

Kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés gyakorlata az Európai Unióban

Berde Ágnes Barbara

INNOVA Észak-Alföld Regionális Fejlesztési és Innovációs Ügynökség Nonprofit Kft., Debrecen
agnes.berde@eszak-alfold.hu

ÖSSZEFOGLALÁS

A lisszaboni célkitűzésekben megfogalmazott célirányszám, mely szerint a GDP 3%-át kell kutatás-fejlesztésre fordítani továbbra is átlomképként lebeg számos európai ország előtt és összeurópai szinten. A gazdasági válság által determinált prioritások miatt viszont a nemzeti költségvetésekből egyre nehezebb növelni az állami szféra által támogatott K+F-t. Új módszerek, új programok szükségesek Európában, amelyek a kutatás-fejlesztés keresleti oldalát ösztönzik. Az Európa 2020 Innovációs Unió zászlóshajó programjában már kiemelt szerepet kap az egyik ilyen eszköz a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés. Napjainkban egyre több európai állam indítja be kísérleti jelleggel az amerikai SBIR (Small Business Innovation Research) program mintáját követő kereskedelmi hasznosítást megelőző programjait.

Kulcsszavak: kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés, innováció, gazdaságfejlesztés

SUMMARY

The target of 3% of GDP spent on R&D by the Lisbon priorities seems to be still far away from the reality in some European countries and at EU level as well. The economic crisis determined the priorities and it makes more complicated to dedicate more budget on Research and Development. New methods, new measures are needed in the European Union. Measures that supporting the demand side of the innovation and generates market-pull affects. The Europe 2020 Innovation Union Flagship Initiative dedicates a special role to pre-commercial procurement for the upcoming 10 years. Nowadays, there are more and more European countries running pilot projects adapting the American SBIR (Small Business Innovation Research) programme. .

Keywords: precommercial procurement, innovation, economic development

BEVEZETÉS

Az Európai Unióban az elmúlt években a közszeaktor és közbeszerzési gyakorlat különös figyelmet kaptak. Számos bizottsági kommunikáció és jelentés vizsgálta, hogy hogyan lehet élénkíteni a közszeaktor innovatív beszerzéseit. Így az elmúlt évek eredményeként a közbeszerzés, mint az innováció motorja az Európai Bizottság Európa 2020 stratégiájának (Európai Bizottság, 2010) egyik fontos eleme jelenik meg.

A stratégia 7 fő zászlóshajó programot fogalmaz meg az Európai Unió tagállamai számára, melynek egyike, az Innovációs Unió zászlóshajó programjának (Európai Bizottság, 2010) 17. vállalása kifejezetten a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzési gyakorlatra tesz ajánlást: „17. A tagállamoknak és a régióknak elkülönített költségvetéssel kell rendelkezniük kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzésre és innovatív termékek és szolgáltatások közbeszerzésére 2011-től (beleértve mindazokat, amiket az Innovációs Partnerségekről az 5. fejezet meghatároz). Ennek révén az EU-ban legalább évi 10 milliárdos nagyságrendben kell innovációra irányuló beszerzést lefolytatni, melynek eredményeképpen a közszolgáltatások hatékonyságát és minőségét fejleszthetik, miközben fontos társadalmi kihívásokra adnak válaszokat. A cél, hogy olyan innovatív beszerzési piacok jöjjenek létre, mint az Egyesült Államokban. A Bizottság támogatást és (pénzügyi) segítséget nyújt a szerződés kötő hatóságoknak, hogy ezeket a beszerzéseket diszkriminációmentesen és nyílt módon valósítsák meg, a kereslet összefogása, közös specifikációk meghatározása és KKV hozzáférés biztosítása érdekében. ...”

Az Európa 2020 stratégia keretében elérendő évi 10 milliárd eurós piaci méret elérése úgy jöhet létre, ha a közbeszerzések – amely az EU teljes GDP-jének 17%-át teszik ki, – a 0,5%-t innovatív beszerzésekre fordítjuk. Napjainkra az is egyértelművé vált, hogy a lisszaboni célkitűzésekben megfogalmazott célirányszám, a 3%-os K+F ráfordítás nem kivitelezhető, a K+F támogatási rendszer átalakítása nélkül. A gazdasági válság okozta nemzeti és európai problémák viszont nem teszik lehetővé, hogy nagyobb állami támogatást fordítsanak a K+F-re, így a megoldás a strukturális átalakításban keresendő.

