



Komisja
Europejska

ZAMÓWIENIA PUBLICZNE NA INNOWACJE: JAK PRZEDSIĘBIORSTWA TYPU START-UP MOGĄ UCZESTNICZYĆ?

Broszura dla nabywców publicznych



Wprowadzaj innowacje **inaczej**.
Wprowadzaj innowacje **lepiej**.
Wprowadzaj innowacje razem z
przedsiębiorstwami **typu start-up**.

Luksemburg: Urząd Publikacji Unii Europejskiej, 2023
© Unia Europejska, 2023
Icons © Adobe stock

PDF ISBN 978-92-76-62008-2
doi: 10.2873/876331
ET-04-23-058-PL-N



Zamówienia publiczne to coś więcej niż tylko kupowanie – to **inwestycje**

Przepisy dotyczące zamówień publicznych nie koncentrują się już wyłącznie na tym, jak kupować; skupiają się również na tym, co kupować. Coraz częściej dostrzega się, że efektywne wykorzystanie pieniędzy podatników oznacza coś więcej niż tylko zaspokojenie podstawowych potrzeb instytucji publicznych. Społeczeństwo chce wiedzieć nie tylko, czy rozwiązanie opłacane z pieniędzy publicznych jest formalnie zgodne z przepisami, ale także czy jest najbardziej korzystne pod względem jakości, oszczędności kosztowej, wpływu na środowisko i społeczeństwo oraz możliwości dla dostawców.

Zamówienia publiczne jako odskocznia dla przedsiębiorstw typu start-up i start-upy jako odskocznia do **lepszego świata**

Zarówno inwestycje publiczne, jak i innowacje są niezbędne do sprostania wyzwaniom związanym z gospodarką w UE. Jako pionierzy innowacyjności, przedsiębiorstwa typu start-up – a w szczególności te najbardziej przedsiębiorcze i pomysłowe – mogą wprowadzić do sektora publicznego poważne innowacje.

