

Саша Хазелмайер | Якоб Расмусен

# Управлявай

# Промяната

как новите подходи в обществените поръчки  
ще създадат нови пазари



---

## Признателност

Тази книга е резултат от сътрудничеството между ACCIÓ и Living Labs Global.

Много силна подкрепа бе оказана от членовете на Living Labs Global, неправителствена организация подкрепяща иновациите в услугите, от екипа на ACCIÓ - Агенция за конкурентоспособност на Каталуния и от партньорите на проект euroPROC. В частност Луси Ратклиф, Ана Доминго, Никола Еспиталие и Изидре Сала, които оказаха ценна критична и редакторска подкрепа. Алехандро Масферер и Марк Панеро превърнаха комплексни идеи в достъпни визуализации.

Без любезното съдействие на повече от 25 сътрудници, участвали в изготвянето на тази книга, тя нямаше да представлява толкова богат източник на опит и гледни точки, което позволява да се даде един наистина реалистичен поглед за съвременните пазари отвътре.

---

## Обхват на наръчника права и отговорност

Проект EUROPROC е финансиран с подкрепата на Европейската Комисия (ЕФРР).

Този наръчник отразява само становището на автора и Комисията не носи отговорност за каквото и да било използване на съдържащата се информация в него.

---

© Правительство на Каталуния  
Министерство на икономиката и труда  
Агенция за конкурентоспособност, ACCIÓ

ACCIÓ  
Passeig de Gràcia, 129  
08008 Barcelona  
Tel. +34 93 476 72 00  
www.acc10.cat

Автори: Саша Хазелмайер и Яков Х. Расмусен  
Координатор: Никола Еспиталие  
Публикувано от: ACCIÓ  
Дизайн: BaseDesign  
Първо издание: Април, 2011  
Печат: Gráficas Rey S.L.

Издания на Английски език: 1.500 екземпляра

Легален депозит: B17911-2011  
ISBN: 978-84-694-3301-0

---



**ПРЕДГОВОР** 6**ВЪВЕДЕНИЕ** 8

Какъв е Вашият дивидент от новите подходи към обществените поръчки?

Тази книга помага на малките и средни предприятия да управляват динамичните промени, които настъпват при обществените поръчки. Ние представяме нови тенденции, различни начини за изпълнение на политиките, възможностите които възникват и най-добрият опит към момента, за да Ви помогнем да откриете възможностите и рисковете.

**ЗЕЛЕНИ  
ОБЩЕСТВЕНИ  
ПОРЪЧКИ** 10

Петдесет процента от обществените поръчки в Европа ще станат „Зелени“ в близко бъдеще. Вариациите продължават, но сертифицирането направлява бизнеса. Правителствата работят за увеличаване на възможностите за по-малките фирми.

**ВЪВЕДЕНИЕ** 11**Политика в действие** 12**ИНТЕРВЮ**  
Джон Конвей, DEFRA 14**ВЪЗМОЖНОСТИ** 16**ПРИМЕРИ** 18**Разширяване границите за пречистване на въздуха “Зелено” управление**

IV Produkt помогна на общината да изпълни амбициозни енергийни цели в процедура с договаряне, отваряйки нови пазари.

**Сателитна технология наблюдава качеството на водата**  
Starlab подтикна Барселона с една непоискана oferta за подмяна на бреговите сензори за мониторинг на водата чрез сателитни данни без техническа поддръжка.

**Пестене на енергия в Чешкия национален театър**  
ENESA подновява инсталациите в театъра - с добра възвръщаемост на инвестициите чрез поделяне на разходите за енергийна ефективност.

**ОП в Скандинавските страни за зелени услуги в хотелите**

Пет северни държави разработват общ стандарт за публичните търгове за „Зелени“ хотелски услуги, за да осигурят по-ясни насоки за операторите.

**Пилотни интелигентни системи за управление на отпадъците**

Urbiotica направлява своя интелигентна система за управление на отпадъците за намаляване с 20% бюджета на общината за комунални услуги.

**ПРЕПОРЪКИ** 28**СОЦИАЛНО  
ОТГОВОРНИ  
ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ**

30

Политиките за социално съответствие обхващат и пазарите. Публичните възложители следва да вземат предвид и социалните ефекти при търговете за възлагане на обществени поръчки и изискват това да бъде спазвано. Политиките се тълкуват по различен начин при различните пазари; нарастването на етичните потребителски пазари все още представлява мярка за навлизане на нови възможности.

**Политика в действие** 34**ВЪЗМОЖНОСТИ** 36**ПРИМЕРИ** 38**Решение за хора с увредено зрение в Стокхолм**

Технологиите от Astando дават решение на града, което преобразява живота на хиляди незрящи хора.

**Игрища за всички възрасти: купуване на социална визия**

Lappset предефинира влиянието на спортните площадки с включването и на възрастни хора, попадайки в социалния дневен ред на местните власти

**Бизнес риск и стойност на социално ориентирани обществени поръчки**

Instrumenta доставя хирургически ръкавици съгласно Кодекса за управление на Стокхолм, научавайки какво значи съответствие според тяхната глобална верига за доставки.

**ПРЕПОРЪКИ** 44

<b>Общесвени поръчки за Иновации</b>	46	<b>Електронни Обществени поръчки</b>	70	<b>Заклучение</b>	88
<p>Иновациите за правителствата все повече са на дневен ред в отговор на предизвикателствата за устойчивост, качество и технологии. Набор от изключителни процедури позволява на властите да възлагат разработването на нови решения.</p>		<p>Конкурентоспособните фирми могат да увеличат продажбите си чрез електронни обществени поръчки, докато публичните възложители могат да спечелят ефективност от някакви 50 милиарда евро само в Европа. Осъществяването и усвояването значително варират, в кратки срокове трансграничния натиск ще отвори нови пазари.</p>		<p>Новите подходи в обществените поръчки осигуряват подкрепа за малките фирми и целят приближаване до измерими ползи за трансформиране на обществените услуги. Вашата стратегия ще определи как Вие ще управлявате прехода и дали ще го ръководите, ще наблюдавате или ще стъпите на нови пазари.</p>	
<b>ВЪВЕДЕНИЕ</b>	47	<b>ВЪВЕДЕНИЕ</b>	71	<b>euroPROC</b>	90
<b>Политика в действие</b>	50	<b>Политика в действие</b>	72		
<b>ИНТЕРВЮ</b>					
<b>Якоб Едлер, Университета в Манчестър</b>	52	<b>ВЪЗМОЖНОСТИ</b>	54		
<b>ВЪЗМОЖНОСТИ</b>					
<b>ИНТЕРВЮ</b>	56	<b>ВЪЗМОЖНОСТИ</b>	74		
<b>Хуан Ф Рада, Оракъл Корпорейшън</b>		<b>ПРИМЕРИ</b>	76		
<b>ПРИМЕРИ</b>	58	<b>По-широк онлайн достъп до ОП в Щатите</b>			
<b>Пазар за иновации в градовете</b>		<b>По-широк онлайн достъп до ОП в САЩ</b>			
Living Labs Global помага на 40 правителства да събират пазарни проучвания и да стартират иновативни проекти.		Federal Business Opportunities e уебсайт за осигуряване на достъпност до процедури за ОП над 25 000 USD във всички сфери.			
<b>Навлизване на пазара с убийствено решение</b>		<b>Отваряне на търговете към МСП</b>			
Tip Convergence среща пазарни бариери при лансирането на ново транспортно решение и иновативни методи за придвижване		Нови инициативи на правителството в Обединеното Кралство позволяват на МСП по-добър достъп до ОП и намаляват бюрокрацията.			
<b>Създаване на пазар за енергийно ефективни прозорци</b>		<b>Дивидент в трансгранични е-търгове</b>			
Пазарите изоставаха в пестенето на енергия, което накара Шведското правителство да групира възложителите и да осигури голям продукт напредък.		Alfalab е пионер в електронните ОП като работи по новите Европейски стандарти и създава значителна икономическа възвръщаемост.			
<b>Първият град с мобилно паркиране</b>		<b>Европейски стандарт за е-търгове без граници</b>			
Талин използва радикална иновация в системата си за паркиране, давайки възможност на иновациите SEGA да станат решение за 20 световни града.		12 Европейски пазара работиха заедно за създаване на системата PEPPOL, платформа за обмен на данни в областта на ОП отвъд граница			
<b>Преоткриване на обществените велосипеди</b>		<b>Разширяване на Датските е-търгове</b>			
Modular успешно използва здрав разум за конкуриране с транснационалните компании, разпространявайки системата за обществени велосипеди.		Национална платформа за публикуване на търгове и подобряване оферирания от доставчиците чрез отворена регистрация			
<b>Препоръки</b>	68	<b>Препоръки</b>	86		

# ПРЕДГОВОР

Понастоящем, основният въпрос вече не е дали публичния сектор следва да включи/инкорпорира екологични, социални и иновативни аспекти в процеса на вземане на решения при избор на обществена поръчка, а как да го направи.

Дебатът се разшири и усилията към достигане на глобална **съгласуваност в обществените политики** се засилиха.

Политиките за ОП очевидно не могат да избегнат дебата, тъй като последствията от придобиването на стоки и услуги и извършването на благоустройствени работи не могат да бъдат подценявани. Шестнадесет процента от БВП в Европа идва от договори с местни, регионални, национални или Европейски публични власти. Сам по себе си техният ефект върху общата цифра е важен, също и като добра практика за следване от останалите. Затова, въпросът е не **дали** и **защо**, а по-скоро **как**, тъй като това е динамичен процес изискващ постоянно подобряване, всичко заедно би трябвало да работи като движеща сила в еволюционния процес на обществените поръчки към по-високи стандарти.

Публичните власти са длъжни да осигуряват, при поръчките, икономически най-изгодна оферта, както и да поемат отговорността от ефекта на взетите решения. Начините за инкорпориране на широкия спектър от решения при възлагане на поръчки, стават все по-сложни.

Отговорните органи за вземане на решения трябва все по-трудно да преценяват не само просто решението спрямо основната нужда, но също и да анализират други видове решения, ангажирани при избора на доставчик. Европейските институции целят не само да водят процеса на обществените поръчки към улесняване но и да го направят по-прозрачен и последователен. Представянето на определени аспекти, които преди вероятно не са оценявани в процеса на вземане на решение тласка всички заинтересовани страни към ситуация от типа 'печеля-печелиш'. Това става все по-уместно, когато публичните институции трябва да ограничават бюджета си, поради финансовата криза, а общественият сектор автоматично трябва да се бори с индикаторите за изпълнени.

Желанието, обществените поръчки да стват колкото е възможно по-зелени, вероятно е най-дорият известен нов подход в политикте при публичните търгове. От близкото минало, проблемите с околната среда продължават да променят мисленето и на публичните възложители, и на гражданите. Всички са съгласни, че колкото по-'зелен' е закупеният чрез ОП продукт, толкова по-добре. Днешните достовичици за публичния сектор, сред които и много МСП, вече инвестираха, за да направят своите продукти по-екологични, опитвайки се успешно да отвърнат на намерението на публичните възложители.

От съществуващите проекти за решенията при обществените поръчки, са важни тези, които вземат под внимание целия жизнен цикъл на даден продукт или услуга, включително техните въглеродни или водородни емисии. Така че много скоро, при европейските обществени поръчки също ще бъде важно, закупеният продукт или услуга да е екологично безопасен и след мандата на дадената публична власт. За всекики е ясно, че най-напредналите технологии имат най-силно конкуретно предимство.

Нуждата да се превърнат обществените поръчки в **електронни** също няма за дълго време да е тема на дискусии. Предимствата са очевидни - поради прозрачност, простота, пестене на време, равни възможности и минимизиране на грешките. Въпреки всичко, все още има доста работа преди обществените поръчки в Европа да могат да се правят чрез сигурни и лесни електронни платформи.

Все пак, беше относително лесно за партньорите по EuroPROC да изберат изредените теми, за да бъдат включени в настоящия наръчник. Но имаме чувството, че би трябвало да включим и други нови подходи, които са привличали нашето внимание и имат нарастващо значение.

Намирането на пътища за напредък при нежелани социални ситуации, посредством процеса на обществените поръчки, е въпрос на разглаждане от нарастващ брой публични власти. В днешни дни, в момент на тежка финансова криза, касаеща публичните средства в много Европейски страни, бюджетите за социални разходи драматично биват намалявани. Почти няма място за икономически оптимизъм в близки срокове и затова публичните органи са изключително заинтересовани в намирането на нови начини за изпълнение на своите обещания към населението. Повече от всякога, разходването на публични средства трябва да е възможно най-ефективно и тази цел може да бъде постигната като се отчита предоставянето на стоки и услуги, които не само отговарят на непосредствените нужди, но касат и други социални предизвикателства. Обществените организации искат да научат как могат да реализират интересни решения в този смисъл.

Даже по-глаголюващо предизвикателство би могло да бъде свързването на **иновациите** и обществените поръчки. Съюз за иновации е една от седемте водещи инициативи в стратегията „Европа 2020“ за икономика на знанието, устойчивост и социално включване. Политиките за обществените поръчки са ясно насочени от тази стратегия, тъй като и двете имат количествен и демонстративен ефект. Правилните политики в обществените поръчки биха могли да насочат новаторските усилия на частния сектор към общественото благо, както се вижда от успешните практики при обществените поръчки за `доставка на развойни продукти`, а Европейската политика да насърчава трансфера на иновативни знания от обществените към частния сектор и др.

Партньорите на **EuroPROC**, вече повече от две години, работят за улесняване достъпа на МСП до пазара на обществени поръчки и биха желали да имат принос с този дебат. Ние сме убедени, че този наръчник “Управлявай промяната – Как новите подходи в обществените поръчки“ ще създаде нови пазари, ще бъде един от най-успешните резултати от проекта. Наръчникът не е вътрешен документ за членовете на консорциума, той е за всички заинтересовани страни в обществените поръчки и цели да насърчи МСП да водят процеса за промяна на обществените поръчки в по-`зелени`, по-иновативни и социално отговорни и да се облагодетелстват от електронните платформи. Надяваме се, че читателят ще намери интересни и полезни теми в наръчника, които да доведат до подобрения в процеса на обществените поръчки, от които всички ние - гражданите ще спечелим.

**Изидре Сала**  
**Координатор на проект EuroProc**

# Въведе - ние

## Какъв е Вашият дивидент от новите тенденции в Обществените Поръчки?

Обществените поръчки съставляват около 16% от световния БВП. Те са огромен и разнообразен пазар, в който глобализацията и нарастващата прозрачност променят конкурентната среда. Този наръчник е замислен за малки и средни предприятия с интерес към международните пазари и отражението на новите политики в обществените поръчки върху техните перспективи за развитие.

### ДИНАМИЧЕН ПАЗАР, ВСЕ ОЩЕ НЕПОЗИЦИОНИРАН

Новите подходи в обществените поръчки, представени в този наръчник, следват развой, който засегна повечето от публичните власти.

Първо, правителствата трябва да отговорят на конкурентния натиск за осигуряване на по-добри услуги на по-ниска цена, но също така, търсят да използват глобалните пазари, предлагащи все по-ефективни решения. Обществената бдителност по отношение на разходването може да се очаква да нарасне с нарастването на прозрачността в управлението.

Второ, определението за икономически най-изгодна оферта се променя. Стойността се измерва не само с покупната цена, но и с устойчивостта на инвестицията, включително жизнения цикъл на разходите и екологичното и социално отражение.

Трето, технологиите променят начина, по който правителствата решават основните предизвикателства, но също и как те взаимодействат с доставчиците, използващи електронни обществени поръчки, бази данни и пазарни проучвания за намаляване на разходите само в Европа с 50 милиарда Евро, да са с подобрена отчетност и за намиране на по-добри решения.

Накрая, правителствата са под натиск за прилагане на иновации. Основните социални предизвикателства като застаряване, климатични промени или достъпна среда изискват решения, които още не съществуват или не попадат в традиционни системи за доставки. В резултат, правителствата започват да приемат, че имат нужда да споделят с големи и малки фирми риска за намиране на нови подходи.

При тези условия възникнаха четири от основните нови подходи към обществените поръчки и промениха начина на прилагане на правилата и процедурите за обществените поръчки: зелени и социално отговорни обществени поръчки, обществени поръчки за иновации и електронни обществени поръчки.



## Възможности и риск от самонадеяност

За фирмите, новите подходи представляват динамична среда, в която няколко общи критерия или процедури са налице за подпомагане процеса на вземане на решение в кратки срокове. Фирмите се изправят пред въпроса каква стратегия да следват в светлината на тези тенденции.

Как може да използвате 346 милиарда евро от зелени фондове, предоставени от световните правителства, като част от техните икономически мерки за възстановяване?

Ще бъдете ли основоположник – откривател на нови хоризонти, определящи бъдещото търсене?

Дали Вие не сте ранен последовател, умело прилагащ пилотните достижения на масовия пазар?

Или Вие сте муден, конкурентен единствено в намирането на ценови ефективни решения за масовия пазар, който търси минимума от новите тенденции?

Каъвто и отговор да сте избрали, няма дефицит на възможности, особено, ако сте проактивни. Удоволтвorenието може да е на по-висока цена при по-ловките конкуренти, които използват нарастващата прозрачност и попадат в критерии за оферти с устойчиви решения и на конкурентни цени.

## Наръчникът “Управлявай промяната”

За разлика от по-големите фирми които се възползват от силно присъствие на много пазари и ресурси за прехвърляне по което да е време, на по-малките фирми им се налага да се фокусират, да приоритизират и да пренасочват внимателно ограничени ресурси.

Четири глави представят всеки от най-честите взаимосвързани подходи, със строго фокусиране върху перспективата за по-малките фирми. Сред вариациите на прилагане на тези тенденции на национално, регионално или местно ниво, е илюстрирано как пазарите често остават фрагментирани.

По подобен начин, специфичните възможности са илюстрирани като тенденции, създаващи нови възможности за по-малкия бизнес. Примерите са фокусирани върху конкретен опит в новите подходи, показващи успехи и трудности, възникнали по пътя.

## Стратегически съображения, които да направляват вашите действия

Като цяло, този наръчник би следвало да служи като ръководство за мениджърите на фирми за по-добро разбиране как пазарите в публичния сектор се променят и критичната фаза на преход, която изглежда доминира при развитието на бизнеса, в един кратък период.

Обществените поръчки са и си остават комплексни и многостранни, като извън обхвата на едно кратко ръководство остават международните пазари, правилата и политиките в детайли. В тази фаза на преход, малко на брой надеждни индикатори предоставят качествени познания и новите подходи биват различно възприемани, независимо дали доставяте медицинско оборудване, предоставяте битови и комунални услуги или продавате енергия на публичните власти.

Следователно, този наръчник ще Ви помогне да си отговорите какво е влиянието на тези нови подходи в обществените поръчки върху Вашия пазар, да се замислите за различните последиствия в този преходен период и дали Вашият бизнес е готов да превърне новите тенденции в дивиденди.

# Зелени Обществени поръчки



1. Въведение

2. Политика в действие

3. Интервю

4. Възможности

5. Примери

6. Препоръки

**Автори:** IRENE COMPTE, JOHN CONWAY, ARECELI PI FIGUEROA, VANESSA HÜBNER, CHONG-WEY LIN, ANASTASIA O'ROURKE, IVO SLAVOTINEK, MANUEL SWÄRD

# ВЪВЕДЕНИЕ

**Политиките, свързани със зелените обществени поръчки, ще засегнат около 50 процента от Европейските публични търгове в близко бъдеще. Продължават колебанията, но стандартите и сертификатите могат да напътстват бизнеса и най-добрите практики показват, че зелените продукти и услуги могат да добавят значителна стойност както за купувачите, така и за доставчиците.**

Правителствата по света целят да покажат влияние и лидерство чрез зелените обществени поръчки, въвеждайки нови регулаторни изисквания, ценови граници за изчисляване на жизнения цикъл, предпочитани практики и бизнес модели. Общата цел е да се покаже загриженост за промяната в климата, устойчивото използване на природните ресурси, здравето и безопасността, както и за управлението на отпадъците.

Друга мотивация за налагане на зелените обществени поръчки е, че те задават тенденциите в разработването на нови продукти, производството и потреблението, и по този начин те помагат на установените вече пазари да се преобразуват. През последните години, обществените поръчки са силен фактор за създаване на основния пазар за зелени продукти - канцеларски материали, болнични доставки, електрически автомобили или други превозни средства (напр. автомобили на водород), конкурентна търговия и биологично чисти храни.

В резултат, могат да се появят нови продукти, стандарти и бизнес модели. С клиентите от публичния сектор, които поръчват зелени продукти, за бизнеса ще бъде по-лесно да инвестира в това да направи своите продукти и услуги по-зелени или в да разработи нови иновативни зелени решения.

В процеса на възлагане на стоки, услуги или строителство, възложителят може да включи стандарти, свързани с околната среда, както в изискванията за функционалност, така и в изискванията за изпълнение, а също и в условията на договора. Общите разходи на придобитата собственост или критериите за оценка на жизнения цикъл на продуктите могат да бъдат приложени, за да се оцени ефекта върху околната среда на стоките и услугите заедно с разходите за поддръжка. Още повече, че един продукт, който е по-скъп, може да бъде ценови по-ефективен по време на своя десет годишен жизнен цикъл чрез използването например на по-малко енергия.

Значението на зелените обществени поръчки за доставчика варира значително и една група услуги или продукти се различава от друга. Разработват се критерии, но все още има малко установени и общо признати стандарти. Това отчасти се дължи на различни идеологини перспективи, довели до стандарти, които могат да бъдат наложени от потребители, екологични организации, научни или корпоративни интереси. Още повече, че влиянието върху околната среда има множество измерения и донякъде, компромисите са приемливи за да се постигне общо подобрене на околната среда.

Ето защо, компаниите, които са заинтересовани от зелените обществени поръчки, трябва да проучат задълбочено какви стандарти се прилагат на този вид пазар или за кои пазари техните продукти и услуги отговарят и притежават вече признати стандарти и сертификати.

# Политика в действие

Политическото обединение около принципа за зелените обществени поръчки все още не е излязло с общи европейски или глобални стандарти и практики. Но вълната от инвестиции в зелени решения е убедителна, предоставяща различни възможности на всички управленски нива.

От 2002 няколко световни организации, като например Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), одобриха препоръки за зелени обществени поръчки. През 2003 г. ЕК, във връзка с интегрираната продуктова политика, препоръча на страните-членки да приемат политиките на зелените обществени поръчки до 2006 г., които трябваше да бъдат приети най-малко в 21 страни-членки (още шест са на път) до 2010 г. Водеща група, наречена “Зелени”-71, беше препоръчана от ЕС като такава с най-голям обем зелени обществени поръчки. В световен мащаб много национални правителства, включително САЩ, Япония, Канада, Южна Корея, Австралия, Китай, Тайланд и Филипините, възприеха политиките на устойчиви или зелени обществени поръчки.

През 2008 г. Обединеното Кралство прие Закон за климатичните промени, който призовава към намаляване на въглеродните емисии с 80% до 2050 г. (в сравнение с 1990 г.) и призовава към намаляване на централните правителствени емисии с 10% в рамките на периода 2010-11 г.<sup>2</sup>

Политиките за разкриване на правителствени данни, насърчавайки една по-голяма прозрачност, съвпадна с индустриалните инициативи като например Проектът в Обединеното Кралство за оповестяване на въглеродните емисии, който прерасна в основен източник на информация за инвеститорите и доставчиците, където 3050 (2010 г.) компании публикуват данни за своите парникови емисии. По този начин, държавните агенции за обществени поръчки на Обединеното Кралство могат да проследят доставчиците и влиянието на техните дистрибуторски вериги.

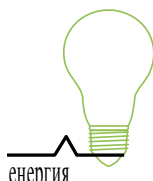
На регионално и местно ниво на управление могат да бъдат открити подобни политики за зелени обществени поръчки, които често надвишават европейските или националните критерии за изпълнение, например стремежът за градове с нулеви емисии (каквато е целта на Копенхаген за неутрален CO<sub>2</sub>) или 100% възобновяема енергия в рамките на града (каквато е целта на Ейндховен до 2035 г. да се превърне в енергийно независим град). При всички тези случаи, моделите за обществени поръчки се различават и откриват нови възможности.

## Европейски приоритетни сектори за зелени Обществени поръчки<sup>3</sup>

В Европа, редица приоритетни сектори са препоръчани от Европейската Комисия за зелени обществени поръчки<sup>3</sup>:



строителство



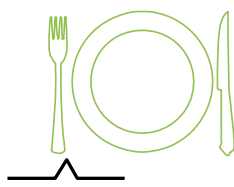
енергия



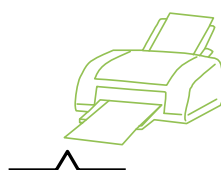
облекло, униформи и др. текстил



препарати за почистване и услуги



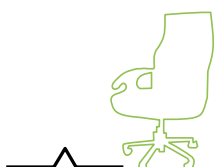
храни и кетъринг услуги



хартия и услуги, свързани с принтиране



оборудване в сектор здравеопазване



Мебели



Транспорт и транспортни услуги



Офис техника и компютри

Г. Green-7: Австрия, Дания, Финландия, Германия, Холандия, Швеция и Великобритания

2. Намаляване на основните държавни емисии с 10% за 12 месеца; [decc.gov.uk/en/content/cms/news/pn10\\_059/pn10\\_059.aspx](http://decc.gov.uk/en/content/cms/news/pn10_059/pn10_059.aspx)

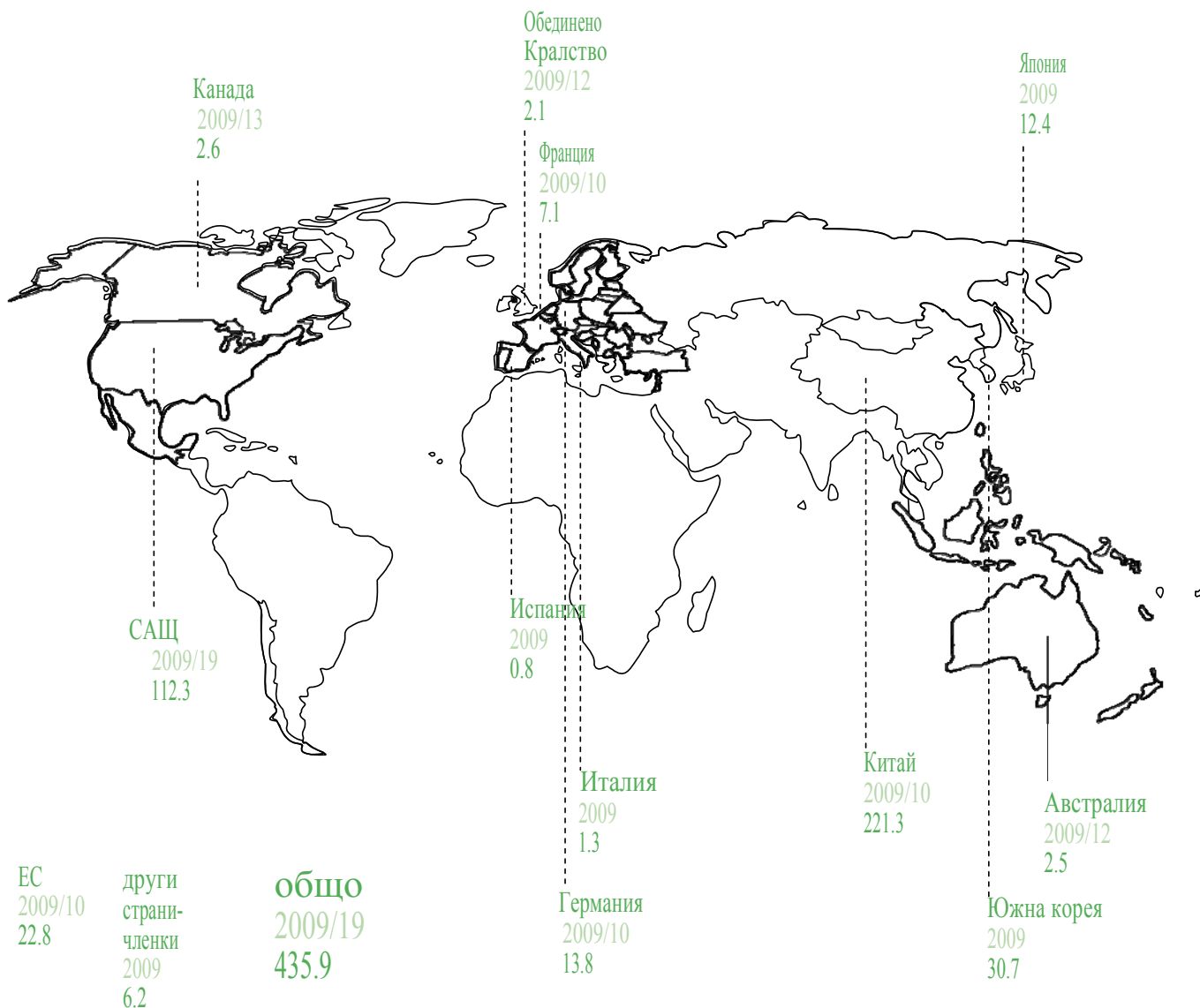
3. “Обществени поръчки за по-добра околна”, COM (2008) 400/2

Тъй като този пазар по никакъв начин не е съгласуван или стандартизиран, методите за оценка също варират. При определянето на своите изисквания, купувачите често разчитат на съществуващи стандарти и системи за сертифициране като еко етикетите. По света има над 400 вида еко маркировка, предоставяща сертифициране на компании (през 2011г.), които прилагат различни методи, географски обхват и степени на оценка, в съответствие с артикулите, които варират от храни до финансови услуги. Съществуват и редица индустриални стандарти, добри практики и наръчници, от които купувачите извличат съществуващи инструменти като оценка на жизнения цикъл и въглероден отпечатък на продукта.

Централна тема за зелените обществени поръчки е да се определи цена на продукта спрямо жизнения му цикъл и да се направи оценка на ползата. Често обаче има трудности при оценка на продуктите от гледна точка съпоставяне с други съществуващи продукти или т.н. сравнителна оценка. При договарящия орган това може да доведе до колебания относно ползите, които са били постигнати. Несигурност може да има и относно правното основание за включване на критерии за екологично представяне и оттам нежелание за сериозно въвеждане на зелени обществени поръчки или поемане на свързаните с това рискове.

## Зелен фонд за икономическо оздравяване<sup>5</sup>

Финансов ресурс за зелени инвестиции (в милиарди EUR), разпределен в световните икономики като част от мерките за получаване на обезщетения



4. ecolabelindex.com

5. "Климат за възстановяване: Цветът на стимула става зелен", HBS Global Research (2009)

# Интервю с

## Джон Конвей



### Г-н Конвей, бихте ли обяснили как определяте значението на зелените обществени поръчки в Обединеното Кралство днес?

В Обединеното Кралство, зелените обществени поръчки означават постигане на ценова ефективност чрез доставка на стоки и услуги, които редуцират въздействието върху околната среда вследствие на дейности, реализирани от правителството.

Затова, разходите за даден продукт се калкулират за целия жизнен цикъл за да се определи истинската цена за производство, доставка и пласмент на продукта или услугата. Нашето виждане е, че правилно приложени, зелените обществени поръчки биха подпомогнали конкурентния и устойчив растеж на икономиката, и развитието на зелена икономика.

Правителствените стандарти за покупка (ПСП)<sup>6</sup> на стоки и услуги са важен механизъм за зелените обществени поръчки в Обединеното Кралство. Те са свързани с критериите в Европейската инициатива за зелени обществени поръчки (ЗОП). В момента, установените стандарти в Обединеното Кралство поставят спецификации за закупуване на около 60 стоки и услуги.

Спецификациите покриват екологичния ефект по време на целия жизнен цикъл на един продукт или услуга.

