon o zdravilstvu (ZZdrav) (Uradni list RS, št. 94/2007, 87/2011)

Pravilnik o opredelitvi zdravilskih sistemov in zdravilskih metod ter o postopku evidentiranja, priznavanja in nadzora zdravilskih sistemov in zdravilskih metod, ki se uvajajo v zdravilsko dejavnost (Uradni list RS, št. 79/2008, 115/2008, 101/2011)

Pravilnik o pogojih za opravljanje zdravilske dejavnosti (Uradni list RS, št. 101/2011)

Zakon o lekarniški dejavnosti (ZLD-1) (Uradni list RS, št. 85/2016)

Pravilnik o pogojih za opravljanje radiofarmaceutске lekarniške dejavnosti (Uradni list RS, št. 94/2011, 85/2016 - ZLD-1)

Zakon o arhivskem gradivu, ki vsebuje osebne podatke o zdravljenju pacienta (ZAGOPP) (Uradni list RS, št. 85/2016)

Zakon o zdravstveni inšpekciji (ZZdrl) (Uradni list RS, št. 99/1999, 107/1999 - popr., 31/2000 - ZP-L, 52/2002 - ZDU-1, 110/2002 - ZGO-1, 2/2004, 47/2004 - ZdZPZ, 39/2006, 40/2014 - ZIN-B)

Dogovor o ukrepih za izboljšanje organizacije dela, racionalizacije dela, zagotavljanja boljše kakovosti storitev in za doseganje večje učinkovitosti (Uradni list RS, št. 76/1998)

Zakon o naravnih zdravilnih sredstvih in o naravnih zdraviliščih (ZNZS) (Uradni list SRS, št. 36/1964, 11/1965, Uradni list SFRJ, št. 83/1989, Uradni list RS - stari, št. 10/1991, Uradni list RS/I, št. 17/1991 - ZUDE, Uradni list RS, št. 13/1993, 66/1993)

Zakon o investicijah v javne zdravstvene zavode, katerih ustanovitelj je Republika Slovenija (ZIJZ-1) (Uradni list RS, št. 90/2015)

Zakon o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju (ZZVZZ) (Uradni list RS, št. 9/1992, 13/1993, 13/1993, 9/1996, 29/1998, 77/1998 - odl. US, 6/1999, 56/1999 - ZVZD, 99/2001, 60/2002, 42/2002 - ZDR, 126/2003, 62/2005 - odl. US, 76/2005, 100/2005 - odl. US, 38/2006, 114/2006 - ZUTPG, 91/2007, 71/2008 - skl. US, 76/2008, 62/2010 - ZUPJS, 87/2011, 40/2011 - ZUPJS-A, 40/2012 - ZUJF, 21/2013 - ZUTD-A,



63/2013 - ZIUPTDSV, 91/2013, 99/2013 - ZUPJS-C, 99/2013 - ZSVarPre-C, 111/2013 - ZMEPIZ-1, 95/2014 - ZIUPTDSV-A, 95/2014 - ZUJF-C, 47/2015 - ZZSDT, 90/2015 - ZIJZ-1, 90/2015 - ZIUPTD)

Nacionalni program zdravstvenega varstva Republike Slovenije - zdravje za vse do leta 2004 (NPZV) (Uradni list RS, št. 49/2000)

Dolgoročni plan zdravstvenega varstva SR Slovenije za obdobje 1986-2000 (Uradni list SRS, št. 10/1986, 16/1986 - popr.)

Resolucija o nacionalnem planu zdravstvenega varstva 2016-2025 »Skupaj za družbo zdravja« (ReNPZV16-25) (Uradni list RS, št. 25/2016)

Resolucija o nacionalnem planu zdravstvenega varstva 2008-2013 »Zadovoljni uporabniki in izvajalci zdravstvenih storitev« (ReNPZV) (Uradni list RS, št. 72/2008)

Nacionalni program zdravstvenega varstva Republike Slovenije - zdravje za vse do leta 2004 (NPZV) (Uradni list RS, št. 49/2000)

Pravilnik o določitvi izhodišč za cenovne standarde medicinskih pripomočkov in za cene pripomočkov (artiklov) iz obveznega zdravstvenega zavarovanja (Uradni list RS, št. 25/2014)

Pravilnik o uvrščanju in izločitvi medicinskih pripomočkov na seznam medicinskih pripomočkov (Uradni list RS, št. 25/2014)

Pravilnik o razvrščanju živil za posebne zdravstvene namene na listo (Uradni list RS, št. 110/2010)

Pravilnik o strokovnih in tehničnih pogojih glede opreme in kadrov v zavodih za zdravstveno varstvo ter o načinu, postopku in rokih za izpolnitev pogojev za verifikacijo zavodov za zdravstveno varstvo (Uradni list SRS, št. 23/1973, 1/1980 - ZZV)

Pravilnik o strokovnih in tehničnih pogojih glede opreme in kadrov v naravnih zdraviliščih ter o načinu, postopku in rokih za izpolnitev pogojev za verifikacijo naravnih zdravilišč (Uradni list SRS, št. 23/1973, 1/1980 - ZZV)

Pravilnik o minimalnih pogojih za ureditev in delo obratnih ambulant (Uradni list SRS, št. 11/1963, 1/1980 - ZZV)

Odredba o seznamu zdravstvenih storitev, za katere se zahteva predhodna odobritev (Uradni list RS, št. 6/2014)



Pravila obveznega zdravstvenega zavarovanja (Uradni list RS, št. 79/1994, 73/1995, 39/1996, 70/1996, 47/1997, 3/1998, 3/1998, 51/1998 - odl. US, 73/1998 - odl. US, 90/1998, 6/1999 - popr., 109/1999 - odl. US, 61/2000, 64/2000 - popr., 91/2000 - popr., 59/2002, 18/2003, 30/2003, 35/2003 - popr., 78/2003, 84/2004, 44/2005, 86/2006, 90/2006 - popr., 64/2007, 33/2008, 71/2008 - skl. US, 7/2009, 88/2009, 30/2011, 49/2012, 106/2012, 99/2013, 25/2014 - odl. US, 25/2014, 85/2014)

Sklep o določitvi zdravstvenih stanj za upravičenost do posameznih medicinskih pripomočkov (Uradni list RS, št. 25/2014, 85/2014)

Sklep o razvrščanju zdravil na liste (Uradni list RS, št. 106/2001, 4/2002 - popr., 78/2003)

Sklep o razvrstitvi zdravil na liste (Uradni list RS, št. 39/1996, 70/1996, 25/1997, 47/1997, 77/1997, 15/1998, 43/1998, 50/1998, 72/1998, 89/1998, 54/1999, 107/1999, 10/2000, 49/2000, 106/2000, 113/2000 - popr., 115/2000, 25/2001, 106/2001, 4/2002 - popr., 24/2002, 63/2002, 117/2002, 7/2003, 35/2003, 63/2003, 70/2003, 100/2003, 37/2004, 104/2004 - popr., 122/2004, 50/2005 - popr., 47/2005, 108/2005 - popr., 102/2005, 51/2006, 75/2006, 123/2006, 52/2007, 108/2007, 52/2008, 89/2008 - popr., 101/2008, 115/2008)

Odredba o določitvi seznama medicinskih pripomočkov, pri katerih je potrebna timska obravnava zavarovane osebe, individualna izdelava in individualna aplikacija (Uradni list RS, št. 19/2015)

Zakon o omejevanju uporabe tobačnih in povezanih izdelkov (ZOUTPI) (Uradni list RS, št. 9/2017, 29/2017)

Zakon o pridobivanju in presaditvi delov človeškega telesa zaradi zdravljenja (ZPPDČT) (Uradni list RS, št. 56/2015)

Zakon o zbirkah podatkov s področja zdravstvenega varstva (ZZPPZ) (Uradni list RS, št. 65/2000, 47/2015)

Pravilnik o pooblastilih za obdelavo podatkov v Centralnem registru podatkov o pacientih (Uradni list RS, št. 51/2016)

Pravilnik o prepovedi vpogleda v povzetek podatkov o pacientu v Centralnem registru podatkov o pacientih (Uradni list RS, št. 84/2015)

Pravilnik o pogojih, rokih, načinu vključitve in uporabe eZdravja za obvezne uporabnike (Uradni list RS, št. 69/2015)



Odredba o določitvi vrste in rokov hrambe zdravstvene dokumentacije v Centralnem registru podatkov o pacientih (Uradni list RS, št. 66/2015)

Odredba o določitvi enotne definicije ključnih pojmov v zdravstvu (Uradni list RS, št. 40/2014)