A Bizottság által 2006-ban megjelentetett „Kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés: az európai innovációs körforgás hiányzó láncszeme” (Európai Bizottság, 2007a) című független jelentés rámutat arra, hogy az Egyesült Államokban a közszeaktor évi 50 milliárd USD-t költ K+F-beszerzésre, ami körülbelül 15%-a a teljes közbeszerzési keretnek. Ez az összeg hússzor annyi, mint amit az Európai Unió ugyanerre a célra fordít. A jelentés arra is felhívja a figyelmet, hogy ez az összeg mintegy a felét teszi ki annak a különbségnek, amely az USA és Európa között a teljes K+F-ráfordítás tekintetében fennáll. A K+F-beszerzésre fordított összegek tekintetében az USA körülbelül a teljes K+F beszerzés 90%-át védelmi és útkutatási célokra fordítja.

Bár az Európai Unió egyértelműen kevesebbet költ védelmi célokra, mégis a civil szférát érintő közbeszerzések területén is megfigyelhető, hogy az Unió K+F beszerzési gyakorlat az egészségügy, az energia,

az oktatás, a közlekedés vagy a környezetvédelem területén is mindössze a negyede az USA által hasonló célokra fordított összegnek. Hogy egy-két kézzel fogható példát említsünk: mindennapjainkban ma már számos K+F-beszerzés eredményeképpen létrejött innovatív technológiát használunk: például az internetprotokoll-technológia, a globális helymeghatározó rendszer (GPS), a nagy teljesítményű számítástechnikai rendszerek vagy számos félvezető-technológiai innováció.

Napjaink versengő, globalizálódott környezetében újra kell értékelnünk a közszektor innováció hasznosító és innováció meghatározó szerepét. Az EU legfontosabb kereskedelmi partnerei – az USA vagy Japán – ezt már nagyrészt megtették: ezekben az országokban a K+F-beszerzés fontos innováció ösztönző szerepet tölt be. Az európai társadalmi-gazdasági modellnek a magas szintű közszolgáltatások képezik az alapját, amelyet napjainkban szintén olyan kihívások jellemeznek, mint a globalizáció vagy az elöregedő társadalom. Az ezekre a kihívásokra adott válaszoknál is fontos, hogy világszintű közszolgáltatásokat biztosítsunk. Így a gazdasági válságból való kilábalás során fontos, hogy a közhivatalok ne csak figyelembe vegyék, de aktívan vezéreljék a kutatás és innováció iránti keresletet.

A hatékony közbeszerzés eszköze lehet a gazdaságélénkítő szakpolitikának: erősíti a helyi iparágakat, piacot teremt a helyi kis és középvállalkozások számára. A helyi vállalatok versenyképességének javítása kapcsolódik Porter (1990) gyémántmodelljének hazai, belföldi keresleti feltételeihez, ahol a szofisztikált vásárlónak fontos szerepe van az új igények megfogalmazásában. Így a közbeszerzési eljárás nagyobb teret kell, hogy nyerjen, mint a kkv-k szerepét és jelentőségét erősítő gazdaságpolitikai eszköz.

A támogató eszközök széles skálája alkalmazható a kutatás-fejlesztés és innováció támogatása során. Ezek hagyományosan lehetnek állami támogatások, kölcsönök és fiskális eszközök. Ezek az eszközök elsősorban a K+F tevékenységet támogatják meg és a kutatás-fejlesztés kínálati oldalára koncentrálnak (Aschoff és Sofka, 2008). Azonban a hatékonyan működő innovációs rendszerekben nem csak az innováció generálása, hanem a társadalom, a végfelhasználók abszorpciók képessége is fontos (Aho, 2006). A K+F közbeszerzés az innováció keresletjavító eszköze lehet.

A költséghatékonyabb és magasabb szintű szolgáltatások nyújtása érdekében nagyobb beruházásra van szükség a K+F és innováció területén végbemenő beszerzéseknél, ami segítheti az európai ipar versenyképességét. Különösképpen, hogy az EU GDP-jének 17%-t kitevő közbeszerzések jelentős kereslet oldali, piacerkentő hatást gyakorolhatnak az innovatív tevékenységre.

