



Brüssel, 18.6.2021
C(2021) 4320 final

KOMISJONI TEATIS

Innovatsioonihangete suunised

KOMISJONI TEATIS

Innovatsioonihangete suunised

Vastutuse välistamine:

Käesoleva teatise eesmärk on anda praktilisi suuniseid innovatsioonihangete kohta. See ei ole õiguslikult siduv. Teatistes parafraseeritakse ELi õigusaktide sätteid, kuid selle eesmärk ei ole suurendada ega vähendada nendes õigusaktides sätestatud õigusi ega kohustusi. Osas, milles teatist võib käsitada ELi õigusaktide tõlgendamisenä, tuleb rõhutada, et üksnes Euroopa Liidu Kohus on pädev liidu õigust õiguslikult siduvalt tõlgendama.

Kuigi juhendis esitatud teavet on hoolikalt kontrollitud, ei võta Euroopa Komisjon vastutust selles nimetatud konkreetsete juhtude eest.

Sisukord

KOKKUVÕTE.....	3
1 SISSEJUHATUS INNOVATSIOONIHANGETESSE.....	5
1.1 Mis on innovatsioonihanked?	5
1.2 Miks innovatsioonihanked?	5
1.2.1 Majanduse taastamise, rohe- ja digipöörde edendamine ning ELi vastupanuvõime suurendamine	5
1.2.2 Kvaliteetsema avaliku teenuse osutamine optimaalse eelarvega	7
1.2.3 Tekkiva vajaduse rahuldamine.....	8
1.2.4 Avalike teenuste ajakohastamine	8
1.2.5 Idufirmade ja uuenduslike VKEd tegevuse alustamisele ja kasvule kaasaaitamine	10
1.2.6 Turu suunamine innovatsiooni poole	10
1.3 Miks on vaja innovatsioonihangete suuniseid?	10
2 INNOVATSIOONIHANGETE POLIITIKARAAMISTIKU LOOMINE	11
2.1 Selge poliitiline mandaat.....	12
2.2 Innovatsioon kui erinevate poliitikaeesmärkide saavutamise vahend.....	14
2.3 Ambitsioonitaseme kindlaksmääramine	15
2.4 Ambitsioonidest tegevuste ja kohustusteni	16
2.5 Suutlikkuse suurendamine	17
2.5.1 Inimeste koolitamine ja abistamine	18
2.5.2 Ühishangete kaalumise	19
2.6 Riskikartlikkusest ülesaamine innovatsioonistiimulite loomise abil.....	23
3 NOVAATORITE LIGIMEELITAMINE	26
3.1 Ka väiksematele novaatoritele juurdepääsu andmine riigihangetele.....	26
3.1.1 Suhtlemine turuga	26
3.1.2 Halduskoormuse vähendamine	27
3.1.3 Valikukriteeriumide kohandamine.....	28
3.1.4 Osade kasutamine	30
3.1.5 Standardite, avatud andmete, avatud liidete ja avatud lähtekoodiga tarkvara kasutamine	31
3.1.6 VKEd vajadusi arvestavate maksekavade väljatöötamine	32
3.2 Innovatsiooni ökosüsteemipõhise lähenemisviisi väljatöötamine.....	33

3.3	Innovatsioonivahendajate kaasamine.....	34
4	INNOVATSIOONI SOODUSTAMINE	36
4.1	Innovatsioonisõbralikud vahendid kõigi menetlusliikide jaoks	36
4.1.1	Vajaduste hindamine.....	36
4.1.2	Esialgsed turu-uuringud	38
4.1.3	Valikuliste väljade kasutamine standardvormides	42
4.1.4	Tehnilised kirjeldused	42
4.1.4.1	Kirjeldavad nõuded	42
4.1.4.2	Funktsionaalsed nõuded	43
4.1.5	Alternatiivsed lahendused	44
4.1.6	Pakkumuste hindamise kriteeriumid	45
4.1.6.1	Hind	45
4.1.6.2	Kulu	45
4.1.6.3	Kvaliteet.....	46
4.1.7	Intellektuaalomandi õiguste haldamine.....	47
4.1.8	Hankelepingu täitmine	51
4.2	Konkreetsed innovatsioonisõbralikud hankemenetlused	53
4.2.1	Olemasolevate uuenduslike lahenduste kohandamine – läbirääkimistega menetlused	53
4.2.1.1	Konkurentsipõhine läbirääkimistega hankemenetlus.....	53
4.2.1.2	Võistlev dialoog.....	54
4.2.2	Ideekonkurss	54
4.2.3	Innovatsiooni soodustamine teadus- ja arendustegevuse hangetega	55
4.2.3.1	Teadus- ja arendusteenuste hankimine ning intellektuaalomandi õiguste jagamine.....	55
4.2.3.2	Kommertskasutusele eelnevad hanked	56
4.2.3.3	Teadus- ja arendustegevusega seotud asjade hankimine.....	58
4.2.3.4	Innovatsioonipartnerlus.....	59
5	RIIGIABI.....	63
	I LISA. INTELEKTUAALOMANDI ÕIGUSED	66
	I osa. Intellektuaalomandi õiguse üldised aspektid.....	66
	II osa. Hangitud tulemuste liik ja intellektuaalomandi õigused	68
	II LISA. TARNIJATELE ESITATAVA KUTSE NÄIDIS	74
	III LISA. TARNIJATEGA KOHTUMISE NÄIDISKÜSIMUSTIK.....	76

KOKKUVÕTE

Innovatsioonihanked võivad paremate avaliku sektori investeeringute abil parandada ELi majanduse taastamist pärast COVID-19 kriisi. See on oluline vahend, millega edendada meie majanduse rohe- ja digipööret. Käesolevad suunised on vastu võetud teatise „Euroopa uus teadusuuringute ja innovatsiooni tegevuskava – Euroopa võimalus kujundada välja oma tehnoloogiline liidripositsioon“ raames ning arvesse on võetud 16. mail 2018 Sofias toimunud ELi juhtide mitteametlikul õhtusöögil esitatud seisukohti. Neid ajakohastatakse VKEde ja tööstusstrateegia¹ ning taaste- ja vastupidavusrahastu vastuvõtmise järel². Nende eesmärk on toetada avaliku sektori hankijaid, et nad saaksid paremini kaasa aidata majanduse taastamisele, rohe- ja digipöördel ning ELi vastupanuvõimele.

Käesolevas juhenddokumendis esitatakse lühidalt innovatsioonihangete põhiaspektid: **miks** need on olulised, **kelle** huvides need on ja **kuidas** seda protsessi saab korraldada.

Käesolev dokument kajastab eelneval avalikul konsultatsioonil saadud vastuseid. Teadlikult on valitud selline üksikasjalikkuse tase, mis aitab jõuda võimalikult laia asjatundjate ringini (hankijad, poliitikakujundajad ja tarnijad) ning tekitada huvi neis, kes ei ole innovatsioonihangete peale kunagi mõelnud, kes ei ole neist huvitatud olnud. Isegi teemast kõige teadlikumad inimesed leiavad kasulikke viiteid hiljutistele algatustele ja näidetele.

2014. aasta riigihankedirektiividega kohandati riigihangete raamistik avaliku sektori hankijate ja ettevõtjate vajadustega, mis tulenevad tehnoloogia arengust, majanduslikest suundumustest ning ühiskonna suuremast tähelepanust avaliku sektori kulutuste jätkusuutlikkusele.

Innovatsioonihanked pakuvad seni kasutamata võimalusi idufirmadele ja uuenduslike lahenduste väljatöötamiseks, nagu komisjon on märkinud hiljuti vastuvõetud VKEde strateegias ja intellektuaalomandi õiguste tegevuskavas³.

Riigihanke-eeskirjad ei puuduta enam üksnes seda, **kuidas hankida** – neis kirjeldatakse ka stiimuleid selle kohta, **mida hankida**, neid siiski ette kirjutamata. Eesmärk **kulutada maksumaksjate raha hästi** on saamas uusi mõõtmeid, mis ei piirdu üksnes avaliku sektori asutuste esmavajaduste rahuldamisega. Iga riigihanke puhul on üldsus õigustatult huvitatud sellest, kas lisaks vormiliselt nõuetele vastamisele loob hangitud lahendus ka **suurimat lisaväärtust kvaliteedi, kulutõhususe, keskkonna- ja ühiskonnamõju seisukohast** ning kas see pakub **tarnijate turul võimalusi**.

Innovatsioonihanked hõlmavad kõiki eelnimetatud küsimusi. Nendega avatakse uks **kvaliteetsematele ja tõhusamatele lahendustele, milles väärtustatakse keskkonna- ja ühiskonnakasu**, suuremale **kulutõhususele** ning **ettevõtjate uutele äri võimalustele**. Lisaks tuleks käesolevaid suuniseid tõlgendada koostoimes komisjoni 2019. aasta suunistega kolmandate riikide pakujate ja kaupade osalemise kohta ELi hanketurul,⁴ milles käsitletakse ka

¹ Komisjoni teatis „Euroopa uus tööstusstrateegia“, COM(2020) 102 final, 10.3.2020. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2020:0102:FIN:ET:PDF>. Komisjoni teatis „VKEde strateegia kestliku ja digitaalse Euroopa kujundamiseks“, COM(2020) 103 final, 10.3.2020. <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2020/ET/COM-2020-103-F1-ET-MAIN-PART-1.PDF>.

² https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/recovery-coronavirus/recovery-and-resilience-facility_et

³ Komisjoni teatis „Innovatsioonipotentsiaali rakendamine – intellektuaalomandi tegevuskava ELi majanduse taastamise ja vastupidavuse toetamise suurendamiseks“. COM (2020)760 final, 25.11.2020. <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/43845>.

⁴ C(2019)5494, kättesaadav järgmisel aadressil: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/36601>.

strateegilisi ja innovatsioonihankeid ning antakse avaliku sektori hankijatele praktilisi nõuandeid, kuidas toimida kolmandate riikide osalemise korral avaliku hanke menetlustes.

Suunised on seega üles ehitatud järgmiselt:

1. **peatükis** selgitatakse **innovatsioonihanke mõistet**, selle üldist mõõdet ja lisaväärtust.
 2. **peatükis** kirjeldatakse **poliitikaraamistikku**, mis on vajalik innovatsioonihangete strateegiliseks kasutamiseks.
 3. **peatükis** tuuakse näiteid selle kohta, kuidas **avada riigihanked novaatoritele**, sealhulgas idufirmadele ja uuenduslikele VKEdele.
 4. **peatükis** kirjeldatakse, kuidas **kasutada riigihankemenetlusi**, et ajakohastada avalikke teenuseid uuenduslike lahendustega ning edendada majanduskasvu ja luua töökohti, nimelt seoses intellektuaalomandi õiguste haldamisega.
 5. **peatükis** viidatakse teatavatele kriteeriumidele, millele innovatsioonihange peaks vastama, et vältida tarnijale **riigiabi** andmist.
- Lisades** pakutakse hankijatele praktilist teavet intellektuaalomandi õiguste kohta ja töövahendeid, mis aitavad hankijatel korraldada kohtumisi tarnijatega.

Neist suunistest võivad ammutada inspiratsiooni kõik riigihangetega seotud osalised:

- riigihangetega tegelevad ametnikud;
- hangitud lahenduste lõppkasutajad;
- otsustajad ja poliitikakujundajad, kes annavad olulise panuse soodsate tingimuste loomisesse;
- tarnijad, kes saavad õppida, kuidas oma uuenduslike lahendustega riigihangetes paremini konkureerida.

1 SISSEJUHATUS INNOVATSIOONIHANGETESSE

1.1 Mis on innovatsioonihanked?

Innovatsioonil võib olla mitu tähendust⁵. Neis suunistes tuginetakse laiaulatuslikule seisukohale. „Innovatsioonihanked“ viitavad mis tahes hangetele, millel on üks või mõlemad järgmistest omadustest:

- innovatsiooniprotsessi – teadus- ja arendusteenuste – hankimine koos (osaliste) tulemustega;
- innovatsiooni tulemuste hankimine.

Avaliku sektori hankija kõigepealt kirjeldab oma vajadusi, ajendades ettevõtteid ja teadlasi töötama nende vajaduste rahuldamiseks välja uuenduslikke tooteid, teenuseid või protsesse, mida turul veel ei ole.

Teisel juhul tegutseb avaliku sektori hankija valmislahenduse hankimise asemel esimese kasutajana ning hangib toote, teenuse või protsessi, mis on turul uus ning millel on olulisel määral uudsed omadused⁶.

Selline innovatsioon, mis toob erinevate sidusrühmade jaoks kaasa paremad tulemused ja lisaväärtuse, sobib mõnikord tavapärase olukorraga (**astmeline innovatsioon**), aga sageli häirib see vana süsteemi, luues erinevaid osalisi, voogusid, väärtusi (**murranguline innovatsioon**), või nõuab isegi ulatuslikumat ümberkujundamist, sest see on suunatud rahuldamata vajadustega tegelemisele ning kuna selleks on vaja struktuuri- või korralduslikke reforme (**ümberkujundav innovatsioon**). Käesolevates suunistes juhitakse tähelepanu innovatsiooni mitmesuguste vormide eelistele ning selgitatakse, kuidas neid riigihankemenetluses käsitleda.

1.2 Miks innovatsioonihanked?

1.2.1 Majanduse taastamise, rohe- ja digipöörde edendamine ning ELi vastupanuvõime suurendamine

Avaliku sektori investeeringud ja innovatsioon on kaks olulist viisi taastumise, rohe- ja digipöörde ning vastupidavama majanduse loomise probleemide lahendamiseks ELis. Uus taaste-

⁵ Näited määratluste kohta:

- direktiivi 2014/24/EL artikli 2 punktis 22 on innovatsioon määratletud järgmiselt: „uue või märkimisväärselt täiustatud toote, teenuse või protsessi, sealhulgas tootmis- või ehitusprotsessi (kuid mitte ainult), uue turustusviisi või uue organisatsioonilise meetodi kasutuselevõtt äritavades, töökorralduses või välissuhetes, muu hulgas eesmärgiga aidata lahendada ühiskondlikke probleeme või toetada aruka, jätkusuutliku ja kaasava majanduskasvu strateegiat „Euroopa 2020““;
- OECD 2018. aasta Oslo käsiraamatus on innovatsioon määratletud järgmiselt: „uus või täiustatud toode või protsess (või nende kombinatsioon), mis erineb märkimisväärselt üksuse varasematest toodetest või protsessidest ja mis on potentsiaalsetele kasutajatele kättesaadavaks tehtud (toode) või üksuse poolt kasutusele võetud (protsess)“.

⁶ Esimeste kasutajate all mõeldakse turul esimest 20 % klientidest, kes ostavad uue või oluliselt täiustatud toote, teenuse või protsessi. See hõlmab selliste toodete, teenuste või protsesside hankimist, mida on väikeses ulatuses juba tutvustatud ning mis on peaaegu või väikeses koguses juba turule lastud, aga mida ei ole turul veel laialdaselt omaks võetud. Samuti hõlmab see olemasolevaid lahendusi, mida hakatakse kasutama uuel ja uuenduslikul viisil.

Esimestest kasutajatest klientide rolli uuenduslike lahenduste levitamisel tunnustatakse laialdaselt, ka avalikus sektoris: Rogers Everett (2003), „[Diffusion of Innovations](#)“, 5. väljaanne. Simon & Schuster. ISBN 978-0-7432-5823-4. OECD (2014), „Intelligent Demand: Policy Rationale, Design and Potential Benefits“.

ja vastupidavusrahastu⁷ hoogustab avaliku sektori investeeringute tegemist pärast COVIDi kriisi ning suur osa nendest investeeringutest tehakse riigihangete kaudu. ELi võrdlusuuring näitab, et Euroopa kasutab praegu majanduse elavdamise toetamiseks ära ainult poole innovatsioonihangete potentsiaalsest mõjust ja alainvesteeringud on suur eelkõige digitaalsete lahenduste hankimise ning teadus- ja arendustegevuse hangete valdkonnas, mis mõlemad on ELi strateegilise autonoomia ja konkurentsivõime tugevdamise otsustavad tegurid⁸. Avaliku sektori hankijad peavad hoogustama innovatsioonihanket ja aitama ettevõtetel välja töötada uuenduslikke lahendusi peamistes tööstuslikes ökosüsteemides, eelkõige seal, kus avaliku sektori hankijatel on otsustav roll. Avaliku sektori hankijad peavad suurendama ka Euroopa majanduse vastupanuvõimet, mitmekesistades oluliste kaupade, näiteks ravimite koostisosade tarneallikaid, nagu näitas COVID-19 pandeemia, ja edendades uusi lahendusi.

ELi kosmosepõhiste rakenduste uuenduslike hangete kasutamine riigi, piirkondlikul ja kohalikul tasandil võib rohelise kokkuleppe rakendamisele ning ettevõtjate/kodanike ja haldusasutuste vahelise suhtluse digiteerimisele palju kaasa aidata. Ka on sellel märkimisväärne piiriülese koostöö potentsiaal. ELi kosmoseprogrammi pakutavate kosmosepõhiste andmete ja teenuste jaoks on palju rakendusvaldkondi, kus uuenduslike lahenduste hankimine on digi- ja rohepöörde stimuleerimiseks kõige tõhusam lähenemisviis, kuna turujõud üksi seda ei saavutaks.

NÄIDE KOSMOSETEENUSED

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Avaliku sektori asutused on olulised kosmosepõhise tehnoloogia kasutajad, eelkõige järgmistes valdkondades:

- avalik julgeolek (hädaabiteenused ja katastroofiabi, otsingu- ja päästetööd, tuletõrje, piirihaldus);
- esmatähtsate taristute kaitse;
- avalik transporditeenus (avaliku transporditeenuse juhtimine, isejuhtivad sõidukid, arukad linnad);
- mere-, lennu- ja raudteetransport, mida korraldavad või mille üle teevad järelevalvet avaliku sektori asutused.

Mida tehti teisiti?

Seetõttu võivad innovatsioonihanked olla arenenud kosmosepõhise tehnoloogia ja teenuste kasutamise edendamiseks paljulubav vahend, mis pakub avaliku sektori asutustele stiimuleid kaasata uuenduslikke ettevõtteid nn esimeste klientidena. 2019. aasta oktoobris avas komisjon H2020-SPACE-EGNSS-2020 katseprojektikonkursi „EGNSSi (EGNOS ja Galileo) rakenduste kommertskasutusele eelnev hange avaliku sektori asutustele“, mille eesmärk on töötada välja uuenduslikke lahendusi, kasutades ELi ülemaailmse satelliitnavigatsioonisüsteemi (GNSS) tehnoloogiat, et leida lahendus sellistele üldist huvi pakkuvatele küsimustele, mille jaoks turul

⁷ Komisjon esitas rahastat käsitleva ettepaneku 27. mail 2020 ajutise taasterahastu „NextGenerationEU“ keskse elemendina, mis võimaldab komisjonil koguda vahendeid koroonaviiruse pandeemia tekitatud vahetu majandusliku ja sotsiaalse kahju korvamiseks. Vt https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/recovery-coronavirus/recovery-and-resilience-facility_en.

⁸ Euroopa teadus- ja arendustegevuse ning innovatsioonihangete investeeringute võrdlusuuring „Benchmarking of R&D procurement and innovation procurement investments across Europe“, Euroopa Komisjon, oktoober 2020: https://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=69920

puudub pakkumine (tüüpiline turutõrge kõrgtehnoloogia / tururiski tajumise ja monopsoonia / piiratud nõudluse tõttu).

Milline oli tulemus?

Valitud projektis BROADGNSS kasutatakse Euroopa Geostatsionaarse Navigatsioonilisüsteemi (EGNOS) ja Galileo signaalide ainulaadseid ja täiustatud funktsioone avaliku julgeoleku järgmise etapi rakendustes, et parandada avaliku julgeoleku ja katastroofiabi organisatsiooni (PPDR) teenuste osutamist Euroopa kodanikele.

Täpsem teave:

<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/opportunities/topic-details/space-egnss-5-2020>

1.2.2 Kvaliteetsema avaliku teenuse osutamine optimaalse eelarvega

Uuenduslikku lahendust ei valita üldjuhul üksnes selle uuenduslikkuse pärast. Enamikul juhtudel pakub uuenduslik lahendus avaliku sektori hankijatele huvi siis, kui selle abil on võimalik saavutada sarnased või isegi paremad tulemused optimeeritud kuludega.

NÄIDE **INNOVATSIION PAKUB KODANIKELE ROHELISEMAT JA ODAVAMAT ENERGIAT:**
koostootmisjaam Vilniuses

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Gaasi import põhjustas Vilniuse kodanikele suuri soojusenergiaga seotud kulusid. Lisaks mõjutas linna suur sõltuvus gaasitarbimisest tohutute CO₂ heitkogustega negatiivselt keskkonda.

Mida tehti teisiti?

2018. aastal otsustas linn investeerida roheline energia tootmise uuenduslikesse omamaistesse rajatistesse ning vähendada sõltuvust gaasi impordist ja CO₂ jalajälge. Kogu hankeprojekt viidi ellu ühe aastaga. Koostootmisjaam koosneb jäätmete põletamise rajatisest ja kahest biokütuse süsteemist. Kõige suurem osa investeeringust sai võimalikuks ELi struktuurifondide ja Euroopa Investeeringuspanga (EIP) laenu abil.

Milline oli tulemus?

Nüüd saab peaaegu 40 % kodanikest rahuldada oma energiavajaduse väiksema CO₂ heitega. Kui süsteem töötab 2020. aasta keskel täisvõimsusel, langevad hinnad kodanike jaoks hinnanguliselt 20 %. CO₂ heitkoguseid saab märkimisväärselt vähendada, st umbes 436 000 tonni võrra aastas. Tänu jäätmete sujuvale energiaks muundamisele aitab uuendus kaasa ringmajandusele.

Täpsem teave:

<https://renewablesnow.com/news/lietuvos-energija-breaks-ground-on-vilnius-chp-scheme-601749/>

<https://www.euroheat.org/news/vilnius-chp-project-gets-green-light-ec/>

https://ec.europa.eu/regional_policy/en/projects/major/lithuania/new-power-plant-boosts-renewable-energy-use-in-vilnius-lithuania

<https://www.eib.org/attachments/registers/74370788.pdf>

1.2.3 Tekkiva vajaduse rahuldamine

Mõnikord on innovatsioonihankeid vaja selleks, et vastata täitmata vajadustele või uutele ootustele, mille puhul turul olemasolevatest lahendustest ei piisa.

NÄIDE SOTSIAALSETELE MUUTUSTELE VASTAMINE INNOVATSIOONIGA:

õpilaste õpimotivatsiooni suurendamine tehnika abil

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Tänapäeval huvitavad paljusid lapsi arvutimängud rohkem kui matemaatika või teadus. Koolist ja ülikoolist väljalangemise määrad tõusevad, samal ajal kui innukus neid „keerulisi“ aineid õppida väheneb. See mõjutab järgmise eurooplaste põlvkonna võimalusi heade töökohtade leidmisel aina teadmiste põhisemas majanduses.

Mida tehti teisiti?

Koolid Rootsis Halmstadis, Hispaanias Viladecansis, Saksamaal Magdeburgis ja Soomes Konnevesis otsustasid selle probleemi lahendamiseks korraldada ühishanke. Nad tellisid teadus- ja arendustegevuse seitsmelt uuenduslikult tarnijalt ning katsetasid ja võrdlesid seejärel neilt saadud lahendusi. Seitsmest tarnijast neli jõudsid prototüübietappi ning kaks töötasid välja uuenduslikud vahendid, mille koolid kasutusele võtsid. Need pakuvad põhi- ja keskkoolide lastele õppimiskogemust, mis on individuaalsem ja sarnaneb arvutimängudega, analüüsides pidevalt nende käitumismustreid tehisintellekti abil.

Milline oli tulemus?

Nelja riigi enam kui 600 õpilase ja 45 õpetaja osalemine näitas, et tänu uutele lahendustele on õpilaste motivatsioon õppida matemaatikat, tehnoloogiat, füüsikat ja keemiat kasvanud 55–75 % ning et nad on nendes ainetes edukamad; samuti on suurenenud tõenäosus, et õpilased neis valdkondades tööle hakkavad. Lahendusi on vahepeal müüdud erinevatele koolidele. Näiteks kinnitas Soome kool Kuulammen koulu, et tänu neile uuenduslikele lahendustele kulub õpetajatel ka planeerimisele ja hindamisele 30–40 % vähem aega ning hoitakse kokku õppematerjalide soetamiseks tehtavaid kulusid. (1 litsents maksab kümme korda vähem kui õpikud kogu kooli jaoks). Soomes lahenduse esitanud ettevõtte on vahepeal meelitanud ligi ka riskikapitali investeringuid ja laiendanud oma tegevust ka teistesse turusegmentidesse (töötajate koolitamiseks ettevõtetes).

Täpsem teave:

www.imaile.eu

(ELi raamprogrammi seitse kaasrahastatud projekti)

1.2.4 Avalike teenuste ajakohastamine

Innovatsioonihankega võib ühendada avalike teenuste osutamise viisi ning aina tehnofiilsema, keskkonnahoidlikuma ja sotsiaalselt teadlikuma kodaniku ootused ning parandada avalike teenuste kasutamise kogemust.

NÄIDE TÄNU INNOVATSIOONILE KASUTAVAD AVALIKU SEKTORI ASUTUSED VÄHEM AUTOSID:

Portugali tervishoiuministeeriumi autopargi ühise haldamise platvorm

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Portugali tervishoiuministeerium soovis optimeerida marsruudijuhtimist, vähendada keskkonnamõju ja kogukulusid, mis olid seotud autopargiga, mida kasutasid kõik ministeeriumi alla kuuluvad teenistused ja Portugali riikliku tervishoiuteenistuse asutused.

Mida tehti teisiti?

Lihtsalt uute autode ostmise asemel mõtles tervishoiuministeerium, kuidas autoparki saaks teisiti kasutada. Ministeerium tahtis kasutusele võtta elektroonilise platvormi, kuhu oleks koondatud kogu autopargi kasutamisega seotud teave. Korraldati riigihankemenetlus, milles soovitud tulemusi väljendati funktsionaalsete nõuetena. Menetluse tulemusena valiti väline töövõtja, kes esitas 2017. aastal *tervishoiuministeeriumi autopargi ühise haldamise platvormi* (GPFMS) lahenduse.

Milline oli tulemus?

Platvorm võimaldab kasutajatel jagada kõiki olemasolevaid ressursse (sõidukid ja marsruudid). See toob kaasa sõidukite arvu ning nendega kaasnevate kulude (nt kindlustus, kütus, hoolduskulud jne) ja keskkonnamõju vähenemise. Lisaks saadakse reaajas aruandeid ressursside kasutamise kohta, kust saab näitajaid autopargi tõhusaks, läbipaistvaks ja kohusetundlikuks kavandamiseks, haldamiseks, kasutamiseks ja kontrolliks. See sobib komisjoni digi- ja rohepöörde eesmärkidega.

Täpsem teave:

<http://spms.min-saude.pt/2016/05/spms-desenvolve-gestao-partilhada-frota-do-ministerio-da-saude>

NÄIDE INNOVATSIOON AITAB LAHENDADA KESKKONNAPROBLEEME:

veevarustuse kaitsmine

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Austrias müntide tootmisel tekkinud heitvees ületasid kemikaalide kogused seaduses sätestatud ülemmäärasid.

Mida tehti teisiti?

Austria Föderatiivne Riigihangete Amet algatas kolmeetapilise riigihankemenetluse, et leida Austrian Minti (müntide tootmise eest vastutav üksus) jaoks uuenduslik lahendus. Võimalikke tarnijaid kutsuti üles esitama teavet oma innovatsioonitulemuste kohta. Täpsed veepuhastuse eesmärgid lisati lepingutingimustesse.

Milline oli tulemus?

Valitud lihtsasti paigaldatav vaakumaurustusmehhanism filtreerib mitmesuguseid osakesi, sealhulgas metalliosakesi, galvaanilisi osakesi, fotode, trükiste, ravimite ja toiduosakesi, mis tähendab, et see sobib kasutamiseks paljudes tööstusharudes. Peale selle on Austrian Minti vajadus magevee järele vähenenud 97 %, mis tähendab, et aastas säästetakse 4 miljonit liitrit vett.

Täpsem teave:

http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue58_Case_Study117_BBG_Austria.pdf

1.2.5 Idufirmade ja uuenduslike VKEde tegevuse alustamisele ja kasvule kaasaaitamine

ELis moodustab avaliku sektori hankijate ostujõud umbes 14 % SKPst⁹. Paljudes Euroopa piirkondades on sellel kohalikus majanduses oluline osa. See tähendab, et avaliku sektori hankijad saavad soodustada innovatsiooni vanade turuosaliste seas, aga pakkuda olulisi võimalusi ka VKEdele ja uutele uuenduslikele ettevõtetele, kellel võivad olla lahendused täitmata vajaduste jaoks, aga kellel on raskusi nende turuletoomisega.

Olulise kliendi rolli täites saavad avaliku sektori hankijad anda uuenduslikele ettevõtetele võimaluse katsetada oma uusi lahendusi tegelikes tingimustes. Saades nende kliendiks ja suurendades seega oma käivet, võivad avaliku sektori hankijad innustada ka muid investoreid – nii avalikust kui ka erasektorist – investeerima selliste firmade tegevusse. Digitaalsete platvormide laialdase kasutamisega saavad avaliku sektori hankijad anda ettevõtjatele – VKEdele ja idufirmadele – rohkem võimalusi uuenduslike lahenduste väljatöötamiseks või esitamiseks ning piiriülese juurdepääsu hõlbustamiseks riigihanketurgudele¹⁰.

1.2.6 Turu suunamine innovatsiooni poole

Kui toode ei ole turul kohe kättesaadav või kui pakutakse üksnes kehva kvaliteediga tooteid, võib avaliku sektori hankijate ostujõud innustada turgu leidma uuenduslikke lahendusi.

NÄIDE	INNOVATSIOONI ABIL LEITAKSE LAHENDUSED INIMESTE MUREDELE: <i>patsientide parem ravi haiglates</i>
Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?	Rootsi linn Örebro soovis hankida kateetreid, mis ei sisalda kahjulikke PVC-aineid. Kuigi turul neid laialdaselt ei pakutud, otsustas linn siiski hanke välja kuulutada. Sel korral sai hanketeatele vastata ainult üks tarnija.
Mida tehti teisiti?	Hoolimata probleemidest õnnestus linnal hankida soovitud kateetrid.
Milline oli tulemus?	Kaheksa aastat hiljem pakkusid kõik tarnijad PVC-vabu tooteid.

1.3 Miks on vaja innovatsioonihangete suuniseid?

Avaliku sektori hankijate peamine eesmärk on saavutada kõige stabiilsem ja usaldusväärsem hanketulemus. Tavaliselt vähendavad nad riske,

- otsides juba turul kanda kinnitanud ettevõtjaid, kellel on laitmatu maine ja maksuajalugu ning suur käive, ning
- nõudes standardlahendusi, mis on osutunud töökindlateks.

Selles kontekstis võib olla keeruline leida toetust suurema riskimarginaaliga uuenduslikele toodetele ja teenustele, hoolimata asjaolust, et uuenduslike lahenduste kasuks otsustamine toob

⁹ http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement_en.

Iga-aastane uuring riigihangete näitajate kohta on kättesaadav aadressil:

http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/studies-networks_en.

¹⁰ <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2020/ET/COM-2020-103-F1-ET-MAIN-PART-1.PDF>.

avaliku sektori hankijale selget kasu. See kasu – olgu säästudena, lahendustena uutele vajadustele või paremate lahendustena vanadele vajadustele – peab olema selgelt kindlaks tehtud, üksikasjalikult ja läbipaistvalt kirjeldatud, kehtestatud eesmärgidena ja objektiivselt mõõdetud. Õigus-, eelarve- ja maineriske tuleks ennetada ja maandada. Käesolevate suuniste eesmärk on anda riigihankepoliitika kujundajatele esmane tõuge ja ideid selle väljakutse vastuvõtmiseks.

Euroopa Komisjon on juba koos mitmesuguste partneritega sel teemal välja andnud erinevaid juhendmaterjale ning need dokumendid on endiselt asjakohased¹¹. Tuginedes varasematele kogemustele ja reageerides sidusrühmade korduvatele üleskutsetele, käsitletakse käesolevates suunistes üksikasjalikumaid praktilisi kaalutlusi; neis keskendutakse ELi normides väljapakutud vahendite teatavatele vähem tuntud aspektidele ning vaadeldakse neid laiemas plaanis, mis hõlmab ka ELi tasandi toetust idufirmadele ja uuenduslikele VKEdedele.

Käesolevate suuniste eesmärk on seega:

- esitada argumente innovatsioonihangete majandusliku tasuvuse esiletoomiseks;
- soovitada meetmeid, millega pakutakse uuenduslikele projektidele vajalikku tuge;
- aidata vältida ebakindlust, selgitades uuenduslike menetluste suhtes kohaldatavat ELi riigihangete õigusraamistikku ning esitades tegelikust elust pärit näiteid.

Suunistes nimetatud näited kinnitavad, et siin esitatud ideed peaksid olema teostatavad kõigis liikmesriikides, sest peamised riigihanke-eeskirjad pärinevad samadest riigihankedirektiividest.

2 INNOVATSIOONIHANGETE POLIITIKARAAMISTIKU LOOMINE

Innovatsioonihanked on võimalus avaliku sektori hankijatele, kodanikele ja ettevõtetele. Terviklik poliitikaraamistik, mis pakub visiooni, strateegiat ja asjakohaseid vahendeid, on oluline, et muuta see võimalus tegelikkuseks. Järgnevates punktides on esitatud innovatsioonihangete poliitikaraamistiku peamised komponendid.

2.1 Selge poliitiline mandaat

Strateegiliste hangetega seotud institutsioonidele ja spetsialistidele poliitilisel tasandil esitatud selge poliitiline visioon on oluline, sest sellega antakse neile vajalik mandaat tegutsemiseks. Kui poliitilise visiooni juurde kuulub selge teavituskampaania ning seda toetab pikaajaline eelarveline kulukohustus, on selle õnnestumine tõenäolisem.

NÄIDE	ROOTSI RIIKLIK INNOVATSIOONINÕUKOGU
--------------	--

¹¹ Peamised ELi tasandi suunised innovatsioonihangete kohta on muu hulgas kättesaadavad järgmistest allikatest:

- Algatuse Euroopa tugi innovatsioonihangetele (EAFIP) abivahend (2018),
<http://eafip.eu/toolkit>
- Riigihanked innovatsiooni edendamiseks VKEdes ja avalike teenuste valdkonnas (2015),
<https://op.europa.eu/et/publication-detail/-/publication/f5fd4d90-a7ac-11e5-b528-01aa75ed71a1>
- https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/policy/public-procurement_en
- http://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/cross-cutting-issues/innovation-procurement_en.htm

Kuna innovatsiooni toetamine on ühtlasi ELi ühtekuuluvuspoliitika keskne element, on väljaandes „Spetsialistidele mõeldud riigihankemenetluste suunised kõige levinumate vigade vältimiseks Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondidest rahastatavate projektide puhul“ viidatud viisidele, kuidas kajastada riigihankemenetlustes keskkonna-, sotsiaal- ja innovatsioonipoliitika eesmärgi: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/how/improving-investment/public-procurement/guide/.

