



КОМИСИЯ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ОБЩНОСТИ

Брюксел, 14.12.2007
COM(2007) 799 окончателен

**СЪОБЩЕНИЕ НА КОМИСИЯТА ДО ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ, СЪВЕТА,
ЕВРОПЕЙСКИЯ ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛЕН КОМИТЕТ И КОМИТЕТА
НА РЕГИОНИТЕ**

**Доставки на развойни продукти: Насърчаване на иновациите с цел обезпечаване
устойчивостта и високото качество на обществените услуги в Европа**

{SEC(2007) 1668}

СЪОБЩЕНИЕ НА КОМИСИЯТА ДО ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ, СЪВЕТА, ЕВРОПЕЙСКИЯ ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛЕН КОМИТЕТ И КОМИТЕТА НА РЕГИОНИТЕ

Доставки на развойни продукти: Насърчаване на иновациите с цел обезпечаване устойчивостта и високото качество на обществените услуги в Европа

(Текст от значение за ЕИП)

1. Въведение

Съобщението относно "широката иновационна стратегия за ЕС"¹ подчертава ключовото значение на публичните доставки за укрепването на иновационния капацитет на Съюза и едновременно с това – за повишаването на качеството и ефикасността на публичните услуги. В него също така се подчертават неоползотворените възможности за снабдяване с развойни продукти в Европа. В своите заключения относно гореспоменатото съобщение² Съветът призовава Комисията да разясни начините, по които европейските норми относно публичните доставки могат да бъдат използвани за стимулиране на иновациите. Резолюцията на Европейския парламент от юни 2007 г. относно въвеждането и прилагането на законодателството в сферата на публичните доставки³ насърчава нарастването на доставките на развойни продукти в ЕС.

Наскоро публикуваните насоки⁴ за внедряване в публичния сектор на иновационни продукти, разработки и услуги, които вече са пуснати на пазара, посочват десет примерни добри практики за насърчване използването на потенциала на публичните доставки за стимулиране на иновационните процеси.

Настоящото съобщение разглежда концепцията за "доставки на развойни продукти", изразяващи се в научноизследователски и развойни дейности, предхождащи пускането на продуктите на пазара. За целите на настоящото съобщение определението "доставки на развойни продукти" се стреми да опише един подход за получаване на научноизследователски и развойни услуги, различни от онези, при които "ползите не остават изключително за възлагащия орган при извършване на неговата дейност при условие, че той изцяло е заплатил услугата)^{5,6}" и които не представляват държавна помощ. По-специално, при **доставките на развойни продукти**:

1 COM(2006) 502, окончателен.

2 Заключения от 2769-то заседание на Съвета за конкурентоспособност, 4.12.2006 г.

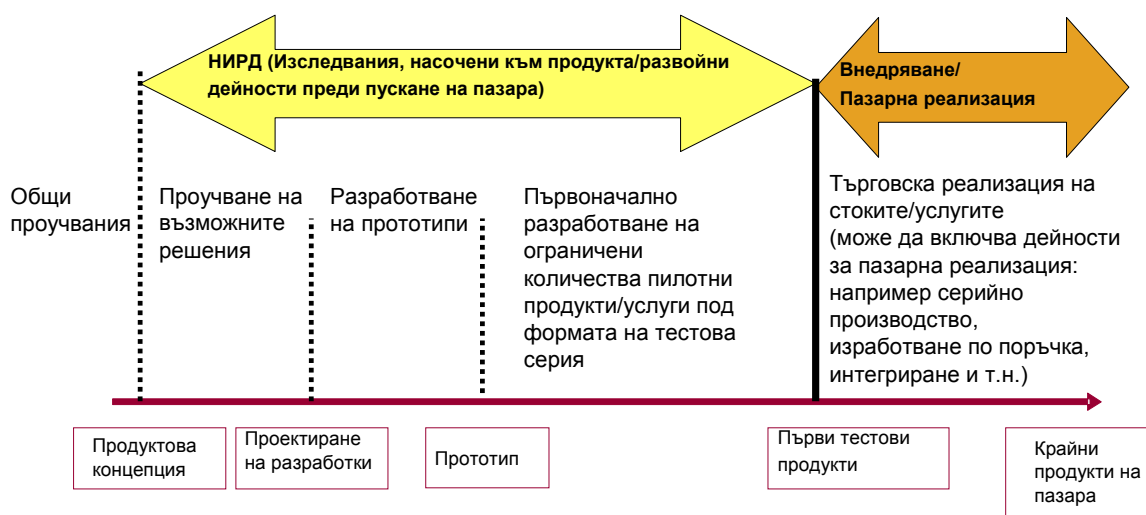
3 EP 2006/2084(INI).

