

POSTĘPOWANIA O UDZIELENIE ZAMÓWIENIA PUBLICZNEGO ORAZ INSTRUMENTY WSPIERAJĄCE INNOWACJE

1. CZYM SĄ ZAMÓWIENIA PUBLICZNE NA INNOWACJE?

Zamówienia publiczne na innowacje to zakup przez instytucję zamawiającą/podmiot zamawiający **nowych** produktów, usług lub robót budowlanych lub takich, które są **znacząco udoskonalone** w porównaniu z dostępnymi na rynku.

Innowacje mogą ewentualnie obejmować badania i rozwój. **Badania i rozwój to tylko jeden z wielu rodzajów działalności mogących generować innowacje**¹. Inne działania – z których niektóre mogą być ściśle związane z badaniami i rozwojem, nie spełniając jednak wszystkich kryteriów badań i rozwoju² – również mogą sprzyjać innowacjom, np. opracowywanie oprogramowania, prace inżynierskie, projektowe itp.

1 Podręcznik Oslo 2018, OECD, pkt 2.14 <https://www.oecd.org/science/oslo-manual-2018-9789264304604-en.htm>

2 Podręcznik Frascati 2015, OECD, rozdział 2.4 <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/45975?locale=pl>

Chociaż badania i rozwój mogą sprzyjać innowacjom, same w sobie nimi nie są. Wyniki procesu badawczo-rozwojowego muszą osiągnąć etap komercjalizacji, aby można je było uznać za innowacje³. Na przykład prototyp nie stanowi innowacji.

Zamówień publicznych na innowacje nie należy mylić z zamówieniami publicznymi na badania i rozwój: chociaż mogą one obejmować działania badawczo-rozwojowe – jak ma to miejsce w przypadku partnerstwa innowacyjnego – ich ostatecznym celem jest nabycie innowacyjnych produktów, usług lub robót budowlanych gotowych do komercjalizacji.

³ Badania i rozwój mogą obejmować czynności prowadzące do oryginalnego opracowania ograniczonej ilości nowych produktów lub usług w postaci serii testowych. Prace badawczo-rozwojowe nie obejmują działań służących rozwojowi handlowemu, takich jak produkcja seryjna, dostawy mające na celu osiągnięcie rentowności rynkowej lub pokrycie kosztów badań i rozwoju, integracja, dostosowanie do potrzeb klienta, dalsze adaptacje lub ulepszanie istniejących produktów lub procesów. Więcej informacji można znaleźć w komunikacie pt. „Zamówienia przedkomercyjne: wspieranie innowacyjności w celu zapewnienia trwałości i wysokiej jakości usług publicznych w Europie”, COM(2007) 799 final.

2. DLACZEGO ORGANY PUBLICZNE POWINNY NABYWAĆ INNOWACJE?

Organy publiczne dokonują zakupów przede wszystkim w celu zaspokojenia swoich własnych potrzeb oraz świadczenia usług publicznych. Postawienie na innowacyjne zakupy zaowocuje nowoczesną administracją i lepszą jakością usług publicznych.

Po drugie, zamówienia publiczne na innowacje mogą pomóc w sprostaniu wyzwaniom społecznym. Innowacje są na przykład niezbędne z punktu widzenia ekologicznej i cyfrowej transformacji UE, zapewniają rozwój zrównoważonych systemów opieki zdrowotnej i zmniejszają presję na budżety publiczne (tzn. kosztują mniej w dłuższej perspektywie). Jednocześnie pobudzanie przedsiębiorstw do innowacyjności poprawi konkurencyjność europejskiego przemysłu i spowoduje wzrost gospodarczy.

Więcej informacji na temat korzyści płynących z zakupu innowacji – popartych konkretnymi przykładami – można znaleźć w zmienionych wytycznych Komisji dotyczących zamówień publicznych na innowacje⁴.

3. Z JAKIEJ PROCEDURY NALEŻY SKORZYSTAĆ I JAK JĄ WYBRAĆ?

W przypadku zamówień na innowacje dostępne są różne procedury i instrumenty zarówno w ramach dyrektyw w sprawie zamówień publicznych⁵, jak i poza nimi. W tabeli zamieszczonej w **załączniku 1** przedstawiono przegląd tych procedur

⁴ Zawiadomienie Komisji pt. „Wytyczne dotyczące zamówień publicznych na innowacje”, C(2021) 4320, opublikowane pod adresem: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/45975?locale=pl>

⁵ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE w sprawie zamówień publicznych oraz dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/25/UE w sprawie udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych.

i instrumentów wraz z odpowiednimi przepisami prawnymi mającymi zastosowanie w poszczególnych sytuacjach, w tym, w stosownych przypadkach, uzasadnienie ich stosowania.

W tej części przedstawiono wytyczne dotyczące wyboru najwłaściwszej procedury udzielania zamówień na innowacje. Drzewo decyzyjne zamieszczone w **załączniku 2** stanowi zwięzłą graficzną ilustrację tej sekcji.

