

INNOVATÍV TERMÉKEK/SZOLGÁLTATÁSOK BESZERZÉSE

Felmerül a megoldandó probléma



Piackutatás: létező megoldások keresése

Tanácsok a piackutatással kapcsolatban



Létezik a megoldás és az megfelelő



Létezik a megoldás de változtatni kell rajta



Teljesen új fejlesztéssel lehet csak megoldani a problémát

Tanácsok innovációs közbeszerzésekhez

FOLYAMAT



A probléma minél pontosabb definiálása kell képezze az alapot. (Nem egy elvárt megoldás specifikációja)

A problémára megoldást nyújtó funkciók szem előtt tartása a közbeszerzés során.

Ezt követően minél pontosabban vizsgálni kell, hogy van-e a piacon erre megoldás.

Primer kutatás → Szakértők/Hasonló problémával küzdő hazai és nemzetközi szervek felkeresése és megkérdezése

Szekunder kutatás → AI segítségével végzett kutatás (megoldások felsorolását is kérhetjük tőle, akár keresési javaslatokat is ajánlhat ami alapján keresőmotorokban tudunk utána nézni létező megoldásnak), Keresőmotor használata.

Kvalitatív kutatás → A vizsgált megoldás minősége

Kvantitatív kutatás → A vizsgált megoldás piaci ára

A kutatást érdemes legalább *magyar* és *angol* nyelven is elvégezni.

HOGYAN KÉSZÍTSÜNK PIACKUTATÁST



ÁLTALÁNOS TANÁCSOK

Gazdasági és pénzügyi alkalmassági követelmények minimalizálása → ezek a KKV-kat és startupokat nagyban hátráltathatják, ki is rekeszthetik

Minden esetben a legjobb ár-érték arány használata a legkedvezőbb ár helyett.

Ezzel a módszerrel összességében a legkedvezőbb ajánlat kerülhet majd kiválasztásra.

Probléma orientált funkcionális meghatározás egy konkrét specifikáció helyett.

A megoldás funkciójának szem előtt tartása az egész közbeszerzési folyamat során fontos szempont.



MEGLÉVŐ ISMERT TERMÉK BESZERZÉSE

Ha a piackutatást követően arra az eredményre jutunk, hogy a problémát költséghatékonyan meg lehet oldani egy már a piacon elérhető megoldással, akkor a hagyományos és ismert közbeszerzési formákra érdemes támaszkodni például:

- Nyílt eljárás
- Meghívásos eljárás

Itt is sor kerülhet innovatív megoldás beszerzésére. Akkor, ha a piacon meglévő de még nem elterjedt – kevésbé ismert – megoldásról van szó.



FEJLESZTÉSRE VAGY ÁTALAKÍTÁSRA SZORULÓ MEGOLDÁS

Ha a piackutatást követően kiderül, hogy a piacon lévő valamennyi megoldás fejlesztést vagy átalakítás igényel, vagy innovatív/újszerű módon történő felhasználással tudna megfelelni a probléma által támasztott igényeknek, akkor a következő beszerzési fajták a legalkalmasabbak:

- Tárgyalásos eljárás
- Versenypárbeszéd

K+F tevékenységet még itt nem érint sem a fejlesztés sem az átalakítás



TELJESEN ÚJ FEJLESZTÉS

Ha piackutatás során megbizonyosodtunk arról hogy nincs a piacon olyan megoldás ami megfelelő lenne számunkra, vagy ahhoz hogy legyen megfelelő, sok esetben kutatás fejlesztési tevékenységet kell végezni; ezekben az újszerűséget megkívánó esetekben a következő két eljárás a legmegfelelőbb:

- PCP (pre-commercial procurement/ kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés) → K+F tevékenység beszerzés
- Innovációs Partnerség → K+F tevékenység és a kifejlesztett termék beszerzése ([Ld. Közbeszerzési Hatóság útmutatója](#))

K+F tevékenység és az újszerűség itt minden esetben szükséges része a beszerzésnek



Magyarul a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés. Nem tartozik a Kbt. hatálya alá.

Ebben az esetben a beszerző a K+F tevékenységet szerzi be. A K+F során létrejött termék, szolgáltatás vagy építési beruházás nem képezi a beszerzés tárgyát.

Abban az esetben ha a beszerző be kívánja szerezni a PCP során létrejött terméket, szolgáltatást vagy építési beruházást úgy arra külön beszerzési eljárást kell kiírnia.

A beszerzés itt is több szakaszból áll, és mindegyik szakasz végén csökkenhet az ajánlattevők száma.

[Nemzetközi megvalósult példák](#)



Sajátos, a Kbt. 95-95. § által szabályozott eljárás melynek célja innovatív termék, szolgáltatás vagy építési beruházás kifejlesztése és a létrejövő eredmény beszerzése. Nem elég, ha az újszerűség csak a beszerző esetén áll fenn, annak általánosabban is meg kell lennie.

Két szakaszból áll:

- [Eljárási szakasz](#)
- [Szerződéses szakasz](#)

Az eljárás lépései során lehetőség van folyamatosan csökkenteni az ajánlattevők számát.

A szellemi tulajdonról való rendelkezés minden esetben fontos része kell, hogy legyen a beszerzésnek. ([Tanácsok szellemi tulajdonnal kapcsolatban](#)).

Ha az eljárás végén a kifejlesztett eredmény nem felel meg a szerződésben foglalt követelményeknek akkor nem kötelező a beszerzés.