Rootsi riiklikku innovatsiooninõukogusse kuuluvad innovatsiooniga seotud valdkondade eest vastutavad valitsuse ministrid ja eksperdid. Selle eesistuja on peaminister. See foorum võimaldab arutada kõrgeimal tasandil innovatsiooni üle, aidates nii tugevdada valitsuse lähenemisviisi. Näiteks on aidanud see selgitada funktsionaalsete kriteeriumide kasutamist riigihangetes.

Täpsem teave:

<http://www.government.se/government-policy/national-innovation-council>

Innovatsioonihangetel on tohutu strateegiline potentsiaal, eriti tehnoloogia arengu toetamisel avalikus sektoris ja selle poolt. Tööstusharused, mis sõltuvad müügist avalikule sektorile, saab avaliku sektori nõudlusega motiveerida innovatsiooniga tegelema ja uusi tehnoloogiaid kasutusele võtma. Sotsiaalvaldkonnad, nagu tervishoid, veekäitlus, kaugküte, teed ja raudteed, sõltuvad peaaegu täielikult avaliku sektori nõudlusest. Neil juhtudel on riigihanked selge vahend, millega väljendada nõudlust ja aidata kaasa tehnoloogia arengule.

NÄIDE INNOVATSIOONI ABIL TÄIDETAKSE KESKKONNAEESMÄRKE KOHALIKU OMAVALITSUSE TASANDIL:

uuenduslik tehnoloogia Kopenhaageni keskkonnanäidete saavutamiseks

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Kopenhaagen on seadnud ambitsioonika eesmärgi saada 2025. aastaks CO₂-neutraalseks. Selle saavutamiseks on linn praegu muutmas oma energiamajandust. Üks peamisi nõudeid selle eesmärgi saavutamiseks on tänavavalgustuse energiatarbimise oluline vähendamine. Selleks on vaja välja vahetada ligi 20 000 tänavalaternat.

Kopenhaageni linna valgustuseesmärgid olid järgmised:

- asendada kõrgrõhunaatriumlambid Kopenhaageni elamurajoonides, suurematel tänavatel ja maanteedel tõhusate eritellimusel valmistatud LED-lampidega;
- saavutada oluline energiasääst ja CO₂ heite vähenemine, et aidata linnal saavutada oma eesmärk saada 2025. aastaks CO₂-neutraalseks;
- parandada tänavavalgustuse kvaliteeti, et suurendada turvalisust ja mugavust;
- ühendada valgustuse juhtimine liiklustiheduse andmetega, et kohandada valgustatuse taset edaspidi vastavalt teede kasutamisele;
- luua keskne haldussüsteem tänavavalgustuse tõhusaks haldamiseks ja juhtimiseks.

Mida tehti teisiti?

Avaliku sektori hankija otsustas võistleva dialoogiga hankemenetluse kasuks. Hindamiskriteeriumid olid järgmise kaaluga: hind 25 %, ülesande täitmine ja korraldus 25 %, valgustuslahendus 20 %, energia ja keskkonnaga seotud omadused 30 %. Menetlus kuni lepingu allkirjastamiseni kestis 16 kuud.

Milline oli tulemus?

LED-lampidele üleminekuga on energiatarbimine vähenenud 57 % ning seeläbi on vähenenud ka CO₂-jalajälg ja hoolduskulud (1,6 miljonit eurot aastas tänu 26 miljoni euro suurusele investeeringule).

Täpsem teave:

<http://spice-project.eu>

http://spice-project.eu/wp-content/uploads/sites/14/2017/08/Copenhagen_Street_Light.pdf

Oluline on tunnistada, et lisaks paljudele eelistele kaasnevad innovatsioonihangetega ka riskid ja kulud. Need ei eelda kultuurimuutust üksnes avaliku sektori hankijate seas, vaid ka kogu süsteemis: ettevõtjate, poliitiliste võimukandjate, audiitorite seas ja isegi akadeemilistes ringkondades. Sellega seoses on äärmiselt oluline selge tegevusstrateegia olemasolu, et tegeleda riskikartlikkusega ning võimalike innovatsiooni takistamisest tulenevate lisakuludega.

NÄIDE VALITUD AMETHIISIKUTE KAASAMINE:

Pariisi riigihankekomisjon

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Pariisi linn tahtis tugevdada oma strateegilist lähenemisviisi riigihangetele ja rakendada seda tõhusamalt ning oma hankekomisjoni (valitud) liikmeid rohkem kaasata.

Mida tehti teisiti?

2016. aastal asutas Pariisi nõukogu riigihankekomisjoni (*Commission d'anticipation des achats*). See koosneb kümnest liikmest, kes esindavad Pariisi nõukogu kõiki fraktsioone.

Riigihankekomisjon arutab eelseisvaid riigihankeprojekte ning seda, kuidas strateegilist lähenemisviisi konkreetsete menetluste puhul rakendada. Nii on valitud esindajatel võimalik saada teavet, vahetada arvamusi ja panustada varases etapis, aegsasti enne menetluste algatamist.

Milline oli tulemus?

Tänu kõigi fraktsioonide suuremale kaasatusele varases etapis on strateegiline lähenemine riigihangetele saanud suurema legitiimsuse. Samuti täiustatakse seda pidevalt, lähtudes riigihankekomisjoni kohtumistel toimuvatest põhjalikest mõttevahetustest. Erihankemenetlustes võetakse rohkem arvesse strateegilisi kaalutlusi.

See kaasav lähenemisviis ja poliitikute suurem kaasatus tõid kaasa ka riigihankemenetluste kestuse lühenemise (1–3 kuud lühemad kui enne riigihankekomisjoni asutamist).

Mõjus viis selgete poliitikaeesmärkide väljendamiseks on sihtide seadmine. See tähendab seda, et määratakse kindlaks, kui suure osa riigihangetest peavad moodustama innovatsioonihanked. Kuigi see lähenemisviis ei pruugi sobida kõigis olukordades ning sellega on seotud teatud probleemid, eelkõige seoses määratluse, mõõdetavuse ja vastutusega, võib see anda tugevaid institutsioonilisi stiimuleid haldusloidusest ja riskikartlikkusest ülesaamiseks.

EESMÄRGID KOGU MAAILMAS JA EUROOPAS

Kogu maailmas on asutused seadnud eesmärgi, et eraldada teatav osa oma riigihanke-eelarvest teadus- ja arendustegevusele ning innovatsioonile. Näiteks USA on võtnud eesmärgiks kulutada vähemalt 500 miljonit USA dollarit (~2,5 % SKPst) teadus- ja arendustegevuse hangetele ning Lõuna-Korea eesmärk on kulutada 5 % oma riigihankeressurssidest uuenduslike lahenduste arendamisele ja 20 % nende kasutuselevõtule.

Euroopas on seatud riiklikud ja piirkondlikud eesmärgid. Tavaliselt on 2–5 % riigihangetest pühendatud innovatsiooni ajakohastamisele. Mõned kohalikud asutused on seadnud kõrgemad eesmärgid. Näiteks Genti linn on eraldanud 10 % oma info- ja kommunikatsioonitehnoloogia hangete eelarvest teadus- ja arendustegevusele ning innovatsioonile. Euroopa kasvufirmade manifestis („ScaleUp Europe Manifesto“) soovitatakse seada miinimumeesmärgiks 3 % kommertskasutusele eelnevate hangete jaoks ja 20 % uuenduslike lahenduste riigihangete jaoks.

Genti eesmärk:

https://www.digipolis.be/sites/default/files/20140929_DO_charter%20pdf.pdf

Riiklikud/piirkondlikud eesmärgid ELis:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/innovation-procurement-initiatives-around-europe>

Euroopa kasvufirmade manifest:

<http://scaleupeuropemaniesto.eu>

Euroopa teadusruumi ja innovatsiooni komitee arvamus:

Võrdlusuuring riiklike poliitikaraamistike ja innovatsioonihangetele tehtavate kulutuste kohta (mis annab ülevaate kogu Euroopas kasutatavatest sihttasemetest) on kättesaadav aadressil:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/study-benchmarking-strategic-use-public-procurement-stimulating-innovation-digital-economy>

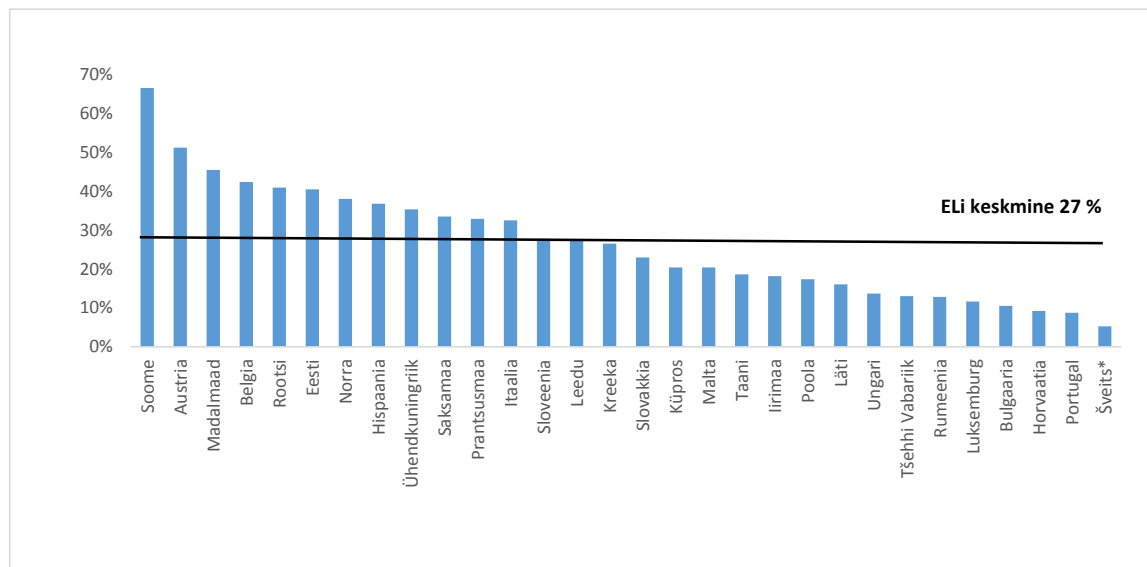
RIIKLIKE POLIITIKARAAMISTIKE UUENDUSMEELSUS – UURING

Võrdlusuuringu tulemused näitavad, kui palju on Euroopa innovatsioonihangete riiklike poliitikaraamistike väljatöötamisel juba edasi liikunud. Innovatsioonipoliitika üldine raamistik toimib kogu Euroopas vaid veidi enam kui neljandiku mahus selle potentsiaalsest võimsusest.

Üleilmsel tasandil võib täheldada, et innovatsioonihanked ei ole paljudes riikides veel strateegiline prioriteet. Ka stiimulid ja suutlikkuse suurendamise struktuurid ei ole piisavad, et toetada avaliku sektori hankijaid innovatsioonihangete rakendamisel.

Samas on kindlaks tehtud, et liikmesriigid, kes on innovatsiooni esirinnas, on üldiselt kehtestanud ka innovatsioonihangete poliitikaraamistiku. Seetõttu võib investeringute tugevdamine Euroopa innovatsiooniga seotud riigihangete strateegilisema poliitikaraamistiku väljatöötamisse aidata suurendada Euroopa majanduse konkurentsivõimet.

Joonis 1. Riiklike innovatsioonihangete poliitikaraamistike üleeuroopaline võrdlusuuring



Allikas: Võrdlusuuring riiklike poliitikaraamistike ja innovatsioonihangetele tehtavate kulutuste kohta, millele on viidatud eespool esitatud tekstikastis.

2.2 Innovatsioon kui erinevate poliitikaeesmärkide saavutamise vahend

Innovatsioon on kestliku majanduskasvu, taastumise ja vastupanuvõime põhitegur, mida avaliku sektori ostujõud saab oluliselt toetada, ning tähtis vahend valitsuse vastutusalasse kuuluvate avalike teenuste hinna ja kvaliteedi suhte parandamiseks.

Samuti peab poliitikavisioonil olema selge seos muude poliitikaeesmärkide ja innovatsioonihangetega, nt valdkondades nagu majanduse vastupanuvõime tugevdamine, keskkonnajalajälje vähendamine, energiatõhususe parandamine, kliimamuutustega tegelemine, vananeva elanikkonna jätkusuutlik tervishoid, idufirmade ja VKEda turulepääsu hõlbustamine, olulusringi kulude vähendamine, avalike teenuste osutamise ajakohastamine jne.

NÄIDE	INNOVATSIOON	TOETAB	KESKKONNA-	JA	TERVISHOIUPOLIITIKA
	RAKENDAMIST:				

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Kliimamuutused on muutnud kuumalained Poolas sagedamaks. Sucha Beskidzka haigla oli üks paljudest Poola haiglatest, kus kõrgete sisetemperatuuride mõju töötajate ja patsientide heaolule ning meditsiiniseadmetele tekitas järjest suuremat peavalu. Seetõttu nõudis tervishoiuministeerium kõigilt tervishoiuteenuste osutajatelt, et nad paigaldaksid „päikesekaitseadmed“ palatitesse, kuhu paistab liigne päikesevalgus. Suvekuudel palatites õhukonditsioneeride kasutamine koormas aga Sucha Beskidzka haigla eelarvet.

Mida tehti teisiti?

Selle asemel et samu lahendusi juurde osta, palus haigla tehnilise dialoogi käigus turul esitada olemasolevad lahendused. Selle asemel et kirjutada avatud menetluses ette konkreetne lahendus, hankis haigla funktsionaalseid kriteeriume kasutades (temperatuuri alandamine 2 °C võrra) tervislikuma ja kestlikuma lahenduse: hoone fassaadile paigaldati päikesepaneelid, mis pakuvad varju ilma ruume pimendamata. Olelusringi kulude arvestamise mudeli kasutamine oli äärmiselt oluline, et saavutada hanketulemus, mis oli kasulik haigla patsientidele, töötajatele ja juhtkonnale.

Milline oli tulemus?

Temperatuur langes haiglas 10 %, isegi kui välistemperatuur tõusis 20 %. Ühtlasi katavad päikesepaneelid 5 % haigla elektrivajadusest, korvates algse investeeringu. See näide näitab riigihangete ja innovatsiooni olulist rolli majanduse taastamise ja rohepöörde väljakutsetele vastamiseks.

Täpsem teave:

<http://www.ecoquip.eu/procurement-projects/cost-effective-and-low-carbon-solutions-to-maintain-the-thermal-comfort-of-patients.html>

http://eafip.eu/wp-content/uploads/2016/11/2_M.Kautsch.pdf

2.3 Ambitsioonitaseme kindlaksmääramine

Innovatsioonihangete moto on „alusta targu, kasva kiirelt“. Innovatsioonihange võib olla katsumusterohke kogemus ning kõige parem on sellega alustada samm-sammulise õppimisprotsessina. Teisisõnu ei tule kõiki muutusi – kultuurilistest menetluslikest –, mida innovatsioonihange eeldab, sisse viia korraga. Eduka innovatsiooni hõlmava projekti saab välja töötada ka alt üles, keskendudes alguses lihtsatele praktilistele probleemidele.

Alustuseks võiks teha kindlaks teemad, mille puhul saadaks uuenduslikust lähenemisviisist kasu ja millele tuleks keskenduda (nt keskkond/kliimamuutused, tervishoid jne). Keskenduda võiks nende sektorite ja projektidega alustamisele, mille puhul on uuendusi kergem ellu viia ja kus need võivad kaasa tuua suurima muutuse. Targu alustades luuakse usaldusväärsus ja kindlustunne, mis mõjub suurematele projektidele lõppkokkuvõttes magnetina.

ELi normid pakuvad avaliku sektori hankijatele vahendeid, mis sobivad hästi ambitsioonikuse mitmesuguste võimalike tasemetega. Need on esitatud 4. peatükis.

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Rootsis on innovatsioonihanked kinnitatud riigi keskkonna-, energia- ja transpordipoliitikas strateegilise prioriteedina. Nende poliitiliste ambitsioonide praktiliseks rakendamiseks on aga vaja konkreetseid juhendeid, näidiskriteeriume ja näidisdokumente. Üks lahendus alati aga ei sobi.

Mida tehti teisiti?

Rootsi riigihankeamet on jaotanud riigihankemenetlustes kasutatavad innovatsiooniga seotud keskkonnakriteeriumid kolme tasemesse: algtase, kõrgtase ja teedrajav tase (nt vesinikkütusega sõidukid liigitatakse praegu teedrajavaks lahenduseks). Kriteeriumid ja tasemed on kokku lepitud kohtumistel kõigi asjakohaste sidusrühmade vahel: kohaliku, piirkondliku ja riikliku tasandi avaliku sektori hankijad, tootjad, automüüjad, takso- ja kulleriettevõtted jne. Neid ajakohastatakse korrapäraselt vastavalt iga valdkonna tehnoloogilisele arengule. Kui kriteeriumis on kokku lepitud, koostab amet vastava õigusteksti, mida saab kohtus kasutada ning mille iga avaliku sektori hankija saab oma hangete puhul tehnilisse kirjeldusse kopeerida. Kriteeriumid on vabatahtlikud ja vabalt kasutatavad.

Milline oli tulemus?

See lähenemisviis on andnud tõuke uuenduslike lahenduste kasutuselevõtuks ja turul levitamiseks suure energiakasutusega sektorites, nagu kodumasinad, ühistransport või kütmine, aidates vähendada Rootsi sõltuvust tuumaenergiast 15 %.

Täpsem teave:

<https://www.upphandlingsmyndigheten.se/en/sustainable-public-procurement/sustainable-procurement-criteria>

Konkreetsed juhtuuring on kättesaadav aadressil

<http://www.ecomotion.us/results/pdfs/108es.pdf>

2.4 Ambitsioonidest tegevuste ja kohustusteni

Selleks et ambitsioonid muutuksid reaalseks tegevuseks, on oluline luua strateegiline poliitikaraamistik koos innovatsioonihangete tegevuskavaga. Poliitikaraamistik on tavaliselt esitatud poliitikaeesmärgid ja -prioriteedid, sealhulgas määratlused, näitajad, rollid ja kohustused. Tegevuskavaga võetakse kohustused selgelt määratletud tegevuste, osalejate, vahendite, ressursside, eelarvete, oodatavate tulemuste ja rakendamise ajakava suhtes. Sidusrühmade kaasamine on tegevuskava koostamise üks peamisi elemente, millega tagatakse kõigi asjaosaliste kaasatus.

Nagu tõendab eespool nimetatud võrdlusuuring, on Euroopas neli liikmesriiki (Austria, Belgia, Madalmaad ja Soome) vastu võtnud spetsiaalse innovatsioonihangete tegevuskava ja veel viis (Eesti, Kreeka, Prantsusmaa, Rootsi ja Taani) on lisanud innovatsioonihangetega seotud erieesmärgid ja konkreetseid meetmed laiematesse riiklikesse strateegiatesse või programmidesse, sageli koos eraldatud eelarve ja peamiste osalejate selgete kohustustega.

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Alates 2011. aastast on Austria föderaalne teadusuuringute, tehnoloogia ja innovatsiooni strateegia prioriteetide hulka kuulunud „innovatsiooni edendavad riigihanked“.

Mida tehti teisiti?

Vastu on võetud tegevuskava, et rakendada strateegiat ja tugevdada koostöötajate muude poliitikavaldkondadega. Föderaalne riigihankeamet toimib [Austria keskse innovatsioonihangete pädevuskeskuse](#)na, mis pakub Austria avaliku sektori hankijatele koolitusi, dokumente, abi ja väikeseid [toetusi](#) kommertskasutusele eelnevate hangete või uuenduslike lahenduste riigihangete ettevalmistamiseks. VKEd võivad esitada finantstagatise, mis hõlbustab nende juurdepääsu hankemenetlustele. 2014. aastal loodi järelevalvesüsteem, et hinnata Austrias iga-aastaseid kulutusi innovatsioonihangetele.

Täpsem teave:

<http://www.ioeb.at>

<https://era.gv.at/object/document/2177>

Innovatsioonihanked ei toimu muust poliitikast isoleeritult. Need edenevad paremini, kui neid toetab muu innovatsiooni võimaldav valdkondlik ja horisontaalne poliitika. Konkreetsete valdkondade (nt julgeolek, tervishoid, kliimamuutused jne) ja innovatsiooni võimaldava muu horisontaalse poliitikaga (nt teadusuuringud ja innovatsioon, maksustamine jne) seotud poliitikaraamistike ja tegevuskavadega võib ette näha konkreetsed innovatsioonihangete meetmed.

2.5 Suutlikkuse suurendamine

Innovatsioonihange eeldab mitmesuguseid selliste konkreetsete tegevuste elluviimist, mida ei saa improviseerida. Olenemata ambitsioonitasemest on vaja teatud määral aega, raha ja oskusteavet. Eriväljaõpe (2.5.1), ühishanked (2.5.2) ja üldise ettevõtliku mõtteviisi edendamine võivad aidata saavutada vajaliku innovatsioonihangete alase suutlikkuse jõukohaste kuludega.

Kaksteist liikmesriiki on loonud riiklikud innovatsioonihangete pädevuskeskused, mis pakuvad teadlikkuse suurendamiseks, suutlikkuse suurendamise meetmete kooskõlastamiseks ja avaliku sektori hankijate aitamiseks innovatsioonihangete rakendamisel ühe akna süsteemi¹².

PÄDEVUSKESKUSED

Euroopa Komisjon rahastab riiklike pädevuskeskuste vahelist suhtlust riiklike innovatsioonihangete pädevuskeskuste Euroopa võrgustiku kaudu – projekti Procure2Innovate raames.

<https://procure2innovate.eu>

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/eu-funded-projects>

Kutseühendused ja -organisatsioonid saavad pakkuda sarnast tuge käsiraamatute, juhendmaterjalide, näidisdokumentide, hindamiskriteeriumide kavandite või

¹² Euroopa pädevuskeskuste näited (lisateave aadressil <https://procure2innovate.eu>):

- <https://www.pianoo.nl/pianoo-in-english>
- <http://www.procurementcompetence.fi/>
- <https://www.koinno-bmwi.de/en/>
- <https://www.vinnova.se/en/>
- <http://www.ioeb.at/>

mõõtmismeetoditega. Arvestades nende üksikasjalikke teadmisi, võimaldab nende erialateadmiste edasiandmine avaliku sektori hankijatele neil oma vajadused kindlaks teha ja koostada tehnilised kirjeldused kõrgeimal tipptasemel¹³.

2.5.1 Inimeste koolitamine ja abistamine

Üks peamisi edutegureid on professionaalsus¹⁴. Mõnes kõige edukama innovatsioonihanke näites, nagu mõnes Barcelonas, Lombardias, Austrias või Rootsis tehtud hankes, on ühendatud kindlad poliitikaeesmärgid, milles on innovatsioon asetatud kohaliku majanduspoliitika keskmesse, ning motiveeritud ja asjatundlikud töötajad.

Et innovatsioonihanget edukalt korraldada, peaks avaliku sektori hankija kasutama teadmisi ja oskusi järgmistes valdkondades:

- teadmised:
 - turg ja sidusrühmade kaasamine;
 - asjakohased tooted või teenused;
- põhioskused:
 - asjaomane õigusraamistik;
 - läbirääkimine;
 - lepingute haldamine;
- innovatsiooniga seotud oskused:
 - riskianalüüs;
 - intellektuaalomandi õiguste haldamine;
 - poliitikaettevõtlus.

Seda suutlikkust saab parandada sisekoolituste ja sihipärase värbamisega, välisekspertide ja nõustajate abile tuginemisega või oma teadmiste ühendamisega muude avaliku sektori hankijate teadmistega. Isegi ambitsioonikuse madala taseme korral on kasu headest turuteadmistest ja võimalusest kasutada ELi eeskirjadega tagatud põhivahendeid, nagu majanduslikult soodsaima pakumuse kriteeriumid või funktsionaalsed nõuded.

See õppimisprotsess ei puuduta üksnes avaliku sektori hankijaid. Ettevõtted, eelkõige idufirmad ja uuenduslikud VKEd, peavad samuti hakkama järk-järgult koos avaliku sektoriga tegelema innovatsioonikesksete äriprotsessidega ning tutvuma konkreetsete haldustavadega.

¹³ Näited valdkonnapõhistest juhendmaterjalidest:

- toitlustamine: <http://www.contract-catering-guide.org>
- turvateenused: <http://www.securebestvalue.org>
- tervishoid (kontseptsiooniraamistik):
- http://www.medtecheurope.org/sites/default/files/resource_items/files/ECONOMIC%20VALUE%20AS%20A%20GUIDE%20FOR%20INVESTING%20IN%20HEALTH%20AND%20CAR%20Concept%20Framework_3.pdf
- tervishoid (poliitikaraamistik):
- http://www.medtecheurope.org/sites/default/files/resource_items/files/ECONOMIC%20VALUE%20AS%20A%20GUIDE%20FOR%20INVESTING%20IN%20HEALTH%20AND%20CAR%20Policy%20Framework_3.pdf
- väärtuspõhised hanked Kanada tervishoiusektoris:
- <http://www.conferenceboard.ca/e-library/abstract.aspx?did=7480>

¹⁴ Selles valdkonnas võttis komisjon hiljuti vastu soovitus (komisjoni 3. oktoobri 2017. aasta soovitus 2017/1805 riigihankevaldkonna kutseliseks muutmise kohta, ELT L 259, 7.10.2017), mis on kättesaadav aadressil <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/?uri=CELEX%3A32017H1805&qid=1617624727246>.

NÄIDE RIIGIHANKEVALDKONNA KUTSELISEKS MUUTMINE:*Barcelona linnavolikogu töötajate koolitamine***Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?**

Innovatsioonihanked nõuavad oskusi ja teadmisi.

Mida tehakse teisiti?

Barcelona linnavolikogu korraldab koostöös Euroopa avaliku halduse instituudiga (EIPA) innovatsioonihangete teemalise koolitusprogrammi linnajuhtidele, ametnikele, konsultantidele, ettevõtetele ja õigusnõustajatele. See linnade innovatsiooniga seotud riigihangete ja kommertskasutusele eelnevate hangete programm pakub praktilist teavet selle kohta, kuidas linn saaks saada innovatsiooni nõudluse poole edendamisel tipptegijaks.

Täpsem teave:

<http://seminars.eipa.eu/en/activities09/show/&tid=6141>

<http://formacio.eapc.gencat.cat/infoactivitats/AppJava/DetalleActividad.do?codi=10251&ambit=1&edicio=1&any=2017>

NÄIDE RAHVUSVAHELINE KOGEMUSTE VAHETAMINE

Euroopa Komisjon on kaasrahasanud veebiplatvormi loomist kogemuste vahetamiseks innovatsioonihangete valdkonnas. Platvormi haldab ICLEI. Hangete foorumi ja ressursikeskuse kaudu aitab platvorm avaliku sektori hankijatel, poliitikakujundajatel, teadlastel ja muudel sidusrühmadel kasutada ära innovatsioonihangete võimalused.

Täpsem teave:

www.innovation-procurement.org

2.5.2 Ühishangete kaalumine

Termin „ühishange“ hõlmab avaliku sektori hankijate vahelise koostöö erinevaid vorme.

Spetsiaalsete üksuste, näiteks kesksete hankijate, linnade liitude, Euroopa teadusuuringute infrastruktuuri konsortsiumide,¹⁵ ühisettevõtete¹⁶ või Euroopa territoriaalse koostöö rühmituste (ETKRide)¹⁷ loomine või volitamine ühishangete korrapäraseks tegemiseks on kõige struktureeritum koostöövorm. Keskset hankijat on asutused, kes haldavad riigihankemenetlust muude avaliku sektori hankijate jaoks. Keskvalitsused võivad asutada kesksed hankijad riigi

¹⁵ Euroopa teadusuuringute infrastruktuuri konsortsiumid on ühenduse õigusraamistiku alusel asutatud juriidilised isikud, mille eesmärk on asutada ja kasutada uusi või olemasolevaid Euroopa tasandil huvi pakkuvaid teadusuuringute ja innovatsiooni taristuid. Euroopa teadusuuringute infrastruktuuri konsortsiumid on selliste konsortsiumide asutamise rahvusvahelistes konventsioonides või peakorterilepingutes sätestatud piirides ja tingimustel käibemaksust vabastatud ning võivad asutamislepingu põhimõtteid järgides kehtestada oma hankemenetlused. Näiteks on olemas Euroopa teadusuuringute infrastruktuuri konsortsiume, mis kasutavad liikmesriikides taristuid valdkondades nagu tervishoid, vananemine, CO₂ kogumine, suurandmed, meri ja kliimamuutused. Rohkem teavet on kättesaadav aadressil: <https://ec.europa.eu/research/infrastructures/index.cfm?pg=eric>.

¹⁶ Ühisettevõtted on aluslepingu artikli 187 kohaselt ELi ja teiste partnerite ühiselt loodud ettevõtted: https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/joint_undertaking.html.

¹⁷ ETKRid on Euroopa regionaalpoliitika õiguslikud vahendid piiriülese piirkondadevahelise koostöö hõlbustamiseks ja edendamiseks. ETKR võimaldab mitme liikmesriigi avaliku sektori asutustel koostööd teha ja osutada ühiseid teenuseid, ilma et riikide parlamendid peaksid eelnevalt rahvusvahelise lepingu allkirjastama ja ratifitseerima. Lisateave: vt riigihankeid käsitleva direktiivi 2014/24/EL artikli 39 lõige 5.

http://ec.europa.eu/regional_policy/nl/policy/cooperation/european-territorial/egtc/

tasandil ning kohalikud asutused võivad kohalikul tasandil sama teha. Samuti võivad avaliku sektori hankijad neid konkreetsetes sektorites asutada.

KESKSED HANKIJAD

Keskset hankijat on ELi liikmesriikides muutumas riigihangete korraldamisel keskseks elemendiks. Kogu Euroopas on asutatud palju keskseid hankijaid ja nad tegutsevad eri tasanditel (kesk-,¹⁸ piirkondlikul¹⁹ ja valdkondlikul²⁰ tasandil). Olemas on umbes 50 keskset hankijat, kes sõlmivad igal aastal enam kui 15 lepingut, ning kuni 200 keskset hankijat, kes sõlmivad 5–15 lepingut.

Lisateave on kättesaadav aadressil

https://ec.europa.eu/growth/content/public-buyers-save-money-cooperative-procurement-0_en

Ühishangetel üldiselt ja eelkõige alaliste struktuuride kasutamisel nende jaoks on mitmeid omadusi, mis soodustavad innovatsioonihankeid:

- need muudavad lihtsamaks selliste spetsialistide kaasamise, kellel on eksperditeadmised eri- ja keerukate vajaduste sõnastamiseks, turuga struktureeritud viisil suhtlemiseks ja selliste menetluste väljatöötamiseks, mis viivad innovatsioonini;
- need toovad kaasa mastaabisäästu, mis on vajalik uuenduslikele toodetele ja teenustele esimeste turgude loomiseks;
- need võimaldavad suurendada uuenduslike lahenduste mõju, sest iga lahendust saavad kasutada erinevad avaliku sektori hankijad.

Oluline on aga märkida, et ühishangete puhul tuleb tagada, et need ei sulge liigse standardimisega riigihangete turgu individualiseeritud ja kohandatud toodetele.

Ühishankeid võib teha ka vähem struktureeritud vormis, näiteks avaliku sektori hankijate võrgustike ja ühenduste kaudu, milles avaliku sektori hankijad ühendavad vastavalt vajadusele jõud konkreetsete innovatsioonihangete ühiseks tegemiseks, heade tavade vahetamiseks ja vastastikuseks õppimiseks.

¹⁸ Näidete hulka kuuluvad <http://ogp.gov.ie/>; <http://www.consip.it/>; <https://www.bbq.qv.at/english/about-the-fpa/>; <https://www.uqap.fr/>; <https://www.espap.pt/Paginas/home.aspx>; <https://www.avropa.se/topplankar/In-English/>; <https://contratacioncentralizada.gob.es/en/quehacemos>.

¹⁹ Näidete hulka kuuluvad <https://bric.brussels/en/our-solutions/purchasing-group>; <https://www.estar.toscana.it>.

²⁰ Näidete hulka kuuluvad <http://www.resah.fr/>; <http://www.amgros.dk/en>; <https://www.gdekk.de>.

NÄIDE	JÕUDUDE ÜHENDAMINE KÕRGJÕUDLUSEGA ANDMETÖÖTLUSE HANKES: <i>alates ajutisest hankijate rühmast kuni spetsiaalse hankeüksuseni</i>
Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?	Kõrgjõudlusega andmetöötlust kasutatakse avalikus sektoris mitmes valdkonnas, sealhulgas küberturvalisuse, energeetika, kliimamuutuste ja tervise valdkonnas, sest see võimaldab välja töötada, katsetada ja rakendada eriti keerukaid rakendusi.
Mida tehti teisiti?	2017. aastal asutasid Prantsusmaa, Itaalia, Hispaania ja Saksamaa juhtivad superarvutuskeskused ajutise hankijate rühma, et teha ühiselt uuenduslike lahenduste riigihange. Avaliku sektori hankijad kooskõlastasid oma tegevuskavad energiatõhusamate kõrgjõudlusega andmetöötluse ressurside pakkumiseks kogu Euroopas.
Milline on oodatav tulemus?	Selle uuenduslikke kõrgjõudlusega andmetöötluse lahendusi puudutava esimese ühishanke kavandatud kogueelarve on 73 miljonit eurot. Esimesed kasutuselevõtu juhtumid on kõrgjõudlusega andmetöötluse taristut märkimisväärselt parandanud. Hea koostöö sillutas teed ühe miljardi euro väärtuses täiendavatele ühisinvesteeringutele Euroopas ühisettevõtte EUROHPC kaudu, mis on spetsiaalne üksus, mille EL ja liikmesriigid asutasid, et korraldada tulevikus kõrgjõudlusega andmetöötluse hankeid kogu Euroopas, ja mille leping allkirjastati 2018. aasta jaanuaris.
Täpsem teave:	https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/european-procurement-cooperation-delivers-more-powerful-and-energy-efficient-supercomputers https://www.ppi4hpc.eu https://eurohpc-ju.europa.eu/

NÄIDE	SUURHANKIJATE ALGATUS: <i>uuenduslike kaupade ja teenuste riigihanked konkreetsetes valdkondades suurhankijate vajaduste rahuldamine</i>
Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?	Selle katsealgatuse peamine eesmärk oli suurendada innovatsioonihangete kasutuselevõttu Euroopas partnerluste kaudu avaliku sektori hankijatega. ICLEI juhtis katsealgatust koos võrgustikuga EUROCIITIES Euroopa Komisjoni siseturu, tööstuse, ettevõtluse ja VKEd peadirektoraadi nimel, kuna nad juhtisid projekti sekretariaati. Katsealgatuse käigus tegid suurhankijad (peamiselt suured linnad, aga ka kommunalteenuste osutajad või kesksed hankijad) kindlaks kolm alarühma, millele keskenduda: heiteta ehitusplatsid, elektriajamiga raskeveokid ja ringluspõhine ehitusmaterjal.
Mida tehti teisiti?	Näiteks on elektriajamiga raskeveokite alarühma osalejad (Amsterdam, Budapest, Helsingi, Lissabon, Malmö, Oslo, Pariis, Porto, Rotterdam, Belgia postiteenistus ja Stavanger) i) ühendanud jõud, et valmistada ühiselt ette tarnijatega suhtlemine, ja ii) jaganud teavet pakumuste ettevalmistamiseks (kavandamine, hankedokumendid, lepingu sõlmimise kriteeriumid, heiteta sõidukitega seotud katsealgatuste tulemused jne).
Milline on oodatav tulemus?	Eesmärk on koostada ühine nõudluse avaldus ja leppida kokku paljudes küsimustes ning riigihanke projektikonkursi tehnilistes/juriidilistes kriteeriumides. See projektikonkurss käsitleb praegu turult puuduvate elektriajamiga raskeveokite (jäätmehävitajate, tänavapuhastus-, raskete veoste veokid) arendamist. Eeldatakse, et koostöö suurhankijate vahel aitab stimuleerida uuenduslike toodete turgu. Sarnast lähenemisviisi järgitakse ka teistes alarühmades.