4 SEC(2007) 280.

5 В този случай директивите за публичните доставки не са приложими (вж. чл. 16, буква е) от 2004/18/ЕО, чл. 24, буква д) от 2004/17/ЕО). Тези изключения важат единствено по отношение на държавни договори за научноизследователски и развойни услуги, но не и за научноизследователски и развойни доставки или дейности.

6 Договорите, чийто обхват надхвърля сферата на услугите, все пак се считат за договори за публични услуги, ако стойността на предоставяните услуги надвишава тази на продуктите, обхванати от договора.

- (1) **В обхвата влизат единствено научноизследователски и развойни услуги:** Научноизследователските и развойни дейности могат да се изразяват например в проучване и проектиране на решения, изготвяне на прототипи, достигайки до първоначалното разработване на ограничени количества от пилотния продукт или услуга под формата на експериментална серия (вж. фиг. 1). "Първоначалното разработване на пилотния продукт или услуга може да включва ограничено по обем производство или доставка с цел прилагане на резултатите от експлоатационните изпитания и демонстриране, че съответният продукт или услуга са пригодни за масово производство или доставки, покривайки необходимите изисквания по отношение на качеството"⁷. Научноизследователските и развойни дейности не включват разработки с пазарно предназначение като например масово производство, доставки с цел установяване на икономическата жизнеспособност или възстановяване на разходите за научноизследователски и развойни дейности, интегриране, изпълнение на специфични изисквания на възложителя, поетапни преработки и подобрения на съществуващите продукти или процеси.



Типичен жизнен цикъл на продуктова иновация

Фиг. 1: Сравнение между етапа на НИРД и фазата на пускане на пазара

- (2) **Прилагане на разпределение на рисковете и ползите:** При доставките на азвойни продукти държавният купувач не запазва изцяло за себе си резултатите от научноизследователските и развойни дейности: публичните органи и фирмите разпределят помежду си рисковете и ползите от научноизследователските и развойни дейности, необходими за разработването на нови иновационни решения, превъзхождащи съществуващите на пазара.
- (3) **Конкурентни доставки, които имат за цел изключване на държавните помощи:** Осъществяването на разпределение на рискове и ползи, както и организирането на целия процес на закупуване по начин, осигуряващ максимална конкуренция, прозрачност, откритост, справедливост и пазарно

⁷

Споразумение на СТО за правителствените доставки, чл. XV.

ценообразуване и позволяват на държавния купувач да установи възможно най-добрите решения, които пазарът може да предложи.

Целта на настоящото съобщение е да насочи вниманието на държавите-членки към съществуващите, но недостатъчно оползотворени възможности за доставки на развойни продукти. Приложението⁸ посочва един конкретен пример за потенциалното реализиране на тези възможности⁹ в съответствие с действащото законодателство. Поради това, че все още опитът с доставки на развойни продукти в ЕС е доста малък, Комисията би желала да установи степента, до която доставките на развойни продукти могат на практика да активизират научноизследователските, развойни и иновационни дейности в ЕС, с което обществото и икономиката да бъдат осезаемо облагодетелствани. Чрез настоящото съобщение и насоките⁴ Комисията ще разгледа, в съответствие с искането на Съвета, възможностите, които европейското законодателство предлага за стимулиране на иновациите посредством публичните доставки както по време на научноизследователските и развойни дейности, така и във фазата на пазарна реализация.

Действията в рамките на доставките на развойни продукти не могат да възпрепятстват конкуренцията във фазата на пазарна реализация, тъй като тогава в пълна сила се прилагат директивите за публичните доставки и принципите на Договора за ЕО, на които тези директиви се основават.

2. Доставките на развойни продукти като средство за преодоляване на европейските социални предизвикателства

Публичният сектор в ЕС, както и навсякъде по света, е изправен пред важни социални предизвикателства. Сред тях са осигуряването на висококачествени и достъпни здравни услуги, с които да се преодолеят ефектите от застаряване на населението, борбата с климатичните промени, повишаването на енергийната ефективност, обезпечаването на по-висококачествено и по-широко достъпно образование, както и по-ефективното справяне със заплахите за сигурността.

