

НАРЪЧНИК ДОБРИ ПРАКТИКИ

www.europroc.eu

Реализиран благодарение на програма:



Съфинансиран от ЕФРР:



I. ВЪВЕДЕНИЕ

Защо международните обществени поръчки са толкова важни за МСП?..... 4

II. EuroPROC 7

III. ИНИЦИАТИВИ И ИНСТРУМЕНТИ НА ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА ДОСТЪПА ДО МЕЖДУНАРОДНИТЕ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ 11

IV. 17 ИНСТРУМЕНТА, ФОКУСИРАНИ ВЪРХУ МСП: ДОБРИ ПРАКТИКИ

A. Информация

- Виртуална общност... 36
- Диагностициране 40
- TSS - Система за търгове..43
- ETIS - Интелигентна услуга 45
- Бюлетин и средства за информация 48

Б. Обучение

- Специализирано техническо обучение51
- Работни семинари за спечелване на търг..... 54
- Събития "Запознай се с купувача" 57

В. Консултиране

- Клуб от фирми..... 59
- Индивидуализирана подкрепа63
- Индивидуализирано наставничество..... 66
- Програма за наставничество 69

Г. Международна подкрепа

- Субсидия за предпроектни проучвания 73
- Търговски мисии 1 ... 75
- Търговски мисии 2 ... 78
- Делегации ЕС / Вашингтон..... 80
- Каталунски доверителен фонд.....84

V. ЗАКЛЮЧЕНИЯ 90

VI. ПРИЛОЖЕНИЯ

Въпросник за бенчмаркинг 92

Резултати от бенчмаркинг проучване 96



euroPROC

ВЪВЕДЕНИЕ

към съдържанието

ЗАЩО МЕЖДУНАРОДНИТЕ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ СА ТОЛКОВА ВАЖНИ ЗА МСП

Обществените поръчки представляват огромна възможност за бизнеса на МСП. Те заемат около 17% от БВП на страните-членки на ЕС и съгласно статистиката на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие, достига до 2 милиарда на година. На местно/регионално ниво обществените поръчки представляват 30 до 40% от публичните разходи. За пример - направено проучване в Балтийските столици показва, че обществените поръчки достигат до 40% от бюджета на град Хелзинки и 30% за Стокхолм.

Европейските фирми и по-специално МСП по принцип се колебаят да участват в обществени поръчки. Обикновено те имат ограничен експертен опит на местно ниво за тръжните процедури; при тях е налице и мнение за липса на прозрачност при решенията за определяне на изпълнителите, те се страхуват от дългото забавяне на плащанията; те смятат, че нямат достатъчно финансов капацитет да инвестират в този вид пазар; и най-важното е, че смятат че частните поръчки са бързи и лесни за спечелване. В действителност, според данните на Европейската комисия, според които повече от 58% от оборота в ЕС се формира от МСП, техният дял в обществените поръчки над прага за ЕС е само 42% от общата стойност (61% от броя на договорите), по-малко от 18% за микро и малките предприятия.

По отношение на международните обществени поръчки съществува голяма пропаст що се отнася до достъпа до търгове за обществени поръчки, отворени от чужбина. Само 2.4% сключените договори за обществени поръчки над праговете на ЕС са с чуждестранни компании според оценката на Европейската комисия. Понастоящем новите страни-членки и по-малките страни възлагат трансгранични поръчки на стойност (около 30%) в сравнение с петте най-големи страни-членки от ЕС-15 (по-малко от 2.1%). Въпреки това обаче, фирми от Люксембург, Белгия и Дания са най-успешните в тази насока и достигат 4.4% от общите си приходи от обществени поръчки в чужбина.



Подкрепящите бизнеса организации (агенции за икономическо развитие, търговски организации, търговски камари и др.) не винаги успяват да изпълняват успешно ролята си при улесняване и помощ на МСП, що се касае до обществените поръчки. Те са фокусирани върху помощта за експорт, търсене на нови пазари и комуникации с нови клиенти. В повечето случаи те не предлагат качествено обучение за правилата за обществените поръчки и помощ за участие в търгове. Предлагането на такива услуги обаче винаги носи ползи.

Тоест подкрепящите бизнеса организации играят активна роля при сближаването на възложителите и участниците в публичните търгове, при разясняването на документите за тръжните процедури ("техническите задания"), оказване на помощ и съдействие при изготвянето на тръжните документи, осигурявайки подходи и методологии и отваряйки своите мрежи за създаване на висококачествени консорциуми.