Pierwszym elementem, który należy rozważyć przy podejmowaniu decyzji w kwestii procedury udzielenia zamówienia, jest to, **czy dany zakup obejmuje usługi badawczo-rozwojowe.**

Jeżeli odpowiedź brzmi:

- **NIE**, należy wybrać między **jedną z procedur obejmujących negocjacje** określonych w dyrektywach⁶ lub, w zależności od przypadku, konkursem, zgodnie z sekcją **3.1.1** poniżej.

Co do zasady z procedury otwartej lub ograniczonej można skorzystać również w połączeniu z ofertami wariantowymi lub specyfikacjami funkcjonalnymi/wydajnościowymi⁷ **w celu zachęcania** do innowacji (tj. poprzez zachęcanie oferentów do proponowania własnych rozwiązań, które mają osiągnąć pewną funkcjonalność lub wydajność). Z uwagi na brak możliwości prowadzenia negocjacji⁸ w ramach tych postępowań instytucje/podmioty zamawiające nie mogą jednak dostosować przedstawionych rozwiązań do swoich specjalnych potrzeb.

- **TAK**, instytucja zamawiający/podmiot zamawiający może **wybrać** pomiędzy:
 1. podejściem **dwuetapowym** do zamówienia tj. najpierw zakup **prac badawczo-rozwojowych** (w zależności od sytuacji, w ramach dyrektyw dotyczących zamówień publicznych albo poza ich zakresem⁹), a po zakończeniu prac badawczo-rozwojowych wszczęcie **drugiego postępowania o udzielenie zamówienia na zakup innowacyjnych dostaw, usług lub robót budowlanych**, albo
 2. realizacją zamówienia za pomocą podejścia **jednoetapowego** w ramach procedury ustanowienia **partnerstwa innowacyjnego**.

⁶ Pod warunkiem że zamówienia nie wykraczają poza zakres stosowania dyrektyw zgodnie z co najmniej jednym z przewidzianych w nich wyłączeń (przypadków szczegółowo opisanych w sekcji 3 dyrektywy 2014/24/UE i w sekcji 2 dyrektywy 2014/25/UE, jak również zamówień o wartości poniżej progów określonych w dyrektywach).

⁷ Zob. załącznik 1.

⁸ Sprawa C-599/10 – SAG ELV Slovensko i in., pkt 36.

⁹ Art.14 dyrektywy 2014/24/UE i art. 32 dyrektywy 2014/25/UE.

3.1.1 Procedury nieobejmujące badań i rozwoju

Jeżeli instytucja zamawiająca/podmiot zamawiający ustali, że dane rozwiązanie nie wymaga prac badawczo-rozwojowych, może skorzystać z jednej z określonych w dyrektywach procedur udzielania zamówienia obejmujących negocjacje, tj.:

- **dyrektywa 2014/24/UE: dialog konkurencyjny, procedura konkurencyjna z negocjacjami, partnerstwo innowacyjne** lub – w bardzo niewielu sytuacjach wymienionych w dyrektywie¹⁰ – **procedura negocjacyjna bez uprzedniej publikacji** (w celu uzyskania szczegółowych informacji zob. procedury nr 1, nr 2, nr 4 i nr 5 w załączniku 1),
- **dyrektywa 2014/25/UE: dialog konkurencyjny, procedura negocjacyjna z uprzednim zaproszeniem do ubiegania się o zamówienie, partnerstwo innowacyjne** lub **procedura negocjacyjna bez uprzedniej publikacji** (w celu uzyskania szczegółowych informacji zob. procedury nr 1, nr 3, nr 4 i nr 5 w załączniku 1).

¹⁰ Zob. procedura nr 5 w załączniku 1.

Można również organizować **konkursy** (na podstawie obu dyrektyw), jeżeli istnieje potrzeba nabycia najpierw planu lub projektu (np. w dziedzinach takich jak planowanie przestrzenne, architektura, inżynieria, przetwarzanie danych itp.). Instytucja zamawiająca/podmiot zamawiający musi jednak przeprowadzić kolejne postępowanie o udzielanie zamówienia w celu wdrożenia zwycięskiego rozwiązania.

W przypadku konkursów dyrektywy dają możliwość¹¹ udzielenia kolejnego zamówienia zwycięzcy konkursu w oparciu o procedurę negocjacyjną jedynie w przypadku **zamówienia publicznego na usługi** (tj. instytucja zamawiająca może wykorzystać to zamówienie do sfinalizowania danego projektu poprzez dostosowanie go do swoich szczególnych potrzeb). Nie może jednak wykorzystać tej metody do wdrożenia rozwiązania polegającego na realizacji dostaw lub wykonaniu robót budowlanych, ponieważ taka możliwość istnieje tylko w przypadku zamówień na usługi.

