

ZALECENIA

ZALECENIE KOMISJI (UE) 2018/624

z dnia 20 kwietnia 2018 r.

w sprawie transgranicznego dostępu do rynku dla poddostawców i MŚP w sektorze obronnym

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, w szczególności jego art. 292,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) W grudniu 2013 r. Rada Europejska wyznaczyła jako cel osiągnięcie lepiej zintegrowanej i bardziej zrównoważonej, innowacyjnej i konkurencyjnej bazy technologiczno-przemysłowej sektora obronnego (EDTIB), która jest potrzebna, aby rozwijać i podtrzymywać zdolności obronne oraz wzmacniać strategiczną autonomię Europy i jej zdolność do podejmowania działań we współpracy z partnerami. W tym kontekście podkreśliła ona znaczenie transgranicznego dostępu do rynku dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), wezwała Komisję do zbadania możliwości wprowadzenia dodatkowych środków w celu otwarcia łańcuchów dostaw dla MŚP z wszystkich państw członkowskich oraz zwróciła uwagę na to, że MŚP stanowią główną część składową łańcucha dostaw w sektorze obronnym, będąc źródłem innowacji i kluczowym czynnikiem stymulującym konkurencyjność⁽¹⁾.
- (2) W europejskim planie działań w sektorze obrony z dnia 30 listopada 2016 r. ogłoszono, że Komisja wyda zalecenia z myślą o ułatwieniu transgranicznego dostępu do rynku dla MŚP i przedsiębiorstw pośrednich w sektorze obronnym. Zostało to również potwierdzone w komunikacie Komisji pt. „Utworzenie Europejskiego Funduszu Obronnego”⁽²⁾ przyjętym w dniu 7 czerwca 2017 r.
- (3) Komisja jest zdania, że konkurencyjne transgraniczne łańcuchy dostaw są kluczowym elementem lepiej zintegrowanej i bardziej konkurencyjnej EDTIB, i uważa, że europejski rynek wyposażenia obronnego powinien stwarzać możliwości dla europejskich przedsiębiorstw niezależnie od ich wielkości i lokalizacji.
- (4) Niniejsze zalecenie opracowano, wykorzystując wkład ze strony grupy doradczej Komisji ds. transgranicznego dostępu MŚP do zamówień w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa, która zakończyła prace i opublikowała sprawozdanie końcowe w listopadzie 2016 r.⁽³⁾, oraz ze strony ekspertów państw członkowskich. Zalecenie to stanowi część szerokiej gamy inicjatyw i działań Komisji mających na celu wspieranie MŚP aktywnych w dziedzinie obronności.
- (5) Przy opracowywaniu niniejszego zalecenia uwzględniono prace przeprowadzone przez Europejską Agencję Obrony (EDA)⁽⁴⁾ w takich obszarach, jak zamówienia w dziedzinie obronności, umiejętności, finansowanie oraz potencjał MŚP⁽⁵⁾.
- (6) Ponieważ podmioty branżowe, a zwłaszcza główni wykonawcy, odgrywają kluczową rolę w dziedzinie obronności, Komisja – oprócz opracowania niniejszego zalecenia – rozpoczęła również dialog z zainteresowanymi stronami z branży w celu określenia ewentualnych przyszłych działań zmierzających do stworzenia warunków dla konkurencyjnych transgranicznych łańcuchów dostaw w sektorze obronnym i osiągnięcia porozumienia na temat takich działań.

⁽¹⁾ W niniejszym zaleceniu porusza się kwestie bezpośrednio związane z transgranicznym udziałem MŚP i przedsiębiorstw pośrednich w zamówieniach w dziedzinie obronności, lecz nie porusza się kwestii, które mogłyby mieć istotny, choć niebezpośredni wpływ na te zamówienia, w szczególności kwestii wewnątrzunijnych transferów produktów związanych z obronnością, normalizacji i certyfikacji.

⁽²⁾ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów – „Utworzenie Europejskiego Funduszu Obronnego”, COM(2017) 295 final.

⁽³⁾ <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20354/>

⁽⁴⁾ <https://www.eda.europa.eu/>

⁽⁵⁾ Z przeglądem działalności EDA we wspomnianych dziedzinach można się zapoznać pod następującymi adresami: <https://www.eda.europa.eu/procurement-biz/information/eda-market-industry-policies;> [https://www.eda.europa.eu/what-we-do/activities/activities-search/small-and-medium-sized-enterprises-\(smes\).](https://www.eda.europa.eu/what-we-do/activities/activities-search/small-and-medium-sized-enterprises-(smes).)