Täpsem teave:

<http://www.bigbuyers.eu/>

Ühishanked võivad olla kasulikud ka üksikutele avaliku sektori hankijatele, kellel on piisav ostujõud, näiteks suured linnad või kommunaalettevõtjad. Need avaliku sektori hankijad on loomulikud innovatsioonihangete korraldamise kandidaadid, sest neil on suutlikkus enne tavatoodete hulgi ostmist uuenduslikke kaupu ja teenuseid kindlaks teha ja katsetada.

NÄIDE EHPPA (EUROOPA TERVISHOIUALASTE RIIGIHANGETE ALLIANSS)**Mis on EHPPA?**

EHPPA on mittetulunduslike hankeorganisatsioonide ühendus. Selle eesmärk on koondada oskusteavet, parandada tulemuslikkust ja pakkuda oma liikmetele strateegilist positsiooni Euroopa tervishoiuteenuste hanketurul. 2012. aastal asutatud EHPPA on Prantsuse õiguse alusel registreeritud ühendus, mille peakorter asub Pariisis.

Mida tegi EHPPA innovatsiooni ostmise kiirendamiseks?

28. ja 29. septembril 2017 korraldasid CCI France International ja EHPPA Pariisis esimese Euroopa tervishoiualaste innovatsioonihangete foorumi ehk ürituse „EHPPA Days“.

Ürituse eesmärk oli viia tervishoiu valdkonna avaliku sektori hankijad (nt kesksed hankijad, haiglad jne) kokku Prantsusmaa ja Euroopa uuenduslike tarnijatega ning saada teavet iga Euroopa riigi erinevate hanketavade kohta.

Kes osalesid?

Üritusel osalesid idufirmad, VKEd, keskmise suurusega ettevõtjad ning Prantsusmaa ja Euroopa tarnijad, kes pakuvad uuenduslikke lahendusi tervishoiusektori igas harus. Sellised harud on muu hulgas järgmised: farmaatsia, patoloogia, biomeditsiinitehnika, patsiendihaldus, meditsiiniseadmed, biotehnoloogia, e-tervis ja digitaalsed tugiteenused, majutus, taristu- ja tehnilised teenused, energia ja kestlik areng ning telekommunikatsiooni ja IT-teenused.

Aruanne ürituse „EPHHA Days 2017“ kohta:

<http://www.ehppa.com/Ressources/FCK/files/EHPPA%20Days%202017%20-%20Web%20REPORT.pdf>

Sarnased algatused:

<https://beneluxa.org/>

<https://www.euractiv.com/section/health-consumers/news/southern-eu-states-present-unified-front-in-drug-talks/>

NÄIDE JÕUDUDE ÜHENDAMINE INNOVATSIOONILE SUUNATUD STRUKTUREERITUD TEGEVUSE JAOKS:

Norra riiklik tarnijate arenguprogramm

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Paljud üksikute avaliku sektori hankijate käivitatud uuenduslikud riigihankemenetlused annavad häid lahendusi, aga lõppevad pärast katse- või prototüübietappi, sest ühe hankija nõudlus ei ole piisav.

Mida tehti teisiti?

Norra riikliku tarnijate arenguprogrammi raames tehakse süsteemselt tööd selle nimel, et sarnaste huvidega (nt kliima või tervishoiuga seotud konkreetse poliitikaeesmärgi saavutamine) ja sarnaste vajadustega avaliku sektori hankijad ühendaksid juba alguses jõud ning kutsuksid turgu üles esitama lahenduse, mis võimaldab neil saavutada oma ühine eesmärk. Ühisprojektid tagavad võimalikele tarnijatele prognoositavuse, selguse ja – mis äärmiselt oluline – turustamiseks ja seeriatootmiseks vajaliku mahu.

Milline oli tulemus?

Ühes ühisprojektis on arenguprogrammi raames tehtud koostööd riigi suurimate avaliku sektori hankijatega, kes algatavad ehitusprojekte, mis puudutavad näiteks uute koolide, lasteaedade, ülikoolide, haiglate ja valitsushoonete ehitamist, ning teevad nende üle järelevalvet. Nende ühine lahendamist vajav probleem oli säästvamate ehitusprotsesside väljatöötamine ning seega panustamine Norra Pariisi kokkuleppe alusel võetud kohustuste täitmisel. Arenguprogrammi toetusega tegid nad ühiselt turule ülesandeks leida lahendus, et pakkuda heitevabade masinatega ehitusplatse. Nad avaldasid oma järgmise viie aasta ühise ehituseelarve, et näidata võimalikele tarnijatele turu võimalikku suurus. Praegu käib tehnoloogia arendamine, mis ei oleks ilma selle turumahuta võimalik olnud.

Täpsem teave:

<http://innovativeanskaffelser.no/about>

2.6 Riskikartlikkusest ülesaamine innovatsiooni stiimulite loomise abil

Oluline on tunnustada asjaolu, et innovatsiooni hangetega kaasneb risk, nt et toodet ei õnnestu tarnida või teenust ei õnnestu osutada või et oodatud tulemused ja loodud lahendus erinevad jne. Avaliku sektori hankijaid hirmutab sageli lisarisk hankemenetlustes, sest nad kasutavad riigi raha. Kuna neile ei avaldu sama turusurve nagu ettevõtjatele, on uuenduslike lahenduste hankimisega kaasnevat riski ühtlasi keerulisem põhjendada. Seetõttu tuleks neile küsimustele innovatsiooni hankeprojektide koostamisel tähelepanu pöörata. Riskikartlikkuse kaotamiseks tuleb avaliku sektori hankijaid teisiti motiveerida, kasutades rahalisi ja mitterahalisi stiimuleid.

Mitterahalised käitumisstiimulid hõlmavad näiteks heade tavade tunnustamist (nt riiklike innovatsiooni hangete auhindadega), innovatsiooni hangete lisamist hangetega tegelevate ametnike või juhtide iga-aastastes karjäärieesmärkidesse (nt võtmetähtsusega tulemuslikkuse põhinäitajate kehtestamisega), paremate edutamisevõimaluste pakkumist avaliku sektori hankijatele, kes rakendavad edukalt innovatsiooni hankeid, millega avalikke teenuseid kiiremini ajakohastatakse. Teine võimalus on keskenduda mõjule, mis innovatsiooni hangetel võib olla kohalikul tasandil.

INNOVATSIOONIHANGETE AUHINNAD

Igal aastal tunnustab Saksamaa innovatsiooni hangete pädevuskeskus KOINNO Saksamaa avaliku sektori hankijate eeskuju andvaid innovatsiooni hankeid auhinnaga „Innovatsioon annab eelise“, mis antakse Saksamaa föderalse majandus- ja energeetikaministeeriumi egiidi all.

Samuti annab Euroopa säästvate hangete võrgustik Procura+ iga-aastaseid auhindu säästvate ja uuenduslike hangete eest. Kõigi tunnustatud projektide lühikirjeldused on kättesaadavad nende veebisaitidel, kus on selgitatud uuendusliku lähenemisviisi kõige olulisemaid omadusi.

Täpsem teave:

<https://www.koinno-bmw.de/koinno/innovationspreis>

<http://www.procuraplus.org/awards>

Rahastamine on innovatsiooni hangetega alustamise üle otsustamisel tihti üks peamisi tegureid, eriti siis, kui ambitsioonitase on innovatsiooni osas kõrge. Et põhjendada otsust suunata riigihangete eelarved innovatsiooni, on oluline, et avaliku sektori hankijad tõendaks nende majanduslikku tasuvust, näidates selgelt, et uuenduslikest lahendustest eeldatavalt saadav kasu

(nt kvaliteedi/tõhususe paranemine, kulude vähenemine olulusringi jooksul jne) korvab vajalikud investeerimiskulud. Tõendid uute tehnoloogiate võimaliku kasu kohta on seega avaliku sektori hankijatele olulised investeerimisotsuse tegemise põhjendamisel majanduslikust seisukohast. Uuenduslike lahenduste sertifitseerimine aitab avaliku sektori hankijatele kinnitada, et uued tehnoloogiad annavad lubatud tulemusi.

Peale selle on olemas mitmeid rahastamisallikaid, mis pakuvad avaliku sektori hankijatele stiimuleid innovatsioonihangete korraldamiseks. Sihtotstarbeline rahastus võib katta paljud innovatsioonihangetega seotud lisakulud, näiteks kulud, mis kaasnevad hanke ettevalmistamise ja haldamisega, esialgse turu-uuringuga, läbirääkimistega, teadus- ja arendustegevusega (nt prototüüpide loomine, katsetamine ja sertifitseerimine), konkreetse tehnilise või õiguslaselise oskusteabe koondamisega, haldusmenetluste kohandamisega jne. Samuti võib see korvata kultuurilisest muutusest ja harjumuste muutmisest tingitud immateriaalsed kulud.

RIIKLIKUD JA PIIRKONDLIKUD INNOVATSIOONIHANGETE TOETUSKAVAD

Neliteist ELi liikmesriiki on koostanud riiklikud või piirkondlikud innovatsioonihangete toetuskavad. Nendega rahastatakse tavaliselt teataval määral avaliku sektori hankijaid innovatsioonihangete ettevalmistamisel ja/või rakendamisel, et vähendada mõnda uuenduslike lahendustega kaasnevat riski. Näiteks Soome innovatsioonihangete programmist on juba toetatud enam kui 70 innovatsioonihanget. Itaalia Lombardia maakond on lisanud kommertskasutusele eelnevad hanked ja uuenduslike lahenduste riigihanked poliitilise eesmärgina oma piirkondlikku õigusesse ning eraldanud vahendid korrapärase üleskutsete tegemiseks, et koguda teavet maakonna avaliku sektori hankijate innovatsioonivajaduste kohta, mille jaoks korraldatakse seejärel uued hanked.

Täpsem teave:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/innovation-procurement-initiatives-around-europe>

<http://www.regione.lombardia.it/wps/portal/istituzionale/HP/DettaglioRedazionale/servizi-e-informazioni/imprese/ricerca-e-innovazione-per-le-imprese/appalti-pre-commerciali>

ELI RAHASTAMISKAVAD

EL toetab innovatsioonihankeid mitme rahastamisprogrammi kaudu.

ELi peamisest teadusuuringute ja innovatsiooni programmist „**Horisont 2020**“ rahastatakse korrapäraselt koordineerimis- ja toetusmeetmete projektikonkursse (koordineerimise ja kontaktide loomise rahastamiseks, et valmistuda tulevasteks innovatsioonihangeteks), kommertskasutusele eelnevate hangetega seotud meetmete projektikonkursse (muu hulgas uuenduslike lahendustega seotud teadus- ja arendustegevuse ning nende lahenduste katsetamise kaasrahastamiseks) ning uuenduslike lahenduste riigihangetega seotud meetmete projektikonkursse (uuenduslike lahenduste hankimise ja kasutuselevõtu kulude kaasrahastamiseks).

Ülevaade kõigist siiani rahastatud innovatsioonihangetest on kättesaadav aadressil:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/eu-funded-projects>

Lisateave programmi „Horisont 2020“ innovatsioonihangete toetuse kohta:

http://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/cross-cutting-issues/innovation-procurement_en.htm

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

ELi väikeste ja keskmise suurusega ettevõtjate (VKEde) toetamise programmist COSME (<https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>) rahastatakse VKEsid hõlmavaid uuenduslikke projekte.

ELi liikmesriigid ja nende piirkonnad saavad oma aruka spetsialiseerumise strateegiate raames kaasrahastada innovatsioonihankeid, sealhulgas kommertskasutusele eelnevaid hankeid, ka Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondidest. Vaadake spetsiaalseid suuniseid, milles selgitatakse, kuidas innovatsioonihankeid saab rahastada Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondidest ka koos programmi „Horisont 2020“ rahastusega:

http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/synergy/synergies_en.pdf.

Näiteid Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondidest rahastatud innovatsioonihankeprojektide kohta leiate aadressil:

http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/good_practices/GP_fiche_30.pdf.

NÄIDE: EUROOPA STRUKTUURI- JA INVESTEERIMISFONDIDEST RAHASTATUD LEEDU INNOVATSIOONIHANGETE TOETUSPROGRAMM

21 kommertskasutusele eelnevat hanget on Leedus juba avatud ja 13 avatakse 2020. aastal valitsuse kommertskasutusele eelnevate hangete toetusprogrammi raames alates 2016. aastast korraldatud korrapärase konkursikutsete alusel. Toetusprogrammi kaasrahastatakse Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondidest. Korrapäraselt avaldatavates konkursikutsetes kutsutakse Leedu avaliku sektori hankijaid üles esitama värsked ideid uute kommertskasutusele eelnevate hangete projektide kohta.

Täpsem teave:

<https://www.interregeurope.eu/ecoris3/news/news-article/1607/the-start-of-pre-commercial-procurement-in-lithuania>

Uurida võiks ka riskijuhtimismehhanisme, nagu laenu-, kindlustus- ja tagatisskeemid. Kindlustus- või tagatisskeeme, mis on ette nähtud avaliku sektori hankijate innovatsiooniriskide tasakaalustamiseks, on siiski juba katsetatud, eriti võimaliku kahju katmiseks lahenduse rakendamise ebaõnnestumise korral. See süsteem aitab vähendada hankijale tekkivat riski, et tekitada sidusrühmade seas usaldust.

RAHASTAMISVAHENDITE FINANTSVÕIMENDUSE KASUTAMINE RISKI VÄHENDAMISEKS

Euroopa Investeerimispank (EIP) ja Euroopa Investeerimisfond (EIF) pakuvad programmi „**Horisont 2020**“ tööprogrammi „Access to Risk Finance“ (juurdepääs riskikapitalile) toel kaht liiki rahastamisvahendeid, et vähendada nii avaliku sektori hankijate kui ka ettevõtjate (eelkõige ka idufirmade ja VKEd) innovatsioonihangetega seotud riski.

Euroopa Investeerimispank (EIP) annab rahastamisalgatuse „**InnovFin** suurprojektid/teadus“ raames laene üksikutele avaliku sektori hankijatele või nende rühmadele kommertskasutusele eelnevate hangete ja uuenduslike lahenduste riigihangete alustamiseks. See võimaldab hankijatel ületada rahalisi raskusi seoses eelnevate investeeringutega millessegi uuenduslikku, mis tasub end ära alles hiljem.

Laenu tagasimakseperioodi saab määrata selliselt, et avaliku sektori hankija peab laenu tagasi maksma hakkama alles siis, kui innovatsioon hakkab tooma hankijale tegelikku kvaliteedi ja kulude paranemist. Ka võib laen leevendada rahaliste vahendite sünkroniseerimise raskusi ühishanke alustamisel, sest see võimaldab kõigil rühma liikmetel alustada ühist hankimist kohe ja annab samal ajal igale osalejale võimaluse maksta oma osa tagasi erineva individuaalse ajakava alusel.

Kasutades algatust „**InnovFin** novaatoritele“, saavad EIP ja EIF aidata kommertskasutusele eelnevates hangetes ja uuenduslike lahenduste riigihangetes osalevatel ettevõtjatel saada hõlpsamini juurdepääsu laenudele, tagatistele, vastutagatistele, hübriid-, vahe- ja omakapitali kaudu rahastamisele, et laiendada oma äri innovatsioonihanke ajal, pidades silmas lahenduste

laiemat turustamist.

Täpsem teave:

InnovFini suurprojektid/teadus:

<https://www.eib.org/en/products/blending/innovfin/products/science.htm>

InnovFin novaatoritele: <https://www.eib.org/en/products/blending/innovfin/index.htm>

3 NOVAATORITE LIGIMEELITAMINE

Novaatorite, eelkõige kõrgtehnoloogiliste idufirmade ja uuenduslike VKEde ligimeelitamine on innovatsioonihangete valdkonna üks peamine väljakutse. Mõnes valdkonnas sõltub nende ettevõtete uuenduslike lahenduste kasutuselevõtt suurel määral avaliku sektori hankijatest²¹ ning avaliku sektori hankijad võivad vajada nende ettevõtete innovatsioonipotentsiaali, et osutada kõrgetasemelisi avalikke teenuseid. Samal ajal ei ole idufirmadel ja VKEdel sageli nii suurt tootmisvõimsust ja selliseid tulemusi, mida avaliku sektori hankijad tavaliselt nõuavad.

Avaliku sektori hankijad võivad kaaluda kaht peamist suunda: hankemenetluse kohandamine nende novaatoritega (3.1) ja innovatsioonivahendajate kaasamine (3.3).

3.1 Ka väiksematele novaatoritele juurdepääsu andmine riigihangetele

Aluslepingu põhimõtete kohaselt peavad kõik innovatsioonihanked olema avatud igas suuruses ettevõtjatele, olenemata sellest, kas need ületavad riigihangete piirmäärasid või jäävad neist allapoole. Innovatsioonihanked pakuvad väikestele uuenduslikele ettevõtetele aga rohkem huvi kui tavalised valmistoodete hanked. ELi 2014. aasta riigihanke-eeskirjad on teinud avaliku sektori hankijatele võimalikuks selliste menetluste kavandamise, mis sobivad lisaks suurtele ettevõtetele ka väiksematele uuenduslikele tarnijatele.

3.1.1 Suhtlemine turuga

Esimene samm novaatorilt pakkumuse saamiseks on lihtne: temaga tuleb suhelda. Selle kahtlaselt lihtsa lähenemisviisiga lahendatakse kaks probleemi: ettevõtjate teadmatus riigihangetest ja usalduse puudumine. Kummagi probleemi saab lahendada otse ettevõtjaga rääkides. Täpselt nagu müügikampaaniadki, võib otse rääkimine veenda isegi muidu skeptilist ettevõtjat avaliku sektori hankijatega äri tegema.

Suhtlusvahendiks võib olla e-kiri või telefonikõne eelnevalt kindlaksmääratud ettevõtjatele. Suhelda võib ka võrgustike kaudu ja messidel teavet jagades. Suhtlus võib olla minimalistlik ja vähest vaeva nõudev (nt hanketeate veebilingi saatmine mõnele ettevõtjale või tööstusharu ühendustele) või põhjalik (nt hankedokumentide tutvustamine messil, veebiseminaril või sotsiaalmeediakampaania raames). Riikides, kus usaldus riigihangete vastu on väike, on sellistel kontaktidel ka oluline osa hankete inimliku näo andmisel ja ettevõtjate kindlustunde suurendamisel selle suhtes, et leping sõlmitakse ausa konkurentsi alusel.

Samas kehtivad diskrimineerimise ja ebavõrdse kohtlemise vältimiseks avaliku sektori hankijate suhtes ka piirangud seoses viisidega, mille kaudu nad tarnijatega teavet jagavad. Avatud ja tõhusa konkurentsi tagamiseks ei tohi ühelegi potentsiaalsele tarnijale anda ainuõiguslikku ega eelisjuurdepääsu dokumentidele või teabele. Samuti peavad avaliku sektori hankijad piisavalt dokumenteerima mis tahes suulise suhtluse ettevõtetega²².

²¹ Erasektori nõudlus on mõnes valdkonnas (teed, liikluskorraldus, jäätmekäitlus jne) väga väike. Riigihanketurud on nende sektorite lahendustele sageli ainsad või peamised turud.

²² Vt lisateave punktis 4.1.2 esialgse turu-uuringu kohta.

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Madalmaade, Hispaania, Belgia ja Soome haiglad tahtsid välja töötada koostalitlusvõimelise telemeditsiini platvormi, mille eesmärk on selliste intensiivravipatsientide kaugseire ja -hooldus, kellel on suurem risk surra sepsisesse.

Mida tehti teisiti?

Haiglad hakkasid eelseisvat hanget võimalikult kiiresti reklaamima, avaldades riigihangete andmebaasis TED (Tenders Electronic Daily) eelteate ja kogudes potentsiaalsetelt pakkujatest teavet esialgses turu-uuringus, mis korraldati mitme füüsilise kohtumisena, mida täiendas veebipõhine küsimustik. Selline lähenemisviis andis avaliku sektori hankijatele ulatusliku ülevaate praegusest olukorrast. See kinnitas, et hanke jaoks ettenähtud eelarve oli piisav, ja tõi esile, millist lisateavet on vaja.

Hanke tutvustamine algas THALEA²³ veebisaidi kaudu ning postitustega muude tervishoiualaste, IT- ja innovatsioonihangete veebisaitidel, foorumites ja infolehtedes. Hankijad reklaamisid eelteadet ja hanketeadet ka tervishoiu- ja IT-sektori messidel. Kindla adressaadiga otsepostitustega anti sellest teada tööstusharu ühendustele, kaubanduskojale, programmi „Horisont 2020“ tervishoiu- ja IT-sektori riiklikele kontaktpunktile ning teadaolevalt selles valdkonnas tegutsevatele ettevõtjatele. Tutvustustegevust tugevdati sotsiaalmeedia abil, et jõuda eelkõige ka VKEdeni, nt Start-up Europe'i, ELi VKEde rahastamisvahendi (EU SME instrument), ELi digitaalse ühtse turu (EU Digital Single Market) ja ELi tervishoiualgatuse (EU Health) Twitteri kontode kaudu.

Milline oli tulemus?

Kommertskasutusele eelnev hange meelitas pakkumusi esitama nii suurettevõtteid kui ka väiksemaid novaatoreid, sealhulgas idufirmasid. Hanke tulemus on see, et kaks idufirmat ja üks suurettevõtte pakkusid edukalt uudseid algoritme ja riskide tuvastamise täiustatud lahendusi. Need võimaldavad anda diagnoose kiiremini ja parandavad intensiivravi tõhusust märkimisväärselt. Tänu sellele vähenes sepsisesse suremus 25 %. Samuti vähendas see haiglas viibimise kestust 20–50 %.

Haiglad on hankijate rühma järelhanke jaoks laiendanud, et seda liiki uuenduslikud lahendused Euroopas laialdasemalt kasutusele võtta. Nad on käivitanud uue avatud turu-uuringu, et reklaamida uut eelseisvat hanke väljakuulutamist novaatoritele ning et pidada sammu tehnika viimase arenguga.

Täpsem teave:

<http://www.thalea-pcp.eu/market-consultation>

<http://www.thalea-pcp.eu/thalea-2-ppi-overview>

<http://ted.europa.eu/TED/notice/udl?uri=TED:NOTICE:69348-2018:TEXT:EN:HTML>

3.1.2 Halduskoormuse vähendamine

Bürokraatiakoormus takistab sageli VKEde ja idufirmade osalemist riigihankemenetlustes. Olenevalt liikmesriigist ja avaliku sektori hankijast peavad nad koos oma pakkumusega esitama haldustõendid, mis tõendavad õiguslikku seisundit ning majanduslikku ja finantssuutlikkust, et kontrollida vastavust menetlusest kõrvalejätmise ja valikukriteeriumidele.

²³

THALEA tähistab telemeditsiini süsteemi, mille eesmärk on vastata haiglate nõudmistele seoses varajase hoiatamisega uuendusliku info- ja kommunikatsioonitehnoloogia abil kaasuvate haigustega patsientide elu päästmiseks Euroopas, osana patsiendi isikliku hoolduse programmist. THALEAt rahastas Euroopa Liit seitsmenda raamprogrammi raames (FP7-ICT-611855).

ELi ajakohastatud normidega lihtsustati neid nõudeid. Nüüd võivad pakkujad esitada enda koostatud kinnituse, milles märgitakse, kas nad täidavad kõiki halduslikke eeltingimusi. Samuti esitavad nad sertifikaadid enda kinnituste kinnitamiseks üksnes siis, kui nende pakumuse hinnatakse parimaks. Äriliselt on mõttekam koguda tõendid kokku vahetult enne lepingu allkirjastamist, mitte menetluse alguses.

Tänu kinnituste elektroonilisele versioonile – Euroopa ühtne hankedokument²⁴ – on see protsess veel lihtsam. Euroopa ühtne hankedokument võimaldab andmeid taaskasutada, et pakkujad saaksid esitada taotluse kiiremini. See on oluline lihtsustus nii avaliku sektori hankijate kui ka pakkujate jaoks.

Euroopa ühtse hankedokumendi teenuseid pakutakse enamikus liikmesriikides²⁵. Euroopa ühtne hankedokument on valmis loetelu ettevõtja kinnituse võimalikest elementidest, mida võidakse riigihankemenetlustes osalemiseks nõuda. Iga hanke jaoks valivad avaliku sektori hankijad asjakohased nõuded, millele pakkuja peab vastama.

Integreerituma e-riigihangete ja e-valitsuse süsteemiga²⁶ soodustatakse elektrooniliste seoste loomist Euroopa ühtse hankedokumendi ja vajalikke tõendeid genereerivate riiklike e-registrite vahel, et oleks võimalik järgida ühekordsuse põhimõtet. Selle põhimõtte kohaselt pääsevad avaliku sektori hankijad vajalikele tõenditele otse ligi. Tänu sellele ei pea pakkuja esitama teavet, mis on liikmesriikide süsteemides juba olemas. eCertise²⁷ teenusega, mis on kõigi Euroopa riikide tõendite kaardistamisteenus, on see võimalik piiriülelt.

EUROOPA ÜHTSE HANKEDOKUMENDI TEENUSED:

Soome näitab oma lihtsustuspotsiaali

Euroopa ühtse hankedokumendi teenuseid osutatakse praegu kogu Euroopas. Mõned pakuvad põhifunktsioone, nagu menetlusest kõrvalejätmise kriteeriumide täitmise tõendamine (makstud maksud ja sotsiaaltoetused jne). Samas kasvab aga nende teenuste arv, mille puhul Euroopa ühtne hankedokument on seotud riiklike andmebaasidega ja muude lisaväärtusega teenustega. Need võivad hõlmata ettevõtete profiilide säilitamist, et vähendada asutuste ja tarnijate halduskoormust.

Soomes ühendati keskne e-riigihangete teenus Euroopa ühtse hankedokumendi teenuse rakendamise ajal kaheksa riikliku andmebaasiga. Asutustel on nüüd otse juurdepääs tarnijate esitatud teabele, mida säilitatakse hõlpsa taaskasutamise eesmärgil ettevõtte profiilis. Samuti võib juhtiv tarnija paluda konsortsiumi liikmetel ja alltöövõtjatel täita Euroopa ühtne hankedokument otse e-riigihangete platvormil. See muudab suuremates riigihankeprojektides osalemise VKEdes jaoks palju lihtsamaks.

Täpsem teave:

<https://ec.europa.eu/tools/espd>

www.hanki-palvelu.fi

3.1.3 Valikukriteeriumide kohandamine

Avaliku sektori hankijad nõuavad ettevõtjatelt sageli tõendeid selle kohta, et neil on lepingu täitmiseks finants- ja/või majanduslik suutlikkus. Tavaliselt tehakse seda hoolsuskohustuse

²⁴ <https://ec.europa.eu/tools/espd>.

²⁵ Euroopa ühtse hankedokumendi pakkujate nimekiri on kättesaadav aadressil <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/38181>.

²⁶ Riigihankedirektiivide kohaselt on pakumuse elektrooniline esitamine alates 2018. aasta oktoobrist kohustuslik.

²⁷ <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/ecertis>.

meetodi raames, maandamaks riski, et lepingu kehtivuse ajal algatatakse töövõtja likvideerimismenetlus, mis mõjutab avaliku teenuse osutamist. Tavaliselt soovivad avaliku sektori hankijad sel eesmärgil teavet raamatupidamise aastaaruande ja käibe kohta.

Mõnikord esitati ettevõtjatele selle suutlikkuse tõendamiseks suuri rahalisi nõudeid. Näiteks on nõutud minimaalne käive sageli mitu korda suurem kui asjaomase lepingu maksumus. Selline nõue ei taga tingimata lepingu nõuetekohast täitmist. Samuti välistatakse sellega kõik võimalikud pakkujad, kelle käive on väiksem, aga kellel võib olla vajalik tootmisvõimsus ja – mis veelgi tähtsam – parem lahendus.

Uute normide kohaselt ei saa avaliku sektori hankijad enam nõuda käivet, mis on suurem kui lepingu kahekordne eeldatav maksumus, välja arvatud nõuetekohaselt põhjendatud asjaoludel²⁸. Selle reeglina hõlbusatakse selliste idufirmade ja uuenduslike VKEd osalemist, mis võivad olla hiljuti asutatud ja mille käive on võrdlemisi väike.

NÄIDE **VÕIMALUSTE LOOMINE VKEDELE:**
mehitamata õhusõidukid ja isikukaitsevahendid metsatulekahjude kustutamiseks Bulgaarias ja Serbias

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Kula linn Bulgaarias ja Boljevaci linn Serbias tahtsid osta erisõidukeid, mehitamata seireõhusõidukeid ja isikukaitsevahendeid metsatulekahjude kustutamiseks. Kuna selles valdkonnas võivad uuenduslikud VKEd pakkuda kvaliteetseid lahendusi, tahtsid avaliku sektori hankijad olla kindlad, et uuenduslikud VKEd saavad selles hankes osaleda.

Mida tehti teisiti?

Mõlemad linnad kuulutasid välja sarnased hanked. Finantssuutlikkuse kriteeriumide alusel nõutud miinimumkäive oli võrdne pakkumuse väärtusega (ei ületanud seda). Pakkuja viimase kolme aasta keskmine aastakäive pidi ületama tema pakkumuse väärtust.

Kuna hankijad jaotasid lepingu ühtlasi osadeks – lepingu koguväärtus jaotati sõidukite, mehitamata õhusõidukite ja kaitsevahendite osaks – olid VKEd võimelised finantssuutlikkuse nõuet täitma.

Milline oli tulemus?

Nii oli VKEdel võimalik sõlmida uuenduslike seadmete hankelepingud.

Täpsem teave:

<http://obshtina-kula.com/bg/?p=1915>

<http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:222939-2017:TEXT:EN:HTML&src=0> (Kula kohta)

<http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:433112-2017:TEXT:EN:HTML&src=0&ticket=ST-28215527->

[OcevhL2HhcqUNWcpu88X7fxW924VOOHEzNzxKwtt9AEmKozNQ9Ffi8e7wyLKl0NjYuXOTNYeuacOZtTzn5lzVzXG-PHslUMVSXYC6iO06UxAkYy-4J10I8LIWSzTszVd8YtfzXCoSHCMGZ8cHeoDwhWflqLC](http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:433112-2017:TEXT:EN:HTML&src=0&ticket=ST-28215527-OcEvhl2HhcqUNWcpu88X7fxW924VOOHEzNzxKwtt9AEmKozNQ9Ffi8e7wyLKl0NjYuXOTNYeuacOZtTzn5lzVzXG-PHslUMVSXYC6iO06UxAkYy-4J10I8LIWSzTszVd8YtfzXCoSHCMGZ8cHeoDwhWflqLC)

<http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:99979-2018:TEXT:EN:HTML&src=0> (Boljevaci

kohta)

(kaasrahastatud Bulgaaria ja Serbia piiriülesest Interregi-IPA programmist)

Et tõendada oma tehnilist võimekust kõnealuse riigihankelepingu täitmiseks, peavad ettevõtjad sageli esitama nimekirja varem tehtud töödest, tarnitud asjadest või osutatud teenustest. Sageli tuleb sellele nimekirjale lisada tõendeid rahuldava täitmise kohta või muid üksikasju. See nõue tekitab probleeme idufirmadele, mis on alles loodud ja millel ei ole veel olnud aega tulemusi

²⁸

Direktiivi 2014/24/EL artikli 58 lõike 3 teine taane.

saavutada. Seetõttu võidakse nad selle lähenemisviisi alusel mõnest riigihankemenetlusest kõrvale jätta, ehkki idufirmal võivad lepingu täitmiseks vajalikud võimalused täiesti olemas olla – võib-olla isegi uuenduslikuma tehnilise lahendusega.

Avaliku sektori hankijatel on võimalus küsida ettevõtjatelt muid tõendeid²⁹. Olenevalt lepingust võib ettevõtja esitada teenuseosutaja või töövõtja või ettevõtte juhtivtöötajate haridus- ja kutsekvalifikatsiooni tõendavad dokumendid või nimetada tarneahela juhtimis- ja jälgimissüsteemid, mida ettevõtja saab lepingu täitmise ajal kasutada. Tõendamisvahendid, mis ei nõua, et pakkuja oleks aastaid ärivaldkonnas tegutsenud, võimaldavad ka idufirmadel lepingu pärast konkureerida.

3.1.4 Osade kasutamine

Veel üks moodus novaatorite ligimeelitamiseks on riigihankelepingute jaotamine osadeks. Iga osa suurus vastab idufirmade ja uuenduslike VKEde tegevusvõimele. Samuti saab osade kasutamisega vähendada sõltuvust ühest tarnijast, isegi juhtudel, kui tegemist on valdavalt suurarnijatega. Sellistel juhtudel saab avaliku sektori hankija kehtestada koostalitluse ja/või avatud standardite nõuded, et pakkuja lahendusi hõlmavad osad süsteemiks ühendada. Sellega seoses tuleks tarnijaga sõlmitavas lepingus kehtestada reeglid projektist tuleneva mis tahes uue intellektuaalomandi õiguse tulevase kasutamise kohta.

ELi uute normide kohaselt peavad avaliku sektori hankijad kaaluma osadeks jaotamist kõigi riigihankelepingute puhul³⁰. Praktikast peavad nad leidma tasakaalu kahe aspekti vahel: ühelt poolt osade kasutamine, et hõlbustada väiksemate uuenduslike tarnijate osalemist ja soodustada avatumate koostalitluslike lahenduste leidmist, ning teiselt poolt oma halduskoormuse vähendamine, sõlmides lepingu ühe töövõtjaga, kes hoolitseb kõigi ülesannete eest.