KERESKEDELMI HASZNOSÍTÁST MEGELŐZŐ BESZERZÉS

Az Európai Bizottság 2007-ben megjelentett közleménye (COM2007) 799 – „*Kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés: az innováció serkentése a fenntartható, minőségi európai közszolgáltatások érdekében*” vezeti be a „kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés” fogalmát. A közlemény szerint a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés a K+F szolgáltatások állami támogatásnak nem minősülő beszerzési modelljét jelenti, amely esetében a haszon nem kizárólag „*az ajánlatkérő szervnél jelentkezik a szolgáltatásnak a saját tevékenységében való felhasználása során*”, miközben „*a kapott szolgáltatás ellenértékét teljes mértékben az ajánlatkérő szerv fizeti meg*”.

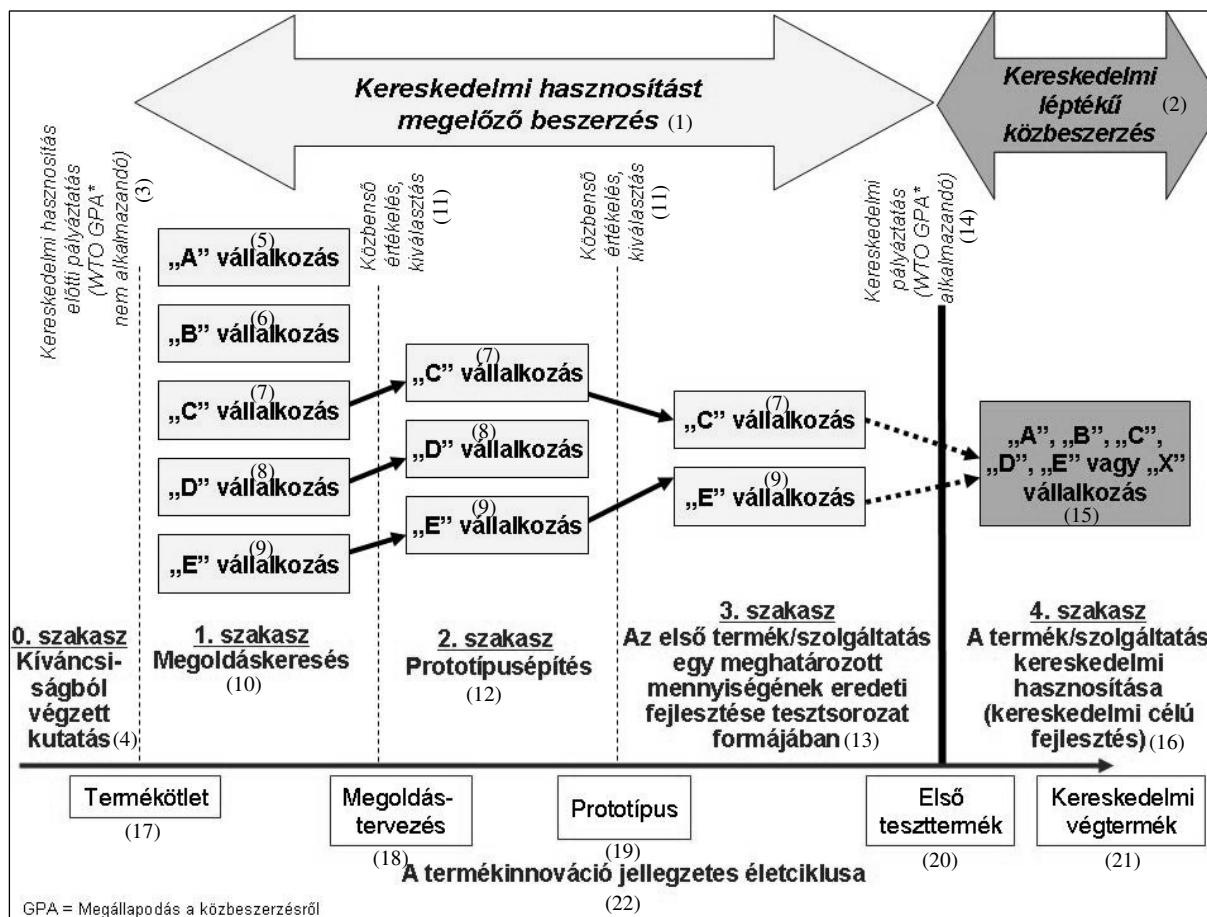
A kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzése tulajdonképpen olyan K+F szolgáltatások beszerzése, ahol a haszon és a kockázat a piaci feltételek szerint kerül megosztásra, és amelyben több vállalkozás keres új megoldást a közszféra által megfogalmazott szükségletre. A közszféra által megfogalmazott szükséglet minden esetben valamilyen szintű új technológiai megoldás kidolgozását jelenti. A modell célja, hogy a haszon és a kockázat megosztásával bővüljenek a kereskedelmi feltételek, hogy a közszféra gyorsabban vezessen be újításokat, és hogy az új technológiai fejlesztéseket az ipar aknázza ki. A modell szétválasztja a kereskedelmi hasznosítást megelőző K+F fázist és a K+F eredményeként létrejövő végtermék piaci bevezetését, ezáltal is szűrve a K+F-hez társuló kockázatot.

A kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés a következő szakaszokra bontható (1. ábra):

- szakasz: A közszféra szükségletei alapján K+F igény azonosítása: amely során az ajánlatkérő szerv felméri a kínálati oldalon rendelkezésre álló lehetőségeket. Amennyiben nem állnak rendelkezésre a szükséglet kielégítésnek megfelelő termék és szolgáltatás és K+F válik szükségessé, dönthet az ajánlatkérő szerv a kereskedelmi hasznosítást beszerzés folyamata mellett.
- szakasz: Megoldáskeresés: több vállalkozás javaslatainak a műszaki, gazdasági, technológiai megvalósíthatóságának ellenőrzése.
- szakasz: Prototípuskészítés: során már csökkentett számú vállalkozó által javasolt prototípus leírást, bemutatást, első termék korlátozott kifejlesztését jelenti.
- szakasz: Első teszt termék: minimum két vállalkozó által fejlesztett első termék valós körülmények közötti kipróbálása.

A folyamat záró szakasza a 4. szakasz: A termék/szolgáltatás kereskedelmi hasznosítása jelenti a kereskedelmi léptékű hagyományos közbeszerzés folyamatát és nem képezi részét a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzési folyamatnak. A kereskedelmi léptékű közbeszerzés kiválasztása lehetővé teszi, hogy a folyamat során a piaci bevezetés pillanatában a piacon fellelhető lehető „legjobb” megoldást választhassa, anélkül, hogy az iparág közben egyoldalúan állami támogatáshoz jutna.

1. ábra: Kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzési modell



Forrás: Európai Bizottság (2007b)

Figure 1: Acquisition model prior to commercial use

Acquisition prior to commercial use(1), Commercial type public procurement(2), Tendering process prior to commercial use(WTO GPA* shall not be applied)(3), Phase 0, research performed out of curiosity(4), „A”enterprise(5), „B”enterprise(6), „C”enterprise(7), „D”enterprise(8), „E”enterprise(9), Phase 1, Looking for solutions(10), Selection of mid-term evaluation(11), Phase 2, Building a prototype(12), Phase 3, Development of a determined quantity of the first product/service in the form of a test series(13), Commercial tendering: (WTO GPA* should be used)(14), „A”, „B”, „C”, „D”, „E”, or „X” enterprise(15), Phase 4, Commercial use of the product/service (development for commercial purposes)(16), Product idea(17), Planning a solution(18), Prototype(19), First test product(20), Commercial end product(21), The typical life cycle of product innovation(22), Source: European Commission (2007b)

Összefoglalva, a kereskedelmi hasznosítást megelőző közbeszerzés a következő jellemzőkkel rendelkezik:

- Tárgya kizárólag K+F-szolgáltatás.
- Az ajánlatkérő szerv nem tartja fenn saját kizárólagos használatra a K+F eredményeit.
- A folyamat a lehető legnagyobb mértékben biztosítja a versenykörülményeket, az átláthatóságot, a nyitottságot, a tisztességes feltételeket és a piacialapú árképzést.
- A folyamat során több vállalkozás egymással versengve fejleszti ki az adott igényt legjobban kielégítő megoldást. Az utolsó szakaszig legalább két résztvevő vállalkozás versenyben marad, ami biztosítja a jövőre nézve a versengő piac meglétét.
- A résztvevők elemzik és összevetik az egyes megoldási lehetőségek előnyeit és hátrányait.
- A beszerzés folyamata több szakaszból áll, a résztvevők minden egyes K+F-szakasz végén értékelést végeznek és választják ki a legjobb megoldást, így az ajánlatkérő szerv meg tudja határozni a fejlesztés irányát, hogy a végeredmény a lehető legjobban igazodjon a közszektor igényeihez.

