

Europos ekonomikos ir socialinių reikalų komiteto nuomonė dėl Komisijos komunikato Europos Parlamentui, Tarybai, Europos ekonomikos ir socialinių reikalų komitetui ir Regionų komitetui „Ikiprekybiniai viešieji pirkimai. Naujovių skatinimas siekiant užtikrinti ilgalaikes kokybiškas viešąsias paslaugas Europoje“

COM(2007) 799 galutinis

(2009/C 100/02)

Komisija, vadovaudamasi Europos bendrijos steigimo sutarties 262 straipsniu, 2007 m. gruodžio 14 d. nusprendė pasikonsultuoti su Europos ekonomikos ir socialinių reikalų komitetu dėl

Komisijos komunikato Tarybai, Europos Parlamentui, Europos ekonomikos ir socialinių reikalų komitetui ir Regionų komitetui „Ikiprekybiniai viešieji pirkimai. Naujovių skatinimas siekiant užtikrinti ilgalaikes kokybiškas viešąsias paslaugas Europoje“

Bendrosios rinkos, gamybos ir vartojimo skyrius, kuris buvo atsakingas už Komiteto darbo šiuo klausimu organizavimą, 2008 m. spalio 1 d. priėmė savo nuomonę. Pranešėjas Joost VAN IERSEL.

448-ojoje plenarinėje sesijoje, įvykusioje 2008 m. spalio 21, 22 ir 23 d. (2008 m. spalio 22 d. posėdis), Europos ekonomikos ir socialinių reikalų komitetas priėmė šią nuomonę 70 narių balsavus už ir 1 susilaikius.

1. Išvados ir rekomendacijos

1.1. EESRK visiškai pritaria Komisijos siekiui visoje Europoje skatinti naujoves viešųjų pirkimų srityje. Jei Europa nori savo piliečiams teikti aukščiausios kokybės ekonomiškai viešąsias paslaugas (patrauklias ekonominiu, socialiniu ir ekologiniu požiūriu), jos turi būti teikiamos kuo geriau pritaikant naujoves ir atsižvelgiant į technologijų pažangą.

1.2. Komitetas pritaria Komisijos rekomendacijoms, kuriose teigiama, kad aktyviau imtis iniciatyvos ir valdžios institucijose rengti šiuolaikiškus pirkimus, be kitų veiksnių, skatina „sumanus klientas“. Galima teigti, kad sutarčių su privačiais tiekėjais kokybė pagerės, jei į šį procesą bus „sumaniai“ įtraukiamas viešasis pirkėjas.

1.3. EESRK sutinka su Komisijos nuomone, kad viešųjų pirkimų srityje sudarius sąlygas diegti naujoves ir taikomąsias technologijas, Europai būtų dvejoja nauda. Pirmiausia, viešosios paslaugos taptų kokybiškesnės ir ekonomiškesnės – tai būtų naudinga mokesčių mokėtojams. Antra, verslui atsivertų naujos galimybės diegti naujoves, taigi Europa apskritai diegtų daugiau naujovių ir taptų konkurencingesnė.

1.4. EESRK pabrėžia, kad nepaisant naudos, kurią būtų galima gauti pritaikius naujus ar alternatyvius viešųjų pirkimų metodus, svarbiausia jas deramai perkelti į nacionalinę teisę ir

įgyvendinti 2004 m. direktyvas⁽¹⁾ (toliau – „direktyvos“). Didelės įtakos paprastai turi tradicijos ir kultūra. Patirtis rodo, kad reikia nuolat kruopščiai prižiūrėti, ar direktyvos valstybėse narėse tinkamai įgyvendinamos, ir dalytis patirtimi bei geriausia praktika.

1.4.1. Viešieji pirkimai šiandien apima labai daug sričių ir sudaro naujas paradigmas. EESRK pabrėžia, kad valdžios institucijų pirkimus būtina aiškiai atskirti nuo komunalinių paslaugų įmonių pirkimų, ypač kai kalbama apie naujovių skatinimą. Dauguma komunalinių paslaugų įmonių jau daugiau nei šimtmetį vykdo naujovių diegimo projektus; šių įmonių darbuotojai turi daugiau profesinių įgūdžių ir patirties įgyvendinant pažangiųjų technologijų projektus, taigi joms nesunku diegti pažangiųjų technologijų projektus, taigi joms nesunku diegti pažangiųjų technologijų projektus, taigi joms nesunku diegti pažangiųjų technologijų projektus, taigi joms nesunku diegti pažangiųjų technologijų projektus. Tas pats pasakytina apie gynybą, nors Europos biudžetas tikrai nėra toks didelis kaip JAV, o aprūpinimo bazė neapima viso žemyno. Komunalinių paslaugų įmonės geba pasinaudoti mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros (MTTP) rezultatais, todėl šioje nuomonėje bus kalbama tik apie valdžios institucijas.

1.5. Susidaro išpūdis, kad Komisija, norėdama Europoje susieti technologijas, naujoves ir viešuosius pirkimus, be menkiausios dvejonės pasirengusi perimti Europai galinčią praversti JAV patirtį. EESRK nuogaustauja, kad sukurti panašias sąlygas nebus labai lengva. Iki šiol Europos komunalinių paslaugų ir gynybos rinkos, jose vykdomi pirkimai ir susijusios naujovės daugiausia vystėsi taip, kaip leido valstybių, kuriose jos veikia, sąlygos ir specialistų profesionalumas.

⁽¹⁾ 2004 m. direktyvos: Paslaugų direktyva 2004/17/EB ir Direktyva 2004/18/EB.

1.6. Apskritai, jeigu lygintume viešuosius pirkimus Europoje ir JAV, Europoje nėra:

- vienos didelės rinkos ir panašių sąlygų pažangių technologijų mažosioms ir vidutinėms įmonėms visame žemyne;
- vienos bendros kalbos;
- išskirtinio ryšio tarp Pentagono ir technologijų bendrovių ir
- tokio reiškinio kaip karinių produktų ir taikomųjų programų pritaikymas civilinės paskirties produktams ir programoms.

1.7. EESRK visiškai pritaria Komisijos nuomonei, jog turime išnaudoti kiekvieną įmanomą galimybę naujovėms skatinti, kad pagerėtų viešųjų paslaugų kokybė ir vertė. Taigi Komisija turėtų skatinti valdžios institucijas keistis geriausia praktika ir ja pasinaudoti.