### Съветник

Държавен орган за Околната среда, Храните и Земеделието на Обединеното Кралство (DEFRA)

Джон Конвей е тясно свързан с разработването на стандарти за устойчивост на редица приоритетни продукти, които публичният сектор купува, включително транспорт и ИКТ. Също така, той отговаря за популяризиране на стандартите сред публичния сектор с цел по-добро разбиране и одобрение.

Те могат да създадат възможности за иновативни търгове, които подкрепят развитието на зелената икономика в пазарното пространство, както и за публичния сектор. Те доставят и дългосрочни спестявания. Примери за такива са стандартите за мебели, които са оценени, че доставят обща нетна полза от £40 милиона чрез по-голямата реализация на рециклиране и повторно използване и Правителствените стандарти за покупка в сектор транспорт, които са оценени, че доставят обща нетна полза от £7 милиона чрез употребата на по-ефективни превозни средства. Всяка компания, която може да осъществи доставка по ПСП свободно ще може да кандидатства за договора. Търсим все повече начини как зелените обществени поръчки могат да задминат установените спецификации за тържни договори и да постигнат повече екологични ползи в дистрибуторската верига. Първоначалните данни сочат, че повече от 70% от въглеродните емисии на правителството са в дистрибуторската верига.

### Какви възможности предлага Вашата Зелена политика в Обществените поръчки за Европейските МСП? Отстояват ли те конкурентно предимство чрез предлагане на зелени решения на публични власти в Англия?

Коалиционното правителство е обвързало всички свои отдели с публикуването на специфични, целеви дейности за постигането на 25% от техния бизнес с МСП.

ПСП са разработени чрез солидна система, която включва консултации с МСП, доставчици на стоки и услуги, и оценката на влиянието на предложените критерии има специална секция, в която се оценява ефекта върху МСП.

6. [defra.gov.uk/sustainable/government/advice/public/buying/index.htm](https://defra.gov.uk/sustainable/government/advice/public/buying/index.htm)

7. [defra.gov.uk/corporate/about/how/procurement/policy.htm](https://defra.gov.uk/corporate/about/how/procurement/policy.htm)

Главното предизвикателство сега е МСП да насърчават поръчките в публичния сектор и увеличаване на бизнес възможностите за тях, и да се даде възможност на публичния сектор да печели от тяхната иновативност и гъвкавост. Това изисква възможностите за обществени поръчки да са прозрачни, процесът да е максимално опростен и да има един стратегически подход, който дава на МСП честна сделка, когато те са подизпълнители. Обществените поръчки в Англия се популяризират и извън страната, за да се привлекат оферти от различни доставчици. Предприетите действия за улесняване на достъпа и увеличаване на възможностите за МСП са описани в доклада за устойчива политика в сферата на обществените поръчки, който популяризира бизнес възможности за МСП<sup>7</sup> чрез дистрибуторски вериги и е стъпка напред към по-голяма стандартизация на договорите. Това е възможно с помощта на:

1. Въпросници за определяне на техническите възможности и квалификация, коригирани с цел да се гарантира, че кандидата има опит не само в публичния сектор, но и друг съответстващ опит, който се взема предвид преди възлагането на договори.
2. Електронни тръжни договори. Използване на „ОВЕС известие за образци на договори”, за да се сигнализира за тръжни процедури, които са подходящи за МСП.
3. По-широко разгласяване на предстоящи договори, напр. чрез нов електронен портал за тръжни процедури на Органа за околната среда, храните и земеделието, Supply2Gov (в момента с бизнес препратка към намиране на договор) CompeteFor.<sup>8</sup>
4. Насърчаване на основните предприемачи да отворят техните търговски вериги за доставки на МСП.
5. Насърчаване на основните доставчици да публикуват възможности за включване на подизпълнители в договори за обществени поръчки, подходящи за МСП, специална уеб страници като Compete For.
6. По-широко ползване на спецификациите, базиращи се на резултатите, за да се насърчават иновациите – това е област, в която МСП имат предимство.
7. Проследяване дали МСП и други фирми, участващи като подизпълнители, получават коректно заплащане.

**Има ли консолидиран процес при зелените обществени поръчки в държавните агенции и има ли други международни пазари, които следват същите правила?**

Заедно с другите страни-членки, Обединеното Кралство се съгласи доброволно и си постави за цел до 2010 г. 50% от всички обществени поръчки да бъдат зелени. Това означава съгласуване с ключовите критерии на ЕС за Зелени обществени поръчки.

Широкият спектър на публичния сектор в Обединеното Кралство не е обвързан с централни правителствени задължения или устойчиви поръчки, като част от един консолидиран процес. Екологичните ползи и спестени разходи, предложени от Правителствените стандарти за покупки, обаче означава, че те се използват от много организации. Органът за околната среда, храните и земеделието (DEFRA) координира националния подход към устойчиви покупки в публичния сектор чрез

разработване на обучения за организации с интерес или роля в утвържаването на устойчивите обществени поръчки, включително местни власти и Националната здравна служба (НЗС).

**Как Вашата агенция се справя с непоискани оферти на компании, които имат иновативни или дори невиджани решения до момента, но които биха могли да имат преобразяващо екологично влияние? Към кого трябва да се обърне една компания, за да представи своите решения?**

Подробностите за тези компании се събират в база данни за иновационни предложения. В момента, това се разработва за да бъде достъпно онлайн от всички английски публични власти. Те могат да бъдат използвани и при разработването на по-предизвикателни правителствени стандарти за покупки в бъдеще. Ние очакваме, че МСП с иновативни услуги, биха се ангажирали с доставки в организация, където очакват да правят бизнес. Те могат да използват възможностите за доставчици на услуги, предлагани от организации-купувачи като например Buying Solutions (Национален орган за обществени поръчки в публичния сектор)

## **Основното предизвикателство е да се увеличат бизнес възможностите за тях (МСП) и да се даде възможност на публичния сектор да печели от тяхната иновативност и гъвкавост.**

**Много МСП търсят идеалния ранен пазар за своите зелени решения. Бихте ли препоръчали Обединеното Кралство като такъв пазар?**

Кабинетът въведе пакет от мерки за да се увери, че МСП са в добра позиция да се състезават за договори. Основните мерки включват лансиране на търсачка в база данни за откриване на договори, което ще се превърне в място за намиране на възможности в публичния сектор, които са на стойност над £10,000.

Този подход е допълнен от по-дългосрочни иновативни методи за поръчки, които надминават ПСП, като например Инициативата за малки бизнес проучвания. По този начин се водят открити състезания за създаването на нови решения като предизвикателство за политиката и проблемите на поръчките<sup>9</sup> и отговорността за бъдещите поръчки, която търси подобни резултати, но чрез дългосрочен диалог с потенциални пазарни доставчици<sup>10</sup>. DEFRA е въвел програма за ангажиране на доставчици, която освен останалите неща, организира събития за доставчици, където има възможности за МСП да взаимодействат с персонал по доставките<sup>11</sup>.

8. [defra.gov.uk/corporate/about/how/procurement/tenders.htm](http://defra.gov.uk/corporate/about/how/procurement/tenders.htm)

9. [innovateuk.org/delivering-innovation/small-business-researchinitiative.ashx](http://innovateuk.org/delivering-innovation/small-business-researchinitiative.ashx)

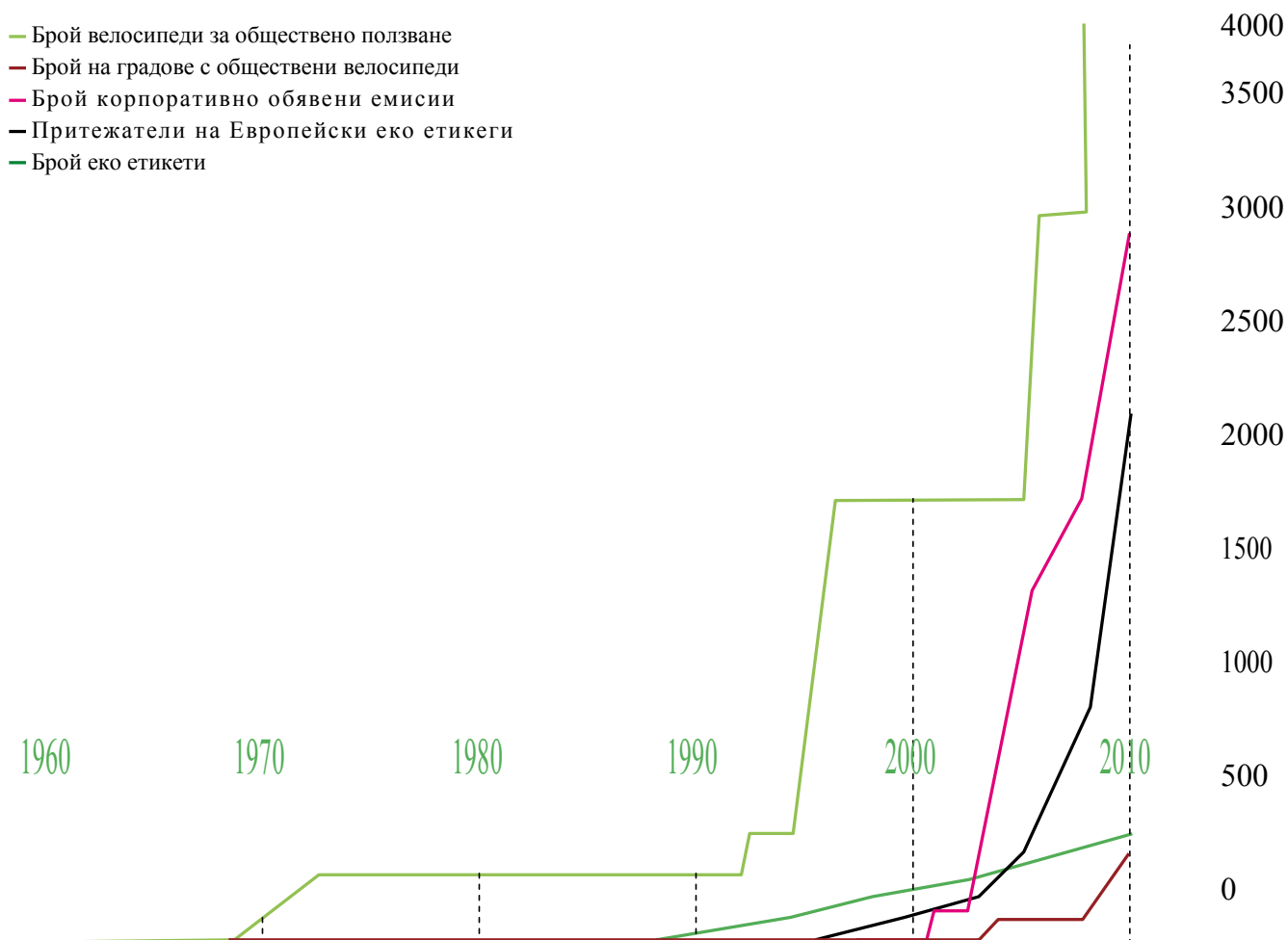
10. [bis.gov.uk/policies/innovation/procurement/forward-commitment](http://bis.gov.uk/policies/innovation/procurement/forward-commitment)

11. [defra.gov.uk/corporate/about/how/procurement/activities.htm](http://defra.gov.uk/corporate/about/how/procurement/activities.htm)

# ВЪЗМОЖНОСТИ

**Петдесет процента от обществените поръчки ще станат зелени в близко бъдеще, превръщайки ги в реалност за почти всички видове продукти и услуги. Доставчиците, които използват подхода `жизнен цикъл на продуктите` и съобразяват всички аспекти на своите решения, не само ще побеждават в търгове, но и по-добре ще ръководят бизнеса.**

## ОБЕДИНЯВАНЕ НА ТЕНДЕНЦИИ ЗА ЗЕЛЕН РАСТЕЖ<sup>12</sup>



12. "Схеми за град със свободни велосипеди", Søren B. Jensen, Община Копенхаген (2000); "Споделяне на опит: история, въздействие, модели за доставка и перспективи", De Maio, Paul, USF

Печатно издание „Обществен транспорт“ (2009); Еко маркировка в ЕС; Проект за оповестяване на емисиите; Peter Midgley, gTKP; ecolabelindex.com



Общозвестно е, че в краткосрочен план зелените обществени поръчки могат да окажат влияние върху поне 50% от разходите за всички обществени поръчки или 3,200 млрд. евро годишно в световната икономика или 1,250 млрд. евро в икономиката на ЕС. Това са зашеметяващи суми, съставляващи 7.5% от световния БВП.

В резултат, може би не след дълго време ще е много ценно изготвянето и разработването на по-зелени услуги за обществените поръчки да не се възприема като изборно задължение, а по-скоро като необходимост, в която нови и установени играчи активно промотират нови решения.

Това, което може да е по-важно са тенденциите, в които оценката на стоките и услугите по отношение на тяхната степен на „зелено“ (и други критерии за устойчивост) са комбинирани с нови технологични разработки и бизнес модели, които водят до създаването на изцяло нови пазари и сфери на услуги.

Едно от най-забележимите подобни постижения е бързото нарастване на системите за ползване на обществени велосипеди по целия свят, които около 40 години не бяха съзрени като възможност с голямо влияние, но през 2005 г. бяха отключени чрез открития в RFID и мобилните технологии и един нов вид транспорт, който се появява в повече от 200 световни града със стотици милиона курса всяка година.

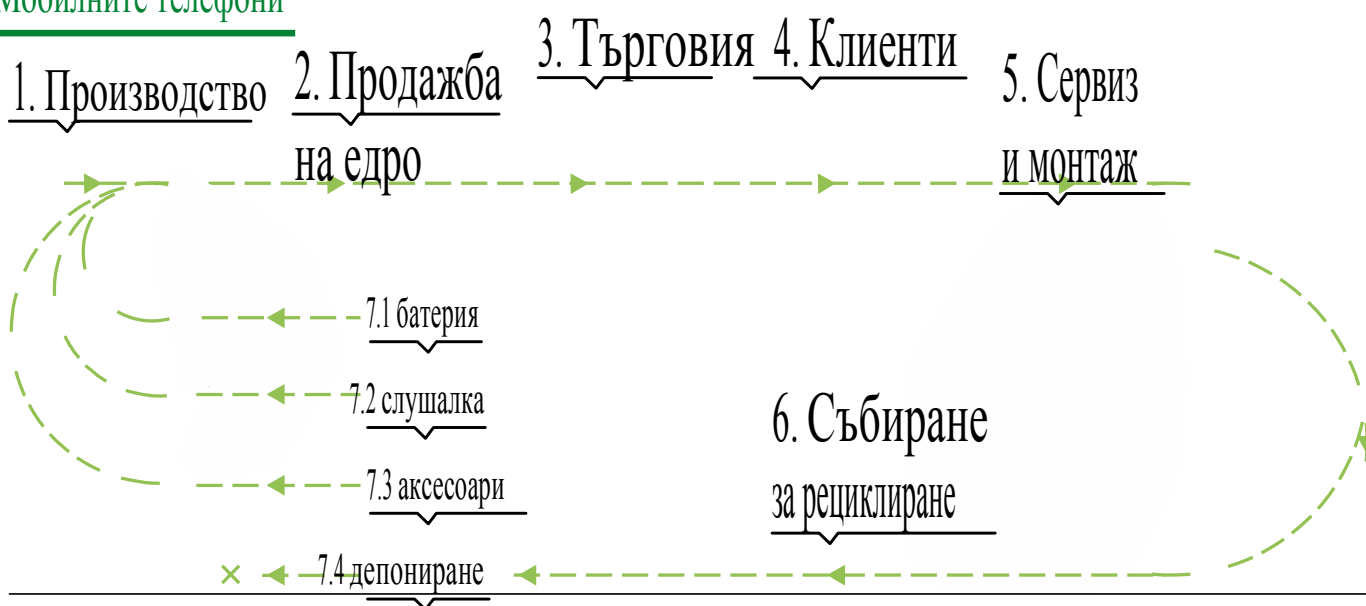
Този модел се прилага все повече и за автомобили, и мотоциклети, оформяйки една изцяло нова индустрия на споделен транспорт, подпомагащ здравето и устойчивия стил на живот. По подобен начин стои въпросът с разработките на електрически автомобили, осветлението и предоставянето на възобновяема енергия чрез по-скоро фрагментирани отколкото централизирани електроцентрали, които са началото на изучаването на нов бизнес и модели на предоставяне на услуги.

Те могат да се окажат преобразуватели за навлизане на индустриални сектори, които са подчинени на обществените поръчки.

## Интегрирани продукти и влияние върху жизнения цикъл

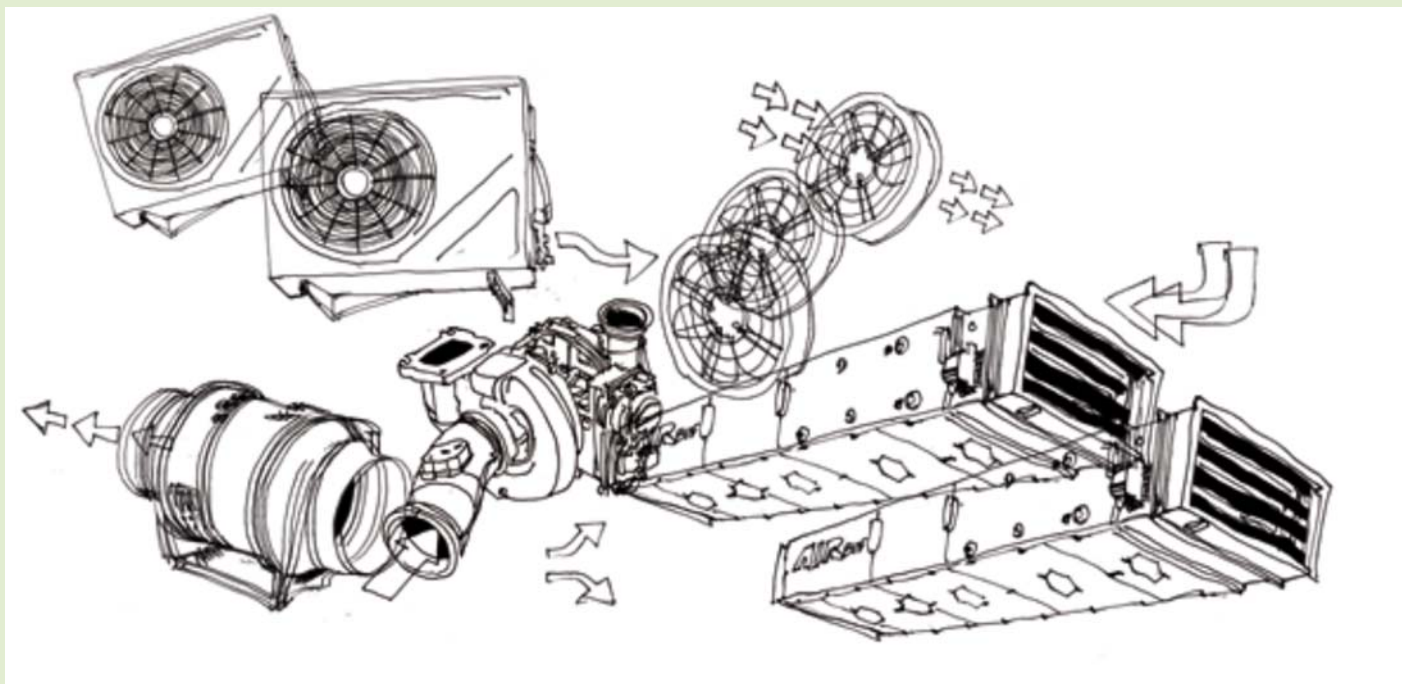
В своята инициатива за жизнения цикъл, екологичната програма на Обединените нации посочва няколко практики, които бизнеса може да усвои за успешното създаване на стойност от управлението на жизнения цикъл, като (еко-) дизайн подходи, анализи на жизнения цикъл, оценка на жизнения цикъл, еко и енергийна маркировка, декларации за екологичен продукт, анализ на екологични и въглеродни отпечатъци, показатели за екологично представяне и оценки на социалната устойчивост – като допълнение към подходите за разработване на възможности, които са основни за фактическото изпълнение<sup>13</sup>.

### Жизнен цикъл на Мобилните телефони



13, 14. "Жизнен цикъл на продуктите, Управление "Как бизнесът използва това за намаляване на следите, създаване на възможности и по-устойчива добавена стойност " UNEP/SETAC (2009)

# Разширяване Границите на зелено Управление на въздуха



Когато „Hyresbostäder“, публична компания за недвижими имоти във Векшьо, планира да построи две сгради, централна роля имаха вентилационните системи.

Задължителният критерий за вентилационните системи беше уред за топлинен обмен с ниво на топлинния обмен поне 85%, сравнено с традиционното 65%.

По време на търга на пазара нямаше вентилационна система с исканите спецификации. Компанията IV Produkt AB, средно шведско предприятие, произвеждащо вентилационни системи, разработи нов продукт за този проект, съгласно изискваните високи нива на представяне, които значително усъвършенстваха сектора.

За IV Produkt AB тази поръчка беше едновременно интересна и предизвикателна, тъй като „Hyresbostäder“ и собствениците на фирмата – Общината на Векшьо, избраха да проведат изцяло нова поръчка и модел на проектна разработка, сравнено с предишни практики.

**Компанията IV Produkt AB  
помогна на Общината да постигне  
амбициозни енергийни цели за  
сградите. Стриктните критерии в  
процедурата за договаряне с  
покана създаде възможност за  
компанията да демонстрира  
възможността си да направи  
нововъведение във  
вентилационните системи,  
откривайки международни пазари.**

Фирмата „Hyresbostäder“ кандидатства с оферта в по рядко използваната процедура – договаряне с покана<sup>15</sup> по две причини. Първо, проектът крие технически рискове, които не могат да бъдат установени предварително. Второ, няма съществуващо техническо решение на пазара. Трето, клиентът е искал да се убеди, че ще може да има продължителен диалог с различните оферирани организации преди вземането на каквото и да било решение, без това да наруши стриктната правна рамка на Закона за обществените поръчки.

За да установи целите, клиентът поставя крайното енергийно представяне в т.нар. таблица за строително-енергийни спецификации (ТСЕС), която служи като обща база за всички подаващи оферти.

Докато първото тръжно ниво е фокусирано главно върху монтирането на сградата, високоефективната вентилация е определена, преди това, като главна предпоставка за постигане на енергийното представяне, определено в ТСЕС таблиците.

Тъй като „IV Produkt“ разработват цялата си вентилационна продуктова гама със силен фокус върху оценката на жизнения цикъл, още от 1991 г., компанията беше в състояние да предостави изисквания прогрес. Почти всички строителни компании, които наддаваха за проекта, се свързаха с IV Produkt AB, за да им партнира в процеса. По време на финалната селекция на контрактори, избрани от Hyresbostäder, дизайнерските идеи на IV Produkt бяха част от печелившата концепция. В детайлното планиране на проекта IV Produkt участваха като експерти по енергийна ефективност на вентилационни системи, отивайки много над традиционната роля на доставчици. Старшият персонал, занимаващ се с НИРД, беше въввлечен в разработването на крайното решение и изпълнение на стриктните енергийни изисквания на проекта.

Hyresbostäder многократно подчертаха, че този проект се е състоял, за да допринесе за разработването на нов подход, базиран на подтика и споделения риск/печалба, взаимстващ технологии от предишни практики на малки пилотни проекти и пренасящ ги в нов, мащабен демонстрационен проект, започващ строителството на един нов индустриален стандарт. IV Produkt AB смята, че този резултат също е бил постигнат в техния бизнес и пазарно развитие.

## Измерим растеж на зеления бизнес

Като пазарен лидер в изпълнението на енергийната ефективност, IV Produkt разбира, че исканията на този проект ще бъдат последвани и от други.

Това се оказва вярно и самият проект придоби широко европейско приемане, което доведе до много международни изследвания. С разработването на това решение IV Produkt повиши решенията за контрол, стъпка напред от гледна точка на защитата от замръзване, нещо, което към настоящия момент е капитализирало портфейла му.

Въпреки, че компанията не е отговорила директно на решенията от Hyresbostäder, IV Produkt AB са успели да продадат няколко подобни решения и няколко от европейските им партньори използват този процес като ефективна практика. И накрая, компанията е спечелила репутацията, че е „направила възможно“ печеленето на позитивен профил като партньор по проекта.

## Процедура

### договаряне

	hyreSboStÄder	hyreSboStÄder	обработка на	започване на
	идентичност	установява най-добрите критерии	въздушната единица не на пазара	процедура по договаряне
iv produkt подкрепя първия етап на търга	специфично включване в iv produkt deSign	закупен продукт + опит	проектът е пример за успех	надграждане на портфейла + пазарно лидерство

15. Директива 2004/18/ЕС на Европейския парламент и Съвета от 31 March 2004 за координиране на процедури по договори за доставки, услуги и строителство

# Пробен продукт: Оценка на интелигентни системи за управление на отпадъците

„Urbiotica“ е стартираща технология, създадена в резултат на визията, че градовете могат да бъдат управлявани по-ефективно чрез използването на технологии и информация в реално време. Компанията Urbiotica разработва сензори, специално проектирани за нуждите на градовете за събирането на информация в реално време за параметри като мобилност, за значително подобряване на ефективността и качеството на градските услуги.

Разходите за управление на отпадъците в градовете са около 20% от общите разходи. Основната ефективност е събирането на контейнерите, процес, който се нуждае от информация в реално време, така че маршрутите за събиране да могат да бъдат оптимизирани за икономия на ресурси и подобряване на цялостното обслужване. През 2009 г. Urbiotica стартира решение за сензор за градските отпадъци.



**Управлението на отпадъците представлява 20% от общинските разходи. Urbiotica прилага най-новите сензорни технологии за да отговори на глобалните предизвикателства и спечели покана от Община Барселона за общи градоустройствени решения, което доведе до шест месечен пилотен проект и стъпка напред към обществената поръчка.**

Град Барселона работи с 22 @ Urban Lab, компания която осигурява на иновативните фирми пилотни решения в сътрудничество със съответните агенции в града, като например Агенцията за управление на отпадъците. Целта на Urban Lab е да а) помага на компаниите в разработването на решения, б) да предоставя предварителен диалог за обществени поръчки и пилотен етап за оценка на иновационни решения, в) да позволи на дружествата да представят доброволни решения и г) да осигури отговорен и прозрачен процес.

През 2009 г. 22@ Urban Lab обедини усилията си с още осем световни града за стратиране на покана за решения (Living Labs Global Award), които биха могли да помогнат на града да избере най-добрите възможности, които да се приложат. Международна група от експерти и ключови за града ръководители оцениха 150-те записа от 38 страни, избирайки за победител интелигентното решение за управление на отпадъците на Urbiotica.

През 2011г. Urbiotica подписа Меморандум за разбирателство

с град Барселона за управление и оценка на техните решения в града. Споразумението съдържа следните условия:

**Urbiotica ще реализира пилотно инсталирането на своите сензори за управление на отпадъците в сътрудничество със съответните агенции.**

**Urbiotica ще поеме изцяло разходите си за този проект, Той ще се проведе без финансови сделки.**

**Град Барселона ще предостави подкрепа за изпълнението на този проект, както и ще осигури детайлна оценка на системата и нейното въздействие.**

**Град Барселона ще популяризира опита, резултатите и въздействието.**

**Продължителността е 6 месеца.**

**urbiotica**  
INNOVATION ORIGINATED BUSINESS



**22 Barcelona**  
El distrito de la innovación

## Определяне на Нуждите, Покана, Проект, Оценка и Възлагане

Urbiotica се е възползвала от новаторския подход на Барселона да покани компаниите да представят своите решения чрез публикуване на възможностите си. Това представлява важен канал за фирмите активно да представят своите решения чрез структуриран процес и ще помогне за възлагането на обществените поръчки, които са планирани за бъдещето.

Може да се отбележи, че за компании като Urbiotica да представят решение за града по този активен начин може да коства значителни разходи от около 8,000 евро. Процесът, предложен от Барселона намали този разход на около 250 евро в инвестирано време за представяне на решение чрез поканата на 22@ Urban Lab. Това освобождава ресурси, които помагат на клиентите да оценят решенията чрез разширен подход. Освен това, Urbiotica спечели международно признание като доставчик на решения, които са оценени от един от най-известните градове в света, което допринася за повишаване на доверието към малката начинаеща компания.

## ИДЕЯ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ОТПАДЪЦИТЕ

2009

urbiotica  
изобретява  
интелигентна система  
за управление на  
отпадъците

2009

22@urban lab отправя  
покана към ръководителите  
за предизвикателство  
"автоматизация на  
градските услуги"

2010

Представени 150  
предложения от 30 страни

2011

Споразумение за управление на  
услугите с 22@urban lab

# Извличане на полза от енергоспестяването в Чешкия Национален Театър

**ENESA спечели договор за обновяване на инсталациите на националния театър, възстановявайки печалбите на инвестицията от пестенето на енергия, в резултат намаляване на разходите през следващите десет години.**



Построен през 19 век, последните обновления на четирите сгради на Чешкия Национален театър са правени през 1980, започвайки от 2005, когато театърът започва програма за подобряване на енергийната ефективност и обявява търг за сключване на дългосрочен договор за енергийни услуги, който е спечелен и сключен с ENESA, чешка частна компания за енергийни услуги през 2006 г. Принципите на Договаряне на дейности в енергийната сфера са формирани на база на десет годишни договори за енергийни услуги, представящи ключови решения, включващи дизайн, инженеринг, одит и бизнес услуги. Финансовите гаранции за спестяване на енергия формират основната част от договора за услуги, гарантирайки, че общите проектни разходи (първоначални инвестиции, финансови разходи и такси за услугите) ще бъдат платени от икономите, постигнати по време на договора. Икономите се мониторира на месечна основа и се верифицират в съответствие с договорните процедури.

16. "Въведение в договарянето на енергийни услуги „Агенция за защита на околната среда и сгради с енергийни паспорти“ - САЩ(2007) (2007)

Обновяването на енергийната и комунална система е осъществено на отделни фази. Подобренията включват модернизация на отоплителната, охладителна и вентилационна климатизация, електрическа система и тази за контрол на енерго изразходването. Фотоволтаичните панели бяха инсталирани на покривите на две сгради и интегрирани с енергийната система на театъра.

## Дивиденди от енергийна ефективност за всички

Само след първата година, енергийните икономии са достигнали 230 000 евро годишно, а за третата година от Фаза 1, инвестициите са 920 000 евро. Този висок процент на икономии се очаква да нарасне при инвестициите на Фаза 2 до 260 000 евро от фотоволтаичните панели.

Значителен потенциал в бъдеще ще бъде идентифициран в използване на нови технологии за фина настройка на системите за подобряване на дейността на сградите и поведението относно консумацията на енергия и оперативните разходи и следователно увеличаване на възвращаемостта на инвестициите за ENESA.

Откакто ENESA рефинансира инвестициите като процент от спестените разходи, доказва как бизнес моделът може да създаде както екологични ползи, така и ползи от икономии, и по този начин да генерира достижими граници на печалба за ENESA.

Илюстрацията по-долу показва основната kalkulация, която е показател за това, че когато инвестициите се правят дългосрочно, в рамките над 10 години, годишният разход спестява икономии от около 237 000 евро (сравнено с 118 000 евро от инвестиция), от които процент е даден като премия на ENESA.

Чрез разпределяне на възнаграждения, базирани на икономии от разходите, поощренията стават по време на договора за подобряване на изпълнението.