NÄIDE	VKEDE VÕIMALUSED SUUREMATE PROJEKTIDE RAAMES: <i>tulevikukindlad liikluskorralduskeskused Inglismaal ja Madalmaades</i>
Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?	
Madalmaade ja Inglismaa maanteeametid Rijkswaterstaat ja Highways England tahtsid liikuda oma järgmise põlvkonna liikluskorralduskeskuste jaoks avatud modulaarse tarkvaraplatvormi suunas. Eesmärk oli kaotada sõltuvus ühest tarnijast ja anda väiksematele uuenduslikele ettevõtetele võimalus pakkuda uusi uuenduslike teenuseid.	
Mida tehti teisiti?	
Eesmärgi saavutamiseks kuulutasid avaliku sektori hankijad välja kaks paralleelset ühist hankemenetlust:	
1) riigihanke nende tellimuse järgi loodud tarkvaraplatvormi asendamiseks uue platvormiga, millel on avatud liidesed;	
2) kommertskasutusele eelneva hanke, et töötada välja uued uuenduslikud liikluskorraldusmoodulid, mis kuuluvad uue avatud platvormi juurde. Selleks et tagada pakkuja piisav konkurents ja eri moodulite koostalitlusvõime, jaotasid avaliku sektori hankijad kommertskasutusele eelneva hanke moodulite kaupa osadeks.	
Milline oli tulemus?	
Esimene hankemenetlus tekitas olemasolevate suuremate pakkuja vahel tervistava konkurentsi aluseks oleva tarkvaraplatvormi avamiseks. Teise teadus- ja arendustegevuse hanke puhul sisenes	

²⁹ Vt direktiivi 2014/24/EL XII lisa II osa.

³⁰ Direktiivi 2014/24/EL artikkel 46.

sellele turule rohkem VKEsid, sealhulgas VKEsid, kes ei olnud varem liikluskorralduse valdkonnas tegutsenud.

Tänu sellele loodi suurepärased uued moodulid i) hajutatud võrgu paremaks haldamiseks, millega vähendatakse liiklusummikuid ja CO₂ heidet, ii) liiklusõnnetuste ennetamiseks ja ärahoidmiseks, millega paraneb liiklusohutus, ning iii) sidusa intelligentse transpordisüsteemi jaoks, mis hõlbustab arukate autode ja muude tehnoloogiliste uuenduste kasutuselevõttu.

Selle avatud modulaarsel ülesehitusel põhineva lähenemisviisiga plaanitakse hoida kulusid kokku 20 %.

Täpsem teave:

<http://charmprogramme.com>

3.1.5 Standardite, avatud andmete, avatud liideste ja avatud lähtekoodiga tarkvara kasutamine

Standardite, avatud andmete, avatud liideste ja avatud lähtekoodiga tarkvara kasutamine on veel üks viis turgude avamiseks. Need võivad pakkuda väiksematele novaatoritele võimalust osaleda suurtes projektides või võimaldada väiksematel novaatoritel ise hankeid võita ja oma äri kasvatada. Lepingutes tuleks aga kehtestada reeglid juurdepääsu kohta olemasolevatele intellektuaalomandi õigustele, mis on vajalikud innovatsiooniprotsessi lõpuleviimiseks, ja juurdepääsu kohta uutele intellektuaalomandi õigustele, mis tekivad innovatsiooniprotsessi käigus.

NÄIDE AVATUD INNOVATSIOONIPROTSESSI HANKIMINE:

nutivõrk „valguse linnale“

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Madalmaade linn Eindhoven soovis parandada linnas elukvaliteeti ning suurendada oma tuntust valguse linnana.

Mida tehti teisiti?

Konkreetselt toote või lahenduse ostmise asemel korraldas omavalitsus avatud innovatsiooniprotsessi hanke. See uus lähenemisviis põhines tegevuskaval, milles olid kirjas linna eesmärgid 2030. aastani. Seda toetas pidev koostöö teenuseosutaja, kodanike, teadusasutuste ja omavalitsuse vahel. Sisuliselt osalesid kasutajad nn eluslaboris, et teha kindlaks muutused, mida hankijal ei olnud võimalik alguses ette näha, ja neile reageerida.

Hankeprotsess koosnes turu-uuringust, võistlevast dialoogist (kolmes järjestikuses voorus kolme eelnevalt valitud konsortiumiga), pakkumisetapist ja lepingu sõlmimisele eelnevast etapist, et valituks osutunud pakkumust kontrollida. Valikukriteeriumide hulka kuulus „uuenduslik jõud“, sealhulgas visioon, strateegia ja kogemused, mis puudutavad avatud innovatsiooni rakendamist. Valikuprotsessis lähtuti parimast hinnast ja kvaliteedi suhtest.

Milline oli tulemus?

Valitud tarnija töötas avaliku ruumi jaoks välja „avatud“, ühendatud ja aruka valgustussüsteemide süsteemi. Seda kasutatakse (või võidakse kasutada) selleks, et mitmed muud uuenduslikud tarnijad, eelkõige idufirmad ja uuenduslikud VKEd, pakuksid eri teenuseid pideva innovatsiooni tagamiseks.

Täpsem teave:

<https://www.jouwlichtop040.nl>

NÄIDE IDUFIRMADE KASVU SOODUSTAMINE:

kultuuripärandi säilitamine uuenduslikes avatud lähtekoodiga digiarhiivides

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Rootsi, Belgia, Iirimaa, Madalmaade, Saksamaa, Hispaania, Eesti ja Kreeka riiklikud kultuuriasutused, audiovisuaalarhiivid, avalikud raamatukogud ja kohaliku pärandiga tegelevad asutused tahtsid kõik lahendada sama probleemi: parandada digifailide kvaliteeti, mida kasutatakse kultuurisisu pikaajaliseks säilitamiseks, et hoida ära andmete säilitamise kvaliteedi halvenemine aja jooksul.

Mida tehti teisiti?

Koos telliti mitmelt ettevõttelt teadus- ja arendusteenused, et luua uued standardsed avatud lähtekoodiga vahendid, aitamaks arhivaaridel tagada, et kõik failid vastavad nõuetele, et neid oleks võimalik pikaajaliselt säilitada.

Milline oli tulemus?

Pakkujad, kellega lepingud sõlmiti, olid väikesed uuenduslikud ettevõtted, peamiselt idufirmad. Kuuest hankemenetluses osalenud ettevõttest kolm töötasid edukalt välja uuenduslikud vahendid, millega i) vähendatakse kulusid; ii) parandatakse digiteerimise täpsust ja üldist kvaliteeti ning kultuurisisu pikaajalist säilitamist.

Pärandiga tegelevad asutused mujal maailmas, sealhulgas USAs, kasutavad mõnesid kõige uuenduslikumaid lahendusi, mille on välja töötanud edukad idufirmad.

Täpsem teave:

<http://www.preforma-project.eu>

3.1.6 VKEd vajadusi arvestavate maksekavade väljatöötamine

Idufirmad ja uuenduslikud VKEd vajavad varajasi ja korrapäraseid makseid, sest neil ei ole selliseid finantssuuhvleid nagu suurematel ettevõtetel. Avaliku sektori hankijad võivad kavandada mitmesuguseid maksekavasid olenevalt sellest, kas VKE on otsene töövõtja või alltöövõtja.

Otsese töövõtja korral võivad ettemaksed olla VKEd osalemise võimaldamisel otsustava tähtsusega.

Alltöövõtja korral võivad liikmesriigid nõuda avaliku sektori hankijalt otsemaksete tegemist alltöövõtjatele. Sellise lühema makseahela puhul makstakse alltöövõtjatele, nt idufirmadele ja uuenduslikele VKEdele, varem. Samuti välditakse riski, et maksed peatöövõtja puudulike tulemuste tõttu hilinevad.

Kui otsemaksed ei ole kõige asjakohasem variant, saab alltöövõtjaid toetada muudel viisidel, näiteks pakkudes peatöövõtjatele makseperioodide lühendamiseks stiimuleid.

IDUFIRMADE TOETAMINE ÕIGEAEGSETE MAKSETEGA

Ettemaksete tegemine

Pariisi linn märkas, et tavalised maksekavad, mis hõlmasid väikeseid vahemakseid ja üht suurt lõppmakset hanke lõpus, takistasid VKEd osalemist. Et võimaldada idufirmadel ja uuenduslikele VKEdele riigihankemenetlustes osaleda, suurendas Pariisi linn 2017. aastal ettemakseid 5 %-lt 20 %ni.

Täpsem teave:

https://www.paris.fr/professionnels/l-entreprise-au-quotidien/achats-et-marches-publics-3526#la-politique-fournisseur_1

Hilinenud maksete vältimine

Hispaania riigihanketulemuste seadustiku kohaselt võivad avaliku sektori hankijad lisada finantssuutlikkuse hindamise kriteeriumide hulka alltöövõtjatele maksete tegemise keskmise tähtsusega. 2016. aastal lisas Madridi linn jäätmete kogumise lepingusse alltöövõtjatele maksmata jätmise eest trahvi, mille summa võib ulatuda 50 %ni võlgnetavast summast.

Täpsem teave:

3.2 Innovatsiooni ökosüsteemipõhise lähenemisviisi väljatöötamine

Mis on innovatsiooni ökosüsteem?

Innovatsiooni ökosüsteem koosneb ettevõtlusvaldkonna osalejatest, idufirmadest, akadeemilisest ringkonnast, tehnilistest ja tugiteenustest ning innovatsiooni juhtivatest isikutest. Neil kõigil on oma oluline roll väärtuse loomisel suuremas ökosüsteemis, muutes uued ideed reaalsuseks tänu finantsinvesteeringute kättesaadavusele. Innovatsiooni ökosüsteem loob teabe ja ressursside aktiivse voo, et muuta ideed reaalsuseks. Nende ökosüsteemide kaudu töötavad novaatorid ja ettevõtjad välja ning rakendavad lahendusi reaalse probleemide lahendamiseks kiiremini kui ilma ökosüsteemita. See protsess loob teadmisi uutes valdkondades, aitab mitmekesistada majandust ja võimaldab ettevõtjatel kohtuda oma klientidega nende asukohas.

Mis on ökosüsteemil põhinev lähenemisviis innovatsioonile?

Ökosüsteemil põhineva lähenemisviisi eesmärk on teha kindlaks peamised novaatorid – idufirmad, novaatorid ja teadlased –, suhelda nendega ning kaasata neid innovatsioonisuutlikkuse arendamisse.

Mida see tähendab avaliku sektori hankijate jaoks?

Innovatsiooni ökosüsteem annab avaliku sektori hankijale parema ülevaate mitmest küsimusest: kust tulevad järgmise põlvkonna ideed ja kontseptsioonid? Kui huvitavad on uuenduslikud arendused? Millises innovatsiooni arengu etapis on asjakohane osaleda? Millist väärtust võiks uudne lahendus võrreldes olemasolevate lahendustega luua? Kes on ökosüsteemis esile kerkivad osalejad, keda tarnijate turuteabe kontekstis jälgida?

Avaliku sektori hankija peaks looma sidemed innovatsiooni ökosüsteemidega, nagu klastrite, ettevõtlusinkubaatorite, innovatsiooniasutuste või eluslaboritega (kohalikul, piirkondlikul, riigi või isegi Euroopa tasandil), ning õppima nendega koostööd tegema. Teine hea tava konkreetse ökosüsteemi osalejate tundmaõppimiseks võib olla häkaton³¹ kasutamine.

Nende tegevuste kaudu saab avaliku sektori hankija paremini novaatoreid kindlaks teha ja algsatada väärtuslikku koosloomisel põhinevat koostööd, hinnata uue toote valmisolekut ning teha kindlaks uuenduslike tehnoloogiate rakendamise kulusid.

NÄIDE PRANTSUSMAA TRANSPORDIMINISTEERIUMI KORRALDATUD SEMINAR AVALIKU SEKTORI HANKIJATELE JA LIIKUVUSSEKTORI INNOVATSIOONI ÖKOSÜSTEEMI OSALEJATELE (JAANUAR 2020)

Prantsusmaa transpordiministeerium korraldas eluslaboris koolitusseminari, kus osalesid paljud erineva suurusega kohalikud omavalitsused (alates üle 2 miljoni elanikuga linnadest kuni üle

³¹ Sõna „häkaton“ ehk „häkkimismaraton“ on kokku pandud sõnadest „häkkima“ ja „maraton“, kus häkkimine tähendab mängulise lähenemisviisiga eksperimentaalset, loomingulist probleemilahendust ja maraton tähistab ürituse kestust. Häkaton on pärit tarkvara- ja riistvaraehitusest, kuid nüüd kasutatakse seda kontseptsiooni uuenduslike lahenduste väljatöötamiseks edukalt ka teistes tööstusharudes. Häkaton kestab 24–48 tundi ja on pühendatud kindlale teemale või probleemile. Osalejad töötavad väikestes rühmades ainulaadses keskkonnas, mis ergutab loovat mõtlemist ja viib üllatavalt uuenduslike uute kontseptsioonide, ideede ja prototüüpideni. Häkatoni tulemus on uuendusliku toote, teenuse või ärimudeli valmis prototüüp.

30 000 elanikuga linnadeni), suuretevõtted, kes haldavad liikuvustaristut (näiteks avalikku transporditeenust), idufirmad ja transpordivaldkonna tehnilised spetsialistid. Selle seminari korraldamine eluslaboris võimaldas hankijatel olla ühenduses liikuvussektori innovatsiooniosalejatega.

Ürituse eesmärk oli korraldada kõigi osalejate ühisel pingutusel põhinev koostöö, et esmalt vaadata läbi autode ühiskasutuse rakenduse hanke tehnilised kirjeldused ja seejärel koostada uuenduslikud tehnilised kirjeldused, mis võimaldaksid uuenduslikel ettevõtetel pakkumist esitada.

Seminar oli õpetlik nii ettevõtjatele, kes said parema arusaamise riigihangete õigusraamistikust, kui ka avaliku sektori hankijatele, kes said arutada, kuidas muuta projekt innovatsioonile avatumaks. Näiteks koostasid hankijad tulemustabeli, et määrata kindlaks tulemused, mida uuenduslikult lahenduselt oodatakse. Hankijad soovitasid ka seda, et tehnilised kirjeldused võiksid sisaldada lühikest videokokkuvõtet, milles esitatakse taotluse põhipunktid.

Täpsem teave:

<https://www.francemobilites.fr/>

<https://www.liberte.paris/>

3.3 Innovatsioonivahendajate kaasamine

Sidemed uuenduslike lahendusi pakkuvate idufirmade ja uuenduslike VKEdes ning avaliku sektori hankijate vahel on sageli nõrgad ja ei teki iseenesest. Innovatsioonivahendajad võivad aidata neid luua ja tugevdada.

Innovatsioonivahendaja võib olla mis tahes asutus, kellel on suutlikkus ja eesmärk ühendada kujunemisjärgus uuendus nõudluse poole vajadusega. Vahendaja võib olla osa innovatsiooni üldisest olusringist ja innovatsioonihangete liikumapanev jõud. Ta võib aktiivselt tegeleda võimalike innovatsioonipakkujate ideede suunamisega võimalike avaliku sektori innovatsioonihankijate – olgu need linnad, haiglad, kodanikukaitseasutused või mis tahes muud asjakohased avaliku sektori hankijad – võrgustikele. Samuti võib ta teavitada asjaomast tööstusharu avaliku sektori hankijate vajadustest. Ühtlasi võivad innovatsioonivahendajad hõlbustada uuenduslike ideede ettevalmistamist konkreetsete riigihankemenetluste jaoks.

Nende ülesanded võivad hõlmata järgmist:

- avaliku sektori hankijatele nõu andmine selle kohta, kuidas määratleda oma vajadused, mida võib olla võimalik innovatsioonihangetega rahuldada;
- innovatsioonihangetest huvitatud avaliku sektori hankijate ühendamine võrgustikeks, et jagada teadmisi, vahetada häid tavasid ja suhelda turuga (nt turu-uuring, ühine kohustus seoses tulevaste innovatsioonihangetega);
- selliste paljulubavate uuenduslike lahenduste kindlakstegemine, mis vastavad avaliku sektori hankijate vajadustele. Tavaliselt on sellistel lahendustel potentsiaal viia turule ja kiirendada pigem murrangulist, mitte astmelist innovatsiooni.

Olenevalt ärimudelist võivad nad ühtlasi hõlbustada juurdepääsu rahastamisele ning aidata kaasa intellektuaalomandi õiguste haldamisele.

Innovatsioonivahendajad ei peaks tegelema soovimatute ettepanekute esitamisega avaliku sektori hankijatele. Samuti ei asenda nad avaliku sektori hankijaid. Avaliku sektori hankijad vastutavad

selle eest, et kogu menetlus – turuga suhtlemine enne hankimist ja hange ise³² – on avatud, läbipaistev ja mittediskrimineeriv.

NÄIDE INNOVATSIOONIVAHENDUS EUROOPAS:

TekesMatch Soomes

Soomes väljatöötatud uus lahendus TekesMatch on tarkvara, mille abil viiakse semantilist otsingualgoritmi kasutades investorid ja novaatorid omavahel kokku vaid minutitega. Enne selle uuendusliku vahendi kasutuselevõttu kulus selle ülesande lahendamiseks kolm nädalat. TekesMatch leiutati tänu ideekonkursile ja häkatonile. Investeerimise soodustamine sellise tarkvara abil annab idufirmadele head kasvuvõimalused.

Täpsem teave:

<http://www.aalto.fi/en/current/news/2017-03-06/>

<https://www.twobirds.com/en/news/press-releases/2017/finland/tekesmatch>

Austria sidemete loomise platvorm

Austria innovatsioonihangete pädevuskeskuse (IÖB-Servicestelle) missioon on „avaliku sektori hankijate ja tarnijate vaheliste sidemete loomine“. Selle missiooni toetamiseks käivitas IÖB-Servicestelle edukalt digiplatvormi, mida avaliku sektori hankijad oma tavapäraste turu-uuringute käigus aina enam kasutavad.

Platvorm pakub teavet, sealhulgas kontaktandmeid, mitmesuguste uuenduslike toodete ja teenuste kohta, mida on hinnanud sõltumatud eksperdid ja mis on valmis avalikus sektoris kasutamiseks. Samuti pakub platvorm avaliku sektori hankijatele võimalust avaldada oma hiljutised väljakutsed, et arutada turul uusi ideid ja kontseptsioone.

2018. aastal oli platvormil loetletud enam kui 100 uuenduslikku lahendust eri tootekategooriates, nagu IT, energeetika, liikuvus, rajatisehaldus või tervishoid, mis võimaldab tarnijatel avaliku sektori hankijatega ühendust võtta. Alates sellest ajast on üle tosina avaliku sektori hankija avaldanud väljakutsed, millega nad puutuvad kokku sellistes valdkondades nagu automatiseerimine, turustamine ja suhtekorraldus, anduritehnoloogia ja rajatisehaldus. Need avaliku sektori hankijad on saanud platvormi kaudu turult rohkem kui 230 ideed.

Täpsem teave:

www.innovationspartnerschaft.at

Euroopa innovatsioonivahendajate katseprojekt³³

Projekti eesmärk on luua innovatsioonihangete vahendaja mudel, mis toob kokku avaliku sektori hankijad, innovatsiooni tarnijad (pöörates erilist tähelepanu VKEdele ja idufirmadele), investorid ja teadlased, et hõlbustada uuenduslike kaupade ja teenuste hankimist.

³² Isegi kui osa sellest viib ellu innovatsioonivahendaja nende nimel.

³³ Olemasolevate vahendajate nimekiri:

- <https://www.agid.gov.it/>
- <https://www.gate21.dk/>
- <http://procurementtransformationinstitute.com/>

Innovatsioonihangete vahendaja asutamise uurimiseks avati 2018. aastal projektikonkurss. Loodi seitsmest üksusest koosnev konsortsium (kaks innovatsiooniasutust, võrgustik, hangetele spetsialiseerunud konsultatsiooniettevõtte ja avaliku sektori hankija). Selle tulemusena katsetatakse viit innovatsioonihanke vahendajate võrgustikku viies liikmesriigis (Hispaanias, Taanis, Iirimaa, Saksamaal ja Austrias). See peaks aitama välja selgitada, mis liiki organisatsioon ja meetod sobivad kõige paremini innovatsioonivahendajate süsteemi elluviimiseks.

Kaheaastane projekt lõppes 2020. aasta augustis. Tulemused on innovatsioonivahendajate ärimudeli väljatöötamine ja rakendamine, aga ka asjaomastes liikmesriikides VKEdes jaoks avaliku sektori hankijatega koostöö tegemiseks äri võimaluste loomine. Kokku käivitatakse kaheksa uuenduslikku hankeprojekti, peamiselt kestliku innovatsiooni valdkonnas.

Täpsem teave:

<https://innovation-procurement.org/innobrokers/>

4 INNOVATSIOONI SOODUSTAMINE

Kui kõigile võimalikele novaatoritele on uks avatud, saavad avaliku sektori hankijad keskenduda innovatsiooni ligimeelitamisele konkreetse riigihankemenetluse raames.

Paljusid vahendeid on võimalik kasutada mis tahes riigihankemenetlustes, sealhulgas laialdaselt kasutatavates avatud ja piiratud hankemenetlustes (4.1). Innovatsiooni võidakse eraldi arvesse võtta ka alternatiivsetes riigihankemenetlustes, nagu konkurentsipõhine läbirääkimistega hankemenetlus, võistlev dialoog, ideekonkurss, innovatsioonipartnerlus või kommertskasutusele eelneva hanke lähenemisviis (4.2).

Menetluse valiku ja tehniliste kirjelduste üle otsustavad avaliku sektori hankijad. Edukas innovatsioon sõltub lõpuks nende otsustest. Allpool järgnev ei ole universaalne lahendus kõikide olukordade jaoks. Pigem on tegemist paindlike vahenditega, mis peaksid andma inspiratsiooni uuteks lähenemisviisideks, mis on võimalikud tänu ELi normidele.

4.1 Innovatsioonisõbralikud vahendid kõigi menetlusliikide jaoks

Selles punktis kirjeldatakse võimalusi, mida saab kasutada kõigis riigihankeprojektides. Võrdlemisi väike investeering hankemenetluse innovatsioonisõbralikul viisil ettevalmistamisse ja korraldamisse on piisav, et kasu saaksid nii avaliku sektori hankijad kui ka tarnijate turg.

4.1.1 Vajaduste hindamine

Enne tehniliste kirjelduste koostamist peaksid avaliku sektori hankijad korraldama ulatusliku vajaduste hindamise, et teha kindlaks lahendamist vajav probleem. See etapp võib tunduda tarbetu, sest tavaliselt on riigihankemenetluse eesmärk ilmne. Tegelikult on see oluline etapp, kus võidakse otsustada uuenduslike lahenduste kasuks. Selle asemel et asendada vananenud seadmed samasugustega või pikendada aegunud teenuslepinguid, korraldab avaliku sektori hankija organisatsiooni ja selle partnerite/kasutajate vajaduste funktsionaalse analüüsi ning teeb kindlaks kõik probleemid või parandamist vajavad valdkonnad. Analüüsi käigus selgub, kas seni kasutatud seadmed ja teenused on (ikka veel) kõige sobivamad.

NÄIDE **AVALIKE TEENUSTE KASUTAJATE KUULAMINE:**
Tallinna Tark Sadam

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Tallinna Sadam Eestis tahtis osta kasvava liiklusvoo juhtimisega seotud probleemi lahendamiseks uue elektroonilise registreerimissüsteemi nii sõidu- kui ka veoautode jaoks.

Mida tehti teisiti?

Oma vajaduste kindlakstegemiseks korraldas avaliku sektori hankija 40 vestlust reisijatega, kuus vestlust autojuhtidega, neli vestlust parvlaevaettevõtete esindajatega, kaks vestlust stividoriteenuste osutajatega ning neli vestlust sadama töötajatega.

Milline oli tulemus?

Kasutajate vajaduste hindamise tulemusena hankis avaliku sektori hankija uuendusliku lahenduse, mis hõlmab sõidu- ja veoautode laevale pääsemise kogu protsessi, alustades veebis tehtava eelregistreerimisega ning lõpetades reisile registreerimise ja täielikult automatiseeritud liikluslahendusega, mis juhib sõidukid laeva.

Täpsem teave:

<http://www.portoftallinn.com/smart-port>

NÄIDE TEGELIKE VAJADUSTE HINDAMINE SAMADE TOODETE OSTMISE ASESEL:

Malta üleminek pilvandmetöötusele

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Andmesäilitusseadme olelusringi lõpus korraldavad avaliku sektori hankijad tavaliselt uue hankemenetluse sarnase andmeserveri riigihankelepingu sõlmimiseks. See ei pruugi olla parim viis praeguste vajaduste rahuldamiseks, sest need võivad varasematest erineda.

Mida tehti teisiti?

Malta valitsus liigub pilvepõhise taristu suunas, et valitsuse andmete säilitamist optimeerida. Avaliku sektori hankijad hindavad oma andmete säilitamise vajadusi mahu, turvalisuse, eri kasutajarühmade (nt kohapeal vs. kaugtöötajad) juurdepääsutingimuste, liikuvuse jne seisukohast. Nad võivad kaaluda alternatiivseid lahendusi, nagu muude halduritega jagatav andmekeskus või pilvelahendused. Peale selle, et pilvepõhine andmete säilitamine võimaldab kokku hoida riistvara ja hooldusega seotud kulusid, parandab see ka andmete ülekantavust ning seega töötajate liikuvust.

Täpsem teave:

<https://procurement.mita.gov.mt/open-calls/t04717-on-premise-private-cloud-enabling-infrastructure-and-software>

(Euroopa struktuurifondidest kaasrahastatud projekt)

Vajaduste kindlakstegemiseks tuleb olemasolevast lahendusest piisavalt distantseeruda, et seda võimalikult erapooletult hinnata. Oluline on olla muudatustele või olemasolevate lahenduste täielikule asendamisele avatud. Mõnel juhul võib olla vaja teha põhjalikke korralduslikke muutusi, eriti siis, kui töövood on automatiseeritud. Praktikas võidakse vajaduste hindamise tulemusel kaaluda turgu valitseva operaatoriga olemasolevast lepingust erinevat liiki lepingu sõlmimist, nt asjade hankelepingu asemel võib uute tehnoloogiate või protsesside puhul asjakohasem olla teenuste hankeleping või (asjade ja teenuste) segaleping.

Selleks et võimaldada uusi suundumusi või kasutada ära tehnoloogilisi eeliseid, millest avaliku sektori hankijad veel teadlikud ei ole, võivad nad ka turgu uurida³⁴. Avaliku sektori hankijad võivad uute tehnoloogiate kasutamise abil leida uusi, uuenduslikke lahendusi avalike teenuste pakkumiseks, teenuste taseme tõstmiseks või lisafunktsioonide lisamiseks. Seega saavad avaliku sektori hankijad kohandada oma vajadusi, lähtudes turu põhjalikust tundmisest, mis ühtlasi võimaldab neil kaasata hankeprotsessi uuenduslikke lahendusi.

³⁴

Vt punkt 4.1.2 esialgse turu-uuringu kohta.

Selleks et objektiivsus suureneks, võivad vajaduste hindamise korraldada teenuste hankelepingu põhjal ka spetsialiseerunud välised üksused või võimalikud tarnijad, kellel on vajalikud eksperditeadmised. Eeliskohtlemise vältimiseks tuleks kogu vahetatud teave avaldada või muudele võimalikele pakkujatele edastada³⁵. Avaliku teenuse optimeeritud kulud ja suurenenud tõhusus peaksid selle teenuse maksumuse korvama.

4.1.2 Esialgsed turu-uuringud

Esialgse turu-uuringu peamine eesmärk on enne hankemenetluse alustamist olukorda kontrollida. Innovatsiooni hankimine eeldab avaliku sektori hankijalt head ettevalmistust. Asjaomasest turust parema ülevaate saamiseks võivad avaliku sektori hankijad suhelda võimalike tarnijatega eelnevate turu-uuringute käigus. Nad võivad kasutada turu-uuringuid teabe kogumiseks, eelkõige hinnastruktuuri ja turuvõimaluste kohta. Sobivad lahendused võivad juba olemas olla või need võidakse saada olemasolevate lahenduste kohandamisel või kombineerimisel. Samuti võib turg töötada uuendusliku lahenduse välja õigel ajal, kui tal on selleks võimalus.

Korralik esialgne turu-uuring võib aidata üle saada hanke-eeskirjade kohaldamisel täheldatud korduvast probleemist, st turu-uuringu puudumisest või vähesest eelnevast uurimisest, mille tagajärg on ebarealistlikud või aegunud tehnilised kirjeldused.

Esialgsel turu-uuringul võivad olla erinevad vormid. Mõnel juhul võib avaliku sektori hankijatel olla turust juba hea arusaam ja ülevaade ning seetõttu on vaja vaid mõningaid väiksemaid selgitusi või ajakohastusi, samas kui muudel juhtudel võib hankemenetluse algatamiseks vajalike teadmiste saamiseks olla vajalik korraldada ulatuslik uuring. Seetõttu ei ole esialgsete turu-uuringute puhul kõigile sobivat ühtset lahendust.

Direktiivi 2014/24/EL artiklis 40 on sätestatud, et turu-uuringu käigus võib küsida nõuandeid sõltumatutelt ekspertidelt, asutustelt või turul osalejatelt, tingimusel et sellised nõuanded ei moonuta konkurentsi ning nende tulemusel ei rikuta mittediskrimineerimise ja läbipaistvuse põhimõtet.

Väga oluline on tagada, et kogu teave, mis on turu-uuringu käigus esitatud, tehakse kättesaadavaks ka teistele ettevõtjatele ning et pakumuste esitamiseks antakse piisavalt aega. Avaliku sektori hankijad on kohustatud tagama, et kõiki pakkujaid koheldakse hankemenetlustes võrdselt, nii et turu-uuring ei tooks pakkujale kaasa ebaõiglast eelist või ebasoodsat olukorda.

Esialgne turu-uuring võimaldab avaliku sektori hankijal

- leida turult loomingulisi ideid;
- määrata kindlaks probleemi lahendamise tingimused;
- luua tingimused, et turuosalised saaksid teha üksteise ja avaliku sektori hankijatega koostööd;
- mõõta oma organisatsiooni innovatsiooniriski võtmise võimet.

Hästi korraldatud turu-uuringu protsess võimaldab avaliku sektori hankijal saada turult tagasisidet kavandatud projekti kohta, sealhulgas uurida sellega seotud potentsiaalseid võimalusi, riske ja lahendusi. Lõpuks peaks see viima parimate lepingutingimuste määratlemiseni.

Selleks et turu-uuringu protsess nõuetekohaselt läbi viia, on vaja teha läbi mõned etapid:

1. etapp: turu-uuringu raamteate koostamiseks uuringu tegemine, et teade käsitleks järgmist:

- turu-uuringu protsessi eesmärgid;

³⁵ Direktiivi 2014/24/EL artikkel 41 ja direktiivi 2014/25/EL artikkel 59.

- protsessi eeldatavad omadused, näiteks kaupade/teenuste kategooria, kas see on avatud uuenduslikule lahendusele, piiriüleste ühishangete potentsiaal jne;
- teave olemasoleva turu kohta, sealhulgas turuliidrid, uued osalejad, alternatiivid jne;
- teave selle kohta, kuidas teised hankijad – nii avaliku kui ka erasektori hankijad – sellel turul tegutsevad;
- hankeprojekti erinevad piirangud (ajakava, olemasolevad seadmed, sisemised protsessid ja kulud, eelarvepiirangud jne);
- kes on hankeprojekti peamised sisemised sidusrühmad (avaliku sektori hankijad, tehnilised eksperdid, lõppkasutajad jne).

Raamteade võimaldab avaliku sektori hankijal välja selgitada, mis liiki eelnevat turu-uuringut oleks kõige parem korraldada, ning visandada laias laastus peamised teemad, mida tulevastel vestlustel/koosolekutel arutada. Hankija otsustab, mis liiki turu-uuring on kasulik, nt veebiküsimustik, hankijaga kohtumise üritused (rühma või individuaalne osalemiskoosolek), veebi-/füüsilised kohtumised, häkatonid, ülesande lahendamise üritused jne.

2. etapp: turu-uuringu ettevalmistamine

- Hankija võib kutsuda tarnijaid teavet andma, avaldades nõude teabe esitamiseks e-hanke platvormidel, hankija veebisaidil, spetsialiseeritud veebisaitidel või pöördudes potentsiaalsete tarnijate poole erifoorumite kaudu. Kõik need algatused võivad aidata laiendada nende osalejate rühma, kes saavad võimaluse enne tehniliste kirjelduste koostamist oma uuenduslikud ideed ja/või lahendused teatavaks teha. Eelteade on kasulik vahend, mida saab sel eesmärgil konsultatsiooni ametlikuks reklaamimiseks kasutada.

3. etapp: valmistumine vestlusteks/koosolekuteks ja nende läbiviimine

- Vestluseks/koosolekuks valmistumine on protsessi oluline etapp ja üks selle edu aluseid: hankija peab vajaduse kindlakstegemiseks ja projekti koostamiseks võimalikult palju teavet koguma. Ettevalmistus võib toimuda küsitlustabeli vormis, mis võimaldab jälgida teabevahetust ja võrrelda tarnijate pakutavaid vastuseid (vt näidisküsimustik III lisas). Küsitlustabeli võib tarnijatele saata enne koosolekut.
- Tarnijaid võidakse kutsuda küsimustele vastama e-posti, veebiküsimustiku, telefoni teel või silmast silma kohtumisel (vt tarnija kutse näidis II lisas). Hankija tagab, et kõigile tarnijatele edastatakse samas ulatuses teavet.
- Hankija peaks tagama, et igal silmast silma kohtumisel on kohal vähemalt kaks inimest, ja koostama üksikasjalikud protokollid.

4. etapp: tulemuste kasutamine

- Turu-uuringu kohta soovitatakse pidada korralikku arvestust. Koosoleku ajal peaks hankija tegema märkmeid kõigi oluliste punktide, lahenduste ja ennekõike teabe kohta, mida hankija tarnijale annab. Pärast koosolekut võimaldab iga üksiku arutelu kohta aruande koostamine hankijal teabevahetust võimalikult tulemuslikult jälgida.
- Turu-uuringu lõpus on oluline koostada kokkuvõttev aruanne, milles selgitatakse kõige kasulikumat teavet ja aidatakse vormistada lõplik hankestrateegia (hankemenetluse valik, kvalifitseerimise tingimuste valik, otsitava lahenduse toimivuse aspektid jne).
- Samavõrd tähtis on see, et hankija peab hanke väljakuulutamisel võtma kõik vajalikud asjakohased meetmed tagamaks, et esialgsetes turu-uuringutes osalenud ettevõtjate osalemine ei moonuta konkurentsi.

NÄIDE

**LINNA JA TURU KOOSTÖÖ HEITEVABADE EHITUSPLATSIDE
VALDKONNAS:**

uuenduslik lähenemisviis liikurmasinate hankimiseks Kopenhaagenis

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Kooskõlas Kopenhaageni linna ambitsioonikate kliimaeesmärkidega püüdis linn vähendada miinimumini ehitussektoriga seotud süsinikdioksiidi heitkoguseid. Ehitusplatsid on linnakeskustes teatavasti häirivad müra-, tolmu- ja gaasiheite tõttu, mis on seotud ehitusplatsil kasutatava rasketehnikaga.