Справянето с подобни предизвикателства би могло да изисква нови и по-добри подходи. Очертава се необходимостта от нова техника, която да бъде използвана например за осъществяване на модерни медицински изследвания, ранно диагностициране на заболявания и откриването на нови методи за лечение; за намаляване на консумацията на енергия в сградите и обществения транспорт; за защита на сигурността на гражданите, без да се нарушава тяхната лична неприкосновеност. Някои от изискваните подобрения са толкова сложни технически, че или пазарът все още не предлага достатъчно утвърдени продуктови решения, или съществуващите решения имат някои недостатъци, които изискват провеждането на нови научноизследователски и развойни дейности. Чрез разработването на авангардни стратегии за доставка, които включват и доставката на развойни продукти, способстващи за разработването на нови решения за справяне с тези предизвикателства, публичният сектор¹⁰ може да окаже значително въздействие върху ефективността и ефикасността на публичните услуги в средносрочен и дългосрочен

⁸ SEC(2007)...

⁹ Посочването на един конкретен практически пример не изключва възможността за съществуването на други подходи.

¹⁰ Публичните доставки (17 % от БВП на ЕС-25) представляват 35% от държавните разходи на ЕС-25.

план, както и върху иновационната активност и конкурентоспособността на европейската индустрия.

Европа трябва също така да превъзхожда основните конкуренти по отношение на иновационните дейности¹¹. Целта на Лисабонската стратегия за растеж и трудова заетост е да намери решения не само за преодоляване на недостига на инвестиции в научноизследователска и развойна дейност, но и за повишаване способността на Европа да превръща новите открития в нови продукти и нови работни места. Относително по-бавното усвояване на иновациите в публичния сектор в Европа и фрагментацията на публичното търсене се посочват от индустрията като важни проблеми, които трябва да бъдат разгледани с цел да се ускори процесът на излизане на пазара и да се повиши привлекателността на Европа за инвестиции в иновации и научни изследвания.

Доставките на научноизследователски и развойни продукти се използват широко от компаниите за спечелване на статут на основоположници. Те биха могли да намерят по-широко приложение в европейския публичен сектор с цел подобряване на ефикасността и качеството на обслужване. Това обикновено е свързано с необходимостта публичният сектор да разработи стратегии за обезпечаване с развойни продукти, които не се ограничават единствено до закупуването на предлагани на пазари стоки и услуги, но включват и снабдяване с нови развойни разработки, които могат да се окажат по-добри от вече съществуващите на пазара. Настоящото съобщение представя и разяснява един подход за закупуване на научноизследователски и развойни услуги.

3. Европа може да постигне по-добри резултати: стратегическо обезпечение с развойни продукти с цел гарантиране на лидерски позиции

Публичното търсене винаги е било ключов фактор за стимулиране на иновациите в редица сектори – телекомуникации, енергетика, здравеопазване, транспорт, безопасност и отбрана. В условията на една глобализирана конкурентна среда ролята на публичния сектор за извличане на ползи от и стимулиране на иновационните възможности следва да бъде преосмислена. Това до голяма степен вече са сторили основните търговски партньори на ЕС, като например САЩ и Япония, където снабдяването с развойни продукти за задоволяване на публичното търсене, за което пазарът не може да предложи решения, се използва като ключов механизъм за стимулиране на иновациите.

Към примерите за революционни иновационни решения, произлезли от доставки на развойни продукти, спадат технологията на интернет протокола (IP), глобалната система за позициониране (GPS), разработването на високоефективна изчислителна техника, както и ключовите иновации в сферата на полупроводниковите технологии. В по-нови времена доставките на научноизследователски и развойни продукти, свързани с конкретни социални предизвикателства (като например борбата с почвеното замърсяване или диагностицирането на болестта на Алцхаймер), са позволили на публичните власти в САЩ да създадат нови пазари за биотехнологични и нанотехнологични приложения¹⁵.

¹¹ COM (2006) 589, окончателен.

В сферата на енергетиката и околната среда държавните органи в САЩ и Япония¹² значително са снизили разходите за станции за горивни клетки чрез доставки на развойни продукти. Това е спомогнало автобусите на горивни клетки да се превърнат в реална алтернатива за енергоспестяващ обществен транспорт. Миналогодишният национален дългосрочен план на Китай за наука и технологии официално утвърждава публичните доставки на технологични решения в страната като средство за стимулиране на иновациите¹³.

Публичният сектор в САЩ изразходва годишно 50 млрд. долара¹⁴ за доставки на научноизследователски и развойни продукти – сума, която е 20 пъти по-голяма от съответната за Европа и представлява приблизително половината от цялата разлика между инвестициите в научноизследователски и развойни дейности на САЩ и тези на Европа. Този факт често е играл ключова роля за повишаване качеството на публичните услуги и за появата на компании, притежаващи конкурентоспособност в глобален мащаб¹⁵.