Договарянето на енергийните дейности позволява на доставчика да отвори възможности за частно финансиране в обновяване на театъра и в същото време дава на контрагента достатъчно гъвкавост да приспособи инвеститорските приоритети към очакваните резултати. Както е показано в случая, инвестирането на възврънатите приходи в началото на проекта позволяват на ENESA да търси по-нататъшна ефективност през договорния период. Този модел на използване на енергийни договори и улесняване на подобренията се е появил през 1970 и оттогава е прераснал в голяма глобална индустрия в САЩ, Япония, Германия и Австрия, които се разглеждат като пионери в тази област.

## ОБЩИ ЕНЕРГИЙНИ ДИВИДЕНТИ

■ Преди  
■ ENESA Гаранция



# Обществени поръчки за зелени хотелиерски услуги в Скандинавските страни

**Правителствата на пет Скандинавски страни са разработили съвместно стандарт за обществени поръчки за хотелиерски услуги, чрез които предоставят по-ясни насоки за този пазар и са образец за Европейски критерии.**

Скандинавският регион обхваща Исландия, Норвегия, Финландия, Швеция и Дания и има дългогодишни традиции в близко сътрудничество за политики, наредби и разработване на пазари. Планът за действие за околна среда 2009-2012 очертава ключовите мерки, които ще помогнат на региона да достигне своите цели за устойчивост, като особено внимание се обръща на ролята на Зелените Обществени Поръчки.

Програмата е насочена към изграждане на национален план за действие на място във всяка Скандинавска страна, който дава насоки относно зелените аспекти на обществените поръчки и създава общи критерии, които да бъдат възприети. Те са представени на Европейския съюз като препоръчителни критерии, които следва да бъдат възприети от 27-те страни членки

За компании, които предоставят услуги на Скандинавските правителства, това означава още в самото начало те да приемат високи стандарти за съответствие, които биха могли да създадат Европейските стандарти и отваряне на нови пазар за тях.

В Европа, туристическата индустрия осигурява един милиард от нощувки в Европейски хотели и представлява значителен дял в икономиката - индустрия със средна цена около 100 евро на нощ/за стая. Използването на обществените поръчки за да се предизвика намаляване на въздействието върху околната среда от хотелските услуги, се счита за високо приоритетна област.

Туристическите услуги вече представляват 37 % от европейските Ecolabel сертификати с 392 сертифицирани хотела и 252 хотела, сертифицирани по отделна Скандинавска система. С 44 Еко етикети в туристическия сектор, е ясно, че доставчиците на хотелски услуги срещат предизвикателство в избора на правилния сертифициран партньор.

17. План за действие за Околна среда 2009-2012. ANP 2008:736,

18. Скандинавски еко-етикет

19. [ecolabelindex.com](http://ecolabelindex.com)

## Въздействие

Климатични промени, дължащи се на използване на енергията.

Изменение на климата поради емисиите на метан от хранителни отпадъци и тези, които са депонирани в депата за отпадъци.

Недостиг на източници на енергия, които не са възобновяеми.

Недостиг на източници за производство на енергия и екологични бариери при производството, както от възобновяеми, така и от невъзобновяеми източници.

Замърсяване на повърхностните води, подземните води и почвата.

## Смекчавачи подходи

Намаляването на употребата на енергия за отопление и електрически уреди, преимуществено възобновяеми енергийни източници, подпомага екологичната комуникация и образование чрез системи за управление на околната среда.

Намаляване и по-добро сортиране на рециклираните/компостираните отпадъци от храна.

Намаляване използването на енергия за отопление и електрически уреди, предимство на възобновяеми енергийни източници пред останалите, популяризиране на екологичното образование и системите за управление на околната среда

Намаляване обема на отпадъците, по-добро сортиране и рециклиране, популяризиране на екологичното образование чрез система за управление на околната среда.

Правилно третиране на отпадните води и разделно събиране на опасните отпадъчни части.



## На какви критерии трябва да отговарят доставчиците на хотелиерски услуги, за да спечелят ОП в Скандинавските страни?

Поради различните стандарти и променящите се изисквания на сертифициращите органи, бяха положени усилия да се определи търсенето за да се покрият очакванията на Скандинавските правителства при обществените поръчки, свързани с предоставяне на хотелски услуги.

Въз основа на различни критерии, популяризирани чрез национални наръчници за обществени поръчки за хотелите, скандинавските и европейските еко етикети и Плановите за действие за зелени обществени поръчки на Скандинавския съвет на министрите през 2009 г., представи общ набор от критерии за услугите в хотелите. Предметът на обществената поръчка трябва да бъде „Природосъобразни хотелиерски услуги”, при следните критерии:

## Съпоставка на разходите за Екомаркировка на хотелите

	Сканд. екоетикет	Европейски екоетикет	VIAbono (Германия)
Годишна такса	EUR 1,400–6,500	EUR 750	EUR 10 / room

Вид	Критерии	Точки
Основни критерии	Контрол на осветлението в стаите за гостите - над 80%	1
	Допълнителен еко-етикет на ЕС над 80% енергийна ефективност на ел. крушки	
	Дозаторите за сапун и шампоан да бъдат инсталирани в над 90% от стаите	1
	Гостите да имат възможност да разпределят своите отпадъци от стаите поне на три групи за рециклиране, които да бъдат събирани и предавани по съответния ред	1
Технически спецификации	Хотелът да изпълнява критериите на ЕС за еко-маркировка на услугите в туристическия сектор (настаняване) или скандинавските критерии за еко-маркировка	5
	22 % (50% EU Ecolabel) от електричеството да е от възобновяеми енергийни източници, както е описано в Директива 2002/77/ЕС	
	Дебитът на водата в банята (изключение на кранчетата на ваната) да е <12 л/мин.	
	Цялото количество на отпадни води да се преработва	
	Опасните отпадъци трябва да се събират и предават отделно, както е описано в Решение на Комисията 2000/532/ЕС от 3 Май 2000	
	Отпадъците да се разделят по категории за рециклиране, които да могат да се обработват отделно от местните съоръжения за управление на отпадъци	
Условия на договора	Да се демонстрира капацитет за предоставяне на услуги по начин съобразен с изискванията за опазване на околната среда и включващ доказателства за редовно обучение на персонала	
	Доставчикът трябва за две години да докаже, че е обърнато внимание за повишаване на енергийната ефективност и намаляване въздействието върху околната среда и климатичните промени.	

# Барселона купува авангардна сателитна технология за наблюдение качеството на водата



**Starlab вдъхнови Барселона с  
оферта за замяна на  
съществуващата крайбрежна  
сензорна система за  
мониторинг на водите със  
сателитна, която се поддържа**

**безплатно и няма никакво  
въздействие върху околната  
среда.**

STARLAB е малка, новосъздадена компания за високи технологии, базирана в Барселона и имаше идея да разработва системи за наблюдение състоянието на водата в крайбрежната ивица, като ползва данни от сателит. С появяването на изследвателската програмата за мониторинг на крайбрежните води, финансирана от Европейската Космическа Агенция, един екип от бизнес ориентирани учени предложи на Градския съвет в Барселона идеята да подобрят мониторинга за качеството на крайбрежните морски води по един революционен начин.

Starlab е изследователска, развойна компания, специализирана в наблюдение на Земята, която цел е развитие на нови и алтернативни методи за дистанционно регистриране на промените. Тя предоставя услуги, базирани на сателитни данни, предоставящи специфични решения на техните клиенти. Решенията на Starlab са он-лайн услуги, които представят индикатори за качеството на крайбрежните води, като данните са събрани чрез сателит. По всяко време, данните биват подновявани на всеки час, 24 часа на ден, седем дни в седмицата, експертите в общината имат достъп до тях, а също и гражданите. Данните се предоставят под формата на карти, които предлагат качествена информация по съответните екологични параметри. Услугата включва система за известяване и предупреждение за потенциална опасност. Starlab се обърна към екипът, който отговаря за околната среда в Барселона с идеята да представи тази услуга за мониторинг на качеството на крайбрежните води. Екипът експерти никога не беше използвал услуги, базирани на сателитни карти и се вълнуваше от това да проучи възможностите и да получи известен опит. Решението би довело до големи икономии на средства в сравнение с мерките за изследване „на място” и поддържане на инструментариум, който да осигури намаляване на въздействието върху околната среда при дейностите на мониторинга

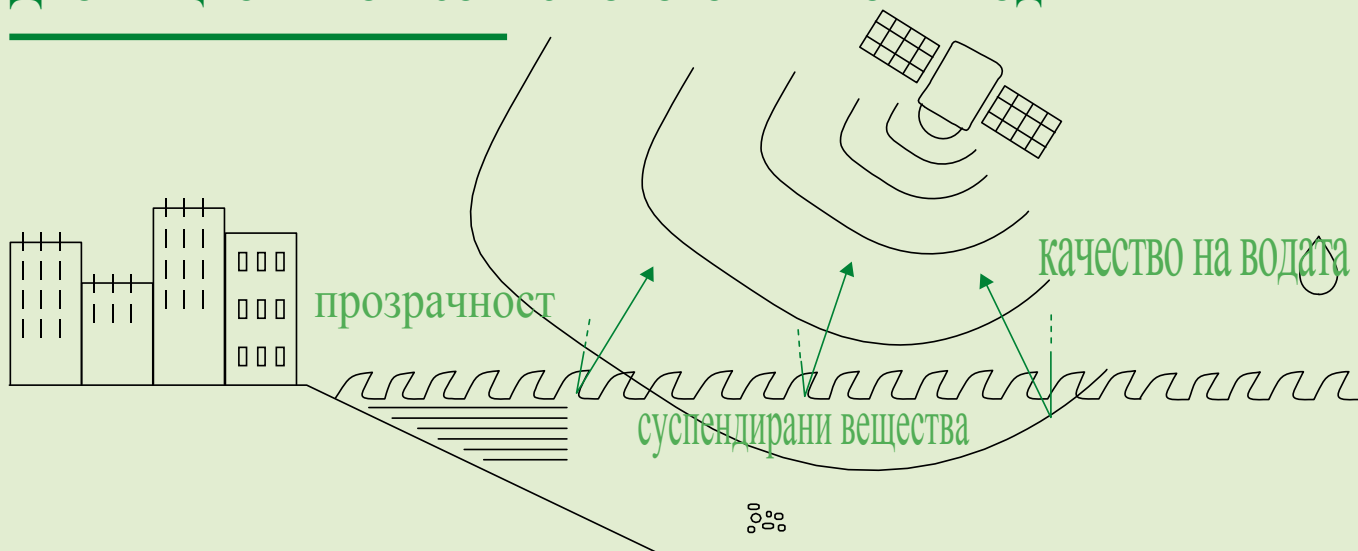
След като веднъж решението беше описано в достатъчно детайли, отне около 4 месеца за сключване на обществената поръчка, финансиране и конфигуриране. След като изпълнението започна, Градският съвет на Барселона започнал да ползва услугата за качеството на водата, базирана на сателитни данни, да мониторира своите крайбрежни води, като част от цялостната Интегрална система за управление на околната среда в района на крайбрежието. По този начин, разглеждайки сателитните карти, обществеността има достъп до последните данни и информация за условията на околната среда в района на **крайбрежието**

## Универсална зелена алтернатива отваря нови пазари

С град Барселона, Starlab имаше възможност да направи едно много революционно проучване за пазара. Процесът на обществената поръчка даде възможност на компанията да развие и разгърне първото комерсиално приложение на своето решение, което сега се тества на пазара с помощта на технологични програми за експорт за крайбрежните градове на Европа и Южна Америка в частност.

Решението на Starlab е лесно за износ и в други градове, тъй като те могат да се сдобият със сателитните образи по цял свят. При процесът на конфигуриране, от съществено значение е тесният контакт с клиента за разбиране и намиране на съответствие с техническото решение и СТАРЛАБ се възползва от първоначалната работа с местните клиенти за да подобри решението и да спечели пазари с реална цена за предлаганото решение.

## ДИСТАНЦИОННИ СЕНЗОРИ ЗА СЪСТОЯНИЕТО НА ВОДАТА



# Препоръки

## Създаване на „Зелена стойност“ както за правителството, така и за потребителите

Правителствата стават все по-опитни и по-фокусирани върху услугите, предоставяни от доставчиците, използвайки нови модели за да предложат по-индивидуализирани услуги на техните избиратели. Как могат зелените решения да спомогнат за подобряването на икономиката и качеството на услугите, като представят на крайните потребители забележителен обрат? За да се постигне това, можете да се обърнете към най-добрите практики в съответната област, да проучите каква е стратегията в областта на услугите и постиженията на вашите клиенти, да използвате опита на други изследователски центрове, консултации с експерти и партньорски фирми.

## Твоят голям избор на зелена стратегия: да водиш, да следваш или да изоставаш

Не всеки може да бъде първи в сферата на зелените продукти и услуги, но все още, за да бъдеш лидер трябва да имаш стратегически предимства в една обстановка, където стандартите се променят бързо и съществуват вариации.

Обикновено пионерите, поставили нови стандарти, могат да изискват висока цена. Но вие също можете да изберете да откриете пионерите и да ги следвате, изчаквайки ги да пробият на новите пазари, които те създават и да се специализират в снабдяването. Изоставането е рискован вариант, свързан с възможността да се конкурирате за най-ниски цени на клиентите, които от своя страна изостават в прилагането на зелени политики.

## Намерете най-добрите пазари, които отговарят на вашите стандарти

Вие може би вече отговаряте на редица стандарти или сертификати за зелени продукти и може да откриете, че на някои пазари това ви дава конкурентно предимство. Започнете с оценка на вашите собствени продукти по веригата на доставки, чрез използване на обща методика и сравняване на резултатите на различни стандарти. Като втора стъпка преценете рисковете и предимствата за изкачване нагоре по стълбата за по-сигурно и по-мъдро навлизане на по-усъвършенствани пазари.

## Следвайте съответните технологични тенденции отблизо, за да сте готови за пробив

Екологичните постижения ще претърпят съществени промени чрез нови технологии като електромобили, био-разграждащи се продукти, сензори и системи за управление. Проследявайки тези тенденции отблизо, вие ще можете да защитите своето портфолио и да инвестирате своевременно в необходимите партньорства и приложения за да не бъдете изненадан от бързия напредък .

## **Защо да не бъдем смели и да измислим нов бизнес и модел на обслужване, които да се превърнат в стандарт?**

Обмислете добре дали смелите иновации в комбинация с бизнеса и модела на услуги няма да ви позвори да създадете нови пазари със собствени стандарти за оценка, както постигнатото от външни рекламодатели или компании за велосипеди под наем в миналото. Уверете се, че ще привлечете желания купувач за една обиколка, като ясно му обясните ползите от постижението.

## **Проучете пазара за най-често използваните критерии в областта на вашия продукт**

Идентифицирайте най-общите критерии за оценка на вашия продукт и набор услуги, използвани от договарящите органи, по възможност чрез изпращане на въпросници, внимателно преразглеждане на политиките и спецификациите на договорите, както и другите форми на събиране на информация за пазара. Инвестирайте в диалог с възлагащите органи за разработване на обща линия и оценка.

Кажете на Вашите клиенти колко зелени сте и накъде отивате. Фокусирайки се върху вашите силни страни, бихте могли да изградите своя марка като доставчик на зелени продукти, да спечелите признание от други компании и обществено доверие. Наградите, сертификати и лидерството са добри инструменти, които биха могли да бъдат популяризирани чрез медиите, директна комуникация и конференции.

## **Партнирайте с възложители, които имат успех, ако искате да сте сигурни, че сте напред в играта**

Подберете по-опитните възложители на вашия пазар, тези които са склонни да поддържат по-високи стандарти и опитайте да партнирате с тях за прокарване на общоприети граници. С напредване на вашите продуктите, с тях вие можете да имате силна платформа за пазарните достижения на други потребители, които могат да бъдат вдъхновени да следват техните модели за оценка и възлагане на обществени поръчки.

## **Внимателно прегледайте различните стандарти, предлагани от сертифициращите организации**

Обърнете внимание на наличните на пазара сертификати, като Европейската Еко маркировка например, и как те могат да Ви бъдат от полза. Прегледайте внимателно как се поддържат тези сертификати и как тяхното доказване помага на клиентите Ви да имат доверие към това, което им предлагате и какви ползи ще се създадат за околната среда.

# Социално Отговорни Обществени Поръчки



---

1. Въведение

---

2. Политика в действие

---

3. Възможности

---

4. Примери

---

5. Препоръки

---

**Автори:** КРИСТИНА БЮРЛИНГ, АЛБЕРТ ФОНТАНИЛС, НИНА ЮРЕЦКА, ИРМА КУУКАСЯРВИ, ТОРЬБОРН ЛАРИН, ЧОНГ-УЕ ЛИН, АННА КИПЛИН, КОЛИН МЪРИ

# Въведение

**Политиките за насърчаване на социално и етично съответствие се появиха на все по нарастващ брой пазари. По принцип, правилата позволяват на възложителите да преценят социалното въздействие при търговете и да изискват доказателства за изпълнение, да създават възможности за подходящите доставчици.**

Все повече правителства в Европа и по света се опитват да използват обществените поръчки за директно постигане на целите на социалната политика. Въпреки че социалната отговорност попада в широко приетото определение на устойчивото развитие (трите компонента са икономическо и социално развитие и опазването на околната среда<sup>1</sup>), тя забави иновациите и по-регулираното прилагане на мерки за защита на околната среда.

Подобно на големите компании, властите са под нарастващ натиск в тръжните процедури да действат по социално отговорен начин, в съответствие с бързо развиващите предпочитания на потребителите за устойчиви продукти, като например лоялна търговия, зелена енергия, или натурални храни. Скандали по веригите за доставки (като например детски труд в производството на кафе) също представляват пряк политически риск. Нарастващият натиск от множество неправителствени организации, медии и социални мрежи се очерта като важна активна мониторираща сила.

Многостранните международни споразумения, като Международната организация на труда (МОТ), Декларация за достойни условия на труд и трудовите права, и Конвенцията на ООН за правата на хората с увреждания<sup>2</sup>, представят референтни точки и стандарти за социална отговорност.

Неотдавна, ЕС определи обществените поръчки като инструмент за насърчаване на социалната програма на Европа. В указанията за вземане под внимание на социалните решения в обществените поръчки<sup>3</sup>, ЕС очерта визията и правната база, на която договарящите органи и правещите политиката следва активно да се стремят към постигане на социални цели чрез публичните разходи.

Понякога се провеждат разгорещени дебати за установяване дали Европейските директиви за обществените поръчки са съвместими с активността в области като лоялна търговия или достойни условия на труд, защото същността на обществените поръчки е обвързана с ефективността на разходите в тръжната оферта. Счита се за правен факт, че разпоредбите позволяват провеждане на социално отговорни обществени поръчки, което означава, че компаниите, които се придържат към високи социални стандарти и интегрирани продукти, и услуги с отчитане на социалното въздействие, може да спечелят конкурентно предимство при все по-големия брой търгове със социални съображения.

1. Генерална Асамблея на ООН (2005). Световна среща на върха, Резолюция A/60/1, приета от ГА

2. Одобрено от Ген.Асамблея с резолюция A/ RES/61/106 на 13 дек., 2006 г.

3. “Купувай социално – ръководство за социални оценки в обществените поръчки”, ЕК (2010)

## СОЦИАЛНИ ЦЕЛИ

---

Всяка една от целите, представени тук, е заложена в европейската политика, глобални конвенции или декларации, които се стремят да защитят и да установят специфични социални рамки. Те се основават на неизчерпаем списък от цели, публикуван от Европейската Комисия<sup>4</sup>

## Възможности за заетост

младежка заетост  
дългосрочна заетост,  
по-възрастни работници  
лица с увреждания  
инвалиди

---

## Достоен труд

основни стандарти за труд  
достойно заплащане  
здравословни и безопасни условия на труд  
социален диалог  
обучение  
основна социална защита

---

## Социални и трудови права

съответствие с националното законодателство,  
колективни споразумения, принципи на  
равнопоставеност за мъжете и жените, ЗБУТ, борба с  
дискриминацията на други основания  
равни възможности

---

## Социално включване

фирми, собственост на малцинствени групи  
фирми назначаващи малцинствени групи  
кооперации, социални предприятия, неправителствени  
организации, заетост за лица с увреждания

---

4. “Купувай социално -  
Ръководство за  
социални оценки при  
обществените  
поръчки”, ЕК(2010)



Специално значение се отделя на приложенията на тези цели по веригата за доставки - в рамките на или извън икономиката, в която се извършва възлагането на обществени поръчки. Това означава, че компаниите може да се наложи да предоставят доказателства за съответствие дори и от подизпълнителите и техните доставчици.

Правителствата може да набележат и поставят цели в съответствие с техните политически предпочитания и социални приоритети, което води до висока степен на вариации в прилагането.

## Достъпност и подходящ дизайн за всички

Достъп на лицата с увреждания  
до всички продукти и услуги

## Етична търговия

Съответствие с техническите изисквания  
покриване на критериите за изпълнение  
корпоративна социална отговорност  
доброволен ангажимент за социални стойности и стандарти

## Човешки права

Защита срещу нарушаване на човешките права

## Подкрепа за по-малкия бизнес

Даване на достатъчно време за подготовка за търга  
Осигурено плащане навреме  
Опростени квалификационни изисквания  
Обявени възможности за подизпълнители  
Разделяне на поръчката на лотове

# Политика в действие

**Прилагането на политиките варира между държавите и властите, отразявайки различията в интерпретирането на законодателството, стандартите или чисто различни приоритети на гласоподавателите. Социалните съображения, вместо да създават нови пазари, дори могат да действат като бариера и изискват законови прецеденти за отваряне на възможности.**

Някои правителства са създали закони и правила за утвърждаване на социалните съображения в обществените поръчки. Така например раздел 508 от Закона за рехабилитация<sup>5</sup> в САЩ е стандарт за осигуряване на ползваемост и достъп на инвалидите до технологиите, възлагани от публичните институции - от интернет страници до устройства и комплекс от процедури за ефективно сертифициране за всеки компонент преди решението за доставка.

Германия е най-големият пазар за обществени поръчки в Европа с разходвани над 420 милиарда Евро годишно. Въпреки това, Германия има най-ниската степен на публикуване на търгове в цяла Европа - само 7.2%. Наблюдателите не са единодушни дали сложните регулаторни условия на обществените търгове, сами по себе си, са по-функционални за постигане на социални цели.

Добра илюстрация са “Работилниците” на Германия – защитени предприятия за лица с увреждания и слепи хора, които имат предимство при договорите за обществени поръчки, за които се конкурират.

Те често са притежание на общините, които им възлагат директно по-малки договори. Ако в търга техните оферти са с до 15% над най-ниската цена на участник в търга, то те са с предимство<sup>6</sup>. Изглежда до днес Werkstätten (работилници) е трябвало да защитават в съда това право, докато възложителите са имали повече доверие на традиционните предприемачи<sup>7</sup>. Макар работилницата (Werkstatt) да може да кандидатства от всяка държава-членка за тази привилегия, малко приложими договори изглеждат да са над изискваното сертифициране и не е ясно как изискваното сертифициране за Werkstatt може да се направи по същия начин в другите страни членки.

В Дания, мерките за насърчаване на безработните са били включени в условията по договорите за услуги с високо местно участие като почистване, кетъринг, чистотата и административните услуги. Изпълнителите получават субсидия до 50% от заплатите.

## Социални ОП в Лондон

4.7 милиарда €  
похарчени за ОП  
през 2010



352 работни места  
650 места за стажуване  
4.7 милиарда €



1 работно място  
2 места за стажуване  
14 милиона €

5. раздел 508.gov 6. Анекс 1, КСО, Германия IX § 141

7. “Еднакви закони за всички”, Werkstatt: Dialog

8. DR и Ekstrabladet (2007)

Поради използването на гранит в сградите, които са забележителност, като Националната опера в Дания, възникнали скандали. Разследващи журналисти разкрили, че материалът, доставен на ниска цена от 30-50 Евро/м<sup>2</sup>, е бил добит при опасни условия на труд в Китай, докато същият камък с произход от Европа би струвал 150 Евро /м<sup>2</sup> <sup>8</sup>. В резултат, социалните съображения относно условията на труд по веригите за доставки спечелили известност.

Холандия публикува 5-годишен план 100% от нейните 40 милиарда Евро годишни социални разходи да бъдат устойчиви <sup>9</sup>.

На място управленско ниво, Greater London Authority насърчава социалната отговорност със своите 4.7 милиарда Евро разходи за обществени поръчки, основно за увеличаване работната сила на доставчиците с осигуряване на обучение и работни места за безработни и социално изключени лица <sup>10</sup>.

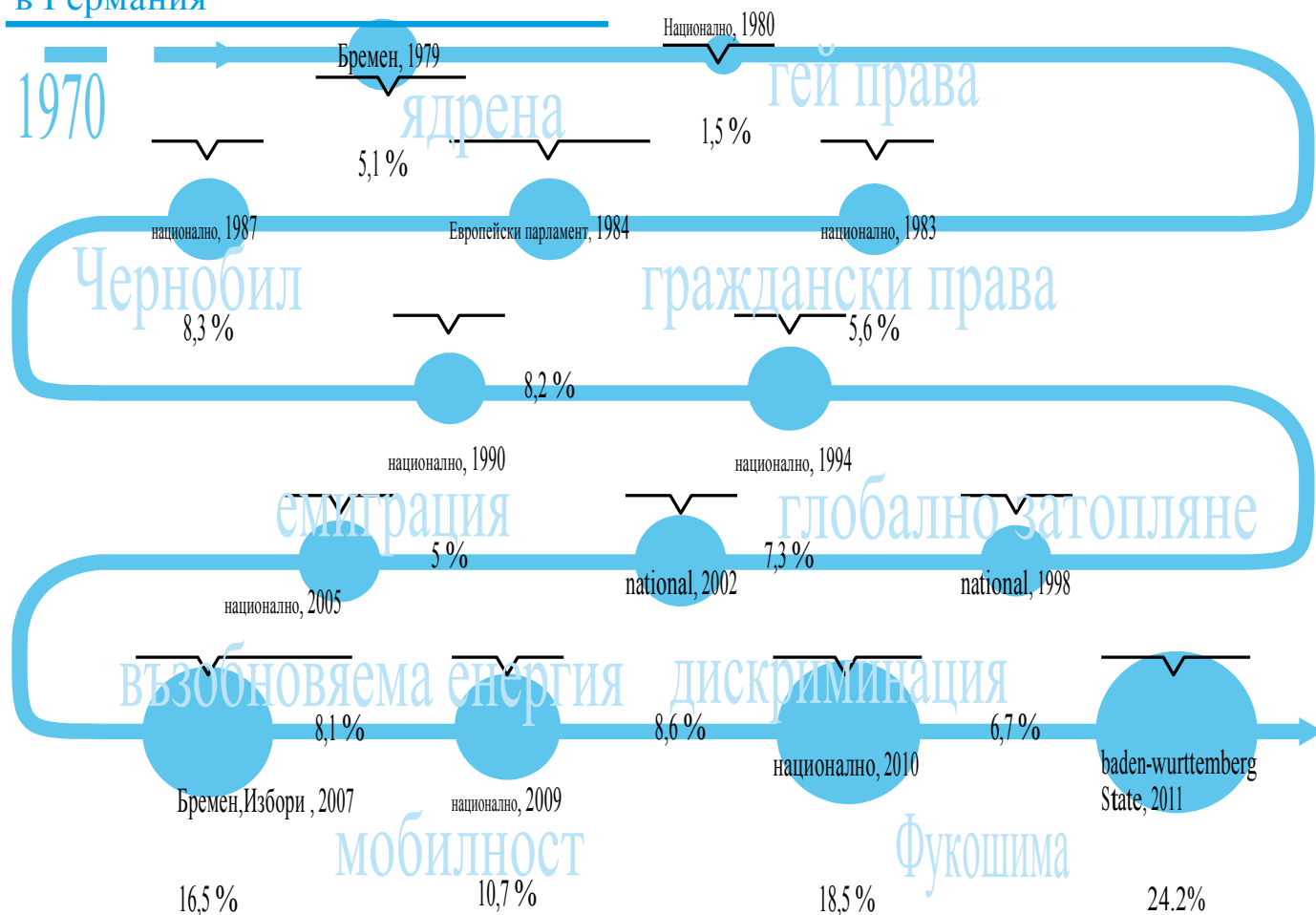
## Прилагане, контрол и обратна връзка

Социалните съображения рядко са обект на обществени поръчки. Вместо това, те често намират отражение в изпълнението на договорите или подизпълнителските клаузи.

Типична за Възложителите е липсата на капацитет за мониторинг на изпълнението по веригата за доставка, особено в трети държави. Активисти от Дания и Швеция разкриват условията на труд в Азия. Засега попадането в скандал е най-големият споделен риск и за доставчици, и за възложители .

Швеция разработва различни средства като напр. CSR-Compass<sup>11</sup>, продължаващо усъвършенстване и отчетни инструменти и проверка за съответствие при партньорствата с международни организации, които спомагат социалните съображение да се превърнат в осезаеми изисквания.

## Възход и теми на партия “Зелените” в Германия



9. Датски национален план за действие за устойчиви ОП, МИкономиката 2007

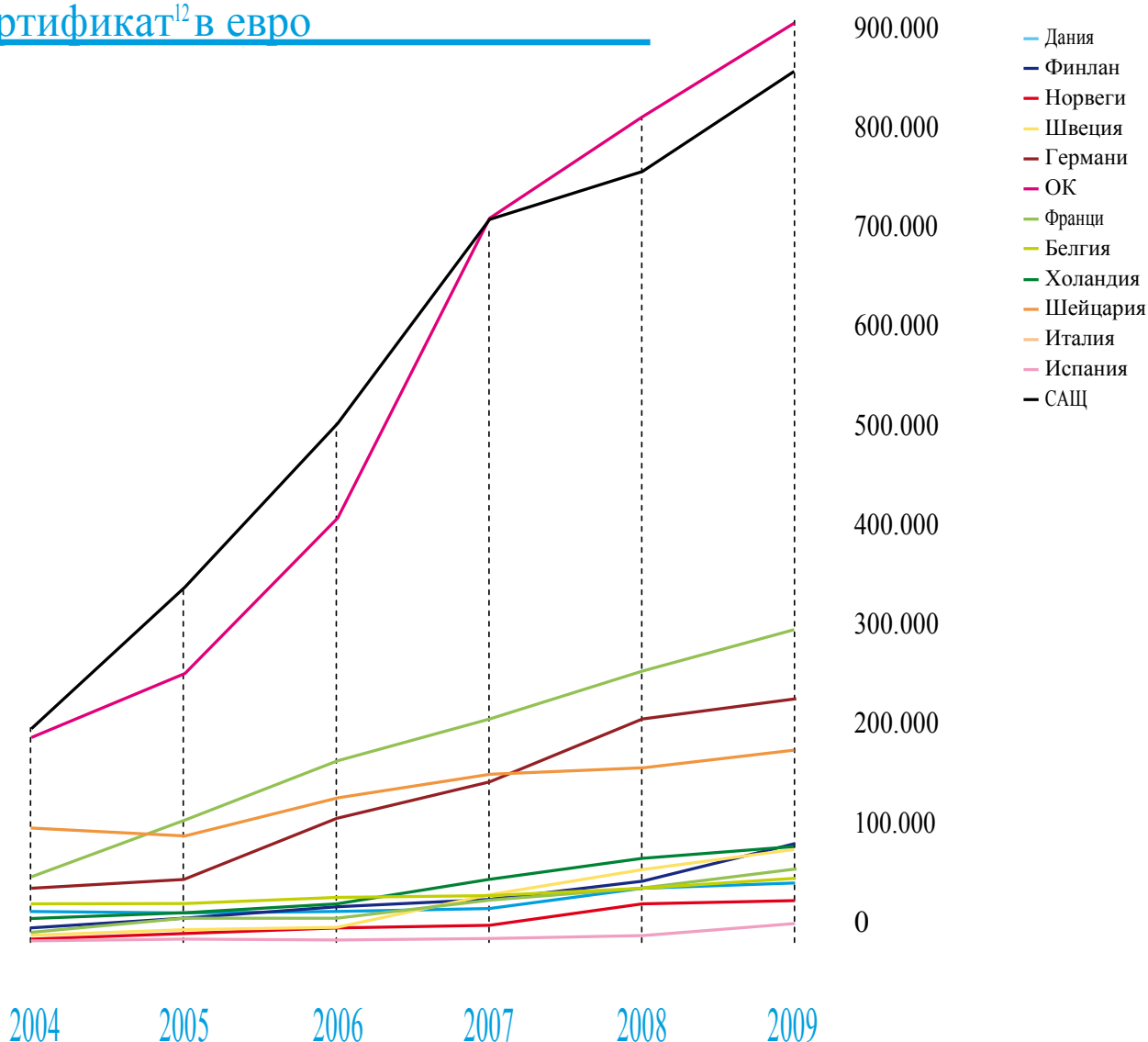
10. Централен Отговорен Екип за ОП, Greater London Authority Group

11. Шведски Съвет за управление на околната среда (SEMCo) csr-kompassen.se

# ВЪЗМОЖНОСТИ

При пазари за социално отговорни потребителски стоки, нарастващи до 700 процента, за петнадесет години може да се очаква, че инвестиционно повлияните пазари за универсални, достъпни, етични и интегрирани решения са склонни да създадат важна и необратима икономическа възможност.