1.8. Viešuosius pirkėjus reikėtų raginti rinktis naujoviškus ir alternatyvius („kitokius“) sprendimus, užuot visą laiką pirkus tą patį kaip anksčiau. Jie turėtų rinktis finansiniu požiūriu racionaliausią, tačiau nebūtinai pigiausią, sprendimą. Pavyzdį visoje Europoje galėtų parodyti kai kuriose valstybėse narėse veikiančių šios srities žinių centrų mainai. Taip būtų galima ugdyti „sumaniam“ pirkėjui reikalingus įgūdžius, kad pirkėjas palaipsniui kaupytų patirtį. Be šių įgūdžių ir patirties niekas nesikeis.

1.9. Jei kalbėtume apie inovacijas, viešieji pirkėjai skaidrų dialogą techniniais klausimais turi pradėti daug anksčiau nei bus paskelbtas konkursas. Toks dialogas padėtų jiems išsiaiškinti, kokios pažangiausios naujovės siūlomos rinkoje, ir suteiktų rinkai galimybę suvokti, kokią problemą norima išspręsti, kad rinka galėtų pasiūlyti optimaliausius sprendimo būdus.

1.10. EESRK rekomenduoja būti atsargiems ir nesiūlyti į naujovių diegimo procesus įtraukti daugumą valdžios institucijų, taip pat nesiūlytų joms tapti pirmosiomis naujoviškus sprendimus įsivavinusiomis naudotojomis. Dauguma valdžios institucijų beveik neturėjo galimybių įgyti įgūdžių ir patirties, kad galėtų dalyvauti tikrame naujovių diegimo projekte. Nesėkmė šiuo atveju labai reali, todėl rizika – didžiulė; tai reiškia, kad administravimas turi būti nepaprastai profesionalus.

1.11. Valstybėse narėse reikėtų sukurti patyrusių kvalifikuotų specialistų bei organizacijų tinklą, į kurį būtų galima kreiptis, kai reikės sustiprinti pirkėjo išteklius įgyvendinant pažangesnius inovacijų projektus.

1.12. Priede pateikiamos ikiprekybinių pirkimo sutarčių procedūros išimties tvarka nepriklauso direktyvų taikymo sričiai⁽²⁾, tačiau atitinka galiojančią teisinę bazę, todėl galimybė, kad šios teisinės nuostatos gali būti pažeistos (nebūtinai tyčia), yra reali. EESRK rekomenduoja pirkėjams atidžiai išnagrinėti priedą ir tiksliai laikytis jame išdėstytų rekomendacijų. Jei perkančiąjai organizacijai arba kuriam nors iš potencialių tiekėjų kiltų bent menkiausia abejonė, EESRK primygtinai rekomenduoju minėtai organizacijai kreiptis į Komisiją, kad ji atliktų išankstinio patikrinimo procedūrą dėl galimo reikalavimų, susijusių su valstybės pagalba arba direktyvų išimtimi, pažeidimo. Šio pažeidimo įrodymus perkančioji organizacija turėtų pateikti visiems potencialiems tiekėjams.

1.13. Komisija visiškai teisingai pabrėžia intelektualinės nuosavybės teisių svarbą. EESRK pridurtų, kad šios teisės turėtų būti nustatomos, skirstomos ir valdomos itin atidžiai. Ši sritis gana sudėtinga.

2. Bendra informacija ir kontekstas

2.1. 2004 m. Taryba priėmė šiuo metu galiojančias direktyvas dėl subjektų, vykdančių veiklą vandens, energetikos, transporto ir pašto paslaugų sektoriuose, vykdomų pirkimų tvarkos derinimo⁽³⁾ ir dėl viešojo darbų, prekių ir paslaugų pirkimo sutarčių sudarymo tvarkos derinimo⁽⁴⁾, kurios kartu sudaro 16 proc. Europos BVP.

⁽²⁾ Išimtis:

- Komunalinių paslaugų direktyvos 24 str. e punktas: „Sutartys dėl tam tikrų paslaugų, kurios neįeina į šios direktyvos taikymo sritį. Ši direktyva netaikoma paslaugų pirkimo sutartims: e) sutartims dėl mokslinių tyrimų ir taikomiosios veiklos paslaugų, išskyrus paslaugas, kurių nauda atitenka išimtinai perkančiajam subjektui jo paties naudojimui savo reikalams, su sąlyga, kad už suteiktą paslaugą visiškai atlygina perkantysis subjektas“.
- Direktyvos 2004/18/EB 16 str. f punktas „Ypatingos išimtis“. „Ši direktyva netaikoma viešojo paslaugų pirkimo sutartims: f) dėl mokslinių tyrimų ir plėtros paslaugų, išskyrus tas, kurių nauda atitenka išimtinai perkančiajai organizacijai ir yra panaudojama jos reikalams vykdyti, su sąlyga, kad už suteiktą paslaugą visiškai atsiskaito perkančioji organizacija“.

⁽³⁾ 2004/17/EB.

⁽⁴⁾ 2004/18/EB.

2.2. Direktyvomis buvo siekiama nustatyti aiškias nediskriminuojančias ir skaidrias taisykles, kurios atvertų iki tol visiškai arba dalinai uždaras rinkas, skatintų tiekėjų konkurenciją ir leistų nustatyti vyriausybėms ir piliečiams palankesnę kainos ir naudos santykį.

2.3. Kad direktyvas būtų galima praktiškai taikyti ir jos padėtų siekti užsibrėžto tikslo, rengiant galutinius pasiūlymus buvo ilgai ir su daug kuo tariamasi.

2.4. Šiuo metu direktyvos perkeliama į nacionalinę teisę. Vis dėlto praktiškai įgyvendinti direktyvas nacionaliniu ir regioniniu lygiu toli gražu nėra lengva. Šioms procedūroms atlikti reikalingi specialūs įgūdžiai, profesionalumas ir patirtis, kurių perkančiosioms organizacijoms dažnai vis dar stinga. Norint viso to išmokyti, paprastai reikia laiko.

2.5. Kadangi naujovės – viena svarbiausių Lisabonos strategijos temų, valstybės narės ir Komisija imasi įvairių iniciatyvų, kad išanalizuotų ir surastų būdus, kaip, remiantis direktyvomis, naujoves būtų galima paskatinti viešųjų pirkimų srityje.