- (7) Działania państw członkowskich mogłyby znacznie poprawić transgraniczny dostęp do rynku w sektorze obronnym dla MŚP i przedsiębiorstw pośrednich. W niniejszym zaleceniu należy zatem wymienić rodzaje działań, które mogłyby zaradzić niektórym problemom napotykanym przez MŚP i przedsiębiorstwa pośrednie, lub pomóc włączyć je w łańcuchy dostaw w sektorze obronnym.
- (8) Wczesne uzyskanie informacji o przyszłych planach i projektach zbrojeniowych umożliwiłoby MŚP i przedsiębiorstwom pośrednim lepsze przewidywanie rozwoju sytuacji rynkowej i ewentualny udział w projektach i zamówieniach z dziedziny obronności.
- (9) Ogłaszanie zamówień o wartości poniżej progu określonego w art. 8 i 9 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/81/WE ⁽¹⁾ zwiększyłyby konkurencję. Zachęciłoby również MŚP do zaangażowania w sektorze obronnym. Instytucje zamawiające nie powinny ograniczać zasięgu wspomnianych ogłoszeń do własnego państwa członkowskiego.
- (10) Złożony charakter informacji zawartych w dokumentach zamówienia udostępnianych oferentom lub potencjalnym oferentom przez instytucje zamawiające może odstraszać nowe, mniejsze firmy od wkraczania na rynek zamówień publicznych. Informacje te muszą być zatem adekwatne i odpowiednio usystematyzowane.
- (11) Skala przetargów na zamówienia w dziedzinie obronności oraz powiązane wymogi w zakresie predyspozycji do świadczenia usług stanowią dodatkowe przeszkody dla MŚP i przedsiębiorstw pośrednich. Udzielanie odrębnych mniejszych zamówień pogrupowanych w osobne części w ramach jednego postępowania o udzielenie zamówienia mogłoby pomóc w rozwiązaniu tej kwestii.
- (12) Dopuszczenie dłuższych terminów składania ofert przyniosłoby korzyści MŚP i przedsiębiorstwom pośrednim, dając im więcej czasu na zidentyfikowanie możliwości rynkowych i zorganizowanie swojego udziału.
- (13) Możliwość polegania na zdolności innych podmiotów gospodarczych, w tym podwykonawców lub pozostałych uczestników konsorcjów lub grup, ułatwia dostęp do rynku zamówień, zwłaszcza gdy dotyczą one wyjątkowo dużych zakupów. Podmioty gospodarcze zainteresowane uzyskaniem zamówień publicznych powinny być od początku świadome istnienia tych możliwości.
- (14) Obszerna i skomplikowana dokumentacja przetargowa, jak również konieczność przedstawienia dowodów i zaświadczeń, są aspektami, które mogą odstraszać firmy, a zwłaszcza MŚP i przedsiębiorstwa pośrednie, od wkraczania na rynek zamówień w dziedzinie obronności. Aby ułatwić dostęp do tego rynku, instytucje zamawiające powinny – gdy tylko jest to możliwe – zgadzać się na ocenę kryteriów kwalifikacji podmiotowej na etapie składania ofert wyłącznie na podstawie wstępnego dowodu przedstawianego przez oferentów. Instytucje te powinny wymagać złożenia dokumentów potwierdzających i zaświadczeń dokumentujących spełnienie tych kryteriów bezpośrednio przed podpisaniem umowy. Wstępny dowód dotyczący spełnienia kryteriów kwalifikacji podmiotowej mógłby mieć formę standardowego oświadczenia własnego – jednolitego europejskiego dokumentu zamówienia (ESPD) ⁽²⁾.
- (15) Współpraca regionalna pomiędzy państwami członkowskimi oraz łączenie przedsiębiorstw w klastry stanowią inne warianty, które mogłyby pomóc w poprawie pozycji rynkowej małych firm.
- (16) Innowacyjność to główny atut, jaki MŚP mogą wnieść do przemysłu obronnego. We wszystkich inicjatywach wspierających badania i technologię należy zatem w szczególności sposób uwzględnić MŚP i w możliwie największym stopniu zabezpieczać ich skuteczny udział.
- (17) Rozwijanie umiejętności szczególnie potrzebnych w przemyśle obronnym mogłoby umożliwić nowym podmiotom wkroczenie na europejski rynek obronny,

⁽¹⁾ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/81/WE z dnia 13 lipca 2009 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania niektórych zamówień na roboty budowlane, dostawy i usługi przez instytucje lub podmioty zamawiające w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa i zmieniająca dyrektywy 2004/17/WE i 2004/18/WE (Dz.U. L 216 z 20.8.2009, s. 76).

⁽²⁾ Jednolity europejski dokument zamówienia (ESPD), określony w rozporządzeniu wykonawczym Komisji (UE) 2016/7 z dnia 5 stycznia 2016 r. ustanawiającym standardowy formularz jednolitego europejskiego dokumentu zamówienia (Dz.U. L 3 z 6.1.2016, s. 16), na podstawie art. 59 dyrektywy 2014/24/UE.