продажба на дребно на стоки с fairtrade сертификат<sup>12</sup> в евро



12. Fairtrade International - оценка на продукти, продавани с Fairtrade сертификат

## Оценка на социалното въздействие

Имайки предвид, че социалните съображения са с широк обхват и понякога имат индиректно влияние върху възложителите или направляват еволюирането на пазарите, без изрично статистическо позоваване, трудно е да се определи количествено техния потенциал в обществените поръчки.

И все пак, определени трендове от свързани пазари, като сертифицираните стоки за лоялна търговия, могат да служат за илюстриране потенциала на доставчиците, които активно включват социално отговорни мерки в своите услуги, предлагани на властите.

Въпреки че е незаконно според Директивите на ЕС, възложителите да изискват определен сертификат, критерият за изпълнение при повечето като 'Лоялна търговия' може да се приложи към техническите спецификации. Следователно, като е изпълнено едно или всички от подобни социални съображения, доставчиците могат а) да се включат в привилегирована малка група квалифицирани доставчици, б) да са способни да внесат варианти на офертата и в) да имат силна позиция в предварителните разговори и да повишат очакванията на възложителите за покриване на по-високи стандарти и за вземане под внимание на социалните съображения. Комбинирани всички тези фактори биха намалили натиска върха цената, с изключение на доставчиците на ниски цени и редуциране на кръга от предполагаемите доставчици. Компаниите, които планират и определят веригите си за доставки съгласно високите етични и екологични стандарти могат да извлекат ползи от обществените поръчки, предназначени за постигане на максимално социално въздействие. Особено аспектите на равнопоставеност на половете; интегриране на малцинствата, безработица и лица с увреждания (особено при местни доставки) и гарантиране на достойни условия на труд по всички звена на веригата за доставки, стават приоритетни в кратки срокове.

## Нови пазари според дизайна и достъпността

Дизайнът е друг ключов фактор за растеж и доказано бързо отваря или революционизира пазари. Универсален Дизайн или принципите на Дизайна за Всички, се срещат в технологичните спецификации, като например в изискванията на Раздел 508 на САЩ – представен по-рано. Фирмите, които интегрират достъпност за всички в своите продукти и услуги има вероятност да създадат нови решения, които да създадат нови ценови предложения и пазари. Освен това, дизайнът може да действа като диференциатор в оценката за функционално изпълнение и като отличителна характеристика в kalkulацията на разходите за жизнения цикъл, където е релевантно. Способността за защита на интелектуалната собственост върху дизайна може още да добави стойност към инвестицията в универсален дизайн.

Универсалният дизайн също може да разкрие възможности на пазари, които са между обществените услуги и частното потребление. С 650 милиона души с увреждания в света<sup>13</sup>, продуктите с достъпност, възлагани от обществения сектор, може да са само един аспект от Вашия пазарен потенциал.

Астандо, доставчикът на e-Adept, системата за нуждите на 161 милиона незрящи души в света<sup>14</sup>, прокарва решение за Стокхолм с годишен разход от 369,000 Евро и директна икономическа възвръщаемост от 17 милиона Евро. E-Adept направи революция на пазар, преди това изпълнен със социални работници, изпълнители на транспортни услуги и физиотерапевти като консолидира икономите и ползите за възлагащите органи в алтернативно бизнес предложение на стойност 35 милиарда Евро в световен мащаб<sup>15</sup>.

## Изграждане на вашата корпоративна и екипна марка

Социалните цели в обществените поръчки на Европейската Комисия призовават за 'Доброволна Корпоративна Социална Отговорност', която не представлява правно задължение, но е нематериална ценност, която може да осмисли бизнеса. Привличането на високо мотивирани и способни служители е от толкова голяма полза за изграждането на култура на социална отговорност<sup>16</sup>, както и способността за право на участие в етични обществени поръчки.

Проучвания са установили, че корпоративната социална отговорност е фактор, влияещ върху ангажираността на служителите, привличането и задържането на таланти и мотивираността. Това от своя страна комуникира с общата мисия и ценностите, които правят фирмената марка разпознаваема от обществените възложители чрез различни видове ангажиране.

13. Конвенция на ООН за правата на хората с увреждания (2007)

14. WHO

15. "Свързване на градовете: Вашият дивидент от 256 милиона Евро", Кралски колеж по изкуствата и дизайн (2010)

16. "Използване на корпоративна социална отговорност за печелене на войната за таланти, Sen, Korschun, MIT Sloan Management Review, Winter 2008

# Достъпност за незрящи в Стокхолм

**Градът открива, че управлението на неговата програма за достъпност и нови технологии би могло да доведе до изцяло ново решение: e-Adept, разработено от Astando, което трансформира живота на хиляди незрящи граждани.**

Градският Съвет на Стокхолм декларира през 1999 г. своето намерение до 2010 г. да бъде най-достъпната столица в света. За да постигане на тази цел е стартирана Програма Лесен Достъп заедно с администрацията на Стокхолм, Недвижими Имоти и Администрацията, която отговаря за трафика предприемат различни мерки. Първоначално са направени инвестиции във физическото адаптиране на пешеходните пътеки, автобусните спирки, игрищата, монтиране на рампи или звукови устройства в обществените сгради.

Тези мерки за лесен достъп не успяват да удовлетворят нуждите на незрящите, които съставляват около 1,7% от световното население, което моли за по-добри решения. В резултат, дигиталната програма за пешеходна мрежа стартира през 2005 г. (сега e-Adept).

Astando е средно предприятие, отговорно за базата данни на градската пътна мрежа, получава поръчка по рамковия си договор да разработи дигитализирана пешеходна пътна мрежа със съответните услуги.

Стокхолм свързва началото на операцията с резултатите от две консултативни срещи, с участието между другото на Националната асоциация на слепите и вестник за хора с увредено зрение. Били представени идеи за навигационна помощ по мобилен телефон, участниците са поканени за коментари. Малко след това, на Astando е възложено да направи пилотен проект заедно със своите подизпълнители MoSync за проучване на възможността за навигация с помощта на мобилен телефон и базата данни с пешеходната пътна мрежа.

Междувременно, Шведски Пощи и Агенция Телеком са започнали проучване на наличните в Швеция навигационни инструменти за хора с увреждания. Били маркирани Easy Access (лесен достъп), както и проекти в град Малмьо (с Regis и системата Wayfinder) и региона на Даларна (Handitek и фондация Teknikdalen). Агенцията предлага развойно финансиране и създаване на отворени услуги и така започва развитието на e-Adept.

Стокхолм определя за развойна цел мобилните телефони да станат навигационно помощно средство за ползватели, без да определя технически подробности. В развойната работа са включени незрящи крайни потребители и през пролетта на 2011 г. започват пробите с тестване на e-Adept от 20 потребителя без придружител.

## Бизнес модел за отворени пазари и разпространение на ползите

Резултатите от проекта са изяснени в споразумение, подписано 2010 г. от всички инвеститори (град Стокхолм, Шведските пощи и Агенция за Далекосъобщенията, Шведската транспортна администрация, Astando), с което те стават съвместно собственици на изходния код и резултатите от проекта. Бизнес моделът на Astando е за разпространение на решенията, разработени с един град към други градове за повишаване на въздействието и поделяне на разходите за непрекъснато развитие и поддръжка. Изразеното съгласие от всички собственици позволява софтуерът да бъде разпространен към други градове без лицензионни такси.

Ново участващите градове поемат своя дял от поддръжката на данните и отговорност за насърчаване на решението чрез техните вътрешни процеси на изпълнение. Градовете са свободни сами да поддържат функциите на своя сървър или да я дадат на доставчик на услугата, вкл. Astando. Ново поколение телефони Nokia може да бъде използвано, това са предпочитаните устройства за незрящи потребители поради акапелното синтезиране на говор.

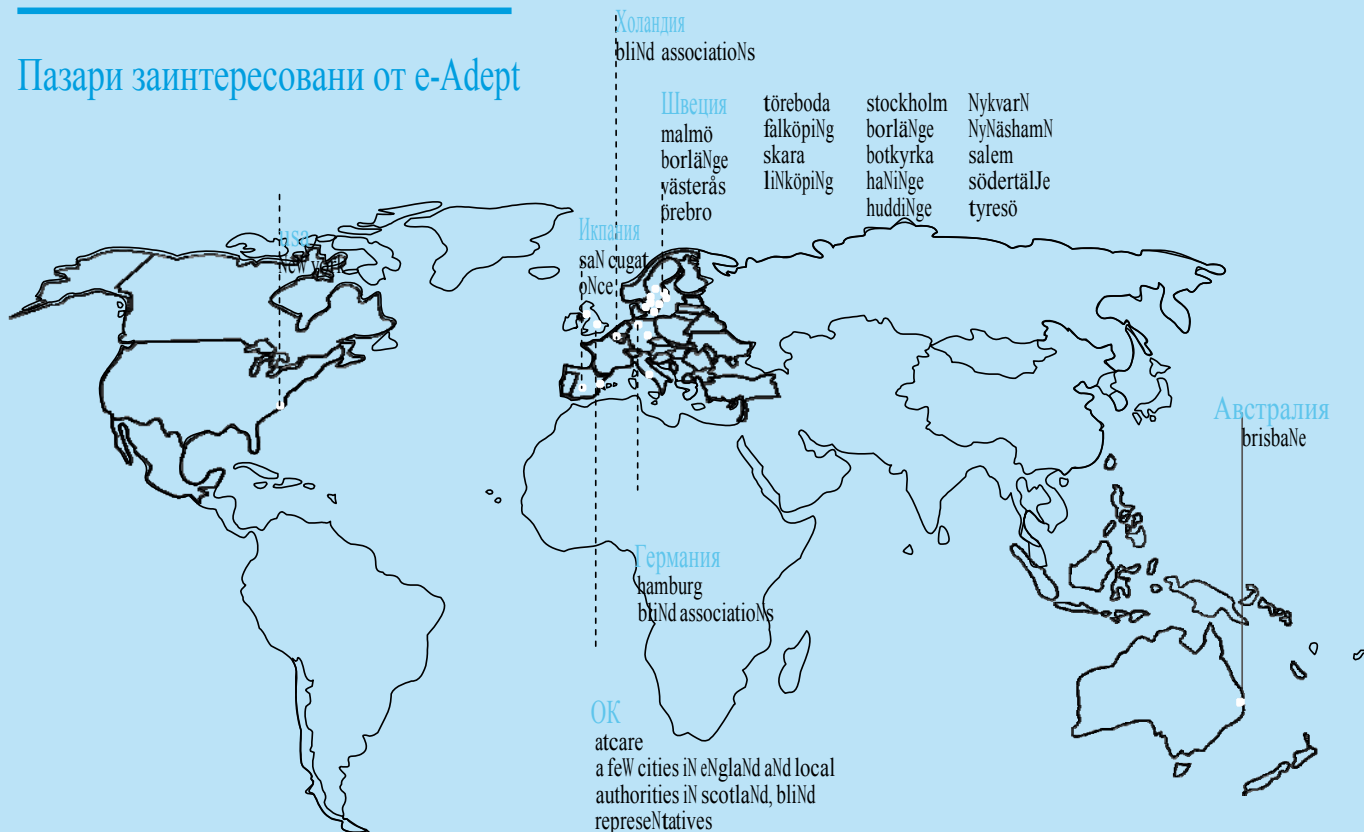
Пилотните действия в Стокхолм показали, че директното икономическо въздействие върху незрящите граждани е около 940 Евро на година, а за града сумарно ползата е почти 2,200 Евро икономии на потребител. Следователно, e-Adept предлага голяма стойност за градовете. В Стокхолм пилотните действия показали, че e-Adept би могъл да върне 17 милиона Евро на града срещу 370,00017 Евро годишни разходи за поддръжка.

Градовете имали следните затруднения в прилагането на решение като e-Adept:

- Разпределение на средства за създаване на база данни с пешеходна пътна мрежа
- Боравене с непоискани решения като e-Adept за стартиране на доставки
- Посвещаване на правилния човек да ръководи процеса
- Определяне на достатъчно мотивирани хора за преодоляване на първоначалните бариери
- Измерване на разходите и ползите за целия жизнен цикъл на e-Adept

Накратко, иновациите в повечето градове са задушавани от тръжните процедури заради очевидно по-предвидими традиционни решения, подобни на предишни инвестиции.

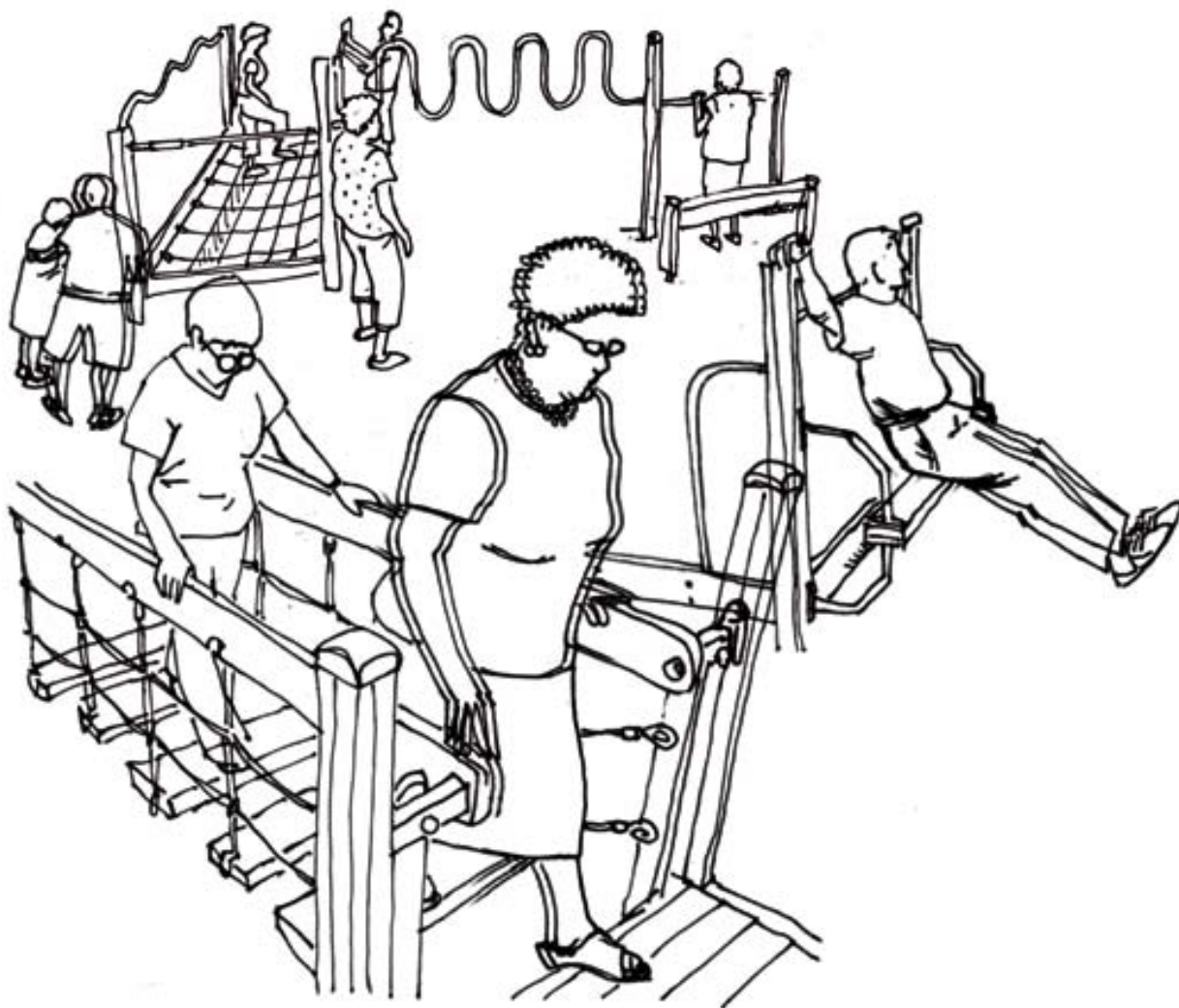
## Пазари заинтересовани от e-Adept



17. "Свързани градове: Вашият дивидент от 256 милиарда Евро", Кралски колеж по изкуствата (2010)

# Игрища за всички възрасти: Купуване на социална визия

Лапсет достига до потребителите, възлагайки игрища с идеята, че те не са само за деца, а също са центрове в общността за всички възрасти – от 0 до 100. Местните власти в Испания първи се хванали за визията, възлагайки не просто оборудване, а концепция с реално въздействие в общността.





Лапсет груп е средно международно предприятие, семейна собственост във Финландия, което произвежда оборудване за игрища на открито при най-високи стандарти за защита на околната среда и пожизнена гаранция от производителя.

За да запази конкурентно предимство като производител с висока стойност Лапсет инвестира в проучвания и иновативни дейности за ранно отговаряне на основните тенденции в обществото в партньорство с изследователска агенция и държавни клиенти. Така Лапсет осигурява постоянен диалог с клиентите за научаване и споделяне на нови идеи, които се отразяват на очакванията на възложителите.

Една от изследователските програми поканила деца и възрастни да участват в проучването как междувъзрастни групи биха се упражнявали и играли заедно. Резултатите били впечатляващи, показвайки множество ползи за здравето, самостоятелността и връзките между поколенията. По-нататък, проучванията показали как упражненията подобряват физическото и ментално здраве във всички възрастни групи. С напредване на възрастта ние се нуждаем от поддръжка на координационните умения, баланса и мускулната сила без стрес и насилие в постигането на напредък. Дейностите на открито също ревитализират нашите сетива.

В резултат на този проект и на база натрупания опит от участниците, фирмата започва да разработва серия от уреди за възрастни за упражнения на открито, които днес се наричат Спортна екипировка за възрастни.

Концепцията на Лапсет за възрастни граждани обещава комплект от спортни продукти за възрастни в потребителската група 65+, монтиране, тренировъчни инструкции ръководно обслужване. През юни 2005 г., след почти десет месеца диалог с местната власт в Санта Колома де Храманет, за предлагане на по-привлекателни услуги за благосъстоянието на възрастните, Лапсет печели обществената поръчка за първата Спортна Инсталация за Възрастни.

Макар обектът на обществената поръчка да бе за техническо съответствие с игрище, решението обещавахе дизайн и комбинация от асемблирани компоненти за максимално социално въздействие в общността. Освен това, Лапсет включва обучителни дейности, в които домашните физиотерапевти ръководят, подготвят ръководителя на дневния център на Санта Колома де Храманет да стане квалифициран инструктор за своите възрастни клиенти. През 2006 г. Съветът на провинция Барселона – асоциация на местните власти на провинция Барселона възлага 35 Спортни инсталации за възрастни. Асоциациите обикновено поръчват оборудване на едро с оглед осигуряване на решения за застаряващото население и допълване на услугите на дневните центрове с физически дейности на открито.

През 2010 г. Сеньор Спорт получили доставки в три от четирите провинции на Каталуния и е постигнат значителен напредък в изграждане на влияние с това първо разгръщане на по-широки испански и международни пазари.

## Конкурентно предимство при определяне на социалното въздействие

Лапсет не следвали тенденциите в обществените поръчки, а решили да водят пазара като се насочили към нова област от основен социален интерес. С фокусиране върху застаряващото население и стартиране на концепцията 0-100 Лапсет помогнали на своите потребители да преосмислят какво може да постигне спортното оборудване за занимания на открито и по този начин се позиционирали като първи инициатор на един широко отворен пазар.

Медийното отразяване, доволните граждани, предложените услуги в допълнение на оборудването, всичко допринесло за бързия първоначален успех, но също така били подсилени от политиката на компанията за защита на околната среда и отговорна верига за стойност, която отговорила на очакванията в други социални и етични проблемни области.

Още повече, Лапсет отворили нова глава в Дизайн за Всички като разработили оборудване, което не само служи на възрастните или децата, но и охотно се използва от поколенията.

# Провинция Стокхолм: БИЗНЕС РИСК И СТОЙНОСТ В СОЦИАЛНО ОРИЕНТИРАНИ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ

**Instrumenta Ab доставила хирургически ръкавици, произведени в Пакистан съгласно Кодекса за управление на Провинция Стокхолм. Независима проверка на място разкрила нарушаване на съответствието като задействала непрекъснатата програма за подобряване за избягване на бъдещи рискове.**

Съветът на провинция Стокхолм въведе Кодекс за управление през 2007 г.<sup>18</sup> като част от условията по договорите с всички доставчици. Това формира част от пилотна програма за устойчиви обществени поръчки, изпълнявана съвместно с две от другите главни провинции в Швеция. Всички доставчици трябва да подпишат условията в Кодекса за действие за всяка част от тяхната верига на стойността и може да бъдат обект на проверка на място, при която договарящият орган верифицира съответствието.

SwedWatch /СуидУоч/, неправителствена организация мониторираща етичните обществени поръчки и поведението на фирмите, открива през 2007г. сериозни етични нарушения в медицинската промишленост за инструменти, което довело до изостряне на общественото внимание върху произхода на стоките, обикновено използвани от публичните организации<sup>19</sup>.

Instrumenta AB – шведско МСП, спечелило договор за доставка на хирургически ръкавици за Съвета на провинция Стокхолм, като декларирало в договора изпълнението на условията по Кодекса за управление. През 2010 г. на СуидУоч е възложено да проведе проверка за съответствие с Кодекса за управление.

Специално внимание било отделено на ролята на Пакистанските доставчици на ръкавици, намиращи се в град Sialcot, върху които бил фокусът на разкритията на СуидУоч за 2007 г. – рисковете по веригата за доставки на обикновени продукти в здравеопазването, включително риска Детски труд. Проверката за съответствие била проведена в партньорство с Пакистански НПО, които посетили доставчиците и техните подизпълнители, интервюирали работниците и техните ръководители и проверка на сертификати от инспекция.

Проверката била направена с Инструмента чрез материална проверка на прилагането на условията (от Кодекса) при тях и при техните доставчици.

Резултатите от проверката на място са отразени в следния отчет:

## СТОКХОЛМ КОДЕКС ЗА УПРАВЛЕНИЕ ПАРАГРАФ

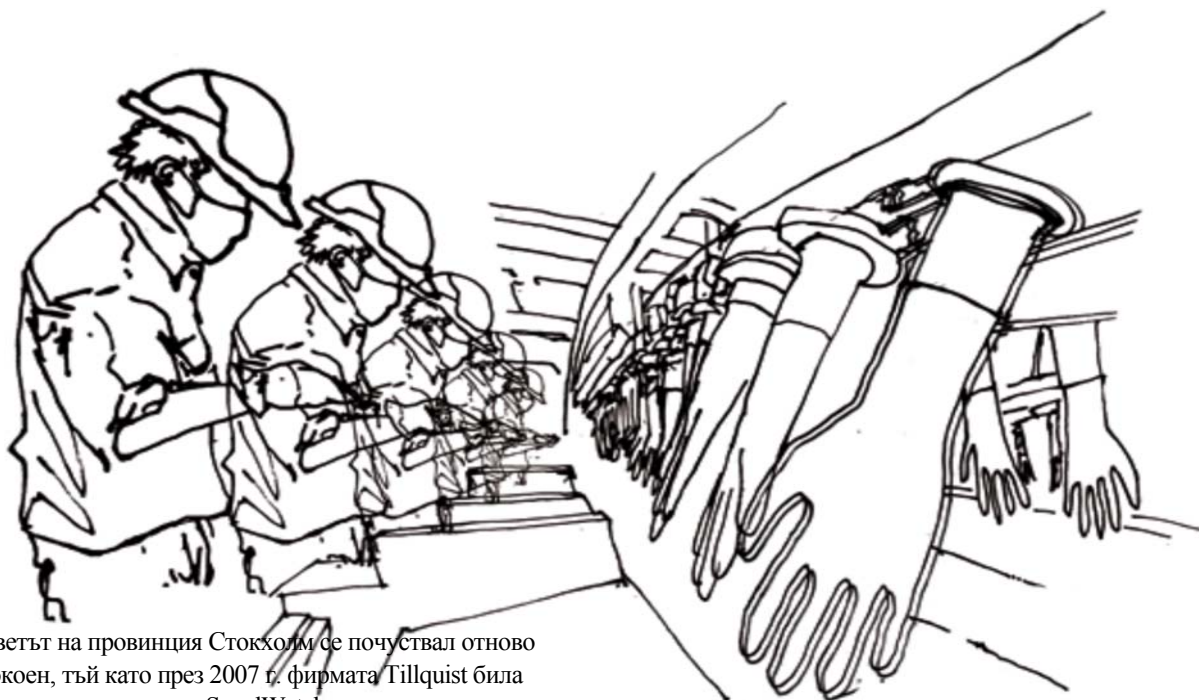
1 Човешки права	●	○	○
2. Национално законодателство	○	○	●
3. Детски труд	○	●	○
4. Принудителен труд	●	○	○
5. Дискриминация	●	○	○
6. Заплати и работно време	○	○	●
7. Свобода на сдружаване и организация на труда	○	●	○
8. Околна среда	○	○	●
9. Безопасност и здраве	○	○	●

- В съответствие с Кодекса
- Риск от отклонение
- Открито несъответствие

При значителни доказателства за несъответствие, Съветът на провинция Стокхолм имал законовото основание да прекрати договора с Instrumenta поради същественото нарушение на условията на Кодекса за управление. В резултат от проверката, договорът с Instrumenta не бил продължен, а възложен на Tillquist, конкуретът предложил втората класирана оферта в първоначалния търг.

18. “Социална отговорност в ОП. Кодекс за управление за доставчиците” Съвет провинция Стокхолм, Регионален Съвет Skåne и регион Västra Götaland (2010)

19. “Тъмната страна в здравеопазването”, SwedWatch (2007)



Съветът на провинция Стокхолм се почувствал отново спокоен, тъй като през 2007 г. фирмата Tillquist била посочена в доклада на SwedWatch и оттогава прилагала програма, която предоставя солидни доказателства за напредък към по-голяма социална отговорност

В крайна сметка, Stockholm County Council трябвало да избере вторият класиран доставчик, който прилагал мерки за пълно съответствие с Кодекса за управление. Това показва, че доколкото стандартите за социално отговорни обществени поръчки започват да стават норма, може би има напредък към приемливи ценови механизми.

SwedWatch препоръчва договарящите органи да не прекъсват договорите с фирмите с несъответствие, а по-скоро да работят заедно за решаване на въпросите.

Instrumenta погледнала на ситуацията като възможност да предизвика серия от реформи в дейността си и тази на поддоставчиците и по този начин да се увери, че имат добри позиции за бъдещи търгове за обществени поръчки.

### **СЪТРУДНИЧЕСТВО: ПРОВЕРЯВАЙ, УЧИ, ПОДОБРЯВАЙ, ДОКАЗВАЙ СЪОТВЕТСТВИЕ**

Докато много органи, прилагащи социално отговорни обществени поръчки, докладват, че за тях е много трудно да съберат доказателства от подизпълнителите в долните звена от веригата за доставки в трети страни, проверките за съответствие на Swed Watch открили ефективен механизъм за излагане на реалните условия и принуждане на неизрядните доставчици да преразгледат своето управление.

В същото време, процесът също очерта основните условия, които пречат на усилията за повишаване на съответствието, като фактът, че цените за производителите не били повишавани от 1982 г. и причинявали значителен икономически натиск, който възпрепятства прилагането на мерки за защита на околната среда, здравето и безопасността при работа.

### **Препоръчителни въпроси на SWEDWATCH за доставчици:**

1. Имате ли в управлението човек, отговарящ за етичните и социалните изисквания ?
2. Знаете ли, къде са произведени продуктите доставяни по договор?
3. Вашите изисквания включват ли основните спогодби на МОТ, член 32 от Конвенцията на ООН, националните законодателства по ЗБУТ и правилата за минимално заплащане?
4. Социалните изисквания част ли са от договорите с Вашите доставчици?
5. Правилни ли сте проверки на Вашите доставчици по отношение на социалната отговорност?
6. Имате ли поставени цели и спазвате ли график за решаване на дадени проблеми?
7. Работите ли по някакъв начин за портивдействие на картелната дискриминация спрямо доставчиците?
8. Пригодили ли сте Вашия бизнес, така че доставчиците да могат да отговорят на социалните изисквания?

# Препоръки

## Включете социални съображения в дизайн и доставка

Помислете дали Вашият бизнес и продукти са социално отговорни и дали бихте допринесли за съответствието с очакванията на обществените възложители чрез включване на по-висока степен на социални съображения в проектиране, доставка, снабдяване и дейности.

## Планирайте най-добрата цена, която пазарът ще плати за социална отговорност

Планирайте ролята на социалните съображения в добавената стойност на своите продукти и услуги и проучете внимателно Вашия пазарен сегмент, за да определите дали във Вашата сфера са достигнати премиалните цени с остойностена социална отговорност.

## Ангажирайте клиентите с диалог относно стойността на целия жизнен цикъл на социалните обществени поръчки

Привлечете своите клиенти в диалог като им обясните стойността на предложението за целия жизнен цикъл на продуктите при социалните обществени поръчки и ги мотивирайте да прилагат по-добри практики и оценка на цялостното изпълнение.

## Изберете & приемете новите стандарти и сертификати

Планирайте съответствието с нововъзникващите сертификати за продукти и услуги, които се прилагат като препоръки пред обществените органи, като напр. лоялна търговия, за да докажете социалната отговорност на своя бизнес. Проучете стойността и приложението на различните сертификати – Декларацията за Устойчивост на проектни инициативи цели да осигури съответствие и управление<sup>20</sup>.

## Изберете ранни и новаторски пазари

Ако вашият продукт има висока степен на социална значимост, преценете кои пазари са пионери в социално отговорните обществени поръчки и кои от тях оценяват въпроса като приоритетен за пазарно навлизане.

## Трансформирайте вашия бизнес чрез универсален дизайн

Преценете дали подходите с универсален дизайн и радикални иновации може да Ви изведат до напълно нови и по-стойностни предложения, с което: а) да откриете нови пазари и б) да се излезете от пазара на стоки за широко потребление към решения с високо въздействие.

## Създайте ваша марка и привлечете таланти чрез социална отговорност

Преценете дали прилагането на корпоративна социално отговорна политика в цялата Ви организация може да помогне на бизнеса Ви да спечели не просто повече договори, но да засили работодателската репутация и общата познатост на търговската марка.

## Проучете вашата собствена верига за доставка

Използвайте социални критерий или стандарти да прегледате внимателно вашата верига за доставки, включително подизпълнителите на вашите доставчици и определете рисковете

20. “Инициативите за: устойчивост и прозрачност”, IISD, IIED (2010)”, IISD, IIED (2010)

# Обществени поръчки за иновации

1.