Осъзнавайки тези предизвикателства и възможности, 11 регионални агенции и публични администрации от 10 страни-членки решиха да изготвят европейски проект EuroPROC в рамките на програма INTERREG-IVC, адресирайки важния въпрос: "как да се улесни достъпа на МСП до международните обществени поръчки?" Проектът EuroPROC има за цел да развие нови услуги в организацията на всеки от партньорите и да подобри инструментите за МСП относно обществените поръчки, да събере информация и изготви подробно проучване на добри практики, които вече съществуват при публични органи (местни власти, училища, болници...), да разясни европейското законодателство при обществените поръчки и да обучи експертите на подкрепящите бизнеса организации, за да подпомагат по-добре МСП.

От самото начало на проекта EuroPROC партньорите започнаха проекта осъзнавайки, че популяризирането на идеята за по-широк достъп на МСП до обществените поръчки не е самоцелно, а е и средство за постигане на целите на Лисабонската стратегия. Значителното повишаване на участието на МСП в публичните търгове би било от голямо значение за поощряването на по-голяма стабилност на европейската икономика (в която и да е европейска страна, където делът на МСП е повече от 95 % в частния сектор), както и полза за публичната администрация, която би могла да избира от повече възможности най-добрата цена, носеща добавена стойност за услуги, стоки и дейности при публичните дейности.

Беше проведено проучване за най-добрите практики сред подкрепящите бизнеса организации в Европа и по-точно за техните инструменти и методи за перспективите на МСП относно международните обществени поръчки.

Свързахме се с повече от 600 местни, регионални и национални институции (повечето от тях членове на Европейската мрежа на предприятията Enterprise Europe Network) и събрахме информация за 96 инструменти по тази тема.

Чрез селектиране избрахме 17 от тях, които са представителни за 4 категории услуги:

- Информация
- Обучение
- Консултиране
- Международна подкрепа

Всеки от тези инструменти е обяснен по практичен начин, за да може да се прилага от всяка организация, имаща желание да започне предоставянето на такива услуги на МСП за обществени поръчки. Заинтересованите от тези услуги могат да получат по-подробна информация от селектираните представителни организации.

Целта на този ръчник е да предостави информация и да заинтересува тези организации, подкрепящи бизнеса, които планират да предприемат стъпки за осигуряване на услуги на МСП, свързани с възможностите за участие в международните обществени поръчки. Освен това този ръчник дава ясна информация за услугите, които биха удовлетворили нуждите на МСП и начините за създаването на тези услуги и финансирането им.

Целта на този ръчник е да:

- Опише подробно 17 те най-добри практики с подкрепата на Регионалните/Националните публични власти относно инструментите за обществени поръчки за МСП
- Да предложи методология за по-лесен достъп до обществените поръчки
- Да предостави основна информация, интернет връзки и справочна информация за законодателството на ЕС по отношение на обществените поръчки, както и нормативната уредба на страните-членки
- Да представи нови методи, подходи и програми на ЕК за обществените поръчки, позволявайки на организациите, подкрепящи бизнеса да намират потенциални възможности за финансиране, за да развият иновативни инструменти и проекти

Ръчникът е изготвен така, че да е практичен и лесен за достъп. Той би трябвало да се възприема като инструмент за организациите, подкрепящи бизнеса, който да породи желанието да се участва в международни обществени поръчки и да покаже, че с подходяща методология, обществените поръчки са потенциал за развитие на МСП.

Тази публикация е финансирана с подкрепата на Европейската комисия. Този материал отразява само мнението на автора и Комисията не може да носи отговорност за използването на информацията, която се съдържа в тази публикация.

euroPROC:

