



Autorzy: Olga Golińska, Maja Hernik, Bartosz Dziadecki

***Udzielanie zamówień na usługi badawcze i rozwojowe
wyłączone ze stosowania ustawy Pzp (zamówienia przedkomercyjne)
w oparciu o regulamin Narodowego Centrum Badań i Rozwoju***

Spis treści

1. Zamówienia przedkomercyjne w NCBR	2
1.1. Geneza zamówień przedkomercyjnych w NCBR	4
1.2. Aspekt proceduralny zamówień przedkomercyjnych w NCBR.....	5
1.3. Niezbędne zasoby.....	6
1.3.1. Zespół dedykowany do przygotowania i realizacji postępowania	7
1.3.2. Zasoby dokumentacji.....	8
1.3.3. Zasoby finansowe	8
2. Szczegółowe omówienie etapów zamówień przedkomercyjnych	8
2.1. Identyfikacja potrzeb.....	9
2.2. Analiza merytoryczna	11
2.3. Powołanie komisji/zespołu postępowania.....	12
2.4. Przygotowanie dokumentacji postępowania PCP	12
2.5. Przeprowadzenie postępowania	13
2.6. Realizacja zamówienia PCP.....	15
2.7. Zakończenie zamówienia PCP	17
2.8. Zamówienie komercyjne	18
3. Omówienie zagadnień dotyczących praw własności intelektualnej i komercjalizacji	19
4. Omówienie regulaminu PCP w NCBR na wybranym przykładzie eVan	20
5. Podsumowanie	27



1. Zamówienia przedkomercyjne w NCBR

Zamówienia przedkomercyjne (PCP – Pre-Commercial Procurement) udzielane są na podstawie wyłączenia przewidzianego w art. 11 ust. 1 pkt 3¹ ustawy Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2019 r. poz. 2019 ze zm., dalej „ustawa Pzp”). Nie są zatem objęte procedurami zamówień publicznych określonymi w ustawie Pzp. Odnoszą się one do zakupów, których przedmiotem są usługi badawcze i rozwojowe, które nie są w całości opłacane przez zamawiającego lub których rezultaty nie stanowią wyłącznie jego własności. Celem wyłączenia spod ustawy usług badawczo-rozwojowych (prace B+R) jest dostarczenie korzyści społeczeństwu jako całości, a wyniki powstałych prac należy udostępnić wszystkim zainteresowanym. Wyłączenie spod stosowania ustawy pozwala zamawiającemu na większą elastyczność działania. Zamawiający realizujący programy w formule PCP muszą jednak nadal zapewnić zachowanie zasad uczciwej konkurencji, równego traktowania wykonawców, proporcjonalności i przejrzystości.

Stosowana poniżej, w odniesieniu do zamówień przedkomercyjnych, terminologia – szczególnie pojęcia takie jak „zamówienie”, „procedura”, „przetarg”, „postępowanie” – korzysta z dorobku typowych zamówień publicznych, niemniej jednak należy pamiętać, że pojęcia te nie są tożsame z pojęciami stosowanymi w Pzp, a opierają się na podobieństwie do ustawowych rozwiązań.

Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, dalej NCBR, prowadzi postępowania w formule PCP na podstawie lub z uwzględnieniem w szczególności następujących regulacji:

- 1) art. 11 ust. 1 pkt 3 Ustawy Pzp (Dz. U. 2019 poz. 2019 ze zm.);
- 2) art. 14 Dyrektywy 2014/24/UE;
- 3) Ustawy o NCBR (art. 30 ust. 5 i 6) oraz § 2 pkt 2 Rozporządzenia MNiSW w sprawie szczegółowego trybu realizacji zadań NCBR;
- 4) Ustawy o finansach publicznych;
- 5) Ustawy prawo własności przemysłowej;
- 6) Ustawy o Prawie Autorskim.

Ponadto NCBR realizuje postępowania w formule PCP z uwzględnieniem zasad dotyczących prowadzenia zamówień przedkomercyjnych, na podstawie dokumentów opublikowanych przez organy Unii Europejskiej, w tym:

¹ W poprzednim stanie prawnym zamówienia przedkomercyjne regulowane były w art. 4 ust. 3 pkt e ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2019 r. poz. 1843).



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

- 1) Zasad ramowych dotyczących pomocy państwa na działalność badawczą, rozwojową i innowacyjną (2014/C 198/01), a w szczególności ich punktu 2.3.;
- 2) Komunikatu Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów „Zamówienia przedkomercyjne: wspieranie innowacyjności w celu zapewnienia trwałości i wysokiej jakości usług publicznych w Europie”.

NCBR jest agencją wykonawczą Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego i zostało powołane do realizacji zadań z zakresu polityki naukowej, naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa. Od 2013 r. podejmuje działania mające na celu opracowanie i przetestowanie innowacyjnych metod zarządzania programami² badawczo-rozwojowymi. NCBR jest jednym z pierwszych w Polsce zamawiających, udzielających zamówień na prace B+R w ramach zamówienia przedkomercyjnego.

Realizacja poszczególnych programów w formule PCP stanowi przejaw nowego podejścia NCBR do wspierania prac badawczo-rozwojowych na zasadach rynkowych. Postępowania te zostały dostosowane do zamawiania rozwiązań niedostępnych na rynku. PCP pozwala przede wszystkim na wybór i finansowanie programów w taki sposób, by w jak największym stopniu dopasować rozwiązania do oczekiwań jednostki zamawiającej. Jest to możliwe, ponieważ jednostka zamawiająca na bieżąco może kształtować nowe technologie będące przedmiotem PCP wspólnie z wykonawcami – począwszy od etapu wyboru programu, który dopuszcza doprecyzowanie dokumentacji w uzgodnieniu z wykonawcami, poprzez możliwość jednoczesnego wyboru kilku wykonawców wraz z możliwością zakończenia współpracy z niektórymi z nich wskutek oceny ich działań na pośrednich etapach prac badawczo-rozwojowych, aż do uzyskania pożądanego rozwiązania. Zaangażowanie NCBR w realizację programu na wczesnym etapie prowadzenia prac badawczych i rozwojowych, może zwiększyć szanse na uzyskanie lepszej relacji ceny do jakości otrzymanego produktu.

Udzielanie zamówień w formule PCP przez NCBR zakłada odejście od typowego dotychczas w Polsce finansowania prac badawczo-rozwojowych, poprzez udzielanie grantów na pojedyncze programy. Polega natomiast na tworzeniu kompleksowego działania badawczego z portfolio programów, które przyczyniają się do realizacji głównego celu programu tj. rozwiązania problemu lub zaspokojenia potrzeby konkretnego odbiorcy poprzez opracowanie rozwiązania technologicznego, niedostępnego dziś na rynku.

Podstawowym celem PCP, realizowanym dzięki działaniom wykonawców, jest opracowanie rozwiązań dla określonego przez NCBR problemu badawczego, którego nie można rozwiązać

² Słowo „program” należy utożsamiać z pojęciem przedsięwzięcia, o którym mowa w ustawie o NCBR, a także wewnętrznych procedurach obowiązujących w NCBR, jego definicję przytoczono w rozdziale 1.2.



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

z wykorzystaniem istniejących na rynku środków bez przeprowadzenia prac badawczo-rozwojowych.

Celem strategicznym jest stymulowanie – na zasadach rynkowych i z wykorzystaniem zakupów publicznych – rozwoju innowacji wobec zidentyfikowanego przez NCBR potencjału badawczo-rozwojowego i komercyjnego – który pośrednio przyczyni się do zaspokojenia istotnych potrzeb technologicznych, społecznych i ekologicznych.

1.1. Geneza zamówień przedkomercyjnych w NCBR

NCBR prowadząc pierwsze zamówienia przedkomercyjne wzorowało się na schemacie finansowania prac badawczo-rozwojowych wypracowanym przez amerykańską Agencję Zaawansowanych Projektów Badawczych w Obszarze Obronności (Defense Advanced Research Projects Agency – DARPA). Za pomocą wypracowanego modelu zaprezentowano inne podejście do tematu zarządzania pracami B+R. Pokazano, że w odpowiedzi na potrzeby państwa powstaje program badawczy, którego rezultaty wykonanych prac B+R mogą zostać wykorzystane nie tylko przez instytucje państwowe, ale i komercyjnie. Sukces programów w metodzie DARPA w znaczącym stopniu wpływa na daną dziedzinę. Model ten koncentruje się na projektach interdyscyplinarnych, obciążonych dużym ryzykiem, przynoszących duże korzyści, skupionych na misji i ograniczonych w czasie.

Model DARPA powieliła amerykańska agencja wspierająca badania w sektorze energii – ARPA-E (Advanced Research Projects Agency-Energy), która wprowadziła do niego parę ulepszeń, dzięki którym dostosowano go do indywidualnych potrzeb danego rynku. Model ARPA-E uwzględniał wsparcie przedsiębiorstw danego sektora przy kreowaniu założeń programu, zapewnienie wykonawcom wsparcia ze strony ekspertów, czy też wymaganie od wykonawców w danym programie przeznaczenia części budżetu na działania związane z komercjalizacją wyników badań. Dzięki tym ulepszeniom program przyniósł dodatkowe efekty co można było zaobserwować poprzez inwestycje sektora prywatnego w technologie powstałe dzięki modelowi ARPA-E.

„W modelu ARPA-E niepowodzenie pojedynczego projektu uznaje się za niezbędną część podejścia. Programy nie tylko posiadają konkretne, wymierne cele, ale również szereg pośrednich kamieni milowych, którymi mierzy się postęp projektu w kierunku tych celów. Kierownicy programów mają możliwość szybkiego przekierowania lub odcięcia projektów w przypadku niezrealizowania owych kamieni milowych lub napotkania barier nie do pokonania. Program jako całość jest uznawany za porażkę wyłącznie wtedy, gdy nie powiedzie się z powodu braku należytej staranności, jasno określonych mierników i celów lub należytego ograniczenia ryzyka. Ta definicja pozwala agencji pracować nad projektami wysokiego ryzyka nakierowanych na osiągnięcie rozwiązań o charakterze przełomowym; zupełny brak



porzuconych lub przekierowanych projektów byłby w istocie mocną wskazówką, że przyjęte podejście jest błędne”³.