DOTRZYMUJ KROKU PRZYSZŁOŚCI INNOWACJI

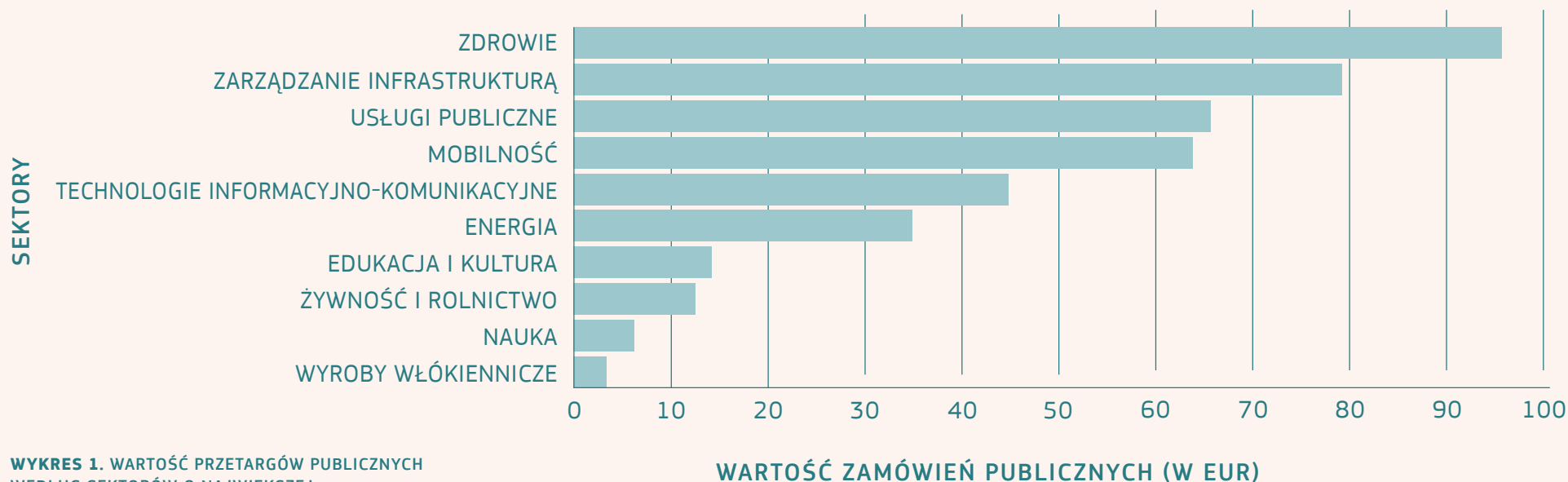
Bezmiar możliwości

W unijnych przepisach dotyczących zamówień publicznych umożliwiono nabywcom publicznym opracowywanie procedur dostosowanych nie tylko do dużych przedsiębiorstw, lecz również do mniejszych, innowacyjnych dostawców oraz przedsiębiorstw typu start-up. Unijne zamówienia publiczne odpowiadają za ponad 14% produktu krajowego brutto

(PKB) i są ogromnym rynkiem dla innowacyjnych produktów i usług, ale ich potencjał nie jest w pełni wykorzystywany. Komisja Europejska pracuje nad usprawnieniem zamówień publicznych, pobudzaniem popytu na innowacyjne towary, usługi i roboty budowlane w Europie oraz upowszechnianiem innowacji w UE. Umożliwi to włączenie popytu publicznego do ekosystemu innowacji i będzie sprzyjać trwałej odbudowie gospodarczej.

WARTOŚĆ ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

według sektorów o najwyższej koncentracji start-upów



WYKRES 1. WARTOŚĆ PRZETARGÓW PUBLICZNYCH WEDŁUG SEKTORÓW O NAJWIĘKSZEJ KONCENTRACJI PRZEDSIĘBIORSTW TYPU START-UP W UE W 2020 R.

Nowy europejski plan na rzecz innowacji

Komisja pomoże w utworzeniu usługi doradczej dla specjalistów zajmujących się zamówieniami publicznymi na innowacje. Usługa będzie pośredniczyć między nabywcami publicznymi a innowacyjnymi dostawcami. Komisja będzie także wspierać tworzenie żywych laboratoriów i inkubatorów, na przykład w celu kojarzenia ze sobą innowatorów i administratorów publicznych, oraz wspierać zaspokajanie potrzeb publicznych za pomocą innowacyjnych rozwiązań.

PRZEDSIĘBIORSTWA TYPU START-UP TO AKCELERATORY INNOWACJI, A NABYWCY PUBLICZNI TO AKCELERATORY START-UPÓW

Dlaczego warto przyciągać przedsiębiorstwa typu start-up?

1

Aby rozumieć, skąd nadejdzie kolejna generacja pomysłów i rozwiązań: przedsiębiorstwa typu start-up są ambitnymi i dynamicznymi akceleratorami innowacji i w związku z tym mają większe szanse znajdowania innowacyjnych rozwiązań odpowiadających potrzebom.

2

Współpraca z przedsiębiorstwami typu start-up może często prowadzić do powstania nowych, bardziej elastycznych sposobów pracy i myślenia w Twojej organizacji lub instytucji.

3

W celu przyciągnięcia większego zainteresowania, a tym samym uzyskania szerszej i lepszej jakości oferty nowych rozwiązań w zakresie zamówień publicznych na innowacje. Przedsiębiorstwa typu start-up mogą przedstawiać zupełnie inny punkt widzenia na temat tego, w jaki sposób zaspokajać potrzeby publiczne lub rozwiązywać problem, który dotyka obywateli.

4

Aby wykorzystać jak najlepiej unijne przepisy dotyczące zamówień publicznych z 2014 r., które umożliwiły instytucjom zamawiającym opracowanie procedur dostosowanych do mniejszych innowacyjnych dostawców.

5

Aby umożliwić innowacyjnym przedsiębiorstwom przetestowanie swoich nowych rozwiązań w rzeczywistych warunkach i w sytuacjach ich zastosowania, tak aby mogły one rozszerzyć swoje rozwiązania i zwiększyć wpływ, jaki wywierają w Twoim mieście/regionie itp.

6

Aby dywersyfikować gospodarkę poprzez umożliwienie przedsiębiorstwom kontaktowania się z klientami bez względu na to, gdzie się znajdują, oceniając gotowość nowego produktu lub określając koszty stosowania innowacyjnych technologii.

7

Aby zrozumieć, kim są wschodzące podmioty, na które należy zwrócić uwagę w ekosystemie, w kontekście badań rynku dostawców.