ЕВРОПЕЙСКО РЕГИОНАЛНО СЪТРУДНИЧЕСТВО

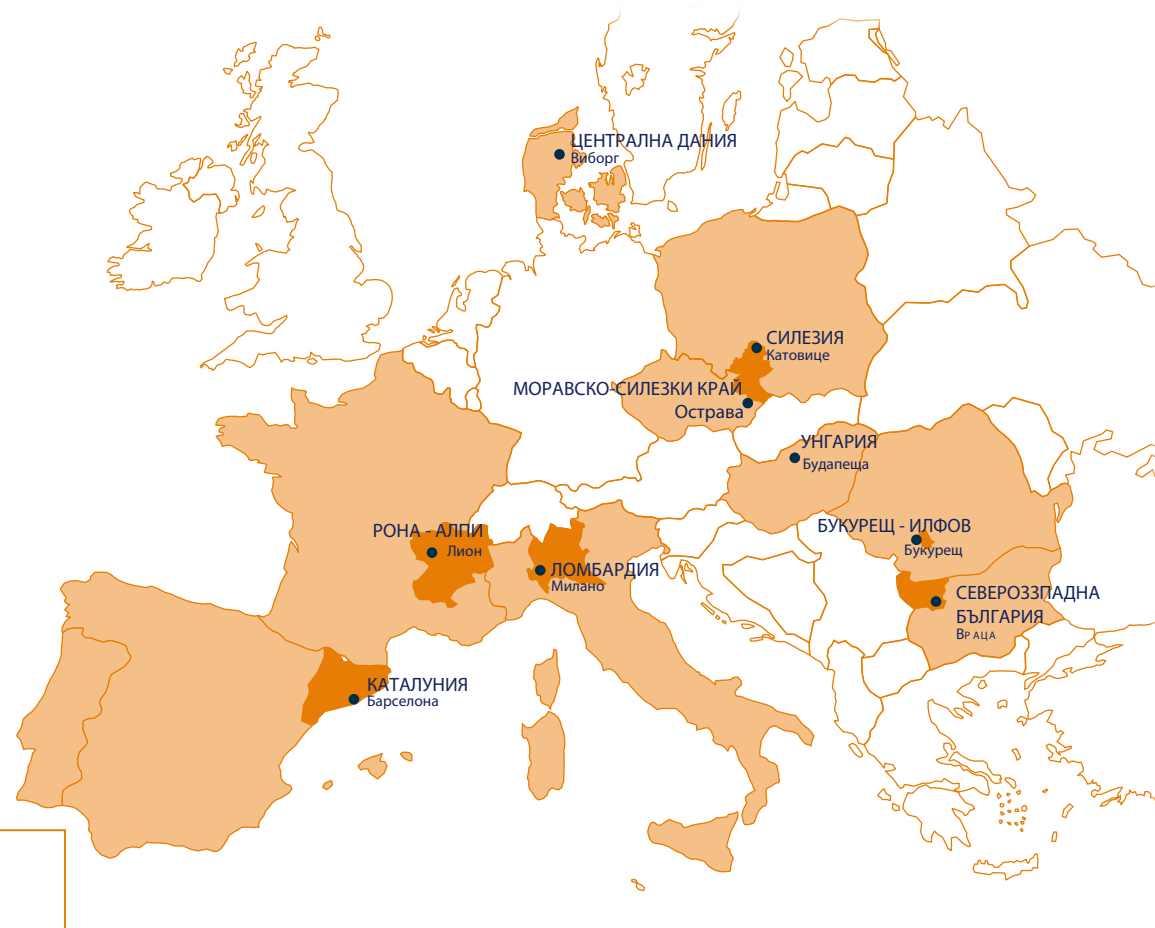
към съдържанието

Партньорства

С любезното съдействие на:

Бихме искали да благодарим на Европейските институции и по-специално на Европейската комисия и на нейните служители, които споделиха своята информация с екипа на проекта EuroPROC и сътрудничиха при изготвянето на Наръчника. Бихме искали също да изразим нашата благодарност към всички Организации, подкрепящи бизнеса, които в сътрудничество с партньорите по проект EuroPROC в процеса на бенчмаркинга, което пък позволи да се идентифицират Добрите Практики.

www.europroc.eu



Предизвикателство

ПАЗАРИТЕ НА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ПРЕДСТАВЛЯВАТ ГОЛЯМА ВЪЗМОЖНОСТ ЗА МНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Обществените поръчки представляват огромен пазар, който се оценява на около 16% от БВП на страните-членки. Но все още МСП не се възползват напълно от тези възможности.

Пазарът на обществените поръчки в ЕС, покриващ всички нива на управление и публичните агенции се оценява на почти една шеста от общия БВП на ЕС. Това е един огромен пазар, от който МСП могат да извлекат значителна полза. По традиция на този пазар няма достатъчно присъствие на МСП, макар че има огромен потенциал да се увеличи.



Инициатива

УВЕЛИЧАВАНЕ НА ДОСТЪПА НА МСП ДО МЕЖДУНАРОДНИТЕ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ЧРЕЗ МЕЖДУРЕГИОНАЛНО СЪТРУДНИЧЕСТВО

EuroPROC е иновативен проект, който касае достъпа на МСП до пазарите на обществените поръчки. Той цели консолидирането на обществените поръчки като ключов елемент на бизнес - стратегиите на МСП чрез адаптиране и подобряване на услугите, които им се предлагат като подкрепа.

