

INNOVÁCIÓS PARTNERSÉG

GYORS

GYAKORLATI ÚTMUTATÓ

Luxemburg: Az Európai Unió
Kiadóhivatala, 2021
© Európai Unió, 2021
Ikonok © Adobe stock

PDF ISBN 978-92-76-38009-2
DOI: 10.2873/78891
Katalógusszám: ET-09-21-168-EN-N

MI AZ INNOVÁCIÓS PARTNERSÉG?

Az innovációs partnerség olyan eljárás, amely lehetővé teszi a kutatás, az innováció és a közbeszerzés ötvözését.¹ A folyamatot három szakaszban kell lefolytatni. A pályázati szakaszra az eljárás legelején kerül sor, amikor a szerződés teljesítésére való képességeik és készségük, valamint ajánlataik alapján kiválasztják a legmegfelelőbb partner(ek)e)t.

1. Ez a folyamat csak korlátozott körülmények között alkalmazható, ha: a keresett áruk, építési beruházások és szolgáltatások innovatívok, és az ajánlatkérők mind a fejlesztési, mind pedig a beszerzési elemeket be kívánják vonni az eljárásba, feltéve, hogy azok megfelelnek a megállapodás szerinti teljesítményszinteknek és a maximális költségeknek.

Az innovációs partnerséget létrehozó szerződéseket a javasolt legjobb ár-minőség arány kritériumai alapján ítélik oda.

A következő szakaszban egy vagy több partner az ajánlatkérővel együttműködve kifejleszti az új megoldást. Az innovációs folyamat e szakasza több lépcsőre osztható, amelyek során a partnerek száma fokozatosan csökkenthető, attól függően, hogy teljesítik-e az előre meghatározott célokat. A végső kereskedelmi szakaszban a partner vagy partnerek előállítják az eredményeket.

Kutatás

és innovatív megoldások

közbeszerzése

Innovációs partnerség

AZ INNOVÁCIÓS PARTNERSÉGI FOLYAMAT ELINDÍTÁSA

A tervezés és az előkészítés elengedhetetlen az innovációs partnerségi folyamathoz; ez magában foglalja azt is, hogy a vevő milyen típusú csapattal kíván dolgozni, és milyen támogatásra lesz szükség. Ezért fontos tudni, hogy milyen támogatások állnak rendelkezésre. Az innovációs partnerség tervezésekor figyelembe vehető kérdések a következők:

MENNYIRE JÓL AZONOSÍTOTTUK AZT A PROBLÉMAKÖRT, AMELYET MEG AKARUNK OLDANI? RENDELKEZÜNK-E TOVÁBBÁ HATÁSKÖRREL ARRA, HOGY AZT MI MAGUNK AZONOSÍTSUK?

- **Van-e hozzáférésünk jogi és/vagy technikai szakértelemhez?**
- **Szükségünk van-e külső segítségre?**
- **Szükségünk van-e segítségre a projekt kommunikálása terén?**
- **Az innovációs partnerségi megközelítést támogatja-e a felső vezetés?**

Az innovációs partnerség megvalósításakor alapvető fontosságú a felkészültség. Különösen akkor, ha ez az első alkalom az eljárás alkalmazására. Ügyeljen arra, hogy figyelembe kell venni a többletidőt és az ütemezés esetleges eltolódásait. Álljon készen arra, hogy visszautasításban lesz része azon emberek részéről, akik esetleg nem értik vagy nem értékelik a folyamat értékét – találjon szövetségest a felső vezetésben, és biztosítsa, hogy a javaslatnak kevés gyenge pontja legyen.

Célszerű egy projektcsapatot létrehozni, és kijelölni azt a felelős személyt, aki a partnerek közötti kapcsolattartó lesz. Hasznos lehet továbbá – különösen az összetett projektek esetében, és ha a vevőnek nincs gyakorlata az innovációs projekteken való részvételben – egy, az innovációs folyamatok / projektek irányítására szakosodott vállalat bevonása / felkérése.

