



EUROPEAN CLUSTER
COLLABORATION PLATFORM

Revising the EU Public Procurement Directives: A Strategic Tool for Europe's Competitiveness

Summary



EU Clusters Talks
11 February 2026, 8:30 – 9:45 CET

An initiative of the European Union



Požadavky na udržitelnost a reporting: Podpora malých a středních podniků ze strany klastrů

EU Clusters Talks 11. února 2026

ZÁPIS

European Cluster Collaboration Platform jménem Evropské komise uspořádala 11. února od 8:30 do 9:45 hodin webinář EU Clusters Talk „Revize směrnic EU o veřejných zakázkách: strategický nástroj pro konkurenceschopnost Evropy“. Setkání se zaměřilo na hlavní cíle a směřování připravované revize pravidel veřejných zakázek.

Program setkání

Moderace: Jennifer Baker

- 1. Novinky z European Cluster Collaboration Platform**
Nina Hoppmann, členka týmu European Cluster Collaboration Platform
- 2. Revize směrnic o veřejných zakázkách**
Henning Ehrenstein, vedoucí oddělení pro veřejné zakázky, DG GROW, Evropská komise
- 3. Panelová diskuse**
Ester Davanzo, seniorní koordinátorka pro evropské záležitosti, France Digitale
Jorge González, ředitel, Ticbiomed
Montse Daban, ředitelka pro strategický foresight a mezinárodní vztahy, Biocat
Yannis Zormpas, Principal, Boston Consulting Group
- 4. Možnosti financování**
Nina Hoppmann, členka týmu European Cluster Collaboration Platform

Klíčová sdělení

- Zadávání veřejných zakázek na inovace je brzděno byrokracií, roztříštěností, omezenou flexibilitou, nedostatkem dovedností a nízkou ochotou podstupovat riziko, zejména u malých a středních podniků a startupů.
- Mezera mezi pilotními projekty a jejich uvedením na trh vyžaduje jasnější pravidla a předvídatelnější poptávku.
- Veřejné zakázky by měly upřednostňovat hodnotu, inovace a odolnost před nejnižší cenou a využívat flexibilnější nástroje.
- Přeshraniční spolupráce a praktické posilování kapacit jsou klíčové pro rozvoj zadávání zakázek na inovace ve větším měřítku.
- Evropská preference by měla posilovat konkurenceschopnost prostřednictvím jasných kritérií založených na odolnosti, aniž by vedla k protekcionismu.

1. Novinky ECCP

- Clusters meet Regions: výzva k vyjádření zájmu pro rok 2026
- Meet the Euroclusters: prezentace a záznamy jsou k dispozici k představení Euroclusters v Strand 1 a Strand 2
- Clustery a konkurenceschopnost Evropy: souhrnná zpráva ECCP za rok 2025
- Nový průvodce: evropské rámce a iniciativy podporující clustery v zelené transformaci

2. Revize směrnic o veřejných zakázkách

Henning Ehrenstein, vedoucí oddělení pro veřejné zakázky, DG GROW, European Commissio

Henning Ehrenstein představil přehled plánované revize směrnic EU o veřejných zakázkách, které byly naposledy upraveny v roce 2014 a vztahují se na zakázky nad stanovenými prahovými hodnotami EU. Veřejné zakázky představují přibližně 15 % HDP EU (asi 2,5 bilionu €), z čehož přibližně 660 miliard € spadá pod legislativu EU. Do tohoto systému je zapojeno zhruba 44 000 veřejných zadavatelů a 160 000 firem. Reforma je připravována na základě ročního hodnocení a rozsáhlých veřejných konzultací, které přinesly téměř 2 000 příspěvků, včetně samostatné konzultace zaměřené na malé a střední podniky. V současnosti probíhá posouzení dopadů (impact assessment) s cílem předložit legislativní návrh ještě před létem.

