

# PCP & PPI in H2020

**Jiří Kotouček,**  
národní kontaktní bod pro právní otázky Horizontu 2020

---

## Innovation Procurement in H2020

- Pre-commercial Procurement (**PCP**)
- Public Procurement of Innovative Solutions (**PPI**)

- Zadávání zakázek, v nichž zadavatelé **identifikují společnou poptávku po řešení**, které chybí na trhu a zadají si **vývoj specifického řešení**
- Zadavatelé **sdílejí rizika** i prospěch při soutěžení služeb v oblasti VaV

- Min. **3** nezávislé právnické osoby **ze 3** různých členských nebo přidružených států
- Min. **2 musí být veřejní zadavatelé** ze dvou různých členských nebo přidružených států
- Ostatní subjekty se mohou účastnit za podmínky, že nejsou potenciálními dodavateli a nemají jiný konflikt zájmů
- Tzv. **Buyers Group** – jeden je Lead Procurer (ideálně koordinátor)

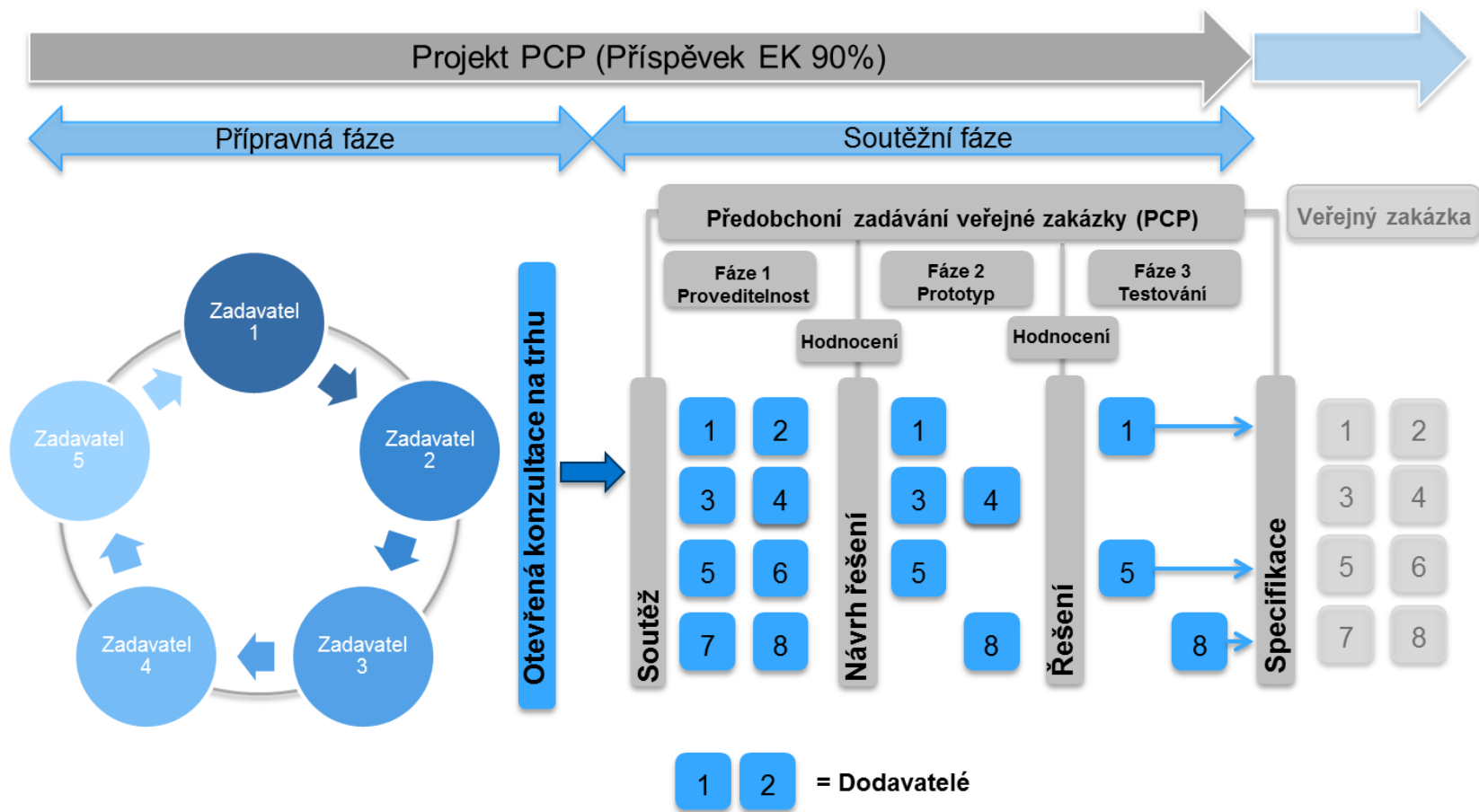
- **90%** způsobilých nákladů je financováno
  - Náklady veřejné soutěže
  - Coordination and networking activities (tvoří max. 30%)
  - Nepřímé náklady (tvoří max. 25% koordinačních aktivit)

- **Preparation phase**

- Otevřená konzultace na trhu
- Příprava kompletní zadávací dokumentace
- Podpis tzv. **joint procurement agreement** a formální potvrzení role lead procurer

- **Execution phase**

- Postupná realizace jednotlivých fází soutěže a vyřazování nevyhovujících řešení:
  1. Proveditelnost
  2. Prototyp
  3. Testování



- zadávání zakázek, v nichž zadavatelé působí jako **zaváděcí zákazník pro inovativní zboží nebo služby**, které dosud nejsou ve velkém rozsahu k dispozici na trhu
- Projekt, kde zadavatelé jednají jako tzv. **launch customer/early adopters**
- Zavedení inovativního řešení na trh – první aplikace, komercializace
- **NO R&D involved!**



- Min. **3** nezávislé právnické osoby **ze 3** různých členských nebo přidružených států
- Min. **2** musí být **veřejní zadavatelé** ze dvou různých členských nebo přidružených států
- Ostatní subjekty se mohou účastnit za podmínky, že nejsou potenciálními dodavateli a nemají jiný konflikt zájmů
- Tzv. **Buyers Group** – jeden je Lead Procurer (ideálně koordinátor)

- **35%** způsobilých nákladů je financováno
  - Cena veřejné zakázky
  - Coordination and networking activities (tvoří max. 50%)
  - Nepřímé náklady (tvoří max. 25% koordinačních aktivit)

- **Preparation phase**

- Otevřená konzultace na trhu
- Příprava kompletní zadávací dokumentace
- Podpis tzv. **joint procurement agreement** a formální potvrzení role lead procurer

- **Execution phase**

- Realizace samotné veřejné zakázky
- Zavedení inovativních řešení na trh a ověření zavedených řešení v provozních podmínkách