1.2. Aspekt proceduralny zamówień przedkomercyjnych w NCBR

Do programów realizowanych z wykorzystaniem PCP, NCBR stosuje dwie wewnętrzne procedury.

Zdefiniowanie programu i przygotowanie jego założeń merytorycznych następuje w oparciu o procedurę pn. **„Przygotowanie i realizacja przedsięwzięć w trybie innowacyjnych zamówień publicznych”**. Określa ona kroki, które NCBR musi wykonać, by poprawnie zdefiniować zakres programu badawczego, do którego zastosowanie formuły zamówienia przedkomercyjnego jest najbardziej adekwatne. Zgodnie z procedurą, NCBR powinien dokonać analizy potencjału obszarów, w ramach których planuje zrealizować program w oparciu o PCP. Analiza ta odbywa się w oparciu o zdefiniowane w procedurze kryteria. Następnie należy uzyskać rekomendację powołanego na podstawie tej procedury komitetu monitorującego, którego zadaniem jest przygotowanie rekomendacji w celu uruchomienia lub odrzucenia programu. W trakcie programu komitet monitorujący pełni funkcję opiniodawczo-doradczą oraz monitorująco-kontrolną. Procedura nakazuje również przeprowadzenie wstępnych konsultacji rynkowych (w poprzednim stanie prawnym nazywanych dialogiem technicznym) bądź innej analizy rynku i kontekstu oraz przygotowanie dokumentu inicjującego program badawczy, który stanowi podstawę do opracowania dokumentacji przetargowej. Dokument ten wskazuje obszar badawczy w ramach planowanego programu, wyzwania badawcze, kontekst i cel programu, ryzyka, sposób zarządzania programem, harmonogram, budżet i wskaźniki monitorowania efektów. W momencie, gdy dział merytoryczny określi te parametry, wówczas następuje przygotowanie dokumentacji, co odbywa się na podstawie drugiej procedury.

Przygotowanie postępowania w formule PCP poprzedzające jego ogłoszenie następuje natomiast w oparciu o procedurę pn. **„Koordynacja udzielania zamówień publicznych i zawierania umów w NCBR”**, w ramach której opracowano dedykowaną procedurę pn. **„Przeprowadzenie postępowania zakupowego dla zamówień udzielanych na podstawie art. 11 ust.1 pkt 3 Ustawy Pzp Zamówienia Przedkomercyjne (ang. Pre-commercial Procurement) – PCP”**⁴. Procedura określa w szczególności: ramy prawne i formułę PCP, zasady

³ K. Matan, K. Ziółkowska, „Pozyskanie innowacyjnych metod modernizacji bloków energetycznych przy wykorzystaniu modelu zamówień przedkomercyjnych. Program „Bloki 200+” realizowany przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju”, Zeszyty Naukowe, Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią, Polskiej Akademii Nauk, rok 2018, nr 102, s. 261–276.

⁴ Dostosowana do nowej ustawy Pzp



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

prowadzenia postępowania zakupowego w tym planowania, przygotowania do wszczęcia, powierzenia czynności zastrzeżonych dla kierownika zamawiającego, powołania komisji przetargowej, obiegu dokumentów finansowo-księgowych, niezbędnych dokumentów do prowadzenia postępowania, zasad publikacji dokumentów, przygotowania i zatwierdzania projektów umów, sposobu komunikacji z wykonawcami.

Dla zrozumienia całego procesu należy wyjaśnić kluczowe pojęcia występujące w niniejszym materiale.

Program – oznacza całokształt działań podejmowanych przez NCBR i zmierzających do stworzenia innowacyjnej (rozumianej jako nowopowstała lub w sposób znaczny zmodyfikowana, adoptowana do potrzeb danego programu), nowatorskiej technologii/metody, niedostępnej na rynku, a tym samym innowacyjnego rozwiązania, w tym działań o charakterze badawczo-rozwojowym wymaganych do realizacji wskazanego zamierzenia. Program obejmuje: etap jego przygotowania, przeprowadzenie postępowania w formule PCP, realizację umowy.

Projekt – oznacza całokształt działań podejmowanych przez wykonawcę w ramach programu mających na celu opracowanie nowatorskiej, innowacyjnej technologii/metody niedostępnej na rynku. Wykonawca, we wniosku o dopuszczenie do udziału w postępowaniu, przedstawia założenia/wstępną koncepcję dotyczące przedmiotu zamówienia, którą będzie opracowywał w toku realizacji umowy.

Postępowanie w formule PCP (dalej „postępowanie”) – oznacza postępowanie prowadzone w celu przeprowadzenia oceny wniosków i wyłonienia wnioskodawców, z którymi zostaną zawarte umowy. Zasady przeprowadzenia postępowania zawarte są w regulaminie. Postępowanie prowadzone jest z uwzględnieniem wytycznych Komisji Europejskiej dotyczących trybu zamówienia przedkomercyjnego.

Umowa o udzielenie zamówienia w trybie zamówienia przedkomercyjnego (dalej „umowa”) oznacza umowę zawieraną przez NCBR z wykonawcą, który otrzymał wynik pozytywny w ramach postępowania i został dopuszczony do zawarcia umowy.

Prace B+R/prace badawczo-rozwojowe albo usługi badawcze i rozwojowe – oznaczają prowadzone przez wykonawcę na podstawie umowy badania naukowe lub prace rozwojowe w rozumieniu ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce.

1.3. Niezbędne zasoby

Przed przygotowaniem zamówienia przedkomercyjnego kluczowa jest identyfikacja niezbędnych zasobów, które należy pozyskać. Jest to zarówno zespół dedykowany do



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

przygotowania i realizacji postępowania, składający się z pracowników instytucji zamawiającej, ale również zewnętrzne wsparcie eksperckie, a także niezbędne finansowanie.

1.3.1. Zespół dedykowany do przygotowania i realizacji postępowania

Zespoły odpowiedzialne w NCBR za przygotowanie założeń merytorycznych programów prowadzonych w formule PCP (a następnie za przygotowanie i przeprowadzenie postępowania, oraz za realizację umowy) składają się zazwyczaj z: menedżerów programów, ekspertów zewnętrznych, osób z zespołu zakupowego oraz prawnego, wspieranych przez zewnętrzne usługi prawne.

Menedżer programu odpowiedzialny jest za zdefiniowanie, zaprojektowanie, przygotowanie, uruchomienie i zarządzanie programem. Jest to wyjątkowa rola, ponieważ skupia w jednej osobie zarówno odpowiedzialność merytoryczną, jak i organizacyjną za cały proces, w związku z czym zapewnia, że program jest prowadzony w sposób umożliwiający osiągnięcie zdefiniowanego celu tj. dostarczenie innowacyjnego produktu/usługi użytkownikowi końcowemu programu. Dzięki kontaktom utrzymywanym z wykonawcami menedżer posiada pełną wiedzę na temat potrzeb i problemów, które będą rozwiązywane w toku realizacji programu. Menedżer nadzoruje również wybór wykonawców w programie oraz zapewnia im wsparcie mentorskie w trakcie realizacji programu, aktywnie zarządza programem, co jest związane z częstymi, regularnymi kontaktami z wykonawcami oraz potencjalnymi użytkownikami końcowymi programu. Dbą o przepływ informacji, w tym zarówno w ramach zespołu zamawiającego, jak i interesariuszami zewnętrznymi.

Poza menadżerem realizacja programów wymaga także **zapewnienia wsparcia eksperckiego**. Kluczowe jest zidentyfikowanie przez zamawiającego obszarów i dziedzin, w których konieczne jest pozyskanie dodatkowych ekspertów, poza zasobami wewnętrznymi organizacji. Do wyboru ekspertów zewnętrznych, będących fachowcami w danej dziedzinie i wspierających menedżerów programów w części merytorycznej stosuje się art. 11 ust. 1 pkt 3 ustawy Prawo zamówień publicznych (Dz. U. 2019 poz. 2019 ze zm.). Ponadto, zespół projektowy wspierany jest również przez ciała opiniodawczo-doradcze, np. zespoły ekspertów, Komitety Sterujące, czy Komitety Monitorujące. Ich skład tworzą wybitni eksperci branży, którzy stanowią wsparcie merytoryczne dla menedżera programu.

Poza ekspertami zewnętrznymi do każdego programu powoływany jest **zespół wsparcia** złożony z pracowników zamawiającego będących prawnikami lub specjalistami w dziedzinie zamówień publicznych. Zespół ten odpowiedzialny jest za koordynację przygotowania formalno-prawnych aspektów programu. NCBR korzysta również z zewnętrznych usług prawnych w celu przygotowania szczegółowych rozwiązań prawnych w obszarze zamówień przedkomercyjnych.



1.3.2. Zasoby dokumentacji

W celu przygotowania się do uruchomienia PCP ważne jest zbudowanie zasobu dokumentacji do postępowania o udzielenie zamówienia przedkomercyjnego. Pełna dokumentacja wymaga dużego nakładu pracy po stronie zamawiającego.

Dokumentacja postępowania składa się z regulaminu wraz z załącznikami, który stanowi odpowiednik SWZ w klasycznym postępowaniu. W załącznikach określa się zazwyczaj opis pożądanych wymagań i funkcjonalności wobec docelowego rozwiązania (odpowiednik OPZ w klasycznym postępowaniu), opis przebiegu postępowania i zamówienia (cały cykl programu) wraz z bazowym harmonogramem oraz opisem testów, kryteria kwalifikacji wykonawców do udziału w postępowaniu oraz kryteria selekcji wykonawców na każdym etapie programu (tj. realizacji umowy) wraz z opisem punktacji, wzór wniosku oraz wzór umowy wraz z definicjami. Ponadto, w zależności od specyfiki programu mogą być formułowane dodatkowe załączniki, np. dotyczące krajowych inteligentnych specjalizacji, miejsca instalacji rozwiązania, sposobu eksploatacji rozwiązania, czy obowiązków po zakończeniu realizacji umowy.

Ważne jest, aby mechanizmy opisane w regulaminie i wzorze umowy pozwalały wykonawcom uzyskać adekwatność wynagrodzenia do prowadzonych przez nich prac oraz do podziału korzyści i ryzyk pomiędzy zamawiającym a wykonawcami, który będzie odpowiadać zaleceniom Komisji Europejskiej wskazanych w Zasadach ramowych⁵.