8

Aby uzyskać lepszą wiedzę na temat tego, jak korzystać z narzędzi cyfrowych, oraz na temat roli, jaką dane odgrywają w innowacjach.

PARTNERSTWO INNOWACYJNE: PROCEDURA STWORZONA Z MYŚLĄ O PRZEDSIĘBIORSTWACH TYPU START-UP

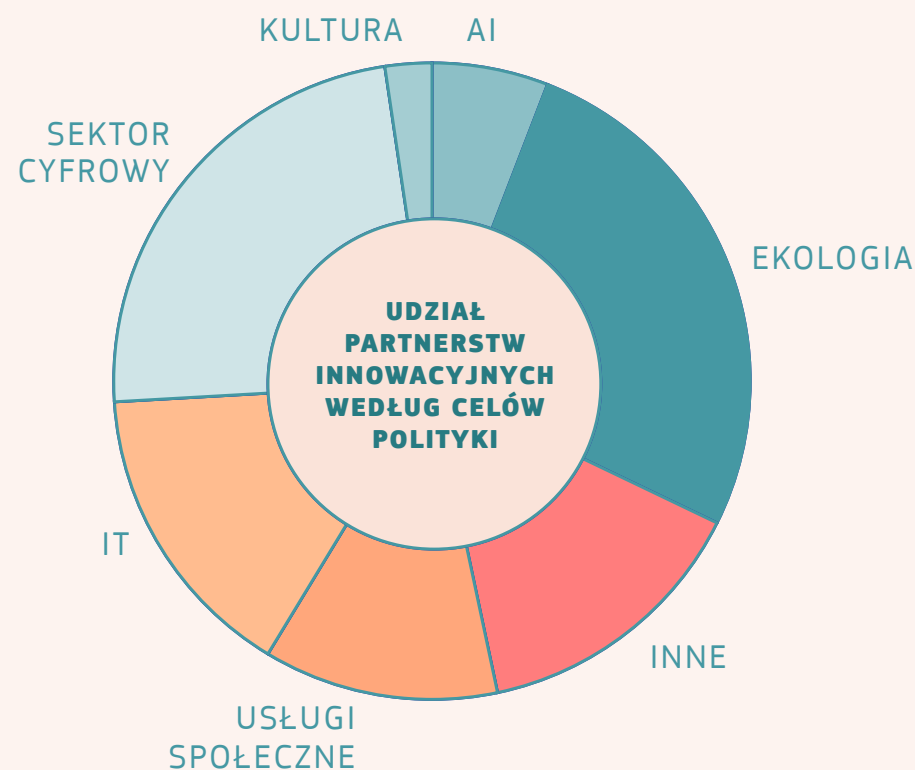
Czym jest „partnerstwo innowacyjne”?

Partnerstwo innowacyjne to procedura łącząca badania naukowe, innowacje i zamówienia publiczne. Procedura składa się z kilku etapów. Pierwszy jest etap przetargu, w którym najbardziej odpowiedni partner lub partnerzy są wybierani na podstawie ich zdolności do realizacji zamówienia, a także na podstawie ich ofert. Na kolejnym etapie partnerzy opracowują nowe rozwiązanie we współpracy z nabywcą. Ten etap można podzielić na kilka części, podczas których liczba partnerów może się stopniowo zmniejszać w zależności od tego, czy osiągają oni wcześniej ustalone cele. Na ostatnim etapie, tj. etapie komercyjnym, partner lub partnerzy przedstawiają innowacyjne rozwiązanie, które zostanie zakupione przez nabywcę.

Zamawiając innowacje, idziemy w przyszłość

Innowacje dotyczą wszystkich sektorów. Współczesne wyzwania społeczne i przemiany często wymagają rozwiązań, które są interdyscyplinarne i są w stanie połączyć różne sektory. Przedsiębiorstwa typu start-up bardzo często mają zdolność do tworzenia tych połączeń.

Sektory, w których nawiązano partnerstwa innowacyjne z wieloma przedsiębiorstwami typu start-up, to zazwyczaj sektory o wysokim odsetku start-upów w ogóle. Zamawiając od nich, nabywca publiczny inwestuje w nie i w przyszłość, podobnie jak inwestor wysokiego ryzyka, z tą różnicą, że w tym przypadku brak jest udziałowca naciskającego na krótkoterminowe zyski finansowe. Dla nabywców publicznych takim zwrotem jest wpływ społeczny, jaki często mogą zapewnić innowacje zamówione od przedsiębiorstw typu start-up.