¹¹ Art. 32 ust. 4, art. 78 lit. a) i motyw 120 dyrektywy 2014/24/UE oraz art. 50 lit. j), art. 95 ust. 1 i motyw 126 dyrektywy 2014/25/UE.

Które z tych procedur/instrumentów należy zastosować?

Jednym z pytań, które należy zadać, jest to, czy procedura udzielania zamówień może uwzględnić proces innowacyjny, tj. czy na etapie udzielania zamówienia zasadnicze wymagania dotyczące umowy można określić z wystarczającą precyzją.

- Jeśli odpowiedź brzmi **TAK**, w zależności od stanu faktycznego sprawy można wybrać (zob. poniżej) pomiędzy **dialogiem konkurencyjnym**, **procedurą konkurencyjną z negocjacjami/procedurą negocjacyjną z uprzednim zaproszeniem do ubiegania się o zamówienie** lub, wyjątkowo, **procedurą negocjacyjną bez publikacji** (tj. procedury nr 1, nr 2/3 lub nr 5 w załączniku 1) lub, ewentualnie, **konkursem**. W tych przypadkach innowacyjne rozwiązanie zostanie opracowane w trakcie/jako część procedury udzielania zamówienia, a udzielone zamówienie obejmuje zakup wynikających z niego innowacyjnych dostaw/robót budowlanych/usług.

- Jeżeli odpowiedź brzmi **NIE**, łatwym wyborem jest **partnerstwo innowacyjne** (tj. procedura nr 4 w załączniku 1), ponieważ jest to jedyna procedura określona w dyrektywie, która wyraźnie zezwala na uwzględnienie procesu innowacyjnego na etapie realizacji zamówienia. Jak opisano szczegółowo poniżej, podejście to zapewnia bliższą współpracę między nabywcą a dostawcą w celu opracowania innowacyjnego rozwiązania i jest postrzegane jako zapewniające lepszą ochronę tego ostatniego w zakresie poufności rozwiązania.

Wybór między dialogiem konkurencyjnym, procedurą konkurencyjną z negocjacjami/procedurą negocjacyjną z uprzednim zaproszeniem do ubiegania się o zamówienie lub procedurą negocjacyjną bez publikacji

DYREKTYWA 2014/24/UE

Jak wskazano w załączniku nr 1, zgodnie z dyrektywą 2014/24/UE, procedurę **dialogu konkurencyjnego** można stosować na tych samych podstawach co **procedurę konkurencyjną z negocjacjami**. Zamawiający może dokonać wyboru pomiędzy tymi dwiema procedurami w zależności od tego, która z nich najbardziej odpowiada jego potrzebom negocjacyjnym. Obie umożliwiają prowadzenie szerokich negocjacji w ramach ustrukturyzowanego dialogu/ustrukturyzowanych negocjacji (podzielonych na kolejne etapy).

Między tymi dwiema definicjami istnieją dwie **główne różnice**:

MINIMALNE WYMOGI:

- w przypadku **procedury konkurencyjnej z negocjacjami** instytucja zamawiająca jest zobowiązana do określenia minimalnych wymagań, które muszą zostać spełnione przez wszystkich oferentów i które nie mogą być przedmiotem negocjacji;
- w przypadku **dialogu konkurencyjnego** instytucja zamawiająca może omówić wszystkie aspekty zamówienia z oferentami (stąd większa elastyczność negocjacyjna i mniejsze ryzyko proceduralne związane z naruszeniem minimalnych wymogów).

MOŻLIWOŚĆ PRZYJĘCIA WSTĘPNYCH OFERT BEZ DALSZYCH NEGOCJACJI

(pod warunkiem że taka swoboda uznania zostanie wcześniej zapowiedziana w ogłoszeniu o zamówieniu/zaproszeniu do potwierdzenia zainteresowania) tylko w przypadku **procedury konkurencyjnej z negocjacjami**. Instytucja zamawiająca może zatem wybrać tę procedurę, jeżeli niekoniecznie zamierza negocjować, ale pragnie zastrzec sobie prawo do negocjowania w stosownych przypadkach.

KRYTERIA UDZIELENIA ZAMÓWIENIA:

- w przypadku **procedury konkurencyjnej z negocjacjami** instytucja zamawiająca może zastosować jako kryterium udzielenia zamówienia najlepszą relację ceny do jakości albo najlepszą cenę (koszt);
- w przypadku **dialogu konkurencyjnego** instytucja zamawiająca może zastosować jako kryterium udzielenia zamówienia jedynie najlepszą relację ceny do jakości.

MOŻLIWOŚĆ DOPRECYZOWANIA OSTATECZNYCH OFERT:

- w przypadku **procedury konkurencyjnej z negocjacjami** dyrektywa nie daje możliwości doprecyzowania ostatecznych ofert (instytucja zamawiająca jedynie „sprawdza, czy ostateczne oferty spełniają minimalne wymogi”¹²);
- W przypadku **dialogu konkurencyjnego** dyrektywa stanowi, że „oferty te można wyjaśnić, uszczegółowić i zoptymalizować na wniosek instytucji zamawiającej”¹³.