1.3.3. Zasoby finansowe

W przypadku NCBR dotychczas uruchomione programy finansowane były ze środków zewnętrznych pochodzących z PO Inteligentny Rozwój. Zebrane doświadczenia pokazują, że prócz środków na samo sfinansowanie zamówienia, tj. prac B+R realizowanych przez wykonawców, warto – szczególnie w przypadku pierwszych zamówień tego typu – zabezpieczyć odpowiednie zasoby finansowe na przygotowanie założeń programu oraz dokumentacji zamówienia, z przeznaczeniem na wynagrodzenie menedżerów programów, ekspertów zewnętrznych, czy niezbędne usługi prawne.

2. Szczegółowe omówienie etapów zamówień przedkomercyjnych

W toku doświadczeń, NCBR zidentyfikowało następujące, kluczowe etapy PCP:

1. identyfikacja potrzeb
2. analiza merytoryczna
3. powołanie komisji/zespołu postępowania

⁵ KOMUNIKAT KOMISJI EUROPEJSKIEJ Zasady ramowe dotyczące pomocy państwa na działalność badawczą, rozwojową i innowacyjną (2014/C 198/01)
[https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0627\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0627(01))



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

4. przygotowanie dokumentacji postępowania (w tym regulaminu z załącznikami)
5. przeprowadzenie postępowania (w tym ogłoszenie, ocena wniosków i zawarcie umów)
6. realizacja zamówienia PCP (w tym odbiory, selekcja i testy) i zakończenie programu.

2.1. Identyfikacja potrzeb

Podmiot publiczny na etapie przygotowania zamówienia w formule PCP w pierwszej kolejności powinien zdefiniować zakres i cel takiego zamówienia. W dotychczasowej praktyce NCBR wypracowaliśmy podejście w skrócie określane jako „problem-driven research”. Inaczej mówiąc – zanim zostaną zdefiniowane szczegóły PCP konieczne jest określenie jaki problem i w jakim obszarze tematycznym dane PCP ma rozwiązać. To właśnie w tym kontekście mówimy o roli inteligentnego klienta, jaką sektor publiczny może odegrać w stymulowaniu innowacji.

W NCBR, przed podjęciem decyzji o ogłoszeniu postępowania w danym PCP, odbywa się wielowątkowy etap koncepcyjny. Na tym etapie korzystamy z wewnętrznej procedury przygotowania programów w trybie innowacyjnych zamówień publicznych. To na tym etapie identyfikowane są potrzeby społeczno-gospodarcze, które wymagają interwencji ze środków publicznych. Jest to etap kluczowy, gdyż buduje bazę do przyszłego zamówienia przedkomercyjnego.

Pierwszym i niezbędnym krokiem jest zdefiniowanie ogólnego obszaru tematycznego, w którym będzie definiowany konkretny program. Obszar ten musi być istotny z punktu widzenia rozwoju społeczno-gospodarczego, mieć duże oddziaływanie społeczno-gospodarcze i musi też znajdować się w obszarze zainteresowania NCBR. W przypadku NCBR obszar tematyczny może być określony np. w wyniku analizy wewnętrznej prowadzonej przez pracowników Centrum, inicjatywy organów władzy publicznej, w tym samorządów terytorialnych i zawodowych, zagadnień określonych w dokumentach strategicznych państwa lub UE (np. Strategii na rzecz odpowiedzialnego rozwoju lub Strategii europejskiego zielonego ładu), propozycji od dowolnych interesariuszy zewnętrznych bądź w wyniku inicjatywy Dyrektora Centrum. Przykładowo przedsięwzięcie eVan bierze swój początek zarówno w Strategii na rzecz odpowiedzialnego rozwoju, w której podkreślono wagę rozwoju transportu bezemisyjnego, jak i inicjatywie publicznych interesariuszy, zainteresowanych opracowaniem pojazdu dostawczego, dostosowanego do konkretnych potrzeb publicznych, z którymi to interesariuszami NCBR zawarł listy intencyjne. Najnowsze programy ogłoszone pod koniec 2020 r. biorą swoje źródło w strategii Europejskiego zielonego ładu.

Następnie, po zidentyfikowaniu obszaru tematycznego, następuje etap wstępnego określenia zakresu programu, a w szczególności odpowiedzenie na pytanie: gdzie w danym obszarze istnieją problemy rozwojowe, bariery utrudniające rozwój danej branży, konkretne blokady, których rozwiązanie może nastąpić jedynie w wyniku prowadzenia prac badawczo-



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

rozwojowych. Na tym etapie prowadzone są zazwyczaj intensywne prace analityczne i eksperckie, spotkania z interesariuszami, którzy proponują obszary tematyczne, specjalistami branżowymi, prace zespołu po stronie NCBR, szczególnie kierowników projektów, analityków, doradców strategicznych. Przygotowywane są analizy eksperckie, analizy źródeł, desk research, analizy dostępnych danych. Niekiedy już na tym etapie otwierane są konsultacje rynkowe, jeśli konieczne jest pozyskanie informacji od rynku, które mogą mieć kluczowy wpływ na zdefiniowanie kierunku programu. Na zakończenie tego etapu powstaje wstępna uproszczona fiszka programu (zazwyczaj ok 2 stron), która określa kontekst programu, jego cel, określa obszar prowadzenia B+R, szacunkowy budżet i harmonogram. Koncepcja opisana w fiszce podlega również wewnętrznej analizie potencjału, która polega na odpowiedzi na szereg pytań, tj.:

- czy proponowany program służy rozwiązaniu sprecyzowanego i rzeczywistego problemu lub potrzeby,
- czy realizacja programu może mieć pozytywny wpływ na gospodarkę kraju lub jakość życia obywateli,
- czy w ramach programu realizowane będą prace B+R,
- czy projekty wyłonione do realizacji w ramach programu mają potencjał komercjalizacyjny (czy opracowane nowe rozwiązania mają potencjał do komercjalizacji co najmniej w Polsce, czy na rynku istnieją producenci i odbiorcy w adekwatnej skali, czy rozwiązanie jest skalowalne),
- czy program jest możliwy do wykonania w adekwatnym do stawianych celów czasie i budżecie,
- czy istnieje możliwość finansowania programu i projektów wyłonionych do realizacji w jego ramach,
- czy program przyniesie korzyści dla Centrum lub innej jednostki sektora finansów publicznych na przykład takie jak: uzyskanie możliwości korzystania z rozwiązania opracowanego w wyniku PCP, udział w przychodach z komercjalizacji takich wyników, obniżenie kosztów lub ulepszenie procesów działalności, poszerzenie oferty działalności,
- czy realizacja programu pozytywnie wpłynie na środowisko naturalne (to kryterium nie musi być spełnione w każdym przypadku, o ile realizacja programu jest uzasadniona wskutek oceny pozostałych kryteriów, aczkolwiek propozycje programów spełniające to kryterium będą preferowane).

Koncepcja programu, wraz z wnioskami z analizy potencjału podlega zatwierdzeniu przez Komitet Monitorujący oraz Dyrektora NCBR.



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

Po pozytywnej kierunkowej decyzji Dyrektora NCBR o uruchomieniu programu w danym obszarze tematycznym, następuje dalsze dopracowywanie szczegółów programu. Na tym etapie następuje pogłębiona analiza rynku pod kątem dostępności danego rozwiązania oraz analiza możliwości wykonania danego zamówienia. Wówczas prowadzimy intensywne konsultacje rynkowe, które zazwyczaj mają wiele rund. W konsultacjach biorą udział nie tylko potencjalni wykonawcy, ale również inni interesariusze (np. mogący być w przyszłości odbiorcami, podwykonawcami, podmiotami testującymi, itp.). To również na tym etapie konieczne jest by zamawiający znalazł „złoty środek” pozwalający na opisanie przedmiotu zamówienia w zgodzie z zasadami wynikającymi z Prawa zamówień publicznych takimi jak zasada równego traktowania wykonawców i uczciwej konkurencji, a także poprzez opisanie przedmiotu zamówienia w jak najbardziej precyzyjny, jasny i przejrzysty sposób, tak, aby wykonawcy mieli równe szanse w startowaniu w danym postępowaniu i byłoby w stanie spełnić wymagania zamawiającego. W przypadku PCP w opisie przedmiotu zamówienia przede wszystkim opisuje się cel jaki ma zostać osiągnięty na koniec danego programu.

Etap prac koncepcyjnych kończy się przygotowaniem DIP (Dokument Inicjujący Program), czyli dokumentu będącego rozwinięciem koncepcji opisanej w fiszce, który jednocześnie będzie stanowił bazę do pracy nad dokumentacją programu.

2.2. Analiza merytoryczna

Zamawiający powinien wykonać analizę ekspercką, w której zweryfikuje, czy pożądane rozwiązanie jest dostępne na rynku oraz czy w związku z tym konieczne / możliwe jest osiągnięcie tego rozwiązania w wyniku prac B+R. Analiza powinna obejmować również rozeznanie rynku pod kątem podmiotów mogących wykonać zamówienie. Narzędziem szeroko wykorzystywanym przez NCBR na tym etapie są wstępne konsultacje rynkowe, o których mowa w art. 84 ustawy Pzp.

Wstępne konsultacje rynkowe to narzędzie pozwalające zamawiającemu na usprawnienie procesu przygotowania postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. Należy pamiętać, że zamawiający są uprawnieni do korzystania ze wstępnych konsultacji rynkowych przy zachowaniu zasad określonych w ustawie Pzp. NCBR w odniesieniu do PCP zachowuje zasady obowiązujące w ustawie Pzp przy stosowaniu wstępnych konsultacji rynkowych ze względu na to, że po konsultacjach może okazać się, że korzystniejszym rozwiązaniem będzie zastosowanie zamiast PCP np. trybu partnerstwa innowacyjnego.

Wstępne konsultacje rynkowe prowadzone są z interesariuszami⁶ działającymi w branży związanej z zakresem tematycznym programu. Celem konsultacji rynkowych jest dostarczenie wskazówek i informacji niezbędnych do określenia opisu przedmiotu zamówienia, oraz

⁶ Producenci całościowych rozwiązań, producenci podzespołów, uczelnie, instytuty badawcze, start-upy, wynalazcy i inni.