Az innovációs partnerség elősegíti új megoldások közös létrehozását és közös kifejlesztését a közbeszerző és a beszállító részvételével. Ennek lehetővé tétele érdekében valódi együttműködést kell szervezni a projekt különböző szereplői között, mind a beszállító, mind pedig a közbeszerző oldalán.

HOGYAN

FOLYTASSUNK LE EGY PIACI KONZULTÁCIÓT

Az innovációs partnerség folyamatának megkezdése előtt elengedhetetlen a piaci konzultáció, mégpedig két okból:

- **annak megállapítása céljából, hogy semmi nem létezik a piacon, és így a folyamat alkalmazható; valamint**
- **hogyan felkészítsék a piacot egy új típusú közbeszerzésre.**

A körültekintő piaci konzultáció révén a vevő felkészítheti a piacot annak megértésére, hogy mi az elvárás a potenciális szállítóval szemben. A piaci konzultáció tökéletes lehetőséget kínál továbbá a projekt megismertetésére és a legjobb partnerek vonzására. Ez segítheti a vevőket abban is, hogy leszűkítsék az általuk keresett megoldások körét.

Ami a gyakorlati megközelítést illeti, a találkozók, tájékoztató előadásokat és felméréseket gyakran célszerű kombinálni az információk összegyűjtéséhez és a projekttel kapcsolatos előzetes kommunikációhoz. Érdemes megfontolni azt is, hogy egy nyílt tájékoztató előadás segítené-e az információk megosztását, vagy hogy a vállalatokkal való személyes találkozók lennének-e gyümölcsözőbbek az adott esetben.

A piaci konzultáció során fontos, hogy széles körű elképzelés alakuljon ki arról, hogy a vevő milyen eredményt remél a folyamatból. Fontos továbbá létrehozni a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok megközelítési módjának és az adatkezelés alkalmazásának alapvető keretét.

A vevőnek szem előtt kell tartania, hogy az innovációs partnerség valamennyi szállító számára érdekes lehet, beleértve az induló vállalkozásokat, valamint a nemzeti és nemzetközi vállalatokat is. Ezért érdemes „a lehető legnagyobb mértékben alkalmazni”, és a kis-, közép- és nagyvállalkozásokat, a már megszilárdultabb vállalkozásokat és az induló vállalkozásokat is bevonni a folyamatba. Megfontolandó ajánlások:

TEKINTSÜNK A HATÁRAINKON TÚLRA

- **Ne feledkezzünk meg az egyetemekről, különösen a vállalkezési vagy innovációs központokkal rendelkezőkről**
- **Kövessünk nyomon mindent, és használjuk fel az információkat a közbeszerzési dokumentumokban.**

HOGYAN HOZHATJUK KI A LEGTÖBBET AZ ELŐKÉSZÍTÉSI SZAKASZBÓL

A vevőknek szükségleteik alapján kell eldönteniük, hogy milyen kritériumokat alkalmazzanak a pályázók elemzéséhez (ezek lehetnek műszakiak, K+F kompetencia, pénzügyi kapacitás).

Használja fel a rendelkezésre álló technikai és jogi tanácsadást, függetlenül attól, hogy az belső vagy külső tanácsadótól származik-e. A döntési pontok azonosítása és meghatározása érdekében szánjon időt annak kidolgozására, hogy a vevő hogyan fogja végigkövetni a folyamatot, és – amennyiben jogilag lehetséges – némi rugalmasságot építsen be ebbe. A vevőnek egyértelműen jeleznie kell a potenciális ajánlattevők vagy partnerek felé, hogy melyek a szakaszok és a lépcsőfokok, és mi történik a folyamat során; mérlegelje, hogy az esetleges kérdések megválaszolása céljából tájékoztató találkozót tartson a vállalatokkal.