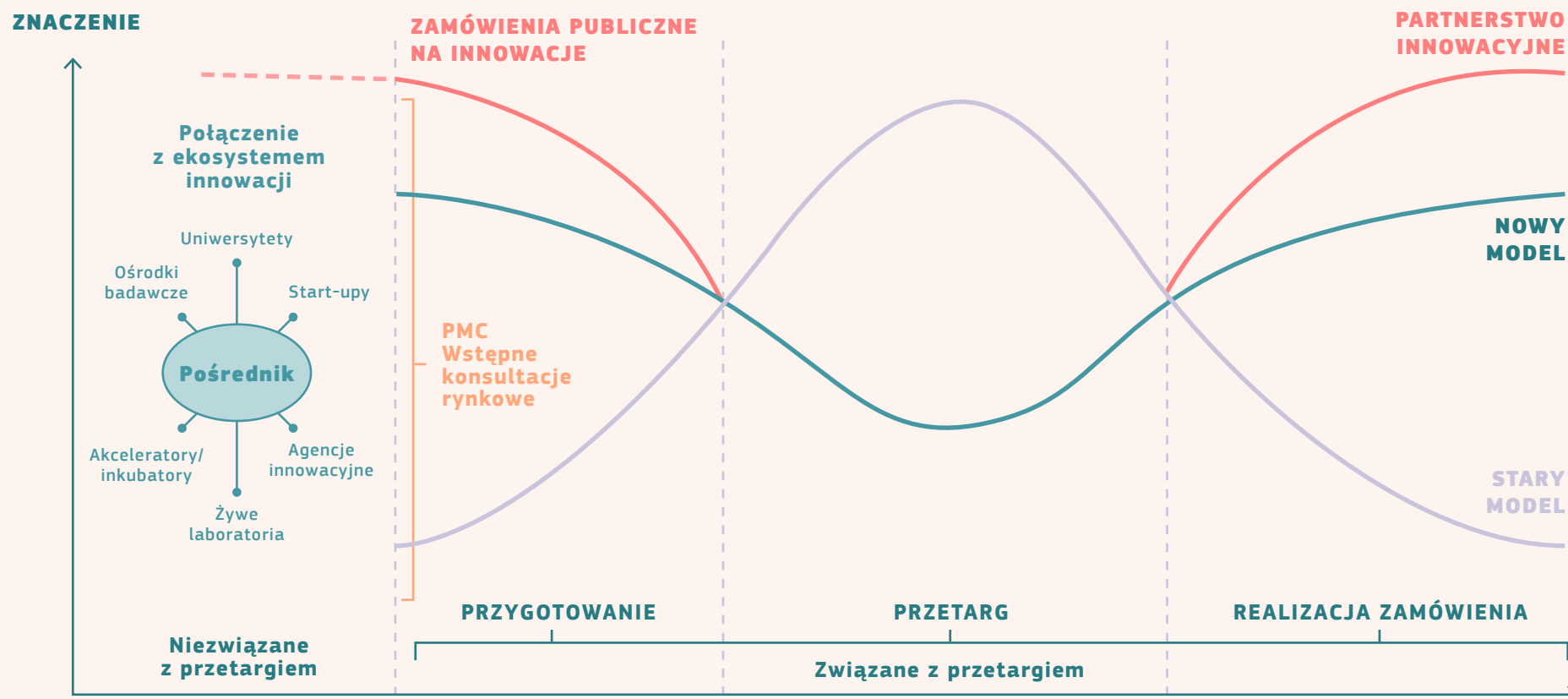


WYKRES 2. ODSETEK ZAMÓWIEŃ NA INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA PRYZNANYCH MŚP WEDŁUG CELÓW POLITYKI UE W LATACH 2016–2021.

ŁĄCZENIE NABYWCÓW PUBLICZNYCH Z EKOSYSTEMAMI INNOWACJI

Komisja Europejska podjęła szereg inicjatyw przygotowanych specjalnie z myślą o połączeniu sfery zamówień publicznych z ekosystemami innowacji. Poniższy rysunek przedstawia nowy wzorzec działania, który należy stosować w zamówieniach publicznych, uwzględniający rozszerzony ekosystem innowacji.