A modell összhangban áll a közbeszerzési irányelvekben, a közbeszerzésről szóló WTO-megállapodásban (GPA), a Szerződés alaprendelkezéseiben, illetve a versenyjogban – beleértve az állami támogatásra vonatkozó jogszabályokat – meghatározott, a K+F szolgáltatások közbeszerzésére vonatkozó jelenlegi jogi keretekkel. A 2004/18/EK és a 2004/17/EK Közbeszerzési irányelvek teremtik meg a jogi alapot a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzési modell számára. A közszféra által K+F szolgáltatásokra kötött szerződések kivételt

képeznek a közbeszerzési eljárás alól, mindaddig, amíg K+F eredményeképpen létrejött előnyök az ajánlatkérő szervnél jelentkeznek a szolgáltatásnak a saját tevékenységében való felhasználás során és feltéve, hogy a kapott szolgáltatás ellenértékét teljes mértékben az ajánlatkérő fizeti meg. Bár azokat a szerződéseket, amelyek nem esnek a Közbeszerzési Irányelvek alá, nem szükséges Európa szerzte tendereztetni, a szerződés alapelvei továbbra is kell, hogy érvényesüljenek, úgy, mint az átláthatóság, objektivitás, egyenlő elbánás és nondiszkrimináció elve. A kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés modelljének alkalmazásakor feltétlenül szükséges annak ellenőrzése, hogy a beszerzésben részt vevő vállalkozás előnyben részesül-e vagy sem. Szabályként megállapítható, hogy az ajánlatkérő szerv és a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzésben részt vevő vállalkozás közötti kapcsolat nem foglalhat magában támogatási elemet; ennek eshetőségét a szerződés megfelelő kialakításával kell kizárni. Amennyiben a hatóságok piaci áron vásárolnak K+F-et vállalkozásoktól, nincs előnyszerzés, így állami támogatási elem sem.

KERESKEDELMI HASZNOSÍTÁST MEGELŐZŐ BESZERZÉS GYAKORLATA AZ EURÓPAI UNIÓBAN

Néhány tagállam nemzeti vagy regionális szintén kísérleti projekteket kezdett el az innovatív közbeszerzések területén: Nagy-Britannia, Hollandia, Finnország, Flamand közösség (Belgium), Észak-Alföld Régió (Magyarország). Ezen országok közül Nagy-Britannia és Hollandia már évek óta működteti az amerikai mintát követő Small Business Research Initiative (SBRI) típusú programjait.

Az angol SBRI egy program, amelynek célja, hogy közzsféra hatóságai K+F szolgáltatást vásárolhassanak kis és középvállalkozásoktól. Az SBRI 100%-ban támogatott fejlesztési szerződéseket jelent, ahol a kormány a vevő. Míg a közzsférának a joga engedélyeztetni a létrejött technológiát, addig a szellemi tulajdonjogok a vállalkozásoknál maradnak. Az angol modell az Amerikai Egyesült Államok SBIR modelljét követi, amelyet 1982-ben vezettek be, azért hogy javítsák a kutatások kereskedelmi hasznosulását. Az USA-ban minden olyan állami szervnek, melynek K+F költségvetése meghaladja a 100 millió dollárt, kötelessége a K+F költségvetésének 2,5%-át kis és középvállalkozásokra fordítani. Több tanulmány igazolja, hogy az SBIR programok eredményesek és hogy minden negyedik SBIR projektre jut egy szabadalom.

A Bound és Puttick (2010) jelentése szerint a Nagy-Britanniai SBRI program 2001-ben indult és 2009-ig 370 szerződést kötöttek 24,5 millió £ értékben. A program az első szakaszában, melyben a megvalósíthatóságot vizsgálja elsősorban, a szerződés összege kevesebb, mint 100 000 font és kevesebb, mint 6 hónapra szól. A második szakaszban, amely a prototípus fejlesztés szakasza, a vállalkozásokkal kötött szerződések maximum 1 000 000 fontra szólnak 2 éves periódusra. A brit SBRI program nem támogatja a termékinnováció 3. szakaszát. Ugyanúgy, mint a holland program, ahol az 1. szakasz maximum 50 000 €, a második szakasz 450 000 €.