2.6. Tarp naujausių Komisijos iniciatyvų paminėtinos:

— dešimt gerosios praktikos rekomendacijų, kurių reikėtų laikytis norint sėkmingai įvykdyti viešąjį pirkimą⁽⁵⁾ (toliau – Dešimties punktų vadovas);

— Komisijos pareigūnų ir valstybių narių vadovų, atsakingų už nacionalinius mokslinius tyrimus IKT⁽⁶⁾ srityje, diskusijų rezultatai virto konkrečiais pasiūlymais dėl ikiprekybinių viešųjų pirkimų⁽⁷⁾, kurie aptariami šios nuomonės 4 skyriuje;

⁽⁵⁾ Dešimties punktų vadovas „Novatoriškų sprendimų viešuosiuose pirkimuose gairės – 10 gerosios praktikos elementų“ (angl. „Guide on dealing with innovative solutions in public procurement – 10 elements of good practice“ SEC(2007) 280).

⁽⁶⁾ IKT – tai informacinės ir komunikacinės technologijos.

⁽⁷⁾ „Ikiprekybiniai viešieji pirkimai. Naujovių skatinimas siekiant užtikrinti ilgalaikes kokybiškas viešąsias paslaugas Europoje“, COM(2007) 799 galutinis ir jo priedas SEC (2007) 1668.

— Aplinkos generalinio direktorato pagal Aplinkosaugos technologijų veiksmų planą (ETAP)⁽⁸⁾ vykdoma technologijų tikrinimo ir atitinkamų sertifikatų programa;

— Mokslinių tyrimų generaliniame direktorate ką tik pradėjo darbą viešųjų pirkimų rizikos valdymo ekspertų grupė.

2.7. Komisijos iniciatyvas įkvėpė ir pagrindą joms suteikė novatoriškos ataskaitos, tokios kaip E. Aho ekspertų grupės parengta ataskaita „Novatoriškos Europos kūrimas“⁽⁹⁾ ir komunikatas „Europos pirmaujančios rinkos iniciatyva“⁽¹⁰⁾. Abiejuose dokumentuose aiškiai pasakyta, kad viešieji pirkimai gali ir turėtų tapti vertingu naujoviškų darbų, produktų ir paslaugų šaltiniu⁽¹¹⁾. Penkiuose iš šešių⁽¹²⁾ sektorių (nurodytų Europos pirmaujančių rinkų iniciatyvoje), kurie laikomi itin palankūs naujovių diegimo projektams, viešojoje srityje būtų galima įgyvendinti dar ne vieną naujovę.

2.8. Konsultuojantis su suinteresuotais subjektais paaiškėjo kai kurie pirmaujančios rinkos kriterijai, tarp kurių paminėtini šie: „vadovavimasis paklausa, o ne technologinėmis naujovėmis“ bei „strateginis ir ekonominis interesas“ (abu kriterijai ypač aktualūs viešiesiems pirkėjams). Visose konsultacijose vyravo nuomonė, kad viešieji pirkimai Europoje turėtų būti labiau nei anksčiau orientuoti į naujoviškus darbus, produktus ir paslaugas.

2.9. 2007 m. kovo mėn. paskelbtas „Dešimties punktų vadovas“ išplaukia iš E. Aho ataskaitos ir pristato gerąją praktiką, sukauptą su viešaisiais pirkimais susijusių naujoviškų sprendimų srityje. Jame išvardijama dešimt išimintinių punktų, kurių laikydamasis klientas gali tapti „sumaniu“⁽¹³⁾. Apie sumanų klientą skaitykite 3.14 punkte.

⁽⁸⁾ Prioritetiniai ETAP veiksmai: skatinti mokslinius tyrimus ir technologijų plėtrą, kaupti lėšas, padėti vadovautis paklausą ir gerinti rinkos sąlygas.

⁽⁹⁾ 2006 m. sausio mėn. ataskaita, kurią parengė po Hampton Court aukščiausiojo lygio susitikimo sudaryta nepriklausomų ekspertų grupė dėl mokslinių tyrimų ir plėtros bei inovacijų.

⁽¹⁰⁾ „Europos pirmaujančios rinkos iniciatyva“ COM(2007) 860 galutinis.

⁽¹¹⁾ Verta paminėti ir kitus Komisijos dokumentus, pavyzdžiui, komunikatą „Daugiau mokslinių tyrimų ir inovacijų. Investavimas ekonomikos augimui ir užimtumui skatinti Bendras požiūris“. Paskelbta 2005 ISBN 92-894-9417-4.

⁽¹²⁾ E. sveikata, apsauginiai tekstilės gaminiai, tvari statyba, perdirbimas, biotechnologiniai produktai ir atsinaujinanti energija.

⁽¹³⁾ „Novatoriškų sprendimų viešuosiuose pirkimuose gairės – 10 gerosios praktikos elementų“ (angl. Guide on dealing with innovative solutions in public procurement, 10 elements of good practice, SEC(2007) 280).

2.10. Komisija savo komunikate dėl ikiprekybinių viešųjų pirkimų⁽¹⁴⁾ siūlo naują priemonę naujovėms viešuosiuose pirkimuose suaktyvinti. Komisija laikosi 2004 m. direktyvose nustatytų taisyklių, tačiau nori paskatinti viešuosius pirkėjus ir potencialius tiekėjus sudaryti MTTP paslaugų sutartis, kurios apimtų MTTP etapus iki komercinio etapo; turimi omenyje produktų kūrimo, prototipų gamybos, išbandymo ir ikigamybiniai etapai (prieš pradėdant komercinę gamybą ir pardavimą).

2.11. EESRK labai palankiai vertina bet kokią mėginimą skatinti naujoves viešųjų pirkimų srityje. Jis taip pat pritaria visiems dokumentams ir vėlesnėms politikų bei pirkėjų konsultacijoms ir diskusijoms, kurios visos visuomenės labai pakloja pamatus naujovių potencialui ES pramonėje atverti.

2.12. Vis dėlto šios nuomonės tikslas – išanalizuoti:

— komunikate ir jo priede pateikiamą ikiprekybinių viešųjų pirkimų koncepciją;

— kaip ikiprekybiniai viešieji pirkimai (neskaitant kitų iniciatyvų) gali pagerinti sąlygas pageidaujamiems naujoviškiems darbams, produktams ir paslaugoms teikti;

— kokias realias galimybes ir sąlygas viešieji pirkimai gali sudaryti viešųjų paslaugų naujovėms skatinti ir

— trūkumus ir riziką (kruopšti analizė).

