



EUROPEAN CLUSTER
COLLABORATION PLATFORM

Procurement Meets Innovation: The Power of Innovation Partnerships

Summary



EU Clusters Talks
13 November 2024, 8:30 – 9:45 CET

An initiative of the European Union



Veřejné zakázky se setkávají s inovacemi:

Síla inovačních partnerství

EU Clusters Talks 13. listopadu 2024

ZÁPIS

European Cluster Collaboration Platform uspořádala jménem Evropské komise diskuzi EU Clusters Talk s názvem „Veřejné zakázky se setkávají s inovacemi: Síla inovačních partnerství“ dne 13. listopadu 2024 od 8:30 do 9:45. Cílem této akce bylo prozkoumat, jak mohou veřejné zakázky formou inovačního partnerství fungovat jako strategický katalyzátor inovací, podporovat konkurenceschopnost a odolnost napříč evropskými průmyslovými odvětvími.

Program setkání

Moderace: Jennifer Baker

- 1. Novinky z European Cluster Collaboration Platform**
Ángela Negrete Benedí, členka týmu European Cluster Collaboration Platform
- 2. Úvod do inovačních partnerství**
Anita Poort, referentka pro politiku inovačního zadávání veřejných zakázek, DG GROW, Evropská komise
- 3. Využití inovačního partnerství městem Amsterdam při obnově nábrežních zdí**
Tim van de Laar, senior projektový manažer, město Amsterdam
- 4. Panelová diskuse**
Corien Struijk, poradkyně pro klastrovou politiku a inovační zadávání veřejných zakázek, VLAIO
Joan Juul, projektový manažer, Clean - The Danish Water and Environmental Cluster
Joan Escudero, ředitel pro digitální zdravotnictví, Evidenze Group
Luis Noguera Coll, ředitel pro veřejný sektor a právní záležitosti, Science & Innovation Link Office (SILO), Smart City Cluster
- 5. Možnosti financování**
Ángela Negrete Benedí, členka týmu European Cluster Collaboration Platform

Klíčová sdělení

- Klastry fungují jako most mezi veřejnými institucemi a tržními aktéry, usnadňují spolupráci a snižují nejistotu v oblasti inovačního zadávání veřejných zakázek. Přispívají také ke vzdělávání malých a středních podniků v oblasti složitých zadávacích procesů, čímž činí inovační partnerství přístupnějšími a transparentnějšími.
- Klastry umožňují přeshraniční a mezioborovou spolupráci a pomáhají firmám škálovat jejich řešení nad rámec místních trhů.

- Inovační partnerství podle článku 31 směrnice 2014/24/EU umožňují veřejným zadavatelům společně s trhem vytvářet řešení na míru a propojit výzkum a vývoj s jejich zaváděním do praxe v rámci jednoho procesu.
- Inovační partnerství posilují konkurenceschopnost Evropy tím, že vytvářejí poptávku po špičkových řešeních.
- Podpora malých a středních podniků při přístupu k veřejným zakázkám je klíčová pro zvýšení rozmanitosti trhu a podporu inovací.

1. Novinky z ECCP

Ángela Negrete Benedí, členka týmu, Evropská platforma pro spolupráci klastrů

Po úvodních slovech moderátora Andrewa Lansleyho byly představeny následující novinky:

1. Přihlaste se do výzvy k vyjádření zájmu o organizaci evropského workshopu „Clusters Meet Regions“.

2. Zarezervujte si termín nadcházejících misí EU Business Hub:

v Tokiu ve dnech 9.-13. prosince 2024 a 17.-21. února 2025 a v Koreji ve dnech 17.-21. března 2025.

2. Úvod do inovačních partnerství

Anita Poort, referentka pro politiku inovačního zadávání veřejných zakázek, DG GROW, Evropská komise

Anita Poort zahájila své vystoupení definicí inovačních partnerství jako typu zadávacího řízení ve veřejných zakázkách, které jsou upraveny v článku 31 směrnice 2014/24/EU o zadávání veřejných zakázek. Tento postup umožňuje veřejným institucím spolupracovat s trhem na vývoji a zavádění řešení na míru, aniž by bylo nutné po fázi výzkumu a vývoje zahajovat nové zadávací řízení. Poskytuje strukturovaný rámec pro řešení konkrétních nenaplněných potřeb prostřednictvím inovací.