Несъответствието между разходите за снабдяване с научноизследователски и развойни продукти между САЩ и Европа се дължи предимно на различните бюджети за отбрана и космически изследвания на двете страни. При все това, този тип разходи в САЩ е 4 пъти по-висок в различни от горните два публични сектора, като например в здравеопазването, енергетиката, образованието, транспорта и околната среда. Това превишение възлиза на 3,4 млрд. долара в абсолютно изражение¹⁶. Експерти^{12,17} посочват неизползваните иновационни възможности в тези несвързани с отбраната сфери, в които Европа би могла да извоюва водещи позиции.

Съществуват значителни регулаторни и политически различия между системата на доставките в ЕС и тези в други страни. Ето защо горепосочените факти трябва да бъдат анализирани, за да се установи как тези възможности могат да бъдат най-добре реализирани в европейски контекст.

4. Изключителни права върху разработките

Изключителни права върху разработките означава, че публичният купувач запазва всички резултати и ползи от разработките (включително и правата върху интелектуалната собственост) изключително за свое собствено ползване. Фирмите,

¹² "Търговска реализация на университетските проучвания" ("Commercialising University Research"), доклад за Програмата за устойчиви технологии (Sustainable Technologies Programme) на Съвета за икономически и социални изследвания (ESRC), Chris Hendry.

¹³ Чл. 22-26 от Допълнителната политика, свързана с 'Насоките за национален план за развитие в сферата на науката и технологиите в средносрочен и дългосрочен план', политическа служба „Xinhua“, 2006 г.

¹⁴ Цитираните стойности се отнасят до общия обем на публични доставки на научноизследователски и развойни продукти, а не само до онези доставки, които могат да бъдат считани за доставки на развойни продукти.

¹⁵ "Разходи за научноизследователски и развойни дейности в сферата на отбраната в САЩ: анализ на въздействието", доклад на Европейския научен консултативен съвет (EURAB), PREST, 2004 г.

¹⁶ Стойностите са взети от 'Доставки на развойни продукти: липсващо звено в европейския иновационен цикъл', доклад на независим експерт, март 2006 г. През 2004 г. 15% от общия федерален бюджет за доставки (49 млрд. долара) са вложени в доставки на научноизследователски и развойни продукти: 90,6% от агенциите за отбрана и космически изследвания, 9,4% от други агенции. През 2004 г. по-малко от 1,5% от общия бюджет на ЕС, предназначен за публични доставки (2,5 млрд. евро) са вложени в доставки на научноизследователски и развойни продукти: 49% от тях са свързани със сферата на отбраната и космическите изследвания.

¹⁷ 'Публични доставки в областта на научните изследвания и иновациите', независима експертна група Wilkinson, септември 2005 г.

които са разработили продукта/услугата, не могат след това да използват повторно разработките си за други потенциални клиенти. Това обикновено води до заплащане на по-високи цени.

Съществуват случаи, при които изключителните права върху разработките са оправдани – примерно когато публичният клиент "се нуждае" от изключителни права върху резултатите от проектите (например в области, свързани с отбраната или сигурността, които изискват конфиденциалност на резултатите) или когато публичният клиент "е" единственият заинтересован клиент (например в случай на разработване на изключително нестандартно оборудване по спецификации на клиента).

Според експерти¹⁷ публичните купувачи в Европа предпочитат варианта със запазване на изключителни права върху разработките. Въпреки това, в повечето случаи "изключителните права" върху резултатите от проекта не са задължително необходими на публичните купувачи¹⁷, тъй като публичният клиент е само един от много потенциални потребители на разработеното решение. Нещо повече, публичните купувачи често пренебрегват допълнителните разходи и усилия¹⁸, необходими за оползотворяване на получените резултати. Освен ако публичните купувачи нямат възложен мандат или конкретни планове да реализират на пазара резултатите от даденото изследване, често няма причини те да поемат високите разходи и рискове, свързани с изключителните права върху разработките.