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

warunków kontraktowych. Wstępne konsultacje rynkowe nie tylko pozwalają na skatalogowanie rozwiązań już dostępnych na rynku (off-the-shelf), ale również zidentyfikowanie obszarów, w których firmy poszukują innowacji i które są zbieżne ze strategiami firm. Dzięki konsultacjom rynkowym zamawiający może skonfrontować wstępne założenia dotyczące programu, takie jak: przedmiot, budżet, harmonogram, przebieg współpracy z potencjalnymi wykonawcami i dzięki temu rzetelniej przygotować zamówienie.

W wyniku przeprowadzenia wstępnych konsultacji rynkowych ustalana jest również szacunkowa wartość zamówienia. Ustalenie szacunkowej wartości zamówienia w przypadku zamówień PCP jest trudne ze względu na specyfikę zamówienia oraz niedostępność rozwiązań na rynku.

2.3. Powołanie komisji/zespołu postępowania

Kolejnym kluczowym krokiem jest powołanie komisji/zespołu do sporządzenia dokumentacji postępowania w formule PCP (w tym: wymogów/parametrów przedmiotu zamówienia, zasad oceny wniosków, pozostałych wymogów technicznych i merytorycznych oraz organizacyjnych postępowania) oraz do oceny zgodności wniosków z określonymi przez zamawiającego wymogami/parametrami dotyczącymi przedmiotu zamówienia. W NCBR komisja/zespół składa się: z kierownika zamawiającego (Dyrektor działu upoważniony przez Dyrektora NCBR), menadżera programu (pracownik działu merytorycznego), 2-3 pracowników z działu merytorycznego, 1-2 pracowników – specjalistów ds. zamówień publicznych, 1 pracownika - prawnika. Ponadto komisja/zespół wspierany jest przez prawników z zewnętrznej kancelarii prawnej. Zespół może liczyć mniej członków, jednak z tego powodu czas pracy nad programem może być znacznie wydłużony.

2.4. Przygotowanie dokumentacji postępowania PCP

Jak wspomniano wcześniej, kluczowym dokumentem przygotowywanym przez NCBR przy zamówieniach przedkomercyjnych jest regulamin wraz z załącznikami. Regulamin jest dokumentem wiążącym zarówno zamawiającego jak i wykonawców od etapu kwalifikacji wykonawców do momentu zawarcia umowy. Regulamin postępowania w NCBR zawiera przede wszystkim: opis programu, w tym opis przedmiotu zamówienia, podstawy wykluczenia wykonawców, kryteria wyboru wykonawców, z którymi zostaną zawarte umowy, w tym informację o selekcji wykonawców pod względem merytorycznym polegającą na uzyskaniu minimalnej – z góry określonej - liczby punktów za wszystkie kryteria merytoryczne uprawniające do zawarcia umowy (selekcja na etapie prowadzonej procedury), sposób oceny prac badawczych, wzór umowy, ustalenie zasad selekcji wykonawców do kolejnych etapów (lub faz) na etapie realizacji umowy, harmonogram programu, sposób przygotowania i złożenia wniosków o przystąpienie do programu, sposób dokonania oceny wniosków pod kątem formalnym i merytorycznym, ocenę planu komercjalizacji, informację o zawarciu



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

umów, zasady dotyczące wykorzystania i podziału praw własności intelektualnej do rezultatów programu, budżet programu i zasady zapłaty wynagrodzenia, a także warunki przedłużenia i zakończenia programu. Realizacja programu powinna być prowadzona w otwartej, transparentnej i niedyskryminacyjnej procedurze wyboru wykonawców zamówienia, oparta na obiektywnych i z góry ustalonych zasadach. W regulaminie należy określić w szczególności warunki realizacji programu, wskazanie przedziału cenowego uzyskania nowatorskich rozwiązań, kryteria oceny wniosków, oraz kryteria selekcji wykonawców na etapie realizacji umowy.

Kryteria oceny wniosków oraz kryteria selekcji na etapie realizacji umowy muszą być jasne, obiektywne i takie same dla wszystkich potencjalnych wykonawców, a przy tym znane wykonawcom przed przystąpieniem do programu. Kryteria oceny nie mogą być zmieniane po ich ogłoszeniu w postępowaniu. Zamawiający ma swobodę w ich kształtowaniu, a tym samym ma możliwość elastycznego dostosowania metody kwalifikacji do warunków danego postępowania. W zamówieniach przedkomercyjnych kryteria oceny wniosków mogą dotyczyć m.in. doświadczenia wykonawcy w pracach badawczo-rozwojowych, doświadczenia zespołu projektowego w konkretnych dziedzinach i obszarach, wstępnych założeń przedmiotu zamówienia pod kątem osiągnięcia deklarowanych parametrów w proponowanej technologii, wynagrodzenia za realizację umowy oraz udziału w przychodzie z komercjalizacji. Natomiast kryteria selekcji dotyczące etapu realizacji umowy są bardziej szczegółowe i różnią się na każdym etapie ze względu na zaawansowanie prac badawczo-rozwojowych. Kryteria selekcji na poszczególnych etapach ściśle powiązane są z przedmiotem zamówienia – jego jakością, funkcjonalnością, parametrami technicznymi, technologią, opisem planowanych innowacji, kosztem.

2.5. Przeprowadzenie postępowania

Dokumentem wszczynającym postępowanie jest ogłoszenie o postępowaniu. Ogłoszenie o postępowaniu, w tym ogłoszenie regulaminu, jest publikowane na stronie podmiotowej NCBR w Biuletynie Informacji Publicznej i na stronie podmiotowej urzędu ministra właściwego w zakresie nadzoru nad działalnością NCBR w Biuletynie Informacji Publicznej⁷. Dodatkowo NCBR publikuje (dobrowolne) wstępne ogłoszenie informacyjne w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej oraz może opublikować ogłoszenie w dzienniku o zasięgu ogólnopolskim.

Zamawiający publikując regulamin programu zaprasza jak najszerszy krąg podmiotów, w tym MŚP, do ubiegania się o zamówienie. Zadaniem wykonawców jest przedstawienie najlepszego sposobu, którego celem jest rozwiązanie danego zagadnienia.

Termin wyznaczony na złożenie wniosku o dopuszczenie do udziału wynosi minimum 30 dni. Po opublikowaniu dokumentacji postępowania bardzo często wykonawcy zwracają się do

⁷ Wynika to z zapisów umowy o finansowanie projektów ze środków UE.



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

zamawiającego z wnioskiem o wyjaśnienie jej treści, lub dokonanie modyfikacji. Zamawiający udostępnia na stronie BIP wyjaśnienia bez wskazywania źródła zapytania. W uzasadnionych przypadkach dopuszczalne jest dokonywanie zmian w dokumentacji lub jej uszczegółowienie. Jeżeli zmiany są istotne to zamawiający przedłuża odpowiednio termin na złożenie wniosków o czas niezbędny na wprowadzenie zmian we wnioskach.

W odpowiedzi na ogłoszenie wykonawcy zainteresowani udziałem w programie składają wnioski o dopuszczenie do udziału w postępowaniu. Wnioski przygotowane są na wzorze, stanowiącym załącznik do regulaminu.

Po złożeniu wniosków o dopuszczenie do udziału następuje ich otwarcie, bez udziału publiczności. NCBR zdecydował o niejawnym otwarciu wniosków w postępowaniach przedkomercyjnych. Wnioski otwierane są w obecności komisji przetargowej (lub zespołu), następnie sporządzana jest informacja z otwarcia wniosków, która jest publikowana na stronie BIP.

Następnie wnioski podlegają ocenie przez komisję przetargową, która może być również wspierana przez ekspertów zewnętrznych. Komisja przetargowa dokonuje oceny formalnej, w ramach której weryfikowane są m.in. warunki udziału oraz wykluczenia określone w regulaminie. Następnie dokonywana jest ocena merytoryczna, która przeprowadzana jest w oparciu o kryteria oceny wniosków, określone w załączniku do regulaminu. Na każdym etapie (oceny formalnej i merytorycznej) NCBR może wezwać wykonawców do uzupełnienia braków formalnych oraz do złożenia wyjaśnień. Wykonawcy mają również możliwość do wniesienia zastrzeżeń do oceny na każdym z etapów. Termin przeprowadzenia ocen wskazany jest w harmonogramie.

Po dokonaniu oceny formalnej i merytorycznej na etapie postępowania sporządzana jest lista rankingowa, czyli lista podmiotów zakwalifikowanych do dalszego uczestnictwa w programie (ocena pozytywna) i jednocześnie do zawarcia umowy, a także lista podmiotów niezakwalifikowanych do dalszego uczestnictwa w programie (ocena negatywna). Lista rankingowa sporządzana jest w formie pisemnej przez zamawiającego wskazując w ramach postępowania – wnioski przedstawione przez wykonawców, zaś w ramach umowy – wyniki prac etapu wykonawców, po dokonaniu oceny przez zespół oceniający, w kolejności od najwyższej ocenionego do najniższej ocenionego, zgodnie z zasadami określonymi w regulaminie. Lista Rankingowa na etapie realizacji umowy określa wykonawców dopuszczonych do (odpowiednio) kolejnego etapu. Dokument szereguje projekty wykonawców najwyższej ocenione oraz które mieszczą się w ramach alokacji przeznaczonej na sfinansowanie określonego etapu. Lista rankingowa jest przesyłana do wykonawców oraz publikowana na stronie zamawiającego. Kryteria selekcji na każdym etapie realizacji umowy mogą być inne. W praktyce NCBR część tych samych kryteriów występuje na każdym etapie, a część może być inna ze względu na zaawansowanie prac danego etapu.



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

Wykonawcy, zarówno po kwalifikacji i selekcji do udziału w postępowaniu jak i po dokonaniu selekcji na etapie realizacji umowy, otrzymują informacje z wynikiem pozytywnym lub negatywnym wraz ze szczegółową punktacją. Wynik pozytywny uprawnia wykonawcę do zawarcia umowy o wykonanie i finansowanie programu. W przypadku otrzymania przez wykonawcę wyniku negatywnego jest on uprawniony do złożenia odwołania od decyzji do Dyrektora Centrum, lub pozwu do sądu powszechnego. Wykonawca nie może natomiast skorzystać ze środków ochrony prawnej przewidzianych w ustawie Pzp, ponieważ PCP nie mieści się w zakresie Pzp.