Jeśli chodzi o **procedurę negocjacyjną bez publikacji**, można ją stosować jedynie w bardzo szczególnych przypadkach dopuszczonych przez dyrektywę (informacje szczegółowe przedstawiono w załączniku 1).

¹² Art. 29 ust. 7 dyrektywy 2014/24/UE.

¹³ Art. 30 ust. 6 dyrektywy 2014/24/UE.

DYREKTYWA 2014/25/UE (tj. dotycząca przedsiębiorstw użyteczności publicznej działających w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych).

W dyrektywie 2014/25/UE nie przewidziano szczególnych podstaw do stosowania **dialogu konkurencyjnego** i **procedury konkurencyjnej z negocjacjami**, a podmiot zamawiający może wybrać dowolną z nich.

Procedura negocjacyjna z uprzednim zaproszeniem do ubiegania się o zamówienie jest uregulowana w mniejszym stopniu niż **procedura konkurencyjna z negocjacjami** (tj. jej odpowiednik określony w dyrektywie 2014/24/UE). Dyrektywa 2014/25/UE dopuszcza w ramach tej procedury znaczny margines negocjacyjny dla podmiotów zamawiających.

Jeśli chodzi o **procedurę negocjacyjną bez publikacji**, można ją stosować jedynie w bardzo szczególnych przypadkach dopuszczonych przez dyrektywę (informacje szczegółowe przedstawiono w załączniku 1).

3.1.2 Procedury obejmujące badania i rozwój

Jeżeli instytucja zamawiająca/podmiot zamawiający ustalą, że ich zamówienie obejmuje usługi badawczo-rozwojowe, muszą wybrać pomiędzy **podejściem dwuetapowym do zamówienia** a **partnerstwem innowacyjnym**.

Oba te podejścia niosą ze sobą korzyści i pewne ograniczenia:

A. PODEJŚCIE DWUETAPOWE

Jeżeli chodzi o podejście dwuetapowe, po udzieleniu zamówienia na badania i rozwój (przeprowadzonym w ramach albo poza zakresem dyrektyw, jak wskazano poniżej) należy udzielić drugiego zamówienia (objętego zakresem dyrektyw) na zakup powstałej w ich wyniku innowacji.

Zamówienia na usługi badawczo-rozwojowe nie są objęte zakresem dyrektyw, jeżeli korzyści z tych usług nie przypadają wyłącznie instytucji zamawiającej/podmiotowi zamawiającemu na potrzeby ich własnej działalności **lub** jeżeli instytucja zamawiająca nie wypłaca całości wynagrodzenia za świadczoną usługę¹⁴. Jeżeli żaden z tych dwóch warunków nie ma zastosowania, zamówienia na badania i rozwój wchodzą w zakres dyrektyw.

W przypadku zamówień na usługi badawczo-rozwojowe w zakresie objętym dyrektywami instytucje zamawiające mogą stosować dialog konkurencyjny, procedurę konkurencyjną z negocjacjami/

procedurę negocjacyjną z uprzednim zaproszeniem do ubiegania się o zamówienie lub procedurę negocjacyjną bez uprzedniej publikacji (tj. procedury nr 1, nr 2, nr 3 lub nr 5 w załączniku 1).

Jeżeli zamówienia na usługi badawczo-rozwojowe nie są objęte zakresem dyrektyw, instytucje/podmioty zamawiające mają dużą swobodę w ich realizacji, pod warunkiem że przestrzegane są określone w Traktacie zasady przejrzystości, równego traktowania i niedyskryminacji.

¹⁴ Art. 14 dyrektywy 2014/24/UE i art. 32 dyrektywy 2014/25/UE.

Zamówienia przedkomercyjne¹⁵ to szczególnie, **fakultatywny** model zamawiania usług badawczo-rozwojowych, realizowany poza zakresem dyrektyw, w ramach którego instytucje zamawiające dzielą się ryzykiem i korzyściami wynikającymi z zamówienia z dostawcami na warunkach rynkowych.

¹⁵ Więcej informacji można znaleźć w komunikacie Komisji pt. „Zamówienia przedkomercyjne: wspieranie innowacyjności w celu zapewnienia trwałości i wysokiej jakości usług publicznych w Europie” (COM(2007) 799 final) oraz w dokumencie roboczym służb Komisji (SEC(2007) 1668).