[Nemzetközi megvalósult példák](#)

INNOVÁCIÓS PARTNERSÉG

[\(KH ÚTMUTATÓ\)](#)



ELJÁRÁSI SZAKASZ RÖVID LEÍRÁSA

A közbeszerzési dokumentumokban lévő szerződést olyan pontossággal kell meghatározni ami alapján a részvételre jelentkezés eldönthető.

Az ajánlatok értékelése során csak a legjobb ár-érték arányt lehet figyelembe venni.

A szakasz lezárásaként jön létre a partnerségi szerződés (akár több ajánlattevővel is megköthető).

Szellemi tulajdonról is rendelkezni kell a szerződésben.

Szakaszokat és a teljesítés feltételeit is a szerződésben rögzítik.



SZERZŐDÉSES SZAKASZ RÖVID LEÍRÁSA

Ez a szakasz maga a teljesítés, fejlesztés, kutatás.

A partnerségi szerződés szerint az abban meghatározott közbenső és végcélok szerint kell a partner(ek)nek eljárni.

Minden szakasz végén döntés a partnerség megszüntetéséről/folytatásról.



SZELLEMI TULAJDONNAL KAPCSOLATOS TANÁCSOK

Mind az ajánlatkérőnek mind pedig az ajánlatadónak érdekében áll pontosan körülhatárolni a szellemi tulajdonjog kérdését.

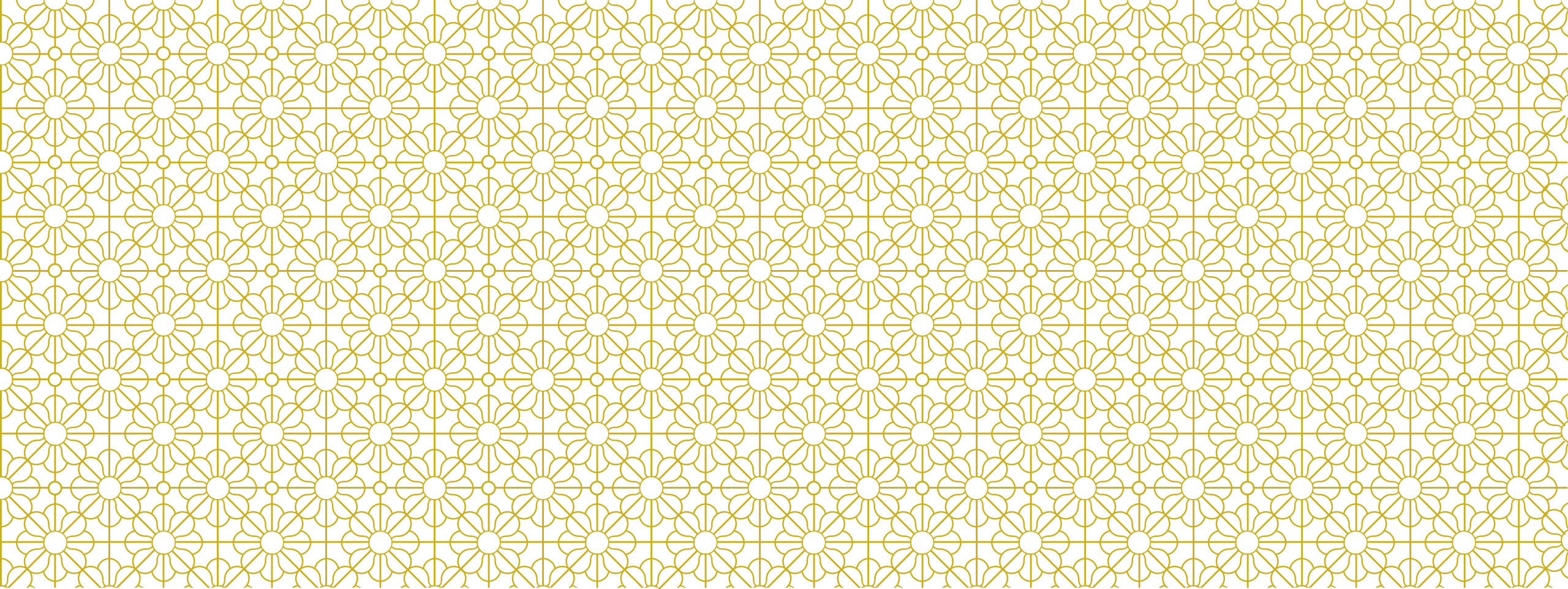
A kizárólagosság mind ajánlatkérői (vendor lock-in) mind ajánlattevői (lehetetlen értékesítés) oldalon járhat hátrányokkal.

Ha a megrendelő is hozzájárult a szellemi tulajdon létrehozásához, jó megoldás lehet felhasználási szerződés keretében megosztani a szellemi tulajdont (licenc adás) és megegyezni, hogy jogdíj (royalty) ellenében ezt hogyan használhatják a felek.

A megosztott használat (időszakos engedély, kizárólagosság kerülése...) védi a feleket.

Kivételes esetben indokolt (nemzetbiztonsági érdek), hogy a szellemi tulajdonjog kizárólagosan a megrendelőnél maradjon.

[KH erről szóló angol nyelvű útmutatója](#)



AZ INNOVÁCIÓN KERESZTÜL KÖNNYŰ A MEGÚJULÁS