3. Pastabos

3.1. Dešimties punktų vadove⁽¹⁵⁾ labai aiškiai įvardijama dešimt gerosios praktikos variantų, kurie gali padėti valdžios institucijoms ieškoti viešųjų pirkimų sričiai tinkamų naujovių sprendimų; šis vadovas – tvirtas pagrindas, kuriuo remiantis galima toliau plėtoti veiklą. Tačiau norint vadovą įgyvendinti reikės dar daug ką nuveikti. Kai kuriose srityse reikėtų pozityvesnių veiksmų, kitose – elgtis atsargiai.

⁽¹⁴⁾ „Ikiprekybiniai viešieji pirkimai. Naujovių skatinimas siekiant užtikrinti ilgalaikę kokybišką viešąsias paslaugas Europoje“, COM(2007) 799 galutinis ir jo priedas SEC (2007) 1668.

⁽¹⁵⁾ „Novatoriškų sprendimų viešuosiuose pirkimuose gairės – 10 gerosios praktikos elementų“ (angl. Guide on dealing with innovative solutions in public procurement, 10 elements of good practice, SEC(2007) 280).

3.2. Viešojo pirkimo sėkmė priklauso nuo direktyvų reikalavimus atitinkančios gerosios praktikos. Direktyvos skirtos bendrajai rinkai stiprinti – stengiamasi padėti Europai konkuruoti su kitomis prekybos zonomis, turinčiomis dideles vidaus rinkas. Geroji praktika neatsiejama nuo direktyvų.

3.3. Kai kurios valstybės narės dar perkėlinėja 2004 m. direktyvas į savo nacionalinę teisę (žr. 2.4 punktą), o kitose esama neatitikimų su nacionaline teise. Dėl šių trūkumų sunku visiškai pasinaudoti direktyvų teikiamais privalumais.

3.4. Kadangi viešųjų pirkimų sutartys apskritai tampa vis sudėtingesnės, praktiškai akivaizdu, kad būtina tobulinti visų viešųjų pirkimų proceso dalyvių įgūdžius ir gilinti jų patirtį. Ypač svarbu pirkėjo organizacijoje puoselėti tokius principus, kurie padėtų sėkmingai įgyvendinti sudėtingus projektus.

3.5. Naujovėms klestėti būtina reikalinga didelė prieinama rinka. Tik tokiu atveju galima susigrąžinti naujovėms skirtas sąnaudas (pinigai, laikas, pastangos). Nediegiant naujovių ekonomika neaugs ir nestiprės.

3.6. Atsižvelgiant į 2000 m. Lisabonos darbotvarkę buvo priimtas sprendimas, kad viešasis pirkimas turėtų skatinti ir remti naujoves.

3.7. 2 skyriuje minimi pagrindiniai inovacijoms skirti Komisijos dokumentai iš esmės yra susiję su dviem viešaisiais sektoriais (valdžios institucijų ir komunalinių paslaugų), nė vieno iš jų neišskiriant, tačiau EESRK būtinai nori atkreipti dėmesį į tai, kad abiejų sektorių organizacijų pobūdis skiriasi.

3.8. Komunalinių paslaugų bendrovės (lygiai kaip ir karo ir tam tikros sveikatos tarnybos) jau seniai remia, naudoja, perka ir plėtoja novatoriškus projektus, todėl turi šioje srityje reikalingų įgūdžių ir patirties. Jų sukaupta rizikos ir sudėtingų naujovių diegimo procesų valdymo patirtis neturėtų būti ignoruojama.

3.9. Valdžios institucijos galėtų pasimokyti iš komunalinių paslaugų įmonių, karo ir kitų patyrusių sektorių, kaip sėkmingai įgyvendinti novatoriškus projektus. Tai visų pirma padėtų joms geriau suprasti, kiek šiam reikalui visoje organizacijoje reikės išteklių. Kol kas joms būtų galima pasiūlyti įdarbinti neseniai išėjusius į pensiją (tačiau dar norinčius keletą metų padirbėti) šių organizacijų darbuotojus, kurie dirbo atitinkamuose skyriuose – jų patirtis labai praverstų valdžios institucijoms.

3.10. Diegdami naujoves keičiame įprastą veiklą. Naujovės gali būti diegiamos darbo, tiekimo ar paslaugų srityse. Novatoriškų projektų pagrindas – moksliniai tyrimai ir technologijų plėtra. Reikėtų aiškiai skirti „grynuosius“ ir taikomuosius mokslinius tyrimus: „grynuosius“ mokslinius tyrimus paprastai atlieka universitetai ir mokslinių tyrimų įstaigos; „grynieji“ moksliniai tyrimai sukuria teorinę ir praktinę bazę taikomiesiems tyrimams ir technologijų plėtrai. Taikomieji moksliniai tyrimai apima teorinį ir praktinį darbą, skirtą pasirengti vieno ar daugiau projektų plėtojimui. Šioje nuomonėje „grynieji“ moksliniai tyrimai nenagrinėjami, išskyrus tuos atvejus, kai 4 skyriuje aptariamus ikiprekybinius viešuosius pirkimus galima taip apibūdinti.

3.11. Iš esmės novatoriškų projektų įgyvendinimas viešajame sektoriuje beveik niekuo nesiskiria nuo jų įgyvendinimo komerciniame sektoriuje. Be abejo, tam tikrų skirtumų yra: viešasis sektorius gana atidžiai stebimas, o komercinis sektorius dažniausiai nuo to apsaugotas. Bet kokioje novatoriškoje veikloje neįmanoma išvengti klaidų; tokia yra pažangos kaina. Tačiau, drausmingai laikantis tvarkos, klaidų būtų daroma mažiau ir iš jų būtų mokomasi – perdėta graužatis dėl padarytų klaidų stabdo vystymąsi.

3.12. Su naujovių diegimu susijusios sutartys jau buvo aptariamoms direktyvų 2004 m. redakcijoje. Nebereikia naujų teisės aktų – tiesiog reikia suprasti, kaip, laikantis galiojančių teisės aktų, įgyvendinti novatoriškus projektus.

3.13. Visuose su naujovių diegimu susijusiuose projektuose (beje, ir daugelyje kitų) pirkėjas turi turėti sumanaus kliento savybių. Šios savybės išsamiai aiškinamos Dešimties punktų vadove, o šioje nuomonėje pabrėžiama, kad jos – labai svarbios.

3.14. Trumpai tariant, sumanus klientas turi būti imlus naujovėms, tačiau turi jas drausmingai valdyti. Novatoriškiems projektams administruoti jam reikalingi patyrę, kvalifikuoti specialistai. Tačiau svarbiausia, kad visa organizacija (iki pat viršaus) veiktų atsižvelgdama į novatoriškų projektų poreikius. Jei šių principų nebus laikomasi, eilinių darbuotojų darbas neduos vaisių.