PRZYJMUJE NINIEJSZE ZALECENIE:

1. TERMINOLOGIA

Do celów niniejszego zalecenia „MŚP” należy rozumieć zgodnie z definicją w zaleceniu Komisji 2003/361/WE⁽¹⁾, natomiast „przedsiębiorstwo pośrednie” oznacza firmę większą niż MŚP, która jednak nie jest głównym wykonawcą w ramach zamówienia na dostawę złożonych systemów obronnych.

W całym tekście niniejszego zalecenia odniesienia do „instytucji zamawiających” należy rozumieć jako obejmujące zarówno instytucje zamawiające, zgodnie z definicją w art. 2 pkt 1 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE⁽²⁾, jak i podmioty zamawiające, zgodnie z definicją w art. 4 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/25/UE⁽³⁾. Zalecenia skierowane do instytucji lub podmiotów zamawiających odnoszą się do udzielania zamówień w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa na podstawie art. 2 dyrektywy 2009/81/WE.

2. UDZIELANIE ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

2.1. Długoterminowe plany i priorytety

Gdy tylko jest to możliwe i odpowiednie, państwa członkowskie powinny z wyprzedzeniem informować o swoich przyszłych długoterminowych planach w zakresie zbrojeń (wymaganiach i priorytetach dotyczących zdolności oraz badań i technologii). Można to robić w następujący sposób: publikując dokumenty dotyczące planowania, organizując imprezy adresowane do konkretnych odbiorców, otwarte dla przedsiębiorstw (głównych wykonawców, MŚP i przedsiębiorstw pośrednich) z różnych państw członkowskich, oraz przekazując informacje, w przejrzysty i niedyskryminujący sposób, przemysłowi obronnemu, w tym Europejskiemu Stowarzyszeniu Przemysłu Lotniczego, Kosmicznego i Obronnego (ASD), krajowym stowarzyszeniom przemysłu obronnego oraz innym organizacjom przedsiębiorców w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa (np. klastrom), aby zapewnić rozpowszechnienie istotnych informacji w całej Unii. Należy dopilnowywać, aby takie działania nie powodowały żadnych zakłóceń konkurencji ani naruszenia zasad niedyskryminacji i przejrzystości.

2.2. Dobrowolna publikacja i środki w zakresie przejrzystości

Instytucje zamawiające powinny w możliwie największym zakresie stosować środki polegające na publikacji ogłoszeń przed wszczęciem postępowania w sprawie zamówienia, takie jak wstępne ogłoszenia informacyjne⁽⁴⁾, i organizować adresowane do konkretnych odbiorców imprezy dotyczące przyszłych planów w zakresie zamówień oraz konkretnych projektów. Imprezy takie powinny być ukierunkowane na przedsiębiorstwa (głównych wykonawców, MŚP i przedsiębiorstwa pośrednie) z różnych państw członkowskich. Istotne informacje mogłyby być rozpowszechniane w całym przemyśle obronnym, tak aby docierały m.in. do ASD, krajowych stowarzyszeń przemysłu obronnego oraz innych organizacji przedsiębiorców w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa (np. klastrów). Stosując wspomniane środki, instytucje zamawiające powinny dbać o to, aby przestrzegać zasad przejrzystości i niedyskryminacji oraz wyjaśniać orientacyjny charakter danych planów w zakresie zamówień.

Instytucje zamawiające powinny starać się zapewnić jak największy zasięg ogłoszeń o planowanych zamówieniach, w zakresie wykraczającym poza obowiązujące wymagania prawne. Oznacza to, przykładowo, możliwie jak najszerze rozpowszechnianie informacji zawartych w ogłoszeniu o zamówieniu, gdy tylko zostanie ono przesłane do publikacji w Suplemencie do *Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej* (Tenders Electronic Daily – TED), oraz zapewnienie podmiotom gospodarczym zainteresowanym przyszłymi zaproszeniami do składania ofert mechanizmu umożliwiającego otrzymywanie pocztą elektroniczną wiadomości o opublikowanych ogłoszeniach.

Gdy tylko jest to możliwe, instytucje zamawiające powinny ogłaszać możliwości ubiegania się o zamówienia o wartości poniżej progów określonych w art. 8 i 9 dyrektywy 2009/81/WE⁽⁵⁾ poprzez dobrowolną publikację na odpowiednich portalach i stronach internetowych (niekoniecznie w TED) oraz wysyłać prośby o informacje lub zapytania cenowe do

⁽¹⁾ Zob.: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:en:PDF>.

⁽²⁾ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie zamówień publicznych, uchylająca dyrektywę 2004/18/WE (Dz.U. L 94 z 28.3.2014, s. 65).

⁽³⁾ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/25/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych, uchylająca dyrektywę 2004/17/WE (Dz.U. L 94 z 28.3.2014, s. 243).