В подобни случаи изключителните права върху разработките могат да възпрепятстват иновациите. Предоставянето на изключителни права на публичния купувач демотивира компаниите да инвестират в по-нататъшна търговска реализация. Високата цена на придобиване на изключителни права върху резултатите от проекта намалява стимулите за публичните купувачи да споделят резултатите от проекта с други потенциални публични купувачи. Това би могло да доведе до:

- (1) **Фрагментация на пазара:** Ако различни публични купувачи от един и същ сектор разработват свои собствени решения на сходни един с друг проблеми, без да обменят информация помежду си, ще бъдат разработени голям брой решения, които най-вероятно няма да бъдат предназначени за глобалните пазари.
- (2) **Финансови бариери пред закупуването на конкурентни разработки:** Когато определен брой технологии и проектни варианти могат да предложат съответното решение, високите разходи за изключителните права върху разработката ще направят доставката на конкурентни разработки от различни компании трудно достъпни. Това би могло да доведе до ограничаване на публичните купувачи до един единствен доставчик.
- (3) **Пропуснати възможности за повече иновационни решения:** Изключителните права върху разработките прехвърлят не само всички ползи от научноизследователската и развойна дейност, но и всички свързани с тях рискове върху публичните купувачи. В резултат на това публичните купувачи проявяват склонност да насочват вниманието си предимно към разработки с

¹⁸ Примерно разходите и задълженията, свързани с обезпечаването и запазването на правата върху интелектуална собственост (например разходи за заявяване или поддържане на права върху интелектуална собственост; задължения на собствениците на права върху интелектуална собственост при съдебни дела и спорове с доставчици).

потенциал за скорошна пазарна реализация и пропускат възможностите, предлагани от разработването на по-иновационни решения, които биха могли да предложат на публичния сектор по-висока рентабилност.

5. Доставка на развойни продукти: Доставка на научноизследователски и развойни услуги при разпределяне на рисковете и ползите в пазарни условия

При доставките на развойни продукти публичният купувач не запазва резултатите от научноизследователските и развойни дейности изключително за свое собствено ползване⁵. Както е посочено в раздел 1, доставките на развойни продукти са възможен подход за доставка на научноизследователски и развойни услуги, което включва разпределение на рисковете и ползите⁵ по начин, който не може да бъде квалифициран като държавна помощ¹⁹. По-конкретно този подход се базира на:

- Разпределяне на рисковете и ползите съобразно пазарните условия
- Поетапни конкуренти разработки
- Разграничаване на фазата на научноизследователски и развойни дейности от разработването на крайни продукти в търговски количества

Цели се подпомагане на рентабилното разработване на иновационни решения за публичния сектор при една по-широка и глобална перспектива.

5.1 Разпределяне на рисковете и ползите съобразно пазарните условия

При този подход публичният купувач споделя резултатите от проведените научноизследователски и развойни дейности с други държавни органи и представители на бизнеса посредством тяхното популяризиране, стандартизиране, както и чрез търговската им реализация.

За да се гарантира, че подобна схема е благоприятна както за публичния купувач, така и за компаниите, участващи в доставките на развойни продукти, рисковете и ползите от научноизследователските и развойни дейности се разпределят между тях така, че двете страни имат стимул да преследват по-широка търговска реализация и усвояване на новите разработки.

Когато разпределяните ползи включват и права върху интелектуална собственост, трябва да се гарантира, че при предоставянето на такива права на компаниите, участващи в доставките на развойни продукти, компаниите не получават никакви неправомерни предимства по отношение на потенциални бъдещи доставки, както и че публичният купувач ще има право на достъп до достатъчно голяма и конкурентна верига на доставки. Например публичният купувач може да изиска от участващите компании да предоставят правата върху интелектуалната собственост на трети страни при справедливи и приемливи пазарни условия. Публичният купувач може също така да поиска безплатен лиценз за използването на резултатите от научноизследователските и развойни дейности за вътрешна употреба.

¹⁹ Повече практическа информация е предоставена чрез конкретни примери в приложението (вж. бележка под линия 8).

За да се дадат равни възможности на всички потенциални оференти да представят своите оферти, се предполага, че процесът на снабдяване, в това число и свързаните с него права върху интелектуалната собственост, не създава условия за дискриминация срещу даден потенциален доставчик и по-конкретно срещу МСП.

Ако разпределянето на рисковете и ползите не се извършва при пазарни условия и ако цената, която се плаща за предоставените услуги е по-висока от пазарната, то обикновено в такива случаи става въпрос за държавна помощ, която следва да бъде нотифицирана и преценена от Комисията в съответствие с членове 87-88 от Договора за ЕО и Рамката за държавните помощи за научноизследователска дейност, развитие и иновации²⁰.