Postup se skládá ze tří hlavních fází. První je fáze zadávacího řízení, která probíhá obdobně jako u jiných veřejných zakázek. Druhá fáze zahrnuje pilotní testování, během něhož vybraný dodavatel spolupracuje s veřejným zadavatelem na vývoji a testování řešení. Pokud je tato fáze úspěšná, závěrečná fáze umožňuje veřejnému zadavateli nasadit produkt přímo na trh. Tento přístup zajišťuje plynulý přechod od vývoje ke komercializaci.

Jednou z hlavních výhod inovačních partnerství je jejich schopnost podporovat inovace propojením fáze výzkumu a vývoje s fází zavádění do praxe v rámci jednoho procesu. Jsou proto zvláště vhodná pro řešení nenaplněných potřeb v rychle se rozvíjejících oblastech, jako jsou digitální technologie. Partnerství rovněž snižují tržní riziko pro dodavatele tím, že zajišťují průběžnou podporu ze strany

veřejných orgánů. Postup navíc podporuje soutěž mezi konsorcií, což umožňuje identifikovat optimální řešení a v některých případech realizovat více řešení současně.

Anita Poort představila údaje o využívání inovačních partnerství v EU a zdůraznila, že v období 2016-2023 byly uzavřeny smlouvy v hodnotě přes 1,5 miliardy eur. Země, které tento postup využívají nejvíce, se každoročně liší, což odráží jeho postupně rostoucí uplatnění. Jeho potenciál však stále není plně využit a větší informovanost mezi veřejnými zadavateli i dodavateli by mohla jeho dopad výrazně zvýšit.

Z hlediska strategie představují inovační partnerství pro veřejné orgány účinný nástroj modernizace služeb a řešení zásadních výzev, jako jsou digitální a zelená transformace. Zároveň umožňují kvalitnější zadávací praxi díky podpoře spolupráce s dodavatelskou stranou a využití poptávky jako hybné síly inovací v celé Evropě.

Na podporu širšího využívání tohoto nástroje Anita Poort vyzvala účastníky, aby využili zdroje dostupné v komunitě EU Public Buyers' Community. Ty zahrnují studie, propagační materiály a příklady dobré praxe, které ukazují hodnotu a praktickou implementaci inovačních partnerství. Evropská komise rovněž připravuje další nástroje, například metodiky hodnocení a případové studie, které mají veřejným zadatelům pomoci maximalizovat přínosy tohoto postupu.

Na závěr zmínila vytvoření účtu na klastrové platformě, který umožní efektivnější sdílení novinek s účastníky tohoto klastru. Zároveň se připravuje propagační balíček k inovačním partnerstvím, jenž bude obsahovat další příklady dobré praxe.

3. Inovační partnerství využité městem Amsterdam při obnově nábrežních zdí

Tim van de Laar, senior projektový manažer, Gemeente Amsterdam

Tim van de Laar představil využití inovačních partnerství při obnově nábrežních zdí v Amsterdamu. Ve své prezentaci popsal výzvy spojené se zhoršujícím se stavem historické infrastruktury městských kanálů a vysvětlil, jak bylo inovační partnerství využito jako nástroj k řešení těchto komplexních problémů. Sdílel také zkušenosti s nastavením, realizací a výsledky projektu a nabídl cenné poznatky pro další města čelící podobným výzvám.

Na úvod byl popsán kritický stav amsterdamského pásu kanálů zapsaného na seznamu světového dědictví UNESCO. Mnoho nábrežních zdí a mostů trpělo desetiletými zanedbáváním a nedostatečného financování údržby. Konstrukce, původně navržené před staletími pro lehčí provoz, byly stále více zatěžovány moderní těžkou dopravou a stavební technikou, což vedlo k častým kolapsům a nutnosti instalace dočasných bezpečnostních opatření. Rozsah problému byl obrovský - obnovu vyžadovalo

200 kilometrů nábřežních zdí, což výrazně převyšovalo dosavadní roční tempo obnovy ve výši 500 metrů. Město proto potřebovalo inovativní přístup, který by překonal tradiční stavební metody, jež byly invazivní, zatěžující životní prostředí a obtížně škálovatelné.

Inovační partnerství bylo zvoleno jako preferovaná metoda zadávání veřejné zakázky díky své schopnosti propojit výzkum a vývoj s realizací a podpořit spolupráci mezi veřejnou správou a soukromými společnostmi. Proces zahrnoval několik fází: přípravu, zadávací řízení, výzkum a vývoj a komercializaci. Ve fázi soutěže byly tržní subjekty vyzvány k předložení inovativních řešení, přičemž šest vybraných uchazečů bylo hodnoceno podle škálovatelnosti, dopadu na životní prostředí, budoucí přidané hodnoty a schopnosti spolupráce. Současně bylo využito pevného stanovení ceny, aby byla zajištěna nákladová efektivita při zachování motivace k inovacím.