⁽⁴⁾ Art. 30 ust. 1 dyrektywy 2009/81/WE.

⁽⁵⁾ Szacunkowa wartość zamówień i umów ramowych obliczona zgodnie z art. 9. Progi określone w art. 8 są aktualizowane co dwa lata; ogólne informacje o aktualnych progach dotyczących zamówień publicznych przedstawione są pod następującym adresem: https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/rules-implementation/thresholds_pl.

potencjalnie zainteresowanych przedsiębiorstw w całej Unii. Należy dopilnowywać, aby takie działania nie zakłócały konkurencji ani nie naruszały zasad niedyskryminacji i przejrzystości. Instytucje zamawiające powinny również przeprowadzać uproszczone procedury konkurencyjne w przypadku zamówień o niewielkiej wartości, nawet jeśli nie jest to formalnie wymagane na mocy przepisów krajowych.

2.3. Jakość informacji

Instytucje zamawiające powinny przekazywać na rynek małe porcje istotnych i precyzyjnych informacji (np. opisy przewidywanych zakupów w ogłoszeniach o zamówieniu publikowanych w TED). Umożliwia to przedsiębiorstwom przeglądanie i identyfikowanie pojawiających się możliwości i świadome podejmowanie decyzji, czy są one zainteresowane złożeniem oferty.

Instytucje te powinny w miarę możliwości zapewniać nieoficjalne tłumaczenie takich informacji na język angielski lub jeden z pozostałych języków powszechnie używanych w handlu produktami związanymi z obronnością, czy to na stronie internetowej danego zamawiającego, czy też w celu opublikowania w TED.

2.4. Podział na części

Instytucje zamawiające powinny brać pod uwagę możliwość podziału zamówień na części. Mogłyby one również dopuszczać składanie ofert w odrębnych częściach, wymagając jednocześnie od przedsiębiorstw zwyciężających w przetargach na te części, aby współpracowały z podmiotem gospodarczym, któremu udzielono zamówienia na koordynację całego projektu (generalnym wykonawcą).

2.5. Przygotowanie i przeprowadzenie procedur

Art. 33 dyrektywy 2009/81/WE zawiera wymóg, aby podczas ustalania terminów składania wniosków o dopuszczenie do udziału i składania ofert instytucje zamawiające uwzględniały w szczególności złożoność zamówienia oraz czas wymagany do sporządzenia ofert, z zastrzeżeniem terminów minimalnych określonych w tymże artykule. Instytucje zamawiające powinny w miarę możliwości zapewniać więcej czasu na złożenie ofert niż jest to wymagane w myśl zasad sformułowanych w tym artykule. Dzięki takiemu dłuższemu terminowi przemyśl, a zwłaszcza MSP, miałyby więcej czasu na podjęcie ewentualnej decyzji o udziale w przetargu, na przygotowanie i złożenie ofert oraz na poczynienie niezbędnych ustaleń w celu utworzenia konsorcjów lub zorganizowania podwykonawstwa.

Elektroniczne zamówienia publiczne, a zwłaszcza składanie ofert za pomocą środków elektronicznych, pomagają usprawnić procedury oraz ograniczyć biurokrację i koszty administracyjne. Może to zmniejszyć przeszkody w dostępie do rynku (koszty składania ofert), zwłaszcza dla małych firm o ograniczonych zasobach administracyjnych. W przypadkach gdy jest to możliwe, mając na uwadze przedmiot zamówienia, w szczególności potrzebę ochrony informacji niejawnych, instytucje zamawiające powinny korzystać z elektronicznych zamówień publicznych.

W ogłoszeniu o zamówieniu instytucje zamawiające powinny konsekwentnie zwracać uwagę potencjalnych oferentów na możliwość polegania na zdolnościach innych podmiotów, w tym podwykonawców⁽¹⁾ lub członków tego samego konsorcjum lub tej samej grupy⁽²⁾, w celu spełnienia kryteriów predyspozycji kandydatów, zgodnie z art. 41 ust. 2 i 3 oraz art. 42 ust. 2 i 3 dyrektywy 2009/81/WE.

Instytucje zamawiające powinny starać się zmniejszyć obciążenie administracyjne związane z procedurą udzielania zamówień publicznych. Powinny one na przykład, w miarę możliwości, unikać odbywania licznych spotkań negocjacyjnych i żądać przedstawienia wyłącznie takich informacji lub dokumentów, które są niezbędne w ramach określonej procedury.

2.6. Kwalifikacja podmiotowa

Instytucje zamawiające powinny dbać o zachowanie proporcjonalności kryteriów kwalifikacji i unikać ustalania wymogów, które nie są absolutnie niezbędne. W przypadku zdolności technicznych i zawodowych powinny one formułować takie kryteria kwalifikacji, które umożliwią im upewnienie się, że dany oferent posiada zdolności wymagane w przypadku danego zamówienia, a nie oceniać jego ogólne zdolności. Jeżeli chodzi o sytuację ekonomiczną i finansową, wymagany minimalny roczny obrót nie powinien przekraczać dwukrotności szacunkowej wartości zamówienia.