Dzięki oddzieleniu zakupu handlowego od etapu badań i rozwoju podejście dwuetapowe do zamówienia pozwala na większą swobodę podczas udzielania zamówień na prace badawczo-rozwojowe, jeżeli wykraczają one poza zakres dyrektyw, oraz umożliwia zamawiającym odsianie ryzyka technologicznego przed zobowiązaniem się do zakupu przemysłowych ilości powstałej innowacji. Pozwala ono również na zwiększenie konkurencji w momencie rozpoczęcia drugiego zamówienia (tj. poprzez dopuszczenie większej liczby konkurencyjnych rozwiązań, w tym rozwiązań potencjalnie opracowanych gdzie indziej, poza zakresem zamówienia badawczo-rozwojowego). Jednocześnie instytucje zamawiające muszą podczas przygotowywania zamówień na prace badawczo-rozwojowe zwrócić szczególną uwagę na ryzyko proceduralne na etapie drugiego postępowania o udzielenie zamówienia (np. uzależnienie od jednego wykonawcy, konflikty interesów itp.).

B. PROCEDURA USTANOWIENIA PARTNERSTWA INNOWACYJNEGO

Partnerstwo innowacyjne oferuje możliwość zakupu prac badawczo-rozwojowych oraz wynikających z nich innowacji w ramach jednego postępowania o udzielenie zamówienia. Łącząc w jednym zamówieniu zakup prac badawczo-rozwojowych oraz powstałej dzięki nim innowacji, partnerstwo innowacyjne zazwyczaj prowadzi do zmniejszenia kosztów administracyjnych i uniknięcia potencjalnego ryzyka proceduralnego, które może pojawić się na drugim etapie podejścia dwuetapowego do zamówienia.

Procedura ta może również zachęcać podmioty gospodarcze do udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia ze względu na perspektywę uzyskania zamówienia na powstałą w jej wyniku innowację bez konieczności przeprowadzania drugiego przetargu na podstawie dyrektywy. Może to mieć szczególne znaczenie w sektorach charakteryzujących się dominacją popytu publicznego (np. transport, opieka zdrowotna itp.), w których dostawca jest uzależniony od istnienia tego popytu. Jednocześnie może to prowadzić do powstania bardziej opłacalnych innowacji, ponieważ dostawca będzie miał motywację do obniżania kosztów produkcji w ramach swojego procesu badawczo-rozwojowego.

Partnerstwo innowacyjne umożliwi bliższą i bardziej swobodną współpracę między nabywcą publicznym a dostawcami, którzy będą również mieli większą pewność w kwestii ochrony poufności ich rozwiązań.

Które z tych dwóch podejść należy zastosować?

Ramy prawne UE nie narzucają ani jednego, ani drugiego z tych dwóch podejść. Wybór należy do instytucji/podmiotów zamawiających, które wybiorą najlepsze podejście w oparciu o fakty dotyczące danej sprawy i z uwzględnieniem opisanych powyżej względnych zalet i ograniczeń obu podejść.

Jednym z czynników wpływających na decyzję może być na przykład etap procesu badawczo-rozwojowego: im bliższy wprowadzenia na rynek jest proces badawczo-rozwojowy (np. wyższe poziomy gotowości technologicznej¹⁶), tym bardziej właściwe może być wykorzystanie partnerstwa innowacyjnego – i odwrotnie. Ważnym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji o wyborze procedury ustanowienia partnerstwa innowacyjnego może być również potrzeba stworzenia/zapewnienia rynku dla powstałej innowacji.

¹⁶ Poziomy gotowości technologicznej (TRL) są wskaźnikami poziomu dojrzałości poszczególnych technologii. Ten system oceny umożliwi wspólne zrozumienie, w jakim stanie znajduje się dana technologia, i uwzględni cały łańcuch innowacji. Stosuje się dziewięć poziomów gotowości technologicznej – najniższy to TRL 1, a najwyższy – TRL 9.
https://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2014_2015/annexes/h2020-wp1415-annex-g-trl_en.pdf

Zaangażowanie w dialog rynkowy

Jeżeli chodzi o udzielanie zamówień publicznych na innowacje, konsultacje rynkowe zapewniają instytucjom/podmiotom zamawiającym niezbędną wiedzę na temat tego, co mogą zakupić na rynku, aby zaspokoić swoje szczególne potrzeby w ramach dostępnych budżetów i ram czasowych, a tym samym umożliwiają przygotowanie odpowiednich specyfikacji.

Znajomość aktualnego stanu wiedzy pozwoli również nabywcom lepiej zrozumieć swoje potrzeby negocjacyjne, a tym samym wybrać najbardziej odpowiednie podejście i procedurę w zakresie udzielania zamówień.

Chociaż przeprowadzenie wstępnych konsultacji rynkowych nie jest obowiązkiem wynikającym z dyrektyw, jest ono zdecydowanie niezbędne przy zamawianiu innowacyjnych rozwiązań.

ZAŁĄCZNIK 1

PROCEDURY OBJĘTE ZAKRESEM DYREKTYW W SPRAWIE ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

PROCEDURA/INST RUMENTY CECHY CHARAKTERYSTYCZNE

PODSTAWA PRAWNA

KIEDY?