---

**1. Въведение**

---

**2. Политика в действие**

---

**3. Възможности**

---

**4. Примери**

---

**5. Препоръки**

---

**Автори:** ARHO ANTILA, JAKOB EDLER, PAUL MINOTT, JUAN RADA, EDUARD SENTIS, NINA WIDMARK

---



# Въведение

**Иновациите все повече стоят на дневен ред за правителствата, за да отговорят на предизвикателствата като устойчивост, качество и технологии. Иновативните обществени поръчки са набор от инструменти за купуване и разработване на нови решения или усъвършенстване на развойни дейности и иновации.**

Европа е само една от световните икономики, загрижени за това дали традиционните, базирани на цена и спецификации обществени поръчки са ефективен начин за получаване на решения за задоволяване на нуждите от обществени услуги. В резултат на това бяха разработени мерки под общото название „обществени поръчки за иновации“, чрез които се разширяват възможностите пред публичните агенции не само да закупуват готови продукти, но и да предоставят на производителите възможността да предлагат по-иновативни решения.

Няколко тенденции се припокриват, поставяйки иновациите на прво място в дневния ред за постигането на различни цели:

**Качество на услугите & опит:** Правителствата трябва да предоставят висококачествени услуги при растящи бюджетни съкращения.

**Конкурентоспособност:** Правителствата искат по-конкурентни икономики, които се стремят да използват обществените поръчки за подпомагане на развитието на нови решения за световните пазари.

**Устойчивост:** икономическите, екологични и социални последици от инвестициите изискват по-интегрирани решения.

**Технологична промяна:** Бързо развиващите се технологии като интернет, мобилни телефони, електрически автомобили могат да променят коренно услугите при създаването на по-ефективни и качествени продукти и да отговорят на новите предизвикателства.

**Обществото се променя:** Обществото застарява, което означава, че финансовата тежест върху все по-намаляващото трудоспособно население не би могла да осигури устойчивост, без иновации в областта на здравеопазването, асистирания живот и лечението.

**Нови предизвикателства:** Миграцията, интернационализацията и законодателните промени налагат на публичните организации да изменят процедурите.

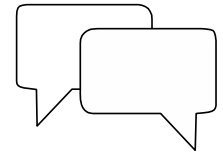
Обществените поръчки за иновации се разглеждат като една рецепта за справяне с цял пакет от предизвикателства и следва да предложат възможност за растеж на тези фирми, които включват нови технологии и услуги. Европейският съюз установи шест водещи инициативи, в които социалните предизвикателства съвпадат с възможностите на фирмите да станат конкурентоспособни на световните пазари: електронно здравеопазване, устойчиво строителство, защитни текстилни артикули, биопродукти, рециклиране и възобновяеми енергийни източници .

Технически погледнато, обществените поръчки за иновации представляват специална форма на взаимодействие между публичните купувачи и частните производители, обикновено изхождаща от диалога. Те се различават от традиционните, базирани на цената търгове, при които предварително зададени параметри, като спецификации и цена, определят резултата. Традиционните обществени поръчки достигат своя лимит, когато решението на дадено предизвикателство не е известно и е необходимо да бъде намерено чрез R & D, проучвания или проектиране.

Обществени Поръчки за Иновации

# ДОСТАВ- ЧИЦИ

идея & концепция



ДИАЛОГ &  
ПРЕГОВОРИ

РЕШЕНИЕ  
ДИЗАЙН



1

2

3

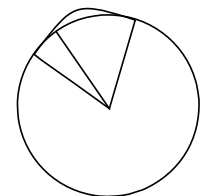
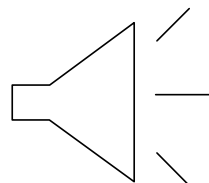
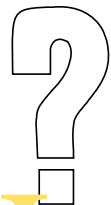


ПРОБЛЕМ

ОПОВЕСТЯ  
ВАНЕ

ПРОУЧВАНЕ НА  
ПАЗАРА

# КУПУ



# ВАЧ

необходимо проучване



Партниране / споделяне на риска

Комерсиализация



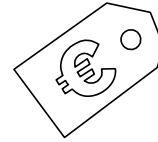
ПРОТО-  
ТИП



Първи  
Тест



Маркетинг



Продажби



4

5

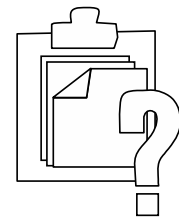
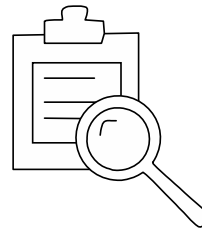
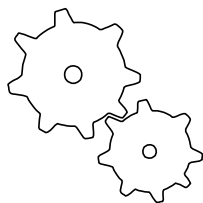
6

7

Пилотен проект

Оценка

Покана за  
предложения



обществени поръчки за иновации

търговски обществени поръчки

# Политика в действие

**Международните търговски регулации позволяват на правителствата да използват извънредни процедури за осигуряване на иновации. Националните правителства са на различен етап при приемане и прилагане на политики за създаване на взаимосвързани пазари с някои от основните възможности.**

С изключение на отбранителната промишленост, опитът при иновативните обществени поръчки все още е ограничен, което установи някои прецеденти и правни предизвикателства.

Европейският съюз играе активна роля чрез програми за подпомагане на конкурентоспособността, иновациите, усвояването на нови технологии, енергетиката и устойчивото развитие. Тези програми осигуряват финансиране на държавни агенции, които могат частично или изцяло да финансират обществените поръчки за иновации, пилотни проекти или обучения на държавните агенции за използването на иновативни подходи при решаване на основните проблеми.

Пет инструмента, залегнали в европейските регламенти за обществени поръчки, са насочени към насърчаване на иновациите:

**Предтърговските обществени поръчки**<sup>2</sup> се използват в различна степен в Европа и се отнасят до научноизследователската и развойна дейност (R&D) във фазата преди комерсиализацията или цялостното осъществяване. R & D може да обхваща дейности като проучване и проектиране, прототипиране чрез развитието на ограничен обем на първоначални продукти или услуги, под формата на серия от изпитания. Властите обикновено са насърчавани да разделят големи проекти на по-малки пакети, които да отворят за малките и средни предприятия, запазвайки гъвкавостта при договарянето на различни фази.

Правителствата се очаква да разгледат правото на интелектуална собственост при преговорите за сключване на договори за предтърговски обществени поръчки с доставчици като начин за насърчаване разпространението на иновации на пазара, в замяна на отстъпки от разходите за разработка.

Фландрия, Англия, Белгия и Холандия вече са активни потребители на процедурата, докато страни като Швеция и Финландия в момента преразглеждат изпълнението и. Пазарите, обмислящи нейното приемане, вероятно ще започнат пилотни проекти в следващите години.

**Процедурата на договаряне**<sup>3</sup> (вж. стр. 18) може да насърчи иновациите, като позволява на възлагачия орган да се консултира с няколко производители при определяне на крайния изпълнител чрез консултации и преговори, ако: а) офертите са нередовни или неприемливи б) доставчиците не могат да определят цена или с) договарянето е за изследователска, експериментална или развойна дейност<sup>4</sup>.

**Конкурентният диалог** беше въведен през 2004 г. като нова процедура, предназначена за използване в сложни проекти, при които всички аспекти на обществените поръчки трябва да бъдат обсъдени с кандидатите. Диалогът се осъществява на много ранен етап в процеса на възлагане индивидуално с няколко доставчици, преди да бъде изготвено основанието за търга. Участниците се канят и избират въз основа на описателен документ. На тях може да им бъде заплатено за усилията при осъществяването на много сложни или големи диалози.

**Ангажимент за обществена поръчка за в бъдеще-процес**, при който правителството прави конкретни заявки за търсене и предоставяне на пазарна информация на неудовлетворени потребности и се съгласява да закупи стока или услуга, която в момента може да не съществува.

**Конкурсите за проект** са основно предназначени за области като архитектура, планиране, инженерство или обработка на данни, в които даден проект е избран от жури, а за реализацията му са провежда отделен конкурс.

2. "Предтърговски обществени поръчки: насърчаване на иновациите за гарантиране високо качество на обществените услуги в

Европейската общност",  
3. ЕС Директива за обществените поръчки 2004/18/ЕС

4. [communities.gov.uk/documents/localgovernment/pdf/annex-3.pdf](http://communities.gov.uk/documents/localgovernment/pdf/annex-3.pdf)

В САЩ иновативните обществени поръчки имат дълга традиция като стратегически инструмент за създаване на производства от особена значимост за държавата. Законът за развитие на иновациите за малкия бизнес изисква централните отдели на правителството да заделят 2,5% от R & D програми за малкия бизнес, като 12 млрд. евро са изплатени на малките и средни предприятия до 2010 година .

В отговор на икономическата криза, американският Закон за възстановяване на икономиката, предостави нови възможности за иновативни поръчки на стойност около EUR 45 млрд. за здравеопазване, инфраструктура, зелена енергия и обществени услуги. Около 114 милиарда евро, или 20% от разходите на Закона за възстановяване, са за малки и средни предприятия. Той е отворен за международни доставчици, например европейските фирми осигуряват повече от две трети, или 700 млн. евро, от договорите за вятърна енергия през първия етап на разходване на средствата.

## Американски закон за възстановяване

разходи за иновации (млн. евро)<sup>5</sup>

ИТЗдравеопазване

18,752

Изследвания в здравеопазването

7,268

Превенция и уелнес

72,684

Технологии в образованието

47,245

Намаляване емисиите от дизел

21,805

Комуникационни и информационни технологии, сигурност

7,632

Енергийна ефективност на федералните сгради

3,271

Улавяне на въглерода и проучвания за ниско емисийни въглища

2,471

Производство на усъвършенствани акумулатори

1,454

Изследвания на биогоривата и демонстрации

58,147

Енергийно ефективни технологии

43,610

Програми за геотермални технологии

29,074

Електрически превозни средства

29,074

Закупуване на енергийно ефективни превозни средства от страна на държавни и местни власти

21,805

Придобиване на електрически превозни средства

21,805

Повишаване на енергийната ефективност на ниско доходни домакинства

18,171

Проекти за производство на възобновяема енергия (вятърна, водна)

13,810

Разработване на технологии за слънчева енергия

8,359

Разработване на високо ефективни превозни средства

7,995

Нови технологии за инсталация на горивни клетки

30,527

Енергийно ефективна модернизация на ниско доходните домакинства

18,171

Общи мерки, съдържащи обществени поръчки

45,271

## Джейкъб Едлър



През последните години, Джейкъб Едлър е съсредоточил изследванията си, адемичните публикации и консултантските политики в областта на търсенето на иновативни политики и

Професор по иновации, политика и стратегия, Изпълнителен Директор, Манчестърски институт за иновации и изследвания, Университет Манчестър

обществени поръчки за иновации. Понякога, той ръководи широко мащабния проект “Да разберем обществените поръчки за иновации”<sup>6</sup>

**Професор Едлър, обществените поръчки за иновации имат за цел да окажат положителни въздействия, като например по-голяма ефективност за намаляване на разходите, по-голямо социално и екологично въздействие, създаване на водещи пазари и изцяло нови модели за услуги. Как бихте определили основната възможност, която обществените поръчки за иновации могат да предоставят на европейските МСП?**

В случаите, в които публичните купувачи са готови и способни да се ангажират в областта на иновационните обществени поръчки, основната възможност за компаниите възниква от намирането на публичен клиент, който споделя риска от приемането на иновацията, и по този начин създава тестов пазар за нови идеи, които могат да разширят пазара, както публичния, така и частния. Нещо повече- обществените потребности, когато са добре дефинирани и изразени-могат да предизвикат нови идеи за решения. Ангажирането с интелигентни публични купувачи може да гласне по този начин компаниите към разработване на иновации. МСП са особено добре благоразположени по отношение на тези нови решения, тъй като те често са по-гъвкави към новите предизвикателства. Следователно, най-голямото предизвикателство за МСП е активно да търсят възможности да се доближат до обществените купувачи, за да участват в иновационно ориентирани доклади. Освен това, МСП могат да се възползват от вторичните доставчици в по-големите сделки, извършвани от големите фирми.

Това обаче зависи от способността на първичните доставчици да устоят на натиска за иновации от публичния сектор на веригата за доставки.

**Наясно сме с многото разлики между националните, регионалните и местните власти и пропуските между политическата визия и реалната действителност. Трябва ли МСП да разработват стратегии за продукти и услуги за по-иновативни обществени поръчки? Какви конкретни резултати трябва да очакват в краткосрочен и средносрочен план?**

Това е свързано с отговора, даден по-горе. За съжаление, стандарта в Европа все още е консервативен, по-ефективен за възлагането на поръчки, отколкото за обществените поръчки за иновации. Но се откриват и възможности, тъй като обществените поръчки за иновации имат опит в големия натиск от ЕС и националните правителства. Обещанията само на думи вече са се превърнали в ползи за иновационните обществени поръчки. Всички компании, както и МСП разбира се трябва да наблегнат на това чрез предоставянето на иновации на публичните клиенти, като по този начин допринасят както за ефективността и икономите от разходи от една страна, така и необходимостта от подобряване на услугите, от друга страна. Всяка оферта за публични купувачи трябва да засегне и двете полета и това може да бъде постигнато най-добре

чрез наблягане върху общата стойност на иновациите, като високата цена на иновациите на нови услуги и продукти се изплаща през жизнения цикъл. Този подход на общата цена трябва да е в центъра на стратегиите на МСП, в подкрепа на тези публични купувачи, които извършват иновации в бизнеса си. Ако това бъде постигнато, МСП ще спечелят много от обществените поръчки за иновации, като се използва ангажираността с публичните купувачи, като например лаборатория за нови решения и тестване на съществуващи иновации.

**Вие сте експерт в разработването на водещи пазари, т.е. тези пазари за модерни продукти и услуги, които се предполага, че са по-отворени към иновациите. Какви биха били Вашите коментари относно тези решения и дали тези водещи пазари ще бъдат национални, транснационални региони (напр. Скандинавия) или групи от много гъвкави и съвременни градове и региони, които са начело на новите разработки?**

Няма единен отговор на този въпрос. Това зависи от вида иновации и най-важното структурата и възможностите на пазара. На „водещия пазар“ новите технологии или услуги са въведени, което по-късно може да конструира тези, които обикновено се приемат за „господстващ дизайн“ на глобалните пазари.

Иновациите, въведени на водещите пазари (често наричани тестови пазари) по този начин се разпространяват широко. Водещите пазари имат набор от характеристики. Поради различните причини купувачите на тези пазари са способни и желаят да платят по-висока цена за нова идея, без да оценяват, че риска и разходите по приемане са много високи, но ценят високо потенциала на добавена стойност на иновацията.

В допълнение, водещите пазари показват добри общи рамкови условия за съответния продукт или услуга, както и често капацитета за генериране на иновации (доставки и компетенции за веригата за доставки). За различните категории продукти и услуги, водещите пазари са различни. Решението към кой пазар да се насочите като тестов и водещ пазар зависи от специфичните иновации, като те са различни за всяка категория продукти.

Фирмите трябва да погледнат в обхвата на условията за стартиране на иновациите и преди всичко трябва да разберат, ако структурата на търсенето в техния избор за пускане на пазара е вероятно да се развива на други пазари, както и след като се въвеждат иновациите и разпространението. В случай, че търсенето е твърде специфично, фирмите могат успешно да създадат пазарни ниши, но не водещи пазари.

Ние открихме, че в много обществени организации на пазара и технологиите, информирането е слабо и несистематично, с малко доказателства за това какви знания имат при публикуването на техните покани.

**Какво могат да направят МСП, които искат да използват възможностите на иновативните обществени поръчки за отваряне на нови пазари, за да се гарантира, че агенциите за обществени поръчки всъщност са запознати с техните решения и обръщат сериозно внимание при възлагането на обществени поръчки?**

Въпреки, че обществените поръчки не се задвижват от вътрешните публични органи, които разбират приложението на иновациите и на основните пазари, компаниите и по-специално малките и средни предприятия са изправени пред трудни предизвикателства. Основното послание е: ангажираност, ангажираност, ангажираност. МСП трябва да бъдат проактивни, а не само да чакат оферти, но и да установяват отношения с технически и обществените поръчки с хора от държавни органи, които имат или могат да имат нужда от техните решения. Те трябва да са запознати с вътрешната разпокъсаност в рамките на публичните органи, като по този начин подкрепят тези в рамките на публичните органи, които действително разбират допълнителната полза на иновациите, когато се опитват да ги получат чрез доказателства. Става дума за бизнес дейностите, които имат нужда да бъдат привлекателни за тези, които искат да имат по-добри решения и тези, които традиционно управляват процеса на възлагане. По същия начин, МСП трябва да използват по-големите частни клиенти в отношенията им с институциите, представляващи съвместни случаи за тях да присъстват по време на панаири и т.н. Освен това е важно, цялата история на доставки за обществени организации да е добре документирана и добрите практики за доставките на иновации да се разпространяват непрекъснато.

**Компаниите често проявяват недоверие към фундаменталната идея, че иновативните обществени поръчки могат да доведат до нови решения, които могат да бъдат обект на търговия в Европа и извън нея. Бихте ли ни посочили доказателство, че в действителност, дори по-малки компании могат да измислят нови решения в партньорство с агенциите по осигуряване и да намерят отворени пазари на друго място?**

Няма причина да вярваме, че МСП са в състояние в структурно отношение да предоставят иновации на публичните органи и следователно да разпространяват техните нововъведения в по-широк план. Както казах по-рано, това е възможно в случаите, в които новото решение се изисква за друго място. Например, в цялата област на устойчиви поръчки, ако една малка фирма излиза с еко-иновации за управление на отпадъците в местната власт, защо не го вземат и други местни власти?

Например, различните фирми, главно МСП, които са развили нови услуги около електронните билети, свързани с електронната карта за самоличност, в сътрудничество с местните органи, които поемат риска. Освен това разпространението на тези услуги е в ход. Това е предизвикателство, но то ще продължи толкова дълго, доколкото другаде съществува подобна нужда.

# Някои предизвикателства

Проведените консултации с публични възложители и ръководители на компании набелязаха четири предизвикателства, стоящи пред успешните иновативни обществени поръчки. Подеха се инициативи за тяхното преодоляване, но компаниите трябва да са наясно с проблемите, които биха могли да засегнат тяхното участие в обществени поръчки за иновации. Освен това, компаниите следва да обмислят как да станат част от разрешаването на тези предизвикателства чрез активно участие.

## Недостатъчна информираност и проучване на пазара

Липсата на познания от страна на органите за текущото състояние на планираните поръчки би могла да наруши създаването на равни възможности. Ако възложителят не знае какви са възможностите, как може да инвестира в разумни R & D, или вместо това да използва налично решение, избягвайки повторното изобретяване на колелото?

Доклад на Експертната група на ЕС за обществените поръчки за научни изследвания и иновации посочи необходимостта възложителите да бъдат добре информирани относно нуждата да се установят механизми за компаниите да предлагат нови решения, които не са стимулирани чрез търгове, но са със значителна стойност.

## Липсата на ангажираност към иновациите е най-голямата бариера

Когато компаниите навлизат на пазари с иновативни решения, те често откриват, че слабите, радикалните и иновациите с голямо въздействие не са добре приети от публичните купувачи. Макар че, иновациите в обществените поръчки следва да бъдат ръководени от баланс на качество на услугите, ефективност на разходите и устойчивост, много държавни органи остават консервативни, а не иновативни при своите обществени поръчки.

Фирмите подхождат към иновациите често от общия принцип на притежание, отбелязвайки значително по-дългосрочен план за намаляване на разходите на държавните органи като аргумент за иновации. Но все пак, отделите винаги се борят да запазят или да увеличат бюджетите си и поради това не може да имат стимул за намаляване на разходите, а вместо това се търсят други ефективности.

Иновативните поръчки се нуждаят от повишаване ангажимента на обществените лидери към обявяване на предизвикателствата, поемане на рискове, отваряне на пазарите и подобряване вземането на решения.

## Поделянето на разходите не е реално

Всички агенции и фирми, анкетирани при създаването на това ръководство, са посочили, че на практика никога не е било възможно да се достигне до договореност за споделяне на разходите (или даване на отстъпка). В резултат на неуспешни преговори, властите са склонни да покрийт пълната стойност на R & D и настояват за притежаване на пълни правата върху интелектуалната собственост, като по този начин правят разпространението на решения по-трудно.

В много от случаите, когато компаниите се опитват да използват резултатите от иновативни проекти, те откриват, че пазарите са по-затворени отколкото са очаквали, което от своя страна ги възпира да използват тези резултати в бъдещи проекти.

## Пазарите не са наистина отворени

Въпреки разпоредбите, гласящи противното, властите са склонни да възлагат поръчки на местни доставчици, дори ако това означава копиране на вече съществуващи решения или примиряване с по-високи разходи. Когато става дума за иновативни обществени поръчки, доверието изглежда е дори по-голям проблем, тъй като точните резултати не могат да бъдат предвидени. Освен това, неразумните изисквания за пазарни референции засягат малки и големи фирми неблагоприятно и изглежда, че изключват вместо да отворят възможности.

Компаниите и обществените лидери, интервюирани при създаването на тази глава, заявиха, че често цитираната правна несигурност в редки случаи може да възпре изпълнението на даден проект, при условие че всички заинтересовани страни са изцяло ангажирани с програмата.

# МНОГО ВЪЗМОЖНОСТИ

**Обществените поръчки за иновации излизат на дневен ред, но въпреки това се намират в преходен етап.**

**Заинтересованите компании трябва да предоставят достатъчно ресурси и внимателно да преценят своята роля в тази динамична среда.**

Иновационните обществени поръчки може да се разглеждат като главен аспект при постигане на целите на зелените и социално отговорните обществени поръчки, които не биха били възможни без степен на иновации и експерименти. При всички тях, ние изтъкваме възможностите и вариантите, които да определят как Вашата компания би могла да участва в иновационни проекти с публичния сектор.

## **Иновативните компании би трябвало да процъфтяват**

За малките и средни предприятия с иновационен капацитет, иновативни технологии или иновативни бизнес идеи, пазарите би следвало да предлагат възможности за значителен растеж, като пряк резултат от все по-голямата добавена стойност, която иновативните обществени поръчки печелят. И все пак, материалните краткосрочни пазари са може би по-малко отколкото шумната политика предполага.

Регионалните и национални агенции, интервюирани по тази глава, се съгласяват с доклада от Швеция, класиран на второ място в Доклада за глобалната конкурентно-способност на Световния икономически форум в 2010-2011 г., че страната е поела ангажимент за възлагане на обществени поръчки за иновации, но все още остава ангажирана в политическия дебат за това кой е най-добрият начин да се обхванат и организират дейностите в тази сфера.

## **Период на преход**

Обществените поръчки за иновации все още представляват процес на преход, отколкото завършена политика. Въпреки това, съществуват значителни възможности при търсенето на макро-тенденциите на политиките и планираните инвестиции в области като енергетика, изменението на климата, транспорта и здравеопазването.

Иновациите ще бъдат необходими за постигане на целите, определени от правителствата, не само на обществото като цяло, но и на собствените им публични услуги. И все пак, това, което остава по-неясно е как обществените поръчки за иновации ще бъдат приложени и дали по-голямата част от публичните организации ще приемат иновациите като присъща ценност.

Фирмите следва да отделят достатъчно ресурси за планиране на всеки ангажимент, свързан с обществените поръчки за иновации. Разбиране на нуждите на клиентите, не само по отношение на политическите обявления, но също така и на способността им да действат и изпълняват, е само първата стъпка.

Вероятно с Вашите клиенти ще навлезете в относително непозната територия, що се касае и до формите на договор, в допълнение към несигурността и за двете страни. И накрая, малко вероятно е в краткосрочен план публичните власти да приемат един и същ протокол и подход за възлагане на обществени поръчки за иновации, което означава, че в действителност може да се наложи да разпространявате най-добрите практики сред клиентите си за подпомагане на процеса.

# Интервю с Д-р Хуан Ф. Рада

Старши вицепрезидент  
Корпорация Oracle

Световен публичен сектор  
здравеопазване и образование

Хуан Ф. Рада е Старши Вицепрезидент на Корпорация Oracle, със световна отговорност за публичния сектор, здравеопазването и решенията за образованието. Член е на мениджърския екип за Европа, Близкия изток и Африка (EMEA).

## Д-р Рада, какво е мнението Ви за иновативните обществени поръчки?

Може да има много дефиниции, но аз ще разгранича четири:

- **Процес:** Как правителството работи по проблема, който иска да реши, търсейки най-добрата практика в другите правителства, както и в частния сектор, консултирайки продавачите за техните становища преди издаването на искането за информация или искането за предложение.

- **Цели:** колко са амбициозни: дали искат да рационализират или да автоматизират процесите, да преосмислят начина, по който работи агенцията или групата, или да повишат продуктивността. Дали желаят да използват обществените поръчки за стимулиране развитието на нови технологии (напр. електрически автомобилни паркове), или да играят на сигурно, използвайки вече съществуващите.

- **Продукти:** Насърчаване на отворени стандарти, комбиниране на отворени и конвенционални източници в областта на софтуера, насърчаване на оперативната съвместимост и мобилни услуги. Напредничавост по отношение подкрепата на тенденциите в промишлеността (напр. употребата на стандарти).

- **Договори:** Много от ИТ приложенията в публичния сектор биха могли да бъдат дългосрочни, многогодишни проекти, подобно на изграждането на летищни или пристанищни инфраструктури, но все още се третират по различен начин, в следствие на което правителствата остават с моментни решения, вместо с платформи, а ротацията на персонала влошава проблема. Един многогодишен проект (Smart Сити е добър пример) изисква приложението на много компоненти, в продължение на дълъг период от време, както и организационни промени. За целта са необходими много по-иновационни форми за възлагане на обществени поръчки. Може да се започне с модернизирането на приходната част (данъци, такси и т.н.) за създаването на солидна основа и след това да се премине към услуги за гражданите. С други думи, иновативните обществени поръчки изискват иновативни процеси, цели, продукти и договори.



**Европа насърчава използването на иновативни обществени поръчки за стимулиране на иновациите в икономиката като цяло за постигане на целите, заложи в Лисабонската стратегия. От позицията на Вашата интуиция и опит, какви са възможностите, които иновативните обществени поръчки може да предложат?**

Основната възможност е да се търсят нестандартни решения, които по дефиниция да обхващат няколко компании. Примери за това са критични области, като локално осветление, цялостно намаляване потреблението, но и намаляване на местните разходи за управление. Тези проекти се нуждаят от много играчи, големи и малки. Така че, към проекти, които трябва да решат големите проблеми, трябва да се подхожда стъпка по стъпка. Друг пример са затворените енергийни системи, изчислителната техника за облачност в общността, може да послужи на местните правителства, училища, полиция и др. С други думи – обществени поръчки, основани на проекти, а не на решения за момента. Трябва да се убедят правителствата да третират информационните технологии като инфраструктурни проекти в много, ако не повечето случаи, а не просто като начин за осигуряване на фрагментарни решения за отделни агенции, местни власти и гражданите.



**Ако погледнем глобално на обществените поръчки, бихте ли посочили разликите между политическите декларации и действителността, пред която са изправени компаниите, които се опитват да продават иновативни продукти и услуги по целия свят. Насърчават ли европейските и другите големи пазари иновациите посредством обществените поръчки?**

Истината е, че обществените поръчки в публичния сектор рядко са иновативни от технологична или дизайнерска гледна точка. Има много причини, включително избягване на риска от страна на държавни служители и политически лидери, инертността на система, при която например всяка агенция смята, че е различна от себеподобните в други страни. Това изключва възможността за съвместни платформи, оперативна съвместимост и така нататък. В много европейски страни системите продължават да се персонализират, което означава, че те не могат да преминат към нови технологии или да се възползват от подобрения. Една от причините е, че публичните сектори са задвижвани от административни закони, които са специфични за всяка страна, или дори регион, но се приема, че "специфичните правила" трябва да станат компоненти на системата. Тук случаят е различен от този при ИТ системите. Днес говорим за структурно отделяне на правилата от тяхното изпълнение и за промяна на правилата, използвайки естествен език, вместо предварителното им залагане в софтуера. Това е решителен момент в иновациите, който променя начина, по който гледаме на системите.

Един добър пример за това е от областта на сигурността на правоприлагането, където всички критикуват начина, по който се съхранява информацията, посочвайки го като пречка за подобряване на политиките, докато предложенията за преодоляване на проблема чрез изграждане на общи платформи са много малко или съвсем никакви.

**Какви, от гледна точка на Вашия опит, са проектите, на които обществените поръчки наистина са предоставили импулс за иновации и по този начин са помогнали за създаването на нови пазари за Oracle и други компании?** Споделените услуги са първото, което ми идва наум. Интелигентните мрежи са другото, а също и други "интелигентни" неща като интелигентни пътища и населени места, но те не се възприемат по този начин. Както обясних и преди, за това се изисква публичният сектор да закупи архитектурна и пътна карта, където отделни продукти могат да се променят за период на изпълнение от 3-5 години. Интересното е, че това са инфраструктурни инвестиции, каквито всъщност са споделените услуги, както и предстоящите G-Clouds.

**Малките предприятия, обмислящи инвестиции в устойчиви и иновативни продукти и услуги, ще видят, че техният успех зависи до голяма степен от това дали техните продукти ще се оценяват само на базата на цената или на по-широк кръг критерии. Какъв съвет бихте дали на МСП при планирането на стратегията им за навлизане на европейските и световни публични пазари?**

Както казах и в предишния си коментар, въпросът е как тези изисквания са обосновани и, ако намерението е да се насърчат иновациите в областта на, например, екологични технологии, то това трябва да има по-голяма тежест при оценяването. Моят съвет към малките и средни предприятия е първо и преди всичко да извършат оценка на проекта, особено имайки предвид, че редът и условията, които общественият сектор налага, може да бъдат много тежки.

**Какви са критериите, които бихте препоръчали при избора за бързо пускане на пазара на иновационни решения и какви, мислите, ще бъдат бъдещите двигатели на иновациите и продажбите с висока добавена стойност на тези дружества (напр. екология, лоялна търговия, социални съображения, отворени системи, частно финансиране)?**

По-малките компании трябва да се фокусират върху специфични ниши (те могат да бъдат много големи), да си изградят ясна представа и след това точен мащаб, отговарящ в детайли на условията на сделките, както и да преценят на кои пазари и в кои страни да се фокусират. Широките подходи не биха проработили в средносрочен план, тясно насочените имат по-голям шанс за успех.

**Електронните обществени поръчки са предназначени да осигурят по-добър достъп до международните пазари, по-голяма прозрачност и разширяване достъпа до обществени поръчки. И все пак, изглежда, че платформите са фрагментарни и не могат да предложат единно проучване на глобалните пазари и не могат сами по себе си да се използват като инструменти за управление на иновациите.**

Това е точно така. Освен това понякога страните се нуждаят от справки и примери за собствените си територии, а дори справките, предоставени от ЕС не могат да се считат за валидни. Това е не само в ущърб на общия пазар, но и пречи на капацитета на малките и средни предприятия и дори на големите компании да растат и да участват. Това изискване трябва да бъде изрично забранено в ЕС

# Пазар за иновативни услуги в градовете

**Заедно с 40 местни власти, компанията living labs global разработи ефективни механизми за подпомагане на местните власти в набирането на информация и лансиране на иновативни проекти за обществени поръчки с 450 компании и изследователски центрове от цял свят.**

Системното проучване на пазара продължава да бъде голямо предизвикателство за публичните купувачи, които се опитват да намерят решения за новите предизвикателства, особено когато става дума за технологично-базирани услуги. В същото време, по-малките компании, които развиват услуги с висока добавена стойност за градовете, срещат големи затруднения пред предизвикателство да разберат нуждите на пазара в публичния сектор, който в световен мащаб се състои от около 567 000 местни власти.