W modelu tym szczególnie ważne jest, aby kupujący skupił się na przygotowaniu zaproszenia oraz na realizacji zamówienia. Zaproszenie powinno być przygotowane w ścisłym powiązaniu z ekosystemami innowacji, które obejmują małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) oraz przedsiębiorstwa typu start-up, agencje innowacji, żywe laboratoria, uczelnie, ośrodki badawcze itp.



WYKRES 3. ETAPU ZAMÓWIENIA PUBLICZNE NA INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA I ROLA POŚREDNIKÓW W TYM OBSZARZE.

Ośrodki na rzecz zrównoważonego rozwoju

Jak wskazano w [Nowym europejskim planie na rzecz innowacji](#), Komisja będzie wspierać tworzenie żywych laboratoriów i inkubatorów, na przykład w celu kojarzenia innowatorów i administratorów publicznych, oraz wspierać innowacyjne rozwiązania w obszarach potrzeb publicznych. Komisja Europejska ogłosiła zaproszenie do składania projektów utworzenia laboratoriów (żywych laboratoriów i inkubatorów), w ramach których będzie można rozwiązywać i pokonywać wyzwania, z którymi zmagają się instytucje publiczne – i zaspokajać ich potrzeby – za pomocą innowacyjnych rozwiązań opracowanych przez przedsiębiorstwa typu start-up i przedsiębiorców. Ma to na celu stworzenie silnych powiązań między innowatorami a administracją publiczną w takich obszarach jak mobilność, ekologiczna i cyfrowa transformacja, zdrowie, edukacja itp. Pomoże to również w wypracowaniu praktyk zakupowych sprzyjających tworzeniu nowych rynków dla innowacyjnych przedsiębiorstw.



Czego dotyczy projekt Innobroker?

W ramach [projektu dotyczącego pośredników zajmujących się zamówieniami publicznymi na innowacyjne rozwiązania](#) przeprowadzono prace nad ułatwieniem zamówień na innowacyjne towary i usługi przez wzmocnienie powiązań pomiędzy nabywcami publicznymi a innowacyjnymi przedsiębiorstwami. Instytucje bądź strony pośredniczące (pośrednicy) udzielili wsparcia nabywcom publicznym w określeniu ich potrzeb; następnie, gdy byli gotowi, skontaktowano nabywców z MŚP i przedsiębiorstwami typu start-up, które były w stanie opracować innowacyjne rozwiązania odpowiadające ich wymaganiom.



ZANIM ZACZNIESZ, SPRAWDŹ, CZY MASZ ODPOWIEDNIE WARUNKI, ABY PRZYCIĄGNĄĆ PRZEDSIĘBIORSTWA TYPU START-UP! PAMIĘTAJ, ŻE UPROSZCZENIA MAJĄ KLUCZOWE ZNACZENIE DLA ZAINTERESOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW TYPU START-UP UCZESTNICTWEM W RYNKACH ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH!

WARUNKI PODSTAWOWE

DZIAŁANIA



Od samego początku należy wprowadzić odpowiednią strategię

Aby przyciągnąć innowacyjne przedsiębiorstwa, należy opisać specyfikacje techniczne w kontekście wymogów funkcjonalnych (tj. tego, co należy zrobić) w celu opracowania rozwiązania, tj. określenia problemu, który należy rozwiązać, jednocześnie unikając zbyt nakazowego sposobu jego rozwiązania. Jest to szczególnie ważne, ponieważ przedsiębiorstwa typu start-up działające w innym sektorze mogą znaleźć rozwiązanie, które można również zastosować do Twojego problemu. Badanie rynku i konsultacje rynkowe mogą pomóc Ci zrozumieć, jakie usługi można kupić, a także strukturę rynków, na których kupujesz.

Zmniejszanie obciążeń administracyjnych

Zgodnie z zasadą jednorazowości wymagaj jednolitego europejskiego dokumentu zamówienia w odniesieniu do udziału w procedurach publicznych, tak aby przedsiębiorstwa typu start-up mogły ponownie wykorzystywać wcześniej wprowadzone dane i szybciej je dopasowywać.

Dostosowane kryteria kwalifikacji

Wymagaj poziomu obrotu nieprzekraczającego dwukrotności szacowanej wartości zamówienia, aby uniknąć wykluczenia potencjalnych oferentów o niższych obrotach, którzy mimo tego mogą posiadać niezbędne zdolności i – co ważniejsze – lepsze rozwiązanie.