⁽¹⁾ Zob. art. 1 pkt 22 i art. 21 dyrektywy 2009/81/WE.

⁽²⁾ Zob. art. 1 pkt 13 i art. 5 ust. 2 dyrektywy 2009/81/WE.

Wymogi w zakresie bezpieczeństwa dostaw i bezpieczeństwa informacji, jako nieobowiązkowe podstawy wykluczenia, kryteria kwalifikacji i warunki realizacji zamówienia powinny być również proporcjonalne i zgodne z potrzebami poszczególnych zamówień. Dokładniej mówiąc, przy stosowaniu takich wymogów należy zadbać o to, aby były one ograniczone do tego, co jest niezbędne do osiągnięcia określonego celu, który ma zostać zrealizowany, oraz zapewnić, aby nie ograniczały one niepotrzebnie konkurencji. Państwa członkowskie powinny zapewnić, aby w przypadku gdy wymagane jest poświadczenie bezpieczeństwa, a instytucje zamawiające mają do czynienia z kandydatami, których poświadczenie bezpieczeństwa zostało wydane przez inne państwo członkowskie, podjęte zostały właściwe kroki w odpowiednim czasie w celu oceny, z należytym uwzględnieniem art. 22 dyrektywy 2009/81/WE, czy takie poświadczenie bezpieczeństwa jest równoważne poświadczeniu wydanemu na podstawie przepisów krajowych danej instytucji zamawiającej⁽¹⁾. Państwa członkowskie powinny starać się zapewnić, aby spełnienie przez ich przedsiębiorstwa zorientowane na obronność wymogów w zakresie bezpieczeństwa dostaw i bezpieczeństwa informacji stawianych przez inne państwa członkowskie było możliwe i wiarygodne.

Art. 38 dyrektywy 2009/81/WE zawiera wymóg weryfikacji predyspozycji kandydatów według kryteriów i za pomocą środków dowodowych określonych przez instytucje zamawiające zgodnie z tą dyrektywą. Do takich dowodów mogą należeć zaświadczenia. Instytucje zamawiające nie są jednak zobowiązane do żądania przedłożenia zaświadczeń lub innego rodzaju dowodów w postaci dokumentów jednocześnie z ofertami. Aby ułatwić udział w postępowaniach o udzielenie zamówienia, instytucje zamawiające powinny rozważyć możliwość dopuszczenia – jako wstępnego dowodu w momencie składania ofert – oświadczeń własnych dotyczących:

- podmiotowej sytuacji oferenta (art. 39 dyrektywy 2009/81/WE),
- zdolności oferenta do prowadzenia działalności zawodowej (art. 40 dyrektywy 2009/81/WE),
- spełnienia przez oferenta kryteriów odnoszących się do sytuacji ekonomicznej i finansowej oraz możliwości technicznych i zawodowych (art. 41–44 dyrektywy 2009/81/WE),

żądając przedłożenia stosownych dowodów i zaświadczeń dopiero na etapie udzielania zamówienia, tj. przed podpisaniem umowy, lecz już po dokonaniu oceny i wyboru zwycięskiego oferenta. W związku z powyższym państwa członkowskie powinny rozważyć zezwolenie podmiotom gospodarczym na składanie lub ponowne wykorzystanie oświadczenia własnego z użyciem standardowych oświadczeń własnych (ESPD, funkcjonujących w ogólnych przepisach dotyczących zamówień publicznych – art. 59 dyrektywy 2014/24/UE), w razie potrzeby uzupełnionych o informacje nieuwjęte w ESPD.

Nie ma przeszkód, aby dla zapewnienia prawidłowego przebiegu postępowania instytucje zamawiające żądały dodatkowych informacji, w tym niektórych lub wszystkich dokumentów potwierdzających, o ile miałyby jakiegokolwiek wątpliwości na dowolnym etapie danego postępowania. Taka potrzeba może zwłaszcza zaistnieć, jeżeli instytucja zamawiająca decyduje się ograniczyć liczbę kandydatów, którzy mają być zaproszeni do złożenia ofert lub do prowadzenia dialogu (art. 38 ust. 3 dyrektywy 2009/81/WE). Występując z takimi wnioskami o przedstawienie informacji lub dokumentów potwierdzających, instytucje zamawiające powinny zawsze zapewniać przestrzeganie zasady niedyskryminacji.

Instytucje zamawiające nie powinny żądać od oferentów przedkładania dokumentów potwierdzających, którymi już dysponują lub które mogą łatwo uzyskać poprzez bezpłatny bezpośredni dostęp do krajowej bazy danych w każdym państwie członkowskim.