Jedním z hlavních pilířů revize je zjednodušení prostřednictvím digitalizace. Evropská komise zvažuje vytvoření a propojení integrovaných online tržišť pro veřejné zakázky, která by firmám umožnila jednorázovou registraci, ukládání dokumentace, elektronické podávání nabídek a snížení opakovaných administrativních kontrol. Lepší interoperabilita mezi národními systémy by také usnadnila účast v přeshraničních zakázkách. Díky větší transparentnosti dat a digitálnímu monitorování by reforma mohla omezit předběžné administrativní kontroly a množství dokumentace, aniž by byla oslabena kontrola proti nesrovnalostem. Zároveň se posuzuje zjednodušení postupů a větší flexibilita v rámci stávajících pravidel.

Revize má také posílit strategické využívání veřejných zakázek k podpoře environmentálních, sociálních a inovačních cílů. Zvažují se zlepšení stávajících nástrojů, včetně málo využívaného postupu innovation partnership, a také možnost systematictějšího uplatňování určitých strategických kritérií. Paralelně probíhá politicky citlivá debata o zavedení prvku „Made in Europe“. Klíčové otázky se týkají jeho geografického rozsahu, slučitelnosti s mezinárodními obchodními závazky a toho, zda by měl být omezen na sektory související s bezpečností, nebo rozšířen jako širší nástroj průmyslové politiky. Očekává se, že konečný návrh bude vycházet jak z technických závěrů hodnocení, tak z politického vedení na vysoké úrovni.

3. Panelová diskuse

Řečníci zdůraznili, že zadávání veřejných zakázek na inovace je stále omezeno strukturálními i kulturními překážkami, přestože je jeho potenciál široce uznáván. Yannis

Zormpas, na základě své práce v DG GROW's Innovation Procurement Hubs, vysvětlil, že veřejné instituce i dodavatelé se obecně shodují na hlavních problémech: příliš byrokratických postupech, omezené právní a procedurální flexibilitě, nedostatečných dovednostech zadavatelů a rigidních rozpočtových pravidlech, která neodpovídají experimentální povaze zadávání zakázek na inovace. Podle něj nejde pouze o technické problémy, ale také o otázku přístupu a institucionální kultury, protože mnoho veřejných zadavatelů stále plně nechápe, čeho má zadávání zakázek na inovace dosáhnout, a zdráhá se podstupovat přiměřené riziko.

Montse Daban tento pohled doplnila z perspektivy sektoru life sciences a zdravotnictví. Zdůraznila, že inovativní malé a střední podniky v oblastech, jako je digitální zdravotnictví, umělá inteligence, syntetická biologie nebo pokročilé léčivé přípravky pro moderní terapie, často narážejí na problém, že jejich řešení nezapadají do předem definovaných kategorií tradičních výběrových řízení. Zároveň upozornila, že inovace v těchto sektorech jsou vysoce propojené - například závislé na dostupnosti a kvalitě dat - což dále komplikuje využívání běžných postupů veřejných zakázek. Ester Davanzo navíc zdůraznila, že startupy čelí nepřiměřeným administrativním a finančním požadavkům, stejně jako omezujícím podmínkám způsobilosti a požadavkům na předchozí zkušenosti, které jim často znemožňují účast, i když jsou nejvhodnějšími inovátory.

Opakujícím se tématem byla také neschopnost převádět úspěšné pilotní projekty do skutečného uplatnění na trhu, což řečníci označili za významnou slabinu současného systému veřejných zakázek v EU. Jorge González hovořil o tzv. „údolí smrti pilotních projektů“, kdy veřejně financované inovační projekty prokážou funkčnost řešení, ale po skončení pilotní fáze veřejní zadavatelé nepřistoupí k nákupu a nasazení těchto řešení. To vede k plýtvání zdroji a frustraci. Podle něj je hlavní příčinou nedostatek jasných a konzistentních pravidel pro přechod z výzkumu nebo společného vývoje k veřejné zakázce, což vyvolává nejistotu a právní obavy mezi zadavateli. Upozornil také, že i zkušení aktéři si často nejsou jisti, zda se společnost zapojená do inovačního projektu může následně účastnit výběrového řízení, a že nejasnosti ohledně zveřejňování informací a ochrany duševního vlastnictví zadavatele odrazují.