Odredba o določitvi enotnih metodoloških načel, enotnih standardov in standardnih postopkov za zagotovitev enotnosti sistema vodenja zbirk podatkov s področja zdravstvenega varstva (Uradni list RS, št. 4/2012)

Odredba o določitvi enotnega šifranta vrst zdravstvene dejavnosti (Uradni list RS, št. 43/2012)

Zakon o ravnanju z gensko spremenjenimi organizmi (ZRGSO) (Uradni list RS, št. 67/2002, 73/2004, 21/2010, 90/2012 - ZdZPVHVVR)

Pravilnik o registru pridelovalcev gensko spremenjenih rastlin (Uradni list RS, št. 97/2010)

Pravilnik o registru gensko spremenjenih organizmov (Uradni list RS, št. 79/2006)

Zakon o zdravstvenem varstvu tujcev v SR Sloveniji (ZZVT) (Uradni list SRS, št. 28/1971)

Zakon o kakovosti in varnosti človeških tkiv in celic, namenjenih za zdravljenje (ZKVČTC) (Uradni list RS, št. 61/2007, 56/2015 - ZPPDČT)

Pravilnik o darovanju in pridobivanju človeških tkiv in celic (Uradni list RS, št. 70/2008, 67/2014, 79/2014)

Pravilnik o pogojih in postopku za uvoz in izvoz ter vnos in iznos človeških tkiv in celic (Uradni list RS, št. 70/2008)

Pravilnik o sledljivosti človeških tkiv in celic ter izdelkov in materialov, ki prihajajo v stik s tkivi in celicami (Uradni list RS, št. 70/2008, 17/2015)

Zakon o nalezljivih boleznih (ZNB) (Uradni list RS, št. 69/1995, 25/2004 - odl. US, 47/2004 - ZdZPZ, 119/2005)

Zakon o zdravilih (ZZdr-2) (Uradni list RS, št. 17/2014)

Pravilnik o centralni bazi zdravil za uporabo v humani medicini (Uradni list RS, št. 21/2017)



Pravilnik o proizvodnji zdravil (Uradni list RS, št. 81/2016)

Pravilnik o proizvodnji, prometu na debelo in uvozu učinkovin ter registrih proizvajalcev učinkovin, veletrgovcev z učinkovinami in uvoznikov učinkovin (Uradni list RS, št. 79/2016)

Pravilnik o izdaji zdravil prek medmrežja (Uradni list RS, št. 87/2015)

Pravilnik o sistemu za sprejem, shranjevanje in sledljivost zdravil (Uradni list RS, št. 82/2015, 70/2016)

Pravilnik o določanju cen zdravil za uporabo v humani medicini (Uradni list RS, št. 32/2015, 15/2016)

Pravilnik o farmakovigilanci zdravil za uporabo v humani medicini (Uradni list RS, št. 57/2014, 27/2017)

Pravilnik o dovoljenju za promet z zdravilom za uporabo v humani medicini (Uradni list RS, št. 57/2014, 41/2017)

Pravilnik o označevanju in navodilu za uporabo zdravil za uporabo v humani medicini (Uradni list RS, št. 57/2014)

Pravilnik o analiznem preskušanju zdravil z namenom kontrole kakovosti zdravil (Uradni list RS, št. 10/2012, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o pogojih, načinu in postopku za pridobitev dovoljenja za vnos oziroma uvoz zdravil za uporabo v humani medicini (Uradni list RS, št. 65/2012, 20/2013, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o pristojbinah na področju zdravil (Uradni list RS, št. 65/2011, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o natančnejših pogojih in postopku za ugotavljanje medsebojne zamenljivosti zdravil (Uradni list RS, št. 102/2010, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o natančnejših pogojih za opravljanje dejavnosti prometa z zdravili na debelo in ugotavljanju izpolnjevanja teh pogojev ter o postopku priglasitve dejavnosti ali pridobitve dovoljenja za promet z zdravili na debelo (Uradni list RS, št. 46/2009, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o pridobitvi dovoljenja za promet s paralelno uvoženim zdravilom in paralelni distribuciji zdravil (Uradni list RS, št. 49/2009, 17/2014 - ZZdr-2)



Pravilnik o natančnejših pogojih, ki jih morajo izpolnjevati specializirane prodajalne za promet z zdravili na drobno, in o postopku ugotavljanja teh pogojev (Uradni list RS, št. 64/2009, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o metodologiji za oblikovanje cen preskušanja zdravil pri izvajanju kontrole kakovosti zdravil (Uradni list RS, št. 68/2009, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o določitvi enotnega nacionalnega poimenovanja zdravilnih učinkovin in sistemu razvrščanja zdravil po anatomsko-terapevtsko-kemični klasifikaciji (Uradni list RS, št. 86/2008, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o radiofarmacevtskih izdelkih (Uradni list RS, št. 86/2008, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o razvrščanju, predpisovanju in izdajanju zdravil za uporabo v humani medicini (Uradni list RS, št. 86/2008, 45/2010, 38/2012, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o načinu in postopku analiznega, farmakološko-toksikološkega in kliničnega preskušanja zdravil za uporabo v humani medicini (Uradni list RS, št. 86/2008, 37/2010, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o barvilih, ki se smejo dodajati zdravilom (Uradni list RS, št. 86/2008, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o strokovnem izpitu za farmacevtskega nadzornika (Uradni list RS, št. 86/2008, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o homeopatskih zdravilih za uporabo v humani medicini (Uradni list RS, št. 94/2008, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o odpoklicu zdravil (Uradni list RS, št. 105/2008, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o oglaševanju zdravil (Uradni list RS, št. 105/2008, 105/2010, 17/2014 - ZZdr-2)

Sklep o rokovniku aktivnosti v letu 2008 za določitev seznamov medsebojno zamenljivih zdravil z najvišjo priznano vrednostjo (Uradni list RS, št. 124/2007)

Pravilnik o pristojbinah in stroških postopkov na področju zdravil in medicinskih pripomočkov (Uradni list RS, št. 3/2007, 25/2010, 37/2010)

Pravilnik o tradicionalnih zdravilih rastlinskega izvora (Uradni list RS, št. 55/2006, 17/2014 - ZZdr-2)



Pravilnik o določitvi nacionalnega dodatka k Evropski farmakopeji (Uradni list RS, št. 118/2006, 17/2014 - ZZdr-2)

Pravilnik o označevanju zdravil (Uradni list RS, št. 38/1998, 49/1998, 40/1999, 101/1999 - ZZMP, 82/2000)

Seznam homeopatskih zdravil za uporabo v humani medicini, za katera je bilo od 1. januarja 2011 do 31. avgusta 2011 izdano, spremenjeno ali podaljšano dovoljenje za promet (Uradni list RS, št. 3/2012)

Seznam zdravil brez recepta, za katera je bilo spremenjeno mesto izdaje (Uradni list RS, št. 17/2007)

Seznam tradicionalnih zdravil rastlinskega izvora, za katera je bilo od 8. 4. 2006 do 29. 12. 2006 izdano dovoljenje za promet (Uradni list RS, št. 18/2007)

Seznam zdravil za uporabo v humani medicini, za katera je bilo od 1. 12. 2006 do 25. 5. 2007 izdano dovoljenje za promet (Uradni list RS, št. 57/2007, 124/2007, 52/2008, 88/2008, 24/2009, 15/2010, 20/2010, 24/2010, 24/2010, 25/2010, 79/2010, 79/2010, 80/2010, 80/2010, 80/2010, 82/2010, 15/2011, 16/2011, 17/2011 - popr., 56/2011, 56/2011, 89/2011, 36/2012, 6/2013)

Zakon o medicinskih pripomočkih (ZMedPri) (Uradni list RS, št. 98/2009)

Pravilnik o medicinskih pripomočkih (Uradni list RS, št. 37/2010, 66/2012)

Pravilnik o proizvodnji in prometu z medicinskimi pripomočki (Uradni list RS, št. 37/2010)

Pravilnik o pristojbinah na področju medicinskih pripomočkov (Uradni list RS, št. 37/2010)

Pravilnik o in vitro diagnostičnih medicinskih pripomočkih (Uradni list RS, št. 47/2002, 75/2003, 51/2004, 98/2009 - ZMedPri, 37/2010, 37/2010, 61/2010)

Odredba o seznamu standardov, katerih uporaba ustvari domnevo o skladnosti medicinskega pripomočka z zahtevami Zakona o medicinskih pripomočkih (Uradni list RS, št. 28/2011, 15/2017)

Odredba o zdravilih, ki so pod posebno kontrolo, preden grejo v promet (Uradni list SFRJ, št. 22/1988, Uradni list RS, št. 9/1996 - ZZdr)