За да се гарантира, че разпределението на рисковете и ползите се осъществява в съответствие с пазарните условия, всички ползи от научноизследователски и развойни дейности, разпределяни между публичния купувач и компанията, участваща в доставките на развойни продукти, трябва да бъдат възмездени от компанията в полза на публичния купувач по пазарни цени. Това може да бъде постигнато например чрез намаляване на цените спрямо разходите за придобиване на изключителни права върху разработките като отражение на пазарната стойност на получените ползи и на поетите от компанията рискове²¹.

В горния пример за разпределяне на рисковете и ползите както компаниите, така и публичните купувачи се облагодетелстват от широката търговска реализация и усвояване на разработените решения. Това служи като стимул за двете страни да се стремят към стандартизиране и популяризиране на резултатите от научноизследователските и развойни дейности, като по този начин би могло да се поощри намаляването на фрагментацията на публичното търсене. Финансовите компенсации, които публичният купувач получава срещу лишаването си от изключителни права върху ползите от научноизследователските и развойни дейности, могат да направят по-достъпно (в сравнение с изключителните права върху разработките) договарянето на редица разработки с конкурентни компании и закупуването на повече разработки в резултат на научноизследователски и развойни дейности.

Участието на публичния купувач в най-ранните фази на научноизследователски и развойни дейности би могло да доведе до по-висока рентабилност поради следните няколко причини:

- Оценяването на функционалните характеристики на действащи прототипи и тестови продукти в реална експлоатационна среда при клиента дава възможност на публичните купувачи да направляват продуктите разработки според ключовите приоритети на клиентите на един етап, при който все още е възможно да се повлияе върху промишлените схеми и стандартите, които предстои да бъдат въведени. Възможността за по-добро прогнозиране на търсенето на нови решения означава по-бърза търговска реализация за доставчиците, а за държавните органи – ускорено въвеждане на новите решения.

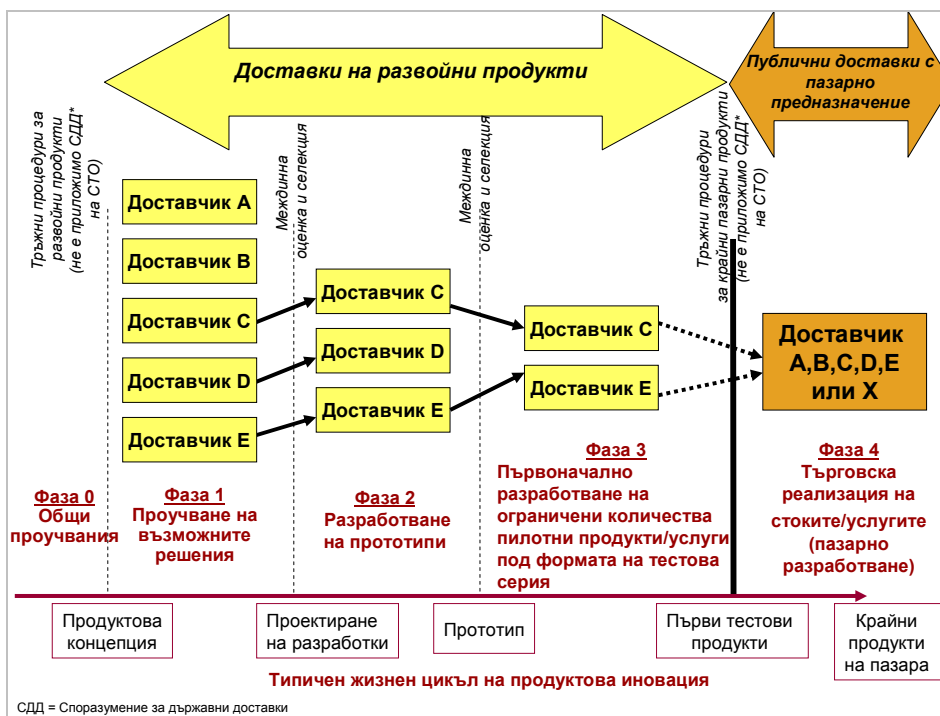
²⁰ ОВ С 323, 30.12.2006 г.

²¹ Допълнителна информация може да бъде намерена в раздел 4.3. на приложението (виж бележка под линия 8).

- По-ранното включване в иновационния процес позволява на държавните органи да набележат на един по-ранен етап потенциални политически и регулаторни проблеми, които трябва да бъдат разгледани с цел обезпечаване на своевременно навлизане на новите решения в публичния сектор и на други пазари.
- Едно по-ранно сравнение в реални условия между индустриалните научноизследователски и развойни решения и конкретните потребности на публичния сектор максимизира ефективността на научноизследователския и развоен процес и оптимизира научноизследователските и развойни разходи.