Ester Davanzo tento argument podpořila konkrétním příkladem startupu, který rok úspěšně spolupracoval s European Commission, ale později byl z oficiálního tendru vyloučen, protože nesplnil formální požadavky, přestože prokazatelně poskytoval funkční řešení. Jak Jorge González, tak Ester Davanzo zdůraznili, že podobné situace ukazují, jak mohou příliš rigidní pravidla podkopávat výsledky inovací.

Významnou roli v diskusi sehrál také koncept „prvního veřejného zákazníka“, který je pro startupy a malé a střední podniky klíčový při jejich růstu. Jorge González zdůraznil, že první veřejný zákazník nepřináší pouze příjmy, ale také důvěryhodnost a viditelnost - funguje jako referenční případ, který pomáhá přilákat další zadavatele i investory. Ester Davanzo souhlasila a dodala, že veřejné zakázky mohou vytvořit pozitivní cyklus, protože pomáhají startupům získat klíčové zákazníky a posilují důvěru investorů.

Montse Daban tuto myšlenku dále rozvinula a vyzvala k jasnějším a předvídatelnějším signálům poptávky. Podle ní musí Evropa, pokud chce přilákat více investic do strategických

inovací, nabídnout srozumitelnější cestu k přijetí a nasazení nových řešení, místo aby inovátory nechávala v nejistotě, zda budou jejich řešení vůbec někdy veřejně nakupována. Navrhla také, aby se veřejné zakázky odklonily od logiky nejnižší ceny a více hodnotily řešení podle jejich hodnoty, dopadu a přínosu pro konkurenceschopnost, například prostřednictvím pobídek spojených s udržitelností a odolností.

Řečníci navrhli konkrétní zlepšení nástrojů a modelů realizace veřejných zakázek. Jorge González uvedl, že stávající nástroje pro zadávání zakázek na inovace, jako jsou innovation partnerships, pre-commercial procurement (PCP) a Public Procurement of Innovative Solutions (PPI), jsou často příliš složité a administrativně náročné. To znamená, že jsou vhodné spíše pro velké projekty, zatímco menší a rychlejší inovační potřeby - zejména v digitálních odvětvích - zůstávají stranou. Podle něj to vytváří nežádoucí dynamiku, kdy jsou projekty uměle zvětšovány, aby mohly získat financování EU, což vede k pomalým a neefektivním konsorciím. Ester Davanzo s tím souhlasila a dodala, že vytváření konsorcií je někdy motivováno spíše požadavky na geografické rozložení partnerů než skutečnými synergii, což snižuje efektivitu. Montse Daban doplnila, že ačkoli nástroje PCP, PPI a partnerství existují, jsou využívány málo - nikoli kvůli nedostatku zájmu, ale kvůli omezeným kapacitám, nedostatku šablon a metodických pokynů a nízké důvěře v řízení rizik. Podle ní by reforma měla tyto nástroje zjednodušit v praxi a podpořit smluvní modely více vstřícné k inovacím.

Jako klíčový faktor umožňující změnu se ukázala také spolupráce mezi veřejnými zadavateli. Yannis Zormpas uvedl, že přeshraniční a mezioborová spolupráce může veřejným institucím umožnit začít s menšími projekty, ale postupně je rozšiřovat prostřednictvím společných zakázek, čímž se zvýší jejich finanční objem a atraktivita pro dodavatele. Spolupráce podle něj umožňuje zadavatelům sdílet zkušenosti, vyhnout se duplicitám, zjistit, zda podobné potřeby již neexistují jinde, a sladit požadavky mezi regiony. Tím se zvyšuje viditelnost trhu a snižuje fragmentace. Montse Daban tento přístup podpořila a prosazovala koordinované zadávání zakázek, kdy několik regionů nakupuje společně. To by podle ní zvýšilo předvídatelnost pro malé a střední podniky a snížilo nejistotu, která dnes často odrazuje investice. Navrhla také testovat pilotní schémata na regionální úrovni ve strategických sektorech a klíčových technologiích, která by ukázala praktické modely pro rozšíření zadávání zakázek na inovace v celé EU.

