

Партньорство за иновации по ЗОП

Практическа карта по чл. 78 ЗОП, разработена по официалния контролен лист на Програма Interreg VI-A IPA България–Сърбия 2021–2027

Кога?

Когато възложителят има потребност от новаторска стока, услуга или строителство и тази потребност не може да бъде удовлетворена чрез наличните на пазара решения.

Как?

Заявления → подбор на иновационен капацитет → оферти → преговори → окончателни оферти → партньорство на етапи → разработване и последващо придобиване.

Ключовият въпрос

Не е достатъчно предметът да е „иновативен“ или технологичен. В документацията трябва да е мотивирано защо необходимото решение не може да бъде получено от наличните на пазара предложения.

Процесът с един поглед

01 Потребност	02 Заявления	03 Подбор	04 Оферти
05 Преговори	06 Окончателни оферти	07 Етапи и цели	08 Разработване + придобиване

Версия 1.0 · 6 септември 2026 г.

1. Какво трябва да е ясно още преди обявяването?

Партньорството за иновации започва не от готово техническо решение, а от ясно дефинирана потребност. Контролният лист проверява дали възложителят е обосновал необходимостта от новаторско решение и невъзможността тя да бъде удовлетворена от наличните на пазара предложения.

Три задължителни елемента

- Потребността е описана достатъчно точно, за да могат заинтересованите лица да разберат характера и обхвата на търсеното решение и да преценят дали да участват.
- Ясно са отделени минималните изисквания, на които всички оферти трябва да отговарят.
- Предварително са определени правилата относно правата върху интелектуалната собственост.

Описвайте нуждата, без да предрежавате решението

Техническите спецификации продължават да трябва да осигуряват равен достъп и конкуренция. Ако възложителят предварително опише един конкретен продукт/технология като единствено възможно решение, това може да обезсмисли самата логика на партньорството за иновации.

Заявления и предварителен подбор

- Минималният срок за заявления за участие е 30 дни; при законовите условия за спешност може да бъде определен срок не по-кратък от 15 дни.
- При подбора се преценяват специално техническите и професионалните способности в научноизследователска и развойна дейност и в разработването и внедряването на новаторски решения.
- Само кандидатите, поканени след предварителния подбор, могат да представят оферти за изследвания и иновации.
- При предварително намаляване на броя кандидатите контролният лист проверява минимум 3 поканени кандидати и достатъчна конкуренция.

Тук „опит“ означава повече от предишни договори

Капацитетът за партньорство за иновации е свързан с реална способност за НИРД, разработване и внедряване на новаторски решения. Това е една от най-характерните разлики спрямо стандартните процедури.

2. Преговори и избор на партньор/партньори

След предварителния подбор възложителят получава оферти за изследвания и иновации и може да провежда преговори за подобряване на първоначалните и последващите оферти. Окончателните оферти не се договарят.

МОЖЕ ДА СЕ ДОГОВАРЯ

Съдържанието на първоначалните и последващите оферти в рамките на предварително определените правила.

РАВНО ТРЕТИРАНЕ

Всички участници трябва да получават равнопоставено третиране; промени в допустими документи се съобщават писмено на всички останали участници.

НЕ МОЖЕ ДА СЕ ДОГОВАРЯ

Минималните изисквания и показателите за оценка. Те не могат и да бъдат променяни.

КОНФИДЕНЦИАЛНОСТ

Предложение или друга конфиденциална информация на един участник не се предоставя на останалите без изрично съгласие за конкретния случай.

Оценяването е само „оптимално съотношение качество/цена“

При партньорство за иновации офертите се оценяват само по този критерий. Логиката е естествена: възложителят не купува просто най-ниската цена, а разработване и последващо придобиване на решение, чиято стойност включва качество, иновационен резултат и изпълнение.

Един или няколко партньори?

ЗОП допуска партньорството да бъде установено с един или няколко партньори, които извършват отделна научноизследователска и развойна дейност. При няколко партньори правилата за конфиденциалност продължават да важат и в самото партньорство.

Поетапните преговори са възможни

Възложителят може предварително да предвиди преговорите да се провеждат на последователни етапи с намаляване на броя оферти, като използва обявения критерий и показателите за оценка.

3. Договорът е част от иновационния процес

При тази процедура договорът не е просто финалният документ след избора. Той структурира самото разработване на иновацията и условията за последващото придобиване на резултата.

Какво трябва да уреди договорът

- Разработването на новаторския продукт, услуга или строителство и последващото му придобиване, ако резултатът отговаря на договорените нива на изпълнение и максимални разходи.
- Последователни етапи, съобразени с научноизследователските и иновационните дейности.
- Междинни цели за всеки етап и съответните вноски/възнаграждения.
- Етапи, които реално отразяват степента на новаторство и необходимата последователност на разработването.
- Съразмерност между инвестицията за разработване и очакваната стойност на придобиваното решение.
- Условия за приключване на партньорството след междинен етап и, при няколко партньори, за намаляване на броя им - само ако това е било предвидено предварително.

Етап 1	Етап 2	Етап 3	Резултат
НИРД / концепция	разработване / прототип	изпитване / внедряване	придобиване при договорените нива

Етапността управлява риска

Ако междинна цел не бъде постигната или разработването не дава очаквания резултат, партньорството може да бъде приключено след съответния етап, когато тази възможност и условията са били предварително заложиени.

Бърза самопроверка

- ☐ Мотивирали сме защо наличните на пазара решения не удовлетворяват потребността.
- ☐ Потребността е достатъчно ясна, но не предreshава неоправдано конкретното решение.
- ☐ Минималните изисквания са ясно отделени и не подлежат на преговори.
- ☐ Правата върху интелектуалната собственост са уредени предварително.
- ☐ При подбора проверяваме капацитет за НИРД, разработване и внедряване на иновации.
- ☐ Преговорите запазват равно третиране и конфиденциалност.
- ☐ Окончателните оферти се оценяват по „оптимално съотношение качество/цена“.
- ☐ Договорът съдържа етапи, междинни цели и плащания.
- ☐ Предвидили сме какво става при неуспех на междинен етап, ако е приложимо.

Официални и практични източници

- Закон за обществените поръчки - консолидиран текст, публикуван от АОП, източник към 08.06.2026 г.; изменението от ДВ, бр. 71/07.08.2026 г. е свързано с индикативните план-графици и не променя логиката на чл. 78. [Отвори източника](#)
- Interreg VI-A IPA България–Сърбия 2021–2027 - официален контролен лист „Партньорство за иновации“, използван като програмен контролен източник.
- Използвайте заедно с Документи 02–06: прогнозна стойност; спецификации/критерии/методика; срокове; оценяване; договор и изменения.