Etap postępowania kończy się zawarciem umów o finansowanie programu. Tak jak wcześniej wspomniano umowa o udzielenie zamówienia w formule zamówienia przedkomercyjnego oznacza umowę zawieraną przez zamawiającego z wykonawcą, który otrzymał wynik pozytywny w ramach postępowania i został dopuszczony do zawarcia umowy. Umowa jest obszernym dokumentem ze względu na ustalenie warunków jej realizacji na poszczególnych etapach. NCBR do zawarcia umów dopuszcza więcej niż jednego wykonawcę. Maksymalna liczba wykonawców określana jest każdorazowo w regulaminie i zależy od specyfiki zamówienia.

2.6. Realizacja zamówienia PCP

Wykonawcy, z którym NCBR zawarł umowy o finansowanie przystępują do realizacji prac B+R. Prace te przebiegają w podziale na etapy, odpowiadające przebiegowi procesu badawczo-rozwojowego, których liczba ustalana jest indywidualnie dla każdego programu. Niemniej jednak zazwyczaj programy podzielone są na 3 etapy – w etapie pierwszym wykonawcy opracowują koncepcję rozwiązania, w etapie drugim – prototyp, a w etapie trzecim – demonstrator rozwiązania, który może przyjąć przykładowo formę instalacji, czy budowli w skali 1:1 lub krótkiej serii testowej produktu. Pomiędzy etapami następują testy oraz odbiory, realizowane przez NCBR.

W trakcie realizacji umowy Zamawiający po każdym etapie dokonuje **odbioru zrealizowanych przez wykonawców prac oraz selekcji wykonawców do kolejnego etapu**, wybierając te rozwiązania, które w największym stopniu spełniają potrzebę zamawiającego. Odbiór etapu oznacza czynności mające na celu potwierdzenie zgodnego z umową i regulaminem oraz terminowego wywiązania się z obowiązków wykonawcy w ramach danego etapu, na zasadach określonych w umowie.

Podczas odbiorów sprawdzane jest, czy wykonawca osiągnął deklarowane we wniosku o dopuszczenie do udziału w postępowaniu efekty prac oraz parametry techniczne. Odbiór danego etapu dokonywany jest przez zamawiającego po dokonaniu oceny formalnej wyników prac etapu. Odbiór etapu przebiega niezależnie od dokonywanej oceny wyników prac etapu przez zespół oceniający, tzn. odbiór etapu następuje po ocenie formalnej i nie wiąże się on z oceną merytoryczną dokonywaną przez zespół. W ramach odbioru etapu, zamawiający ocenia



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

zgodność wyników prac etapu z wymogami określonymi w umowie (w szczególności z wymogami dotyczącymi przedmiotu zamówienia), zgodność raportu z wykonaniem danego etapu z zakresem prac przedstawionym we wniosku, ze stanem faktycznym, z harmonogramem rzeczowo-finansowym oraz z zadaniami badawczymi przedstawionymi uprzednio przez wykonawcę.

Do odbioru prac przez zamawiającego dochodzi w przypadku, gdy jest on zgodny z umową. Zamawiający jest uprawniony do odmowy odbioru w określonych przypadkach np. gdy wyniki prac etapu nie odpowiadają formie określonej w umowie, lub gdy raport z wykonania etapu jest niezgodny z propozycją prac wskazanych we wniosku lub jest niezgodny ze stanem faktycznym, czy też harmonogramem rzeczowo-finansowym. Dokumentem potwierdzającym dokonanie odbioru wyników prac jest protokół sporządzony przez zamawiającego i wykonawcę. Zamawiający dopuszcza możliwość dokonania częściowego odbioru etapu w przypadku, gdy część zadań badawczych w ramach wyniku prac danego etapu jest zgodna z umową. W przypadku dokonania przez zamawiającego odbioru częściowego etapu, wykonawcy przysługuje wynagrodzenie za odebrany częściowo etap. Wynagrodzenie przysługuje wykonawcy za wskazane w harmonogramie rzeczowo-finansowym zadania badawcze, oraz propozycję zakresu prac do wykonania zadeklarowaną przez wykonawcę, a planowaną w kolejnym etapie. W takim wypadku sporządza się protokół wskazujący w jakim zakresie zamawiający dokonuje odbioru etapu, a w jakim zakresie odmawia odbioru etapu. W razie odmowy odbioru etapu przez zamawiającego albo częściowego odbioru etapu, wykonawca jest uprawniony do przedstawienia wyniku prac etapu do ponownego odbioru w zakresie nieodebranych przez zamawiającego, po usunięciu przyczyn odmowy odbioru etapu przez zamawiającego, jednak w ściśle określonym terminie.

Po dokonaniu odbiorów etapu wykonawcy uprawnieni są do wystawienia faktur oraz otrzymania przysługującego im wynagrodzenia.

Selekcja na etapie realizacji umowy natomiast odbywa się w oparciu o kryteria, określone w załączniku do regulaminu, **a w jej wyniku do kolejnego etapu mogą przechodzić wyłącznie te podmioty, które uzyskały najlepsze oceny**. Kryteria biorą również pod uwagę wyniki testów prowadzonych na zlecenie NCBR. Testy te mogą przybierać różne formy i trwać dłużej lub krócej, ale mają na celu obiektywne zweryfikowanie, czy wykonawcy osiągnęli zadeklarowane wyniki prac. Umowy wykonawców, którzy nie zostają zakwalifikowani do kolejnego etapu wygasają.

Selekcja wykonawców w trakcie realizacji umowy oparta jest na ocenie pośredniej i stopniowej na podstawie zawartych umów (tzw. „lejek”). Wykonawcy o najniższych wynikach oceny efektów urealnających spełnienie kamieni milowych są stopniowo eliminowani z dalszej realizacji programu, zgodnie z kryteriami określonymi w umowie. Zgodnie z umową do każdego etapu przechodzi kilku wykonawców tak, aby zachować konkurencyjność. Każdy z



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

wykonawców jest niezależnym podmiotem, a co za tym idzie, każdy prowadzi własne badania nad swoim nowatorskim rozwiązaniem. W ostatecznej fazie procesu PCP może uczestniczyć jeden lub kilka niezależnych⁸ podmiotów.

Po zawarciu umowy oraz po zakwalifikowaniu się do kolejnego etapu wykonawcy są uprawnieni do wystąpienia z wnioskiem o zaliczkę stanowiącą część wynagrodzenia, której procentową wartość określono w umowie.

NCBR mając na względzie powodzenie programów realizowanych w formule PCP tj. doprowadzenie do powstania określonego rozwiązania, stosuje różnorodne **mechanizmy elastyczności** wobec wykonawców na etapie realizacji umowy. Przykładowo zdefiniował tzw. granicę błędu, oznaczającą, że w przypadku gdy dany wykonawca nie zrealizował zadeklarowanych wyników prac w danym etapie (np. nie osiągnął deklarowanych parametrów technicznych), ale do wysokości uprzednio zdefiniowanej przez NCBR (zazwyczaj ok. 10% w dół), wówczas NCBR może dokonać odbioru wyniku, ale płatność nastąpi proporcjonalnie. Ponadto, NCBR zaplanował mechanizmy, które pozwalają na wykorzystanie oszczędności wygenerowanych w toku realizacji umów – może je przeznaczyć na sfinansowanie dodatkowego wykonawcy, ponad limit wykonawców w danym etapie. Taki mechanizm należy zdefiniować w regulaminie postępowania.

Celem Narodowego Centrum Badań i Rozwoju jest, aby dzięki mechanizmom opisanym w regulaminie i umowie, uzyskać adekwatność wynagrodzenia wykonawców do prowadzonych przez nich prac oraz do podziału korzyści i ryzyk pomiędzy NCBR a wykonawcami, która będzie odpowiadać zaleceniom Komisji Europejskiej wskazanym w Zasadach ramowych.

2.7. Zakończenie zamówienia PCP

Proces PCP kończy się ostateczną oceną wyników prac wykonawców uczestniczących w ostatnim etapie.

Po zakończeniu badawczo-rozwojowej części programu, w odniesieniu do danego wykonawcy, współpraca wykonawcy i NCBR trwa dalej. Po zakończeniu prac B+R strony realizują obowiązki i prawa dotyczące komercjalizacji opracowanego w jego ramach rozwiązania, niezależnie od tego, na jakim etapie programu zakończył się udział danego wykonawcy.

Prawa i obowiązki w zakresie komercjalizacji wynikają przede wszystkim z uregulowań dotyczących praw własności, które omówione zostały w dalszej części materiału. Obejmują one również kwestie dotyczące eksploatacji rozwiązania, prowadzenia na nich testów, czy promocji rozwiązań wśród zainteresowanych podmiotów.