A brit és holland SBIR gyakorlat (1. táblázat) leginkább abban különbözik az amerikaiaktól, hogy míg az amerikaiaknál feltétel, hogy csak kevesebb, mint 500 főt foglalkoztató cég indulhat a programban, addig az európai versenyszabályoknak megfelelően bármekkora nagyságú vállalat indulhat. Ennek ellenére a program nem túl népszerű a nagyvállalatok körében és 90%-ban kkv-k az alanyai ezeknek a szerződéseknek. A különbség az SBRI és a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzési modell között, hogy az SBRI csak 2 szakaszt finanszíroz. Milyen előnyökkel jár az SBRI a kkv-k számára? Az SBRI szerződések illeszkednek a kkv-k operatív menedzsmentjébe, a K+F tevékenység 100%-ban finanszírozott és a szellemi tulajdonjog a fejlesztőnél marad. A brit és holland SBRI program pályázati felhívásai az egészségügy, környezetvédelem, honvédelem által generált fejlesztési kérdéseket érintették.

1. táblázat

A holland SBRI program ütemezése

1	Előkészítés(1)	2 héttől 3 hónapig(8)
2	Felhívás publikálással(2)	6–8 hét(9)
3	Pályázatok értékelése(3)	4–8 hét(10)
4	1. szakasz(4)	6 hónap(11)
5	Megvalósíthatósági tanulmány értékelése(5)	2 hét(12)
6	2. szakasz felhívása(6)	2 hét(12)
7	Pályázatok értékelése(3)	4–8 hét(10)
8	2. szakasz(7)	2 év(13)

Forrás: szerző saját szerkesztése

Table 3: Phases of the Dutch SBRI program

Preparation(1), Invitation with publishing(2), Evaluation of project proposals(3), Phase 1(4), Evaluation of the feasibility study(5), Invitation to Phase 2(6), Phase 2(7), From 2 weeks to 3 months(8), 6–8 weeks(9), 4–8 weeks(10), 6 months(11), 2 weeks(12), 2 years(13), Source: author's own edition

A 2. szakasz kifizetései 5 részre vannak osztva, követve a fejlesztés előrehaladásának ütemét. A Holland program 2004-ben indult és azóta 28 program jelent meg különböző területeken, összesen 120 szerződést írtak ezidáig alá, míg a rendelkezésre álló költségvetési keret 1,5 millió Euróról 15 millió Euróra nőtt. Az USA az elmúlt 25 év gyakorlatában 50 000 szerződést írt alá.

Az Észak-alföldi régió is szerepel a 10 ország között, amely a Strukturális Alapokból kívánja finanszírozni a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzési kísérleti jellegű projektek megvalósítását. Az Interreg IVC típusú Rapide (www.rapidenetwork.eu) elnevezésű projekt során az INNOVA Észak-alföldi Regionális Fejlesztési és Innovációs Ügynökség és az Észak-alföldi Regionális Fejlesztési Ügynökség közösen vizsgálta kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzési modellt a regionális operatív programba beültethetőségének a lehetőségét. A Fejlesztési Ügynökség olyan konstrukciótervezetet dolgozott ki, amely 75 millió Forinttal támogatja két éven keresztül két kísérleti jellegű kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzési projekt megvalósítását.

A regionális operatív programok megvalósításáért felelős Irányító Hatóság (ROP IH) a 2007–2008-as időszakban nem jelentette meg az ÉAOP 1.1.3 B) Kísérleti jellegű fejlesztések komponens pályázati kiírását, és az IH-nak a projekt megindulásakor nem volt egyértelmű állásfoglalása és kidolgozott koncepciója erre vonatkozóan. Ezért a konstrukcióterv javasolja, hogy nyíljon lehetőség a fent említett eljárás alkalmazására a 1.1.3 B) komponens keretein belül. Amennyiben a PCP kiírás sikeresnek bizonyulna, úgy a későbbiekben az akcióterv további prioritásaira (pl. 2. Turisztikai célú fejlesztés, 3. Közlekedési feltételek javítása, illetve az 5. Város- és térségfejlesztés) is kiterjeszhetővé és alkalmazhatóvá válna.