Mida tehti teisiti?

Kopenhaagen korraldas uurimisdialoge, et testida turu valmisolekut fossiilkütusteta töötavate ja heitevabade masinate jaoks. Turult saadud tagasisidet võeti arvesse linna strateegilise hanke ja säästlikumatele ehitusmasinatele ülemineku katsekavade koostamisel. Kopenhaagen kujundas kogu väärtusahela sidusrühmadega heitevabade ehitusplatside koostööfoorumi ning katsetas mitme väikese elektrimasina kasutamist hanke miinimumnõuete kaudu.

Milline oli tulemus?

Kopenhaagen liigub katsetades ja oma hankemenetluse lähenemisviisi täiustades järk-järgult heitevabade ehitusplatside poole. Linn on loonud tarnijatega pikemaajalised „usalduspartnerlused“, et tasakaalustada nende esialgseid investeeringuid uuenduslikesse masinatesse. Euroopa Komisjoni rahastatud suurhankijate algatuse töörühmas teeb Kopenhaagen heitevabade ehitusplatside hangete teemal koostööd ka teiste ambitsioonikate linnadega.

NÄIDE

**LINNA JA TURU KOOSTÖÖ HEITEVABADE TOODETE TARNIMISEKS
JA TEENUSTE OSUTAMISEKS:**

toodete tarnimise ja teenuste osutamise viisi muutmine Oslos

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Oslo linna eesmärk on vähendada CO₂ heitkoguseid 2030. aastaks 95 %. Uuringud näitasid, et märkimisväärse osa linnaliiklusest moodustavad sõidukid, mis tarnivad linnavalitsusele tooteid või teenuseid (nt torutööd, akende puhastamine, hooldus ja jäätmete kõrvaldamine), ning need eraldavad ka olulise osa heitgaasidest.

Mida tehti teisiti?

Linnavalitsus viis 2018. ja 2019. aastal koos linna teenuseosutajatega ellu turu kaasamise tegevuste programmi. See hõlmas individuaalseid vestlusi olemasolevate tarnijatega, tarnijate küsimustikku ja ühise dialoogi üritust, mille eesmärk oli mõista võimalikke viise, kuidas saavutada heiteta tarne võimalusi lühikese ja keskmise tähtaja jooksul. Vastus oli väga positiivne, turult saadi selge signaal, et turg on huvitatud ja suudab liikuda heiteta tarnete poole, tingimusel et kliendid, nagu linnavalitsus, seda selgelt ja järjekindlalt soovivad.

Saadud vastuste põhjal korraldati mitu hankega seotud katsetust, mille hindamisetapis eelistati heiteta sõidukite kasutamist teenuste osutamisel. Tulemused olid oodatust isegi paremad.

Milline oli tulemus?

Oslo on nüüdseks avaldanud hankesuunised heiteta tarne kohta, mida kasutatakse kõigi linna sõlmitavate hankelepingute puhul. Suunistes on sätestatud kasutatavate sõidukite miinimumnõuded ning hindamiskriteeriumid heiteta sõidukite kasutamise kohta koos võimalusega need lepingu kehtivuse ajal teenuse osutamisel kasutusele võtta. Neid suuniseid ajakohastatakse korrapäraselt.

2020. aastal alustasid Kopenhaagenis, Helsingis ja Trondheimis tegevust täielikult fossiilkütusevabad ehitusplatsid. Amsterdam, Brüssel, Budapest ja Viin otsivad sobivaid katsekohti, kuhu rajada oma esimesed fossiilkütuse- ja/või heitevabad ehitusplatsid. Kui algatust laiendatakse kõigile nendele linnadele, võib see aidata ettevõtjatel arendada uuenduslikke lahendusi peamises tööstuslikus ökosüsteemis (ehitus), kus avaliku sektori hankijad on otsustava rolliga investorid.

Täpsem teave:

http://www.buyzet.eu/wp-content/uploads/2019/05/POLIS_BUYZET-Handbook_EN_web.pdf

NÄIDE **KESTLIKU LASTEAIA EHTAMINE:**

koostöö turuga ökomärgise nõuete täitmise tagamiseks

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Soome linn Hyvinkää soovis ühendada oma kohaliku omavalitsuse strateegias esitatud keskkonnanäesmärgid rõhuasetusega lastele tervisliku ja turvalise õpikeskkonna pakkumisele riikliku alushariduse ja lapsehoiu seaduse kohaselt. Selles olukorras otsustas omavalitsus seada eesmärgiks, et esimesena saaks ökomärgise uus lasteaed.

Mida tehti teisiti?

Tõdedes, et kehtestatud nõuded on uuenduslikud, otsustas omavalitsus turuga varakult suhelda, et aru saada, millised on võimalused. Nõue informatsiooni esitamiseks postitati Soome riigihangete portaali ja sellele järgnes üksikasjalikum küsimustik ning individuaalsed vestlused küsimustikule vastanud tarnijatega.

Milline oli tulemus?

Turuga suhtlemisel tuli ilmsiks turu võime pakkuda ökomärgisega lasteaeda. Ka andis see turule piisavalt aega kvaliteetsete pakkumuste koostamiseks. Ökomärgise nõuded sätestati pakkumuse tehnilises kirjelduses. Lõpuks saadi viis nõuetele vastavat pakkumust ja neid pakuti eeldatust palju madalama hinnaga. Selle tulemusena võitis omavalitsus 2017. aasta Procura+ säästvate hangete auhinna.

Täpsem teave:

https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue75_Case_Study_150_Hyvinkaa.pdf

<https://procuraplus.org/dev/awards/awards-2017/>

NÄIDE **Euroopa Innovatsiooninõukogu veebiüritus ePitching hankijatega COVID-19 teemal:**

koos ühiste lahenduste leidmine (hanked Euroopa innovatsiooni ökosüsteemis)

Täielikult veebipõhisel üritusel viis Euroopa Innovatsiooninõukogu (EIC) esimesel COVID-19 lahendustele pühendatud seansil „ePitching with Procurers“ omavahel kokku üle 50 avaliku ja erasektori hankija, viis Euroopa äriühingut ja rohkem kui 20 VKEd, mida EIC toetab.

Nii avaliku kui erasektori hankijatel ja VKEdel oli võimalus pärastlõunal peetud spetsiaalsete üksikseansside ajal vahetada arvamusi oma vajaduste ja vastavate lahenduste üle ning pidada järelarutelu.

Korraldati kaks eraldi seanssi, kus VKEd tutvustasid oma meditsiiniseadmete ja uute uuenduslike biotehnoloogiliste rakenduste lahendusi. Iga seansi lõpus oli osalejatel võimalus valida parim esitus.

See sündmus juhtis tähelepanu VKEd ja hankijate vahelise sünergia loomise tähtsusele.

<https://ec.europa.eu/easme/en/news/eic-epitching-procurers-covid19-finding-common-solutions-together>

4.1.3 Valikuliste väljade kasutamine standardvormides

Alates 25. oktoobrist 2023 peavad avaliku sektori hankijad täitma uued ja ajakohastatud standardvormid,³⁶ mis võimaldavad neil anda teavet innovatsioonihangete kasutamise kohta. Ajakohastatud standardvormid sisaldavad valikulist välja, kuhu avaliku sektori hankijad saavad märkida, et nad ostavad hankemenetluse kaudu uuenduslikke kaupu, töid või teenuseid. Seda võimalust kasutades aitavad avaliku sektori hankijad kaasa innovatsioonihangete kasutamise kohta täpsemate andmete kogumisele ja nende analüüsile oma riigis ja kogu ELis.

E-vormide hea rakendamine on investering. See nõuab piisavalt aega ja ressursse, kuid tasub end kõikide rakendajate ja kasutajate ajasäästu näol igati ära. Eelkõige on e-vormid erinevalt varasematest tüüpvormidest kavandatud selliselt, et need täidab suures osas automaatselt e-riigihankesüsteem, mitte kasutaja, mistõttu need vähendavad oluliselt halduskoormust.

E-vorme saab riigi vajaduste järgi kohandada. Protsessi ja valikuvõimaluste paremaks mõistmiseks vaadake palun e-vormide poliitika rakendamise käsiraamatut³⁷.

4.1.4 Tehnilised kirjeldused

Asjakohase turu-uuringu abil saavad avaliku sektori hankijad parema arusaama olemasolevatest lahendustest – nende parameetritest, eriomadustest ja mõõdetavatest näitajatest. See aitab neil koostada paremad tehnilised kirjeldused, mis teevad võimalikuks kõige tõhusamate ja uuenduslikumate lahenduste, sealhulgas uute lahenduste, konkureerimise ja võimalikult suure kasu avaliku sektori hankijale. Praktikas tähendab see seda, et avaliku sektori hankijad saavad koostada tehnilisi kirjeldusi kirjeldavalt või funktsionaalselt. Mõlemal meetodil on oma eelised; funktsionaalsed nõuded on aga palju innovatsioonisõbralikumad.

4.1.4.1 Kirjeldavad nõuded

Kirjeldavad tehnilised kirjeldused ei stimuleeri suure tõenäosusega turgu uuendusliku lahenduse leidmiseks. Parimal juhul kajastavad need turu olemasolevat suutlikkust. Kui kirjeldavas tehnilises kirjelduses minnakse parasjagu turul pakutavast kaugemale, võib juhtuda, et avaliku sektori hankija üleskutse jääb vastuseta.

Kirjeldav tehniline kirjeldus ei pruugi olla piisavalt lai, et võimaldada õiglast konkurentsi eri tehnoloogiatel, protsessidel või rakendustel põhinevate lahenduste vahel. Risk ühe konkreetse lahenduse eelistamiseks on suur. See võib riigihankemenetluse läbivaatamistootluste tõttu ohtu seada. Seega on avaliku sektori hankijatel lisahuvi kontrollida enne kirjelduse koostamist tehnika taset asjakohase esialgse turu-uuringu abil.

Kirjeldava tehnilise kirjelduse korral näeb avaliku sektori hankija ette üksikasjaliku lahenduse ning vastutab täielikult selle kvaliteedi ja tulemuslikkuse eest. Mõni ettevõtja võib esitada

³⁶ Komisjoni 23. septembri 2019. aasta rakendusmäärus (EL) 2019/1780, millega kehtestatakse riigihankega seotud teadete tüüpvormid ja tunnistatakse kehtetuks rakendusmäärus (EL) 2015/1986 („e-vormid“).

³⁷ Vt https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/digital/eforms_en.

lahenduse, mille puhul ületatakse oluliselt kirjeldavas tehnilises kirjelduses esitatud miinimumnõudeid. See on siiski ebatõenäoline: edu võimalus võib olla suurem soodsama lahenduse puhul, mis on vähem uuenduslik, kuid vastab siiski miinimumnõuetele. See jätab hinna ja kvaliteedi suhtel põhinevas konkurentsivõimelisele innovatsioonile vähe ruumi.

Kirjeldavat tehnilist kirjeldust tuleks seega kasutada juhtudel, kui avaliku sektori hankija teab täpselt turupotentsiaali. Isegi neil juhtudel võib hankelepingu täitmisel innovatsioonile ruumi jätmine aidata saavutada nõutud tulemust.

NÄIDE KIRJELDAVA KIRJELDUSE ÕNNESTUNUD KASUTAMINE:

Bilbao Guggenheimi muuseumi ehitamine

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Guggenheimi muuseum Bilbaos on üks Euroopa tuntumaid hooneid. Arhitekt Frank Gehry üksikasjalikus tehnilises kirjelduses olid kindlaks määratud täpne kuju, suurus ja kasutatavad materjalid. Ehituse kõige keerulisem osa oli loogiline titaankatus, mille kuju ja värv peavad pidama vastu päikesele ja tuulele.

Mida tehti teisiti?

Selleks et muuta selline arhitektuurisaavutus võimalikuks ning järgida tehnilist kirjeldust, tähtaegu ja piiranguid, kasutasid töövõtjad tootmis- ja ehitusprotsessis innovatsiooni. Nad kasutasid titaanplaatide suuruse arvutamiseks ning nende lõikamiseks ja painutamiseks lennundustööstusele loodud kõrgtasemel tarkvara.

Milline oli tulemus?

Projekteerimis-, tootmis- ja ehitusprotsesside digiteerimine ning üliõhukeste titaanplaatide kasutamine olid ehitusmaailmas revolutsioonilised. See aitas titaankatuse lõigatud ja tarnitud ettevõtetel saavutada ülemaailmse tuntuse ja edu.

Täpsem teave:

<https://www.guggenheim-bilbao.eus/en/the-building/the-construction>

http://www.gastdoz.arch.ethz.ch/pmeyer/Infos/Pollalis/case_Guggenheim.pdf

4.1.4.2 Funktsionaalsed nõuded

Funktsionaalseid nõudeid puudutavate tehniliste kirjeldustega kantakse vastutus paremate tulemuste saavutamise eest üle turule. Avaliku sektori hankija kehtestab miinimumnõuded, et vältida kuritarvitustlikult kehva tulemustega pakkumust, aga ta ei tee liigseid ettekirjutusi selle kohta, kuidas soovitud tulemus saavutada. Ettevõtjatele meeldib optimaalse tulemuse saavutamisel vabadus ja paindlikkus.

Õigete funktsionaalsete nõuete ja kriteeriumide sõnastamine nende hindamiseks on aga endiselt keeruline ülesanne, millega aitavad toime tulla head teadmised turupotentsiaalidest ja kõige sobivamate tehnoloogiatest. Need teadmised on olulised ambitsioonikate, kuid realistlike nõuete kehtestamiseks ning neid saab koguda esialgse turu-uuringu abil.

Luua võib platvormi, kus avaliku sektori hankijad ja ettevõtjad saaksid jagada, kommenteerida ja hinnata oma kogemusi funktsionaalsete tehniliste kirjeldustega ja pakumuste hindamise kriteeriumidega³⁸. Kuigi andmebaas ei paku teavet, millele võib õiguslikult tugineda, on paljud kasutajad selle inspiratsiooniallika vastu huvi üles näidanud.

NÄIDE HANGETE RÕHUASETUSE MUUTMINE:

Itaalia riikliku hankija lähenemisviis

³⁸

Olemas on juba üks sarnane veebisait, kus käsitletakse keskkonnahoidlike riigihangete kriteeriume: http://ec.europa.eu/environment/gpp/eu_gpp_criteria_en.htm.

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Eesmärk on suurendada eduvõimalust hanketingimustega, mis põhinevad saavutataval eesmärgil, mitte selle saavutamise vahenditel.

Mida tehti teisiti?

Itaalia riiklik hankija CONSIP on innovatsioonile lähenenud funktsionaalsest seisukohast. Kütte- ja jahutussüsteemide hankimise asemel hangib ta oma klientidele „temperatuuri“. Tehnilise kirjelduse kohaselt peavad tarnijad tagama eelnevalt kindlaks määratud mugavustaseme, energiasäästu ja CO₂ heite vähenemise. Tehnilistes kirjeldustes on märgitud temperatuur, mis tuleb hoonetes saavutada; elektrooniliste termomeetrite paigaldamine sisetemperatuuri pidevaks jälgimiseks; kütte- ja jahutusteenuste tarbimise optimaalse taseme hindamine ning iga hoone energiaaudit. Leping sisaldab lepingu täitmise klauslit, milles on kehtestatud minimaalne energiasääst.

Milline oli tulemus?

Raamlepingu alusel säästeti energiat nõutud miinimumist kuusteist korda rohkem.

Täpsem teave:

http://www.sppregions.eu/fileadmin/user_upload/Resources/POBS_Best_Practice_Report.pdf
<http://www.consip.it/media/news-e-comunicati/consip-vince-il-premio-european-energy-service-award>

4.1.5 Alternatiivsed lahendused

Avaliku sektori hankijad võivad lubada alternatiivsete lahendustega pakkumusi: pakkumusele, mis tehnilisele kirjeldusele üsna täpselt vastab, võib lisada ühe või mitu alternatiivset lahendust, mis põhinevad tavaliselt alternatiivsetel tehnoloogiatel või protsessidel. Tarnijad võivad koos traditsioonilise „turvalise“ lahendusega esitada uuenduslikuma lahenduse. See võib kõita avaliku sektori hankijate tähelepanu tänu potentsiaalselt oodatust parematele tulemustele kulude, kvaliteedi või paindlikkuse seisukohast. Avaliku sektori hankijad võivad isegi nõuda üksnes alternatiivsete lahenduste (mis vastavad miinimumnõuetele) esitamist.

See võib soodustada selliste idufirmade ja uuenduslike VKEde osalemist, kes pakuvadki ainult üht uuenduslikku lahendust.

Kui avaliku sektori hankijad lubavad või nõuavad alternatiivsete lahenduste esitamist, tuleb hankedokumentides märkida miinimumnõuded, millele alternatiivsed lahendused peavad vastama, sealhulgas nende esitamise tingimused. Oluline on täpsustada, kas pakkuja saab esitada alternatiivseid lahendusi eraldi või üksnes lisaks pakkumusele (mis ei ole alternatiivne lahendus).

Alternatiivsete lahenduste kasutamine on üks lihtsamaid ja turvalisemaid viise riigihangete uuenduslikkuse edendamiseks. Avaliku sektori hankijad peavad lihtsalt lubama alternatiivsete lahenduste kasutamist. Kui uuenduslikumad lahendused ei sobi, on ettevõtjal siiski hea võimalus hankemenetlus konservatiivsema pakkumusega võita.

Alternatiivsete lahenduste kasutamine on kõige tõhusam siis, kui olemas on funktsionaalsed nõuded ja pakkumuste hindamise kriteeriumid, mis võimaldavad hankijal eri lahendusi võrrelda, arvestades nende tulemuslikkust, tõhusust, kulutasuvust, mitmekülsust või vastupidavust. Ilma nende parameetriteta on keeruline alternatiivseid lahendusi võrrelda.

NÄIDE

RISKI VÄHENDAMINE ALTERNATIIVSETE LAHENDUSTE ABIL:

Prantsusmaa kohalike omavalitsuste järkjärguline üleminek taastuvatele energiaallikatele

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Bourg-en-Bresse'i omavalitsus otsis uut energiaettevõtet ja tahtis anda innovatsioonile võimaluse, tekitamata seejuures lisakulusid ja võtmata suuri riske.

Mida tehti teisiti?

Tehnilise kirjelduse kohaselt võisid tarnijad esitada alternatiivseid lahendusi traditsioonilisele fossiilkütusele. Tarnijad võisid siiski pakkuda ka traditsioonilist fossiilkütust.

Milline oli tulemus?

Tänu neile alternatiivsetele lahendustele tegi üks tarnija pakkumuse, mis hõlmas 3 % ulatuses biogaasi, millel oli päritolutagatis ja millega ei kaasnenud peaaegu üldse lisakulusid.

Täpsem teave:

http://primes-eu.net/media/12194495/1-case-study-bba-natural-gaz-1_vulc-4.pdf

4.1.6 Pakkumuste hindamise kriteeriumid

Majanduslikult soodsaim pakkumus on ainus pakkumuste hindamise kriteerium, mida direktiivis mainitakse. Majanduslikult soodsaima pakkumuse hindamise kriteeriumide arukas kehtestamine, arvestades nii kvaliteeti kui ka hinda, kujutab endast olulist võimalust innovatsioonihaneks.

Majanduslikult soodsaima pakkumuse kriteeriumid on esitatud allpool.

4.1.6.1 Hind

Avaliku sektori hankijad võivad otsustada kasutada üksnes hinnakriteeriumi, kui see on nende siseriiklike õigusaktide kohaselt lubatud (liikmesriikidel on võimalus teha nende kriteeriumide ülevõtmisel muid kriteeriume kohustuslikuks)³⁹. Sellisel juhul viitab hind üksnes asjade, teenuste või tööde ostuväärtusele (olenemata makseviisist). See ei hõlma kasutamise, hooldamise, ringlussevõtu ega kõrvaldamisega seotud lisakulusid. Kui pakkumuste hindamise kriteeriumina kasutatakse üksnes hinda, on innovatsiooni soodustamise tõenäosus väike, välja arvatud siis, kui hinnakriteeriumi kohaldatakse koos funktsionaalsete nõuete ja/või alternatiivsete lahendustega.

4.1.6.2 Kulu

Avaliku sektori hankijad võivad arvesse võtta ka kulu. See viitab tavaliselt riigihankelepingu eseme tootmise, omandamise, kasutamise, tarbimise, hoolduse, ühendamise, ringlussevõtu ja/või kõrvaldamise rahalisele väärtusele. Selle arvutamiseks peaksid avaliku sektori hankijad kasutama kättesaadavaid ja objektiivseid olelusringi kulude arvestamise meetodeid.

Asjakohase kulude arvestamise meetodiga antakse avaliku sektori hankija õigustatud huvidele asjakohased arvulised väärtused, näiteks arvutatakse autopargi tarbimis- ja hoolduskulud. Igale kuluartiklile antud väärtus erineb olenevalt avaliku sektori hankija laadist ja tema konkreetsetest vajadustest, nt linnakeskkonnas kasutatavate postiautode puhul on vaja kriteeriume teistmoodi hinnata kui kaupu pika maa taha vedavate sõidukite puhul, millega sõidetakse kiirteedel ja maapiirkondades, kus on vähem võimalusi tankimiseks ja teeninduseks.

Kulude kasutamine pakkumuste hindamise kriteeriumina võib innovatsiooni ergutada. Uuenduslik sõiduk võib pakkuda paremaid tulemusi kütusekulu, rohelise energia ja hooldusintervallide seisukohast, isegi siis, kui selle esialgne ostuhind on tavapärase pakkumuse omast suurem. See optimeerib avaliku sektori hankija jaoks olelusringi kulu – lisaks esialgsete

³⁹

Direktiivi 2014/24/EL artiklites 67 ja 68 on selgitatud, kuidas majanduslikult soodsaima pakkumuse kriteeriume praktikas kasutada. Artikli 67 lõike 2 viimane taane: „Liikmesriigid võivad ette näha, et avaliku sektori hankija ei või kasutada ainult hinda või ainult kulu pakkumuste hindamise ainsa kriteeriumina või piirata nende kasutamist teatavatele avaliku sektori hankijate kategooriatele või teatavat liiki lepingutele.“

kulude korvamisele võib olulusringi kogukulu uuendusliku lahenduse korral väiksem olla. Ettevõtjad, kelle lahenduste suuremat tulemuslikkust kulukriteeriumide põhjal tunnistatakse, saavad samas müüa uuenduslikke tooteid, mis ei pruugiks turul muidu oma kohta leida.

NÄIDE PAREMATE TULEMUSTE TAGAMINE OLELUSRINGI KULUDE ARVESTAMISE MEETODIGA:

keskkonnasäästlikumad sõidukid Sloveenia avaliku sektori asutustele

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Sloveenia riigihankeamet ostab sõidukeid 130-le avaliku sektori asutusele. Vastavalt riiklikule keskkonnahoidlike riigihangete tegevuskavale on amet kohustatud oma hankeid keskkonnasäästlikumaks muutma.

Mida tehti teisiti?

Sõidukite hankimisel arvutab amet sõidukite olulusringi kulu, kasutades kogu kasutusiga hõlmavate CO₂ heite kulude arvutamiseks kohustuslikku ühist meetodit, mis on määratletud ELi keskkonnasõbralike sõidukite direktiivis.

Näiteks kogu kasutusiga hõlmava käitamisega seotud CO₂ heite kulu sõiduauto puhul, mille CO₂ heide on 155 g/km: 200 000 km x 0,155 kg/km x 0,04 EUR/kg = 31 000,04 eurot kogu kasutusiga hõlmava käitamisega seotud CO₂ heite arvestuslikku kulu.

Selle väärtuse võib seejärel liita ostuhinnale ja mis tahes muudele käitamiskuludele. Lepingud sõlmitakse sõiduki peale, mille kohta tehtud pakkumus on kõiki parameetreid (hind, kulud, CO₂ heite ühiskondlik väärtus) kogumis arvestades parim.

Milline oli tulemus? Olulusringi kulude arvestamise kasutamisega pakkumuste hindamise kriteeriumides ning CO₂ heite piirmäärade kohta nõuete kehtestamisega sai Sloveenia riigihankeamet sõidukid, mille CO₂ heide on väiksem. Tänu sellele vähenes heide 3 g/km kuni 45 g/km sõiduki kohta.

Täpsem teave:

https://ec.europa.eu/transport/themes/urban/vehicles/directive_en

http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue17_Case_Study40_Slovenia_vehicles.pdf

4.1.6.3 Kvaliteet

Parima hinna ja kvaliteedi suhe on mõiste, mida kasutatakse ELi normides, et kirjeldada suhet riigihankelepingu eseme hinna ja mis tahes kriteeriumide vahel, mis on avaliku sektori hankijale eriti olulised. Kvaliteedikriteeriumid võivad hõlmata toodete, teenuste või tööde kvalitatiivseid, keskkonnaalaseid, sotsiaalseid või uuenduslikke aspekte. Avaliku sektori hankijatel on ulatuslik vabadus nende kriteeriumide kehtestamisel ja neile oma konkreetsete vajaduste alusel kaalu andmisel.

NÄIDE KVALITEEDI NÕUDMINE VALIKUPROTSESSIS:

keskkonna- ja kasutajasõbralikumad printerid Euroopa Komisjonile

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Euroopa Komisjon soovib vähendada oma haldustegevuse mõju looduskeskkonnale ja parandada töötajate, sealhulgas erivajadustega töötajate töökeskkonda.

Mida tehti teisiti?

Kontoriprintereid kaalutakse üksnes siis, kui need vastavad täielikult Energy Star 2.0 programmi ja teatavate ohtlike ainete kasutamise piiramise direktiivi nõuetele. Nendega peab olema võimalik kasutada 100 % ümbertöötatud paberit.

Olelusringi kulude arvestamist kasutatakse, et võtta arvesse keskkonnakaalutlusi ning vähendada energiatarbimist printeri kogu olelusringi jooksul, kuni see lõpuks jäätmetena kõrvaldatakse.

Pakkumused saavad hindamisel lisapunkte lisaomaduste eest, nagu madalam müratase, korduskasutatavad kassetid või ergonoomilised omadused, mille puhul on arvestatud ratastoolikasutajatega.

Täpsem teave:

<http://ted.europa.eu/TED/notice/udl?uri=TED:NOTICE:287253-2016:TEXT:EN:HTML>

Hoolikalt valitud parima hinna ja kvaliteedi suhte nõuetega saab objektiivselt põhjendada selliste toodete, teenuste või protsesside eelistamist, mis vastavad tänu oma uuenduslikele omadustele paremini avaliku sektori hankija tõekspidamistele ja vajadustele.

NÄIDE	TERVIKLIKU	LÄHENEMISVIISI	RAKENDAMINE	HANKEMENETLUSE
SUHTES:				

pidamatusmähkmete hankimine Taanis

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Avaliku sektori hankija otsustas korraldada terviklikust lähenemisviisist lähtuva hanke, kuna oli selge, et pidamatushaigete hooldusel ei tulene peamised kulud mähkmetest – ehk toote hinnast –, vaid nendega seotud lisakuludest. Näiteks kaasnevad kulud ajaga, mis õdedel kulub mähkme vahetamisele, ja sellega, kui patsiendil kasutatakse vale mähket jne.

Mida tehti teisiti?

Kasutati järgmisi pakumuste hindamise kriteeriume:

- majanduslik tasuvus 40 %
 - toote hind 30 %
 - kogukulud 70 %
- kvaliteet 25 %
- koolitamine/nõustamine 20 %
- majandusliku tasuvuse järelkontroll: 15 %

Täpsem teave:

<http://ted.europa.eu/TED/notice/udl?uri=TED:NOTICE:069650-2015:TEXT:DA:HTML>

4.1.7 Intellektuaalomandi õiguste haldamine

Liikmesriike ja avaliku sektori hankijaid julgustatakse riigihangetega tegelemisel kasutama intellektuaalomandi õiguste suhtes strateegilist lähenemisviisi.

Uuenduslike kaupade või teenuste riigihange, eelkõige siis, kui hangitakse teadus- ja arendusteenuseid, uuringuid või tarkvara, võib viia uute intellektuaalomandi õiguste (nt patendid või autoriõigused, disainilahenduste õigused, kaubamärgid) loomiseni. Hankekonkurssidel, mille omaette eesmärk ei ole uuenduslike toodete või teenuste ostmise, võib töövõtja pakkuda uuendust ka lepingu rakendamise ajal. Intellektuaalomandi õiguste selgete klauslite sätestamine hankedokumentides on seega oluline kõigi riigihangete jaoks⁴⁰.

⁴⁰ Kasulikud suunised intellektuaalomandi õiguste kohta IKT-põhise innovatsiooni hankimisel ning intellektuaalomandi õiguste näidised on esitatud komisjoni talituste töödokumendis „Guide for the

Avaliku sektori hankijad peavad tagama, et intellektuaalomandi õiguste jaotamisel nende hangetes võetakse arvesse Euroopas⁴¹ ja riigi tasandil⁴² kohaldatavat intellektuaalomandi õiguste õigusraamistikku, näiteks sätteid tarkvara, andmebaaside jne seaduslike kasutajate minimaalsete kasutusõiguste kohta. Ilma et see piiraks intellektuaalomandi õiguste õigusraamistiku kohaldamist, jätavad ELi riigihankedirektiivid ja riigiabi eeskirjad võimaluse nõuda hankedokumentides intellektuaalomandi õiguste üleandmist osalevalt ettevõtjalt avaliku sektori hankijale⁴³. Projektist tulenevate intellektuaalomandi õiguste jaotamiseks on avaliku sektori hankijatel kaks põhivõimalust, mille vahel on palju erinevusi:

- avaliku sektori hankija nõuab uute intellektuaalomandi õiguste üleandmist või
- avaliku sektori hankija ei nõua sellist üleandmist ja intellektuaalomandi õigused jäävad töövõtjale.

Kuna need õigused on väärtuslik vara ja võivad mõjutada riigihangete atraktiivsust novaatorite jaoks, on oluline, et avaliku sektori hankijad määratleksid selgelt juba eelnevalt hankedokumentides riigihankega seotud intellektuaalomandi õiguste jaotuse, võttes arvesse erinevaid kaalul olevaid huve, nimelt avalikku huvi ja poliitilisi eesmäärke⁴⁴.

Kuna hankija maksab 100 % kuludest, leiab ta sageli, et tal on õigus kõigile tulemustele. Nende tulemustega seotud intellektuaalomandi õiguste üleandmine avaliku sektori hankijatele võib aga innovatsiooni lämmatada. Töövõtjatel võidakse takistada uuenduse taaskasutamist või isegi kohandamist/täiustamist teises kontekstis või teise kliendi jaoks, mis võib põhjustada ka avaliku sektori hankijale halvemat kvaliteeti ja suuremaid kulusid. Paljudel juhtudel on tarnijatel avaliku sektori hankijatest paremad võimalused riigihanke tulemusena saadud uuenduste turustamiseks, intellektuaalomandi asjakohase kaitse tagamiseks ja intellektuaalomandi õiguste kaitsmiseks kohtutes. Seetõttu kurdavad ettevõtjad, et võrreldes muu maailmaga takistavad avaliku sektori hankijad Euroopas innovatsiooni, hoides intellektuaalomandi õigusi ilma mõjuva põhjuseta enda käes⁴⁵.

INTELLEKTUAALOMANDI ÕIGUSTE HALDAMINE ERI RIIKIDE RIIGIHANGETES

Euroopa peamised kaubanduspartnerid annavad riigihangetega seotud intellektuaalomandi õigused vaikimisi osalevatele ettevõtjatele, välja arvatud siis, kui kaalul on erandlikud ülekaalukad üldised huvid. Enamikus ELi liikmesriikides ei käsitleta riigihangete õigusraamistikus intellektuaalomandi õiguste jaotamist ja avaliku sektori hankija ülesandeks on jäetud määrata intellektuaalomandi õiguste jaotus kindlaks oma hankedokumentides. Kuna see ei ole üksikhankijate jaoks alati lihtne ülesanne, on 11 Euroopa riiki kehtestanud riikliku poliitika

procurement of standards-based ICT – Elements of Good Practice“ (Juhend standarditel põhineva info- ja kommunikatsioonitehnoloogia riigihangeteks – heade tavade näited) SWD(2013) 224 final.

⁴¹ Vt eelkõige ELi autoriõigusealased õigusaktid. See õigusraamistik koosneb 13 direktiivist ja kahest määrusest, millega ühtlustatakse autorite, esitajate, produtsentide ja ringhäälinguorganisatsioonide põhiõigusi <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/eu-copyright-legislation>.

⁴² Vt näitaja 10, allnäitaja „intellektuaalomandi õiguste režiim“, uuring SMART 2016/0040 „Euroopa riiklike innovatsioonihangete poliitikaraamistike võrdlusuuring“ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/benchmarking-national-innovation-procurement-policy-frameworks-across-europe>.

⁴³ Direktiivi 2014/24/EL artiklis 42 ja direktiivi 2014/25/EL artiklis 60 on märgitud, et „[t]ehnilises kirjelduses võib täpsustada ka seda, kas nõutakse intellektuaalomandi õiguste üleandmist“.

⁴⁴ Punkti 33 alapunkt b, COM(2014) 3282, „Teadus- ja arendustegevuseks ning innovatsiooniks antava riigiabi raamistik“, http://ec.europa.eu/competition/state_aid/modernisation/rdi_framework_en.pdf.

⁴⁵ Avalik konsultatsioon intellektuaalomandi õiguste ja ärisaladuste järgimise kohta Euroopa riigihangetes, 2016, http://ec.europa.eu/growth/content/consultation-respect-intellectual-property-public-procurement-procedures_en.

intellektuaalomandi õiguste jaotamise kohta riigihangetes, millega jäetakse intellektuaalomandi õigused põhimõtteliselt töövõtjatele: eelkõige Belgia ja Hispaania (riigihankeid käsitlevate õigusaktide kaudu), Soome, Prantsusmaa ja Šveits (valitsuse lepingute üldtingimuste kaudu) ning Eesti, Iirimaa, Luksemburg, Ungari ja Sloveenia (ametlike suuniste kaudu).

Täpsem teave:

Riigihangetes intellektuaalomandi õiguste jätmise ettevõtjatele – tavad kogu maailmas:

http://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection.cfm?item_id=56812

Lisateave intellektuaalomandi õiguste jaotamise kohta riigihangetes Euroopa eri riikides:

[vt näitaja 10 riikide ülevaadetes uuringus SMART 2016/0040.](#)

Seetõttu peaksid avaliku sektori hankijad kaaluma intellektuaalomandi õiguste jätmist tarnijatele, välja arvatud juhul, kui kaalul on ülekaalukad avalikud huvid. See võib olla nii juhul, kui tarnijal ei tohiks olla luba riigihanke tulemusi kasutada (nt turvalisuse või konfidentsiaalsuse kaalutlustel), kui tarnija ei saa hankelepingu tulemusi kasutada (nt spetsiaalselt avaliku sektori hankijate jaoks turunduskampaaniate või logode kavandamine) või kui avaliku sektori hankija peab kõik tulemused avalikkusele kättesaadavaks tegema (nt teatavad poliitikaaruanded/uuringud, avatud andmete eesmärgid). Intellektuaalomandi õiguste jätmise tarnijatele alati, kui see on asjakohane, võib aidata kaasa riigihangete atraktiivsuse suurendamisele novaatorite jaoks.