Gdy tylko jest to możliwe, instytucje zamawiające powinny korzystać z opcji przyznania kandydatom nieposiadającym jeszcze poświadczenia bezpieczeństwa (o ile takie poświadczenie jest wymagane) dodatkowego czasu na jego uzyskanie (art. 42 ust. 1 lit. j) akapit trzeci dyrektywy 2009/81/WE). Co do zasady instytucje zamawiające powinny zawsze korzystać z możliwości zwrócenia się do podmiotów gospodarczych o dostarczenie brakujących dokumentów i zaświadczeń odnoszących się do kryteriów wykluczenia i kryteriów kwalifikacji lub o wyjaśnienie takich dokumentów i zaświadczeń, jeżeli są one niejasne (art. 45 dyrektywy 2009/81/WE).

Państwa członkowskie powinny ułatwiać transgraniczne wykorzystywanie dokumentów i zaświadczeń. Powinny one w szczególności zapewniać wprowadzanie do e-Certis⁽²⁾ informacji o zaświadczeniach i innych rodzajach dowodów w postaci dokumentów związanych ze składaniem ofert na podstawie dyrektywy 2009/81/WE oraz regularną aktualizację tych informacji. Prowadząc postępowania na podstawie dyrektywy 2009/81/WE, instytucje zamawiające powinny korzystać z internetowego repozytorium e-Certis.

⁽¹⁾ Akapit ostatni w art. 22 dyrektywy 2009/81/WE stanowi, że „państwa członkowskie uznają certyfikaty bezpieczeństwa, które uważają za równoważne z certyfikatami wydanymi zgodnie z ich prawem krajowym, posiadają jednak możliwość przeprowadzania i uwzględniania dalszych samodzielnych analiz, jeżeli uznaje się je za konieczne”. Zob. również pkt 12 wytycznych ws. bezpieczeństwa informacji: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/15411/attachments/1/translations/en/renditions/native>.

⁽²⁾ Zob.: <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/ecertis>.

2.7. Szkolenia w zakresie zamówień publicznych i budowanie potencjału

Państwa członkowskie powinny organizować szkolenia dla specjalistów ds. zamówień publicznych oraz stwarzać możliwości wymiany zarówno doświadczeń, jak i materiałów zawierających wytyczne. Powinny one zapewniać specjalne szkolenia uwzględniające specyfikę MŚP i właściwe dla nich ograniczenia operacyjne (kwestie przepływów finansowych, zasobów ludzkich, zarządzania prawami własności intelektualnej itd.).

Państwa członkowskie powinny również organizować szkolenia i przygotowywać materiały informacyjne dla dostawców, usługodawców i wykonawców. Takie materiały powinny być ogólnie dostępne (lub przynajmniej dostępne dla wszystkich przedsiębiorstw zainteresowanych zamówieniami w dziedzinie obronności). Byłoby to szczególnie korzystne dla MŚP i przedsiębiorstw pośrednich.

3. POLITYKA PRZEMYSŁOWA

3.1. Finansowanie

Lokalne i regionalne instytucje zarządzające w państwach członkowskich powinny wspierać MŚP i przedsiębiorstwa pośrednie, które są lub mogłyby być aktywne w łańcuchach dostaw w sektorze obronności. Państwa członkowskie mogą przybliżyć instytucjom zarządzającym i potencjalnym beneficjentom (takim jak MŚP, przedsiębiorstwa pośrednie, instytuty badawcze i środowiska akademickie) tematykę korzystania z europejskich funduszy strukturalnych i inwestycyjnych w sektorze obronności. Zachęca się państwa członkowskie do korzystania ze szczegółowych wytycznych w tej dziedzinie, które obecnie sporządza Komisja Europejska ⁽¹⁾.

Państwa członkowskie powinny rozważyć udostępnienie MŚP i przedsiębiorstwom pośrednim istniejących krajowych instrumentów finansowania, jeżeli nie ma to jeszcze miejsca.

Państwa członkowskie powinny także wziąć pod uwagę inne rodzaje ewentualnego wsparcia dla MŚP, np. ukierunkowane gwarancje państwowe dla MŚP i przedsiębiorstw pośrednich, przystępujących do innowacyjnych transgranicznych projektów europejskich w dziedzinie obronności. Takie gwarancje mogłyby częściowo lub w pełni pokrywać ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej ponoszone przez mniejsze firmy uczestniczące w takich przedsięwzięciach lub przez banki finansujące takie projekty ⁽²⁾.

Państwa członkowskie powinny informować MŚP o możliwościach finansowania na szczeblu krajowym i europejskim i doradzać im w tej kwestii, wykorzystując w tym celu fora, platformy i inne narzędzia istniejące w sektorze obronności lub w innych sektorach gospodarki.