KIVÁLASZTÁSI ÉS ODAÍTÉLÉSI SZEMPONTOK

A kiválasztási és odaítélési szempontokat annak megfelelően határozza meg, hogy Ön mint ajánlatkérő szerv mit keres egy partnerszervezetben; ez szélesebb körű lehet, mint pusztán a pénzügyi keret vagy az innováció, ideértve a partnerség átlátható megközelítését vagy a másokkal való együttműködés során szerzett széles körű tapasztalatot.

ÁR

Az árnak ki kell terjednie a partnerség valamennyi szakaszában végrehajtandó valamennyi kutatási és fejlesztési tevékenységre, valamint a partnerség végén kidolgozandó és beszerzendő áruk, szolgáltatások vagy építési beruházások árára.

Az ajánlatkérő szervnek előzetesen döntenie kell arról, hogy miért és milyen szakaszban kell fizetni. A díjazásnak kapcsolódnia kell a lefolytatott egyes szakaszok célkitűzéseihez, például egy plafonérték meghatározásával, például egy prototípus kifejlesztéséhez. Mérlegelje azt a lehetőséget, hogy a folyamat különböző szakaszaira vonatkozóan külön szerződések kerüljenek megkötésre, pl. egy szerződés a tervezési szakaszra, egy másik pedig a prototípus fázisra vonatkozóan.

Ne feledje, hogy a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok megosztására vonatkozó döntés hatással lehet az árra. Az ármeghatározásra vonatkozó ismeretek megszerzése érdekében támaszkodjon a piaci konzultációs szakaszra.

A díjazás bizonyos szakaszokban történő kiigazításához árfelülvizsgálati záradékok is alkalmazhatók az irányelvek szerződésmódosításra vonatkozó rendelkezéseinek megfelelően². Szem előtt kell tartani, hogy az árkiigazítási mechanizmust előre meg kell határozni, és annak szerepelnie kell a közbeszerzési dokumentumokban.

A SZELLEMI TULAJDONHOZ FŰZŐDŐ JOGOK

Fontos, hogy már korán gondoljunk a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok kezelésének módjára. Egyes esetekben ez hatással lehet az árképzésre, és bizonyos iparágak vonakodnak a jogok megosztásától vagy átruházásától. Azt is fontos ellenőrizni, hogy a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokra milyen jogi követelmények vonatkoznak az Ön országában, és a jogi kereteken belül kell működni. A szellemi tulajdonhoz fűződő jogok teljes körű megtartása magasabb költségeket eredményezhet, és előfordulhat, hogy a beszállítók ezzel nem lesznek elégedettek, ezért érdemes ezt belefoglalni a költség-haszon elemzésbe. Szem előtt kell tartania, hogy a döntést az ajánlatkérő hosszú távú szükségletei és a kiválasztott partnerrel való együttműködés alapján hozza meg (például ha van tervezési elem, és az ajánlatkérő a jövőben használni kívánja a terveket, akkor logikus lehet a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok megtartása).

A KÖVETKEZŐ KÉRDÉSEKET KELL FELTENNİ:

- **Szükségünk van-e arra, hogy ajánlatkérőként megszerezzük a jogokat?**

² A 2014/24/EU irányelv 72. cikke.

- **Mérlegelje, hogy a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok megbonthatók-e a beszerzés eredményének jellegétől függően úgy, hogy egyesek az ajánlatkérőnél maradnak, mások pedig a beszállítónál.**

ADATGAZDÁLKODÁS

A folyamat korai szakaszára vonatkozó terv másik része az adatok kezelésére vonatkozó stratégia kidolgozásának megkezdése, amennyiben ez releváns a projekt szempontjából. Ez továbbá különösen akkor releváns, ha az innovációs partnerség személyes adatokat is érint.