1. Dialog konkurencyjny	<p>Etap dialogu: celem jest zidentyfikowanie i określenie środków, które będą najbardziej odpowiednie do zaspokojenia potrzeb instytucji zamawiającej/podmiotu zamawiającego</p> <p>Znaczne możliwości negocjacyjne: instytucja zamawiająca/podmiot zamawiający mogą w ramach tego dialogu „omawiać wszystkie aspekty zamówienia z wybranymi uczestnikami”.</p> <p>Znaczna swoboda w organizacji dialogu</p> <p>Możliwości zarówno w zakresie INNOWACJI STOPNIOWYCH¹⁷, jak i PRZEŁOMOWYCH¹⁸</p>	<p>Dyrektywa 2014/24/UE: art. 26 ust. 4 lit. a) ppkt (i) oraz (ii) oraz art. 30</p>	<p>i. roboty budowlane, dostawy lub usługi „obejmują rozwiązania projektowe lub innowacyjne”¹⁹</p> <p>ii. potrzeby instytucji zamawiającej/podmiotu zamawiającego „nie mogą zostać spełnione bez dostosowania łatwo dostępnych rozwiązań”²⁰</p>
		<p>Dyrektywa 2014/25/UE: art. 44 ust. 3 i art. 48</p>	<p>Nieograniczone stosowanie (dyrektywa nie narzuca szczególnych przesłanek stosowania)</p>

17 Innowacje bliskie wprowadzenia na rynek.

18 Innowacje dalekie od wprowadzenia na rynek.

19 Art. 26 ust. 4 lit. a) ppkt (ii) dyrektywy 2014/24/UE.

20 Art. 26 ust. 4 lit. a) ppkt (i) dyrektywy 2014/24/UE.

<p>2. Procedura konkurencyjna z negocjacjami</p>	<p>Znaczne możliwości negocjacyjne</p> <p><i>Możliwości zarówno w zakresie INNOWACJI STOPNIOWYCH, jak i PRZEŁOMOWYCH</i></p>	<p>Dyrektywa 2014/24/UE: art. 26 ust. 4 lit. a) ppkt (i) oraz (ii) oraz art. 29</p>	<p>i. roboty budowlane, dostawy lub usługi „obejmują rozwiązania projektowe lub innowacyjne”²¹</p> <p>ii. potrzeby instytucji zamawiającej/podmiotu zamawiającego „nie mogą zostać spełnione bez dostosowania łatwo dostępných rozwiązań”²²</p>
<p>3. Procedura negocjacyjna z uprzednim zaproszeniem do ubiegania się o zamówienie (PN z uprzednim zaproszeniem)</p>	<p>Znaczne możliwości negocjacyjne (w przeciwieństwie do procedury konkurencyjnej z negocjacjami na podstawie dyrektywy 2014/24/UE, brak wymogu dotyczącego minimalnych „nienegocjowalnych” wymagań)</p> <p><i>Możliwości zarówno w zakresie INNOWACJI STOPNIOWYCH, jak i PRZEŁOMOWYCH</i></p>	<p>Dyrektywa 2014/25/UE: art. 44 ust. 3 i art. 47</p>	<p>Nieograniczone stosowanie (dyrektywa nie narzuca szczególnych przesłanek stosowania)</p>
<p>4. Partnerstwo</p>	<p>Można je wykorzystać do zakupu <i>zarówno innowacji opartych na</i></p>	<p><input type="checkbox"/> Art. 26 ust. 3 i art. 31 dyrektywy</p>	<p>Zakup obejmujący „innowacyjny produkt, usługę lub roboty</p>

²¹ Art. 26 ust. 4 lit. a) ppkt (ii) dyrektywy 2014/24/UE.

²² Art. 26 ust. 4 lit. a) ppkt (i) dyrektywy 2014/24/UE.

innowacyjne

badaniach i rozwoju, JAK I innowacji nieopartych na badaniach i rozwoju.

łączy w sobie zakup procesu badawczo-rozwojowego/innowacyjnego oraz powstałego w jego wyniku innowacyjnego produktu, innowacyjnej usługi lub innowacyjnych robót budowlanych **w ramach jednej procedury.**

Proces badawczo-innowacyjny odbywa się **w trakcie realizacji zamówienia** we współpracy z nabywcą publicznym.

Do wykorzystania głównie w przypadku INNOWACJI PRZEŁOMOWYCH (choć nie wyklucza się innowacji stopniowych).

5. Procedura negocjacyjna bez uprzedniej publikacji²⁵

Duża elastyczność i szeroki zakres negocjacji.

Możliwości zarówno w zakresie INNOWACJI STOPNIOWYCH, jak i PRZEŁOMOWYCH (tj. badań

2014/24/UE.