A RAPIDE projekt alapján az INNOVA Észak-alföldi Regionális Innovációs Ügynökség közreműködésével kidolgozásra került konstrukcióterv a Kereskedelmi Hasznosítást Megelőző Beszerzés gyakorlatát szeretné beépíteni a magyar jogi keretek közé és a fenti gyakorlattal 2 kísérleti projektet megvalósítani. A konstrukció oly módon kerül megvalósításra (Grasselli, 2010), hogy kiválasztásra kerül egy Kedvezményezett Szervezet, amelynek feladata 2 db Kereskedelmi Hasznosítást Megelőző Beszerzési eljárás előkészítése és lebonyolítása. Az előkészítési folyamat során a Kedvezményezett Szervezet felméri a közszolgáltatást végző vállalatok, önkormányzatok, szervezetek kutatás-fejlesztési igényeit, beazonosítja az innovatív beszerzési eljárásra alkalmas projekteket, majd külső szakértőkből álló Bíráló Bizottság segítségével kiválasztja az eljárásra alkalmas projektet/projektgazdát. A második szakaszban a Kedvezményezett Szervezet együttműködési megállapodás keretében megállapodik a projektgazdával. A Kedvezményezett Szervezet menedzseli és finanszírozza a termékinnováció kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzési folyamatát. A projektgazda kötelezi magát, hogy a folyamat után lefolytatja a kereskedelmi léptékű beszerzési eljárást (2. ábra).

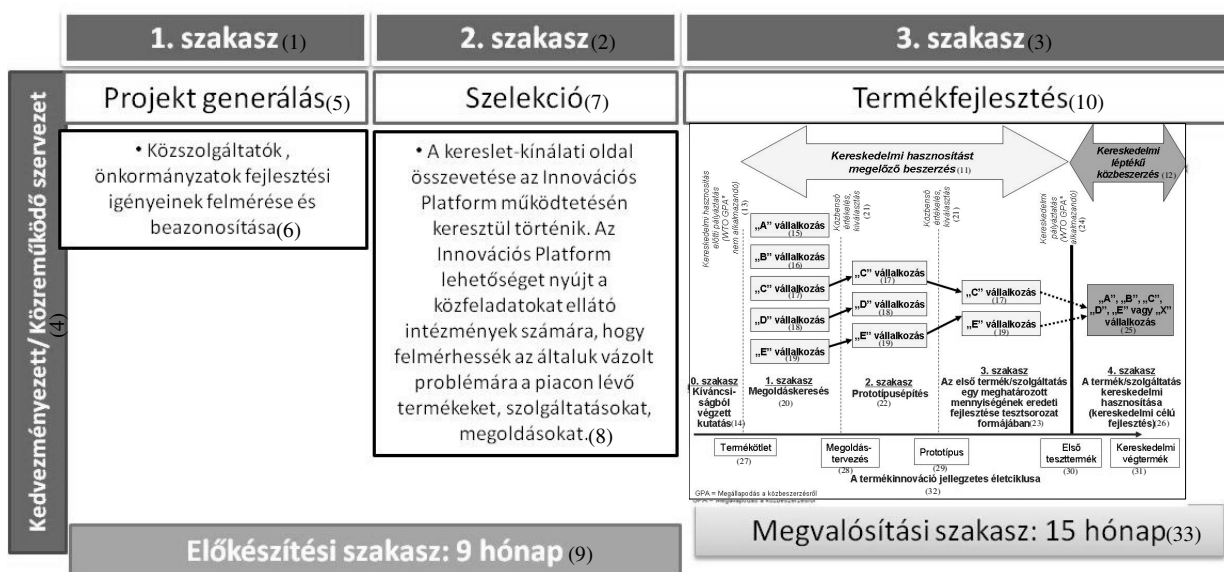
A Kedvezményezett Szervezet a termékinnováció szakaszainak, – úgymint: megoldáskeresés, prototípusépítés, tesztsorozat készítés – megfelelően vonja be a vállalkozásokat. A Kedvezményezett Szervezet a termékinnováció adott szakaszában résztvevő fejlesztőket az adott szakaszhoz megfelelő azonos nagyságú díjazásban részesíti. Egy szakaszban legfeljebb 3 fejlesztő díjazható.