FONTOLJA MEG A KÖVETKEZŐKET:

- **Kapcsolja össze az adatgazdálkodással kapcsolatos megközelítést azzal a megközelítéssel, ahogyan a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokat kezeli – ha Ön megtartja az utóbbiakat, akkor gondoskodjon arról, hogy az előbbiekre vonatkozó jogokat is megtartsa**
- **Szoftveralapú innovációk esetében mérlegelje, hogy az adatokat házon belül kell-e tárolnia**

Tekintse át az adatokra vonatkozó jogi követelményeket az Ön országában, különös tekintettel az érzékeny adatokra, és vegye figyelembe az összes kockázatot.

HOGYAN HOZHATJUK KI A LEGTÖBBET A TÁRGYALÁSI SZAKASZBÓL

Ügyeljen arra, hogy a közbeszerzési dokumentumok határozzák meg a tárgyalások menetét, de legyenek kellően rugalmasak is – előfordulhat, hogy le kell zárni a tárgyalásokat, vagy el kell dönteni, hogy bizonyos kérdésekben nem kerül sor tárgyalásra, amennyiben erre nincs szükség. Fontos, hogy a tárgyalások körének előzetes meghatározásával tervezzük meg és készítsük elő a jelöltekkel folytatott eszmecsereét. Azt is fontos szem előtt tartani, hogy a tárgyalások időtartama és formája változó lehet, és ez főként a projekttel függ össze. Ne feledkezzen meg arról, hogy egyenlően kezelje az összes potenciális partnert! A bizalom fenntartása érdekében az is fontos, hogy ne osszák meg a különböző partnerek által szolgáltatott információkat.

A TÁRGYALÁS(OK) ELŐKÉSZÍTÉSE SORÁN GONDOLJON A KÖVETKEZŐKRE:

- **A projekt mely elemeiről kell tárgyalni?**
- **Tervezze meg a tárgyalások minden fordulóját, és határozza meg a tárgyalások előkészítésének legfontosabb elemeit (technológia, szellemi tulajdonhoz fűződő jogok, adatgazdálkodás).**

HOGYAN HOZHATJUK KI A LEGTÖBBET A MEGVALÓSÍTÁSI SZAKASZBÓL

A partnerség végrehajtási szakaszában mérlegelni lehet a megvalósítás különböző szakaszokra bontását. Az egyik módszer a „go/no-go” megközelítés alkalmazása a végrehajtási szakaszban, hogy a partnerség csak megvalósítható megoldásokkal haladhasson tovább.

Az innovációs partnerség e szakaszában többfázisú megközelítés is alkalmazható, amely tervezési és prototípusfázisokat foglal magában. Ez lehetővé teszi az ajánlatkérő számára, hogy időt szánjon annak megvizsgálására, hogy a nyertes ajánlattevő teljesíteni tudja-e ígéreteit. A projekt típusától függően érdemes lehet a „konceptióigazolás” használata a fejlesztés méréséhez.

A SIKERES PARTNERSÉG FŐ JELLEMZŐI

A sikeres innovációs partnerség kulcsa a jó kommunikáció. Mivel partnerségről van szó, nem pedig közvetlen vásárlásról, az eljárás gyakorlati szakemberei rámutatnak arra, hogy rendszeres és rutinszerű kommunikációra van szükség a belső projektcsapat és a tanácsadók között, valamint beszállítói partnereikkel. Ne feledkezzenek meg arról, hogy bevonják a projekt végfelhasználóját és kommunikáljanak vele.

A kommunikációs és együttműködési csatornák nyitvatartása révén a folyamat során bizalom alakulhat ki valamennyi partner között. Bölcs dolog továbbá, ha minden elvárást világos módon mutatunk be, ez képezheti a jó együttműködés alapját.

Gondosan készítse elő az egyes lépéseket, ez egyben a csapatának felkészítését és képzését is jelenti. A projektcsapatába felkészült szakembereket válasszon, bizonyosodjon meg róla, hogy jól képzettek és nyitottak. Mivel a folyamat hosszú lehet, és új lehet a résztvevők számára, időre és erőforrásokra lesz szükség.