По дефиниция, иновационните обществени поръчки би трябвало да са инструмент на правителствата за закупуване на нови модерни решения, които да отговорят на предизвикателствата, но много малко местни власти действително имат система за проучване на пазара на място. Според град Стокхолм, докато 300-500 държавни служители участват в инициативата за електронни услуги, инвестиционна програма за 65 млн. евро, много лесно може да се види, ако адекватни решения са разработени другаде. Следователно, всички проекти започват от нулата и се разчита на специалисти, рамкови изпълнители за разработване на решение.

За градовете това означава, че по подразбиране изобретението се преосмисля за всеки нов проект. За по-малки компании, които развиват такива решения, тази ниша не е достъпна и те не могат да бъдат изпълнител на всички съответни органи, а това ефективно ги отдалечава от собствения им пазар.

В отговор на това, Living Labs Global, едно сдружение с нестопанска цел със седалище в Копенхаген, от 2004 г. насам събра 40 града и 450 фирми, които произвеждат иновации за да се осигури по-дълбоко проучване на пазара, процеса на непоискани предложения и въвеждането на пилотни решения, като значима стъпка преди възлагането на поръчки. Важното е, че това намали разходите на градовете с 99% чрез централизиране на събраната информация за пазара, правейки го открит и достъпен.

## Разходи за прозрачност

Затова, компаниите обикновено прибегват до подаване на непоискани предложения за градовете, които възлизат на 7,500-12,000 € за град и обикновено генерират 10% заинтересованост и по-малко от 2% в договорите. Нещо повече, с предложения към публичните власти извън процедурите за обществени поръчки, компаниите вероятно няма да получат никаква обратна информация за своите решения, които биха могли да помогнат за разработване на продукти.

## Отваряне на международни пазари

Този процес е отворен за значителен брой възможности за обществени поръчки за иновативните компании с местната власт. На пазара, където голям брой местни власти нямат единно мнение и тъй като купувачите рядко комуникират, техните предизвикателства и изисквания, Living Labs Global снабдява компаниите с важния в реално време интелигентен подход за засилване на интереса към обществените поръчки.

Този процес създава условия за по-прозрачна тържна процедура, и също така спомага компаниите да получат увереност при навлизането на пазара на 40 града с общо 120 милиона население. В случая на Урбиотика Урбан уейст мениджмънт систем (случай разгледан в този раздел) или Астандо, спечелили конкурса за пилотни проекти за Бъдеще за велосипедите в Копенхаген-две малки компании бързо са се придвижили от изобретяването на нови решения до предаване на първи международен пазарен опит.

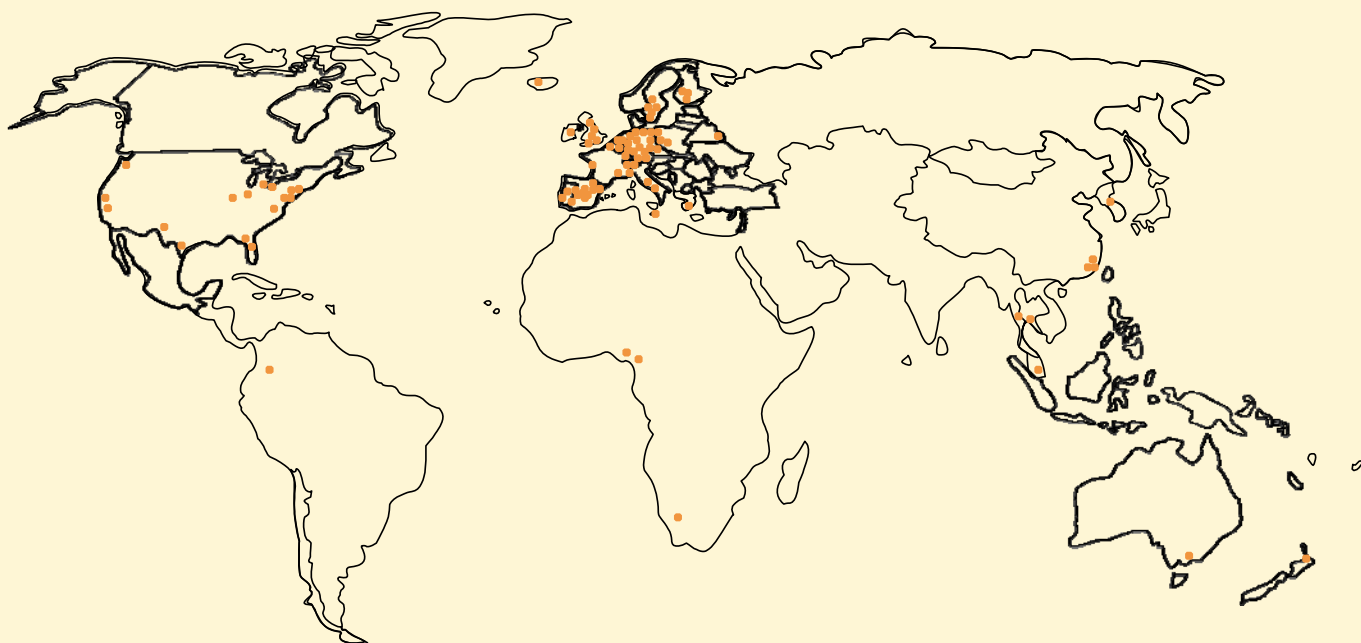
Усилията за работа с градовете са се отплатили чрез подпомагането им да станат по-ангажирани при работа с международни компании за идентифициране на иновативни възможности за обществени поръчки. Living Labs Global, заедно с град Барселона имат например съорганизиран 14 международни мачмейкинг срещи с компании, доставящи иновативни решения за градовете. Техният 22 @ Urban Lab е сега единствен контакт на компаниите, предоставящи доброволни решения за иновации и пилотни проекти за градовете в гарантирано време за отговори и отчети.

## Свързване на малките и големите доставчици

От 2010г., големи компании като Oracle Corporation, с голяма база клиенти от публичния сектор, в сферата на високите технологии работят с Living Labs Global за изграждането на екосистеми за малки компании като партньори за иновативни проекти за обществени поръчки, което изисква експертиза на нишата, или специфична добавена стойност на решенията. Наградата Living Labs Global е сертификат за отличаване на големи постижения представени през 2011 г. От консорциума на осем глобални града от Европа, Азия, Америка и Африка. За 250 те участващи компании, Наградата спомага да се получи сигнал от пазара като доказано търсене на техните продукти и отваряне на следващия тур на пилотни възможности.

Това позволява малките компании да станат част от снабдителската верига и да се възползват от глобалните достижения на маркетинга, лобирането и интелигентността на голяма глобална фирма. Он-лайн общността на купувачите и иноваторите продължава да се развива с план са ангажира 500 града и 5000 компании като активни сътрудници.

## living labs global градове и фирми членове



# Навлизване на световния пазар с убийствено решение в транспорта

**“TRIP Convergence”Ltd., малка компания от Нова Зеландия е изпитала непосредствено колко трудно може да бъде да се приложи иновативно решение в системата за обществени поръчки и че постоянството, планирането и сработването с крайния ползвател може да се окаже много добра инвестиция.**

Trip Convergence Ltd е възникнала като компания за споделени пътнически услуги и е основана от двама ентузиастични-предприемачи през 2004 в Оукланд, Нова Зеландия. Компанията е формирана за да комерсиализира експресно сдружаване на коли-Карпуулинг, което създателите са открили и започнали процес на патентоване.

Въпреки, че се намира в Нова Зеландия, компанията търси пазари за своята иновация по цял свят за да комерсиализира своя патент покривайки формализирането на експресни ‘карпуулинг’ превози в Нова Зеландия, Австралия и САЩ и кандидатства в Канада. Въпреки грантовете за развитие на американския пазар, разработени от Търговия и Индустрия-Нова Зеландия, Trip Convergence Ltd е срещнала известен брой ограничения за навлизане на пазарите. Този опит е индикативен за някои от предизвикателствата, срещани от компаниите, търсейки изгода от иновативните възможности за обществени поръчки.

В частност, иноваторите са се сблъскали с липса на достъп до финансиране на техните решения. Trip Convergence се фокусира върху изграждане на възможности за финансиране на проучванията, разработката и разгръщането чрез три линии на дейности:

**Политически процес,** привличане на избрани длъжностни лица, които да разберат и подкрепят съвместното ползване на автомобили.

**Непоискано представяне на решението,** информирание на регионалните и транспортни агенции.

**Участие в търгове** към съответни релевантни изследователски, иновативни и пилотни програми.

Целта на тези дейности беше да се очертае пътя за обществените поръчки. Два основни отговора от страна на политици и агенции, илюстрират предизвикателствата, срещани при инициране на иновативни процеси за **публични търгове:**

„Как да разгледаме случая, когато трябва да купим от вас, ако сте единствен доставчик на тази услуга?“

„Ние ще решим какво искаме да правим и ще наберем **предложения. Не сме заинтересовани от непоискани идеи**“

Екипът зад Trip Convergence е инвестирал около 275 000 евро в разработване на решението, защита на интелектуална собственост; разработване на международни пазари; изготвяне на идеен проект за Борда за транспортни изследвания на САЩ и за инициране на независим проект в Оукланд с няколко външни заинтересовани лица. Около 165 000 евро от тези разходи са покрити от гранта за проекта и от приходи, повечето от които са чрез гранта за разработване на пазара от New Zealand Trade and Enterprise.

## Създаване на пазар, а не просто продажба

След 6 години на екстензивни и скъпоструващи усилия, екипът адаптира тяхната стратегия и това помогна за лансиране на Международния Институт за Ridesharing (споделено пътуване, стратирал през 2011), за определяне на реалистични цели и за развитие на стратегии, базирани на изследвания. The Ridesharing Institute има за цел да удвои броя на предоставящите експресни карпуулинг услуги през 2020, така това ще вдъхнови вземащите решения отговорни лица и инвеститорите, и създавайки общ план за действие да се стигне до ползи за Trip Convergence.

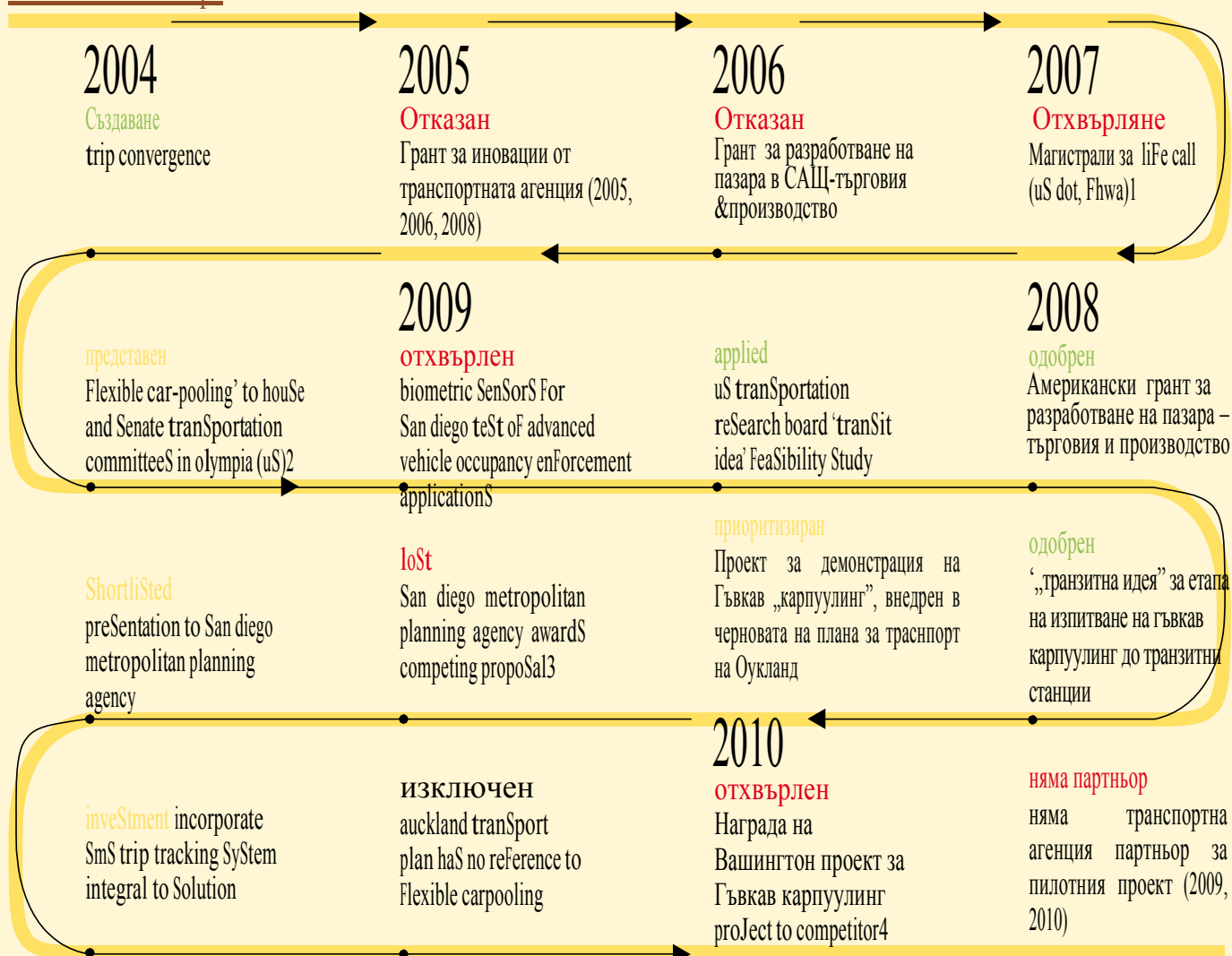
## Процесът „carpooling“ (споделяне на транспорт)



В Сан Фрасциско тази система е известна като „обикновена“ и „бавна“ във Вашингтон, където е започнала през 1970г. и се е разрастнала по свои правила в коридори, които имат специални алеи за този вид транспорт с HOV3( поне с трима души) и HOV4 изисквания. Около 10 000 души, всеки ден, ползват този вид транспорт в тези градове.

Като допълнение към предварително селектираното членство, трансфер на ценни кредити за извозване между пътниците и шофьорите, базирано на пътуванията заедно, и създадено като добра марка и очевидно срещащо места на адаптиране на системата по един по-формален начин в транспортната система като цяло.

### Навлизване на пазара



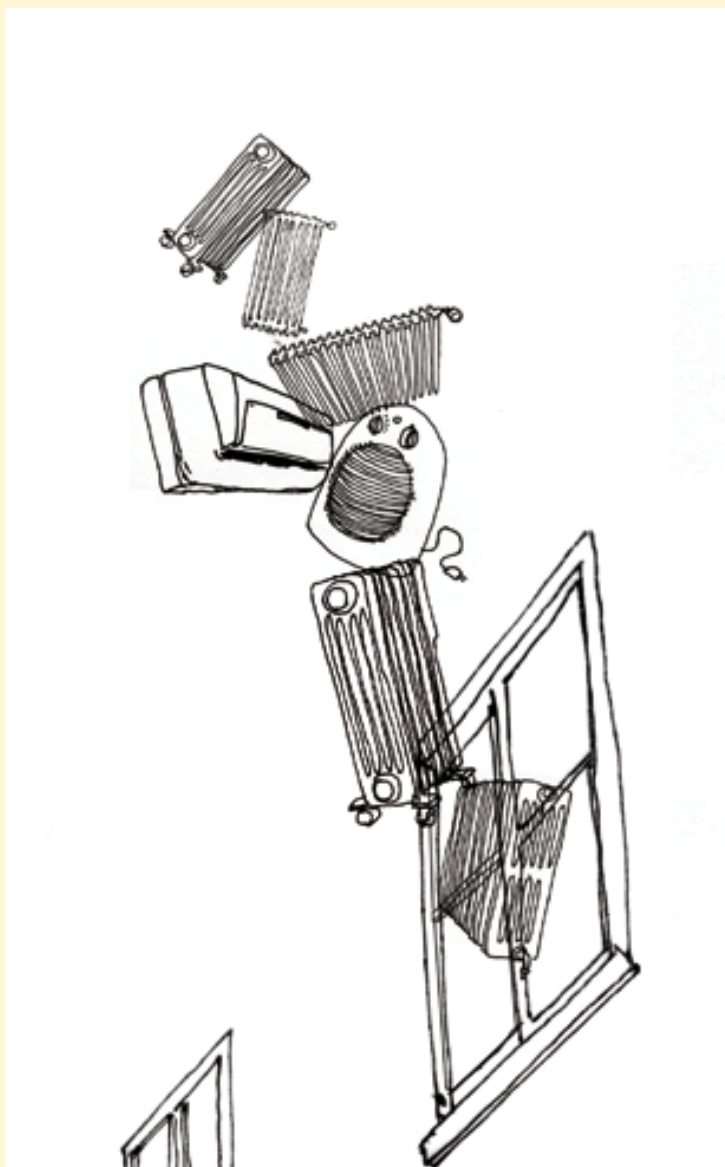
#### Стратиган

Маркетинг на Оукланд експрес карпуулинг със заинтересовани страни, но не местна транспортна агенция

#### Стратиган

Институт за споделено пътуване rideSharing e rideSharing globally by 2020

# Създаване на пазар за Иновативни Енергийно- Ефективни прозорци



В студените страни като Швеция, запазването на енергия в домовете генерира реални икономии. Прозорците са наистина слабо място за съхраняване на енергията, защото пропускат десет пъти повече енергия от стените. След като тройното остъкляване беше въведено през 1970г., нямаше никакви съществени подобрения до 1990г.

Като резултат, Шведската Държавна агенция NUTEK (днес Шведска Енергийна Агенция) организира технологична обществена поръчка по Програма Иновативни Технологични обществени поръчки за по-енергоефективни прозорци. Подследните достижения на производителите на стъкло, доставящи на пазара стъкло с по-добри изолационни качества, направи възможни опитите да се повиши енергийната ефективност на прозорците.

## Групиране на купувачите около привлекателната цел

NUTEK организира конкурс с цел намаляване на енергийните загуби от прозорците с 50%. Едно от предизвикателствата в строителната индустрия беше нейната висока степен на фрагментиране и отсъствие на купувачи, желаещи да рискуват с технологичен скок. Следователно, Конкурсът беше организиран заедно с групи купувачи от частния сектор за да се гарантира търсенето и минимум проучване на пазара.

Правителството всъщност не закупува прозорци, но финансира техническия прогрес и това е критична точка за сделката за продажба на няколко хиляди от тези прозорци на групата на купувачите (търговците) се ангажираха да доставят определено количество квадратни метра прозорци, които отговарят на спецификациите.

8. Този пример, разработен с материали, осигурени от VINOVA, Шведската Агенция за Иновации.

## **С нарастване на енергийния концерн, шведското правителство установи, че прозорците бяха загубили техния значителен спестяващ потенциал. Технологичната доставка на NUTEK групира купувачите и обществената подкрепа беше дадена на иновативни производители средно големи предприятия, които удвоиха енергийната ефективност.**

Като допълнителен стимул, самото правителство предлага субсидия от 30% за всички новопродадени прозорци в по-голямо количество. Експертите бяха консултирани да разработват спецификации за конкурса включително потенциалите заинтересовани клиенти от групата на закупчиците, експерти и представители на няколко шведски публични жилищни организации.

Относно публикацията, преимуществено средните предприятия изразиха две мнения. Едното беше техническото предизвикателство пред тях и другото – желанието на пазара да приеме продуктите извън групата на закупчиците. Поне, значителните спестявания от цената на енергията до крайните потребители също създаваше допълнителен стимул за да се правят подобрения.

### **Етап 1:**

За 6 месеца разработка, 21 компании отговарят на обявата за конкурс; 13 от тях представят решения, които отговарят на критериите, които са от тестовите на прототипите в изследователския институт. Четири прозора отговарят на спецификациите съгласно тестовите, като всеки производител получава 10 000 Евро като възнаграждение. Две от компаниите са избрани за спечелили, един голям производител и едно МСП, които получават 20 000 евро всяко едно и поръчка

за продажба на няколко хиляди прозорци на групата на закупчиците. Поне беше ясно, че тези прозорци, възприети от архитектите и строителите като тежки, никога не биха станали привлекателни на широкия пазар. Като резултат вторият етап на търга беше стартиран.

### **Етап 2:**

Групата купувачи пожела да продължи разработването за постигане както на енергийна ефективност, така и на естетически издържан прозорец. Шведското правителство предложи потенциални доставчици на безплатно консултантско време с архитектите за подпомагане на дизайна. Петима производители представиха нови прозорци. Четирима от производителите бяха участвали в етап едно, докато една компания беше нова в търга. В този етап, където нямаше излъчени „победители”, но всички прозорци бяха изпълнени с нови спецификации. След като търга приключи, Шведското правителство активно рекламира качествата на новите прозорци на собствениците на къщи и на обществеността. Общо процесът продължи 5 години.

## **Повишаване на ефективността и търсенето**

Потребителските прозорци предлагат няколко възможности за защита на иновациите чрез правото на интелектуална собственост. Следователно, вместо производителите да следват лидерите в индустрията и конкуренцията от близо, възприемайки иновациите органически. Новият продукт, който трябва да се вкара успешно на пазара винаги ще предизвиква подобни решения да бъдат разработени от другите.

В първия етап, компаниите, които са спечелили са доставили 60% намаление на енергийните загуби в техния дизайн, което е било голям успех, въпреки че резултатите са отчетени неточно и са с твърде голямо поглъщане на светлина. Но купувачите са били поощрени от обещаващите енергийни икономии, което би ги направило продаваеми на техните клиенти.

Продължилото развитие през втория етап на технологичния търг за доставка, като резултат е довело до прозорци, които имат определено малко намаление на енергийни загуби -40%, но пък значително подобрен дизайн и позитивни пазарни реализации. Като резултат, стандарта на енергийната ефективност значително е повишен.

Неочакван, но устойчив ефект беше, че Шведските производители, обикновено средни предприятия спечелиха по-високо ниво на конкурентоспособност чрез енергийна ефективност от Балтийските републики, които навлязоха на северния пазар с ниски цени на продукцията. Компаниите вместо да загубят от конкуренцията, увеличиха своя пазарен дял.

# Как Талин стана първият град в света с мобилно паркиране

**Вдъхновен от визията на двата шведски мобилни оператора, Талин предприе развиването на радикална иновация, която трансформира начина на управление на паркирането от предишния към пораждане на сегашния модел. Иноваторите са малка компания, която е пионер в тази област, оперираща в двадесет града в Европа и САЩ.**

Лесно е да се види защо мобилното паркиране започва в Естония: от една страна там нямаше почти никакви инфраструктура за паркиране на местна почва, а от друга страна най-голямата монета струваше само 0,06 евро. И най-важното е, че всеки шофьор има мобилен телефон. Днес повече от 80% от всички плащания на паркинг в Талин се извършват чрез мобилен телефон.

Мобилното паркиране, първото въведено комерсиално в Талин през 2000 г. като услуга с добавена стойност от двата шведски мобилни оператора, ЕМТ и Tele 2, за техните абонати. Операторите разработиха договор с местната власт в Талин, с което града да плаща дял от 20% върху приходите от събраните такси. Това споразумение беше много по-ефективно за града, тъй като не беше необходимо да инвестира в паркометри нито да събира такси в брой, което включва назначаване на персонал, който трябва да се занимава със събиране на огромни количества монети, които след това да бъдат преброявани и сортирани.

Крайният потребител по удобен начин е платил таксата от 0.32 евро за транзакцията. Това представлява допълнителен дивидент от около 20% от средната такса на първоначалната цена за паркинга. Бързото набиране на потребители (35% от транзакциите за 2000г.) въпреки премиалната цена, в резултат на незанимаване с монети, което за средна паркинг процедура струва 18 монети с тегло около 100г. Следователно, ползвайки мобилно плащане се улеснява плащането за действително ползвано време, отколкото да се плаща повече, за по-голяма сигурност.

## **Консолидиране на цената на иновацията**

През годините, дялът от над 20% от приходите, плащан от Талин е бил намален само на 10% , тъй като решението се оказало по –устойчиво и се ползва в над 80% от паркирането на улиците чрез тази транзакция. Въпреки, че Град Талин не е признал това за иновация, това дава възможност на доставчиците на услугата да инвестират в разработване на решения срещу по-високи начални граници, което дава възможност на доставчиците сигурност, за да с еземат с технологични обновления. Един от бенефициентите беше Trigger Software, малка софтуерна компания, базирана в Естония, която разработва мобилна паркинг версия, предложена от Tele 2. Иновативната технология предоставя на Tele 2 да създаде база, върху която по-късно да стъпи екипът, който е разработчик. Иновацията е от 2003 г



И оттогава до сега, фирмата „Иновации СЕГА!“ здраво поработи, за да разпространи добрата практика на Талин по света, тъй като Естония е една от най-малките с потенциален пазар от 30 милиона евро. Като резултат, екипът прие инвестиции от Helmes, голяма балтийска компания за разработване на софтуер, през 2005 и 2006 навлезе на белгийския пазар. В началото на 2011, компанията получи голяма инвестиция от група за рисков капитал, включваща Естонския Фонд за Развитие, а държавният инвестиционен фонд, създаден за да подпомага естонските компании за високи технологии се разраства като международен.

В Белгия, естонският бизнес модел беше адаптиран към местните обстоятелства със същия успех, след само две години вече 35 % от плащанията бяха мобилни. Общо досега, 13 белгийски града предлагат услуги за мобилно паркиране създадено от Иновации СЕГА! В някои страни, като Украйна, главното предизвикателство е да има клиенти, които да приемат като цяло плащането на паркинга. В такива пазари, компанията помага да се разработи законодателство и политики за паркирането преди да се предостави услугата или да се даде на концесия.

САЩ доста закъсня с мобилните решения, но най-после се събуди за да види ползите от мобилното паркиране и стана най-важният пазар за Иновации СЕГА! Три града оперират с това решение и още половин дузина са в процес на подготовка. Европейските SMSуслуги са заменени от

интерактивен гласов отговор и интелигентни телефонни приложения. Също така, САЩ стана водещ пазар за разработване на електрически зарядни устройства за автомобили, с което се смята, че ще завладеят европейските пазари.

Споразумението с общините стана стандартизирано, с ключови клаузи и времеви рамки, в които таксите за паркинг са преведени на ръководствата на паркингите. В някои случаи, трансфера трябва да бъде незабавен (таксите отиват направо в общината), в други Иновации СЕГА! дават до 6 седмици след края на всеки месец. За крайния потребител, разширените времеви рамки могат да създадат повече варианти на възможности за плащане, включително и със сметка чрез мобилен оператор, или сметка за пощенски плащания.

### Пилотни модели, намиране на пазари, включване, инвестиции

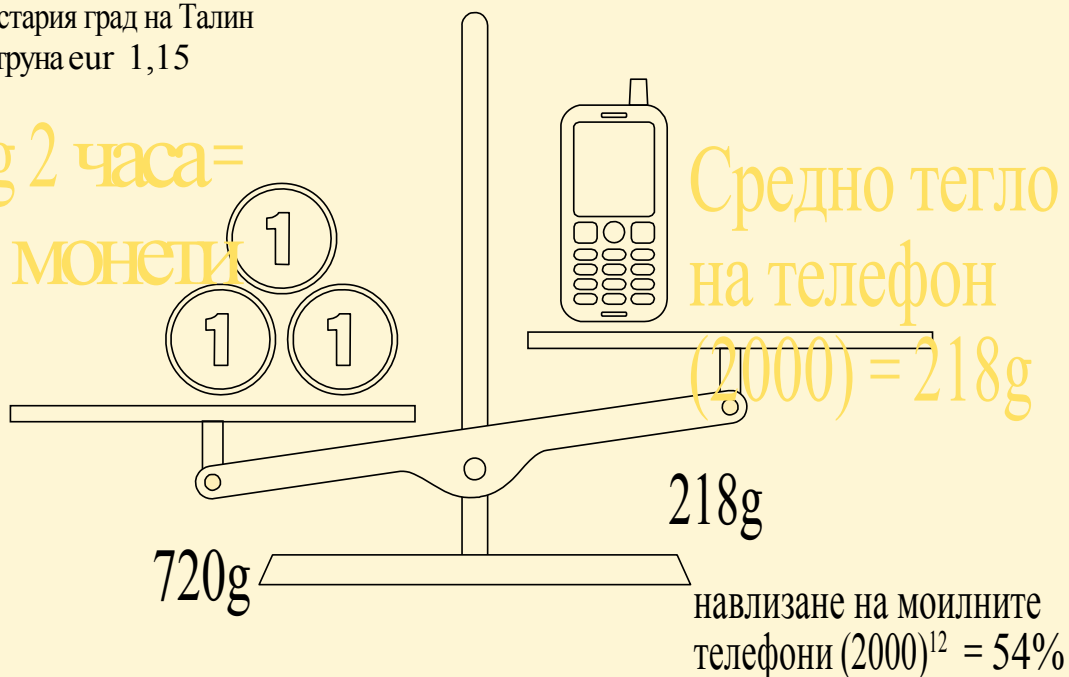
NOW! Иновациите са добра практика, характеризираща се с редица ключови характеристики:

- Естонски технологии и бизнес ориентирани политики
- Никакви предишни паркинг услуги, заинтересовани страни или инфраструктура
- Широко разпространение на мобилните услуги сред клиентите
- Партньорство с големи мобилни оператори
- Първите успехи мотивират екипа и инвеститорите да се разширят
- Нуждата от интернационализация създава NOW! Иновациите се глобализират
- Ученето от клиентите на няколко пазара подобрява офертите
- Големи ангажменти, постоянство и мобилност на основния екип

### Преценка на случая за мобилно паркиране в Талин

Паркирането в стария град на Талин  
За 15 минути струва eur 1,15

parkiNg 2 часа =  
144 eek монети



# Преоткриване на обществените велосипеди

**През 2010 повече от 200 града работят с над един милион обществени велосипеди, като през 2000 година, градовете са били само 7. Това огромно нарастване стана възможно поради глобалното въздействие на малка група от различни националности. Още повече, с нахлуването на тези пазари Modular насочи фокусът върху дизайна, смисъла и устойчивостта.**

Modular е малка компания, която проектира и продава градски съоръжения като фокусът е върху управление на паркинг за велосипеди от 2003 г. Първоначалните предизвикателства са включвали устойчивостта в дневния ред и мотивирали градовете да приемат паркирането на велосипеди като неделима част от градския живот. Като много други компании, Modular е изпитал предизвикателствата, които градовете предоставят според техните планове, с малко място за приемане на непоискани предложения. Като резултат, компанията започва да разчита на създаващите мнения в градовете за да пласира продуктите си и решенията си, което води компанията още повече да се отдалечи по отношение на своите основни продукти като следва исканията на тези посредници.

## Първоначален старт чрез дизайн

Започвайки от 2008, компанията прави предприемчиво стъпка към дизайн на система за обществени велосипеди. Urbikes, която печели няколко международни награди. Urbikes е резултат от истинско аналитично проучване за това как широко ползваната система на обществени велосипеди се заменя от многонационална в градове като Париж, Барселона или Хангзу, нарастваща толкова бързо и защо не са устойчиви и в много случаи, умират под въздействие на своя собствен успех.

Еипът изследвал стандартизирания процес на продажби и как по време на процеса на вземане на решения градовете пропускат критични данни, които са причина за грешки в планирането, които се повтарят в повечето от 200-те публични велосипедни системи, повече отколкото продължителните подобрения. Ключов фактор на тези системи, съгласно екипа е, че обществените велосипеди имат твърде много функции.