Tři vybraní partneři postoupili do pilotní fáze, během níž byla jejich řešení testována v reálných podmínkách. Výsledky prokázaly významný pokrok, včetně rychlejšího procesu obnovy, snížení dopadů na životní prostředí a zachování stromů. Jednou z nejvýznamnějších inovací bylo plně elektrické zařízení, které umožňovalo obnovu nábřežních zdí postupně, bez vibrací a hluku. Toto řešení bylo pozitivně přijato obyvateli a bylo v souladu s environmentálními cíli města. Komerční fáze, podpořena dlouhodobými rámcovými smlouvami, umožnila škálování těchto řešení a zajistila průběžné zlepšování i nákladovou efektivitu díky efektu učící se křivky.

Projekt přinesl pozoruhodné výsledky. Náklady na obnovu byly srovnatelné s tradičními metodami, avšak proces byl o 50 % rychlejší a došlo k 90% snížení negativních dopadů, jako je hluk a vibrace. Zachování 59 stromů dále podtrhlo environmentální přínosy nových technik. Presentace však zmínila i výzvy, například vysoké počáteční investice požadované od tržních subjektů, což vedlo k navýšení poplatků za vývoj s cílem zajistit spravedlivou kompenzaci.

Na závěr Tim van de Laar uvedl další úspěšný příklad inovačního partnerství realizovaného městem Amsterdamem, zaměřený na rozsáhlý projekt týkající se souboru školních budov. Tento projekt řešil významné výzvy spojené s výstavbou, rekonstrukcí či modernizací vzdělávací infrastruktury. Ukázal, že metodiku inovačního partnerství lze uplatnit i mimo oblast infrastruktury, například ve školství, kde jsou často potřeba řešení na míru, škálovatelná a dlouhodobě udržitelná. Zdůraznil, že tento přístup přináší v čase vyšší kvalitu výsledků, podporuje dlouhodobou spolupráci s dodavateli a vytváří příležitosti pro úspory nákladů i environmentální přínosy, podobně jako v případě obnovy nábřežních zdí.

4. Panelová debata

Panelisté se zabývali otázkou, jak mohou inovační partnerství překlenout mezeru mezi veřejným zadáváním zakázek a tržně orientovanými inovacemi a zároveň podporovat konkurenceschopnost, udržitelnost a spolupráci.

Corien Struijk zdůraznila zásadní roli klastrů jako mostu mezi trhem a veřejnými institucemi. Vysvětlila, že klastry pomáhají vládám porozumět dynamice trhu a propojit se s vhodnými aktéry při vývoji řešení. Zároveň plní vzdělávací roli, kdy informují firmy o složitosti inovačních partnerství, která jsou relativně nová a často vnímaná jako nejistá. Dále zdůraznila, že klastry mají klíčovou roli při podpoře spolupráce, a to jak uvnitř svých sítí, tak s externími partnery, což je pro inovace zásadní. Poukázala také na úzkou vazbu mezi zadáváním zakázek na inovace a dlouhodobou konkurenceschopností - partnerství podle ní umožňuje veřejným institucím spoluvytvářet řešení společenských výzev, například v oblasti udržitelnosti, již od počátku.

Joan Juul na tyto body navázala a zdůraznila úlohu klastrů při zprostředkování spolupráce a propojování veřejných institucí s trhem. Uvedla, že klastry pomáhají veřejným zadavatelům lépe porozumět tomu, jaká řešení již existují a co lze rozvíjet prostřednictvím inovačních partnerství. Podtrhla také význam přeshraniční spolupráce, kterou klastry umožňují a která rozšiřuje příležitosti firem vstupovat na mezinárodní trhy. Připustila, že veřejné instituce často nemají dostatečný přehled o možnostech trhu, a uvedla, že klastry jsou vhodně postaveny k překlenutí této mezery, zejména při nastavování ambiciózních cílů v oblasti udržitelnosti.