5.2 Поетапни конкурентни разработки

Друго средство за намаляване на рисковете и разходите, свързани с научноизследователски и развойни дейности, е свързано с разсрочено във времето поетапно доставяне на научноизследователски и развойни продукти и поставянето на компаниите в конкурентни условия с цел осигуряване на възможност за избор между няколко алтернативи (фиг. 2).



Фиг. 2: Пример, илюстриращ поетапен процес на доставки на развойни продукти

Този модел се основава върху следните принципи:

- Предизвикване на пазарно съревнование по открит и прозрачен начин и отправяне на покана към определен брой компании да разработят при конкурентни условия възможно най-добрите решения за дадения проблем.
- Изследване и сравнение на предимствата и недостатъците на отделните алтернативи. Това проучване, осъществявано съвместно между публичните купувачи и компаниите, спомага за получаването на категорично потвърждение както на необходимите функционални параметри и на експлоатационните изисквания от

страна на клиента, така и на възможностите и ограниченията на новите технологични разработки от страна на доставчика.

- Организиране на доставките като поетапен процес, включително и оценяване след всяка фаза на научноизследователски и развойни дейности, с цел постепенно избиране на най-добрите решения. Това позволява на публичните купувачи да направляват разработките в рамките на цялостния процес с оглед най-оптимално задоволяване потребностите на публичния сектор.
- Усилията след фазата на научноизследователски и развойни дейности за постигане на функционална съвместимост и продуктова взаимозаменяемост между разработваните алтернативните решения създават предпоставки за установяване на открити стандарти и предотвратяват риска ранните последователи на иновационните решения да бъдат натоварени с допълнителното бреме да приспособяват своето решение към установени впоследствие стандарти.
- Задържане на най-малко две участващи компании до последната фаза, за да се гарантира един бъдещ конкурентен пазар. Поддържането на положителен конкурентен натиск върху доставчиците дава възможност на публичните купувачи да извлекат най-добрите решения, които пазарът може да предложи, като същевременно с това се предотвратява пълната зависимост от един единствен доставчик.

Освен това компаниите, които са били въввлечени в процеса на конкурентни разработки, са по-добре подготвени за предизвикателствата на глобалните пазари и за привличането на чуждестранни инвестиции (като например рискови фондове) за разработване на допълнителни пазарни възможности. Това е от особено значение за малките и средни предприятия.

В краткосрочен план процесът на конкурентни разработки може да изисква по-висок обем инвестиции в сравнение със закупуването на единична тестова разработка (продукт на научноизследователска и развойна дейност) от определен доставчик. В дългосрочен план съотношението качество/цена и коефициентът на успешна реализация на развойния процес най-вероятно ще бележат ръст. Стремещт към глобално приложими, а не пригодени специално за местната среда решения, чрез стандартизация и популяризиране на резултатите от научноизследователските и развойни дейности също се очаква да доведе до снижаване на разходите за крайни продукти с пазарно предназначение. Разходите и рисковете за научноизследователски и развойни дейности могат да бъдат допълнително намалени чрез общи инициативи с други публични купувачи, нуждаещи се от същите развойни продукти, както и посредством финансови стимули за публичните купувачи от страна на агенциите за иновационни политики. Това би могло да се осъществи под формата на финансиране или механизми за разпределяне на рисковете (вж. приложението⁸).

5.3 Разграничаване на фазата на научноизследователски и развойни дейности от разработването на крайни продукти в търговски количества

Поради присъщия за научноизследователските и развойни дейности риск от неизпълнение на целите технологичният успех не винаги е гарантиран. Едва в края на процеса на доставяне на развойни продукти публичният купувач разполага със сравнителни тестови данни, показващи дали разработените решения действително

превъзхождат другите продукти, предлагани към момента на пазара, или не. Фактът, че дадена компания е провела научноизследователски и развойни дейности и е разработила реално функционираща тестова серия, не гарантира сам по себе си сключването впоследствие на договор за масови доставки.

Доставките на развойни продукти са подготвителна фаза, даваща възможност публичните купувачи да отсеят технологичните научноизследователски и развойни рискове, свързани с потенциалните алтернативни решения, преди официалното сключване на договори за закупуване на големи търговски количества.