- ☐ art. 44 ust. 3 i art. 49 dyrektywy 2014/25/UE

Dyrektywa 2014/24/UE:

- ☐ art. 32 ust. 3 lit. a) (tj. dostawy badawczo-rozwojowe)
- ☐ art. 32 ust. 4 (tj.

budowlane, które nie może zostać zaspokojone przez zakup produktów, usług lub robót budowlanych już dostępnych na rynku”²³

„Celem partnerstwa innowacyjnego jest opracowanie innowacyjnego produktu, usługi lub robót budowlanych oraz późniejszy zakup dostaw, usług lub robót budowlanych będących wynikiem tych prac”²⁴.

Zasadniczo procedura może służyć udzielaniu zamówień na innowacje

1. W przypadku zamówień badawczo-rozwojowych:
 - ☐ zgodnie z dyrektywą

²³ Art. 31 ust. 1 dyrektywy 2014/24/UE i art. 49 ust. 1 dyrektywy 2014/25/UE.

²⁴ Art. 31 ust. 2 dyrektywy 2014/24/UE i art. 49 ust. 2 dyrektywy 2014/25/UE.

²⁵ Jeżeli ustawodawstwo krajowe dopuszcza taką możliwość.

i rozwoju).

O ile teoretycznie nie można wykluczyć możliwości zakupu innowacyjnego rozwiązania w oparciu o przesłanki wymienione w art. 32 ust. 2 lit. b) dyrektywy 2014/24/UE oraz art. 50 lit. c) ppkt (ii) i (iii), o tyle podstawy stosowania należy interpretować w sposób ścisły (np. tylko jedna firma może zrealizować zamówienie, a na rynku nie ma rozwiązania alternatywnego spełniającego wymagania instytucji zamawiającej/podmiotu zamawiającego). Wąskie konsultacje rynkowe nie mogą być wykorzystywane jako uzasadnienie dla tej procedury.

w następstwie konkursu)

- ☐ art. 32 ust. 2 lit. b) ppkt (ii) i (iii) (brak konkurencji ze względów technicznych i ze względu na ochronę praw wyłącznych)

Dyrektywa 2014/25/UE:

- ☐ art. 50 lit. b) (tj. zamówienia badawczo-rozwojowe)
- ☐ art. 50 lit. j) (tj. w następstwie konkursu)
- ☐ art. 50 lit. c) ppkt (ii) i (iii) (brak konkurencji ze względów technicznych i ze względu na ochronę praw wyłącznych)

2014/24/UE tylko w przypadku zamówień na ***dostawy w zakresie badań i rozwoju*** (tj. produktów wytwarzanych wyłącznie do celów prac badawczych, eksperymentalnych, naukowych lub rozwojowych)

- ☐ zgodnie z dyrektywą 2014/25/UE ***w przypadku wszystkich zamówień badawczo-rozwojowych***

2. w następstwie konkursu jedynie w celu dostosowania zwycięskiego projektu do potrzeb nabywcy (nie można wykorzystać tej procedury do wdrożenia zwycięskiego rozwiązania polegającego na realizacji dostaw lub wykonaniu robót budowlanych)
3. w **bardzo wyjątkowych okolicznościach** wymienionych w dyrektywie,

które należy **interpretować**
w sposób ścisły

INNE INSTRUMENTY WCHODZĄCE W ZAKRES DYREKTYW

PROCEDURA/INST RUMENTY

Konkursy

CECHY CHARAKTERYSTYCZNE

Wybór najlepszego projektu przez **sąd konkursowy**.
Mogą one obejmować **nagrody/wynagrodzenia** dla uczestników lub być stosowane jako część procedury prowadzącej do **udzielenia zamówienia publicznego na usługi**.

Specyfikacje funkcjonalne/wydajnościowe

Wykorzystanie specyfikacji funkcjonalnych/wydajnościowych towarzyszy zamówieniom na innowacje (umożliwiają one oferentowi zaproponowanie swoich rozwiązań, które spełniają szczególne wymagania nabywcy)

Oferty wariantowe

Umożliwiają one oferentowi zaproponowanie/wymagają od oferenta zaproponowania **rozwiązania alternatywnego** względem rozwiązania określonego przez nabywcę w dokumentach zamówienia.
Aby oferty wariantowe można było uwzględnić, muszą one spełniać **minimalne wymagania** określone w dokumentach zamówienia.

PODSTAWA PRAWNA

Rozdział II dyrektywy 2014/24/UE
Rozdział II dyrektywy 2014/25/UE

Art. 42 ust. 3 lit. a) dyrektywy 2014/24/UE
Art. 60 ust. 3 lit. a) dyrektywy 2014/25/UE

Art. 45 dyrektywy 2014/24/UE
Art. 64 dyrektywy 2014/25/UE

KIEDY?