Zachęca się państwa członkowskie do proponowania projektów inteligentnych inwestycji dotyczących przyszłych wymogów w zakresie badań i pomiarów. Dzięki temu MŚP i przedsiębiorstwa pośrednie mogłyby uzyskać dostęp do urzędzeń i stanowisk badawczo-pomiarowych, co pomogłoby im w certyfikacji swoich produktów i pozwoliło odnosić korzyści z udziału w europejskich działaniach w dziedzinie kwalifikacji i certyfikacji w sektorze obronności.

3.2. Bazy danych

Państwa członkowskie mogłyby czynić starania w zakresie ewidencji lub przeglądu swych krajowych baz przemysłowych sektora obronnego i wspierać rozpowszechnianie informacji o swoim potencjale przemysłowym. Mogłoby się to odbywać, przykładowo, poprzez utworzenie nowych baz danych lub uzupełnianie danych w bazach już istniejących za pośrednictwem podmiotów takich jak krajowe stowarzyszenia przemysłu obronnego.

Zachęca się państwa członkowskie do wspierania działań zmierzających do udoskonalenia istniejących baz danych i projektów dotyczących przedsiębiorstw związanych z obronnością, ich potencjału oraz dostępnych systemów finansowania i możliwości. Powinno to pociągać za sobą w szczególności powiązanie istniejących krajowych baz danych, spisów krajowych stowarzyszeń przemysłu obronnego oraz innych istniejących odpowiednich źródeł (np. wykazów podmiotów należących do klastrów związanych z obronnością). Takie narzędzia powinny również obejmować informacje o potencjale technologicznym przedsiębiorstw. Na późniejszym etapie takie bazy danych mogłyby umożliwić MŚP i przedsiębiorstwom pośrednim powiązanie dotyczących ich opisów z informacjami państw członkowskich o przyszłych programach lub z opublikowanymi ogłoszeniami o zamówieniach. W ten sposób główni wykonawcy mogliby natychmiast skojarzyć opis danego MŚP z określonym rodzajem projektu lub możliwości rynkowych.

⁽¹⁾ Np. broszura Komisji z 2017 r. pt. „Technologia podwójnego zastosowania w Unii Europejskiej”. Zob.: http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=9255.

⁽²⁾ Państwo członkowskie tworzące system gwarancji powinno dopilnować, aby nie stanowił on pomocy państwa (w tej kwestii – zob.: obwieszczenie Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC0620%2802%29&from=PL>), lub zgłosić taki środek Komisji.

3.3. Klastry

Państwa członkowskie powinny wspierać rozwój światowej klasy konkurencyjnych regionalnych klastrów doskonałości w dziedzinie obronności i zachęcać je do współpracy ponad granicami regionów i państw członkowskich. Należy zachęcać do innych określonych form współpracy w klastrach, wspierając aktywne zaangażowanie ośrodków technologicznych i parków naukowych, „żywych laboratoriów”, podmiotów finansujących lub ugrupowań powstałych w celu realizacji projektów, w celu pobudzania współpracy w dziedzinie technologii na poziomie ponadsektorowym i wspierania możliwości rozwoju MŚP związanych z obronnością.

Państwa członkowskie powinny zachęcać krajowe klastry do przystępowania do europejskich strategicznych partnerstw klastrów ⁽¹⁾ wspieranych w ramach unijnego programu na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (COSME). Cel realizowany przez te partnerstwa jest dwójaki: umożliwienie firmom dostępu do rynków poza UE oraz wspieranie w Unii inwestycji w dziedzinie inteligentnej specjalizacji. Państwa członkowskie powinny również zachęcać klastry do prób zaangażowania się we współpracę w obrębie Unii na podstawie odpowiednich zaproszeń w ramach programu „Horyzont 2020” ⁽²⁾.

Zachęca się państwa członkowskie do ukierunkowania na sektor obronny przy opracowywaniu i realizacji polityk i środków wspierających klastry (regionalne). W tym celu państwa te mogą korzystać z narzędzi i sieci istniejących na poziomie unijnym, takich jak europejska sieć regionów związanych z obronnością ⁽³⁾. Powinny one również szeroko propagować Europejską Platformę Współpracy Klastrów (ECCP) ⁽⁴⁾ jako narzędzie, które może pomóc klastrom w poszczególnych państwach nawiązać kontakty z ponad 500 organizacjami klastrów, inicjując w ten sposób współpracę w Europie i poza nią, z korzyścią dla MŚP należących do tychże klastrów.

3.4. Innowacje oraz badania i technologia

Wzywa się państwa członkowskie do zapewnienia szczególnego wsparcia dla MŚP dysponujących innowacyjnymi koncepcjami i technologiami, które mogą mieć zastosowanie w obronności. Ponadto specjalne sieci krajowych punktów kontaktowych powinny dostarczać informacji na temat zasad udziału w projektach badawczych oraz przyznawania dotacji na badania. Powinny one również organizować imprezy i usługi, w ramach których oferowane byłoby pośrednictwo.