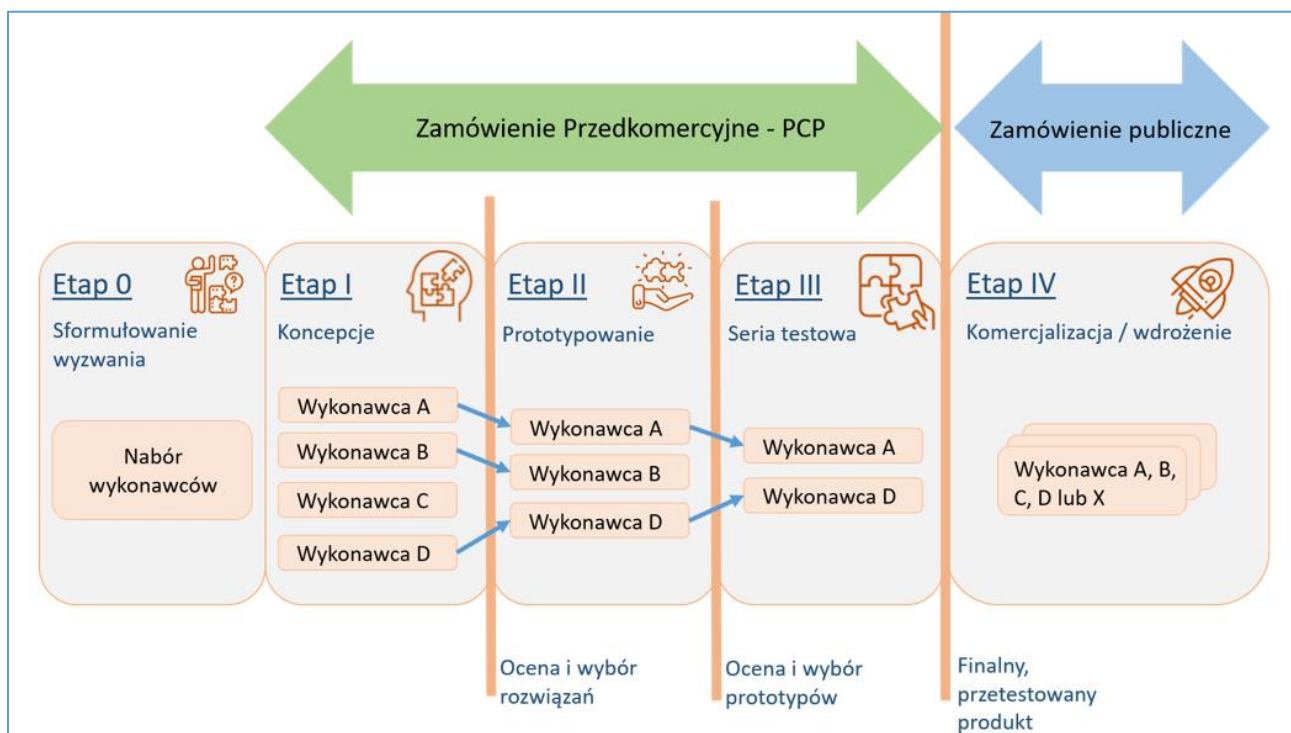
⁸ Zasady niezależności, opisywane są w regulaminie postępowania.

2.8. Zamówienie komercyjne

Zazwyczaj, po zakończeniu procesu PCP (po zakończeniu realizacji umowy) odbywa się zamówienie komercyjne. Realizacja zamówienia komercyjnego odbywać się będzie zgodnie z zasadami ustawy Pzp, a jego celem jest wprowadzenie produktu na rynek komercyjny. Na tym etapie ważne jest udostępnienie praw autorskich do własności intelektualnej, tzn. twórca rozwiązania powstałego w ramach PCP musi udostępnić prawa do korzystania z niego. Co należy podkreślić, w zamówieniu komercyjnym udział mogą brać nie tylko podmioty, które uczestniczyły w PCP.

Zamówienie komercyjne jest postępowaniem już poza schematem PCP i NCBR nie jest podmiotem, który będzie realizował tego typu zamówienia. Wynika to z faktu, że głównym zadaniem NCBR jest finansowanie prac B+R, a nie samodzielne użytkowanie rozwiązań powstających w wyniku PCP. Niemniej jednak w celu uprawdopodobnienia, że komercjalizacja będzie się odbywać, NCBR w toku przygotowania każdego z programów prowadzi rozmowy z różnymi podmiotami, w tym również z użytkownikami końcowymi, które mają na celu zwiększenie świadomości o konkretnych programach realizowanych przez NCBR i promocji rozwiązań.

Podsumowanie całego procesu PCP zostało przedstawione na poniższym rysunku.



Rys. Elementy procesu PCP. Rysunek przygotowany na podstawie schematu zawartego w Komunikacie Komisji COM(2007) 799 final. Źródło: NCBR



3. Omówienie zagadnień dotyczących praw własności intelektualnej i komercjalizacji

Podstawowym założeniem programu jest możliwość późniejszego wykorzystania rozwiązania, z uwzględnieniem jego przyszłych modyfikacji, w obrocie gospodarczym, poza programem. Jedną z zasad programu jest nałożenie na wykonawców zobowiązania do późniejszej komercjalizacji rozwiązania.

Jednocześnie program przewiduje uprawnienie NCBR do niezależnej, przy ograniczeniu w umowie przypadków i zakresu działania NCBR, komercjalizacji rozwiązania bez bezpośredniego udziału wykonawcy, który je opracował. Uprawnienie to ma na celu zabezpieczenie NCBR, ale i potencjalnych interesariuszy rozwiązania, przed niedochowywaniem przez wykonawcę określonych ram komercjalizacji rozwiązania za pośrednictwem wykonawcy. Wykonawcy nie uzyskują w wyniku uczestnictwa w programie preferencji względem zamówień dokonywanych w przyszłości przez NCBR, oznacza to, że w przyszłym postępowaniu prowadzonym w trybie konkurencyjnym obowiązuje naczelna zasada pzp tj. zasada równego traktowania wykonawców i wykonawcy biorący udział w postępowaniu PCP nie są dodatkowo premiowani – przystępują do udziału w postępowaniu na równych z zasadach z innymi zainteresowanymi udziałem wykonawcami.

Podmiotem praw własności intelektualnej do wyników prac B+R jest zasadniczo wykonawca. Jednocześnie wykonawca na zasadach określonych w umowie udziela na rzecz NCBR niewyłącznej licencji na korzystanie z rozwiązania oraz jest zobowiązany do udzielania, na zasadach rynkowych, niewyłącznych licencji podmiotom trzecim.

Sektor publiczny może również domagać się udzielenia bezpłatnej licencji na korzystanie z powstałych wyników prac B+R. Zamawiający nie może doprowadzić do sytuacji, w której przewagę mieliby uczestnicy zamówienia przedkomercyjnego względem wykonawców podchodzących bezpośrednio do zamówienia komercyjnego, ponieważ zaburzałoby to zasadę uczciwej konkurencji. Zarówno wykonawcy jak i zamawiającemu powinno zależeć na takim podziale praw własności intelektualnej, aby w przyszłości w procesie komercjalizacji (w przyszłym zamówieniu publicznym) powstało nowe rozwiązanie, które było przedmiotem postępowania w ramach PCP.

Technologia opracowana przez wykonawców, jest wynikiem w całości lub w części (tj. z uwzględnieniem posiadanego przez wykonawców Background IP⁹) przeprowadzonych przez

⁹ Background IP – oznacza wszelkie prawa do wszelkich przedmiotów praw własności intelektualnej przysługujące Wykonawcy (tj. do których posiada prawa wyłączne lub z których korzysta na podstawie licencji/sublicencji), które nie powstały w wyniku wykonywania Umowy, ale są związane z Foreground IP, w ten sposób, że bez posiadania w/w praw nie jest możliwe swobodne korzystanie z Wyników Prac B+R w pełnym zakresie, a które Wykonawca wykorzystał (zastosował) przy wykonywaniu Umowy, w szczególności prawa do lub udziały w prawach do niżej wymienionych przedmiotów praw własności intelektualnej, niezależnie od tego, czy zostały złożone, zgłoszone, zarejestrowane przez właściwe organy czy wpisane do właściwych rejestrów w celu uzyskania ochrony i niezależnie od tego czy obecnie lub w przyszłości zostaną



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

nich prac badawczo-rozwojowych. Rozwiązanie ma mieć charakter uniwersalny, być powtarzalne tak, aby można było je później wykorzystać, poza programem.

4. Omówienie regulaminu PCP w NCBR na wybranym przykładzie eVan

W przypadku programu eVan (uniwersalny pojazd dostawczy o napędzie elektrycznym kat. N1) pierwszym etapem przed wszczęciem postępowania było **pozyskanie finansowania** z Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej. NCBR finansuje programy w formule PCP z wykorzystaniem środków pochodzących z programów pozakonkursowych, o których mowa w ustawie z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020. NCBR realizuje programy pozakonkursowe jako beneficjent, w oparciu o umowę o dofinansowanie programu pozakonkursowego. Programy te są finansowane w 100% ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, z PO IR, z poddziałania 4.1.3. Innowacyjne metody zarządzania badaniami Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020. Środki z programów pozakonkursowych przeznaczone są zarówno na sfinansowanie programów badawczo-rozwojowych realizowanych przez wykonawców zamówienia przedkomercyjnego, jak i na przygotowanie programów oraz sfinansowanie innych niezbędnych zasobów po stronie NCBR, jako organizatora zamówienia przedkomercyjnego.

Oprócz finansowania, przygotowując program eVan **NCBR korzystał również ze zgromadzonych zasobów**, tj. **zespołu projektowego i dokumentacji**. Zespół składał się z menedżera programu o specjalizacji i doświadczeniu związanym z rynkiem pojazdów, którym był wieloletni pracownik NCBR oraz osób z działu merytorycznego, które miały doświadczenie w uruchamianiu wcześniejszych programów w oparciu o PCP, dedykowanego analityka oraz ekspertów zewnętrznych. W zespole projektowym uczestniczyli również pracownicy z zakresu zamówień publicznych i prawnicy, którzy mieli doświadczenie we wcześniejszych programach realizowanych w oparciu o PCP.

Kolejnym krokiem było **ustalenie celu i założeń programu**, czyli określenie potrzeby, która ma być zaspokojona za pośrednictwem PCP. Prace z tym związane obejmowały zarówno analizy eksperckie, jak i **dialog techniczny (obecnie, na gruncie ustawy Pzp z 2019 r., są to wstępne konsultacje rynkowe)**, który został ogłoszony pod koniec 2018 roku i cieszył się ogromnym zainteresowaniem. Udział w dialogu technicznym wzięło ponad 20 podmiotów. Celem dialogu

złożone, zgłoszone, zarejestrowane w celu uzyskania ochrony, w tym między innymi prawa do poniższych przedmiotów praw własności intelektualnej:

- 1) wynalazków, wzorów użytkowych, wzorów przemysłowych, topografii układów scalonych, projektów racjonalizatorskich, znaków towarowych,
 - 2) utworów, przedmiotów praw pokrewnych,
 - 3) baz danych,
 - 4) Know-how,
- a w przypadku wątpliwości także każdy przedmiot ww. praw, a także prawa do Materiałów.