3.15. Novatoriškus projektus vertėtų skirstyti į tris kategorijas: kiekviena jų turi tik jai būdingų savybių, tačiau turi ir visoms bendrą bruožą. Šioje nuomonėje, jei nenurodyta kitaip, „produktas“ reiškia darbus, tiekimą ir paslaugas.

3.16. Trys novatoriškų projektų kategorijos:

- a) pritarimas novatoriškam produktui, kuris skirtas tam tikram poreikiui patenkinti, tačiau nedarantis arba beveik nedarantis poveikio pirkėjo veiklos metodams. Iš jo gaunama nauda beveik nekelia pavojaus ir nieko negriauna.
- b) Novatoriško produkto, reikalaujančio, kad pirkėjas pakoreguotų savo veiklos metodus, patvirtinimas. Iš jo galima tikėtis didelės naudos, tačiau esama ir tam tikros rizikos; be to, reikės naujų procedūrų ir apmokyti darbuotojus.
- c) Dalyvavimas novatoriškame projekte. Pirkėjas gali šiame projekte dalyvauti gana įvairiai: kaip tikras bendros veiklos partneris nuo pat projekto apibrėžimo momento arba jau ankstyvajame įgyvendinimo etape, dalyvaudamas *beta* ⁽¹⁶⁾ etapo bandymuose, ankstyvajame etape pirkdamas ikigamybinio etapo produktus.

3.17. Norint viešuosius pirkėjus įtraukti į naujovių diegimo procesą, svarbiausia ir lengviausia įgyvendinti būtų a kategorijos projektus. Šiems projektams įgyvendinti reikia, kad pirkėjas palankiai vertintų įvairius variantus ⁽¹⁷⁾ (alternatyvius pasiūlymus) ir turėtų žmonių, sugebančių įvairius pasiūlymus įvertinti pagal didžiausios ekonominės naudos kriterijų.

⁽¹⁶⁾ *Alfa* ir *beta* bandymai atsirado programinės įrangos gamyboje.

— *Alfa* bandymų metu potencialus naudotojas arba nepriklausoma bandytojų grupė imituoja arba iš tikrųjų atlieka bandymą. Paprastai tai daroma kūrėjo patalpose.

— Po *alfa* bandymų atliekami *beta* bandymai. Programinės įrangos versijos (*beta* versijos) išplatintos ribotam naudotojų, nepriklausančių programuotojų grupei, skaičiui, kad tolesniais nepriklausomais bandymais būtų pašalinti paskutiniai galimi trūkumai.

⁽¹⁷⁾ Direktyva 2004/18/EB, 24 straipsnis „Alternatyvūs pasiūlymai“

1. Jei sutarties sudarymo kriterijus yra ekonomiškai naudingiausias pasiūlymas, perkančiosios organizacijos gali leisti dalyviams pateikti alternatyvius pasiūlymus.

2. Skelbime dėl sutarties perkančiosios organizacijos nurodo, ar jos leidžia, ar ne teikti alternatyvius pasiūlymus: be šios nuorodos alternatyvius pasiūlymus teikti draudžiama.

3. Jei perkančiosios organizacijos leidžia alternatyvius pasiūlymus, jos pirkimo dokumentuose nurodo minimalius reikalavimus, kuriuos turi atitikti alternatyvūs pasiūlymai, ir konkrečius reikalavimus jiems pateikti.

4. Perkančiosios organizacijos atsižvelgia tik į tuos alternatyvius pasiūlymus, kurie atitinka jiems šių organizacijų keliamus minimalius reikalavimus. Sudarydamos viešojo prekių ar paslaugų pirkimo sutartis, perkančiosios organizacijos, kurios leidžia alternatyvius pasiūlymus, negali atmesti alternatyvaus pasiūlymo vien tik tuo pagrindu, kad jei jis būtų išrinktas, vietoj viešojo prekių pirkimo sutarties būtų sudaroma viešojo paslaugų pirkimo sutartis arba vietoj viešojo paslaugų pirkimo sutarties būtų sudaroma viešojo prekių pirkimo sutartis.

3.18. B punkto projektai tinka pirkėjams, kurie nori patobulinti savo operacijas novatoriškais produktais. Kad novatoriškas produktas būtų įtrauktas į jų veiklą, paprastai reikia atlikti tam tikrus parengiamuosius darbus. Šiems projektams įgyvendinti reikia mokėti aiškiai nustatyti reikalavimus (kurie neturi būti be priežasties ribojantys); be to, juose turi dalyvauti žmonės: nuo vartotojo iki pirkėjo techninio skyriaus darbuotojų. Išteklių, kuriuos pirkėjas skiria, yra nemaži, tačiau, jei projektui gerai vadovaujama, integravimo rizika bus suvaldoma, o nauda nustelbs sunkų darbą.

3.19. C kategorijos projektai – patys sudėtingiausi. Visiškai naujų sprendimų kūrimas (neturint kuo remtis) ir plėtojimas, be abejo, yra susiję su didesne technologine rizika nei vėlesni pakeitimai, skirti naujam rinkoje pasirodžiusiam produktui pritaikyti ar įtraukti į esamus procesus (b kategorija). Organizacijų (išskyrus tas, kurios išvardytos 3.8 punkte – karinės ir pan.), kurios turėtų reikiamų įgūdžių ir patirties visapusiškai dalyvauti tikrai novatoriškame c kategorijos projekte, yra nedaug. Rizika šiuo atveju – didžiulė, todėl administravimas turi būti nepaprastai profesionalus. Iš šių projektų galima tikėtis didelių laimėjimų (nebūtų prasmės jų imtis, jei rezultatai būtų nežymūs), todėl nesėkmė labai reali. Komunikate aptariamai būtent c tipo projektai.

3.20. Komunikate teigiama, kad pirkėjas galėtų įgyvendinti novatorišką projektą (pavyzdžiui, MTTP pirkimą) iki pirmųjų bandomųjų produktų sukūrimo etapo. Atliekant vėlesnius galutinių produktų pirkimus komerciniais kiekiais, kiekvienu atskiru atveju, laikantis viešųjų pirkimų direktyvų, vertėtų nuspręsti, ar reikia rengti konkurencinį konkursą. Įmonės paprastai gamina savo sukurtus produktus, bent jau iki to momento, kol atsiranda galimybė gaminti pagal licenciją. EESRK mano, kad prieš pradėdant įgyvendinti projektą, reikėtų atidžiai apsvarstyti praktinį ir komercinį su projektu susijusių intelektinės nuosavybės teisių (INT) ir jų valdymo aspektus.