Odločba o mamilih, ki se smejo dajati v promet za medicinske in veterinarske namene (Uradni list SFRJ, št. 70/1978, 52/1983, 47/1985, Uradni list RS, št. 101/1999 - ZZMP, 108/1999 - ZPPPD)



Zakon o preskrbi s krvjo (ZPKrv-1) (Uradni list RS, št. 104/2006)

Pravilnik o metodologiji za določitev cene krvi in krvnih pripravkov (Uradni list RS, št. 24/2009)

Pravilnik o postopku izdaje in preklica dovoljenja za opravljanje dejavnosti preskrbe s krvjo (Uradni list RS, št. 6/2008)

Pravilnik o standardih in tehničnih zahtevah sistema kakovosti za transfuzijsko dejavnost (Uradni list RS, št. 9/2007)

Pravilnik o pogojih za opravljanje dejavnosti preskrbe s krvjo (Uradni list RS, št. 6/2008)

Pravilnik o zbiranju, pripravi, shranjevanju, razdeljevanju in prevozu krvi in komponent krvi (Uradni list RS, št. 9/2007, 58/2011)

Pravilnik o pogojih za pridobivanje lastne krvi, zbiranje posameznih vrst celic in krvne plazme (Uradni list RS, št. 118/2003, 104/2006 - ZPKrv-1)

Pravilnik o načinu in obliki dostopa do dokumentacije (Uradni list RS, št. 9/2007)

Pravilnik o vsebini vodene dokumentacije o uporabi krvi, krvnih pripravkov in zdravil iz krvi, vključno z biotehnološkimi nadomestki za kri (Uradni list RS, št. 70/2003, 104/2006 - ZPKrv-1, 9/2007)

Pravilnik o skladiščenju, oddaji, prevozu in odstranjevanju neuporabljene krvi in krvnih pripravkov (Uradni list RS, št. 100/2002, 104/2006 - ZPKrv-1)

Pomembnejši nacionalni pravni viri s področja elektronskega poslovanja in varstva osebnih podatkov v povezavi z javnim naročanjem:

Zakon o elektronskem poslovanju in elektronskem podpisu (ZEPEP) (Uradni list RS, št. 57/2000, 30/2001 - ZODPM-C, 25/2004, 73/2004 - ZN-C, 61/2006 - ZEPT, 46/2014)

Uredba o izvajanju Uredbe (EU) o elektronski identifikaciji in storitvah zaupanja za elektronske transakcije na notranjem trgu in razveljavitvi Direktive 1999/93/ES (Uradni list RS, št. 46-2031/2016)

Zakon o elektronskem poslovanju na trgu (ZEPT) (Uradni list RS, št. 61/2006, 45/2008 - ZArbit, 79/2009, 19/2015)

Zakon o elektronskih komunikacijah (ZEKom-1) (Uradni list RS, št. 109/2012, 110/2013, 40/2014 - ZIN-B, 54/2014 - odl. US, 81/2015, 40/2017)



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

Uredba o ukrepih za končne uporabnike invalide (Uradni list RS, št. 38/2014)

Uredba o pravici do omrežnih priključnih točk s prednostjo (Uradni list RS, št. 79/2013)

Pravilnik o kategorijah potrošnikov, ki so upravičeni do posebnih cenovnih opcij ali paketov (Uradni list RS, št. 105/2013)

Pravilnik o načinu posredovanja hranjenih podatkov o prometu telefonskih in podatkovnih storitev v mobilnem in fiksnem elektronskem komunikacijskem omrežju (Uradni list RS, št. 89/2013)

Pravilnik o enostavnih komunikacijskih objektih in vzdrževanju komunikacijskih objektov (Uradni list RS, št. 77/2013)

Pravilnik o načinu izvajanja 153. člena Zakona o elektronskih komunikacijah (Uradni list RS, št. 73/2013)

Splošni akt o vpisovanju, zbiranju in dostopu do podatkov o omrežnih priključnih točkah iz evidence infrastrukturnih omrežij in objektov (Uradni list RS, št. 107/2013, 40/2017)

Splošni akt o zavarovanju hranjenih podatkov (Uradni list RS, št. 75/2013)

Splošni akt o varnosti omrežij in storitev ter delovanje v izjemnih stanjih (Uradni list RS, št. 75/2013)

Splošni akt o posredovalnem postopku (Uradni list RS, št. 62/2013)

Splošni akt o elementih vzorčne ponudbe za razvezan dostop do krajevne zanke (Uradni list RS, št. 62/2013)

Splošni akt o vsebini in obliki obvestila o zagotavljanju javnih komunikacijskih omrežij oziroma izvajanju javnih komunikacijskih storitev (Uradni list RS, št. 62-2488/2013)

Splošni akt o prenosljivosti številok (Uradni list RS, št. 62/2013)

Splošni akt o zahtevah za medsebojno delovanje digitalnih interaktivnih televizijskih storitev in digitalne televizijske opreme, ki jo uporabljajo potrošniki (Uradni list RS, št. 44/2013)



Splošni akt o prenosni hitrosti, primerni za funkcionalen dostop do interneta (Uradni list RS, št. 81/2004, 111/2006, 109/2012 - ZEKom-1)

Priporočilo o pogodbenih razmerjih med operaterji elektronskih komunikacijskih omrežij, operaterji posredniki oziroma operaterji preprodajalci in izvajalci javno dostopnih elektronskih komunikacijskih storitev ter končnimi uporabniki (Uradni list RS, št. 107/2009, 109/2012 - ZEKom-1)

Priporočilo o dejanskih prenosnih hitrostih širokopasovnega dostopa do interneta (Uradni list RS, št. 107/2009, 109/2012 - ZEKom-1)

Priporočilo o ravnanju operaterjev v primeru nerazumnih zahtev za operaterski dostop (Uradni list RS, št. 106/2011, 109/2012 - ZEKom-1)

Statut Agencije za komunikacijska omrežja in storitve Republike Slovenije (Uradni list RS, št. 62/2015)

Uredba o izvajanju Uredbe (EU) o gostovanju v javnih mobilnih komunikacijskih omrežjih v Uniji (Uradni list RS, št. 55/2013, 28/2016)

Zakon o pogojnem dostopu do zaščitenih elektronskih storitev (ZPDZES) (Uradni list RS, št. 43/2004)

Zakon o varstvu osebnih podatkov (ZVOP-1) (Uradni list RS, št. 86/2004, 113/2005 - ZInfP, 51/2007 - ZUstS-A, 67/2007)

Pravilnik o metodologiji vodenja registra zbirk osebnih podatkov (Uradni list RS, št. 28/2005, 30/2011)

Pravilnik o zaračunavanju stroškov pri izvrševanju pravice posameznika do seznanitve z lastnimi osebnimi podatki (Uradni list RS, št. 85/2007, 5/2012)

Pravilnik o pridobivanju potrebnih informacij za odločanje o iznosu osebnih podatkov v tretje države (Uradni list RS, št. 79/2005)

Seznam tretjih držav iz 66. člena Zakona o varstvu osebnih podatkov (Uradni list RS, št. 11/2017, 16/2017)

INFORMACIJSKI POOBLAŠČENEC je v zvezi z obdelavo osebnih podatkov izdal naslednje smernice in priporočila:

1. Smernice za razvoj informacijskih rešitev (https://www.ip-rs.si/fileadmin/user_upload/Pdf/smernice/Smernice_za_razvoj_informacijskih_resitev.pdf)



2. Varstvo osebnih podatkov pri povezovanju zbirk osebnih podatkov v javni upravi (https://www.ip-rs.si/fileadmin/user_upload/Pdf/smernice/Varstvo_osebnih_podatkov_pri_povezovanju_zbirk_osebnih_podatkov_v_javni_upravi.pdf)
3. Smernice glede iznosa podatkov v tretje države (https://www.ip-rs.si/fileadmin/user_upload/Pdf/smernice/Smernice_glede_iznosa_podatkov_v_tretje_drzave_2016_web.pdf)
4. Smernice Varstvo osebnih podatkov in računalništvo v oblaku (https://www.ip-rs.si/fileadmin/user_upload/Pdf/smernice/Smernice_Varstvo_osebnih_podatkov_in_racunalninstvo_v_oblaku_2016.pdf)
5. Smernice o Centralnem registru prebivalstva (https://www.ip-rs.si/fileadmin/user_upload/Pdf/smernice/Smernice_o_CRP_web.pdf)
6. Smernice o zavarovanju osebnih podatkov (https://www.ip-rs.si/fileadmin/user_upload/Pdf/smernice/Smernice_o_zavarovanju_OP.pdf)
7. Smernice o pogodbeni obdelavi (https://www.ip-rs.si/fileadmin/user_upload/Pdf/smernice/Smernice_o_pogodbeni_obdelavi_web.pdf)
8. Smernice o orodjih za zaščito zasebnosti na internetu (https://www.ip-rs.si/fileadmin/user_upload/Pdf/smernice/Smernice_o_orodjih_za_zascito_zasebnosti_na_internetu.pdf)
9. Računalništvo v oblaku- povzetek za mala podjetja (https://www.ip-rs.si/fileadmin/user_upload/Pdf/smernice/Racunalninstvo_v_oblaku_-_povzetek_za_mala_podjetja.pdf)
10. Priročnik za upravljavce osebnih podatkov (https://www.ip-rs.si/fileadmin/user_upload/Pdf/brosure/brosura.pdf)
11. Varstvo osebnih podatkov v Evropski uniji (https://www.ip-rs.si/fileadmin/user_upload/Pdf/brosure/data_protection_0108_sl.pdf)
12. Kaj prinaša novela ZDIJZ-C (https://www.ip-rs.si/fileadmin/user_upload/Pdf/brosure/ZDIJZ-C_2014.pdf)
13. PRAKTIKUM VARSTVA OSEBNIH PODATKOV (https://www.ip-rs.si/fileadmin/user_upload/Pdf/smernice/Brosura_DAN_VOP_2015_1.1.pdf)