Като резултат, компанията проектира обществен велосипед като част от градските съоръжения и се фокусира много сериозно върху неговата устойчивост и въздействие върху околната среда. Устойчивостта, за Urbikes, означава разходи-жизнен цикъл –или най-дълъг живот за съоръжението при най-малки разходи. При това, компанията решава да се фокусира върху ползвателя като клиент отколкото върху градските власти.

## Това води клиенти

През 2008, град Гранолерс в Испания избра Urbikes, защото тяхната система за мениджмънт е интегрирана със съществуващата система на паркинговата инфраструктура на града пред нови сървъри, мрежи и павилиони. Разходите за поддръжка за велосипедите бяха също така по-ниски от алтернативните, тъй като велосипедът беше конструиран да работи без верига и с други нестандартни компоненти така, че да не може да бъде откраднат. Градът купи велосипедите, паркинг съоръженията и системата за управление.

Това дава на Urbikes възможността да вземе техните основни процеси за изследване и разработки от чертожната дъска на улицата, разгръщайки решението във всяка фаза на изпълнение и съобразно променящите се нужди и характеристики на градовете. Оттук, обществената поръчка прави развитието на продукта възможно.

Град Vis разбира, че голямата по мащаб велосипедна система страда от еднопосочно групиране на голям брой от велосипеди и вместо това избира Urbikes през 2010 г. да осигури няколко участъка в центъра на града. В това второ изпълнение, опитът от Granollers помогна да се подобри планирането на доставката на по-добре фокусирана система, довела до намаляване на разходите за поддръжка на 80%.

### Предимство чрез планиране

В други градове, Urbikes откри, че много от случаите, разгръщането на обществените системи за велосипеди е базирано на технически анализи, но мотиви като достъпност на фондовете за икономически стимули, които трябва да бъдат разходвани без оглед на много високите разходи за поддръжка са свързани с общоприетата система.

Все още компанията продължава да инвестира в изследване и разработки, съвместно с Фондация Ytech, ръководена от пионерите в обществените велосипеди в Амстердам от 1960г.

През 2011-2012 Urbikes ще лансира електрически велосипед като нова услуга за публичен транспорт, за която гражданите ще бъдат по-склонни да плащат, укрепвайки устойчивия бизнес модел на Urbikes като го сравняват с най-силните си конкуренти.

### Глобално следване на потребителите

Urbikes се опира на ентузиазма на глобалната общност на поддръжниците си за да поддържа ръчната и електрическа система на пазара, ползвайки гласа на крайния потребител за да отвори възможности за обществени поръчки. Техния първоначален пазар, като резултат гравитира към Холандия, където споразумение за изпълнение в Амстердам вече е сключено.

### Спечелилото предложение за обществен велосипед

Годишни разходи за стандартен обществен велосипед:

6,000 €



Годишни разходи за urbike:

1,200 €



# Препоръки

## Процедурите за договаряне могат да отворят пазари

Чрез договаряне можете да сте в състояние да обясните конкурентните или технологични предимства на Вашите продукти без да инвестирате в отнемващи време анонимни тръжни процедури..

## Покриване нишата на по-големи консорциуми и корпоративни партньори

Можете да участвате в по-големи консорциуми със специална роля, която ви дава предимство във фазата на договаряне чрез вашите специализирани знания, ресурси и възможности.

## Въведете вашите авангардни изследвания на пазара чрез обществена поръчка за иновации

Ако имате водещи изследвания и силна бизнес практика, бихте имали чудесна възможност да убедите публичните възложители да инвестират във финалната фаза на вашето изследване и разработка на иновативно решение.

## Спечелете конкурентна преднина в търга чрез разходите за собственост

Можете да спечелите конкурентна преднина чрез намаляване на цените в замяна на ползване на правата за интелектуална собственост; опорна стойност на силния експлоатационен план на място.

## Съобразяване на риска и ползите от принудително лицензиране на купувача

Публичните купувачи могат да изискват задължително лицензиране на резултатите от трети страни, за да избегнат изключване на доставчици. Преценете внимателно Вашите политика и бизнес модел, за да избегнете комерсиалните рискове.

### Какви са последиците от даване на свободен лиценз на договарящите органи?

Публичните власти могат да дават грант за експлоатация на резултатите на трети страни на вас, въпреки искането за запазване на правата за свободен лиценз. Този компромис може да си заслужава търговското обръщане, ако а) имате първоначална успешна практика б) имате гъвкавостта да ангажирате в комерсиализация трети страни и в) другата компания да вземе възможността на ваше място

### План за по-високи цени за придобиване, дължащ се на сложен процес

Иновативните обществени поръчки бяха оригинално разработени за големи проекти и може би по-комплексно отколкото предишната практика, дължащо се на изискванията за време, документация и нерутинната същност на процесите. Това може да ви направи по-неконкурентоспособни срещу по-големи компании

### Можете да доставите само една фаза от проекта

Обществената поръчка за Изследване и Разработка може да се раздели на фази през периода от време, за да се осигури конкуренция между производителите, но също така да се намали размера на договора и да се увеличи гъвкавостта. Трябва да приемете, че може би ще трябва да се явявате срещу конкурентите няколкократно на търг, за да останете в проект.

### Паралелно състезаващите се проекти могат да вкарат следващия след вас и да се стигне до по-добър резултат

Договарящите органи са насърчавани да разделят проектите не само на фази, но и да минимизират риска и да разширят гъвкавостта чрез лансиране на паралелни проекти представящи различен подход към същото предизвикателство. Оценките в края на всяка фаза може да са следователно в услуга на конкурентния подход към получаване на следващия етап на развитие на финансирането.

# Електронни обществени поръчки



1. Въведение

2. Политика в действие

3. Възможности

4. Примери

5. Препоръки

Автори: KENNETH BENGTSOON, CARMEN CICIRIELLO

# Въведение

**Конкурентоспособните фирми могат да увеличават продажбите си чрез електронни обществени поръчки, докато публичните покупки печелят ефективност. Въпреки това, нарастването е много различно и съществуващите национални програми не работят съвместно, което затруднява участието на чуждестранни фирми.**

Електронните обществени поръчки (е-поръчки) се използват широко, както в публичния, така и в частния сектор. Като основна дефиниция за е-поръчка може да се приеме автоматизирането на покупките, изпълнението и фактурирането на стоки и услуги на базата на предварително съгласувани договори.

В индустрии като автомобилната, химическата и логистичната, електронния обмен на данни и електронните документи са били използвани за дългосрочен обмен на данни за операциите по веригата на доставките.

В публичния сектор, електронните обществени поръчки се използват предимно за общи консумативи, като канцеларски материали, хранителни продукти, и защитно облекло. Днес, електронния обмен на данни, се поема от мрежите на доставчиците и директните връзки на системата. В последните години, много Европейски правителства са въвели платформи за е-поръчки, които позволяват

на компаниите да създават отчети, следят публични търгове, оферти за участие в търгове и в някои случаи, да управляват всички етапи от процеса на възлагане на обществени поръчки по електронен път.

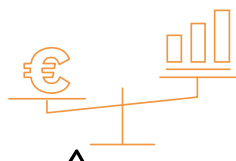
Процесите при е-поръчките спазват общите европейски насоки за обществени поръчки, с изключение на това, че периодите за покани са скъсени. Приетите форми на е-поръчки включват отворени и ограничени процедури, процедури по договаряне, търгове и конкурентни диалози за комплексни планове.

След като е избран победител, всички компании, които са представили предложения, съгласно Европейското право, трябва да бъдат информирани кой е спечелил и какви са избраните критерии. Има десетдневен период, в който могат да се пускат жалби в съда. След установяване на договорните отношения, може да последва фактуриране и плащане.

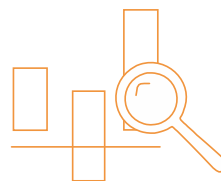
## Полза от електронните поръчки<sup>1</sup>



спестяване на разходи чрез повишаване ефективността в процеса на закупуване



доставчик на по-добра и по-ниска цена на стратегията



подобряване на пазара за борба с корупцията



подобряване на съответствието с източника на политика



осигуряване на възможност за източника на стратегия



намаляване на търсенето и времето за изпълнение



намаляване на излишъците и отпадъците



намаляване на административните разходи

1. "Е-поръчки: Наръчник за изпълнението на успешни обществени поръчки", Хейууд и др.(2001)

# ПОЛИТИКА В ДЕЙСТВИЕ

**Дългоочакваната трансгранична стандартизация на електронните обществени поръчки се случва бавно, а в същото време компаниите трябва да приемат, че някои пазари могат да бъдат достигнати само чрез преодоляване на бариерите. Компаниите трябва да вземат предвид тези изменения и развития при избора им на пазар.**

Много европейски страни са създали национална система за е-поръчки, в резултат на което, някои европейски страни са по-напреднали в използването на технологични поръчки, за сметка на трансграничната оперативна съвместимост. Това има допълнително отрицателно въздействие, тъй като може да се окаже трудно за чуждестранните фирми да участват в националните системи за обществени поръчки, въпреки Европейското законодателство и усилията, насочени към насърчаване точно на такова трансгранично участие.

Някои от националните системи просто не са проектирани за чуждестранни компании поради основните проблеми, като липсата на многоезикова поддръжка и изискванията за данъчните идентификационни номера или подобни случаи (Виж стр.84 и интервюто с д-р Хуан Рада на стр.56).

Започнати са няколко програми от ЕС за насърчаване на тези трансгранични участия. Като например системата PEPPOL2 създадена по работната програма за конкурентоспособност и иновации от Европейската комисия, която е насочена към създаване на европейски стандарт и електронна платформа за трансгранични електронни обществени поръчки (Виж стр. 82).

Много национални портали за обществени поръчки работят чрез предлагане на рамки за обществени поръчки над праговата стойност за ЕС.

## ЕВРОПА: ЕДИНЕН ПАЗАР НА Е-ОСТРОВИ

Изпълнението може да варира от доброволни програми, като програмите за обществени поръчки СКИ на Датското правителство (Виж стр. 84), до задължителните платформи за всички публични агенции (с изключение на отбраната), като обществените манифести във Франция<sup>3</sup>. В Испания<sup>4</sup>, системата е задължителна за централното правителство, като по този начин се ограничава въздействието поради високата степен на липса на централизирани публични разходи.

В Дания, например, докато програмата СКИ е на английски език, действителните характеристики на търговете се публикуват само на датски език. След като компаниите се утвърдят като доставчици на услуги, съгласно рамковите договори, те могат бързо да получат по-благоприятно положение по отношение на бъдещите търгове. В резултат на това през 2010г., датските договори за обществени поръчки бяха критикувани заради възможността купувачите да изберат съществуващи доставчици на нови услуги и да възлагат допълнителни задачи без да има отворена тръжна процедура.



Европейската комисия е поискала от Швеция да промени законите си, които изискват от участниците да представят шведски данъчен идентификационен номер, като предпоставка да бъдат приети като доставчик в публичния сектор<sup>5</sup>.

Фирмите, които не отговарят на условията не могат да използват шведските системи за е-поръчки. В Обединеното Кралство пък, чуждестранните компании могат да участват, но трябва да се регистрират чрез специална процедура.

## НАТИСК ЗА ОТЧЕТНОСТ И ПРОЗРАЧНОСТ

Някои страни са се възползвали от възможностите на системите за онлайн обществени поръчки за борба с корупцията. В Словакия, правителството е с още една крачка напред, като публикува всички търгове и всички възложени поръчки на публичен портал. Подобни инициативи затрудняват обществените ръководители да изберат предпочитаните партньори, тъй като възложените поръчки могат да бъдат сравнени с настоящите входящи оферти.

През 2010г. британското правителство изиска от публичните агенции да публикуват всички възложени поръчки, които са над 700 евро и да качат всички търгове над определен размер на електронна тръжна платформа, в усилията за борба с корупцията и измамите, за да се предостави възможност да се подберат доставчици на съществуващите цени.

## Публични разходи на Великобритания по отрасли (в млрд. евро)<sup>6</sup>

социални грижи	Свързани с персонала	офис решения
21,264	3,996	2,141
строителство	Професионални услуги за временно нает персонал	инженерни стоки
19,862	3,996	2,025
други професионални услуги	пътувания	ЛОГИСТИКА
18,791	3,586	1,393
съоръжения	превозни средства	оперативни стоки
11,084	2,985	1,374
ИКТ	управление на отпадъците	клинични и медицински
11,051	2,972	445
отбрана	енергетика и комунални услуги	горива, масла и газове
10,952	2,529	389
Професионални консултантски услуги	маркетинг и медии	
4,148	2,158	

5. съобщение на Европейската комисия IP/11/183, 16/02/2011

6. "Въведение в обществените поръчки", OGC (2008)

# ВЪЗМОЖНОСТИ

**През 2010г. Европа е реализирала само десет процента от желаните 210 млрд. евро разходи чрез е-поръчки, загубвайки основната си ефективност. По-големият тласък в усвояването ще отвори нови пазари, но компаниите трябва внимателно да проучат тенденциите за развитие при продуктовата гама на техните продукти.**

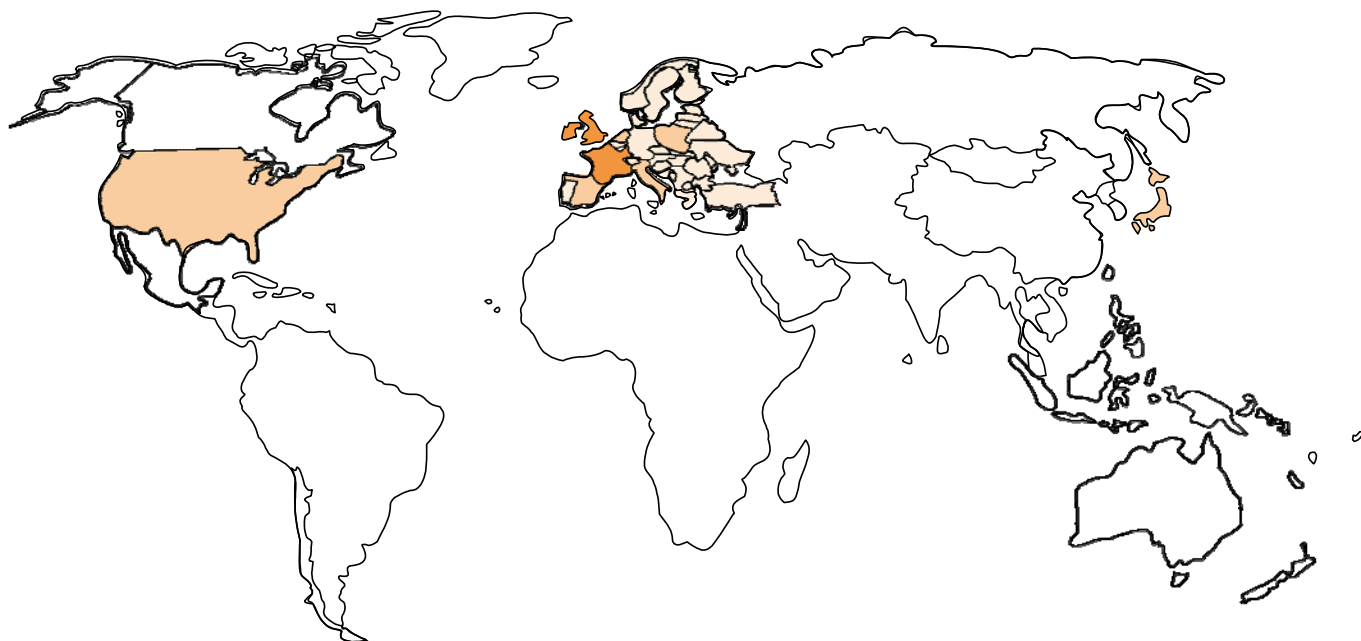
420 млрд. евро или 3.55% от БВП се харчат годишно от правителствата в ЕС за открито обявяване на обществени поръчки<sup>7</sup>.

Въз основа на това, оценките показват, че до 2010 г. около 5% от поръчките са били електронни. Което означава, че общият европейски пазар за обществени поръчки е за около 20 млрд. евро. Това е значително под първоначалните амбиции от 210 млрд. евро, или 50 % от годишните електронни обществени поръчки, обявени от ЕС през 2005г.

Според Пан-Европейския проект за електронни поръчки (PEPPOL), проект за насърчаване на е-поръчки, по-голямото усвояване може да създаде икономии от над 50 млрд. евро за европейските правителства<sup>8</sup>. Други прогнози са, че процеси като е-търговия с емисии, може да понижи цените за обществените покупки с до 23%..

## Обявени открити обществени поръчки за европейски компании

- Повече от 40 милиона евро
- Повече от 20 милиона евро
- Повече от 10 милиона евро



7. Евростат

8. Обществени поръчки без граници в Европа, PEPPOL

Предвид обем на обществените поръчки и относително слабото разпространение на електронни обществени поръчки, бъдещият потенциал по отношение на растежа, е значителен. ЕС и държавите-членки са предприели големи усилия и са си поставили цел за постигане на 50 % електронни поръчки в краткосрочен план за реализиране на много ползи.

Държавите с високи базови разходи, като тези в Северна Европа, са въвели национални системи за обществени поръчки като СКИ в Дания (Виж стр.84), като по този начин се разкриват значителни възможности за фирмите с по-ниски основни разходи да участват в тези платформи. Ако формалните и езиковите бариери за участие могат да бъдат преодолени, трябва да има съществени възможности за конкурентните доставчици.

Възможностите за електронни поръчки са различни за различните пазари. The Greater London Authority<sup>9</sup> харчи годишно 4.7 млрд. евро за обществени поръчки, от които 13% или 522 милиона евро се предоставят на МСП. Политиките в Лондон целят увеличаването на дела на разходите на МСП и така Великобритания става много активна в електронните обществени поръчки.

Като цяло, информационните технологии, енергетиката и консултантските услуги често са основните области, които се придобиват от публичните служби чрез е-поръчки, както показват разходите за е-поръчки в Дания. Все пак, за сравнение, данните за разходи за обществени поръчки във Великобритания, показват, че области като социалните грижи, строителството и съоръженията представляват най-голям обем от общите обществени поръчки.

За да разбере какви са възможностите на е-поръчките, фирмата трябва да изучи своя сектор внимателно. Първият фактор е да се разбере кои пазари закупуват съответното портфолио от продукти чрез е-поръчки днес и какъв процент от общите разходи са направени по електронен път.

На второ място, фирмите могат да преразгледат тенденциите към по-голямо приемане на обществените поръчки в продуктовото им портфолио. Продуктовата линия може да кандидатства за въвеждане в е-поръчка, предлагайки шанса за бъде инициатор. Или е-поръчката може да представлява разширяване на пазарния дял, премахвайки традиционните начини на покупка.

## Дания – 2 млрд. Евро<sup>10</sup>

Разходи на е-поръчките в милиони евро по области

### ИТ

620

### енергетика

540

### консултиране

220

телекомуникации и пренос на данни

140

хартия, канцеларски материали,  
принтиране и сканиране

140

храни и напитки

120

### мебели

60

изследвания и лабораторно оборудване

60

коли

40

строителни материали,  
електрически материали,  
инструменти и дървесина

20

кухненско оборудване

20

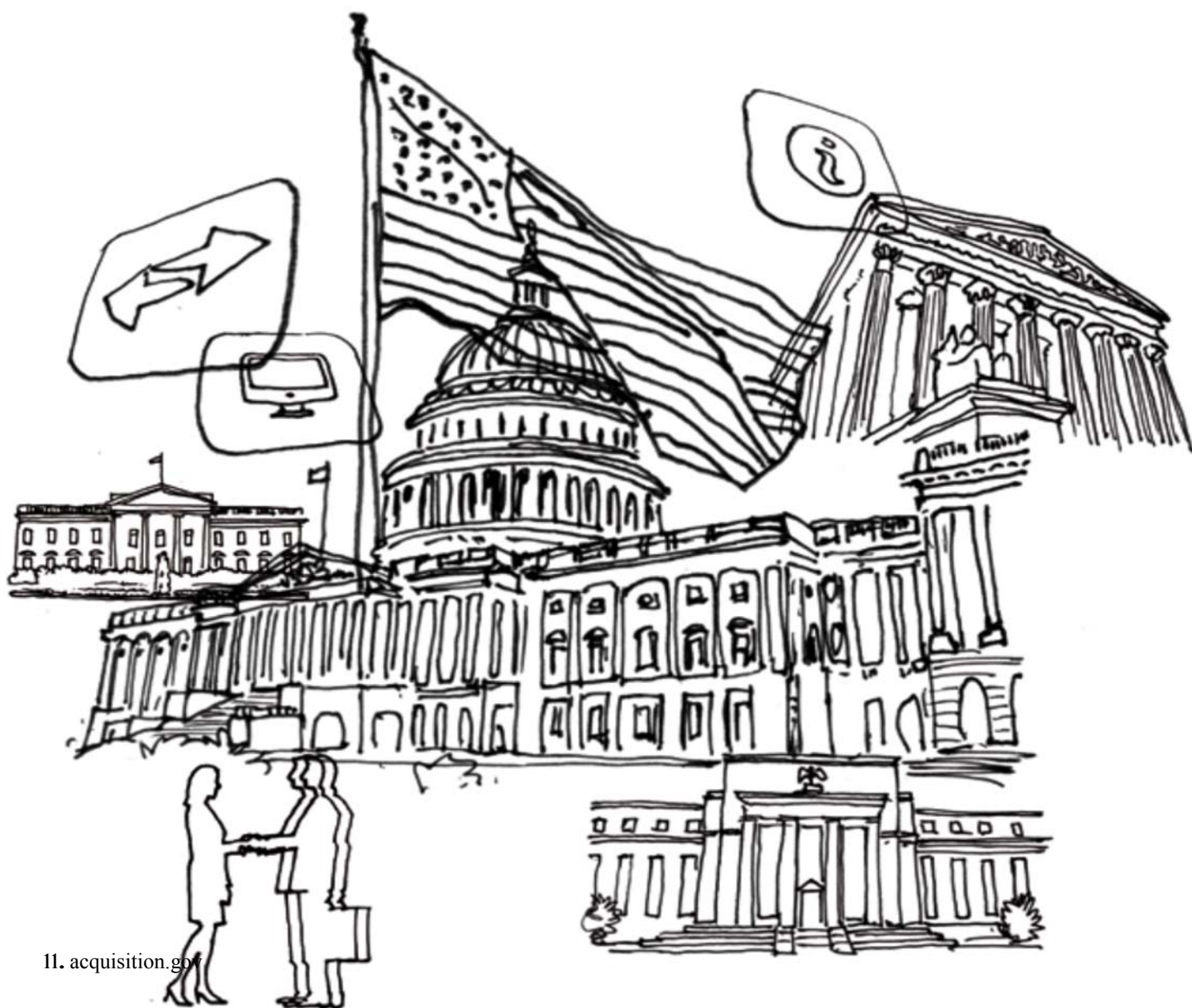
друго

20

9. london.gov.uk/rp/docs/respro2010.pdf

10. ski.dk/om/okonmi/Sider/default.aspx

# РАЗШИРЯВАНЕ НА ОБХВАТА НА ПРОГРАМИТЕ ЗА ОНЛАЙН ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ В САЩ



11. acquisition.gov

## **Федералните бизнес възможности на уебсайтовете гарантират, че възлагането на обществените поръчки се извършва справедливо, въпреки сроковете за различните фирми. Федералните агенции трябва да добавят поръчки за над 25,000 долара, предлагайки платформа с допълнителна подкрепа за покриване на обществените поръчки.**

FedBizOpps (ФБО) е единна точка за навлизане на федерални купувачи в САЩ и публикуване на бизнес възможности над 25,000 долара. Заинтересованите доставчици могат да търсят възможности и терени за тях чрез интернет профили. Платформата е част от голямото уеб пространство на американското правителство Генерална администрация на услугите (IAE). Инструментите помагат за правене на ефективен бизнес с правителствените организации чрез услуги и портали като Центъра за постижения<sup>11</sup> и американската Администрация за малък бизнес<sup>12</sup>.

### **ЕДНО КЛИКВАНЕ ЗА ОТКРИВАНЕ НА МНОГО ВЪЗМОЖНОСТИ**

ФБО има широка функционалност за предоставяне на достъп до над 22 000 възможности, включително и специализирани програми, като Закона за възстановяване. Функционалността включва и възможността за създаване на профили и следване на определени теми, за търсене на определени типове възможности и за запазване на възможности за по-късен етап. Тези функции намаляват изискването за активно следене на публикациите за търговете, като по този начин спестяват време и разходи по начин, който е от полза за по-малките предприятия.

За да участват с оферта в платформата, компаниите трябва да се регистрират с Централната договорна регистрация (CCR)<sup>13</sup>. Това изисква фирмата да представи банкова информация, данъчен номер и Данни за универсалната система за номериране (DUNS), осигурена от Дън и Брадстрийт. Възможно е компаниите, които не са от САЩ да създават профили за платформата, при условие, че се получат необходимите DUNS и други кодове. Въпреки това, в някои области, като отбраната, инфраструктурата и войските има ограничение за участието на фирми извън САЩ.

### **ПРЕДИМСТВА ЗА ПО-МАЛКИТЕ КОМПАНИИ**

Много договори са запазени за малките и средните предприятия, както е описано в процеса на Регулацията за федералното придобиване (FAR). Това гарантира, че по-малките предприятия ще получат справедлив дял от федералните договори. Платформата сама по себе си не дава прозрачност на въпросите, но се подкрепят други платформи като системата от данни за федерални поръчки<sup>14</sup>, осигуряваща достъп до всички договори над 3,000 долара и електронната система за отчитане на подизпълнителите<sup>15</sup> за отчитане и регистриране на подизпълнителските дейности.

### **ПОСТИГАНЕ НА СЪОТВЕТСТВИЕ**

Важен аспект на платформата е изискването за спазването на раздел 508 от Закона за благоустройството от 1973 година. Това означава, че федералното правителство може да придобива само електронни и информационни технологични стоки и услуги, които са достъпни за хората с увреждания. Всеки продавач е длъжен да се съобразява с тези правила.

12. [sba.gov](http://sba.gov)

13. [ccr.gov](http://ccr.gov)

14. [fpds.gov/fpdsng cms](http://fpds.gov/fpdsng cms)

15. [esrs.gov](http://esrs.gov)

## Отваряне на обществени поръчки за малки и средни предприятия

Правителството на Великобритания стартира няколко нови и иновативни инициативи, които дават по-големи шансове на малките и средните предприятия да участват в обществени поръчки. В съчетание с по-голямата прозрачност те имат цел да намалят публичните разходи и бюрокрацията за малките и средни предприятия.



Малките доставчици са ангажирани в диалог с държавните институции чрез търговски представител за МСП и са наясно за започването на общи диалози за областите на решение. По този начин МСП имат възможности да поставят иновативните услуги в панел от висши обществени поръчки и оперативни специалисти.

## Намаляване на изискванията

Бюрократията е намалена чрез елиминиране на предварителните въпросници за всички централни държавни поръчки под 140,000 евро. Това осигурява по-голяма гъвкавост доставчиците да избират методите, чрез които се преопределят потенциалните доставчици. Освен това, предварителните данни могат да се изпращат едновременно за общи стоки, като по този начин се намалява процеса на многократно предоставяне на една и съща информация за наддаване на поръчки. С допълнителни инициативи, като дейностите по отчитане и обратна връзка, участието на представители на индустриите и създаването на обменни програми между публичния сектор и индустрията, правителството на Великобритания отвори процеса на обществените поръчки за нови идеи и процеси. Официалната цел е да се достигнат 25 % от всички обществени поръчки, доставяни от МСП и да се види дали правителството може да достигне тази цел.

Уебсайта на социалната общност Даунинг Стрийт номер 10<sup>16</sup>, създаде блог, с който да попита какви проблеми срещат малките и средните предприятия с обществените поръчки. От многото отговори Кабинета направи заключение, че обществените поръчки трябва да се променят, за да се приспособят по-добре към МСП.

В отговор на това, правителството предприе редица инициативи<sup>17</sup>. Стартирането на уебсайта за откриване на договори<sup>18</sup> за поръчки над 14,000 евро има за цел да направи обществените поръчки по-прозрачни, процесът по-прозрачен за компаниите чрез средства като например получаването на данни за договори чрез имейл. Всички компании, включително тези извън Великобритания могат да се регистрират за онлайн отчет и да бъдат част от платформата, въпреки, че процесът на международна регистрация е малко по-различен от процедурата за националните компании, за която се изисква правителствена входна карта.

## Прозрачността създава възможности

Всички съвети са насърчавани с обещанието за прозрачност да публикуват детайли за всички разходи над 700 евро<sup>19</sup>. Информацията за договорите и поръчките е достъпна до участващите съвети, но се очаква да бъде обобщена чрез отворени дейности. Така или иначе, тази инициатива ще предложи проучване на пазара за международните компании, които ще се появят, въпреки, че активните фирми биха могли да идентифицират възможностите за намаляване на съществуващите доставчици.

16. [number10.gov.uk/problemwithprocurement](http://number10.gov.uk/problemwithprocurement)

17. [cabinetoffice.gov.uk/news/government-opens-contracts-small-business](http://cabinetoffice.gov.uk/news/government-opens-contracts-small-business)

18. [contractsfinder.businesslink.gov.uk](http://contractsfinder.businesslink.gov.uk)

19. [cabinetoffice.gov.uk/news/government-opens-contracts-small-business](http://cabinetoffice.gov.uk/news/government-opens-contracts-small-business)

# Бизнес дивидент в трансграничните е-поръчки

**Алфа1лаб, средна по големина технологична компания, е инициатор в използването на е-поръчките в съответствие с европейските стандарти, като се наблюдава значително завръщане на бизнеса към ранните технологични инвестиции, свързани с това да бъде инициатор.**

Алфа1лаб е софтуерна и ИТ консултантска компания, основана в Дания през 1997 г., с ресурсни съоръжения в Перу и Литва, представителство във Великобритания и САЩ, като фирмата има традиции в телекомуникационните услуги и инфраструктурата. От 2007г. компанията работи по разработването на отворен софтуер и стандарти за е-поръчки. Алфа1лаб работи на международно ниво с различни европейски държави- в рамките на проекта PEPPOL (Виж проучването на рххх), единствената компания, работила с публични власти от осем различни държави в ЕС.

Решенията, разработени от Алфа1лаб, отговарят на изискванията за обществени поръчки според европейските регламенти и предлагат на клиентите правене на сделки по електронен път (най-вече е-поръчки и е-фактуриране).

Алфа1лаб е една от първите компании, които използват PEPPOL и е сключила първата си трансгранична PEPPOL сделка. Това е фактурата, която те изпращат на шведския национален финансов управленски орган, тъй като Алфа1лаб е в състояние да издава фактури чрез вътрешната си финансова система, да ги изпраща чрез инфраструктурата на PEPPOL и веднага да получава отговор от клиента, че фактурата е получена и е утвърдена съгласно техните изисквания. Административните спестявания са значителни, както за клиентите, така и за доставчиците.

## Солиден опит през годините

Алфа1лаб например, от няколко години фактурира електронните обществени поръчки в Дания и това е огромен успех. Електронното възлагане на обществени поръчки гарантира съответствие за опростяване на процедурите и поддържането на административните режийни до абсолютния минимум.



## Цената да бъдеш инициатор

Една от основните пречки, която е възникнала за Алфа1лаб е практическото прилагане на технологии и стандарти, например при фактурирането. Спазването на нови стандарти и технологии естествено означава, че съществуващия софтуер за планиране на фирмените ресурси (ERP) не е адекватен и дружеството трябва да инвестира в разработването на нови технологии.

Европейски инициативи като PEPPOL and Open e-PRIOR, например, работят по тези проблеми чрез осигуряване на стандартизиран интерфейс за електронни обществени поръчки, както на ниво съобщение (документ), така и при транспорта (изпращане/ получаване на документи), както и доставчици на ERP и услуги, които трябва да приемат тези стандарти и бариерите да изчезнат напълно.