Dalším důležitým tématem bylo budování kapacit, přičemž řečníci zdůraznili, že vzdělávání musí být koncipováno jinak než dosud. Jorge González vysvětlil, že samotná teoretická školení nefungují, protože zadavatelé jsou velmi vytížení a často nedávají aktivitám zaměřeným na rozvoj kapacit prioritu. Na základě zkušeností z projektu InnoSupport uvedl, že vzdělávání musí být praktické a propojené s reálnými zadávacími procesy, aby se zadavatelé mohli učit metodou „learning by doing“, případně s podporou mechanismů kaskádového financování. Yannis Zormpas podobně zdůraznil, že samotná legislativa nestačí k dosažení výsledků. Reforma veřejných zakázek musí být doprovázena nástroji, procesy, rozvojem dovedností a přístupem, který podporuje kontrolované experimentování. Dodal také, že jasnější kritéria, kdy má být zadávání zakázek na inovace využíváno, by zvýšila důvěru zadavatelů a snížila obavy z nedodržení pravidel.

Na závěr se diskuse věnovala politicky citlivému tématu evropské preference a tomu, jak ji začlenit do systému veřejných zakázek, aniž by vedla k protekcionismu. Ester Davanzo uvedla, že veřejné zakázky mohou být významným nástrojem pro posílení konkurenceschopnosti, pokud budou podporovat evropské firmy prostřednictvím jasné definice toho, co je evropská společnost. Navrhla například využít jako jednoduché a transparentní kritérium sídlo mateřské společnosti. Zároveň však varovala, že přísné požadavky na lokální obsah by mohly poškodit inovace, zejména v digitálních hodnotových řetězcích, které jsou stále globálně propojené. Zdůraznila také, že evropská preference by neměla znevýhodňovat firmy s neevropskými investory, protože Evropa má omezený objem růstového kapitálu.

Montse Daban evropskou preferenci rovněž podpořila, ale zdůraznila, že musí být právně robustní, cílená a založená na důkazech, se zaměřením na strategické sektory a technologie vybrané na základě transparentních kritérií. Podle ní by měla fungovat spíše prostřednictvím požadavků na odolnost a evropskou přidanou hodnotu, nikoli prostřednictvím vylučování, a měla by zahrnovat také princip reciprocity, aby se předešlo negativním dopadům na mezinárodní obchod. Yannis Zormpas s tím silně souhlasil a uvedl, že protekcionismus by nebyl úspěšný. Evropská preference by se podle něj měla zaměřit především na snižování bariér na vnitřním trhu, aby inovativní malé a střední podniky z jednoho členského státu mohly reálně soutěžit v celé Evropě, a překonat tak jazykovou, právní a procedurální fragmentaci. Diskusi uzavřel tím, že skutečná evropská preference by měla vycházet především z konkurenceschopnosti, schopnosti růstu a sladění inovací s evropskými potřebami, nikoli z jednoduchého vylučování na základě původu.

4. Možnosti financování

- EU vyhláší novou výzvu pro místní partnery programu Erasmus for Young Entrepreneurs; uzávěrka 21. dubna 2026
- Pilotní iniciativa European Startup and Scaleup Hubs; uzávěrka 10. března 2026
- Interregional Innovation Investments Instrument (I3): CAPACITY BUILDING CAP2B; uzávěrka 19. března 2026