Povezave na pomembne dokumente MINISTRSTVA ZA ZDRAVJE (resolucije, programi, strategije, stališča, mnenja, analize in podobni drugi dokumenti) po delovnih področjih ministrstva:

DIREKTORAT ZA ZDRAVSTVENO VARSTVO

- [Resolucija o nacionalnem planu zdravstvenega varstva 2008-2013 "Zadovoljni uporabniki in izvajalci zdravstvenih storitev" \(ReNPZV\)](http://www.pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=NACP51)
(<http://www.pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=NACP51>)
- [Resolucija nacionalnega plana zdravstvenega varstva 2016-2025 "Skupaj za družbo zdravja" \(ReNPZV16-25\)](#)



(<https://www.uradni-list.si/glasilo-uradni-list-rs/vsebina/2016-01-0999?sop=2016-01-0999>)

- [Strategija obvladovanja demence \(april 2016\)](#)
- [Nacionalna strategija kakovosti in varnosti v zdravstvu 2010-2015](#)
- [Nacionalni program zdravstvenega varstva Republike Slovenije - zdravje za vse do leta 2004 \(NPZV\)](#)
- [Državni program paliativne oskrbe](#)
- Enotni klasifikacijski načrt za razvrščanje poslovne in zdravstvene dokumentacije z roki hranjenja za zavode s področja zdravstva ([.pdf](#) in [.doc](#))

DIREKTORAT ZA JAVNO ZDRAVJE

- [Resolucija o nacionalnem programu prehranske politike 2005 - 2010 \(ReNPPP\)](#)
- [Resolucija o nacionalnem programu o prehrani in telesni dejavnosti za zdravje 2015-2025](#)
- [Nacionalni program za obvladovanje sladkorne bolezni - Strategija razvoja 2010-2020](#)
- [Državni program obvladovanja raka v Sloveniji 2010-2015](#)
- [spletna stran Državnega programa za obvladovanje raka v Sloveniji](#)
- [Strategija Vlade Republike Slovenije na področju telesne \(gibalne\) dejavnosti za krepitev zdravja od 2007 do 2012](#)
- [Praktični vodnik za kovine in zlitine](#)

DIREKTORAT ZA ZDRAVSTVENO EKONOMIKO

- [Analiza zdravstvenega sistema v Sloveniji](#)
- [Spremembe Navodila o vodenju evidence medicinske opreme v javnih zdravstvenih zavodih, katerih ustanovitelj je Republika Slovenija](#)
- [Navodilo o vodenju evidence medicinske opreme v javnih zdravstvenih zavodih, katerih ustanovitelj je Republika Slovenija](#)
- [Navodila o vodenju evidence medicinske opreme](#)

V sklopu MINISTRSTVA ZA JAVNO UPRAVO deluje Direktorat za javno naročanje, ki ga sestavljajo:

1. Sektor za sistem javnega naročanja,
2. Sektor za izvajanje javnih naročil in
3. Sektor za e-poslovanje, svetovanje in analitiko.

Ključne naloge direktorata so:

- pripravljanje predpisov s področja javnega naročanja,
- usklajevanje slovenskih predpisov s področja javnega naročanja z evropskim pravnim redom,
- sistemsko spremljanje in sodelovanje pri usklajevanju predpisov Evropske unije in Svetovne trgovinske organizacije s področja javnega naročanja,
- priprava gradiv za delovna telesa Evropske komisije in drugih evropskih institucij,



- standardizacija tipskih nabav, vključno s pripravo vzorčne razpisne dokumentacije za tipične vrste javnih naročil in vzpostavitev baze tržnih informacij za tipske predmete naročil,
- združevanje posameznih predmetov javnih naročil v skupna javna naročila in izvajanje postopkov skupnega javnega naročanja,
- razvoj elektronskega poslovanja na področju javnega naročanja z celovito informatizacijo procesov javnega naročanja in vzpostavitev elektronskega kataloga,
- priprava mnenj o vprašanjih s področja javnega naročanja in svetovanje naročnikom o pomembnejših javnih naročilih,
- spremljanje izvajanja določb veljavnih zakonov s področja javnega naročanja in na njihovi podlagi izdanih predpisov,
- skrb za organizacijo in izvedbo strokovnih izobraževanj, zlasti v sodelovanju z Upravno akademijo Ministrstva za javno upravo,
- priprava analiz o sistemu javnega naročanja,
- sodelovanje s tujimi institucijami in strokovnjaki na področju javnega naročanja,
- skrb za izdajanje in dostopnost strokovne literature,
- skrb za dostopnost informacij o javnem naročanju v drugih državah,
- vzpostavitev strokovnega okolja s prenosom dobrih praks iz tujine.

Za potrebe skupnih javnih naročil in naročil po pooblastilu, direktorat:

- za organe Republike Slovenije izvaja skupno javno naročanje vlade v skladu z zakonom, ki ureja javno naročanje, in druga naročila, za katera vlada pooblasti Ministrstvo za javno upravo,
- zbira potrebe organov Republike Slovenije in vladi predlaga v sprejem izvedbo skupnih javnih naročil,
- izvaja javna naročila za organe državne uprave in druge organe po pooblastilu,
- upravlja informacijski sistem, ki v okviru sklenjene pogodbe ali okvirnega sporazuma omogoča oddajanje posameznih naročil.

Svetovanje in help desk

Telefonsko svetovanje (sistem javnega naročanja) izvaja Direktorat za javno naročanje vsak torek in četrtek med 9.00 in 12.00 uro na tel. številki: 01 478 1688.

Pojasnila v okviru svetovanja so podana izključno na podlagi podatkov, jih posreduje klicatelj. Ministrstvo za javno upravo ni pristojno za presojanje konkretnih situacij in s tem za presojanje pravilnosti oziroma nepravilnosti ravnanj naročnikov in ponudnikov v postopkih javnega naročanja, zaradi česar lahko podaja splošne neobvezujoče razlage določb javnonaročniške zakonodaje.



Help - desk

<http://djn.mju.gov.si/narocniki/svetovanje>

V Partnerskem sporazumu, sklenjenim med Slovenijo in Evropsko komisijo za obdobje 2014-2020, se je Republika Slovenija zavezala k izpolnitvi splošne predhodne pogojenosti za uspešno implementacijo javno naročniške zakonodaje na področju izvajanja Evropskih strukturnih in investicijskih skladov tudi na način, da bo zagotovila delovanje t.im. help deska, preko katerega bo naročnikom omogočeno svetovanje oziroma pomoč pri pripravi dokumentacije v zvezi z oddajo javnega naročila in izvajanju postopkov oddaje javnega naročila oziroma izvajanju pogodbenih določil.

V okviru Ministrstva za javno upravo, Direktorata za javno naročanje je v skladu z zgoraj navedenim od 15. septembra 2016 vzpostavljena enota za pomoč uporabnikom (t.i. help desk).

Prednostno bo pomoč nudena naročnikom in gospodarskim subjektom, ki izvajajo oziroma sodelujejo pri javnih naročilih, sofinanciranih s sredstvi EU.

V sklopu svetovanja naročnikom skrbi Direktorat za javno naročanje za ustrezne smernice in priporočila s področja javnega naročanja, ki jih pripravlja v sodelovanju z ostalimi kompetentnimi deležniki (ministrstvi in drugimi državnimi organi, strokovnimi zbornicami in združenji ter večjimi javnimi naročniki.