Разграничаването от публичните доставки, предназначени за търговска реализация, позволява доставките на развойни продукти да се фокусират върху придобиването на познания, необходими за очертаване на възможно "най-доброто" решение, което може да предложи пазарът към момента на пускане на пазара, без да се стига до едностранни държавни помощи за индустрията.

Разграничаването на доставките на развойни продукти от публичните доставки с търговско предназначение също така е в съответствие с условията на Споразумението на СТО за правителствените доставки и приложимите двустранни договори. С изключение на Европейското икономическо пространство и споразуменията за стабилизация и асоцииране, сключени с държавите партньори в рамките на Европейската политика за съседство, ЕС не е ангажиран с никакви задължения за национално третиране²² и недискриминация спрямо страни от останалия свят по отношение на доставките на научноизследователски и развойни услуги⁶, докато за продуктите съществуват такива²³.

Тъй като доставките на развойни продукти са свързани с научноизследователски и развойни услуги, публичните купувачи могат да вземат решения според случая относно отвореността към оферти от държави от цял свят, както и по отношение на приложимите условия, отчитайки пълния потенциал на Европейското изследователско пространство²⁴.

6. Заключение

Настоящото съобщение разглежда необходимостта от активизиране на иновациите в публичния сектор и предлага подход за осъществяване на доставки на научноизследователски и развойни услуги (доставки на развойни продукти). С него се слага началото на дебат относно областите, в които описаният подход за доставки на развойни продукти би могъл да намери реализация. Този дебат трябва да бъде воден в по-широкия контекст на политическия дебат за предопределяни от търсенето и предлагането иновации и водещи пазари²⁵. Доставките на развойни продукти се различават от и допълват други иновационни инструменти като грантови схеми, данъчни стимули, достъп до финансиране, съвместни технологични инициативи и др. Когато се разглеждат като част от една съгласувана политическа рамка, включваща и

²² Задължението за национално третиране предполага държавите-членки да не прилагат дискриминационни мерки в полза на национални услуги или доставчици на услуги и в ущърб на чуждестранните доставчици.

²³ Това задължение не се отнася единствено до крайни продукти, предлагани в търговската мрежа. Задължението за недискриминация е валидно и за договорите за доставка на научноизследователски и развойни дейности.

²⁴ SEC(2007)161, Зелена книга на Комисията за Европейското изследователско пространство.

²⁵ COM(2007)..., Инициатива за водещи пазари за Европа.

стандартизиране, регламентиране и доставяне на други иновационни продукти и услуги, те биха могли да ускорят процеса на пускане на продуктите в търговската мрежа, както и да насърчат доброто възприемане на новите технологии на пазара.

Тъй като динамиката на държавите разходи често изпреварва технологичните иновации, дебатът би могъл първоначално да се съсредоточи върху конкретни средносрочни и дългосрочни потребности от публични доставки, които изискват разработването на нови технологични решения. Тогава съответните държавни органи и Комисията ще могат да оценят потенциалното значение на стратегиите за доставки на развойни продукти за постигането на набеязаните политически цели.

Въз основа на този дебат Комисията ще обмисли през втората половина на 2008 г. предложение за някои практически действия във връзка със снабдяването с развойни продукти в стратегически приоритетни области въз основа на съответните оценки на въздействието. По-специално, тя ще изследва възможната необходимост от нови платформи за сътрудничество в областта на снабдяването с развойни продукти.

Като стъпка в това направление Комисията би могла също така да подпомогне сътрудничеството в областта на снабдяването с развойни продукти на европейско равнище. Може да се предвиди сътрудничество в сфери на приложение от обществен интерес, като например енергийна ефективност, опазване на околната среда²⁶, здравеопазване, сигурност и др.²⁷ Освен за предоставяне на примери за доставки на развойни продукти в подобни сфери на приложение, посочените действия могат да послужат и за повишаване на осведомеността по този въпрос, както и за обмен на опит между отделните заинтересовани страни.

²⁶ Информация за доставки на екологични продукти може да бъде намерена на следния сайт: http://ec.europa.eu/environment/etap/index_en.htm

²⁷ Например министерства и агенции в десет държави-членки вече са се присъединили към Европейската координационна програма (European Coordination Action) с цел споделяне на опит по отношение на най-добрите начини за доставка на развойни високотехнологични решения, предназначени за публичния сектор: www.omc-ptp.eu). Инициативата на Дания и Швеция за разкриване на възможности за общи доставки на научноизследователски и развойни продукти в областта на електронните здравни услуги (http://www.si-oresund.org/in_english.6).