Państwa członkowskie powinny starać się planować projekty badawcze w sposób sprzyjający udziałowi w nich MŚP. Również krajowe instytuty ds. badań nad obronnością powinny przeanalizować, w jakim zakresie możliwe jest włączenie MŚP w ich projekty.

Państwa członkowskie powinny zapewnić, aby można było uzyskać informacje o zarządzaniu prawami własności intelektualnej od instytucji odpowiedzialnych za zamówienia w dziedzinie obronności (np. dzięki danym kontaktowym odpowiednich instytucji lub broszurom dostępnym w ich siedzibach).

Państwa członkowskie powinny wspierać otwarte architektury referencyjne na potrzeby modułowych systemów obronnych, umożliwiając MŚP niezależne i konkurencyjne projektowanie i wprowadzanie na rynek podsystemów i komponentów.

3.5. Umiejętności

Państwa członkowskie powinny posiadać ogólną orientację w sprawie krajowej sytuacji w zakresie umiejętności potrzebnych w przemyśle obronnym.

Państwa członkowskie powinny korzystać z niedawno przyjętego „Nowego europejskiego programu na rzecz umiejętności” oraz możliwości, jakie on stwarza na szczeblu unijnym, regionalnym i krajowym, aby zaradzić występującym w ich systemach lukom w umiejętnościach ⁽⁵⁾.

Państwa członkowskie powinny zachęcać do współpracy między branżą przemysłową, instytucjami edukacyjnymi i szkoleniowymi oraz innymi odpowiednimi organizacjami, aby dążyć do skoordynowanych działań na rzecz bardziej zadowolającego dostosowania podaży i popytu oraz propagować wykorzystanie unijnych narzędzi i instrumentów do realizacji tych celów. Państwa członkowskie powinny rozważyć wykorzystanie europejskich funduszy strukturalnych i inwestycyjnych ⁽⁶⁾, a zwłaszcza Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) ⁽⁷⁾, w celu likwidacji istniejących luk w umiejętnościach.

⁽¹⁾ Europejska Platforma Współpracy Klastrów: <https://www.clustercollaboration.eu/eu-cluster-partnerships>.

⁽²⁾ Ogólne informacje o programie „Horyzont 2020” są dostępne pod następującym adresem: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020>.

⁽³⁾ Zob.: <https://www.endr.eu/>.

⁽⁴⁾ Zob.: <https://www.clustercollaboration.eu/>.

⁽⁵⁾ W szczególności plan działania na rzecz współpracy sektorowej w zakresie umiejętności w ramach „Nowego europejskiego programu na rzecz umiejętności”, odnoszący się do sektora obronności.

⁽⁶⁾ Zob.: https://ec.europa.eu/info/funding-tenders-0/european-structural-and-investment-funds_pl.

⁽⁷⁾ Zob.: <http://ec.europa.eu/esf/home.jsp?langId=pl>.

3.6. Potencjał MŚP

Państwa członkowskie powinny rozpowszechniać informacje o udanych przedsięwzięciach transgranicznych, aby zachęcić MŚP i poddostawców do składania ofert w innych państwach. Powinny one również wspierać organizowanie transgranicznych konferencji dostawców (impresz typu B2B i bezpośrednich spotkań z głównymi wykonawcami), umożliwiając lepsze zrozumienie przez MŚP wymagań i sposobu pracy głównych wykonawców oraz poszukiwanych przez nich kompetencji i zdolności, oraz zapewniać platformy i możliwości dla transgranicznych kontaktów między MŚP.

Można to osiągnąć, przykładowo, przez przyznawanie organizatorom imprez dotacji w sposób proporcjonalny do udziału MŚP i przedsiębiorstw typu start-up. Dotacje takie mogłyby w zrównoważony sposób obejmować poszczególne części sektora obronności. Mogłyby to ułatwić udział MŚP w międzynarodowych spotkaniach typu B2B, zagranicznych delegacjach biznesowych i innych imprezach międzynarodowych.

Państwa członkowskie powinny również w bardziej systematyczny sposób korzystać z dostępnych na szczeblu unijnym narzędzi w celu wspierania transgranicznej działalności MŚP, zwłaszcza poprzez usługi w zakresie kojarzenia przedsiębiorstw oferowane na przykład przez Europejską Sieć Przedsiębiorczości ⁽¹⁾.

Sporządzono w Brukseli dnia 20 kwietnia 2018 r.

W imieniu Komisji
Elżbieta BIENKOWSKA
Członek Komisji

⁽¹⁾ Zob.: <http://een.ec.europa.eu/>.