Smernice in priporočila Direktorata za javno naročanje

I. Smernice

[Smernice za javno naročanje arhitekturnih in inženirskih storitev](#)

[Smernice za javno naročanje gradenj](#)

[Smernice za javno naročanje informacijskih rešitev](#)

II. Priporočila

[Priporočila za javno naročanje živil](#)

[Priporočila za upoštevanje socialnih in družbenih vidikov pri javnem naročanju](#)

[Priporočila za uporabo finančnih zavarovanj pri javnem naročanju](#)

[Priporočila Pošte Slovenije za pravilno naslavljanje pošiljk](#)

[Priporočila za javno naročanje storitev čiščenja](#)



SMERNICE ZA JAVNO NAROČANJE ARHITEKTURNIH IN INŽENIRSKIH STORITEV, Izdaja 1.0, junij 2016

<http://djn.mju.gov.si/sistem-javnega-narocanja/smernice/#c1>

Smernice za javno naročanje arhitekturnih in inženirskih storitev je pripravilo Ministrstvo za javno upravo v sodelovanju z Inženirsko zbornico Slovenije (IZS), Gospodarsko zbornico Slovenije (GZS), Obrtno zbornico Slovenije (OZS), Zbornico za arhitekturo in prostor (ZAPS), DARS, d. d., DRI upravljanje investicij, d. o. o., Ministrstvom za okolje in prostor ter Ministrstvom za infrastrukturo.

Smernice temeljijo na izhodiščih, ki jih določa Zakon o javnem naročanju (v nadaljnjem besedilu: ZJN-3), in opredeljujejo postopke naročanja arhitekturnih in inženirskih storitev, tj. storitev, ki jih opravljajo pooblaščen arhitekti in pooblaščen inženirji na področju graditve objektov in širše.

Poseben poudarek smernic je opredelitev nabora meril za oddajo javnega naročila, kar je skladno z zahtevo ZJN-3, da »za oddajo javnega naročila storitve izdelave računalniških programov, arhitekturnih in inženirskih storitev ter prevajalskih in svetovalnih storitev naročnik ne sme uporabiti zgolj cene kot edinega merila za oddajo javnega naročila«.

Za vsako fazo investicijskega projekta morata tako naročnik kot investitor sprejeti odločitev o njeni izvedbi, načinu oz. postopku izvedbe, časovnem in finančnem okvirju ter izvajalcih. Če se investitor odloči, da določene faze investicijskega projekta ne izvede z lastnimi kadrovskimi viri, mora uporabiti mehanizem javnega naročanja in pri tem upoštevati veljavno zakonodajo ter dobro prakso na tem področju. Pri javnem naročanju arhitekturnih in inženirskih storitev na področju graditve objektov je dobra praksa še posebej pomembna, saj pozitivni in negativni učinki izbire izvajalca arhitekturnih in inženirskih storitev multiplikativno vplivajo na stroške gradnje, še bistveno bolj pa na stroške obratovanja in vzdrževanja ter končne razgradnje objekta.

Smernice so orodje, ki ga pripravljavci smernic priporočajo naročnikom za uporabo in ki daje primerne ter z ZJN-3 usklajene usmeritve, kako naj postopek javnega naročila za izbiro izvajalca arhitekturnih in inženirskih storitev praviloma poteka. Smernice priporočajo vsakokratno prilagajanje konkretnemu predmetu javnega naročila s pomočjo izbire postopkov, pogojev in meril, ki so najbolj ustrezni za konkreten primer in razmere na trgu ter omogočajo ponujanje velikim, srednje velikim in majhnim ponudnikom.

Excel pripomoček za ocenjevanje ponudb v skladu s Smernico za javno naročanje arhitekturnih in inženirskih storitev.

http://djn.mju.gov.si/resources/files/razno/EP_SJNAIS_ver._1.0.zip

Vsi posamezni zavihki so trenutno zaklenjeni na način, da so dostopna le vnosna polja, kar poenostavlja uporabo pripomočka. Za namen kontrole posameznih izračunov ali morebitnih sprememb (npr. vpeljava dodatnih meril, možnost vnosa večjega števila ponudnikov, večjega števila dodatnih referenc, ...) je potrebno odstraniti zaščito posameznih zavihkov s kodo SJNAIS.



SMERNICE ZA JAVNO NAROČANJE GRADENJ, Izdaja 1.0, december 2016

<http://djn.mju.gov.si/resources/files/Priporocila/Smernice%20G%20%201.0.pdf>

Smernice za javno naročanje gradenj je pripravilo Ministrstvo za javno upravo v sodelovanju z Gospodarsko zbornico Slovenije, Inženirsko zbornico Slovenije, Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije, Združenjem asfalterjev Slovenije, DARS, d. d., DRI upravljanje investicij, d. o. o., Ministrstvom za okolje in prostor, Ministrstvom za pravosodje, Ministrstvom za infrastrukturo in Direkcijo RS za infrastrukturo. Slednje z namenom zagotavljanja konkurence in enakopravne obravnave ponudnikov ter učinkovitega izvajanja javnih naročil gradenj, podajajo predloge za pravilno uporabo posameznih institutov javnega naročanja, s priporočili in opozorili.

Smernice temeljijo na izhodiščih, ki jih določa Zakon o javnem naročanju (v nadaljnjem besedilu: ZJN-3) in so orodje, ki ga njihovi pripravljavci priporočajo naročnikom za uporabo - dajejo primerna ter z ZJN-3 usklajena napotila, usmeritve in predloge, kako naj praviloma poteka postopek javnega naročila za gradnjo.

SMERNICE ZA JAVNO INFORMACIJSKIH REŠITEV, Izdaja 1.0, januar 2017

http://djn.mju.gov.si/resources/files/razno/Smernice_JN_IT.pdf

Smernice za javno naročanje informacijskih rešitev je pripravilo Ministrstvo za javno upravo v sodelovanju z Gospodarsko zbornico Slovenije, Združenjem nabavnikov Slovenije in Finančno upravo RS. S temi smernicami se je seznanila tudi Vlada RS (sklep, št.: 38200-11/2016/6 z dne 12.1.2017).

Te smernice predstavljajo priporočilo naročnikom informacijskih rešitev iz javnega sektorja in opredeljujejo priporočene pristope pri pripravi javnih naročil in obravnavajo različna področja naročanja v zvezi z razvojem in vzdrževanjem informacijskih sistemov. Obravnavajo celoten življenjski cikel razvoja informacijskih rešitev v javni upravi in dajejo naročnikom priporočila glede uporabe različnih vrst postopkov, ki jih predpisuje Zakon o javnem naročanju. Hkrati te smernice podpirajo nov izziv Slovenije: postati zelena referenčna država, z njimi pa želimo spodbujati konkurenco med ponudniki tako, da ti medsebojno tekmujejo v kakovosti ponujene rešitve in ceni. Smernice želijo naročnikom ponuditi pomoč v ključni fazi javnega naročila, pri ugotavljanju potreb, pripravi specifikacij, pogojev in meril ter izbiri postopka javnega naročila. Za boljše razumevanje ponujajo tudi primere dobrih praks.

PRIPOROČILA ZA JAVNO NAROČANJE ŽIVIL

Spodbujanje lokalno trajnostne oskrbe s hrano je eden izmed pomembnih ciljev Nacionalnega programa prehranske politike, povzet po Resoluciji o nacionalnem programu prehranske politike. Ta je usmerjena v zagotavljanje varne hrane v celotni živilski verigi, vzpostavljanje, ohranjanje in krepitev zdravih prehranjevalnih navad prebivalcev Republike Slovenije ter zagotavljanje zadostne preskrbljenosti prebivalstva s kakovostno in



zdravju koristno hrano, pridelano in predelano na trajnostni način. Spodbujanje kratkih oskrbnih verig in lokalna hrana je tudi ena od prioritet skupne kmetijske politike EU in tudi strateška usmeritev slovenske kmetijske politike v skladu z Resolucijo o strateških usmeritvah razvoja slovenskega kmetijstva in živilstva do leta 2020 »Zagotovimo.si hrano za jutri«.