Joan Escudero přesunul pozornost do sektoru zdravotnictví a poukázal na významné problémy při sladování inovačních aktivit s realitou zadávání veřejných zakázek. Popsal, že mnoho inovací vyvinutých ve veřejných zdravotnických organizacích se nedostane do fáze zadávání zakázek kvůli nedostatečné koordinaci mezi inovačními odděleními a nákupními procesy. Zdůraznil potřebu překlenout toto „údolí smrti“ prostřednictvím nástrojů pro zadávání inovací tak, aby spoluvytvořená řešení byla skutečně přijata a využívána v praxi. Zároveň vyzdvihl roli klastrů při provázení malých a středních podniků složitými zadávacími procesy a při pomoci s budováním partnerství, která maximalizují jejich potenciál v inovačních partnerstvích.

Luis Noguera zdůraznil roli klastrů při snižování bariér vstupu na trh, zejména pro malé a střední podniky a startupy. Argumentoval, že klastry podporují spolupráci mezi menšími hráči a velkými společnostmi a vytvářejí prostředí, ve kterém mohou inovace prosperovat. Poukázal na význam efektivních modelů řízení a transparentní komunikace při budování silných partnerství mezi veřejným a soukromým sektorem. Zároveň vyzval ke zjednodušení zadávacích procesů, aby byla inovační partnerství přístupnější malým a středním podnikům, protože současné rámce jsou podle něj často příliš složité. Byla rovněž zdůrazněna důležitost sdílení znalostí, přičemž klastry hrají klíčovou roli při šíření dobré praxe a podpoře mezioborové spolupráce.

Navzdory rozdílným perspektivám se panelisté shodli na několika klíčových bodech. Všichni uznali, že klastry hrají zásadní roli jako propojovatelé, kteří překlenou mezeru mezi trhem a veřejnými institucemi, podporují spolupráci a poskytují aktérům potřebné vedení. Shodli se také na významu podpory malých a středních podniků při orientaci ve složitých zadávacích procesech, snižování bariér a propojování s vhodnými partnery. Dále zdůraznili, že pro úspěch inovačních partnerství je nezbytná flexibilita v modelech řízení a zadávání. Udržitelnost a konkurenceschopnost se ukázaly jako ústřední témata - veřejné instituce by podle panelistů měly stanovovat ambiciózní cíle a zapojovat trh do spoluvytváření řešení dlouhodobých společenských výzev.

Objevily se však i odlišné pohledy. **Joan Escudero** se soustředil na vnitřní sladění procesů ve veřejných institucích, zejména na nesoulad mezi inovačními a nákupními odděleními ve zdravotnictví, zatímco ostatní panelisté kladli větší důraz na externí spolupráci a zapojení trhu. **Luis Noguera** důrazně prosazoval zjednodušení evropských zadávacích rámců, aby byly lépe přizpůsobeny malým a středním podnikům, zatímco ostatní upřednostňovali roli klastrů při provázení podniků stávajícími procesy spíše než jejich zjednodušování. Corien Struijk navíc

upozornila na právní a etické aspekty zapojení klastrů na straně poptávky i nabídky v rámci téhož zadávacího řízení.

Panel reagoval také na otázky z publika, například na to, jak mohou klastry sladovat cíle veřejných institucí a soukromých společností. Zdůrazněna byla potřeba jasné politické podpory a strategického vedení ze strany veřejných orgánů, aby byla inovační partnerství úspěšná. Diskuse o flexibilitě a vývoji partnerství vedla k výzvám k adaptabilnějším modelům řízení a k organizaci workshopů zprostředkovaných klastry s cílem sladit očekávání jednotlivých aktérů.

Na závěr panelisté vyzvali k posílení spolupráce mezi klastry, malými a středními podniky a veřejnými institucemi, aby tato partnerství mohla plně rozvinout svůj potenciál. Mezi hlavní doporučení patřilo:

- Zlepšit přístup malých a středních podniků k příležitostem ve veřejných zakázkách.
- Posílit roli klastrů při sdílení znalostí.
- Rozvíjet nástroje na úrovni EU pro zefektivnění zadávání inovací.

5. Možnosti financování

1. Inovace tažené poptávkou prostřednictvím veřejného zadávání; uzávěrka 20. listopadu 2024.
2. Zrychlení zavádění inovací prostřednictvím otevřených výzev pro pokročilé inovace malých a středních podniků; uzávěrka 20. listopadu 2024.
3. Inovativní nástroje a obchodní modely; uzávěrka 16. ledna 2025.
4. Společné klastrové iniciativy (EUROCLUSTERS) pro oživení Evropy; uzávěrka 5. února 2025.
5. Příležitosti pro malé a střední podniky: výzvy v rámci Euroclusters; zveřejněno na European Cluster Collaboration Platform.