Juhul kui intellektuaalomandi õigused jäävad tarnijatele, saavad avaliku sektori hankijad ikkagi kaitsta nii oma mõistlikke huve kui ka avalikku huvi ja peaksidki seda tegema. Seega võib osutada vajalikuks, et avaliku sektori hankijatele jääksid järgmised õigused, mis peaksid lepingus kajastuma⁴⁶.

- Piisavad kasutus- ja kohandamisõigused: litsentsitasuta õigused uuenduslikke lahendusi kasutada ja kohandada. Kasutamise ja kohandamise võimaldamiseks peab avaliku sektori hankijatel olema juurdepääs dokumentidele ja neil võib olla vaja ka õigust seda jagada (piiratud arvu) kolleegidega (nt teiste haldusasutustega, kes peavad hankija lahendusega ühenduse looma).
- Tingimuslik õigus anda välja litsentse: avaliku sektori hankijatel peaks olema õigus nõuda tarnijatelt litsentside andmist õiglastel ja mõistlikel turutingimustel teatavatele kolmandatele isikutele, et käitada/muuta lahendust hankija jaoks. Kui tarnija keeldub seda tegemast, peaks avaliku sektori hankijal olema avalike huvide kaitsmiseks õigus anda ise selliseid litsentse kolmandatele isikutele.
- Asjakohased avaldamisõigused: kuigi juhul, kui kõik tulemused on vaja üldsusele kättesaadavaks teha (nt autoriõigus teatavatele poliitikaaruannetele/uuringutele), on soovitatav jätta intellektuaalomandi õigused avaliku sektori hankijale, siis muudel juhtudel, kus intellektuaalomandi õigused jäävad tarnijale, peaks olema tagatud juurdepääs tuletatud andmetele ja nende avaldamise õigused (nt teatavad avalikud andmed, mis pakuvad huvi üldsusele või mida avaliku sektori hankija võib soovida ise avaldada, et võimaldada kolmandatele isikutele nende taaskasutamist, nt muude uuenduslike lahenduste väljatöötamiseks).

Kokkuvõttes võib intellektuaalomandi õiguste jätmise tarnijatele soodustada uuenduslike lahenduste tööstuslikku turustamist, kaitstes samal ajal täielikult avaliku sektori hankijate mõistlikke huve, ning vähendada avaliku sektori jaoks hankekulusid. Liikmesriigid võiksid seega

⁴⁶

Vt üksikasjalikumad juhised intellektuaalomandi õigusi käsitlevas I lisas.

eespool kirjeldatud tingimustel kaaluda intellektuaalomandi õiguste jätmist tarnijatele ning tagada, et ei moonutata ettevõtete innovatsioonistiimuleid ja et juurdepääsu turgudele ei piirata.

Lisateave intellektuaalomandi õiguste, sealhulgas hanke raames saadava tulemuse üldiste aspektide ja liigi kohta on esitatud I lisas. Teave intellektuaalomandi õiguste ja riigiabi vastastikuse mõju kohta on esitatud 5. peatükis.

NÄIDE: DUBLINI LINNAVOLIKOGU KOMMERTSKASUTUSELE EELNEVA HANKE PROJEKT:

üleujutuste ohjamine sadevetekaevude seire abil

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Viimastel aastatel on sademete hulk Dublinis olemasolevale äravoolusüsteemile sageli üle jõu käinud. Selle põhjuseks on äärmuslikumad ilmastikunähtused ning olukorda halvendavad kanalisatsioonitorude ja sadevetekaevude ummistused. See on põhjustanud teede ja kinnistute üleujutusi Dublini linna piirkonnas. Praegune üleujutuste ohjamise süsteem tugineb kohalikele teadmistele ja ajaloolisele teabele, kuid volikogu nägi võimalikku kasu sellest, kui olukordade tekkides oleks kättesaadav reaalajas teave, mis aitaks neid lahendada. Selline teave võib olla abiks ka piirkonna pikemaajalisel üleujutuste ohjamise kavandamisel.

Turuanalüüs näitas, et kuigi saadaval on väikesel arvul tehnoloogilisi lahendusi, ei ole need soodsad ega skaleeritavad, mis olid kaks peamist eesmärki, mida Dublini linnavolikogu taotles.

Mida tehti teisiti?

Enterprise Ireland on valitsusorganisatsioon, kes vastutab Iiri ettevõtete arengu ja kasvu eest maailmaturgudel. Organisatsioonile on antud ülesanne reklaamida kommertskasutusele eelnevaid hankeid oma väikeettevõtjate innovatsiooni uurimisprogrammi kaudu⁴⁷. Dublini linnavolikogu korraldas selle programmi raames sadevetekaevude seire lahenduse innovatsioonihanke konkursi ja pakkus mitmele ettevõtjale rahastust soodsa, skaleeritava ja elujõulise tulemuse väljatöötamiseks. Selleks et aidata ettevõtjatel hankeprotsessi piiridest kaugemale areneda, anti neile intellektuaalomandi õigused, kuid Dublini linnavolikogule jäid teatavad kasutusõigused ja kehtestati lisaklausel, mille kohaselt lähevad õigused taotluse korral üle Dublini linnavolikogule, kui ettevõtjad ei kasuta neid õigusi kolme aasta jooksul ärieesmärgil.

Milline oli tulemus?

Hankekursi ajal rahastas volikogu teostatavusuuringuid, prototüüpide ehitamist ja lahenduste katsetamist realses keskkonnas. Dublini linnavolikogu alustas koostööd kuue ettevõtjaga, et lahendusi uurida ja katsetada; konkurentsipõhise menetluse käigus jäeti osa ettevõtjaid kõrvale ning nüüd töötab volikogu kahe ettevõtjaga, et kavandada ühiselt väikese võimsusega ja vähekulukaid seadmeid, mis saaksid sadevetekaevu halva olukorra korral hoiatusteateid saata.

Volikogu kontrollib praegu 50 aktiivse käitamiskoha tulemusi ja loodab protsessi lõpuks hankida skaleeritava ja soodsa lahenduse. Üks ettevõtja müüb nüüd oma lahendust ja selle variante teistele linnadele.

Täpsem teave:

<https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:158589-2017:TEXT:EN:HTML> (hanketeade)

<https://smartcitiesireland.org/projects/gully-monitoring/>

⁴⁷ Vaatamata nimele ei piirdu Iirimaa väikeettevõtjate innovatsiooni uurimisprogrammi kommertskasutusele eelnevate hangete programm ainult väikeettevõtjatega. Osaleda võivad igas suuruses äriühingud.

NÄIDE ELi PLOKIAHELA KOMMERTSKASUTUSELE EELNEV HANGE: *uued piiriülesed teenused ELi kodanikele, ettevõtjatele ja haldusasutustele*

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

Euroopa Komisjon loob koostöös ELi liikmesriikide, Norra ja Liechtensteiniga Euroopa plokiahela teenuse taristut (EBSI). Uusi plokiahela uuendusi on vaja kogu ELi hõlmavate piiriüleste, rangeimatele turvalisuse ja privaatsuse standarditele vastavate avalike teenuste suure läbilaskevõime saavutamiseks, vähendades samas keskkonnamõju.

Mida tehti teisiti?

Euroopa Komisjon algatas ELi plokiahela kommertskasutusele eelneva hanke, et saada väljatöötatud ja katsetatud uusi uuenduslikke lahendusi. Kuna EBSI eesmärk on aidata luua ka uusi äri võimalusi ja tekitada Euroopa äriühingutele uusi liidri valdkondi, koostati hangete jaoks eriklauslid, mis tugevdavad ettevõtjate võimalusi oma intellektuaalomandi õigusi kaitsta ja oma lahendusi Euroopas turustada ning tugevdavad ka ELi strateegilist autonoomiat, vastupidavust ja julgeoleku huvisid.

Milline oli tulemus?

Selle suunise eespool nimetatud soovitusi rakendati praktikas: töövõtjatel on lubatud omandada intellektuaalomandi õigused, tagades samas Euroopa Komisjonile ja EBSI riikidele piisavad kasutus- ja kohandamisõigused, tingimusliku õiguse anda litsentse ja asjakohased avaldamisõigused. Avaliku sektori hankija julgustab töövõtjaid panustama tulemuste standardimisse ja avaldamisse. ELi strateegilise autonoomia ja julgeoleku kaalutlustel on ELil õigus esitada vastuväiteid intellektuaalomandi õiguste kolmandatele riikidele üleandmise või litsentsimise vastu. Hankes osalemine on piiratud ettevõtjatega, kes on asutatud ja keda kontrollitakse EMP riikides. Täitmiskoha tingimusi kasutatakse tagamaks, et 70 % lepinguga seotud tööst ja 100 % turvakomponentidega seotud tööst tehakse Euroopas. ELil on õigus nõuda hanke käigus töövõtjale tekkinud intellektuaalomandi õiguste üleminekut hankijale, kui töövõtjad ei turusta tulemusi nelja aasta jooksul pärast hanget suures ulatuses Euroopas kooskõlas ELi strateegilise autonoomia ja julgeoleku huvidega või kui töövõtja ei täida täitmiskoha ja kontrollinõudeid või kui töövõtja ülevõtmine või ühinemine mõjutaks negatiivselt tulemustele juurdepääsu või nende turustamist kooskõlas ELi strateegilisele autonoomia ja julgeoleku huvidega. Tarneahela vastupidavuse ja konkurentsivõime suurendamiseks kasutatakse hankes hulgihanget: hankes on eraldanud eelarve, et osta teadus- ja arendustegevust esimeses projekteerimisetapis samaaegselt seitsmelt tarnijalt, prototüübi väljatöötamise etapis neljalt tarnijalt ning tootearenduse ja katsetamise etapis kolmelt tarnijalt.

Turg väljendas hanke lähenemisviisi vastu suurt huvi. Esialgse turu-uuringu eri etappides osales üle 500 inimese ja 268 osalejat jätsid oma kontaktandmed ELi plokiahela kommertskasutusele eelneva hanke veebipõhisesse võrgustikuruumi, mis näitab nende huvi teha ELi plokiahela kommertskasutusele eelnevas hankes koostööd teiste sidusrühmadega.

Täpsem teave:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/european-blockchain-pre-commercial-procurement>

4.1.8 Hankelepingu täitmine

Eespool kirjeldatud vahendid aga ei tööta, kui lepingutingimused ei sisalda asjakohaseid – innovatsioonisõbralikke – aspekte. Kui riigihankleping sõlmitakse kvaliteedi või tulemuslikkuse kriteeriumide põhjal, aga selle täitmist ei saa tagada lepingust tulenevate karistustega, nagu hinna

indekseerimine või lepingu ennetähtaegne lõpetamine, võib avaliku sektori hankija jääda ilma võimalusest saavutada uuenduslik lahendus. See võib kaasa tuua ka erinevaid kahjuhüvitistõude.

Lepingu täitmise klauslid peaksid sisaldama vähemalt järgmisi elemente:

- lepingu täitmise kriteeriumid, mõõdetavad kvaliteedinäitajad ja tulemuseesmärgid⁴⁸;
- lepingu ülesütlemise klauslid juhaks, kui tulemused on kehvad või kui turg pakub veel paremat lahendust kui see, mida parasjagu arendatakse (koos õiglaste lepingu ülesütlemise tingimustega tarnija jaoks);
- lepingu muutmise klauslid, et võtta arvesse muutlikkust või edasise innovatsiooni suurt võimalikkust, mis võidakse lepingu täitmise käigus kindlaks teha⁴⁹.

Lepingu täitmise klauslid võivad sisaldada ka nn väärtuse loomise klausleid⁵⁰. Viimased ei innusta tarnijaid üksnes esitama toimevõimele vastavaid lahendusi, vaid ka jätkama esitatud lahenduste kvaliteedi ja maksumuse parandamist rakendamisetapi jooksul. Nende klauslite alusel võidakse tarnijatele oma lahenduste kvaliteedi parandamise eest preemiaid maksta; samuti võidakse nende alusel jagada tarnijatega täiendavast kulude kokkuhoiust saadavat kasu, mille nad avaliku sektori hankija jaoks lepingu täitmise käigus saavutavad. Väärtusanalüüsi kohta lisateabe saamiseks vaadake algatuse Euroopa tugi innovatsioonihangetele abivahendi moodulit 3 (<http://eafip.eu/toolkit>).

NÄIDE	KVALITEEDI NÕUDMINE LEPINGU TÄITMISE AJAL: <i>veekvaliteedi pidev parandamine Limburgi provintsis</i>
Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?	Limburgi vee-ettevõtte soovis soodsamat ja usaldusväärsemat IT-süsteemi veejaotuse haldamiseks oma võrgus.
Mida tehti teisiti?	Kuna tarkvara on pidevalt arenev valdkond, lisas avaliku sektori hankija pärast lepingu allkirjastamist väärtusanalüüsi klauslid, et innustada pakkujaid esitatud lahenduste kvaliteeti parandama ja nendega kaasnevaid kulusid lepingu täitmise käigus vähendada.
Milline oli tulemus?	Selle lähenemisviisiga saavutati parema kvaliteediga ja väiksemate kuludega süsteem: serverite arv vähenes 50-lt neljani koos vastavate hoolduskulude vähenemisega ning seisakuage vähenes 0,005 %ni.
Täpsem teave:	

⁴⁸ Näitena tervikliku lähenemisviisi kohta hankedokumentide ettevalmistamisel, kasutades tulemuspõhises lepingu täitmise etapis võtmetähtsusega tulemuslikkuse põhinäitajaid, vaadake projekti STOP and GO väljaannet „European Specifications Template“:

- http://stopandgoproject.eu/wp-content/uploads/2017/04/WP2_STOPandGO_D2.2_Update_European_Specification_Template_v1.2.pdf

⁴⁹ Direktiivi 2014/24/EL artikli 72 lõike 1 punkt a ja direktiivi 2014/25/EL artikli 89 lõike 1 punkt a.

⁵⁰ Lisateavet tulemuspõhiste maksekavade / väärtusanalüüsi kohta leiab järgmistest eri viiteid sisaldavatest näidetest:

- www.senat.fr/rap/r16-668/r16-6685.html
- <http://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=47450>
- <https://innovation.cms.gov/initiatives/cjr>

4.2 Konkreetse innovatsioonisõbralikud hankemenetlused

4.2.1 Olemasolevate uuenduslike lahenduste kohandamine – läbirääkimistega menetlused

Üks ELi normides kehtestatud uuendusi on võimalus kasutada läbirääkimistega hankemenetlust riigihankelepingutes, mille puhul tuleb kohandada olemasolevaid lahendusi (sealhulgas projekte või uuenduslikke lahendusi), mis on eriti keerukad või mille puhul ei saa tehnilisi kirjeldusi koostada piisava täpsusega⁵¹. Neil juhtudel on ELi normides antud avaliku sektori hankijatele võimalus valida kahe menetluse vahel: konkurentsipõhine läbirääkimistega hankemenetlus⁵² ja võistlev dialoog⁵³.

Peamine erinevus konkurentsipõhise läbirääkimistega hankemenetluse kasutamise olukorra ja võistleva dialoogi kasutamise olukorra vahel seisneb selles, kui palju selgust avaliku sektori hankijal projekti osas on. Esimese puhul on avaliku sektori hankijal täpsem ettekujutus riigihankelepingu laadist ja esemest, teise puhul on paljud algetapi valikud veel tegemata.

KONKURENTSIPÕHINE LÄBIRÄÄKIMISTEGA HANKEMENETLUS VS. VÕISTLEV DIALOOG

Konkurentsipõhine läbirääkimistega hankemenetlus on sobivam siis, kui avaliku sektori hankija teab, et jõesängi alt tuleb läbi ehitada kahe-suunaline tunnel ehitustööde hankelepingu alusel, mida ta rahastab oma eelarvest. Läbirääkimistel keskendutakse üksnes tööde tehnilistele aspektidele, sealhulgas hinna- ja kvaliteedikaalutlustele.

Seevastu võib avaliku sektori hankija kasutada võistlevat dialoogi, et teha kindlaks, kas sild või (ühe- või kahe-suunaline) tunnel (üle jõesängi või selle alt) tuleks ehitada ehitustööde hankelepingu alusel või ehitustööde kontsessiooni alusel ning kas seda tuleks rahastada oma vahenditest või välistest rahastamisallikatest.

4.2.1.1 Konkurentsipõhine läbirääkimistega hankemenetlus

Konkurentsipõhine läbirääkimistega hankemenetlus pakub avaliku sektori hankijatele lepingute sõlmimisel rohkem paindlikkust, kui turul valmislahendusi ei ole. Seda võib kasutada ka siis, kui suhteliselt lihtsad, läbipaistvad ja dokumenteeritud läbirääkimised võivad võimaldada avaliku sektori hankijatel leppida kokku olemasolevate elementide või kehtivate tingimuste kohandamises, et töötada välja uuenduslik lahendus, mis vastab tehnilises kirjelduses esitatud vajadustele.

See menetlus peaks tooma avaliku sektori hankijad tööstusele lähemale. Sellega alustatakse vahetut dialoogi väljatöötatavate lahenduste eriomaduste kohta.

Vajalikud elemendid eduka innovatsiooni saavutamiseks selle menetluse korral võivad olla funktsionaalsed või kasutusomadused, asjakohased pakkumuste hindamise kriteeriumid, mille puhul võetakse arvesse kvaliteeti ja muid mõõdetavaid näitajaid, ning lõpuks prototüübietapp.

⁵¹ Direktiivi 2014/24/EL artikli 26 lõike 4 punkt a.

⁵² Varem oli väljakuulutamisega läbirääkimistega hankemenetlus lubatud üksnes konkreetsetel piiritletud olukordades, eelkõige pärast muude menetluste luhumist.

⁵³ Võistlevat dialoogi on direktiividega oluliselt lihtsustatud.

4.2.1.2 Võistlev dialoog

Võistlev dialoog on kaheetapiline menetlus, milles avaliku sektori hankija kirjeldab oma vajadusi kirjeldavas dokumendis või hanketeates, kehtestab kandidaatidele miinimumnõuded ning määrab parima hinna ja kvaliteedi suhte põhjal kindlaks pakkumuste hindamise kriteeriumid.

Pärast kandidaatide valikukriteeriumide kontrollimist algatab hankija miinimumnõuetele vastavate osalejatega võistleva dialoogi. Läbirääkimised toimuvad iga kandidaadiga eraldi, mis tagab iga lahenduse konfidentsiaalsuse. Avaliku sektori hankija töötajad peavad olema väga asjatundlikud ning pühendama läbirääkimistele piisavalt aega. Vahe-eesmärkide seadmine aitab hinnata läbirääkimiste edenemist ning lõpuks koostada kandidaatide lõppnimekirja.

Selle menetluse innovatsioonipotentsiaal seisneb nende lahenduste mitmekesisuses, mida osalejad võivad välja pakkuda. Tihedate ja põhjalike läbirääkimiste raames peaks kandidaatidel olema piisavalt aega, et saada kogu asjakohane teave uuendusliku erilahenduse esitamiseks. Uuenduslik laad võib seisneda tehnilistes, rahalistes või halduslikes aspektides või avaliku sektori hankija tööprotsessi täielikus ümberkujundamises.

Kui avaliku sektori hankija leiab, et võistlev dialoog on jõudnud sobivasse etappi, palutakse järelejäänud osalejatel esitada lõplikud pakkumused. Leping sõlmitakse parima hinna ja kvaliteedi suhte alusel. Esialgne pakkumiskutse hõlmab hoolikalt läbikaalutud kvaliteedikriteeriume, et need oleks objektiivselt mõõdetavad ja võrreldavad.

Näited võistleva dialoogi kohta:

- Kopenhaageni näide punktis 2.1;
- Eindhoveni näide punktis 3.1.5.

4.2.2 Ideekonkurss

Ideekonkurssse kasutatakse tavaliselt tööde kavandamisel linnaplaneerimise, arhitektuuri, inseneritöö ja andmetöötluse valdkonnas. ELi normide kohaselt sobib see menetlus aga ka muude projektide, näiteks finantskorralduse projektide korral. Ideekonkurssse võidakse korraldada (rahaliste) auhindade andmiseks või teenuste hankelepingute sõlmimiseks edaspidise väljakuulutamisetega läbirääkimistega hankemenetluse kaudu.

Ideekonkursside korral annab avaliku sektori hankija osalejatele suure manööverdamisruumi parima lahenduse esitamiseks, mis on kooskõlas konkursiteates kirjeldatud vajadustega. Selles seisneb innovatsioonipotentsiaal. Ideid hindab sõltumatu žürii, kuhu kuuluvad osalejatest sõltumatud liikmed. Vähemalt ühel kolmandikul žüriiliikmetest peaks olema kvalifikatsioon, mida nõutakse osalejatelt. Žürii võib küsida osalejatelt täpsustavaid küsimusi ja teeb otsuse ideekonkursi teates esitatud kriteeriumide põhjal.

Ideekonkursil on ka üks konkreetne eelis. Selles kontekstis võib žürii professionaalselt ja sõltumatult hinnata ka selliseid kriteeriume nagu kasutajasõbralikkus, sobivus, ergonoomilisus ning ettepaneku kunstiline, mainega seotud või uuenduslik laad. Kõiki neid aspekte võib olla keerulisem mõõta, võrrelda ja hinnata muude menetlusliikide puhul, mille korral objektiivseid ja mõõdetavaid näitajaid võib olla keeruline kehtestada ja tähtsuse järjekorda seada.

Selle menetluse juures on keeruline kõige objektiivsema ja läbipaistvama hindamisviisi leidmine. Selleks võib olla mõistlik kombineerida proportsionaalses ja põhjendatud suhtes eri kriteeriume nagu objektiivselt mõõdetavad soetus- ja kasutamiskulud, tõhusus ja kvaliteet.

Uuenduslike ideede hankimiseks kasutatava ideekonkursi näitena vt TekesMatchi näide punktis 3.2 innovatsioonivahendajate kohta.

4.2.3 Innovatsiooni soodustamine teadus- ja arendustegevuse hangetega

Avaliku sektori hankijal võib olla vaja uuendusliku erilahenduse väljatöötamiseks hankida teadus- ja arendusteenuseid. Nii võib see olla juhul, kui turg ei paku rahuldavat lahendust või kui olemasolevate lahenduste kohandamine tõenäoliselt vajadusi ei rahulda. Olenevalt menetlusest aitab teadus- ja arendusprotsessi tulemus koostada tehnilise kirjelduse järgmise etapi jaoks, mis on hankemenetlus uuendusliku lahenduse praktiliseks kasutuselevõtuks.

Põhiliste teadus- ja arendustegevusega seotud asjade või teenuste hankimine on eriülesanne, mida täidavad eksperditeadmistega institutsioonid. Ühtlasi on see avaliku sektori hankijate jaoks võimalus üldiselt. See võib aidata neil turule tuua murrangulise lahenduse või võtta oma eesmärkideks kasutusele muu valdkonna uuendusliku lahenduse. Teadus- ja arendusteenuste hankimine nõuab kahtlemata teatavat kutsealast ja finantssuutlikkust, kogemusi ja selliste riskide taluvust, mis selliste uuenduslike projektidega kaasnevad.

Hoolika ettevalmistuse ja õnnestumise korral on aga avaliku sektori hankijatel võimalik korvata kõik need raskused ja täiendada arenduskulud uuendusliku lahenduse väiksemate kuludega, paranenud kvaliteediga või ühiskondliku kasuga. Nii võib see olla meetmetega, millega tagatakse juurdepääsetavus puuetega inimeste jaoks (mis on kohustuslik, välja arvatud nõuetekohaselt põhjendatud juhtudel, selliste hangete tehniliste kirjelduste puhul, mille ese on mõeldud kasutamiseks füüsilistele isikutele). Kui hangitakse teadus- ja arendustegevuse tulemustel põhinevaid uuenduslikke lahendusi, saab ka turg kasu lahendust kasutusele võtvast kliendist. See võib luua potentsiaali laiemaks kasutuselevõtuks ja pakkuda uusi ärivõimalusi.

Riigiabi eeskirjade järgimise tagamiseks peaksid avaliku sektori hankijad pöörama erilist tähelepanu käesoleva juhenddokumendi punktile 5, kus kirjeldatakse muu hulgas tingimusi, mille kohaselt komisjon leiab, et teadus- ja arendusteenuste riigihanked ei sisalda riigiabi.

Järgmistes punktides on kirjeldatud teadus- ja arendusteenuste hankimist hõlmavate konkreetsete riigihankemenetluste peamisi omadusi. Paljudel juhtudel võivad riigi ja ELi tasandil olla teadus- ja arendustegevuse etapi jaoks kättesaadavad sihtotstarbelised rahastamisvahendid. Käesolevas dokumendis neid ei käsitleta.

4.2.3.1 Teadus- ja arendusteenuste hankimine ning intellektuaalomandi õiguste jagamine

Kui avaliku sektori hankija jätab kogu teadus- ja arendustegevusest tuleneva kasu (sealhulgas intellektuaalomandi õigused) enda kasutusse, kuuluvad teadus- ja arendusteenuste hanked ELi normide⁵⁴ kohaselt riigihankedirektiivide kohaldamisalasse. Kui avaliku sektori hankija ei jäta kogu teadus- ja arendusteenustest tulenevat kasu enda kasutusse, ei kohaldata nende hangete suhtes riigihankedirektiivi⁵⁵. Suur osa tehnilisest kirjeldusest ja järgnevast lepingust peaks seega käsitlema teadus- ja arendusteenustest tulenevate intellektuaalomandi õiguste jagamist.

Kui avaliku sektori hankija jätab intellektuaalomandi õigused endale, võib ta otsustada teadustegevusest tulenevat uuenduslikku lahendust rakendada. Sellisel juhul võib mis tahes järgneva riigihankemenetluse tehniline kirjeldus põhineda sellise teadus- ja arendustegevuse lepingu tulemustel. Samuti on võimalik, et avaliku sektori hankija otsustab litsentsida uued intellektuaalomandi õigused tasuta kõigile huvitatud isikutele, et soodustada edasist innovatsiooni. Litsentsimistingimustes võib olla kehtestatud, et mis tahes edasine neil

⁵⁴ Direktiivi 2014/23/EL artikkel 25, direktiivi 2014/24/EL artikkel 14 ja direktiivi 2014/25/EL artikkel 32.

⁵⁵ Vt allpool punkt 4.2.3.2 kommertskasutusele eelneva hanke kohta, [COM](#) (2007) 799 final ja SEC(2007)1668.

intellektuaalomandi õigustel põhinev innovatsioon tuleks muudele huvitatud isikutele tasuta kättesaadavaks teha.

Kui avaliku sektori hankija otsustab jätta sõlmitud teadus- ja arenduslepingust tulenevad uued intellektuaalomandi õigused tarnijale, peaksid tehnilised kirjeldused kajastama intellektuaalomandi õiguste sellist jaotust, eelkõige tarnijale jäetud õiguste turuväärtust, et vältida võimalikku konkurentsimoontust. Näiteks võib avaliku sektori hankija näha ette kasutada neid õigusi lahenduse rakendamiseks ja/või nõuda tarnijalt teatavates olukordades õiglastel (avatud, läbipaistvatel ja mittediskrimineerivatel) ning mõistlikel turutingimustel nende õiguste litsentsimist kolmandatele isikutele.

4.2.3.2 Kommertskasutusele eelnevad hanked

Kommertskasutusele eelnevad hanked hõlmavad teadus- ja arendusteenuste soodsatel tingimustel hankimist mitmelt ettevõtjalt.

Kommertskasutusele eelnevad hanked on olnud olemas alates 2007. aastast. Nendega rakendatakse praktikas teadus- ja arendusteenustele kehtestatud erand riigihankedirektiividest ühel konkreetsel juhul,⁵⁶ kui avaliku sektori hankija ei jäta kogu teadus- ja arendusteenuste lepingust tulenevat kasu üksnes enda kasutusse, vaid jagab seda ettevõtjatega turutingimustel⁵⁷.

Selle lähenemisviisi kohaselt jätab avaliku sektori hankija sõlmitud lepingust tulenevad uued intellektuaalomandi õigused osalevatele ettevõtjatele, kuid jätab endale õiguse

- i) kasutada teadus- ja arendustegevuse tulemusi oma vajadusteks ning
- ii) anda litsentse kolmandatele isikutele õiglaste ja mõistlike turutingimuste alusel (või nõuda sellist litsentsimist ettevõtjalt).

See võib olla vastastikku kasulik lahendus. Ettevõtjad saavad müüa lahendusi teistele avaliku sektori hankijatele või teistel turgudel. Avaliku sektori hankijatel on aga õigus kasutada ja litsentsida lahendust järgneva riigihanke korral lahenduste rakendamiseks ning lisaks sellele võivad nad kokku hoida registreerimis- ja/või säilitamisprotsessiga seotud kulusid, mis kaasnevad intellektuaalomandi õiguste omamisega. Kommertskasutusele eelnevatest hangetest saadud tõendid näitavad, et hind oli keskmiselt 50 % madalam ja saadi kuni 4 korda rohkem ja kvaliteetsemad pakkumusi⁵⁸.

Kommertskasutusele eelneva hanke lepingu ese kuulub ühte või mitmesse teadus- ja arendustegevuse kategooriasse (alusuuringud, rakendusuuringud, tootearendus). Leping peab olema tähtajaline ning võib sisaldada prototüüpide arendamist või esimeste toodete või teenuste piiratud koguseid katseseeria kujul. Sama lepingu ese ei tohi hõlmata toodete või teenuste kaubanduslike koguste ostmist. Leping võib aga hõlmata kommertskasutusele eelneva hanke

⁵⁶ Direktiivi 2014/23/EÜ artikkel 25, direktiivi 2014/24/EÜ artikkel 14, direktiivi 2014/25/EÜ artikkel 32 ja direktiivi 2009/81/EÜ artikli 13 punkti f alapunkt j.

⁵⁷ Kommertskasutusele eelnevad hanked on erilähenemisviis teadus- ja arendusteenuste hankimisele (konkurentsipõhine etapiviisiline arendustegevus), mille kohaselt avaliku sektori hankija ei jäta teadus- ja arendustegevuse tulemusi ainult enda kasutusse, vaid jagab teadus- ja arendustegevuse riske ja kasu teenuseosutajatega. Riskide ja kasu jagamise ning kogu hankeprotsessi korraldamine viisil, mis tagab maksimaalse konkurentsi, võrdse kohtlemise ja läbipaistvuse, võimaldab avaliku sektori hankijal teha kindlaks parimad võimalikud lahendused, mida turg suudab pakkuda, ja vältida riigiabi teatavatel tingimustel. Vt raamistiku (teadus- ja arendustegevuseks ning innovatsiooniks antava riigiabi kohta) punkt 2.3, COM (2014) 3282,

http://ec.europa.eu/competition/state_aid/modernisation/rdi_framework_en.pdf.

⁵⁸ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/impacts-eu-funded-pre-commercial-procurements>.

käigus väljatöötatud prototüüpide ja/või piiratud koguses lõpptoodete või -teenuste ostmist, kui nende teenuste väärtus ületab lepinguga hõlmatud toodete väärtust⁵⁹.

Määratluse kohaselt kasutatakse teadus- ja arendusteenuste lepinguid nendes valdkondades, kus turul olemas olevad lahendused avaliku sektori hankija vajadusi ei rahulda.

Neil on avaliku sektori hankija jaoks mitu eelist. Võimalik on saada ideid tulevasteks riigihangeteks; need võimaldavad konkureerida rohkematel ettevõtjatel, keda valitakse järkjärgult, tuginedes tulemustele, mille nad on saavutanud eelnevalt kindlaks määratud vaheeesmärkide puhul ja nende pakkumuste puhul järgmises etapis. Lisaks on avaliku sektori hankijal võimalus lõpetada projekt mis tahes hetkel, kui tulemused ei vasta eeldatavatele eesmärkidele.

See menetlus võib pakkuda huvi ka ettevõtjatele. Võimalik on leida lahendus vajadusele, millele praegune turg ei suuda rahuldavalt vastata. Edu korral võib see avada huvitava turu sarnaste avaliku sektori hankijate seas, kes tunnevad samasugust puudust turul pakutavatest lahendustest.

Avaliku sektori hankija saab kasutada kommertskasutusele eelneva hanke käigus saadud kogemusi järelhanke dokumentides. See peab alati toimuma mittediskrimineerivalt, et kõik ettevõtjad saaksid pakkumusi esitada. Avaliku sektori hankija ei saa aga avaldada üksikasju, mis i) takistaks õigusaktide kohaldamist, ii) oleksid vastuolus avaliku huviga, iii) kahjustaks kommertskasutusele eelnevas hankes osalevate teenuseosutajate õigustatud ärihuve⁶⁰ või iv) võivad moonutada ausat konkurentsi osalevate teadus- ja arendusteenuste osutajate või muude turuosaliste vahel.

Kommertskasutusele eelnevate hangetega on ühtlasi võimalik turulejõudmise aega vähendada. Konkreetsetes hankemenetluse tingimustes on ettevõtjatel võimalus uuenduslikke lahendusi konkreetse ajavahemiku jooksul arendada ja katsetada. Sellel kogemusel on kahekordne kasu – hankijatele ja tarnijatele: hankijatel on tihedam kontakt turuosalistega ja tarnijad saavad oma innovatsioonipotentsiaali kohta tegelikes tingimustes varem klientide tagasisidet.

See pakub eelkõige huvi uuenduslikele idufirmadele, kasvufirmadele või VKEdele, kes tahavad leida esimesi võimalikke kliente.

Samuti on lihtsustatud juurdepääsu sellele menetlusele. Kuna see ei hõlma uuenduslike lahenduste kaubanduslike koguste hankimist, peavad pakkujad vastama üksnes tööalase kvalifikatsiooni ja finantssuutlikkuse nõuetele, mis kehtivad teadus- ja arendustegevuse, mitte aga lahenduste kaubanduslike koguste kasutamise puhul.

ELi kahe- või mitmepoolsel tasandil võetud rahvusvahelised kohustused üldiselt neid teenuseid ei hõlma. Kui teadus- ja arendusteenuseid hangitakse eraldi ning teadus- ja arendustegevusest tulenevad intellektuaalomandi õigused jäävad tarnijatele – nagu kommertskasutusele eelnevate hangete puhul –, puudub kolmandate riikide ettevõtjatel turvaline juurdepääs. Selliste teenuste suhtes võivad kohalduda teenuse osutamise koha tingimused⁶¹.