V državnem merilu so pomembni porabniki hrane javni zavodi, kot so šole, vrtci, bolnišnice, domovi za ostarele itd. Ti štejejo za javne naročnike, zato morajo pri nabavi hrane upoštevati pravila javnega naročanja. Današnja praksa kaže, da javni zavodi naročajo hrano, ki je cenovno ugodna, a dostikrat sporne kakovosti na račun njene pridelave in predelave ter dolge poti od njive oziroma hleva do krožnika. Ministrstvo za kmetijstvo in okolje je zato v sodelovanju z Ministrstvom za finance pripravilo Priporočila za javno naročanje živil, ki jih je dne 19. 9. 2013 sprejela tudi Vlada RS. Priporočila opredeljujejo možne načine naročanja živil in napotujejo javne naročnike k naročanju sezonskih živil ter uresničevanju načela kratkih verig v prehranski verigi, s čimer se zagotavlja večja kakovost in varnost hrane, ki jo uživajo otroci, hkrati pa se povečuje delež lokalne oskrbe. Za posamezne vrste živil določajo tudi konkretna priporočila glede zahtev po kakovosti, način vključevanja teh zahtev v razpisno dokumentacijo za oddajo javnega naročila in način preverjanja, ali ponudnik v postopku javnega naročanja ter pri dobavah izpolnjuje te zahteve.

Priporočila so objavljena na spletni strani Ministrstva za kmetijstvo in okolje:

http://www.mko.gov.si/si/delovna_podrocja/promocija_lokalne_hrane/uvcljavitev_nacel_a_kratkih_verig/

Ker je uravnotežena prehrana izredno pomembna za zdravje otrok in mladih, je že leta 2008 kakovostne zahteve za posamezne skupine živil, ki ustrezajo načelom zdrave prehrane, pripravilo tudi Ministrstvo za zdravje v sodelovanju z Ministrstvom za šolstvo in šport ter Ministrstvom za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano.

[Priročnik z merili kakovosti za javno naročanje hrane v vzgojno-izobraževalnih ustanovah](http://djn.mju.gov.si/resources/files/Priporocila/PRIROCNIK_Z_MERILI_KAKOVOSTI.pdf) http://djn.mju.gov.si/resources/files/Priporocila/PRIROCNIK_Z_MERILI_KAKOVOSTI.pdf je namenjen predvsem organizatorjem prehrane v vzgojno-izobraževalnih ustanovah in strokovnemu osebju, ki se pri svojem delu srečuje z javnim naročanjem živil.

PRIPOROČILA ZA UPOŠTEVANJE SOCIALNIH IN DRUŽBENIH VIDIKOV PRI JAVNEM NAROČANJU

Ob upoštevanju načel iz Pogodbe o delovanju Evropske unije (PDEU) in pravil javnega naročanja lahko javni naročniki s premišljenim naročanjem spodbujajo socialno odgovorno javno naročanje (SOJN) - tj. javno naročanje, pri katerem se upošteva eden ali več naslednjih socialnih vidikov: zaposlitvene možnosti, dostojno delo, skladnost s socialnimi pravicami delavcev, socialna vključenost (invalidi, težko zaposljive osebe ipd.), enake možnosti, dostopnost in načrtovanje za vse, trajnostna merila, vključno z vprašanji etične



trgovine, spodbujanje malih in srednjih podjetjih, splošnejše prostovoljno upoštevanje socialne odgovornosti gospodarskih družb, finančna disciplina.

Evropska komisija je v letu 2010 izdala [Priročnik za upoštevanje socialnih vidikov pri javnem naročanju - Kupujte socialno](#)

<http://djn.mju.gov.si/resources/files/Priporocila/kupujte%20socialno.pdf>

Priročnik za upoštevanje socialnih vidikov pri javnem naročanju - Kupujte socialno. Namen tega priročnika je povečati ozaveščenost naročnikov o mogočih koristih SOJN in predstaviti načine, kako lahko javni naročniki ob omejitvah javnonaročniške zakonodaje pri naročanju upoštevajo socialne vidike. Posredno pa tudi omogočiti učinkovitejše doseganje strateških družbenih ciljev, zagotoviti dodano vrednost pri rabi javnih sredstev in spodbuditi zasebne gospodarske subjekte k družbeno odgovornejšemu poslovanju.

PRIPOROČILA GLEDE UPORABE FINANČNIH ZAVAROVANJ PRI JAVNEM NAROČANJU

Sklep Vlade RS s Priporočili glede uporabe finančnih zavarovanj pri javnem naročanju in projektih, sofinanciranih s sredstvi EU z dne 29. 10. 2013

Vlada Republike Slovenije je dne 30. 10. 2013 sprejela [Priporočila glede uporabe finančnih zavarovanj pri javnem naročanju in projektih, sofinanciranih s sredstvi EU](#) (http://www.djn.mju.gov.si/resources/files/Sistem_javnega_narocanja/Financna_zav/JNf_in_zav_PRIPOROCILA%20VLADE.pdf). K uporabi priporočil je zavezala ministrstva, njihove organe v sestavi in vladne službe, organom upravljanja in posredniškim telesom je naložila, da od upravičencev zahtevajo, da se priporočila uporabljajo tudi pri projektih, sofinanciranih s sredstvi EU, ostale javne naročnike pa je pozvala k uporabi priporočil. Ministrstvo za finance je v skladu s tem [sklepom Vlade Republike Slovenije](#) (http://www.djn.mju.gov.si/resources/files/Sistem_javnega_narocanja/Financna_zav/JNf_in_zav_SKLEP%20VLADE.pdf) pripravilo:

- vzorec finančnega zavarovanja za zavarovanje resnosti ponudbe

(http://www.djn.mju.gov.si/resources/files/Sistem_javnega_narocanja/Financna_zav/VZ_OREC-%20zavarovanje%20resnosti%20ponudbe.doc)

- vzorec finančnega zavarovanja za zavarovanje za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti

(http://www.djn.mju.gov.si/resources/files/Sistem_javnega_narocanja/Financna_zav/VZ_OREC-%20zavarovanje%20dobre%20izvedbe%20pogodbenih%20obveznosti.doc) in

- vzorec finančnega zavarovanja za zavarovanje za odpravo napak

(http://www.djn.mju.gov.si/resources/files/Sistem_javnega_narocanja/Financna_zav/VZ_OREC-%20zavarovanje%20za%20odpravo%20napak.doc)



Glede na počasen prenos priporočil v prakso je Vlada Republike Slovenije dne 26. 6. 2014 sprejela še Uredbo o finančnih zavarovanjih pri javnem naročanju (Uradni list RS, št. 48/14, 91/15 - ZJN-3 in 27/16), ki je bila po uveljavitvi Zakona o javnem naročanju (Uradni list RS, št. 91/15) nadomeščena z novo Uredbo o finančnih zavarovanjih pri javnem naročanju (Uradni list RS, št. 27/16).

PRIPOROČILA POŠTE SLOVENIJE ZA PRAVILNO NASLAVLJANJE POŠILJK

Pošta Slovenija je pripravila [priporočila](#) za oblikovanje navodil ponudnikom za naslavljanje in pošiljanje ponudb v postopkih javnega naročanja pri čemer pošta opozarja, kaj je potrebno upoštevati, da ponudba do naročnika prispe pravočasno, če je poslana po pošti.

<http://www.djn.mju.gov.si/resources/files/Priporocila/Priporocila%20za%20naslavljanje%20posiljk%20-%20ponudb%20za%20JN.pdf>

PRIPOROČILA ZA JAVNO NAROČANJE STORITEV ČIŠČENJA

Sindikati in delodajalci, ki na ravni Evropske unije sodelujejo v socialnem dialogu na področju čistilnih storitev, so s finančno podporo Evropske unije pripravili prenovljen priročnik »Izbira najboljše vrednosti - priročnik za zasebne in javne organizacije, ki oddajajo naročila za čistilne storitve«.

http://djn.mju.gov.si/resources/files/Priporocila/2017-08-01_WEB_Best%20value%20guide%20SLO_SLO.PDF

Priročnik je bil javno objavljen na predstavitvi na evropski konferenci 17. maja 2017 v Bruslju in opredeljuje značilnosti čistilnega sektorja gospodarstva in tveganja, povezana z izbiro ponudnika in kakovostjo storitev čiščenja, ter vključuje priporočila, kako opredeliti potrebe naročnika in kako v postopku javnega naročanja vključiti in meriti kakovost in socialne vidike. V ta namen je pripravljeno tudi posebno orodje za ocenjevanje in razvrstitev ponudbe glede na merila kakovosti.

Priročnik in interaktivno [orodje](#) (Excel pripomoček) sta na voljo tudi v slovenskem jeziku.
http://djn.mju.gov.si/resources/files/Priporocila/2017-06-05_SLO%20final_excel_calculation_system_SLO.xlsx

Pri oddaji javnega naročila storitev čiščenja je potrebno upoštevati tudi okoljske zahteve in merile iz uredbe, ki ureja zeleno javno naročanje.