Legyen nyitott! Ahhoz, hogy jobban megértse a piacot, rugalmas legyen a tárgyalások során, vagy hogy bizalmat építsen ki valamennyi partner között — **kulcsfontosságú a nyitottság fenntartása.**

Az átláthatóság és a tisztesség minden közbeszerzési eljárás sarokköve, de ez nem csak az ajánlatkérő számára fontos, hanem az is lényeges, hogy a beszállítók is azonos nézőpontból közelítsék meg a partnerséget.

IDŐRENDI ÁTTEKINTÉS — INNOVÁCIÓS PARTNERSÉG

IGÉNYFELMÉRÉS

ÉS AZ ELJÁRÁST

MEGINDÍTÓ

HIRDETMÉNY

PIACKUTATÁS

ÉS KONZULTÁCIÓ

AZ ELJÁRÁST MEGINDÍTÓ HIRDETMÉNY

A GAZDASÁGI SZEREPLŐK RÉSZVÉTELI JELENTKEZÉSE

AZ ODAÍTÉLÉSI

ELJÁRÁS

A KIVÁLASZTOTT

JELENTKEZŐK FELHÍVÁSA AZ

AJÁNLATAIK BENYÚJTÁSÁRA

AZ AJÁNLATOK TÁRGYALÁSA*

ÉS PONTOSÍTÁSA

**AZ INNOVÁCIÓS PARTNERSÉG
LÉTREHOZÁSÁRA
VONATKOZÓ DÖNTÉS**

**INNOVÁCIÓS
PARTNERSÉG**

SZERZŐDÉS ALÁÍRÁSA

EGY (VAGY TÖBB)

GAZDASÁGI SZEREPLŐVEL

A MEGOLDÁS KIDOLGOZÁSA

(PÉLDÁUL PROTOTÍPUS)

TESZTELÉS ÉS ÉRTÉKELÉS

KAPCSOLATBA SZERETNE LÉPNI AZ EU-VAL?

SZEMÉLYESEN

Az Európai Unió területén több Europe Direct információs központ működik. Keresse meg az Önhöz legközelebb eső központ címét:

https://europa.eu/european-union/contact_hu

TELEFONON VAGY E-MAILBEN

A Europe Direct szolgálat feladata, hogy megválaszolja a polgárok kérdéseit az Európai Unióval kapcsolatban. A szolgálattal felveheti a kapcsolatot:

– az ingyenesen hívható telefonszámon: 00 800 6 7 8 9 10 11 (egyes szolgáltatók díjat számolhatnak fel ezekért a hívásokért)

– a rendes díjszabású telefonszámon: +32 22999696 vagy

– e-mailben a következő címen: **https://europa.eu/european-union/contact_hu**

HOGYAN TÁJÉKOZÓDHATUNK AZ EU-RÓL?

Az Európai Unióval kapcsolatos online információk az EU valamennyi hivatalos nyelvén

elérhetők az Európa weboldalon a következő címen: https://europa.eu/european-union/index_hu

Uniós kiadványok

Az EU kiadványait ingyen vagy díjfizetés ellenében letöltheti vagy megrendelheti a következő címen: <https://publications.europa.eu/en/publications>. Az ingyenes kiadványok több példányát a Europe Directnél vagy a helyi információs központnál lehet beszerezni (lásd https://europa.eu/european-union/contact_hu).

Uniós jog és kapcsolódó dokumentumok

Az EU jogi információi, köztük az összes 1952 óta hatályos uniós jogszabály az összes hivatalos nyelvi változatban az EUR-Lex weboldalon érhető el: <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=hu>

Az EU-tól származó nyílt hozzáférésű adatok

A nyílt hozzáférésű adatok európai uniós portálja (<http://data.europa.eu/euodp/hu/home>) az EU-tól származó adatkészletekhez biztosít hozzáférést. Az adatok kereskedelmi és nem kereskedelmi célból egyaránt díjmentesen letölthetők és felhasználhatók.