3.21. Žinoma, kad Jungtinėse Valstijose taikoma tvarka yra panaši į komunikate aptariamą procedūrą. Esama pavyzdžių karo srityje (sutartis dėl lėktuvų, kuri gali būti pasirašyta su „Boeing“ ir „Airbus“), tačiau daugiausia jų pasitaiko elektronikoje. Būtų sunku rasti kitą sritį (išskyrus, pavyzdžiui, lustinės kortelės kietinimo elektromagnetiniu impulsu), kurioje prekyba ir karo sektorius būtų taip arti vienas kito.

3.22. Lyginant padėtį su Jungtinėmis Valstijomis, būtina atsižvelgti į JAV ir Europos struktūrinius skirtumus. JAV jau seniai yra vienalytė valstybė, kurios augimą lėmė beveik neišsemiami gamtiniai ir fiziniai išteklių (žemės ūkis, auksas, nafta, žmonės)

ir kapitalas (išskyrus laikotarpį po 1929 m.). Šios sąlygos (jei negalvosime apie neseniai JAV ištikusią bankų krizę) suteikė galimybę sukurti ilgalaikę bendrąją rinką ir jai aptarnauti reikalingą infrastruktūrą. Europa tokį lygį pasieks dar negreitai. Vis dėlto, nors JAV ir stiprios daugeliu aspektų, esama sričių, kuriose jos atsilieka nuo Europos. Ryškiausias pavyzdys būtų beveik visuotinai prieinamos sveikatos priežiūros paslaugos.

3.23. Visiškai naujoviško projekto įgyvendinimą visada lydi techninės nesėkmės rizika, tačiau ji ne vienintelė. Reikėtų atidžiai išanalizuoti finansinę riziką, kuri atsirastų, jei nebūtų laikomasi valstybės pagalbos, skaidrumo ir nediskriminavimo reikalavimų, taip pat nebūtų taikomos direktyvos. Šis klausimas aptariamam 4.3 skyriuje „Valstybės pagalba“.

4. Komunikato priedas SEC(2007) 1668 „Ikiprekybiniai viešieji pirkimai. Komisijos tarnybų darbo dokumentas“

4.1. Siūloma schema (toliau – schema)

4.1.1. Pagrindinis principas: jeigu pirkėjas rizika ir nauda dalijasi rinkos kaina, MTTP paslaugas galima įsigyti pagal direktyvų⁽¹⁸⁾ išimties nuostatas⁽¹⁹⁾ ir jomis naudotis novatoriškus sprendimus mėginant pritaikyti prie reikalavimų (kaip priemonę, galinčią paskatinti skelbti konkursą komerciniam galutinių produktų kiekiui įsigyti). Tai apskritai skatintų novatoriškas idėjas.

4.1.2. Būtina sąlyga: pirkėjas turi būti susipažinęs su potencialių tiekėjų veikla ir pajėgumais ir savo poreikius turi apibrėžti tiksliai, nurodydamas pageidaujamus rezultatus, tačiau nenustatydamas bereikalingų apribojimų.

4.1.3. Procedūra: nustatius reikalavimus ir paaiškėjus potencialiems tiekėjams, pirkėjui siūloma įgyvendinti trijų pakopų MTTP projektą, pradėdant nuo ne per didelio projektų skaičiaus (siūlomas skaičius yra penki) ir palaipsniui mažinant jų skaičių iki dviejų, kuriais būtų užbaigiami ikigamybinis ir beta išbandymo etapai. Po to gamybos reikalavimas turėtų būti paskelbiamas konkurso tvarka, laikantis direktyvų nuostatų.

⁽¹⁸⁾ Žr. 2 išnašą.

⁽¹⁹⁾ Dešimties punktų vadovas „Novatoriškų sprendimų viešuosiuose pirkimuose gairės – 10 gerosios praktikos elementų“ (angl. „Guide on dealing with innovative solutions in public procurement – 10 elements of good practice“ SEC(2007) 280).

4.2. Pastabos

4.2.1. Didžioji schemos dalis yra pagrįsta įvairiose šalyse galiojančia tvarka, kuri viešiesiems pirkimams taikoma gynybos srityje. Visame pasaulyje ji yra labai panaši, todėl visiems suprantama.

4.2.2. Gynybos pramonė ypatinga tuo, kad, atsižvelgdama į politinius ir taktinius sumetimus (kurie dėl savo pobūdžio negali būti tiksliai suformuluoti), turi priimti toliaregiškus sprendimus. Šioje srityje atliekama daug mokslinių tyrimų, bet vykdoma mažai technologijų plėtros projektų (visa tai aptariama schemoje), ir tik vos keletas jų virsta gamybos programomis. MTTP projektai ir gamybos sutartys pernelyg dažnai koreguojami, kadangi per ilgą jų įgyvendinimo laiką gaunama naujos taktinės ar politinės informacijos. Todėl sąnaudos beveik visada yra didesnės nei buvo numatyta. Civilinių valdžios institucijų vykdoma veikla (jei ji tinkamai administruojama) neturėtų būti taip dažnai koreguojama.

4.2.3. Reikėtų pamąstyti, ar tokia schema tikrai tinka kai kuriems viešojo sektoriaus segmentams, kurie turi mažiau patirties įgyvendinant labai pažangius techninius MTTP projektus.

4.2.4. Yra pagrindo nuogąstauti, kad direktyvose MTTP paslaugų sutartims, kurios nėra skirtos išimtinai pirkėjo reikmėms, numatyta išimtimi gali būti naudojamosi pažeidžiant konkurencijos principus, t. y. gali būti ieškoma „nacionalinių čempionų“. Tokie veiksmai žlugdo direktyvų tikslą padėti sukurti vieną bendrą visos Europos rinką.

4.2.5. Jei schemoje numatyti projektai jau yra įgyvendinami, vertėtų išsamiau apsvarstyti kai kuriuos konkrečius aspektus.

4.3. Valstybės pagalba

4.3.1. Pradedant bet kokią pirkimą pagal schemą, turi būti iškeltas (kaip teigiama priede) valstybės pagalbos klausimas. Šioje nuomonėje nenagrinėjama, ar konkrečiam projektui reikalinga kokia nors valstybės pagalbos forma, ir, jei reikalinga, tai ar šis poreikis pagrįstas. Tačiau bet kokio netikrumo pasekmės pagal schemą vykdomam projektui, be abejo, yra nagrinėjamos šioje nuomonėje.