Wybierz środki dowodowe, które nie wymagają od oferenta prowadzenia działalności gospodarczej przez wiele lat (takie jak obrót, wykształcenie i kwalifikacje zawodowe usługodawcy zamiast certyfikatów zadowalającej realizacji). W miarę możliwości rozważ ustalenie niskich kryteriów kwalifikacji.



Cechy przetargów
przyjaznych dla
przedsiębiorstw
typu start-up

Określ z góry w dokumentacji przetargowej przydział praw własności intelektualnej związanych z zamówieniem publicznym: przedsiębiorstwa typu start-up mogą być mniej skłonne do udziału w zaproszeniu do składania ofert lub do pełnego wykorzystania swojego potencjału innowacyjnego, jeżeli nie zachowają praw własności do swoich wynalazków.

Podziel ofertę na części, aby zapewnić mniejszym operatorom możliwość składania ofert, ponieważ mogą nie być w stanie zrealizować wszystkich aspektów dużego zamówienia. Możliwe jest również ograniczenie liczby części zamówienia udzielonych jednemu oferentowi.

Otwórz możliwość wariantów, aby ułatwić udział przedsiębiorstw typu start-up i innowacyjnych MŚP, które zapewniają tylko jedno innowacyjne rozwiązanie.

Cechy umów
przyjaznych dla
przedsiębiorstw
typu start-up

Zapewnij, by wielkość i czas trwania umowy nie były przeszkodą. Mniejsze zamówienia, w tym podział zamówień na części, mogą ułatwić dostęp przedsiębiorstwom lub organizacjom o mniejszych zdolnościach. Z drugiej strony krótkie umowy, na okres jednego roku lub krótszy, mogą utrudnić małemu wykonawcy inwestowanie w wyniki i ich osiągnięcie, zwłaszcza gdy inicjatywa wymaga czasu, aby zaprezentować konkretne wyniki.

Opracuj umowę zgodnie z fazami rozwoju i dostosuj płatności do tych etapów rozwoju, aby zapewnić stały przepływ środków pieniężnych i płynności.

Dopuszcz systemy płatności terminowych lub płatności zaliczkowych: przedsiębiorstwa typu start-up i innowacyjne MŚP muszą być opłacane wcześniej i terminowo, ponieważ nie posiadają buforów finansowych, takich jak większe przedsiębiorstwa.



Cechy umów
przyjaznych dla
przedsiębiorstw
typu start-up

W przypadku gdy zamówienie będzie wymagało wiedzy fachowej w zakresie ochrony danych – na przykład wykorzystania informacji publicznych – należy jasno określić w specyfikacjach rolę, jaką będzie odgrywać instytucja zamawiająca, oraz oczekiwania wykonawcy. Rozważ przyznanie instytucji zamawiającej większej roli w udzielaniu porad dotyczących wymogów w zakresie ochrony danych. Może to mieć szczególne znaczenie w przypadku innowacji cyfrowych.

Włącz do umowy jedynie zasadnicze wymogi w zakresie sprawozdawczości i postępów w spełnianiu wymogów. Na przykład powiąż sprawozdawczość jedynie z harmonogramem postępów i płatności oraz organizuj spotkania wyłącznie w kontekście kluczowych etapów. W ten sposób nabywca zmniejsza obciążenie administracyjne przedsiębiorstw typu start-up i samego siebie.

Zawiadomienie

Oprócz opublikowania zaproszenia w krajowym portalu ogłoszeń o zamówieniach publicznych i w serwisie TED¹, opublikuj je w mediach społecznościowych i w innych miejscach, na przykład na portalach i w czasopiśmie, zwłaszcza tych poświęconych innowacyjnym przedsiębiorstwom.

¹ Tender Electronic Daily, pod adresem <https://ted.europa.eu/>, jeżeli zaproszenie przekracza progi UE wymagane do publikacji na szczeblu UE.





Dane kontaktowe

Jeżeli masz jakiegokolwiek pytania: prosimy o kontakt:
GROW-INNOVATIONPROCUREMENT@ec.europa.eu

Chcesz być na bieżąco z najnowszymi informacjami?
[Zapisz się do naszego biuletynu](#) – Gazety Zamówień Publicznych.