Direktorat za javno naročanje objavlja tudi stališča Ministrstva za javno upravo s področja javnega naročanja:

<http://djn.mju.gov.si/sistem-javnega-narocanja/staliska-ministrstva/staliska-ministrstva>



Na spletnih straneh Direktorata za javno naročanje so objavljeni tudi primeri vzorčne razpisne dokumentacije za postopke javnega naročanja:

<http://djn.mju.gov.si/sistem-javnega-narocanja/vzorčna-razpisna-dokumentacija>

Objavljeni so primeri vzorčne razpisne dokumentacije za postopke javnega naročanja za odprti postopek (blago ali storitve) in za postopek male vrednosti (blago ali storitve).

Vzorci razpisnih dokumentacij so namenjeni naročnikom z namenom enostavnejšega izvajanja postopkov oddaje javnih naročil in lahko služijo kot osnova za izdelavo razpisne dokumentacije. Dokumenti, ki so objavljeni, vsebujejo obvezne sestavine, ki jih mora vsebovati razpisna dokumentacija glede na določila Zakona o javnem naročanju (Uradni list RS, št. 91/15) in tudi neobvezne sestavine, ki jih lahko posamezni naročnik uporabi glede na predmet naročila.

Objavljeni obrazci so lahko naročnikom v pomoč, vsebina pa je odvisna predvsem od razpisne dokumentacije v vsakem posameznem postopku oddaje javnega naročila in mora biti absolutno skladna z njo.

Dodatni koristni nasveti Direktorata za javno naročanje pri Ministrstvu za javno upravo naročnikom pri pripravi razpisne dokumentacije:

Priprava razpisne dokumentacije terja veliko skrbnost naročnika, še zlasti v delu, ki se nanaša na postavljanje pogojev in zahtev, za katere morajo naročniki paziti, da so ti objektivni, povezani s predmetom naročanja in sorazmerni temu.

Na podlagi neustrezne ali neprimerne prakse in na podlagi zaznanih težav izpostavljamo nekaj najbolj bistvenih opozoril oziroma ugotovitev:

- Določanje roka začetka izvedbe in/ali roka dokončanja izvedbe predmeta naročanja v datumski obliki ni primerno, saj lahko v praksi povzroči velike težave, še zlasti, kadar postopek oddaje javnega naročila traja dlje od pričakovanj in v času sklenitve pogodbe rok začetka izvedbe, določen že v objavi razpisa, ni več izvedljiv oziroma je rok za dokončanje izvedbe predmeta bistveno krajši, kot bi bil, če bi bil postopek oddaje javnega naročila končan v pričakovanem času. Primerneje je roke definirati opisno (npr. v roku 8 mesecev od sklenitve pogodbe).

- Postavljanje pogoja, ki ga naročnik ne opiše ali konkretizira, ni primerno in onemogoča preverljivost ponudbe ali medsebojno primerjanje. Na primer zahteva po določenem obdobju delovnih izkušenj, ne da bi naročnik povedal, kaj šteje za delovne izkušnje in kako jih bo preverjal oziroma ocenjeval, je nesmiselna, hkrati pa očitno sama sebi namen, če naročnik postavljenega pogoja ne razume ali ne ve, kaj želi z njim doseči.



- Zapis v razpisni dokumentaciji, da ponudnik že s podpisom ponudbe (ali na posebnem obrazcu) podaja soglasje vnaprej za morebitno odpravo računskih napak ni pravilno ravnanje.
- V izogib morebitnim kasnejšim dvomom in težavam, naj naročniki v vzorcih pogodbe jasno opredelijo tudi, kdo nosi tveganje morebitne spremembe stopnje DDV. Primerna rešitev je zagotovo uporaba opcije v razpisni dokumentaciji, določitev pogodbenega zneska brez DDV z navedbo, da se DDV obračuna z veljavno davčno stopnjo v skladu z vsakokratno veljavno zakonodajo, ki ureja davek na dodano vrednost.
- Glede na dosedanjo sodno prakso sodišča EU in prakso DKOM, ki določata, da se mora naročnik striktno držati navedb v svoji razpisni dokumentaciji, opozarjamo na previdnost pri zapisu določbe v razpisni dokumentaciji, da se ponudba zavrne, če določen zahtevan dokument ali informacija ne bo predložena že v ponudbi. Sodišče EU je namreč že izrecno zapisalo, da mora naročnik ravnati strogo v skladu z merili (oziroma pravili), ki jih je sam določil, iz česar izhaja, da je poprava oz. dopolnitev ponudbe sicer v določenem obsegu možna in da mora naročnik pri diskrecijski presoji v zvezi z dopustitvijo dopolnjevanja ponudbe (kar izhaja iz dikcije petega odstavka 89. člena ZJN-3) ravnati pregledno ter do vseh ponudnikov enakopravno, vendar pa se mora pri tem strogo držati pravil, ki jih je sam vnaprej določil v razpisni dokumentaciji.
- Pri določanju meril za izbiro morajo naročniki upoštevati, da za oddajo javnega naročila storitve izdelave računalniških programov, arhitekturnih in inženirskih storitev ter prevajalskih in svetovalnih storitev ne smejo uporabiti zgolj cene kot edinega merila za oddajo javnega naročila.
- Naročniki morajo izbrane razloge za izključitev oziroma pogoje za sodelovanje konkretno navesti oziroma opredeliti v razpisni dokumentaciji, priporočljivo z navedbo, z izpolnitvijo katere postavke v izdelanem ESPD lahko ponudniki potrdijo/opredelijo izpolnjevanje določenega pogoja za sodelovanje oziroma neobstoj razloga za izključitev, navedenega v razpisni dokumentaciji.
- V osnutek pogodbe morajo naročniki (med drugim) vključiti tudi t. i. socialno klavzulo, kot izhaja iz tretje alineje četrtega odstavka 67. člena ZJN-3.
- Naročniki morajo tehnične specifikacije pripraviti v skladu z določbami 68. člena ZJN-3, vključno z ustrezno navedbo besedne zveze »ali enakovredno« pri vsakem morebitnem sklicevanju na tehnične specifikacije oziroma nacionalne standarde ((b) točka petega odstavka 68. člena ZJN-3), ter pri vsaki morebitni navedbi določene izdelave ali izvora ali določenega postopka (šesti odstavek 68. člena ZJN-3)
- Naročniki lahko v razpisno dokumentacijo vključijo tudi pogoj, da pri gospodarskem subjektu ne sme biti dokazanega nedovoljenega dogovarjanja ali korupcije, kar gospodarski subjekti v ponudbi potrdijo z izjavo.



PRIMER DOBRE PRAKSE INOVATIVNE REŠITVE IKT NA PODROČJU ZDRAVJA V SLOVENIJI

Pediatrična klinika in Klinični oddelek za otroško kirurgijo in intenzivno terapijo Univerzitetnega kliničnega centra Ljubljana je prva bolnišnica na svetu, ki uporablja klinični system temelječ na odprtih platformah in je zato pridobila 6. stopnjo EMRAM (Electronic Medical Record Adoption Model) s strani Healthcare Information and Management Systems Society (HIMSS).

EMRAM razvršča razrede bolnišnic z ocenami, ki se gibljejo od 0 do 7. Merila za merjenje so stroga in samo tiste bolnišnice, ki lahko dokažejo obsežno uporabo elektronskih zapisov o zdravstvenih registrih in zdravstvenem managementu v vseh fazah zdravljenja bolnikov, lahko dosežejo visoko oceno. Trenutno je v Evropi 45 bolnišnic na ravni EMRAM 6 in le tri na ravni 7.

Pediatrična klinika in Klinični oddelek za otroško kirurgijo in intenzivno terapijo Univerzitetnega kliničnega centra Ljubljana uporabljata klinična sistema Marand's Think! Clinical™ in Think! Meds™, ki zagotavljata zahtevane funkcionalnosti, kot so elektronski zdravstveni zapisi, upravljanje z zaprtimi zanki in podpora kliničnim odločitvam. Oba klinična sistema temeljita na Marandovi nagrajeni, prodajno nevtralni platformi z odprtimi podatki, imenovani Think! EHR Platform™.

<http://www.marand.com/news/91/31/First-Hospital-Based-on-Open-Platform-Achieves-HIMSS-EMRAM-Stage-6-Certification/>



5. GLOSAR

I

Interoperabilnost Interoperabilnost je sposobnost različnih sistemov in programov informacijske tehnologije, da komunicirajo, si izmenjujejo podatke in izmenjane informacije uporabijo.

J

Javni naročnik Javni naročniki pomenijo državne, regionalne ali lokalne organe, osebe javnega prava, združenja, ki jih oblikuje eden ali več takšnih naročnikov ali ena ali več oseb javnega prava.

Javno naročanje - JN Javno naročanje nastopi, ko javna institucija nabavi proizvode ali rešitve zunanje ustanove.