ELI RAHASTATUD KOMMERTSKASUTUSELE EELNEVAID HANKEID PUUDUTAVA UURINGU TULEMUSED
--

⁵⁹ Seda võimalust kasutati näiteks punktis 3.1.1 nimetatud THALEA projektis, kus kommertskasutusele eelneva hanke raames osteti väljatöötatud lahenduste kasutamiseõigus neljaks aastaks pärast projekti lõppu.

⁶⁰ Nt seoses nende individuaalsete lahenduste lähenemisviiside eripäraga, mis on äriselt konfidentsiaalsed või intellektuaalomandi õigustega kaitstud.

⁶¹ Komisjoni suunis „Teatis kolmandate riikide pakkujate juurdepääsu kohta ELi hanketurule“: https://ec.europa.eu/growth/content/new-guidance-participation-third-country-bidders-eu-procurement-market_en

ÜLDPIILT

Pooled ELi rahastatud kommertskasutusele eelnevate hangete raames väljatöötatud lahendused võeti aasta jooksul kasutusele:

- nii antakse idufirmadele ja uuenduslikele VKEdele võimalus turule siseneda (73,5 % lepingutest sõlmitakse VKEde/idufirmadega);
- edendatakse piiriülest laienemist (33,1 % lepingutest sõlmitakse piiriüleselt);
- parandatakse Euroopa konkurentsivõimet (99,5 % töövõtjatest viivad 100 % oma teadus- ja arendustegevusest ellu Euroopas);
- osalevate ettevõtete turustamisedu määr kahekordistus (aasta jooksul: 50 % teenis tulu, 24 % meelitas ligi omakapitali investeeringuid, 18 % tegi koostööd suurettevõtetega, 12 % ühines või omandati, 3 % tegi juba esmase avaliku pakkumise).

Täpsem teave:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/results-eu-funded-pre-commercial-procurements>

ETTEVÕTJATE KOGEMUSED

Idufirmad on tõstnud esile mitut kommertskasutusele eelnevates hangetes osalemise eelist: turulejõudmise aja vähenemine, kiirem juurdepääs saadikute rolli täitvatele esimestele klientidele, kes aitavad viia nende uuenduslikud lahendused laiematele turgudele, rahvusvahelised kasvuvõimalused, kuni neli korda kiirem ettevõtluse kasv.

Vaadake, mida ettevõtted (ja avaliku sektori hankijad) oma kogemuste kohta ütlevad:

<http://eafip.eu/resources/videos>

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/pre-commercial-procurement-showcases>

Näited kommertskasutusele eelnevate hangete ELi rahastatud projektide kohta on järgmised:

- VKEde võimalused suuremate projektide raames punktis 3.1.4;
- Imaile, Thalea ja kõrgjõudlusega andmetöötuse projektid punktides 2.5.2 ja 3.1.1.

4.2.3.3 Teadus- ja arendustegevusega seotud asjade hankimine

Teadus- ja arendustegevusega seotud asjade hankimine hõlmab pärast teadus- ja arendustegevust välja töötatud prototüüpide või esimeste lõplike toodete või teenuste ostmist, katsetamist ja hindamist, et valida enne lõplikku suurt ostu välja parim variant. Seda võib teha iga riigihankemenetlusega.

Konkreetne erand⁶² võimaldab kasutada teadus- ja arendustegevusega seotud asjade hankimiseks väljakuulutamiseta läbirääkimistega hankemenetlust. Hangitud tooteid või teenuseid tuleb pakkuda üksnes teadusuuringute, katsete, õppe- või arendustegevuse eesmärgil ning leping ei tohi hõlmata masstoodangu tootmist ärilise tasuvuse väljaselgitamiseks või teadus- ja arendustegevuse kulude katmiseks. Seda väljakuulutamiseta läbirääkimistega menetlust võib kasutada, et osta piiratud koguses asju, mis töötati välja kommertskasutusele eelneva hanke käigus.

NÄIDE

UUSIMA TEHNOLOOGIA HANKED:

tarnija ja töövõtja suhted CERNi suurtes teadusprojektides

Miks kaaluti uuenduslikku lahendust?

⁶² Direktiivi 2014/24/EL artikli 32 lõike 3 punkt a.

Suurte teadusprojektide edukus sõltub tarnijate ja töövõtjate pädevusest. Euroopa Tuumauuringute Organisatsiooni (CERN) kogemused sellega on kõnekad.

Mida tehti teisiti?

CERNi korraldatud hanke põhitegur on see, et iga uus uuendus tema kiirendites toob kaasa keerukamad nõuded ja jõudlusnäitajad, mis sunnivad tarnijaid oma piire kompama. Lisaks sellele on turg mõnel juhul liiga väike, et investeerida väga keerukate ja juhtivate tarnete väikesemahulisse tootmisse. Sel põhjusel töötab CERN välja oma prototüüpe ja teeb tarnijatega tihedat koostööd.

Milline oli tulemus?

Sellise koostöö tulemus on ka suur ärinte tasuvus tarnijate jaoks. Suure hadronikollektori (LHC) hangete ja lepingute sõlmimisega seotud uuring näitas, et CERNi tarnijad saavad selget kasu: umbes 38 % neist oli välja töötanud uusi tooteid, 44 % oli parandanud tehnoloogilist õppimist ja 60 % omandanud uusi kliente tänu CERNiga sõlmitud lepingutele.

Milano ülikool viib praegu läbi veel üht uuringut, milles esitatakse LHC ja selle täienduse tasuvusanalüüs. Esialgsed tulemused näitavad juba olulist positiivset suhet LHC hanke ning tarnijate teadus- ja arendustegevuse, innovatsioonivõime ja majandusnäitajate paranemise vahel.

Täpsem teave:

<https://home.cern/fr/resources>

4.2.3.4 Innovatsioonipartnerlus

Innovatsioonipartnerlus⁶³ on direktiivis 2014/24/EL sätestatud suhteliselt uut liiki riigihankemenetlus⁶⁴. Seda saab kasutada ainult juhtudel, kui avaliku sektori hankija vajadustele vastav lahendus ei ole turul kättesaadav.

Innovatsioonipartnerlust iseloomustab peamiselt see, et innovatsioon toimub lepingu täitmise ajal. Enamiku muude menetluste korral⁶⁵ teab avaliku sektori hankija juba, millise lahenduse ta ostab: innovatsioon toimub lepingueelses etapis ning lõppeb tavaliselt lepingu sõlmimisega, millega lepitakse kokku lahenduse peamistes omadustes⁶⁶.

Innovatsioonipartnerluse korral sõlmib avaliku sektori hankija lepingu parima võimaliku (või parimate võimalike) innovatsioonipakkuja(te)ga. Pakkuja(te)lt oodatakse uuendusliku lahenduse loomist ning avaliku sektori hankijale selle tegeliku rakendamise tagamist. Avaliku sektori hankija vajadusi tuleks kirjeldada piisavalt täpselt, et võimalikud pakkujad mõistaksid probleemi olemust ja ulatust ning et neil oleks piisavalt teavet osalemise üle otsustamiseks.

Innovatsioonipartnerluse protsessil on **kolm etappi**.

- **Valikuetapp** on menetluse alguses. Pärast hanke väljakuulutamist valitakse oskuste ja võimete põhjal välja üks või mitu kõige sobivamat partnerit. Seejärel sõlmitakse parima

⁶³ Direktiivi 2014/24/EL artikkel 31.

⁶⁴ Vt ka direktiivi 2014/25/EÜ artikkel 49.

⁶⁵ Välja arvatud teadus- ja arendusteenuste hankemenetluste, sealhulgas kommertskasutusele eelnevate hangete korral.

⁶⁶ Nagu kirjeldatud eespool punktis 4.1.7, võib neid omadusi laiendada väärtusanalüüsi käsitlevate lepingusätete põhjal, aga need ei puuduta tavaliselt uuendusliku lahenduse olulist osa.

hinna ja kvaliteedi suhte põhjal leping(ud), millega luuakse innovatsioonipartnerlus. See etapp sarnaneb piiratud, väljakuulutamisega hankemenetlusega.

- Järgmises etapis arendab partner (või arendavad partnerid) koostöös avaliku sektori hankijaga välja uue lahenduse. Selle **teadus- ja arendustegevuse etapi** saab omakorda jaotada mitmeks etapiks, mille eesmärk on kontseptsioonide hindamine, prototüüpide väljatöötamine ja/või toimivuse katsetamine. Igas etapis võib partnerite arvu varem kindlaks määratud kriteeriumide põhjal vähendada.
- **Kommertskasutuse etapis** esitab partner (või esitavad partnerid) lõplikud tulemused, kuid ainult siis, kui need vastavad avaliku sektori hankija ja partneri(te) vahel kokku lepitud toimivustasemetele ja maksimaalsetele kulutustele.

Kuigi seda menetlust kutsutakse partnerluseks ja osalejatele viidatakse kui partneritele, on asjakohaste ELi ja WTO normide, eelkõige konkurentsipõhiste hangete aluspõhimõtete kohaselt siiski tegemist riigihankemenetlusega.

Innovatsioonipartnerlus kavandati spetsiaalselt selleks, et võimaldada avaliku sektori hankijatel luua partnerlus uue, uuendusliku lahenduse väljatöötamiseks ja hilisemaks ostmiseks. Seetõttu on oluline, et innovatsioonipartnerlus oleks üles ehitatud nii, et see saaks luua vajaliku turunõudluse, st see motiveerib uuendusliku lahenduse väljatöötamist, põhjustamata seejuures turu sulgemist⁶⁷.

Seoses sellega tuleb juhul, kui puudub eraldi riigihankemenetlus lõpptoodete või -teenuste kaubanduslike mahtude ostmiseks, pöörata erilist tähelepanu ka ELi riigiabi põhimõtetele (vt allpool punkt 5 riigiabi kohta). Selleks et oleks tagatud, et avaliku sektori hankijad ei kasuta innovatsioonipartnerlusi viisil, mis takistab, piirab või moonutab konkurentsi,⁶⁸ on direktiivis 2014/24/EL ja eelkõige innovatsioonipartnerlust käsitlevas artiklis 31 sätestatud eeskirjad, tagamaks et innovatsioonipartnerlus on avatud, läbipaistev, mittediskrimineeriv ja konkurentsipõhine.

Innovatsioonipartnerluse elluviimisel on seetõttu oluline pöörata tähelepanu järgmistele aspektidele.

- Asjaomase turu tundmine. Avaliku sektori hankijad peavad
 - tegema innovatsioonipartnerluse eeltingimusena kindlaks vajaduse uuendusliku lahenduse järele, mida turul veel ei ole, ning
 - teadma, et on kaalukaid viiteid selle kohta, et nende vajadused on teostatavad, piirdumata oma soovides ka uuenduslikke lahenduste otsimisega.

Avaliku sektori hankijad saavad kasulikke ja asjakohast teavet eelnevates turu-uuringutes kogutud turuteabest, varasematest ebaõnnestunud hankekonkurssidest saadud kogemustest ning konverentsidelt ja messidelt või äristandardite läbivaatamistest saadud teabest.

- Hanketeade: kohustuslik hanketeade peab sisaldama üksikasjalikku teavet soovitava innovatsiooni kohta. See tagab, et kõik ettevõtjad, kes suudavad nii lahenduse välja töötada kui ka seda hiljem tarnida, saavad taotleda osalemist innovatsioonipartnerluses.
- Kriteeriumid, mida kasutatakse selle partneri (või nende partnerite) valimiseks, kellel on suurim suutlikkus teadus- ja arendustegevuse elluviimiseks ning uuenduslike lahenduste tegeliku rakendamise tagamiseks (nt varasemate tulemuste, soovitude, rühma koosseisu, vahendite, kvaliteedi tagamise süsteemide jne põhjal).

⁶⁷ Vt direktiivi 2014/24/EL põhjendus 49.

⁶⁸ Vt direktiivi 2014/24/EL põhjendus 49.

- Partnerite arv: innovatsioonipartnerluste loomine mitme partneriga võib hõlbustada konkurentsi ja võimaldab uurida erinevaid lahendusi⁶⁹.
- Tulemuseks saadud innovatsioon peab vastama avaliku sektori hankijate ja partnerite vahel eelnevalt kokku lepitud toimivustasemetele ja maksimaalsetele kuludele.
- Tasakaal tarnete väärtuse ja nende arendamiseks vajalike investeeringute vahel; see hoiab ära selle menetluse kuritarvitamise. Lahenduse järgneva tarneperioodi kestus ei tohi olla selle suhtes ebaproportsionaalne.
- Täitmise klauslid: lepingu täitmise klauslid võimaldavad avaliku sektori hankijal
 - jälgida lepingu täitmise kvaliteeti näitajate abil, mis võimaldavad mõõta vastavuse taset;
 - lepingu lõpetada, kui tehnilise, tegevuse või majandusliku tulemuslikkuse eesmärged ei täideta;
 - lepingu lõpetada, kui turg pakub alternatiivset lahendust ja innovatsioonipartnerlus muutub tarbetuks;
 - tagada, et intellektuaalomandi õigused on proportsionaalsed avaliku sektori hankija huviga nende omamise suhtes, võttes arvesse mis tahes tulevast vajadust uuendusliku lahenduse rakendamist kohandada, muuta või see muule avaliku sektori hankijale üle anda (vt punktid 4.1.7 ja I lisa);
 - tagada, et innovatsioonipartnerluse struktuur (eelkõige selle kestus ja väärtus) kajastab kavandatava lahenduse uuenduslikkuse taset.

INNOVATSIOONIPARTNERLUS PRAKTIKAS

Pärast innovatsioonipartnerluse kehtestamist vastavalt direktiivile 2014/24/EL on kogu ELis reklaamitud kümneid projekte. Seda menetlust on kasutanud eri liiki avalik-õiguslikud üksused, alates ministeeriumidest ja avaliku sektori asutustest kuni kohalike omavalitsusteni. Kaetud vajadused on erinevad ja hõlmavad eri sektoreid ja tööstusharusid. Kõigil juhtudel näitasid hankijate tehtud turu-uuringud, et ükski olemasolev lahendus ei saa seda vajadust rahuldada.

NÄITED

1. HELSINGI OLÜMPIASTAADIONI ISTEKOHAD

<https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:98072-2018:TEXT:EN:HTML>

Projekti eesmärk

Olümpiastaadion ja seda ümbritsevad ehitised on kaitstud Soome muinsuskaitseadusega. Muinsuskaitseamet oli märkinud, et vanad puupingid on staadioni arhitektuuri oluline osa ja uued kavandid peavad vastama ehitise kaitset käsitlevatele esteetikanõuetele.

Turu-uuringust selgus, et ei olnud ühtegi kättesaadavat lahendust, kuidas täita olümpiastaadioni renoveerimisprojekti nõudeid, mis olid järgmised:

- istmed peaksid olema staadioni arhitektuuri lahutamatu osa ja renoveerimise korral tuleks need hoolikalt rekonstrueerida, et need sarnaneksid vana vormiga;
- funktsionaalse disaini põhjal peaksid mõned istmed vastama olulistele tulekaitsenõuetele;
- projektiga ei tohiks kaasneda suuri hoolduskulusid seoses värvimise, tulekaitse või puidupragude parandamisega;
- peaks olema võimalik kasutada vanade puupinkide kinnitusi (uuenduslik disain).

Protsess

⁶⁹ Vt direktiivi 2014/24/EL põhjendus 49.

Menetlust alustati kahe kohustusliku miinimumnõudega:

- ⇒ istmetel peab olema pöördmehhanism;
- ⇒ istmeid ja seljatugesid peab olema võimalik eraldi eemaldada.

Hanketeade avaldati 2017. aasta juunis ja sellele oli lisatud arhitekti kavanditel põhinev esialgne kutse. Sellele järgnes osalusetapp, mis lõppes pakkujate valimisega. Seejärel saadeti valitud kandidaatidele läbirääkimistel osalemise kutse. See etapp lõppes partnerluse andmisega kolmele ettevõtjale, kes valiti järgmiste kriteeriumide alusel: istme prototüüp, arengukava ja kulude kalkulatsioon. Innovatsioonipartnerlus algas 2017. aasta detsembri alguses ning hõlmas kahte arendusetappi ja vahe-eesmärki. Iga arendusetapi hindamiskriteeriumid olid järgmised: istmete hindamine, materjalid/olelusring/hooldus ja hind. Leping allkirjastati 2018. aasta detsembris.

2. UUENDUSLIKE ÜLIKIIRETE RONGIKOOSSEISUDE JA NENDEGA SEOTUD TUGIELEMENTIDE OMANDAMINE

<https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:234086-2015:TEXT:EN:HTML>

Projekti eesmärk

Prantsuse raudtee-ettevõtte SNCF algatatud projekti eesmärk oli selliste rongikoosseisude projekteerimine, tootmine ja tarnimine, mis on võimelised optimaalsete kulude ja keskkonnatingimustega liikuma peamiselt Prantsusmaal ja teistes Euroopa riikides kiirusega 320 km/h või kiiremini.

Projekt koosneb kolmest etapist:

- i. teadus- ja arendusetapp uuenduslike ülikiirete rongikoosseisude üksikasjaliku tehnilise kirjelduse koostamiseks kindlaksmääratud soetushinna alusel;
- ii. uuenduslike ülikiirete rongikoosseisude projekteerimise ja industrialiseerimise etapp;
- iii. tootmisetapp ja rongide prognoositud koguse (50–200), samuti rongide käitamiseks ja hooldamiseks seotud tugielementide tarnimine.

Protsess

Tehti turu-uuring, mis näitas, et turul olemasoleva lahendusega ei saa seda vajadust rahuldada. See kättesaadava kiirraudteeveeremi ülemaailmne võrdlusuuring võimaldas teha kindlaks, et kavandatud rong ei ole veel turul kättesaadav ja et uuenduslike rongide järele on tõeline vajadus.

Järgmiseks määrati kindlaks toimivuse ja maksimaalsed kulutasemed. Omandamise etappi saanuks rakendada ainult siis, kui teadus- ja arendustegevuse etapi tulemus vastab SNCFi ja partneri vahel kokku lepitud toimivustasemele ja maksimaalsele maksumusele. Need kulude ja toimivuse eesmärgid olid esitatud hanketeates.

Partnerluse võitja valimiseks korraldati valitud kandidaatidega läbirääkimised. Arutelud keskendusid pakkumuse kohandamisele, pidades silmas projekteerimise, arendamise ja tootmise vajadusi ning projekti iga etapi seotud intellektuaalomandi õigusi.

3. ERHVERVSSTYRELSEN, ALBERTSLUND KOMMUNE, ESBJERG KOMMUNE, FREDERIKSSUND KOMMUNE (ÜHISHANGE – TAANI KOHALIKUD OMAVALITSUSED)

<https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:209875-2016:TEXT:EN:HTML&src=0>

Projekti eesmärk

Innovatsioonipartnerluse eesmärk oli töötada välja uued uuenduslikud lahendused üle 65-aastaste inimeste vedelikupuuduse ennetamiseks või leevendamiseks. Eesmärk oli vähendada üle 65-aastaste inimeste vältitavat hospitaliseerimist, mida kõige sagedamini põhjustab

vedelikupuudus.

Protsess

Innovatsioonipartnerluse protsessi sissejuhatuseks korraldas Taani ettevõtlusamet kahe seminari vormis põhjaliku turudialoogi ettevõtjate, ekspertide ja osalevates omaavalitsustes asuvate kasutajatega.

Ettevalmistusetapp, mis eelnes innovatsioonipartnerluse alustamisele, keskendus ostupotentsiaali ja turupotentsiaali arvutamisele, et uuenduslikke ettevõtteid ligi meelitada. Vajalik oli ekspertide abi.

Läbirääkimiste etapp võimaldas hinnata erinevaid IT-lahenduste väljatöötamise mudeleid ja arutada ka innovatsioonipartnerluse põhipunkte: lähtekoodid, isikuandmed jne.

Sõlmiti kaks innovatsioonipartnerlust. Arendusetapis (pärast lepingu sõlmimist) ei suutnud üks kahest partnerist tarnida prototüüpi, mis vastaks lepingus sätestatud toimivustasemetele. Seetõttu otsustati partnerlus selle konsortsiumiga lõpetada.



Kokkuvõttes on innovatsioonipartnerluse peamised edutegurid järgmised:

- hästi läbiviidud hindamisetapp, et teha kindlaks, kas teadus- ja arendustegevuse etapp on tegelikult vajalik, ning strateegiline lähenemisviis intellektuaalomandi õigustele;
- üldplaneeringu ja lepingu eri etappide prognoosimine;
- asjaomase valdkonna ekspertidega valdkondadevahelise projektimeeskonna loomine ja lepingu tegeliku juhtimise/jälgimise paikapanek pikaks ajaks. See võimaldab avaliku sektori hankijal hinnata partnerite vahetulemusi;
- koostööl põhineva ja paindliku töömeetodi rakendamine partneritega teabe vahetamiseks ja koos ehitamiseks ning
- partnerite võrdne kohtlemine ja ärisaladuse hoidmine partnerluse rakendamise etapis.

5 RIIGIABI

Riigihankelingute sõlmimisel kasutatakse riiklikke vahendeid ettevõtjatele kaupade, teenuste või tööde ostmise eest tasumiseks. Seepärast peavad avaliku sektori asutused tagama, et nende tehingute tegemisel (olenemata kasutatud riigihankemenetlustest) ei anna nad riigiabi viisil, mis oleks vastuolus ELi riigiabi eeskirjadega. Eelkõige on oluline kontrollida, kas ettevõtja, kellega sõlmitakse riigihankemenetluse tulemusel leping, saab makse, mis ületab summat, mille ta saaks turutingimustel. Seetõttu viidatakse käesolevates suunistes teatavatele kriteeriumidele, millele innovatsioonihange peaks vastama, et vältida tarnijale riigiabi andmist.

Üldjuhul ei anna need avaliku sektori asutuste majandustehingud vastaspoolele eelist ega ole seetõttu riigiabi, kui need on tehtud tavapärasel turutingimustel⁷⁰. Vastavalt komisjoni teatisele riigiabi mõiste kohta⁷¹ on see tavaliselt nii, kui hankemenetlus on konkureeriv, läbipaistev,

⁷⁰ ELi toimimise lepingu artikli 107 lõikes 1 on sätestatud, et igasugune liikmesriigi poolt või riigi ressurssidest ükskõik missugusel kujul antav abi, mis kahjustab või ähvardab kahjustada konkurentsi, soodustades teatud ettevõtjaid või teatud kaupade tootmist, on siseturuga kokkusobimatu niivõrd, kui võrd see kahjustab liikmesriikidevahelist kaubandust.

⁷¹ Vt komisjoni teatis riigiabi mõiste kohta ELi toimimise lepingu artikli 107 lõike 1 tähenduses, punktid 89 jj, C/2016/2946, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2016.262.01.0001.01.ENG&toc=OJ:C:2016:262:TOC.

mittediskrimineeriv ja tingimusvaba kooskõlas asjakohaste ELi riigihankedirektiividega. Hankemenetlus peaks tagama, et majanduslikult kõige soodsam pakkumus vastab turuväärtusele.

Samas viidatakse komisjoni teatistes mõnele konkreetsele olukorrale, kus riigihankemenetlused ei võimalda turuhinda määrata, näiteks

- väljakuulutamisetähtaajaga läbirääkimistega hankemenetlus, kui konkreetset asjaolud ei võimalda turuhinda kindlaks määrata;
- erijuhtudel, kui esitatakse ainult üks pakkumus, peaks avaliku sektori hankija olema valmis põhjendama, et hankemenetluse tulemus peegeldab turuhinda⁷²:
 - kas tõendades tehnilise kirjelduse objektiivsust, nii et ükski ettevõtja ei saa eelist,
 - või kasutades täiendavaid võimalusi, et kontrollida tulemuse vastavust turuhinnale.

Lisaks on komisjoni teadus- ja arendustegevuseks ning innovatsiooniks antava riigiabi raamistikus sätestatud teadus- ja arendustegevuse hangete (sh kommertskasutusele eelnevate hangete) järgmised kumulatiivsed eritingimused, mida avaliku sektori asutused peavad järgima, et vältida riigiabi andmist⁷³:

- valikumenetlus on konkureeriv, läbipaistev ja mittediskrimineeriv ning põhineb objektiivsetel valiku- ja lepingu sõlmimise kriteeriumidel, mis on kindlaks määratud enne pakkumismenetlust;
- kavandatud lepingud, milles kirjeldatakse kõiki poolte õigusi ja kohustusi, sealhulgas seoses intellektuaalomandi õigustega, tehakse kättesaadavaks kõigile huvitatud pakkujatele enne pakkumismenetlust;
- hankimismenetlus ei taga ühelegi osalevale pakkujale sooduskohtlemist lõpptoodete või -teenuste kaubanduslikus mahus pakkumisel⁷⁴;
- ja täidetud on üks järgmistest tingimustest:
 - kõiki tulemusi, millega ei kaasne intellektuaalomandi õigusi, võidakse laialdaselt levitada (näiteks avaldamise, õpetamise või standardiorganisatsioonidesse panustamise kaudu viisil, mis võimaldab teistel ettevõtetel neid reprodutseerida),

ning kõik intellektuaalomandi õigused antakse täielikult avaliku sektori hankijale,

- või iga teenuseosutaja, kellele antakse üle tulemused, millega kaasnevad intellektuaalomandi õigused, on kohustatud andma avaliku sektori hankijale neile tulemustele tasuta piiramatut juurdepääsu ning andma kolmandatele isikutele neile tulemustele juurdepääsu turutingimustel, näiteks lihtlitsentside kaudu.

Kui eespool nimetatud tingimused ei ole täidetud, võivad avaliku sektori asutused tugineda avaliku sektori hankija ja ettevõtja vahelise lepingu tingimuste individuaalsele hindamisele või kahtluse korral teatada meetmest komisjonile.

⁷² Need tingimused ei ole kumulatiivsed (vt eespool nimetatud riigiabi mõistet käsitleva teatise punkt 93).

⁷³ Need kriteeriumid on sätestatud teadus- ja arendustegevuseks ning innovatsiooniks antava riigiabi raamistiku punktis 2.3, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/?uri=OJ:C:2014:198:TOC>.

⁷⁴ See ei piira ainulaadsete või spetsialiseeritud toodete või teenuste väljatöötamisel ja hilisemal ostmisel kohaldavat korda.

Riigiabiga seotud olukordade suhtes kehtivad tavalised riigiabi eeskirjad, st abi võib pidada aluslepinguga kokkusobivaks, kui see vastab teatavatele tingimustele⁷⁵.

⁷⁵ Tingimused, mille alusel teadus- ja arendustegevuseks ning innovatsiooniks antavat riigiabi võib pidada asutamislepinguga kokkusobivaks, on sätestatud teadus- ja arendustegevuseks ning innovatsiooniks antava riigiabi raamistus ning komisjoni määruses (EL) nr 651/2014 ELi aluslepingu artiklite 107 ja 108 kohaldamise kohta, millega teatavat liiki abi tunnistatakse siseturuga kokkusobivaks ja mida on muudetud määrusega (EL) 2017/1084, vt <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/?uri=CELEX:02014R0651-20170710>.

Komisjoni määruses (EL) nr 1407/2013 on sätestatud tingimused, mille alusel võib abi pidada vähese tähtsusega abiks ja vabastada selle teatamiskohustusest, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/?uri=CELEX:32013R1408>.

I LISA. INTELLEKTUAALOMANDI ÕIGUSED

Selles lisas käsitletakse intellektuaalomandi õigustega seotud küsimusi, mis võivad tekkida riigihankepraktikas, kui kaalutakse intellektuaalomandi õiguse jätmist töövõtjale, kuna kaalul olev hange kvalifitseerub innovatsioonihaneks ja/või kuna arvatakse, et selline õiguslik konstruktsioon oleks sobiv innovatsiooni toetamiseks.

Antakse mõned lisajuhised selle kohta,

- millal võib olla asjakohane, et avaliku sektori hankija jätab riigihanke tulemusena loodud toodete intellektuaalomandi õigused töövõtjale, ja
- kuidas tuleks see sellistel juhtudel asjakohasteks lepingumehhanismideks muuta.

I osas esitatakse üksikasjad intellektuaalomandi õigustega seotud üldiste aspektide kohta, II osas aga uuritakse eri liiki tulemusi ja nende seost intellektuaalomandi õigustega.

I osa. Intellektuaalomandi õiguse üldised aspektid

Intellektuaalomandi õigusi käsitlevate lepinguklauslite koostamisel või arutamisel peaks haldusasutus pidama silmas oma poliitilisi eesmärke ja huve, mis on tavaliselt järgmised: omandada oma vajaduste rahuldamiseks vajalikke õigusi õige hinnaga, vältides samas tulevast sõltuvust (töövõtjast) või õiguslikke nõudeid (kolmandatelt isikutelt või töövõtjalt).

Juhtpõhimõtte peaks olema: „Soetage kõik, mida vajate, kuid ainult kõik, mida vajate – ka tulevikus“.

Kas intellektuaalomandi õigused peaksid kuuluma avaliku sektori hankijale?

Otsus intellektuaalomandi õigusi mitte omandada võimaldab avaliku sektori hankijal siiski saada kõik vajalikud õigused, et kaitsta oma tegutsemisvabadust, jättes samas intellektuaalomandi kaitsmise ja säilitamise ning võimalike õiguslike nõuete lahendamise kohustuse ja sellega seotud kulud töövõtjale. Ometi ei pruugi see olla kõige sobivam lähenemisviis, kui eesmärk on teha lepingu tulemused laiemale avalikkusele tasuta kättesaadavaks (välja arvatud juhul, kui avaliku sektori hankija saab avatud litsentsi).

Juhul kui avaliku sektori hankija ei saa intellektuaalomandi õigusi endale, tuleks pakkumisdokumentides alati selgelt kirjeldada, milliseid õigusi hankija siiski soovib, millises ulatuses ja millisel territooriumil, kui pikaks ajaks ja kes on soodustatud isik(ud):

- mis puudutab **ulatust**, siis tuleks hoolikalt jälgida, et saadakse piisavalt ulatuslikud õigused (kasutamine, muutmine jne), sealhulgas ka lähitulevikus tekkivate vajaduste jaoks; paljudes jurisdiktsioonides kehtiva lepinguõiguse kohaselt tõlgendatakse juhul, kui tekib kahtlus litsentsi täpse kohaldamisala suhtes, seda tõenäoliselt litsentsiandja, mitte litsentsisaaja kasuks;
- mis puudutab **territooriumit**, siis juhul, kui see on mõistlik, on võimalik ette näha, et töövõtja annab avaliku sektori hankijale need õigused kogu maailmas;
- **kestuse** puhul peaks avaliku sektori hankija kaaluma, kas piisab piiratud kestusest või peaks kestus olema võrdne asjaomaste intellektuaalomandi õiguste kestusega; praktikas tähendab viimane seda, et litsents on tühistamatu (kuni haldusasutus järgib selle tingimusi);
- mis puudutab **soodustatud isikuid**, võib juhtuda, et litsents peab sisaldama võimalust teha tulemused kättesaadavaks eelnevalt koostatud nimekirjas olevatele institutsioonidele või asutustele, nt muudele haldusasutustele, kellel peab olema hankijaga vastastikune ühendus (ehkki praktikas tähendab see, et osa uue toote või teenuse tulevasest turust jäetakse kõrvale).

Kas intellektuaalomandi õiguse omandiõiguse otsused mõjutavad hinda?

Intellektuaalomandi õiguste jätmine töövõtjale toob tavaliselt kaasa väiksema makstava hinna ja võib meelitada rohkem pakkujaid pakkumusi tegema.

Alati ei pruugi olla lihtne kontrollida, kas see nii on. Üks võimalus on paluda pakkujatel märkida kaks hinda (üks – „tegelik hind“ – litsentsi jaoks ja üks – „virtuaalne hind“ – omandiõiguse ülemineku korral). Teise võimalusena võib lepingus sätestada, et toote või teenuse turul kaubanduslikel eesmärkidel kasutamise eest tuleb haldusasutusele maksta litsentsitasusid. Võimalikud on erinevad makseviisid (kindlasummaline makse, proportsionaalne, ühekordne, korduv makse jne); kui sellised litsentsitasud on ette nähtud, peaks leping sisaldama ka auditimehhanisme.

Kuidas saab avaliku sektori hankijat kaitsta, kui intellektuaalomandi õigused ei kuulu talle?

Mõistlik võib olla anda avaliku sektori hankijale täiendavad õigused, mis hoiavad ära sõltuvuse tarnijast ja tagavad tulevikus juurdepääsu piisavalt konkurentsivõimelisele tarneahelale⁷⁶. Selliste õiguste loetelu on esitatud allpool.

- Avaliku sektori hankija võib säilitada õiguse nõuda töövõtjalt litsentside andmist kolmandatele isikutele (või kui seda ei tee töövõtja, siis anda litsentse ise), et tulemusi hankija jaoks kasutada (st hankijale uuendusliku teenuse osutamiseks või uuendusliku toote tootmiseks), õiglastel, läbipaistvatel, mõistlikel, proportsionaalsetel ja/või mittediskrimineerivatel tingimustel.

- Kui töövõtja kuritarvitab tulemusi avalike huvide vastaselt või ei kasuta tulemusi pärast lepingu lõppemist kaubanduslikel eesmärkidel eelnevalt kokkulepitud mõistliku aja jooksul, võib hankijale jääda pärast töövõtjaga kasutamata jätmise põhjuste üle konsulteerimist õigus nõuda, et töövõtja annaks lepingu tulemuste omandiõiguse (sealhulgas intellektuaalomandi õigused) hankijale üle (nn tagasinõudmise klausel).

- Kui soov on kasutada tulemusi laiemas ringis kui lepingus määratletud soodustatud isikud või kui tähtis on koostalitlusvõime või ühendatavus teiste turul olevate süsteemidega, võib lepingus ette näha avaliku sektori hankija õiguse ja/või töövõtja kohustuse aidata kaasa standardimisele (lepingu kehtivuse ajal ja/või pärast seda) ja/või avaldada tulemuste kokkuvõtet (intellektuaalomandi õiguste asjakohase kaitse tagamiseks alati töövõtjaga konsulteerides).

Kuidas tuleks olemasolevaid intellektuaalomandi õigusi hallata?

Lepingus tuleb intellektuaalomandi õigusi käsitlevad sätted, mida kohaldatakse juba olemasolevate materjalide suhtes (mida mõnikord nimetatakse ka taustaintellektuaalomandiks), selgelt eristada intellektuaalomandi õigusi käsitlevatest sätetest, mida kohaldatakse lepingu alusel alles loodud materjalide suhtes („seonduv intellektuaalomand“). Nii taustaintellektuaalomandi kui ka seonduva intellektuaalomandi õiguste jätmine töövõtjale võib anda töövõtjale võimaluse kogu taustaintellektuaalomandi ja seonduva intellektuaalomandi õiguste komplekti optimaalselt hallata ning pakkuda avaliku sektori hankijale paremat pakettkokkulepet mõlema kasutusõiguste kohta. Tarnijast sõltuvuse vältimiseks võib olla oluline ka see, et avaliku sektori hankija nõuab, et pakkujad deklareeriks enne lepingu sõlmimist juba olemasolevad intellektuaalomandi õigused ja esitaksid taotluse korral selle kohta ulatuslikumat teavet.