Nabycie **planów** i **projektów** w takich dziedzinach jak planowanie przestrzenne, architektura, inżynieria i przetwarzanie danych

Zawsze gdy instytucja zamawiająca/podmiot zamawiający aktywnie lub biernie dążą do innowacyjności poprzez swoje zakupy

POZA ZAKRESEM DYREKTYW W SPRAWIE ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

PROCEDURA/INST RUMENTY

Zamówienia publiczne na prace badawczo-rozwojowe wykraczające poza zakres dyrektywy, w tym zamówienia przedkomercyjne

26

CECHY CHARAKTERYSTYCZNE

Prace badawczo-rozwojowe są jednym z szeregu działań, które **mogą generować innowacje**, ale same w sobie nie stanowią innowacji. Aby przyczyniły się one do powstania innowacji, powinno po nich nastąpić drugie postępowanie o udzielenie zamówienia dotyczące zakupu innowacyjnych dostaw, usług lub robót budowlanych będących wynikiem tych prac.

Nawet jeśli zamówienia na badania i rozwój są przeprowadzane poza zakresem dyrektyw, podlegają one określonym w Traktacie zasadom **dotyczącym przejrzystości, równego traktowania i niedyskryminacji**.

Zamówienia przedkomercyjne stanowią fakultatywne podejście do

PODSTAWA PRAWNA

Art. 14 dyrektywy 2014/24/UE

Art. 32 dyrektywy 2014/25/UE

KIEDY?

Dotyczy zamówień na *usługi* badawczo-rozwojowe (badania podstawowe, badania stosowane, eksperymentalne prace rozwojowe), gdzie:

- korzyści z tych usług nie przypadają wyłącznie instytucji zamawiającej na potrzeby jej własnej działalności;

LUB

- instytucja zamawiająca nie wypłaca całości wynagrodzenia za świadczone usługi.

zamówień na rozwiązania badawczo-rozwojowe nieobjęte zakresem dyrektyw w sprawie zamówień publicznych. Charakteryzują się podziałem korzyści i ryzyka pomiędzy podmiotami publicznymi i prywatnymi oraz sposobem udzielania zamówień na zasadach konkurencji (opracowanym z myślą o wykluczeniu pomocy państwa).

Możliwości w zakresie INNOWACJI PRZEŁOMOWYCH

ZAŁĄCZNIK 2

SCHEMAT PODEJMOWANIA DECYZJI

Czy
zamówienie obejmuje badania i rozwój?

Wolny wybór,
ocena
każdego przypadku z osobna

Partnerstwo innowacyjne

Podejście
dwuetapowe

Czy rozwiązanie można określić wystarczająco szczegółowo w trakcie procedury udzielania zamówienia?

Dyrektywa
2014/24/UE

Procedura dialogu konkurencyjnego

Procedura konkurencyjna z negocjacjami

Procedura negocjacyjna bez publikacji

Konkurs

Dyrektywa
2014/25/UE

Procedura dialogu konkurencyjnego

Procedura negocjacyjna z uprzednim zaproszeniem do ubiegania się o zamówienie

Procedura negocjacyjna bez publikacji

Konkurs

Dyrektywa
2014/24/UE
i dyrektywa
2014/25/UE

Partnerstwo innowacyjne

JAK KONTAKTOWAĆ SIĘ Z UE?

OSOBIŚCIE

W całej Unii Europejskiej działa kilkaset centrów informacyjnych Europe Direct.

Adres najbliższego centrum można znaleźć na stronie:

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

TELEFONICZNIE LUB DROGĄ MAILOWĄ

Europe Direct to serwis informacyjny, który udziela odpowiedzi na pytania na temat Unii Europejskiej.

Mozna się z nim skontaktować:

- dzwoniąc pod bezpłatny numer telefonu: 00 800 6 7 8 9 10 11 (niektórzy operatorzy mogą naliczać opłaty za te połączenia),
- dzwoniąc pod standardowy numer telefonu: +32 22999696 lub
- drogą mailową: https://europa.eu/european-union/contact_pl

WYSZUKIWANIE INFORMACJI O UE

Online

Informacje o Unii Europejskiej we wszystkich językach urzędowych UE są

dostępne na portalu Europa pod adresem: https://europa.eu/european-union/index_pl

Publikacje UE

Bezpłatne i płatne publikacje UE można pobrać lub zamówić na stronie: <https://op.europa.eu/pl/web/general-publications/publications>.

Większą liczbę egzemplarzy bezpłatnych publikacji można otrzymać,

kontaktując się z serwisem Europe Direct lub z lokalnym centrum informacyjnym (zob.

https://europa.eu/european-union/contact_pl).

Prawo UE i powiązane dokumenty

Informacje prawne dotyczące UE, w tym wszystkie unijne akty prawne od 1952 r.,

są dostępne we wszystkich językach urzędowych UE w portalu EUR-Lex: <http://eur-lex.europa.eu>

Portal Otwartych Danych UE

Unijny portal otwartych danych (<http://data.europa.eu/euodp/pl>) umożliwia dostęp do

zbiorów danych UE. Dane można pobierać i wykorzystywać bezpłatnie, zarówno do celów

komercyjnych, jak i niekomercyjnych.