Целите на проекта EuroPROC за европейските МСП:

- Да се оценят и да се възползват МСП от растящите бизнес възможности в областта на обществените поръчки.
- Да се подобри конкурентноспособността на МСП чрез участието им на пазарите на обществените поръчки.

Целите на проекта EuroPROC за публичните власти, които формулират политиките

- Да се променят и адаптират инструментите на политиките, за да се улесни участието на МСП в обществени поръчки.
- Да се осигурят ефективни инструменти за подкрепа на МСП с цел да се преодолеят пречките пред МСП при участието им на пазара на обществените поръчки.



Дейности

УЛЕСНЯВАНЕ НА ОБМЯНАТА НА ОПИТ НА ЕВРОПЕЙСКО НИВО

EuroPROC включва много дейности за улесняване обмен на практики между институциите-участници и МСП: Тематични семинари/ Обучителни сесии/ Посещения за проучване на опит / Посещения на място/Обмяна на опит между експерти/ Проучване на добри практики/Наръчници на добри практики/ Тематичен обзор/ Пилотни дейности.



Засилването на участието на МСП в обществените поръчки ще позволи да се отключи техния растеж и иновативния им потенциал и ще има позитивен ефект върху европейската икономика.

Програма

СЪ-ФИНАНСИРАН ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ ФОНД ЗА РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ И С ПОДКРЕПАТА НА ПРОГРАМА INTERREG IVC

Програма INTERREG IVC е част от цел Европейско териториално сътрудничество на политиките на Структурните фондове за периода 2007-2013. Тя цели чрез междурегионалното сътрудничество да се подобри ефективността на политиките за регионално развитие и да допринесе за икономическото модернизиране и повишаване на конкурентноспособността на Европа.

Общата цел на програма INTERREG IVC е да подобри ефективността на политиките за регионално развитие и инструментите в областта на икономиката на знанието & иновациите, околната среда & превенцията на риска, за да има като резултат принос към икономическата модернизация и повишената конкурентноспособност на Европа. Тази цел ще се реализира чрез обмен и предаване на опит в политиките, знанията и добрите практики.

www.interreg4c.eu
info@interreg4c.eu
+33 328 144 100



ИНИЦИАТИВИ НА ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ

КЪМ СЪДЪРЖАНИЕТО

Политики и инструменти на Европейската комисия за подобряване на достъпа до международни обществени поръчки.

Целта на тази глава е да обясни законодателната рамка на Европейския съюз относно международните обществени поръчки и да представи практически преглед на съществуващите инструменти / наръчници и уеб-базирани приложения /, както и възможностите / безвъзмездни помощи и програми/, които организациите в подкрепа на бизнеса могат да получат, за да разработят нови инициативи, да организират обмен на добри практики, да помогнат на МСП в достъпа им до международните обществени поръчки и т.н.

ЗАКОНОДАТЕЛСТВО НА ЕС ЗА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ

Общ преглед

Обществените поръчки по принцип са предмет на Общностното право, макар че не всички са подчинени на тези задължения. Съгласно тези норми и правила секторът на обществените поръчки трябва да следва прозрачни процедури, осигуряващи справедливи условия при конкуренцията на фирмите. Някои поръчки могат да бъдат освободени от нормите на Общността при определени условия (пример: оръжия, боеприпаси и военни материали, ако това е необходимо за защита на националните интереси за сигурност) и доставки под праговете (основно 193,000 евро за договори за услуги; 4,845,000 евро за договори за строителни работи / данни от 2010) и трябва да бъдат съобразявани само с принципите на Договора от Лисабон.

Законодателният пакет от Директивите за обществени поръчки, одобрен през 2004 година от Европейския парламент и Съвета на Министрите на ЕС подпомага, улеснява и осъвременява процедурите за обществените поръчки например чрез въвеждане на електронните търгове в публичния сектор. Изпълнението на тези Директиви помага при намирането на търгове за обществени поръчки, подобрява функционирането на вътрешния пазар и позволява на ЕС да се възползва от тези предимства да разшири вътрешния пазар. Целта е насърчаване на конкуренцията в трансграничните зони и постигане на икономически изгодни цени на обществените поръчки за публичните власти.

Например една от основните причини за въвеждане на правилата, координиращи процедурите по възлагане на договори в енергийния сектор / газ, топлоенергия, електричество/, транспорт и пощенски услуги е разнообразието на

начините, по които националните власти могат да повлияят на тези икономически субекти, като включват участие в техния капитал и представители на административно и управленско ниво.