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

było uzyskanie informacji odnośnie elektrycznych samochodów dostawczych oraz najbardziej innowacyjnych rozwiązań technologicznych dostosowanych do potrzeb rynku, które umożliwią realizację celów planowanego do uruchomienia programu dotyczącego elektrycznych pojazdów dostawczych w ramach dostępnego budżetu oraz planowanego harmonogramu. W ramach dialogu technicznego uzyskano informacje odnośnie stanu techniki i rozwiązań stosowanych w przypadku pojazdów elektrycznych i dostawczych, jak również odnośnie czasu potrzebnego na przeprowadzenie prac badawczo-rozwojowych, których wynikiem byłby innowacyjny elektryczny pojazd dostawczy. Wskutek przeprowadzenia dialogu technicznego, NCBR uzyskał informacje przydatne do przygotowania postępowania. Dialog techniczny prowadzony był w formie bezpośrednich spotkań w siedzibie NCBR z przedstawicielami poszczególnych wnioskodawców oraz w formie korespondencyjnej wymiany informacji. Ze strony Zamawiającego w dialogu technicznym uczestniczyli pracownicy NCBR. Potwierdzeniem dialogu są listy obecności sporządzane podczas indywidualnych spotkań z potencjalnymi wykonawcami.

Wynikiem tego etapu było **ustalenie potrzeby i głównych merytorycznych założeń programu** pn. „eVan - uniwersalny pojazd dostawczy o napędzie elektrycznym kat. N1” (dalej „eVan”). Założeniem było opracowanie samochodu dostawczego o napędzie elektrycznym (BEV lub FCEV) do 3,5t o parametrach niedostępnych na rynku – 1000 kg ładowności przy jednoczesnym zasięgu 250 km dla pojazdu typu BEV (klasyczny pojazd elektryczny z energią magazynową w baterii) lub 400 km dla pojazdu typu FCEV (pojazd z napędem wodorowym, wykorzystującym ogniwa paliwowe). W wyniku analiz określono, że tak zdefiniowanych parametrów nie da się osiągnąć poprzez proste zintegrowanie istniejących obecnie na rynku technologii, co oznacza, że program jest impulsem do rozwoju nowych rozwiązań oraz metod w obszarze związanym m.in. z konstruowaniem pojazdów, chemią, mechaniką, energetyką, materiałami oraz IT. Z tego względu realizacja programu „e-Van” stanowi impuls dla aktywizacji polskiego rynku producentów pojazdów i podzespołów dedykowanych sektorowi elektromobilności, w wyniku czego opracowane zostaną innowacyjne produkty, które staną się konkurencyjne do tych oferowanych obecnie na rynku. Uruchomienie przedsięwzięcia umożliwi także rozwój podmiotów związanych z rynkiem polskich producentów pojazdów o napędzie elektrycznym, którzy ze względu na brak środków finansowych, bądź przewagę technologiczną podmiotów zagranicznych mają drastycznie zmniejszoną szansę na zaistnienie na rynku. Ponadto, dzięki temu, iż bezpośrednio po zakończeniu ostatniego etapu programu wykonawca ma obowiązek przedstawić zhomologowany pojazd zawierający wypracowane w toku programu rozwiązania, komercjalizacja wyników programu jest wysoce prawdopodobna. Jednym z głównych założeń programu e-Van jest uniwersalność opracowanego pojazdu, tak, aby jego nabywca miał możliwość personalizacji pojazdu pod swoje potrzeby. Planuje się, że weryfikacja zapewnienia ww. cechy będzie opierała się na opracowaniu w ramach kompletnego pojazdu zabudów do różnych zastosowań. Jednocześnie



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

kształt programu realizuje ustawowe cele NCBR w zakresie zapewniania finansowania prac badawczo-rozwojowych oraz – potencjalnie – zapewni NCBR udział w przychodzie z komercjalizowanych rozwiązań, który umożliwi finansowanie kolejnych działań przez NCBR.

W maju 2020 r. NCBR **opublikowało ogłoszenie o wszczęciu postępowania** o udzielenie zamówienia w formule zamówienia przedkomercyjnego w ramach programu „eVan”. Podstawowym celem programu, realizowanym dzięki działaniom uczestników, jest opracowanie rozwiązania technologicznego (nieдоступnego dziś na rynku), dla określonego problemu badawczego lub zaspokojenia potrzeby konkretnego odbiorcy w obszarze elektromobilności. Każdy z wykonawców zaproponuje rozwiązania, które pozwolą mu podejść do problemu od różnych stron. Dzięki temu konkurować ze sobą będą te podmioty, które zaproponują najlepsze rozwiązania, tak aby ostatecznie udało się im osiągnąć zakładane parametry w pojeździe.

Wraz z ogłoszeniem opublikowany został regulamin wraz z kompletną dokumentacją. Z jego treści potencjalni wykonawcy mogą pozyskać informacje:

- dotyczące celu i uzasadnienia programu, oraz podstaw prawnych,
- na temat przedmiotu zamówienia przedkomercyjnego,
- o sposobie komunikacji z zamawiającym,
- w zakresie adresatów programu,
- na temat złożenia wniosku o przystąpienie do postępowania, warunków kwalifikacji,
- o liczbie wykonawców, którzy będą dopuszczeni do zawarcia umowy oraz liczbie wykonawców po selekcji na kolejnych etapach realizacji umowy
- odnośnie procedury udzielenia zamówienia przedkomercyjnego: ogłoszenie o naborze wniosków, szczegółowy opis sposobu przygotowania i złożenia wniosku, miejsce i termin składania wniosków, informacja o otwarciu wniosków, ocena formalna i merytoryczna wniosków, informacja na temat zawarcia umowy,
- dotyczące zasad wykorzystania i podziału praw własności intelektualnej do rezultatów programu,
- o zaplanowanym budżecie (z podziałem na etapy),
- o przedłużeniu i zakończeniu umowy.

Wykonawcy mogą uczestniczyć w całym procesie samodzielnie lub wspólnie z innymi podmiotami w ramach konsorcjum. Istotnym aspektem, a nieznanym w przypadku zamówień publicznych realizowanych w ramach ustawy Pzp, jest dopuszczenie możliwości złożenia dwóch wniosków przez dwa różne wydziały wchodzące w skład tej samej uczelni. Rozwiązanie



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

to sprawdziło się w praktyce procedowania zamówień przedkomercyjnych, nie powodując konfliktu interesów.

W ramach programu eVan do NCBR wpłynęło aż 14 wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu PCP, co oznacza wielkie zainteresowanie tematem.

Ważnym aspektem, poza określeniem przedmiotu umowy o innowacyjnym charakterze, było ustalenie:

- zasad współpracy, zobowiązań stron po zakończeniu umowy dotyczących praw własności intelektualnych;
- głównych założeń programu, jak np. określenie uniwersalności opracowanego pojazdu, tak, aby jego nabywca miał możliwość personalizacji pojazdu adekwatnie do swoich potrzeb. Weryfikacja zapewnienia ww. cechy będzie opierała się na opracowaniu w ramach kompletnego pojazdu zabudów do różnych zastosowań;
- przebiegu etapów realizacji umowy – dostarczanie wyników prac etapów, zasady oceny formalnej i merytorycznej, selekcja wykonawców do kolejnego etapu;
- sposobu odbioru wyników prac etapu;
- praw własności intelektualnej np. z zastrzeżeniem wyjątków wskazanych w umowie, wykonawca z chwilą udostępnienia NCBR jakiegokolwiek wyniku prac B+R w jakimkolwiek zakresie i w jakikolwiek sposób, w każdym przypadku jednak nie później niż w dniu zakończenia danego etapu w stosunku do wyników prac B+R powstałych w danym etapie, udziela NCBR, w ramach wynagrodzenia za realizację danego etapu, licencji na korzystanie z wyników prac B+R powstałych w danym etapie oraz przedmiotów Background IP wykorzystanych w danym etapie;
- przeniesienia praw lub obowiązków tj. żadna ze stron nie ma prawa do dokonania przeniesienia praw lub obowiązków wynikających z umowy, bez uzyskania uprzedniej pisemnej (pod rygorem nieważności) zgody drugiej strony;
- szczegółowego sposobu finansowania, w tym warunki i formy przekazywanego dofinansowania;
- zasad wnoszenia zabezpieczenia należytego wykonania umowy w formie weksla „in blanco” z adnotacją „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową;
- obowiązku zachowania poufności czynności wykonywanych w ramach realizacji umowy, w tym prowadzenia prac B+R, przynajmniej w takim stopniu, by uniemożliwić konkurentom wykonawcy dostęp do ich przebiegu i wyników;
- sposobu zarządzania i nadzoru nad wykonaniem umowy - zamawiający uprawniony jest do dokonania kontroli wykonania prac B + R w trakcie każdego etapu umowy;



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

- zasad przy wygaśnięciu, odstąpieniu lub wypowiedzeniu umowy – na podstawie określonych w umowie przesłanek;
- zakresu kar umownych np. NCBR jest uprawnione do żądania od wykonawcy zapłaty kar umownych w przypadku utrudniania przeprowadzania audytu oraz za przekazywanie niekompletnych lub nierzetelnych raportów okresowych.

Przyjęte w umowie rozwiązania w w/w aspektach biorą pod uwagę specyfikę rynku, którego dotyczy program.

W ramach wykonania umowy każdy wykonawca zapewnia opracowanie innowacyjnego produktu, a zamawiający na zasadach i w zakresie określonym umową zapewnia dofinansowanie prac B+R prowadzonych przez wykonawcę zgodnie z umową. W ramach zamówienia przedkomercyjnego przewidywane jest dokonywanie stopniowego zmniejszania liczby uczestników, w drodze selekcji, zgodnie z kryteriami określonymi w umowie. Wskutek selekcji część umów z uczestnikami po każdym etapie prowadzenia prac badawczo-rozwojowych może wygasnąć.

Poniższy rysunek przedstawia etapy prowadzenia postępowania PCP.





Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

Rys.– Przebieg programu eVan¹⁰

Program eVan znajduje się obecnie na drugim etapie realizacji umowy. Oznacza to, że spośród 10 wykonawców, z którymi zawarto umowy, na podstawie złożonych wyników prac etapu pierwszego przeprowadzono selekcję. Selekcji dokonał zespół oceniający składający się z ekspertów dziedzinowych, zgodnie z kryteriami opisanymi w załączniku do regulaminu. W wyniku przeprowadzonej selekcji na stronie BIP NCBR opublikowano listę rankingową zawierającą informacje o wykonawcach, którzy uzyskali wynik:

- pozytywny (czyli zostali dopuszczeni do drugiego etapu realizacji umowy) wraz z liczbą punktów otrzymanych w ramach selekcji,
- negatywny (czyli nie zostali dopuszczeni do drugiego etapu realizacji umowy) wraz z liczbą punktów otrzymanych w ramach selekcji.

Do drugiego etapu dopuszczono 4 wykonawców, których wyniki prac etapu pierwszego zostały ocenione najwyżej w ścieżce, którą obrali – 2, których zadaniem będzie opracowanie dokumentacji technicznej pojazdów elektrycznych oraz 2, którzy przedstawią projekt pojazdów z napędem wodorowym. Umowa skonstruowana jest w taki sposób, aby odpowiadała zadeklarowanym przez wykonawców rozwiązaniom, ich wynagrodzeniu, wypłatom zaliczki na poczet wynagrodzenia. Oznacza to, że umowa zawiera postanowienia opcjonalne, a wykonawca związany jest „ofertą” przedstawioną we wniosku o dopuszczenie do udziału. Sposób ten ułatwia pracę zamawiającemu, który nie musi przygotowywać zupełnie innych umów dla każdego z wykonawców, tym bardziej jeśli ich liczba jest większa niż 2.

W odniesieniu do regulaminowych założeń programu e-Van NCBR zobowiązany był do wyłonienia max. 10 wykonawców z którymi zawarto umowy. Przygotowanie niezwykle obszernych umów (jedna umowa ok. 70 stron) dla 10 wykonawców, w tym 5 wykonawców występowało wspólnie z innymi podmiotami w ramach konsorcjum, było bardzo pracochłonne. Umowy zostały zawarte w formie pisemnej. Jednak, jak wspomniano powyżej, umowa zawiera konstrukcję jej automatycznego wygaśnięcia wskutek przeprowadzenia selekcji po każdym etapie realizacji umowy, dzięki czemu zamawiający nie musi podejmować dodatkowych czynności mających na celu zakończenie programu.

Narodowe Centrum Badań i Rozwoju wymaga również, aby wykonawca zobowiązał się, że prace wykonywane przez niego w ramach usług badawczo-rozwojowych, świadczonych w ramach danego programu, za które otrzyma wynagrodzenie przewidziane umową, nie były, ani nie będą finansowane ze środków publicznych, a w szczególności ze środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej, z wyłączeniem wynagrodzenia wypłacanego przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju w ramach danego programu.

¹⁰ przedstawiona ilustracja dotyczy programu eVan nazwanego „Przedsięwzięciem”



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

Dokumentacja postępowania dla zamówienia przedkomercyjnego eVAN dostępna jest na stronie BIP NCBR **Błąd! Nieprawidłowy odsyłacz typu hipertącze.**

Przykłady wizualizacji potencjalnych rozwiązań opracowane przez wykonawców prowadzących prace:

Projekt pojazdu Wykonawcy konsorcjum: Sieć Badawcza Łukasiewicz – Instytut Elektrotechniki i IWOS Sp. z o.o.:



Projekt pojazdu Wykonawcy Konsorcjum: Fabryka Samochodów Osobowych Syrena w Kutnie Sp. A, MPOWER Sp. z o.o. oraz Ekoenergetyka Polska Sp. z o.o.:



Projekt pojazdu Wykonawcy Autobox Innovations Sp. z o.o. Sp. k.:





Projekt pojazdu Wykonawcy Innovation AG. Sp. z o.o.



5. Podsumowanie

NCBR jako instytucja kompetentna w tematyce innowacyjności stara się też w innowacyjny sposób realizować swoją misję czyli *wspierać polskie jednostki naukowe oraz przedsiębiorstwa w rozwijaniu ich zdolności do tworzenia i wykorzystywania rozwiązań opartych na wynikach badań naukowych w celu nadania impulsu rozwojowego gospodarce i z korzyścią dla społeczeństwa.*

Tą zdolność do tworzenia i wykorzystywania rozwiązań również realizuje wewnątrz NCBR. Centrum stara się być instytucją nowoczesną, uczącą się na sukcesach i błędach.

Każde zamówienie w formule PCP jest dużym wewnętrznym projektem, który jest w odpowiedni sposób zarządzany. Podstawą takiego projektu są ludzie wspierani odpowiednimi narzędziami. Tam gdzie w NCBR brakuje zasobów są one zamawiane z rynku. Cześć usług kupowanych jest z wyłączeniem stosowania Pzp, część z zastosowaniem ustawy.

Każdy program realizowany jest w oparciu o precyzyjny harmonogram działań, który zarówno uwzględnia harmonogram samego PCP jak i usług im towarzyszących jak np. zakup wyspecjalizowanych usług pomiarowo testowych. Harmonogram musi być na bieżąco dostosowywany. NCBR jest nastawione na współpracę, ograniczanie biurokracji, uelastycznienie procedur, aby jak najefektywniej inwestować w prace B+R, a tym samym stymulować rozwój nowych produktów przez sektor gospodarczy jak i wspierać sam sektor.

Dla NCBR program eVan jest trzecim zamówieniem realizowanym w formule PCP. Pierwszym z nich był program Bloki 200+¹¹, który jest najbardziej zaawansowanym programem. Jest już w ostatniej fazie realizacji umowy.

Drugim programem jest magazynowanie wodoru (Hydrogen storage)¹².

¹¹ Błąd! Nieprawidłowy odsyłacz typu hiperłącze.

¹² Błąd! Nieprawidłowy odsyłacz typu hiperłącze.



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

Kolejnymi wszczętymi programami są:

- Oczyszczalnia przyszłości¹³,
- Innowacyjna biogazownia¹⁴,
- Budownictwo efektywne energetycznie i procesowo¹⁵.

W przygotowaniu są kolejne programy, w ramach poddziałania 4.1.3 POIR *Podniesienie poziomu innowacyjności gospodarki poprzez realizację przedsięwzięć badawczych w trybie innowacyjnych zamówień publicznych w celu realizacji strategii Europejskiego Zielonego Ładu*, które są również poprzedzone prowadzonymi wstępnymi konsultacjami rynkowymi (dialogami technicznymi).

Z programu na program udoskonalane są zarówno zapisy dotyczące regulaminu prowadzenia programów, zapisy umowy, jak również sam sposób zarządzania programami. Dokumenty są tak dostosowane, aby w najlepszy sposób odzwierciedlały potrzeby i możliwości rynku. Przykładowo w programie eVan wprowadzono dwa warianty dotyczącego charakteru uczestnictwa NCBR w komercjalizacji Wyników Prac B+R. W wariacie pierwszym wykonawca umowy ma pierwszeństwo w komercjalizacji wyników prac nad innymi podmiotami, z którymi może zostać nawiązana współpraca w tym zakresie. Przekazuje on natomiast „z góry” prawa do wykorzystania wyników prac. Natomiast w drugim wariacie, to na wykonawcy ciąży obowiązek komercjalizacji na warunkach opisanych w umowie, natomiast wszelkie prawa do wyników projektu pozostaną w dyspozycji wykonawcy. W zamian za to, NCBR otrzyma wyższy udział procentowy w przychodzie z komercjalizacji wyników prac B+R oraz technologii zależnych. Dopiero w przypadku nie wywiązania się z zapisów umownych dotyczących komercjalizacji (wyprodukowanie oraz sprzedaż określonej liczby pojazdów w danym okresie czasu), prawa do wyników projektu mogą być użyte przez NCBR do znalezienia kolejnego podmiotu, zdolnego do komercjalizacji wyników prac. Jest to podejście bardziej rynkowe, które pozwoliło na udział w postępowaniu szerszemu gronu wykonawców.

Dla NCBR przeprowadzenie zamówienia przedkomercyjnego jest sposobem finansowania prac B+R. W przeciwieństwie do ustawowych trybów udzielania zamówień publicznych PCP jest procesem mniej sformalizowanym i tym samym bardziej dostępnym i atrakcyjnym również dla wykonawców.

Wyłączenie zamówień przedkomercyjnych spod ustawy Pzp oznacza również brak klasycznego odwołania do KIO. NCBR w swoim regulaminie stworzyło własny mechanizm odwoławczy chroniący prawa wykonawców. Wyłączenie spod ustawy Pzp w przypadku wysoko

¹³ **Błąd! Nieprawidłowy odsyłacz typu hiperłącze.**

¹⁴ **Błąd! Nieprawidłowy odsyłacz typu hiperłącze.**

¹⁵ **Błąd! Nieprawidłowy odsyłacz typu hiperłącze.**



Profesjonalizacja kadr w zamówieniach publicznych

wartościowych programów finansowanych ze środków UE powoduje, że nie podlegają one kontroli uprzedniej prowadzonej przez Prezesa UZP. Ryzyko związane z brakiem jednoznacznych przepisów, które mogą być różnie interpretowane przez różne instytucje kontrolujące, autorzy artykułu postrzegają jako szanse na stworzenie nowych standardów prowadzenia tego typu zamówień.

Nowa ustawa Pzp wytycza nowe podejście do realizacji zakupów przez zamawiających. Opiera się na poszukiwaniu zaspakajania potrzeb zamawiającego, które są poprzedzone szczegółową analizą. Sposób prowadzenia przez NCBR zamówienia przedkomercyjnych wpisuje się w nowy trend określony w ww. przepisach.

Zachęcamy do zapoznania się ze szczegółami prowadzonych zamówień przedkomercyjnych na stronach NCBR oraz do tworzenia własnych programów prowadzonych w takiej formule.

=====

Adnotacja autorów:

Wszelkie treści zawarte w niniejszej publikacji są wyrazem osobistych poglądów autorów i nie odzwierciedlają poglądów oraz opinii Narodowego Centrum Badań i Rozwoju.

Dane zawarte w publikacji pochodzą z oficjalnych publikacji na stronach NCBR. Pozostałe dane zawarte w publikacji zostały umieszczone za wyłącznie zgodą NCBR.