KÖVETKEZTETÉSEK

A kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzési eljárás lehet a válasz napjaink társadalmi-gazdasági kihívásaira, hiszen egy olyan kutatás-fejlesztést ösztönző modell, amely a fejlesztéseken keresztül a társadalmi közjót érintő problémákra keresi a választ, mindamelllett, hogy élénkíti a vállalkozások K+F potenciálját versenyét, a kutatás-fejlesztés keresleti oldalát támogatva. A modell az európai térségen kívül már számos országban bejáratott struktúrával rendelkezik, úgymint USA, Japán, Kína és egyértelműen kimutatható az, hogy a GDP K+F ráfordításokban mutatkozó különbségben ezeknek az országoknak az esetében nagyrészt a közszektor K+F beszerzéseiből származtatható. Európában a közbeszerzési piac a GDP 17%-át teszi ki, így elegendő, ha a közlejtőben ezen beszerzések mindössze 0,5%-át valósítjuk meg innovatív módon. Fontos továbbá, hogy az olyan kezdeményezések, mint a holland, brit és az észak-alföldi gyakorlat minél több lehetőséget és támogatást kapjanak, hiszen ezen programok megvalósítása úttörő jellegű lehet Európában.

Magyarországon is számos az innováció kínálati oldalát ösztönző eszköz állt rendelkezésünkre a Kutatás, Technológiai és Innovációs Alap eszközeiből, azonban kevés az olyan hazai program, amely a K+F keresleti oldalát támogatja. Ahhoz, hogy sikeresen megvalósítható legyen egy ilyen program, ahhoz először is szükséges lenne a megfelelő szakpolitikai elkötelezettség, majd kísérleti jelleggel a pályázati konstrukció kipróbálása.

2. ábra: ÉAOP 1.1.3 B) Kísérleti jellegű kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzési modellje



Forrás: szerző saját szerkesztése

Phase 1(1), Phase 2(2), Phase 3(3), Beneficial/Intermediate organisation(4), Generation of projects(5), Assessment and identification of the development needs of utility companies and local authorities(6), Selection(7), The comparison of demand and supply is done by the operation of the Platform. The Innovation Platform provides an opportunity for institutions performing public duties to be able to assess the usefulness of the products, services and solutions available on the market from the aspect of the problems they come up with(8), Preparation phase: 9 months(9), Product development(10), Acquisition prior to commercial use(11), Commercial type public procurement(12), Tendering process prior to commercial use(WTO GPA* shall not be applied)(13), Phase 0, research performed out of curiosity(14), „A”enterprise(15), „B”enterprise(16), „C”enterprise(17), „D”enterprise(18), „E”enterprise(19), Phase 1, Looking for solutions(20), Selection of mid-term evaluation(21), Phase 2, Building a prototype(22), Phase 3, Development of a determined quantity of the first product/service in the form of a test series(23), Commercial tendering: (WTO GPA* should be used)(24), „A”, „B”, „C”, „D”, „E”, or „X” enterprise(25), Phase 4, Commercial use of the product/service (development for commercial purposes)(26), Product idea(27), Planning a solution(28), Prototype(29), First test product(30), Commercial end product(31), The typical life cycle of product innovation(32), Product development Realisation phase: 15 months(33), Source: author’s own edition

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

A publikáció elkészítését a TÁMOP-4.2.2/B-10/1-2010-0024 számú projekt támogatta. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósult meg.

IRODALOM

Aho, E.–Cornu, J.–Georghiou, L.–Subirá, A. (2006): Creating on innovative Europe: Report of the independent expert group on R&D and Innovation. Office for Official Publications of the European Communities. Luxembourg.

Aschhoff, B.–Sofka, W. (2008). Innovation on demand – can public procurement drive market success of innovations. Discussion Paper No. 08-052. Centre for European Economic Research. Mannheim.

Bound, K.–Puttick, R. (2010): Buying Power? Is the Small Business Research Initiative for procuring R&D driving innovation in the UK?

Európai Bizottság (2007a): A kockázat- és haszonmegosztást piaci körülmények között alkalmazó K+F szolgáltatások beszerzésének egyik lehetséges modellje, a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés; ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/fp7/ict/docs/pcp/info-2009-00128-00-00-hu-tra-00_en.pdf. Office for Official Publications of the European Communities. Luxembourg.

Európai Bizottság (2007b): Kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés: az innováció serkentése a fenntartható, minőségi európai közszolgáltatások érdekében; http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0799:FIN:HU:PDF. Office for Official Publications of the European Communities. Luxembourg.

Európai Bizottság (2010): EURÓPA 2020 – Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája. http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_HU_ACT_part1_v1.pdf. Office for Official Publications of the European Communities. Luxembourg.

Grasselli, N. (2010): Experiences from starting RAPIDE actions: Challenges and Successes – Implementation via ERDF (2010) http://cordis.europa.eu/fp7/ict/pcp/grasselli-pres-od-2010.pdf

Porter, M. E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. The Free Press. New York.