4.3.2. Ikiprekybiniai viešieji pirkimai komunikate apibrėžiami kaip metodas įsigyti MTTP paslaugas, įskaitant rizikos ir naudos pasidalijimą tarp viešųjų pirkėjų ir tiekėjų. Šis metodas nėra valstybės pagalba. EESRK rekomenduotų pirkėjams atidžiai išanalizuoti priedą, kuriame pateikiamas ikiprekybinių viešųjų pirkimų įgyvendinimo pagal galiojančios teisinę bazę pavyzdys. Jei įgyvendinant pirmuosius bandomuosius ikiprekybinių viešųjų pirkimų projektus kiltų abejonių, reikėtų kreiptis į Komisiją su prašymu atlikti išankstinio galimos valstybės pagalbos ar kito pažeidimo patikrinimo procedūrą. Gautą informaciją reikėtų išplatinti potencialiems tiekėjams. Bet koku atveju nustatyti, ar valstybės pagalba buvo suteikta, yra labai sudėtinga.

4.3.3. Paaiškėjus, kad valstybės pagalba buvo skirta ir kad ji neteisėta, tiekėjui gali būti pateiktas reikalavimas grąžinti šią sumą, tačiau jis savo ruožtu negali reikalauti kompensacijos iš MTTP sutartį sudariusio pirkėjo. Taigi tiekėjas susiduria su didžiule rizika, nuo kurios tikriausiai negalima apsidrausti. Tai, kad neteisėtos valstybės pagalbos gavėjas (tiekėjas) turi grąžinti gautus pinigus, tačiau negali reikalauti kompensacijos iš pirkėjo, būdinga, be abejo, ne tik MTTP sutartims. Ši taisyklė galioja ir kitoms viešųjų pirkimų sutartims. Tai, kad taikoma oficiali viešųjų pirkimų procedūra (pvz., direktyvose nustatyta procedūra), nesuteikia visiškos garantijos, kad valstybės pagalba neskiriama, kadangi tiekėjus „pamalontinti“ galima pačiais įvairiausiais tiesioginiais ir netiesioginiais būdais. Taikant direktyvos išimtį nebūtinai iškyla rizika (didesnė ar mažesnė), kad nebus perkama rinkos kaina, skaidriai ir nediskriminuojant.

4.3.4. Labai svarbu, kad visų už viešuosius pirkimus atsakingų skyrių darbuotojai įgytų daugiau patirties ir galėtų tinkamai taikyti kriterijus, pagal kuriuos tikrinama, ar neteikiama valstybės pagalba. Tarp šių kriterijų paminėtinas skaidrus, nediskriminuojantis pirkimas rinkos kaina. Tokia patirtis reikalinga visose srityse, nes šie kriterijai taikytini ne tik MTTP sutartims. Jie taikytini bet kokio tipo viešųjų pirkimų sutartims, nors ikiprekybinių viešųjų pirkimų rizika gali būti didesnė.

4.3.5. Priede pateikiami kriterijai nuramina suinteresuotus asmenis, kad ikiprekybinių viešųjų pirkimų projektas nereiškia valstybės pagalbos. Todėl EESRK rekomenduoja Komisijai ir valstybėms narėms pagalvoti apie galimybę rengti mokymus ir skatinti dalytis žiniomis apie ikiprekybinių viešųjų pirkimų projektų rengimą pagal galiojančias teises nuostatas, kad valdžios institucijos (ir jų tiekėjai) vėliau nesusidurtų su valstybės pagalbos problemomis.

4.3.6. Nors šis teiginys ir nesusijęs su valstybės pagalba, tačiau, jei paaiškėtų, kad tam tikriems MTTP paslaugų tipams suteiktos direktyvų išimtis yra neteisėtos, tokiai sutarčiai vėl būtų taikomos direktyvų nuostatos. Pagal direktyvą dėl peržiūros procedūrų sutartis, apie kurią tariamai nebuvo tinkamai paskelbta, arba, kuri yra sustabdyta, turėtų būti laikoma negaliojančia⁽²⁰⁾. Šiomis aplinkybėmis tiekėjui iškiltų pavojus negauti atlyginimo už atliktą darbą. Tokio pobūdžio rizika (nuo kurios tikriausiai taip pat negalima apsidrausti) būdinga ne tik MTTP sutartims, tačiau ją didina MTTP paslaugoms taikoma direktyvų išimtis. Derėtų būti atsargiems ir konsultuotis.

4.4. Rizika

4.4.1. Bet kokia MTTP programa yra susijusi su rizika – ne iš visų novatoriškų projektų galima tikėtis lauktų rezultatų. Schemoje gana gerai išdėstyta, kad pirkėjas ir tiekėjas turėtų pasidalinti riziką ir naudą. Tačiau šią sudėtingą sritį komplikuoja dar ir tikriausiai neišvengiama valstybės pagalbos problema bei Steigimo sutarties principai.

4.4.2. Kaip ir bet koku rizikos valdymo atveju, šalys turėtų susitarti, kad jos prisiims tokią riziką, kurią gali geriausiai valdyti, ir palaikys nuolatinį ryšį, kad neatsirastų ir nedidėtų rizika – ji turi būti laiku nustatyta ir sušvelninta.

4.4.3. Priede aptariamoms nustatytų kainų sutartys, kuriose valdžios institucija nustato maksimalią sumą ir kviečia konkurso dalyvius teikti pasiūlymus už šią maksimalią ar mažesnę kainą. Šiomis sutartimis siekiama, kad tiekėjas (-ai) didesne ar mažesne dalimi subsidijuotų projektą, gaudami už tai eksploatacinių teisių. Tokia tvarka gali būti patraukli tiems tiekėjams, kuriems jau lengviau patekti į didesnę rinką, tačiau padėtis tampa sudėtinga tais atvejais, kai galimybė užsitikrinti platesnę eksploataciją nėra tokia akivaizdi, bet pirkėjas gauna didelę naudą. Tokiu atveju pirkėjui tikriausiai reikėtų apsvarstyti kitą veiksmų galimybę.

4.5. Intelektinė nuosavybė

4.5.1. Schemoje daug dėmesio skiriama atsirandančioms teisėms į intelektinę nuosavybę. Kas turi teises ir kokią įtaką tai daro projekto teisei bazei, koks praktinis naudos, gautos iš MTTP, rezultatas?