Kuidas on lepingu üleandmisega?

⁷⁶ Need täiendavad õigused on lisatud normina ELi rahastatavatesse kommertskasutusele eelnevatesse hangetesse. Lisateave: http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/gm/h2020-guide-pcp-procurement-docs_en.docx

Kui töövõtja isik on oluline (lepingu *intuitu personae*) või kui on julgeoleku või strateegilise autonoomiaga seotud muresid, võib lepinguga kehtestada piiranguid töövõtja võimalusele anda intellektuaalomandi õigusi edasi või neid ainuõiguslikult litsentsida kolmandale isikule (näiteks ELi-välisele kolmandale isikule); see võib hõlmata kohustust üleandmise või ainuõigusliku litsentsi andmise kavatsusest kõigepealt teatada, avaliku sektori hankija vetoõigust või selliseid mehhanisme nagu kontrolli ülemineku klauslid.

Intellektuaalomandi kavandatud mehhanismide õigusliku kehtivuse hindamiseks tuleks arvesse võtta konkurentsioiguse eeskirju (eelkõige riigiabi kohta vt 5. peatükk).

II osa. Hangitud tulemuste liik ja intellektuaalomandi õigused

Avaliku sektori hankija võib hankida mitut eri liiki tulemust ja tulemuse liik võib mõjutada intellektuaalomandi õigustega seotud lähenemisviisi.

Tehnilised leiutised

Tehnilisi leiutisi saab kaitsta eri liiki intellektuaalomandi õigustega: registreeritud intellektuaalomandi õigused, nagu patendid ja kasulikud mudelid, ning registreerimata intellektuaalomandi õigused, näiteks ärisaladused.

Kui hanke väljakuulutamise tulemuseks võib olla tehniline leiutis, tekib ka küsimus, kas on parem, kui avaliku sektori hankija omandab intellektuaalomandi õigused (ning kaitseb leiutist ja jälgib selle kasutamist) või on eelistatav jätta omandiõigus (ja võimalik kaitse, kohtuvaidlused ning kasutamine / tehniline oskusteave) töövõtjale.

Vastus sõltub muu hulgas avaliku huvi ja julgeolekuhuvide kaalutlustest. See oleneb ka sellest, kas avaliku sektori hankija kavatseb olla ainult tulevase tehnoloogia kasutaja või ta kavatseb seda tehnoloogia üleandmise lepingute kaudu aktiivselt turule viia (näiteks tulevase tehnilise standardina). Esimesel juhul ei pruugi ta olla leiutise omanik. Teine oluline kaalutlus on see, kas avaliku sektori hankijal on tehniliste leiutistega seotud intellektuaalomandi õiguste kaitsmiseks missioon, oskusteave ning rahalised ja õiguslikud vahendid. Paljudel juhtudel on tarnijatel avaliku sektori hankijatest paremad võimalused riigihanke tulemusena saadud leiutiste turustamiseks, tööstusomandiõiguse kaitse tagamiseks ja intellektuaalomandi õiguste kaitsmiseks kohtutes.

Kui intellektuaalomandiõigus otsustatakse jätta töövõtjale, tuleks lepingus lisaks I osas nimetatud küsimustele nõuetekohaselt arvesse võtta järgmisi elemente:

- selgelt tuleks eristada registreeritud intellektuaalomandi õigusi, nt patendid ja kasulikud mudelid, ning registreerimata intellektuaalomandit, näiteks ärisaladused; tehniliste leiutiste puhul peaks lepingus nõudma, et töövõtja teavitaks avaliku sektori hankijat leiutise väljatöötamisel sellest, kas töövõtja otsustab seda kaitsta registreeritud intellektuaalomandi õigustega, ja kui otsustab, siis millistes jurisdiktsioonides. Nii on avaliku sektori hankija alati teadlik töövõtja tagatud intellektuaalomandi õiguste katvusest ja kui sellest ei piisa, saab avaliku sektori hankija ikkagi taotleda intellektuaalomandi õiguste täiendavat kaitset leiutistele, mida töövõtja otsustab mitte kaitsta;
- haldusasutuse vajadused seoses uue toote või teenuse kohta teabe avaldamisega tuleb viia vastavusse töövõtja huvidega hoida osa teavet konfidentsiaalsena (tehniline oskusteave, ärisaladused), eelkõige enne võimalike patenditaotluste esitamist;
- võimalik, et ette tuleb näha töövõtjapoolne tehniline abi, vähemalt esialgu;
- lepingus tuleks selgitada, kas haldusasutusel on õigus leiutise edasistele täiustustele, ja kui on, siis millistel tingimustel;

- mis puudutab teisi intellektuaalomandivarasid, siis peaks haldusasutusele antud litsents olema piisavalt laia ulatusega, et katta haldusasutuse praegusi ja tulevase vajadusi, nt õigust leiutist muuta, õigust lubada mõnel teisel haldusasutusel leiutist kasutada ja õigust saada tehnilist teavet.

Tarkvara

Kui hanke väljakuulutamise tulemus on tarkvara, mis on välja töötatud spetsiaalselt avaliku sektori hankija jaoks (eeldades seetõttu, et selline tarkvara ei ole veel turul saadaval), tuleks uurida, kas avaliku sektori hankija vajab intellektuaalomandi õigusi või ainult litsentsi. Sellega seoses tasub meelde tuletada, et ELi direktiiv arvutiprogrammide õiguskaitse kohta⁷⁷ annab seaduslikele kasutajatele hulga miinimumõigusi, millest ei saa lepinguga loobuda; seega saab avaliku sektori hankija neid õigusi kasutada, kuid enamasti ei piisa sellest tema vajaduste rahuldamiseks.

Tarkvara suhtes ei kohaldata avaandmete direktiivi⁷⁸; see tähendab, et liikmesriigid ei ole kohustatud seda avatud lähtekoodiga tarkvarana kättesaadavaks tegema isegi siis, kui neile kuuluvad tarkvara intellektuaalomandi õigused. Samas võimaldab avaandmete direktiiv liikmesriikidel lisada tarkvara oma riiklike rakendusaktide kohaldamisalasse⁷⁹.

Intellektuaalomandi õiguse nõudmine võib olla õigustatud mitmel põhjusel, näiteks:

- kui selle eesmärk on teha tarkvara kättesaadavaks „avatud lähtekoodiga“ tarkvarana, mis on kõigile kättesaadav (sealhulgas lähtekoodidega), on praktikas vaja ette näha, et töövõtja loovutab vastloodud tarkvara intellektuaalomandi õigused avaliku sektori hankijale. See võib olla nii näiteks juhul, kui avaliku sektori hankija soovib tagada läbipaistvuse seoses tarkvaraga või julgustada kogukonda panustama. Põhimõtteliselt võiks alternatiiv olla intellektuaalomandi jätmine töövõtjale, kuid kohustada teda litsentsima tarkvara avatud lähtekoodiga tarkvarana (kuid see jätab ta ilma võimalusest litsentsimisest tulu teenida);
- kui julgeoleku kaalutlustel või muudel põhjustel on vajalik, et tarkvara ei tehta teistele potentsiaalsetele kasutajatele üldse kättesaadavaks, vaid see jääb konfidentsiaalseks, on vaja omandada ka selle intellektuaalomandi õigused. Alternatiiv võib olla töövõtja lepinguline kohustus hoida tarkvara konfidentsiaalsena, kuid selle täitmise tagamine võib olla keerukam.

Tarkvara intellektuaalomandi õiguste omandamise loogiline tagajärg on see, et avaliku sektori hankija peab saama lähtekoodid (ja kogu vajamineva tehnilise dokumentatsiooni), et tal oleks võimalik oma omandiõigusi tulemuslikult teostada.

Samas võib paljudel muudel juhtudel olla huvipakkuvam jätta intellektuaalomandi õigused tarkvaraarendajale, jättes sellega töövõtjale ka võimaluse litsentsida uut tarkvara teistele klientidele:

- loogiliselt võttes peaks pakkuja rahaline pakkumus olema avaliku sektori hankija jaoks tavaliselt soodsam;

⁷⁷ Euroopa Parlamendi ja nõukogu 23. aprilli 2009. aasta direktiiv 2009/24/EÜ arvutiprogrammide õiguskaitse kohta (kodifitseeritud versioon).

⁷⁸ Euroopa Parlamendi ja nõukogu 20. juuni 2019. aasta direktiiv (EL) 2019/1024 avaandmete ja avaliku sektori valduses oleva teabe taaskasutamise kohta.

⁷⁹ Näiteks rakendab Prantsusmaa tarkvara suhtes avaandmete direktiivi loogikat. <https://www.data.gouv.fr/fr/>.

- kui töövõtjal on siis võimalik tarkvara teistele klientidele litsentsida, on tõenäoline, et töövõtja jätkab ka tarkvara täiustamist ning teeb kättesaadavaks värskendused ja täiendused, sealhulgas hankijale, kes sellest seega kasu saab (võib-olla tingimusel, et sõlmitakse hooldusleping).

Kui avaliku sektori hankija jätab intellektuaalomandi õigused töövõtjale, tuleks lepingus erilist tähelepanu pöörata järgmistele küsimustele.

- Litsents, milles loetletakse haldusasutuse õigused tarkvara kasutada, peaks sisaldama õigust
 - teha vajalikud koopiad asutusesiseseks levitamiseks, arhiveerimiseks, varundamiseks, testimiseks jne;
 - tarkvara tulevikus kohandada (ka hoolduseks ja vigade parandamiseks) ning võimalus anda see kohandamine ja hooldus edasi kolmandatele isikutele;
 - saada kogu tehniline dokumentatsioon ja lähtekoodid, et oleks võimalik tarkvara tõhusalt kohandada (ja mitte sõltuda töövõtja jätkuvast äritegevusest);
 - teha tarkvara kättesaadavaks oma töövõtjatele ja alltöövõtjatele (nt allhanke korral), et täita ülesandeid, mis neil avaliku sektori hankija ees on;
 - olenevalt olukorrast, avaliku sektori hankija õigus teha tarkvara kättesaadavaks mõnele teisele avaliku sektori asutusele.
- Litsentsiga ei tohiks siiski lubada tarkvara kasutamist kaubanduslikel eesmärkidel ega anda õigust teha tarkvara kättesaadavaks muudele kui volitatud kasutajatele; lisaks peaks haldusasutustel olema keelatud teha tarkvara kättesaadavaks avatud lähtekoodi litsentsi alusel.
- Lepingus peab olema kirjas litsentsi kehtivusaeg (näiteks autoriõiguse kaitse kogukestus) ja geograafiline ulatus (näiteks kogu maailm); on loogiline, et litsents ei oleks lihtlitsents (kuna vastasel juhul ei saaks töövõtja tarkvara turustada ega teistele klientidele litsentsida).
- Võimalik, et tuleb kehtestada lisamehhanismid, et vältida müüja n-ö sidumist ja võimaldada avaliku sektori hankijal olla arendusprojekti lõpus arendajast täiesti sõltumatu ja tal oleks võimalus võtta projekt oma jõududega täielikult üle või jätkata mõne teise töövõtjaga (nn ümberpööratavuse küsimus). See võib hõlmata kogu tehnilise dokumentatsiooni saamist, asutuse töötajate koolitust, ulatuslikku teavet kolmandate isikute olemasolevate materjalide kohta jne.
- Lisaks litsentsile võib olla kasulik teenuseosutajaga sõlmitud hooldusleping; vähemalt tuleks kaaluda õigust kasutada töövõtja tarkvarauuendusi.
- Olemasoleva tarkvara kasutamist lõpptulemuses või koos sellega tuleks lepingus selgelt käsitleda, et avaliku sektori hankija kasutusõigused (sealhulgas finantstingimused) sellistele olemasolevatele tarkvaraelementidele oleksid selged (need võivad kuuluda töövõtjale või kolmandatele isikutele).

Andmed ja andmebaasid

Kui hanke väljakuulutamise tulemuseks on andmed, andmekogumid või andmebaasid, peaks avaliku sektori asutus pöörama hankemenetluses erilist tähelepanu intellektuaalomandi õiguse sätete käsitlemisele.

Paljudel juhtudel on andmekogumid olemasoleva andmepakkuja (või andmete avaldaja) juures juba saadaval. Sellistel juhtudel on tavaline mudel litsentsileping andmepakkujaga ja avaandmete direktiivi selliste andmekogumite suhtes ei kohaldata. Avaliku sektori asutus peaks riigihangete eeskirjadega kehtestatud piirides ikkagi püüdma pidada läbirääkimisi ja tagada, et tavaliselt

litsentsiga kehtestatud piirangud on kooskõlas tema eesmärkidega (eelkõige seoses andmete jagamisega mõne muu avaliku sektori üksusega, kellega avaliku sektori hankija peab tegema koostööd, või teiste töövõtjatega, kes töötavad avaliku sektori hankija heaks käimasolevate või tulevaste hankelepingute alusel).

Kui andmed ei ole iseenesest turul kättesaadavad, on lepingu tulemuseks andmed, mida tuleb alles koguda, ja/või uus andmebaas, mis tuleb luua. Seejärel tekib küsimus, kas avaliku sektori asutus peaks omandama intellektuaalomandi õigused andmekogumitele või jätma need töövõtjale.

Käesoleva juhenddokumendi soovitus on jätta alati, kui see on põhjendatud, intellektuaalomandi õigused töövõtjale. Kui hanke tulemuseks on andmed, tuleks seda punktis 4.1.7 esitatud „intellektuaalomandi õiguste töövõtjale jätmise“ argumenti kasutada iseäranis ettevaatlikult. Kui tarkvara tähendab tavaliselt „ühetoetstarbelisi“ *töövahendeid*, võib andmeid pidada *teabeks*, mida kasutatakse „mitmel eesmärgil“, ning läbipaistvuse ja aruandekohustuse kaalutlustel, samuti avaandmete direktiivi põhimõtetel ja loogikal (sealhulgas nn väärtuslikud andmestikud, vt avaandmete direktiivi artikkel 14) peaks olema roll ka intellektuaalomandi õiguste jaotamise üle otsustamisel ja selle tulemusel võidakse nõuda, et andmete omandiõigus (intellektuaalomandi õigused või muud kontrollimehhanismid) antakse avaliku sektori hankijale⁸⁰.

Iga avaliku sektori hankija peab hoolikalt kaaluma küsimust, kas ta soovib teha andmed kättesaadavaks avaandmetena, ja avaliku sektori asutus võib soovida seda teha erinevatel põhjustel. Paar näidet:

– andmeid kogutakse poliitilise algatuse raames ning läbipaistvuse ja aruandekohustuse huvides peavad need andmed olema „avatud“;

– avaliku sektori hankija soovib uute toodete ja teenuste väljatöötamise ergutamiseks avaldada andmeid tasuta kasutamiseks eraettevõtjatele, näiteks idufirmadele.

Seega tuleks uurida küsimust, kas hankija vajab intellektuaalomandi õigusi või ei vaja. Sellega seoses tasub meelde tuletada, et ELi andmebaaside direktiiv⁸¹ annab andmebaaside seaduslikele kasutajatele teatava arvu miinimumõigusi ja et kõik lepingulised sätted, mis on nende miinimumõigustega vastuolus, on tühised⁸²; seega saab avaliku sektori hankija neid õigusi kasutada, kuid enamasti ei piisa sellest tema tulevaste vajaduste kaitsmiseks.

Kui avaliku sektori hankijate otsus on jätta intellektuaalomandi õigus töövõtjale, tuleks tähelepanu pöörata järgmistele punktidele:

- mõnel juhul võib see lõpuks anda eraettevõtjale andmekogumite suhtes teatavat laadi monopoli ja võib olla olukordi, kus see ei ole soovitatav. Isegi kui tagajärg peaks olema see, et töövõtja pakkumuse hind peaks olema madalam (kui omandiõiguse üleandmine haldusasutusele), peaks haldusasutus kaaluma, kas see rahaline eelis on antud olukorras piisav põhjus, et jätta intellektuaalomand töövõtjale;
- teatud juhtudel kogutakse andmeid anduritega, mis on lubatud paigutada avalikku ruumi või avalikule taristule (tänavad, raudtee jne), või neid võib koguda üksnes haldusasutuse antud loa alusel (nt avaliku ja erasektori partnerlus, avalikud ettevõtjad või kontsessioonid kommunaalteenuste sektoris). Kõigil sellistel juhtudel on sageli eelistatav

⁸⁰ Selles dokumendis olevaid viiteid „andmete omandiõigusele“ ei tuleks mõista ranges „juriidilise omandiõiguse“ tähenduses, vaid pigem eelisõiguste kogumina, mis võimaldab kontrollida andmete kasutamist.

⁸¹ Direktiiv 96/9/EÜ andmebaaside õiguskaitse kohta (ehk ELi andmebaaside direktiiv).

⁸² Vt andmebaaside direktiivi artikkel 15 (teatavate sätete siduvus).

tagada andmete kättesaadavus avaandmetena; see võib juhtuda kas haldusasutuse algatusel või töövõtjale pandud kohustusena;

- mõnikord võib andmeid pidada üldist huvi pakkuvaks. Sellistel juhtudel, isegi kui andmete üle täieliku kontrolli saamine eeldab haldusasutuselt töövõtjale suurema hinna maksmist, võib see olla maksmist väärt hind, et ergutada eelkõige uusi ja uuenduslikke rakendusi ja teenuseid. Vastasel juhul võib juhtuda, et lõpuks on haldusasutus olukorras, kus ta peab pidama uuesti läbirääkimisi õiguse üle pääseda juurde eraettevõtja valduses olevatele andmetele, kuigi seda oleks olnud algusest peale võimalik vältida andmete omandiõiguse omandamise tagamisega.

Samuti tuleb ette olukordi, kus hanke väljakuulutamine ei ole seotud peamiselt andmete, vaid pigem uute seadmete või uute teenustega ning kus andmeid luuakse/saadakse uue teenuse kasutuselevõtu või uute seadmete kasutamise tulemusena või selle kõrvaltootena. Hoolikalt tuleb kaaluda ka küsimust, kas tegemist on omandiõiguse või litsentsiga, ning arvesse tuleks võtta ka eespool loetletud kaalutlusi.

Uuringud ja dokumendid

Kui hanke väljakuulutamise tulemus on uuring, mida plaanitakse kasutada tulevase poliitilise **algatuse või programmi** kontekstis või mis on mõeldud olemasoleva poliitika või programmi mõju hindamiseks, on tüüpiline intellektuaalomandi õigus, mida sellise uuringu suhtes kohaldatakse, autoriõigus. Autoriõiguse jätmine töövõtjale tähendaks, et nimetatud töövõtjal oleks õigus otsustada, millal, kuidas, mis tingimustel jne võib uuringut avaldada.

Seega ei soovitata üldiselt sellistel juhtudel intellektuaalomandi õigusi töövõtjale jätta. Sellel on mitu põhjust:

- see annab avaliku sektori hankijale täieliku vabaduse dokument läbipaistvuse ja aruandekohustuse huvides avaldada ja seda uuesti kasutada, austades samal ajal ka töövõtja huve ja õigusi olla dokumendis nimetatud selle autorina (maine ja prestiiži pärast);
- tüüpiline töövõtja on sageli ülikool, konsultatsiooniettevõtte, advokaadibüroo või uurimiskeskus: tavaliselt on nende peamine huvi, et neid nimetataks uuringu autorina (maine ja prestiiži põhjustel); mõnikord ei oleks selline töövõtja suuteline uuringu avaldamist korraldama ja sageli ei eeldaks ta uuringu avaldamisest suurte otseste rahaliste tulude saamist – tavaliselt ei oleks sellised tulud nagunii eriti märkimisväärsed;
- sellistele dokumentidele on sageli omane teatav üldisus, mis tähendab, et need ei sisalda üksikasjalikku ja uut tehnoloogilist teavet, mis võib iseenesest kaasa tuua uute toodete või teenuste väljatöötamise (näiteks majanduslike, õiguslike või poliitiliste uuringute läbiviimise lepingute kontekstis koostatud dokumendid).

Ehkki avaliku sektori hankija peaks seega tagama, et ta saab endale uuringu intellektuaalomandi, ei tohiks lepinguga põhjendamatult piirata töövõtja võimalust kasutada uuringut tehes saadud kogemusi, teadmisi või oskusteavet (tingimusel et see ei tähenda avaliku sektori hankija konfidentsiaalse teabe avalikustamist), kuna just siin võib oodata innovatsiooni võimalikke eeliseid.

Eespool kirjeldatud põhjendused võivad olla teistsugused dokumentide puhul, mis tulenevad **tehnilisemat laadi** lepingulistest ülesannetest, näiteks uue tehnilise projekti teostatavusuuringu tulemuste aruanne või prototüübi väljatöötamise tehniline kirjeldus. Erinevalt üldistest / poliitilise sisuga dokumentidest võib siin tegemist olla mitte ainult autoriõigustega, vaid veelgi olulisemad on ka tööstusomandiõigused (nt patendid, disainilahenduste õigused, ärisaladused jne). Sellisel juhul peaks avaliku sektori hankija arvestama eespool olevates punktides esitatud kaalutlustega,

mis käsitlevad dokumendis kirjeldatud võimalike uuendustega seotud intellektuaalomandi jätmist töövõtjale (nt leiutiste patendid ja dokumendis kirjeldatud tarkvara või andmebaaside autoriõigused). Kui eesmärk on dokumendis kirjeldatud tulemuste turustamine, on soovitatav, et avaliku sektori hankija jäta töövõtjale võimaluse intellektuaalomandi õiguste kaitsmiseks (nt patenditaotluse esitamiseks), ja avaliku sektori hankija peaks arutama selle üle, kas on võimalik avaldada dokumendi see osa, mis ei ole seotud intellektuaalomandi õigustega / ei sisalda tundlikku äriteavet.

Avaliku sektori hankija peaks mõtlema, kas tal on vaja lisaks uuringule saada ka aluseks olevad toorandmed, mis võivad olla kogutud või saadud uuringu tulemusena, ja kas tal on vaja omandada selliste andmete või andmekogumite intellektuaalomand või selle võib jätta töövõtjale (samal saab ta õiguse neid sisemistel eesmärkidel kasutada).

Disainilahendused, logod, loomingulised ülesanded, kommunikatsioonimaterjalid

Autoriõigusega kaitstakse ka lepingu raames saadavaid tulemusi, mis on disainilahendused, logod, kaubamärgid või muud sarnased eristavad märgid ja kommunikatsioonimaterjalid, näiteks audio-/video-/sotsiaalmeedia materjalid ning mis on tarnijate loomingulise töö tulemus.

Kui hanke väljakuulutamise tulemuseks on logod, kaubamärgid või sarnased eristavad märgid või kommunikatsioonimaterjalid, ei ole tugevaid argumente selle toetuseks, et töövõtjal peaks olema õigus jätta intellektuaalomand endale:

- haldusasutusel peab tavaliselt olema võimalik kontrollida nende logode, kaubamärkide jms kasutamist (just see ongi kaubamärgi registreerimise põhimõte) ja selleks on vaja, et ta saaks nende omanikuks;
- veelgi olulisem on see, et need tulemused võivad olla väga loomingulised, kuid tavaliselt ei peeta neid uuendustegevusele kaasa aitavaks, nii et intellektuaalomandi jätmine töövõtjale ei tooks kasu, mida innovatsioonist tavaliselt ühiskondliku mõju, töökohtade loomise jms mõttes oodatakse.

II LISA. TARNIJATELE ESITATAVA KUTSE NÄIDIS

Neid näidiskutsetekste võib saab saata tarnijatele, et teavitada neid, et avaliku sektori hankija soovib kutsuda neid turu kaasamise koosolekule. Näidised on ette nähtud järgmiseks:

- A. rühma osalemiskoosolek – ühele koosolekule kutsutakse mitu tarnijat;
- B. individuaalne osalemiskoosolek – avaliku sektori hankija kohtub tarnijatega individuaalselt.

Oluline on see, et kutse sisaldaks kogu asjakohast teavet protsessi ja selle kohta, kuidas see sobitub üldisesse riigihankemenetlusse.

A. Rühma osalemiskoosolek – kutse näidistekst

Lugupeetud ...

[Avaliku sektori hankija nimi] ... valmistub korraldama hankekonkurssi ... [turu üldine ese / geograafiline kohaldamisala, näiteks: Bukaresti omavalitsusele busside ostmise lepingu sõlmimiseks].

Sellega seoses soovime kohtuda valdkonna tarnijate esindajatega, et selgitada välja järgitava menetluse üksikasjad ning saada ülevaade selle konkreetse turu probleemidest ja potentsiaalidest.

Kavatseme korraldada mitme tarnijaga rühmaosoleku ja kutsume Teid osalema [sisestada kuupäev ja kellaaeg] aadressil [sisestada aadress].

Oleme tänulikud, kui saaksite enne koosolekut esitada i) osalevate esindajate kontaktandmed (kuni kaks inimest) ja ii) sellele e-kirjale lisatud küsimustiku täidetud koopia [sisestage teabe esitamise tähtaeg].

Täidetud küsimustikke ja mis tahes muud teavet, mille Te olete eelnevalt edastanud, hoitakse haldusasutuses ja käsitletakse konfidentsiaalsena. Avaliku sektori hankija teeb koosoleku ajal märkmeid ning konfidentsiaalsuse huvides ja kui ei nõuta teisiti, ei seota märkusi ega tagasisidet ühegi isikuga.

Täname Teid juba ette osalemise eest selles turu-uuringus.

Kui Teil on küsimusi, võtke palun meiega ühendust aadressil [sisestage asjakohased kontaktandmed].

Lugupidamisega

...

B. Individuaalne osalemiskoosolek – kutse näidistekst

Lugupeetud ...

[Avaliku sektori hankija nimi] ... valmistub korraldama hankekonkurssi ... [turu üldine ese / geograafiline kohaldamisala, näiteks: Bukaresti omavalitsusele busside ostmise lepingu sõlmimiseks].

Sellega seoses soovime kohtuda valdkonna tarnijate esindajatega, et selgitada välja järgitava menetluse üksikasjad ning saada ülevaade selle konkreetse turu probleemidest ja potentsiaalidest.

Kutsume Teid koosolekule, mis toimub [sisestage kuupäev ja kellaaeg] aadressil [sisestage aadress], et arutada Teie arvamusi, kogemusi ja teadmisi.

Oleme tänulikud, kui saaksite enne koosolekut esitada i) osalevate esindajate kontaktandmed (kuni kaks inimest) ja ii) sellele e-kirjale lisatud küsimustiku täidetud koopia [sisestage teabe esitamise tähtaeg].

Täidetud küsimustikke ja mis tahes muud teavet, mille Te olete eelnevalt või koosoleku ajal edastanud, hoitakse haldusasutuses ja käsitletakse konfidentsiaalsena.

Täname Teid juba ette osalemise eest selles turu-uuringus.

Kui Teil on küsimusi, võtke palun meiega ühendust aadressil [sisestage asjakohased kontaktandmed].

Lugupidamisega

...

III LISA. TARNIJATEGA KOHTUMISE NÄIDISKÜSIMUSTIK⁸³

Näidisküsimustiku eesmärk on aidata hankijatel saada ülevaade uuenduslikust tarnijast, sealhulgas näiteks idufirmad või uuenduslikud VKEd, võimalusel enne koosolekut.

Vestluse ajal võib arvamuste vahetuse jagada kolme teema alla:

- 1. teema. Sihtkategooria kindlaksmääramine: VKEd või keskmise suurusega ettevõtted, suurettevõtted jne.
Selle osa eesmärk on ettevõtja(te) põhiantmete nõuetekohane kirjeldamine.
- 2. teema. Tarnija innovatsiooni ökosüsteemi integreerumise hindamine.
Selle osa eesmärk on hinnata tarnija innovatsiooni ökosüsteemi integreerumise taset.
- 3. teema. Pakutava uuendusliku lahenduse valmiduse kindlaksmääramine
Selle osa eesmärk on teha kindlaks tarnija pakutava uuendusliku lahenduse põhijooned.
- 4. teema. Uuendusliku lahenduse kirjeldamine
See jaotis võimaldab hankijal kindlaks määrata asjaomase innovatsioonisektori.

Äriühingu nimi:	
Äriühingu veebisait:	
Innovatsiooni liik:	
Vestlus tarnijaga – Vestluse kuupäev: – Hankija nimi: – Äriühingu kontaktisiku nimi:	

I. Äriühingu kategooria	Põhiandmed	Märkused
Asutamise aasta Töötajate koguarv millest insenere ning teadus- ja arendustöötajaid millest turustamisvaldkonna töötajaid		
Aastakäive • N-3 • N-2 • N-1 Ettevõtja liik – Idufirma – Mikroettevõtja		

⁸³ See näidis põhineb Prantsusmaa haldusametuse Direction des Achats de l'Etat (DAE) välja töötatud näidisel, mis on lisatud 2019. aasta märtsi operatiivse hankimise juhendisse.
https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/dae/doc/Guide_sourcing.pdf

– VKE – Keskmise suurusega ettevõte – Suurettevõte		
Äriühingu registreerimisnumber		
Peakontori aadress		
Kontaktisik (nimi ja e-posti aadress) Juht Kaubandussuhete ametnik, kui on asjakohane		
Olemasolevad soovitusel Erasektor Avalik sektor		
Keskne hankebüroo (kui on asjakohane)		
Kas Te ekspordite praegu Euroopasse Aafrikasse Aasiasse Põhja-Ameerikasse Lõuna-Ameerikasse Okeaaniasse		

II. Innovatsiooni ökosüsteem	Põhiandmed	Märkused
Võrkude ühendamise (võimalik on mitu vastust) Kas Te olete (märkige nimi) liige: – konkurentsiklaster – äriinkubaator – klaster – fablab-töötuba / eluslabor – kollektiivtöökoht – ülikooli võrsefirma – kutseorganisatsioon või ametiühing – valdkondadevaheline innovatsiooniprogramm – muu – erasektori pangad Kas Te saate: – maksukrediiti innovatsiooni eest		

– toetusi (departemangud, piirkonnad) – erainvesteeringuid – ühisrahastamist		
Uuringupartnerlus <i>Kui jah, siis märkige nimi</i> • labor • ülikool • muu		
Teadus- ja arendustegevus seoses üldkuludega <i>(viimase kolme majandusaasta keskmine)</i>		
Sisemise uurimisbüroo/osakonna olemasolu • Jah, märkige töötajate arv • Ei		
Saadud märgised, auhinnad • Jah, märkige töötajate arv • Ei Esitatud patenditaotlused (riigi, rahvusvaheline tasand) • Jah, märkige töötajate arv Ainuõigused (turgu valitsev seisund seoses konkursiga)		

III. Innovatsiooni tunnused	Põhiandmed	Märkused
Innovatsiooni liik⁸⁴ – <u>Väheoluline</u> – <u>Tootetäienduslik</u> – <u>Murranguline</u> ⇒ Tehnoloogia ⇒ Toode ⇒ Teenused ⇒ Tava ⇒ Protsess või organisatsioon ⇒ Turustamine ⇒ Ärimudel ⇒ Ühiskondlik innovatsioon		

⁸⁴ Määratluste kohta vt käesolevate suuniste lk 4.

Innovatsiooni valmidusaste <u>Asutusesiseselt välja töötatud</u> ⇒ Edukas prototüüp ⇒ Industrialiseerimine ⇒ Turustamine vähemalt 2 aastat ⇒ Levitamine ⇒ Müügijärgne hooldus <u>Välja töötatud välispartnerluse raamistikus</u> ⇒ Edukas prototüüp ⇒ Industrialiseerimine ⇒ Turustamine vähemalt 2 aastat ⇒ Levitamine ⇒ Müügijärgne hooldus		
Industrialiseerimise meetodid Partnerlus tööstusega – Jah, märkige töötajate arv – Ei Kavandatud arendus ⇒ esimene seeria ⇒ tähtjad ⇒ kogus		

IV. Uuendusliku lahenduse kirjeldus	
Äriühingu esitatud teave	

V. Analüüs ja kokkuvõttev aruanne (selle osa täidab hankija)	Märkused
Üksuse potentsiaal Integreerumine innovatsiooni ökosüsteemi? ☐ jah ☐ ei Teadus- ja arendustegevuse maht (üle 15 %) Esimene soovitus Kavandatava toote ja/või teenuse potentsiaal Lahenduse uuenduslikkus? Kasutusvõimalused? Konkurentsivõime Asjakohane kasutusala	

Dokumendid või teave, mille esitab äriühing	
Soovitused Brošüür, tootekirjeldus Kontaktisikud	

Mittetäielikud loenduslehed valdkondade ja innovatsioonihangete kohta	
IT- ja telekommunikatsioonivaldkonna ettevõtjad Suurandmed Digitaalvaldkond Uued tehnoloogiad Pilvandmetöötlus Infoturve Elektroonikakomponentide turvalisus RFID ja kestlik areng Traadita tehnoloogia Asjade internet	
Intellektuaalteenused, koolitus ja teabevahetus Tõsimängud Koostöövahendid Elektrooniline dokumendihaldus Teadmushaldus Sisuhaldus Digitaalse infosisu levitamine Veebipõhised meediateenused Meedia 2.0 Videod	
Tehnoloogia ja vahendid Valgustus ja seotud tehnoloogia Infrapuna- ja terahertsikujutised Energiasäästukatlad Uue põlvkonna tööstusseadmed Tekstiiltooted ja põllumajandusressursid Optiline kiud Asbesti inertimine Koostöövõimetu sõiduki peatus Tugitehnoloogia	
Hooned ja taristu Puuetega inimeste takistusteta juurdepääs Hea keskkonnakvaliteet Energiasäästlikud materjalid Digitaalne imitatsioon	

Robootika	
Energeetika ja keskkond Agronoomia, agrotehnika Ökotehnoloogia Vähese CO ₂ heitega tehnoloogia	
Tervishoid ja toitumine Ravimid ja farmaatsiatooted Meditasiiniseadmed haiglatele, hospiitsidele jne Haiglaravi Patsientide koduhooldus Toitumisinõustamisteenused	
Keskkonnametroloogia Energia haldamine hoonetes ja seadmetes Õhu puhastamine Tarbevee kvaliteet Energia ja vedeliku tarbimise kontroll Jäätmete kõrvaldamine	
Kaubavedu ja logistika Järjekorra juhtimine Kontorimööbel Energiasäästlik valgustusseade Hooldustooted Post Julgeolek	
Sotsiaalselt uuenduslikud protsessid, tooted ja teenused Päevane töö puhastusteenuste valdkonnas Sotsiaalse sidumise teenused suurtes organisatsioonides Protsessid, tooted ja teenused eakatele ja puuetega inimestele Protsessid, tooted ja teenused, mis parandavad teenust kasutajate jaoks Kommunikatsiooniprotsesside, toodete ja teenuste loomise võrgustik Protsessid, tooted ja teenused, mis loovad tööl heaolu Sotsiaal- ja solidaarse majanduse protsessid, tooted ja teenused	
Tööjaamade kohandamine Seadmed ja tööjaamad Puuetega töötajate töökohtade seadmed Kaugtööseadmed Teisaldatavate tööjaamade seadmed	