Освен това има перспектива за новопоявяващите се общности около новите технологии на е-процедурите, които след време ще направят малките фирми способни да интегрират своите системи за планиране на фирмените ресурси, за да отворят стандартните платформи.

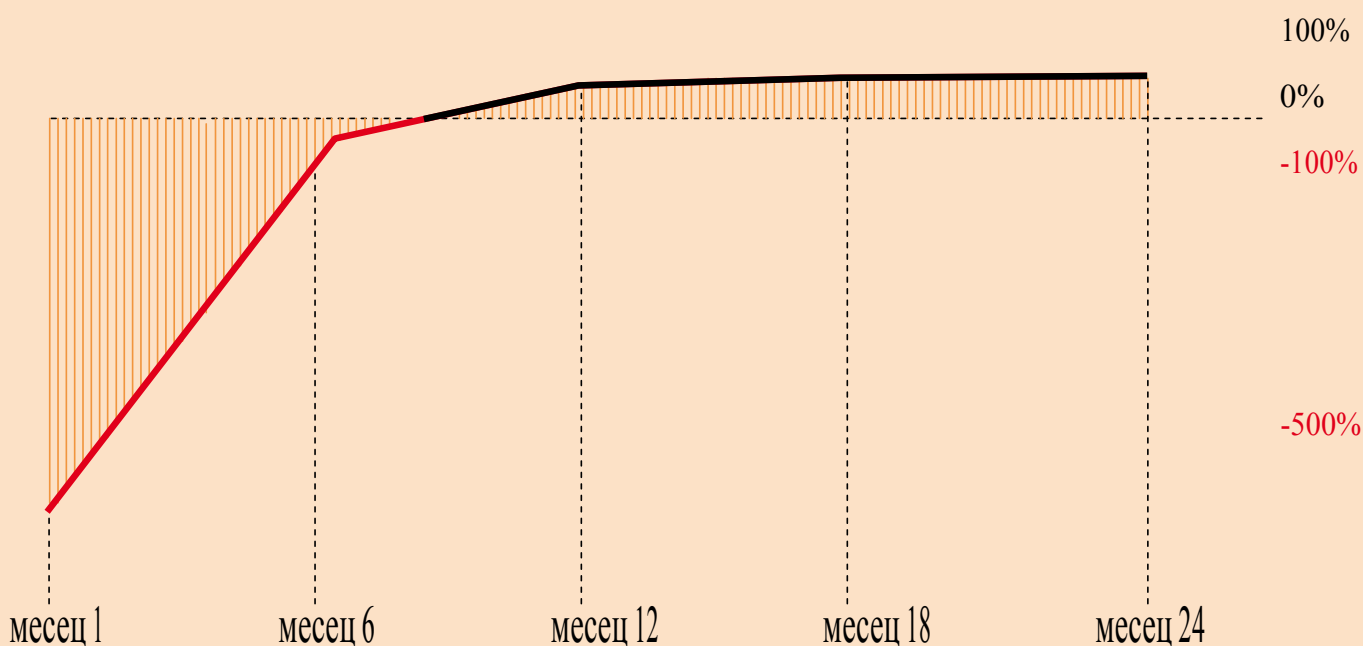
## Дивиденди от инвестиции

За Алфа1лаб, инвестициите в разработването и инвестирането в софтуер, съвместим с новите стандарти и изисквания са част от бизнес решението за участие на даден пазар. Голяма част от технологията, която Алфа1лаб е разработила, в последствие е била освободена като отворен източник и на разположение за други компании, които искат да намалят инвестициите си.

Алфа1лаб вече може лесно да отговори на обществените поръчки, осигурява каталози за възложителите на обществени поръчки или просто да използва системи за основни документни операции като ордери и фактури.

Според опита на Алфа1лаб, е-поръчките също опростяват административните процедури с възложителите, а това улеснява продавачите.

## Алфалаб очаква дивиденди от е-поръчки и е-фактуриране



# Европейски стандарт за е-поръчки без граници

**Дванадесет европейски държави работят съвместно с Европейската комисия за създаване на PEPPOL, обмен на отворени европейски поръчки, с които се преодоляват техническите и регулаторни пречки и отварянето на пазара на трансгранични е-поръчки до 2012 г.**

Няколко европейски държави разработват системи за е-поръчки, които да използват предимствата и спестяването на разходите, свързани с е-поръчките в обществените покупки.

Въпреки това, някои от тези национални системи за обществени поръчки са леснодостъпни за доставчици от други държави. Следователно, компаниите и публичните организации в Европа пропускат потенциалните спестявания на по-ефективния пазар. Проектът PEPPOL има за цел да намали този недостатък чрез разработването и пилотното въвеждане на европейски стандарт за е-поръчки с редица допълнителни услуги, които да се справят с процесите „преди“ и „след“.

PEPPOL (Пан-Европейска система за онлайн обществени поръчки<sup>20</sup>) е мащабен проект, финансиран на 50 % от Европейската комисия за осигуряване на ИТ инфраструктурни стандарти и услуги за трансгранични е-поръчки в Европа. Той се финансира от рамковата програма на Европейската комисия за конкурентоспособност и иновации в областта на ИКТ. Редица страни-членки на ЕС участват в проекта за хармонизиране и насърчаване на електронни обществени поръчки от страна на бизнеса и най-вече от страна на МСП.

Програмата е предназначена да управлява цялостния процес на възлагане на обществени поръчки, включително фазата на предварително възлагане, провеждането на търгове, обществени поръчки, както и фактуриране. Освен това, PEPPOL цели създаването на процедури за бъдещо усъвършенстване на платформите за е-поръчки.

С приобщаването на националните платформи към един стандарт, европейските компании на корпоративно ниво и малките и средните предприятия могат да отговарят на всички европейски поръчки на територията на ЕС. Програмата прогнозира потенциални спестявания до 50 млрд. евро, чрез повишаване на ефективността, по-ефективни пазари и спестява разходи при закупуването на продукти и услуги от публични институции.

PEPPOL е предназначен да създава стандарти за бъдещо електронно възлагане на европейски обществени поръчки за редица институции. Например, транспортната мрежа PEPPOL позволява на частния сектор да наддава за обществени поръчки навсякъде в ЕС. Това означава, че италианските компании ще могат да наддават за договори с датското правителство и да обменят различни документи в напълно сигурна електронна среда.

## Открит европейски обмен

Целта на проекта е да се приложи нов общ стандарт за свързване на съществуващите национални системи за електронни обществени поръчки за създаването на съвместна европейска платформа. Това включва документиране на най-добрите стандарти и практики, общи процеси и отворена обменна инфраструктура в Европа.

## Среда за надеждни услуги преди и след възлагането

По време на предварителния етап на възлагане на поръчки РЕРРОЛ предлага три компонента за подкрепа на участието в публичен търг: валидиране на електронни подписи, издадени от сертифициращи органи; досиета на виртуални компании за предоставяне на стандартизирана фирмена информация (данни, сертификати и удостоверения), както и използването на електронни каталози за представяне на информация за стоки и услуги в стандартизиран формат. За периода след процеса на възлагане на поръчката, РЕРРОЛ предлага електронни каталози за обмен на информация за стоки и услуги по договора, електронни поръчки и електронно фактуриране, с помощта на определен набор от процеси, които споделят обща бизнес информация.

РЕРРОЛ е разработил инфраструктура за свързване на системите за електронни обществени поръчки чрез използването на общи и национално съвместими стандарти. Достъпът до инфраструктурата РЕРРОЛ се осъществява чрез точки за достъп, които понастоящем се осигуряват от двете правителствени агенции и частни фирми. РЕРРОЛ ще улесни електронния обмен на поръчки, фактури и каталози между купувачите и доставчиците в различните държави-членки, или общностите за електронни обществени поръчки. Той също така включва класификация на стоките и услугите, както и представянето на удостоверения, необходими за кандидатстване. Ще бъде прието и утвърждаване на електронните подписи, издадени от сертифициращите органи в цяла Европа.

## Преодоляване на изолацията на пазара

Основните пречки за изграждане на ефективен пазар са липсата на общи стандарти за националните системи за обществени поръчки и законодателство, което често не е предвидено в съответствие с европейските политики. Националните изисквания за предварителна регистрация на фирми, междинните директиви, както и съществуващите технически условия затрудняват участието в търгове зад граница в много европейски страни. Малките и средните предприятия, в частност, са възпрепятствани да участват, тъй като те не са в състояние да поддържат филиали или други компетенции на потенциалните пазари извън техния регионален и национален контекст.

Проектът РЕРРОЛ бе започнат през 2008г, а броят на институциите, работещи с платформата ще бъде разширен до средата на 2011 г. От 2012г. нататък платформата трябва да бъде отворена за търговски партньори, за да си осигурят дългосрочна устойчивост. Визията е РЕРРОЛ да се превърне в гръбнакът на електронните обществени поръчки в Европа до средата на 2012г.

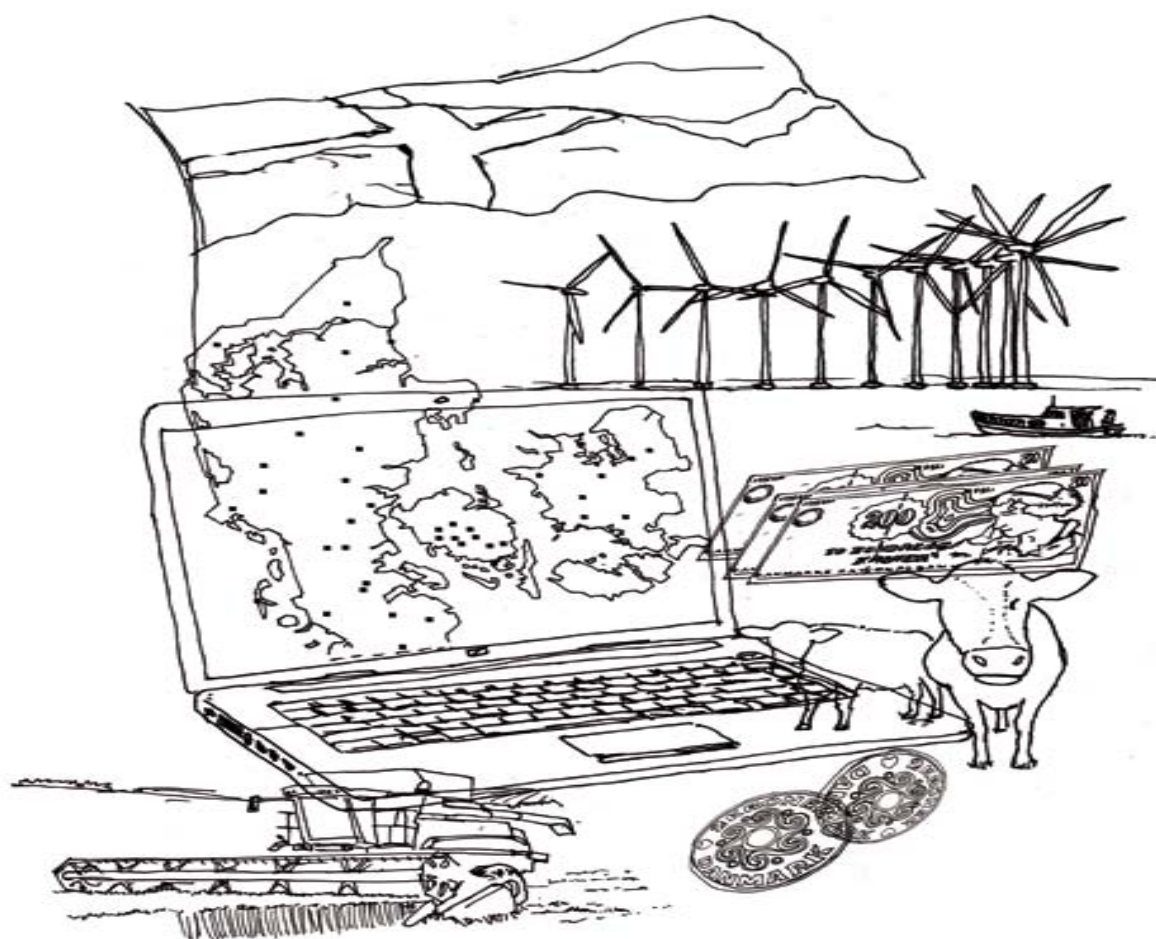
## СТАНДАРТИЗИРАНЕ ОТ РЕРРОЛ НА КЛЮЧОВИТЕ ЕВРОПЕЙСКИ ПАЗАРИ

- РЕРРОЛ стандарт за е-
- поръчки за страни-партньори (2010)



# SKI: Датската платформа за е-поръчки

Датската платформа за е-поръчки централизира участието на 32,500 обществени организации в Дания в търгове за доставчици. Чрез външни изпълнители, офертите могат да бъдат публикувани в съответствие с регламентите на ЕС и доставчиците могат да бъдат одобрени за договора на проекта или за многогодишни рамкови споразумения.



Национални поръчки ООД – или СКИ на датски – управлява официалната национална платформа за доставка на продукти и услуги за обществени организации в Дания. СКИ се формира въз основа на сливането на датските държавни поръчки и съответната организация, обслужваща датските общини.

СКИ е 55 % държавна датска собственост и 45% собственост на местните власти в Дания. В момента тя обслужва над 32 500 обществени организации и 1200 доставчици от 850 рамкови споразумения. През 2009г. този портал е обслужил рамкови споразумения за над 2 млрд. евро в областите енергия, информационни технологии, консултантски услуги и хранителни продукти, които са основните причини за растежа на портала. По-голямата част от доставчиците са датски компании или датски филиали на международни компании.

Очаква се СКИ да доведе до значително намаляване на изкупните цени в много обществени организации. В някои области като военните сили, общинската администрация и данъчната администрация, спестяванията достигат до 17 %<sup>21</sup>.

## Всички компании могат да се присъединят

Всяка компания може да се регистрира в портала и да участва в търг без такса, при условие, че може да достави стоки или услуги за офертите. Офертите са публикувани на интернет страницата на СКИ чрез търговски услуги, като например mercell.com (Северна Европа) и udbudsvagten.dk (Скандинавия).

Фирмите, които са одобрени като доставчици, могат да се предлагат на пазара сами директно на обществените институции с услугите, включени в рамковите споразумения. Това позволява на компаниите да популяризират своите услуги и допълнителните ползи за държавните институции, без да минават през спънки в изготвянето на отделни оферти. Това може да бъде много привлекателно за доставчиците, за да бъдат част от рамковите споразумения, тъй като се намаляват пречките за обществените поръчки за публичните клиенти.

## И все пак, ограничена международна употреба

Порталът има ограничен успех в привличането на международни доставчици и спестявания по този начин евентуално биха могли да бъдат още по-големи. Въпреки, че СКИ се управлява от законодателството на ЕС, порталът е изключително на датски език. Макар езика на тръжния портал [www.ethics.dk](http://www.ethics.dk) да е английски, чрез линк той е достъпен на датски и повечето оферти са на датски.

Порталът освен това е изправен през различни предизвикателства. СКИ наскоро имаше проблеми със законосъобразността на договорите. Първоначално обществените клиенти можеха да избират свободно между възлагането на договори за всеки доставчик в списъка или да правят мини-търгове, отворени само за доставчици на рамкови споразумения. Напоследък обаче, националният орган по конкуренция изиска от СКИ отстраняването на свободен избор между двата модела и яснота кога ще се използват различните модели. Това доведе до отмяна на броя на рамковите споразумения в СКИ.

## Процесът на електронни обществени поръчки

Продуктите участват в търгове чрез три основни категории: информационни технологии, продукти и услуги. Търгът обикновено съдържа информация за стоки или услуги и критериите за подбор. След като офертата е публикувана, се провежда информационна среща едновременно в Ютландия и Зеландия. Търгът е отворен обикновено в продължение на 40 дни като през първите 20 дни могат да се задават въпроси. След 20 дневният период всички въпроси и отговори се публикуват и са публично достъпни.

След тези 40 дни, има 3 седмичен период, в който се оценяват всички предложения. Предложенията с най-висок ранг се включват в доставчиците на СКИ до изчерпване на квотите, посочени в офертата. В следствие дружествата, включени в квотата могат да доставят своите продукти или услуги директно на публичните институции в Дания чрез рамкови споразумения, сключени въз основа на предложената цена и условия. През последните 2-4 години рамковите споразумения се администрират от портали като [gatetrade.net](http://gatetrade.net).

21. [ski.dk/Aktuelt/presse/Sider/](http://ski.dk/Aktuelt/presse/Sider/)

22. [ski.dk/leverandoerer/blivleverandor/Sider/default.aspx](http://ski.dk/leverandoerer/blivleverandor/Sider/default.aspx)

# Препоръки

## Контролиране на е-поръчките за активно отваряне на пазара

Като се вземе предвид, че офертите често имат кратки срокове и се възлагат поръчки на всеки две до четири години, компаниите трябва да следят онлайн платформите за възлагане на обществени поръчки за публикуването на оферти или за проверка кога рамковите договори са за подновяване.

## Бюджет за езикова експертна помощ за взаимодействие на е-поръчките на целевите пазари

Тъй като много поръчки се публикуват само на съответните местни езици, може да се препоръча наемането на местни търговски мениджъри или консултанти.

## Рамковите договори могат да бъдат печеливши, дори да не сте първи

Тъй като много рамкови договори не печелят всичко и кандидатствайки за портфейл от договори все още не печелят продажби. Много рамкови договори по този начин често избират няколко доставчици, и след втори или трети избор могат да влияят значително на пазара.

## Докато ЕС стане отворен пазар, регистрирайте компанията си на ключовите пазари

В някои страни може да е предимство създаването на местни дъщерни дружества или търговски офиси за получаване на достъп до местен данъчен номер. Въпреки, че на практика изискването за местен данъчен идентификационен номер е незаконно според местното законодателство, то често се използва за национални платформи за е-поръчки. Международните компании от корпоративен клас често следват тази стратегия, а освен това е изненадващо как някои малки и средни европейски предприятия следват тази опция.

## **Бъдете стъпка напред като участвате в бъдещи пилотни проекти за възлагане на е-поръчки**

Предвид предстоящото въвеждане на общоевропейски стандарти, компаниите могат още от сега да кандидатстват за статут на предварително възлагане на поръчки по програми като PERPOL.

## **Дори ако фактурирането е електронно, може да не получите плащането в срок**

МСП трябва да бъдат внимателни да не станат претоварени финансово. Затова се препоръчва да се плаща в законоустановените срокове в страната. Подходящ начин да започнете е [intrum.com/en/](http://intrum.com/en/).

## **Компаниите трябва да се подготвят за продажби чрез системите за е- поръчки, защото те нарастват бързо в сравнение с традиционните продажби**

Затова МСП трябва да бъдат приведени в операции с появата на онлайн изискванията по отношение на е-търговете, е-каталозите, е-фактурирането и други подобни..

# Заклю- чения

## ДА ПОЛУЧИМ НАЙ-ДОБРОТО ОТ НОВИТЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ

### Добри новини: МСП са с приоритет

На европейските и глобални пазари по-малките фирми са с приоритет в обществените поръчки посредством мерки за повишаване на достъпа и създаване на възможности като опростяване на тръжните изисквания, финансовите условия и публикуване на опции за подизпълнители.

Джон Конвей, политически съветник в DEFRA, изтъква инициативите на правителството на Обединеното Кралство за подпомагане на обществения сектор да извлече полза от гъвкавостта на по-малките фирми - цел, отразена в много други държави.

### От оценяване на ползите към трансформиране на обществените услуги

Нарастващ набор от инструменти сега е на разположение за проектиране на Вашите бизнес процеси, продукти и услуги спрямо критерии за устойчивост. Не само това ще Ви направи по-атрактивни за купувачите, но освен това може да добави реална бизнес стойност.

На по-малките фирми често им липсва разузнаване на пазара, въпреки че това е съществен инструмент за справяне с пазарите за обществени поръчки в преход. Ограничените Ви ресурси трябва да бъдат разпределени ефективно и приоритизирането на Вашите пазари както и на Вашите инвестиции са само два от ключовите фактори, където познаването на купувачите, правилата и конкурентите е решаващо.

Якоб Едлер, експерт по иновации и обществените поръчки, вярва, че въпросът "Кои са интелигентните възложители в обществените поръчки?" е централната тема за фирмите, които разчитат на ранни приложения, за да превърнат своите иновативни продукти в обществени услуги.

Разузнаването на пазара е критичен фактор и за Вашите клиенти. Това постоянно е представяно като слабост и вие следва да оцените диалога с тях и други фигури на пазара, за да се уверите, че Вашите решения са добре разбрани от клиентите преди публикуването на търговете.

## Къде са вашите пазари за ранно разширяване, които могат да обезпечат препоръки и първи приходи?

Радикални промени в обществените услуги може да настъпят от изненадващи места, като теглото на металните монети в Талин, което ускори глобално мобилното паркиране. Разбирането за това, кои могат да бъдат Вашите първи клиенти е важно, както и въпросът какво следва.

Urbiotica използвала Urban Lab в Барселона и мрежата Living Labs Global да ускори процеса на отваряне на пазари с опция за ранен пилотен етап, който не бил финансиран, но постигнал в рамките на 15 месеца бърза оценка от клиентите. Това е много сходно с характерния цикъл за създаване на пазар от три до седем години, отчитан според казусите.



## ВОДИШ, СЛЕДВАШ ИЛИ ИЗОСТАВАШ

Важността на зелените и социалните съображения ще нараства за всички продукти и услуги и обществените поръчки сигурно ще следват нарастващите тенденции за устойчиви продукти на потребителските пазари.

Проверките, стандартите и сертификатите играят ключова роля, но изискват стратегия за управление на множеството алтернативи. Подбирането на най-подходяща и надеждна етична търговия или на еко-етикет може да Ви спести инвестиции за адаптиране на продукт съгласно стандартите в обществените поръчки на Вашите клиенти. Иновациите могат да Ви помогнат смело да преоткриете продуктите и услугите, както показват случаите с проучванията от Lappset на спортна екипировка за възрастни и от Astando' на e-adept решения за незрящи. За по-малка фирма такива иновации могат да отворят пазари с висока добавена стойност, които да Ви открият като новатор. Индиректните ползи рефлектират във Вашия корпоративен и работодателски имидж.

Не всеки може да бъде пионер и една алтернативна печеливша позиция на пазара може да бъде следването на лидерите и на пазарните тенденции като ефективен втори-инициатор или концесионер. Повечето клиенти не биха рискували, но ще търсят най-добрите практики и ще последват резултатите на другите.

В края на опашката може да избегнете голям риск, освен ако не сте високо ефективен доставчик на ниски цени на онези публични възложители които се бавят преди въвеждането на нови стандарти.

## УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕХОДНИЯ ПЕРИОД

Адаптирането към новите тенденции в обществените поръчки, представени в този наръчник изисква от Вас да разберете и планирате тяхното отношение към вашия бизнес и портфолиото с продукти.

Адекватното ресурсно осигуряване на вашите пазарни позиции, може в следствие да се превърне в най-големия критерий за успех, а бизнес моделите, които разчитат на краткосрочни продажби, може да са нереалистични, ако миналият опит е някаква мярка.

Juan Rada, старши вицепрезидент в Oracle за общественения сектор, препоръчва на по-малките фирми да са високо селективни относно проекти по обществени поръчки за предлагане на иновативни решения доколкото предварителните квалификационни изисквания и условия са в такъв дух.

Електронните обществени поръчки, въпреки че първоначално бавно се прилагат, ще имат голям напредък. Вашата стратегия трябва да вземе пред вид реалността на пазарите, които засега не са напълно отворени и прозрачни. Приоритизирането на Вашите инвестиции в ключови пазари и стандарти може да Ви издигне над конкурентите, които закъсняват с адаптирането или недооценяват господстващите пазарни бариери.

Вместо това, алтернативни линии на финансиране като грантове за иновации или събиране на достатъчно капитал за навлизане в пилотно разгръщане може да донесе значителни дивиденди и то бързо.

Електронните обществени поръчки, въпреки че първоначално бавно се прилагат, ще имат голям напредък. Вашата стратегия трябва да вземе пред вид реалността на пазарите, които засега не са напълно отворени и прозрачни. Приоритизирането на Вашите инвестиции в ключови пазари и стандарти може да Ви издигне над конкурентите, които закъсняват с адаптирането или недооценяват господстващите пазарни бариери.

## ДЕЙСТВАЙТЕ

Новите тенденции в обществените поръчки предлагат реални възможности с нарастващи бюджети, запазени за малките и средни предприятия и за екологични и социални приоритети. В този преходен период с много вариации по прилагането на политиките Вие може да извлечете полза и да позиционирате Вашия бизнес стратегически с оглед на бъдещето и да стартирате иновации, които може да преобразят обществените услуги.

Осмилената стратегия, солидното проучване на пазара и способността за инвестиране ще станат решаващи, докато бездействието може да е най-рисковият избор.

# EUROPROC

## Обществените поръчки са основна бизнес Възможност

Обществените поръчки представляват огромен пазар, оценен на повече от 16% от БВП на 27-те страни-членки в Европейския съюз. Все още малките и средни предприятия (МСП) не използват напълно тези възможности.

## Единадесет европейски региона отварят пазарите

EuroPROC<sup>1</sup> е иновативен проект, който дава достъп на МСП до пазарите на обществени поръчки. Той цели да консолидира обществените поръчки като ключов елемент в бизнес стратегиите като адаптира и подобрява услуги в тяхна подкрепа.

EuroPROC подпомага фирмите в откриване и използване на нарастващите бизнес възможности на обществените поръчки. Освен това, euroProc помага да се подобри Конкурентоспособността на Европа чрез по-голямо участие на МСП на пазара на международните обществени поръчки.

EuroPROC подпомага законодателите да променят и приложат своите политически инструменти за улесняване участието на МСП в обществени поръчки. Освен това програмата осигурява ефективни средства за подкрепа за преодоляване трудностите, които МСП срещат при участие на пазара на обществените поръчки.

## Обмен на добри практики

EuroPROC улеснява обмена на добри практики сред участващите институции и МСП чрез дейности като тематични семинари, обучителни сесии, учебни посещения, посещения на място, обмен на персонала, сравнителен анализ, ръководства за добри практики, тематични проучвания и пилотни действия.

По-голямото участие на МСП в обществените поръчки ще позволи да се отключи техния растеж и потенциал за иновации с положително въздействие върху икономиката в Европа.

1. europroc.eu

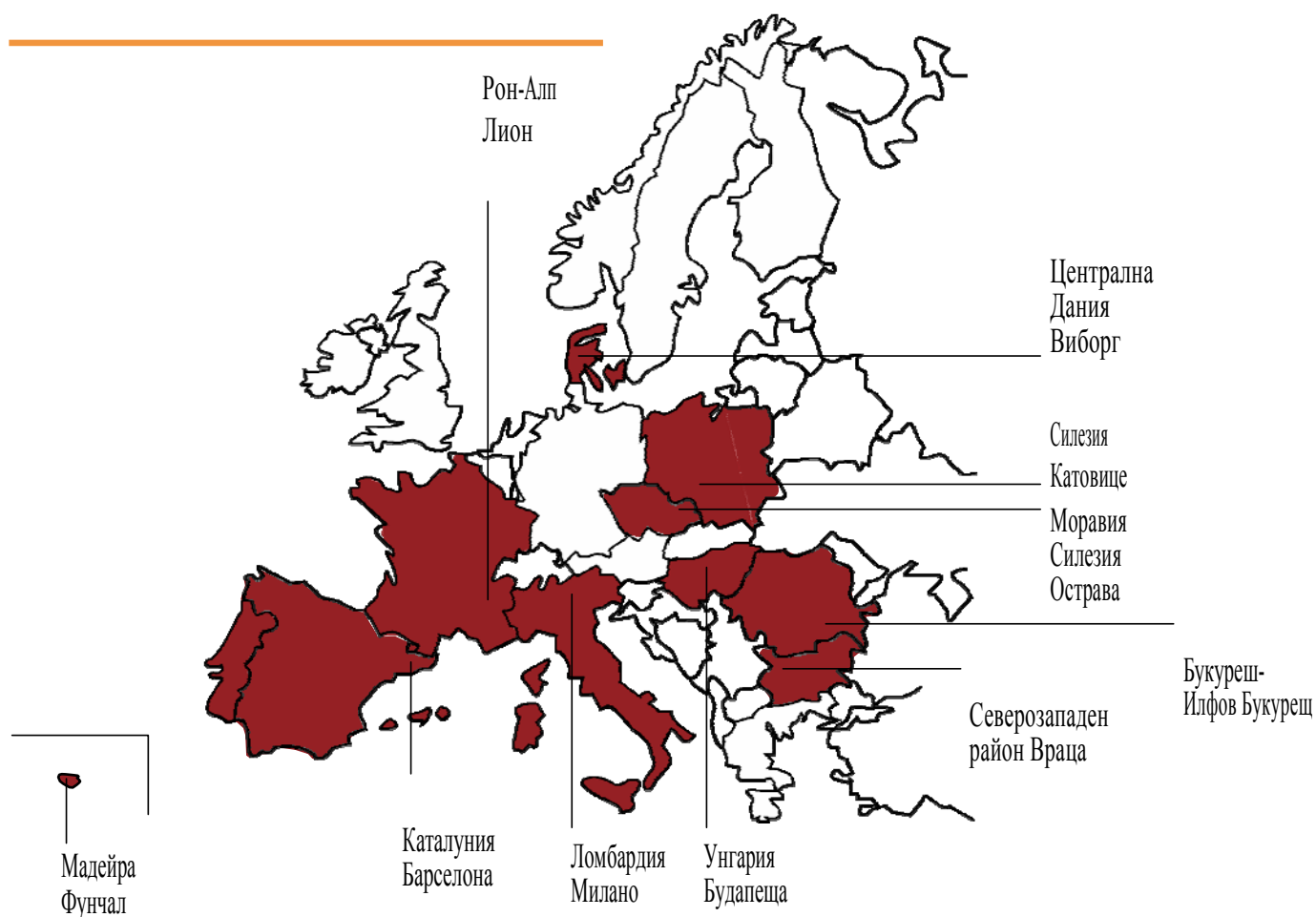
## Съфинансиран от ЕФРР

EuroPROC се реализира благодарение на Програма INTERREG IVC, която е част от целта за Европейско Териториално Сътрудничество на СФ и политиките за периода 2007–2013. Той цели със средствата на междурегионалното сътрудничество да подобри ефективността на политиките за регионално развитие и да допринесе за икономическата модернизация и повишената конкурентоспособност на Европа

Общата цел на Програма INTERREG IVC е подобряване ефективността на политиките за регионално развитие и на инструментите в областта на иновациите и икономика на знанието, защита на околната среда и превенция на риска, за да допринесе за икономическата модернизация и повишена конкурентоспособност на Европа. Тази цел ще бъде постигната чрез обмен, споделяне и трансфер на политически опит, знание и добри практики.

[euroPROC.eu](http://euroPROC.eu)  
[interreg4c.eu](http://interreg4c.eu)

11 партньора от 10 страни членки на ЕС











## Какъв е вашият дивидент от новите тенденции в обществените поръчки?

Обществените поръчки представляват около 16% от световния БВП. Това е огромен и различен пазар, на който глобализицията и нарастващата прозрачност променят конкурентната среда. Този наръчник предлага ръководство за мениджърите на малки и средни предприятия, за да разберат някои от основните промени на пазара на международните обществени поръчки.

„Управлявай промяната” представя нови световни подходи в обществените поръчки. Те промениха начинът, по който се прилагат правилата и процедурите от публичните възложители. Групираны са в четири теми:

### Зелени обществени поръчки

### Социално отговорни

### обществени поръчки

### Обществени поръчки за иновации

### Електронни обществени поръчки