⁽²⁰⁾ Direktyvos 2007/66/EB (dėl peržiūros procedūrų) 2d straipsnis „Negaliojimas“ (1. Valstybės narės turi užtikrinti, kad nuo perkandčiosios organizacijos nepriklausoma peržiūros institucija pripažintų sutartį negaliojančia arba jos negaliojimas būtų šios peržiūros institucijos sprendimo pasekmė bet kuriuo iš šių atvejų: a) jei perkandčioji organizacija sutartį sudarė iš anksto nepaskelbus apie pirkimą *Europos Sąjungos oficialiajame* leidinyje, kai tai nėra leidžiama pagal Direktyvą 2004/18/EB).

4.5.2. Intelektinė nuosavybė paprastai saugoma trim būdais:

— patentai (įstatymo nustatytas monopolis),

— autorių teisės (taikomos visiems kūrinių originalams),

— slaptumas (kai nei patentas, nei autorių teisės neužtikrina tinkamos apsaugos).

4.5.3. Patentai – veiksmingiausia ir prekyboje labiausiai paplitusi apsaugos priemonė, taikoma tikrai fundamentaliems išradimams, kuriuos naudoti galima leisti trečiosioms šalims, išdavus licenciją. Be to, jie patys brangiausi. Jei išradimas neatitinka šių kriterijų arba projektas vykdomas tokia pramonės sektoriuje, kuriame patentai nėra virtę konkurenciniu ginklu, patentuoti tikriausiai reikštų veltui išleisti pinigus. Patentus, beje, nepaprastai brangu ginti.

4.5.4. Autorių teisės nieko nekainuoja – jos tiesiog egzistuoja. Tačiau, skirtingai nuo patento, autorių teisių turėtojas turi įrodyti, kad pažeidėjas iš tikrųjų žinojo apie autorių teisėmis apsaugotą medžiagą ir ją nukopijavo. Nepriklausomo autorių teisėmis apsaugotos medžiagos kopijavimo faktą sunku įrodyti – jei kopijuotojas apie tai nežinojo, toks veiksmas nelaikomas kopijavimu.

4.5.5. Slaptumas plačiai naudojamas prekyboje siekiant išsaugoti savo pranašumą konkurentų atžvilgiu. Išradimą, kurį ketinama užpatentuoti, būtina saugoti paslapyje. Jei jis bus per anksti atskleistas, jis gali nebeatitikti patentavimo reikalavimų. Tuo atveju, kai nei patentas, nei autorių teisės neužtikrina tinkamos komerciniu požiūriu vertingo išradimo apsaugos, lieka vienintelis kelias – išlaikyti paslaptį. „Coca-Cola“ rūpesčiai saugo savojo gėrimo receptą.

4.5.6. Nors slaptumas – tinkama intelektinės nuosavybės apsaugos priemonė ir tam tikromis aplinkybėmis gali būti vienintelis galimas apsaugos būdas, vis dėlto jis nedera su skaidrumu.

4.5.7. Jei konkurso dėl galutinių komercinių produktų vėlesnių viešųjų pirkimų specifikacijos būtų daugiau praktinio, o ne įsakmaus pobūdžio, būtų lengviau užtikrinti skaidrumo reikalavimus konkurso dalyviams (neatskleidžiant kiekvieno ikiprekybiniu etapu sukurto sprendimo techninių įgyvendinimo smulkmenų).

4.5.8. Schemos nuostatose teigiama, kad intelektinės nuosavybės teisės, be abejo, labai svarbios MTTP projektuose. Tačiau šios teisės turėtų būti nustatomos, skirstomos ir valdomos itin atidžiai. Ši sritis gana sudėtinga.

4.5.9. Iki prekybiniuose viešuosiuose pirkimuose intelektinės nuosavybės teisėmis pirkėjai dalijasi su tiekėjais: tiekėjams priklauso nuosavybės teisė į intelektinę nuosavybę (INT), o pirkėjai turi teisę į nemokamą licenciją naudotis teisėmis ir teisę reikalauti, kad dalyvaujančios bendrovės išduotų INT licenciją tretiesiems tiekėjams taikant sąžiningas ir teisingas rinkos sąlygas. Nemokama licencija naudotis teisėmis leidžia viešiesiems pirkėjams naudotis MTTP rezultatais vidinėms reikmėms neprisivalant sumokėti už licenciją dalyvaujančioms bendrovėms. Teisė reikalauti, kad dalyvaujančios bendrovės išduotų INT licenciją tretiesiems tiekėjams už rinkos kainą, leidžia viešiesiems pirkėjams užtikrinti prieigą prie pakankamai didelės ir konkurencingos tiekimo grandinės, tuo pačiu metu sudarant sąlygas dalyvaujančioms bendrovėms gauti pajamų už INT, kurias jos įgijo per ikiprekybinį viešųjų pirkimų projektą. Europos viešiesiems pirkėjams gali trūkti patirties intelektinės nuosavybės teisių rinkos vertei nustatyti ir todėl rekomenduojama mokyti ir ugdyti patirtį, kaip dalytis su INT susijusia rizika ir pelnu.

4.5.10. Valdžios institucijoms reikėtų pasimokyti iš privatačiojo sektoriaus sukauptos geriausios intelektinės nuosavybės teisių pirkimo ir pardavimo praktikos, taip pat iš tipinių vyriausybės sutarčių straipsnių, reglamentuojančių intelektinės nuosavybės teisių pasidalijimą su tiekėjais (kaip tai daroma viešųjų pirkimų srityje visame pasaulyje).

4.6. Tiekėjų ir pirkėjo savybės

4.6.1. Potencialūs tiekėjai neabejotinai turi turėti įgūdžių administruoti novatoriškus projektus; sumaniam klientui bus gana nesunku suprasti, kokią jie turi patirtį.

4.6.2. Potencialūs pirkėjai taip pat turi sugebėti administruoti tokius projektus. Be įgūdžių ir didelės patirties perkančioji organizacija negalės gauti žinių apie pažangiausias naujoves atitinkamoje rinkoje, parengti konkurso specifikacijų nurodydama pageidaujama rezultata, derėtis su atrinktais tiekėjais, administruoti projektą ir valdyti su juo susijusią riziką. Organizacija (nuo pat jos viršaus iki apačios), neturinti šių projektų valdymui reikalingos bazės, gali padaryti brangiai atsiesiančių klaidų. Visos čia išvardytos savybės – tai sumanus kliento portretas.

Briuselis, 2008 m. spalio 22 d.

Europos ekonomikos ir socialinių reikalų komiteto
pirmininkas
Mario SEPI