Javno naročanje inovacij - JNI / Inovativno javno naročanje / Javno naročanje inovativnih rešitev - JNI je opredeljeno kot naročanje nečesa, kar še ne obstaja. Kljub temu pa se nekaj, kar je v neki družbi običajen, standarden proizvod ali storitev, lahko drugje šteje za inovacijo. Poleg JNI na strani povpraševanja lahko obstaja tudi JNI na strani ponudbe, pri katerem se potencialni ponudniki obrnejo na javno ustanovo z nenaročenimi inovativnimi rešitvami. Javno naročanje inovacij (JNI) nastopi, ko imajo javni organi vlogo strank za uvajanje inovativnih proizvodov ali rešitev. Ti običajno še niso na voljo v večjem obsegu na trgu in lahko vključujejo tudi preskušanje skladnosti.

K

Konurenčni dialog Postopek, za sodelovanje, v katerem se lahko prijavi vsak gospodarski subjekt in v katerem javni naročnik začne dialog z izbranimi kandidati. Z dialogom želi omogočiti razvoj ene ali več rešitev, s katerimi je mogoče izpolniti njegove zahteve, in na njegovi podlagi so izbrani kandidati povabljeni k predložitvi ponudb.

N

Naročnik Naročniki so organizacije, ki so javni naročniki ali naročniki v skladu z opredelitvijo obeh pojmov v direktivah EU o javnem naročanju 2014/24/EU, 2004/25/EU, 2009/81/ES.

Neizpolnjena potreba Neizpolnjena potreba ali izziv v okviru PKN ali JNI je „zahteva ali niz zahtev, ki jih /.../ [naročniki] imajo ali [še boljše], ki /.../ jih bodo imeli v prihodnosti in jih sedanjí proizvodi, storitve ali ureditev ne more izpolniti ali pa je to mogoče samo s previsokimi stroški ali nesprejemljivim tveganjem“. Neizpolnjena potreba ali izziv se pogosto pokaže, ko mora naročnik rešiti težavo, ki negativno vpliva na učinkovitost njegovih notranjih operacij ali na kakovost storitve v javnem interesu, ki jo ponuja državljanom, ali kadar mora naročnik uresničiti politične cilje ali zakonske zahteve.



O

Okvirni sporazum Okvirni sporazum je sporazum z ponudniki, v katerem so določeni pogoji, s katerimi se urejajo naročila, ki bi bila lahko oddana med veljavnostjo sporazuma. Z drugimi besedami, zagotavlja splošne pogoje za sporazume, s katerimi se določajo pogoji za posamezne nakupe (pozivi za predložitev ponudb).

P

Partnerstvo za inovacije Model je bil uveden marca 2014 z Direktivo EU 2014/24/EU o javnem naročanju in omogoča vzpostavitev odnosov med javnimi naročniki in ponudniki rešitev (še vedno ni vključen v vse nacionalne predpise). Javnemu organu omogoča vzpostavitev strukturiranega partnerstva z ponudnikom, usmerjenega v razvoj inovativnega proizvoda, storitve ali gradnje, ki je pozneje predmet nakupa. PKN in JNI povezuje v poseben postopek oddaje javnega naročila.

Pravice intelektualne lastnine Pravice intelektualne lastnine so pravice, ki se podelijo posameznikom v zvezi z njihovimi intelektualnimi stvaritvami. Ustvarjalec običajno dobi izključno pravico do uporabe svoje stvaritve za določeno časovno obdobje.

Predhodno informativno obvestilo Predhodno ali periodično informativno obvestilo je vnaprejšnje opozorilo, da bo v prihodnosti oddano naročilo - enako kot pri predhodnem (splošno področje) ali periodičnem (infrastrukturno področje) informativnem obvestilu. Objava predhodnega informativnega obvestila ne zagotavlja, da bo naročilo izvedeno.

Predhodno preverjanje trga Predhodno preverjanje trga je odprt dialog med naročnikom(i) in trgom, pri katerem naročnike zanima, ali je trg sposoben zadovoljiti njihove (njegove) potrebe. K predhodnemu preverjanju trga so povabljeni potencialno zainteresirani gospodarski subjekti na trgu (z objavo v evropski podatkovni zbirki za javna naročila (*TED - Tenders Electronic Daily*)). Predhodno preverjanje trga pokaže, ali je potrebo mogoče zadovoljiti z že obstoječo komercialno rešitvijo ali pa so potrebne raziskave in razvoj (RR) ali inovacije blizu uvedbe na trgu (JNI). Če rešitev za zadovoljitev potrebe še ne obstaja, si naročnik na podlagi preverjanja trga izbere ustrezno obliko javnega naročila inovacij. Če je treba za izpolnitev potrebe opraviti raziskave in razvoj (RR), je ustrezna rešitev PKN (ki mu lahko sledi JNI). Če že obstajajo ustrezne inovativne rešitve blizu uvedbe na trgu, za katere so raziskave in razvoj že dokončani in so komercialno pripravljene za stranke za uvajanje na trgu, je ustrezna rešitev JNI.

Predkomercialno naročanje - PKN PKN nastopi, ko se več naročnikov poveže in se odloči, da si bodo z ponudniki razdelili tveganje načrtovanja, prototipiranja in preskušanja. PKN je naročilo raziskav in razvoja novih inovativnih rešitev, preden so na voljo komercialno (na trgu).



R

Raziskave in razvoj - RR Raziskave in razvoj (RR) pomenijo preiskovalne dejavnosti, ki jih izvaja podjetje za izboljšanje obstoječih proizvodov in postopkov ali za razvoj novih proizvodov in postopkov.

Razpis za zbiranje ponudb Razpisi za zbiranje ponudb so obvestila, ki jih objavijo organizacije, ko iščejo kandidate, ki lahko proti plačilu zagotovijo posebne storitve, blago ali gradnje. Razpisi za zbiranje ponudb so le ena od faz v celotnem postopku javnega naročanja, na koncu katerega se sklene pogodba.



6. KORISTNE POVEZAVE

Spletna stran GD za notranji trg, industrijo, podjetništvo ter mala in srednja podjetja je glavni vir informacij o vprašanih javnega naročanja v EU:

http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/index_en.htm

http://ec.europa.eu/dgs/internal_market/index_en.htm

Standardni obrazci, ki se uporabljajo za evropska javna naročila, so dostopni prek spletišča za orodje eNotices:

<http://simap.europa.eu/enotices/viewFormTypes.do>

Spletna stran SIMAP vsebuje številne koristne vire v zvezi z javnim naročanjem, vključno s predlogami za objave in glavne dokumente:

<http://www.simap.eu.int>

Enotni besednjak javnih naročil z razlagami in kodami je na voljo na spletnem naslovu:

http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/rules/cpv/index_en.htm

Forumi s področja javnih naročil:

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

Trajnostno javno naročanje:

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

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

<http://www.iclei-europe.org/topics/sustainable-procurement>

Inovacije v javnem naročanju:

<https://www.innovation-procurement.org/>

Pravna besedila:

<http://eur-lex.europa.eu/>

Spletne strani projektov:

- C4E - <http://www.cloudforeurope.eu>
- CHARM - <http://www.bit.ly/charm.phcp>
- DECIPHER - <http://www.decipherpcp.eu>
- EcoQuip - <http://www.ecoquip.eu>
- EHPPA - <http://www.ehppa.com/>
- ENIGMA - <http://www.bit.ly/enigma-project>



- FIRED-uP - <http://www.fired-up.eu>
- HAPPI - <http://www.happi-project.eu>
- IMAILE - <http://www.bit.ly/IMAILE-FP7>
- Innobooster - <http://www.innobooster.eu>
- Innobuild - <http://www.innobuild.eu>
- INNOCAT - <http://www.sustainable-catering.eu>
- Inspire networking project - <http://www.inspirecampus.eu>
- NYMPHA-MD - <http://www.nympha-md-project.eu>
- PREFORMA - <http://www.preforma-project.eu>
- PAPIRUS - <http://www.papirus-project.eu>
- PRACE - <http://www.bit.ly/1mXUwTA>
- PROBIS - <http://www.probisproject.eu>
- ProLITE - <http://www.prolite-partnership.eu>
- SILVER - <http://www.silverpcp.eu>
- SPEA - <http://www.speaproject.eu>
- Smart@Fire - <http://www.smartatfire.eu>
- SYNCRO - <http://www.syncromobility.eu>
- STOP AND GO - <http://stopandgoproject.eu>
- THALEA - <http://www.thalea-pcp.eu>
- TRANSFORM - <http://www.transformproject.eu>
- UNWIRED-HEALTH - <http://www.unwiredhealth.eu>
- V-CON - <http://www.rws.nl/v-con>