Освен Директивите от 2004 година, Европейските институции въведоха и няколко законодателни актове с цел да се конкретизират директивите по следните теми:

- Прагове на приложение: Регламент на Комисията (ЕС) № 1177/2009 от 30 Ноември 2009, изменящ Директиви 2004/17/ЕС, 2004/18/ЕС и 2009/81/ЕС на Европейския парламент и на Съвета във връзка с приложението на праговете при процедурите за възлагане и сключване на договори.
- Списък с договарящите органи, които трябва да прилагат процедурите при обществените поръчки Решение на ЕК 2008/963/ЕС от 9 Декември 2008 изм.на Анекси към Директиви 2004/17/ЕС и 2004/18/ЕС на Европейския парламент и на Съвета относно обществените поръчки за списъци на възложители и договарящи органи.
- Стандарти за обявите за обществени поръчки Регламент на Комисията (ЕС) №1564/2005 от 7 септември 2005 установява стандартните форми за публикуване на обявите за обществени поръчки, регламентирани в Директиви 2004/17/ЕС и 2004/18/ЕС на Европейския парламент и на Съвета

Приети и одобрени са и групи специфични изисквания, отчитащи националните особености. Те са публикувани на http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/legislation_en.htm

ЗАКОНОДАТЕЛСТВО НА ЕС ЗА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ

Връзки и контакти

Web страницата за законодателството в сферата на обществените поръчки:

http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/legislation_en.htm

Контакти за общ.поръчки: SIMAP Helpdesk; simap@publications.europa.eu

Контакти за МСП и вътрешен пазар: DG Internal Market & Services,
Miss Carina CARRILLO LOEDA, Unit C2 Formulation and enforcement of public
procurement law II, rue de Spa 2, B-1000 Brussels,
Belgium; carina.carrillo-loeda@ec.europa.eu

НАРЪЧНИЦИ И КОДЕКСИ ЗА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ

Общ преглед

Заедно с отварянето на пазарите за всички икономически субекти чрез нормите, определени от ЕК, се налагат и някои правила, които са много важни за МСП, тъй като дават решения на проблеми, които те срещат.

Европейската комисия е публикувала 6 Наръчника и Кодекси, които имат за цел да представят иновативни решения при обществените поръчки и да предложат методологии в тази сфера, подкрепени с полезна практика от различни страни-членки на ЕС, ръководство за възложителите за това как да прилагат законодателната рамка на ЕС по начин, улесняващ участието на МСП в търгове за обществени поръчки, с информация за многото норми на националното законодателство и практики, които също улесняват достъпа на МСП до обществените договори и др.

Шестте ръководства и кодекси по обществени поръчки

Европейски кодекс на добрите практики, улесняващ достъпа на МСП до договори за обществени поръчки

Целта на Европейски кодекс на добрите практики, улесняващ достъпа на МСП до договори за обществени поръчки е двойка:

1) да осигури на Страните-членки и техните договарящи органи ръководство за това как те могат да прилагат законодателството на ЕК по начин, улесняващ участието на МСП в търговете за обществени поръчки и възлагането на договори и 2) да се обърне внимание на националните норми и процедури, които насърчават участието на МСП в договорите за обществени поръчки.



Тези елементи, събрани за пръв път в един Кодекс са илюстрирани с полезен опит от различни страни-членки на ЕС.

Този „ Кодекс на най-добрите практики” започва с основните трудности, които срещат и са описани от МСП и техните представители и има за цел да привлече вниманието на Страните-членки и техните възлагачи /договарящи/ органи върху съществуващите решения, за да се преодолеят тези трудности в следните направления:

- Преодоляване на трудностите, свързани с голямата стойност и обхват на договорите
 - o Да се разделят на лотове /части/
 - o Да се използва предимството - икономическите оператори да се групират и използват ефективно техните технически и финансови възможности
 - o Да се използва възможността на Рамковите споразумения с няколко икономически оператори, а не само с един доставчик
 - o Да се направят по-прозрачни възможностите за под-изпълнители и да се осигурят еднакви условия за под-изпълнителите
- Да се осигурява достъп до необходимата информация
 - o Да се осигурят електронни търгове
 - o Да се разработи персонализирана помощ за МСП
 - o Да се дава обратна информация на участниците в търговете
- Да се подобри качеството на осигурената информация
 - o Обучение на договарящите органи и осигуряване на наръчници
 - o Обучение на МСП за подготовката на тръжната документация
- Да се разработват като условия за участие добре балансирани квалификационни и финансови изисквания

Шестте ръководства и кодекси по обществени поръчки

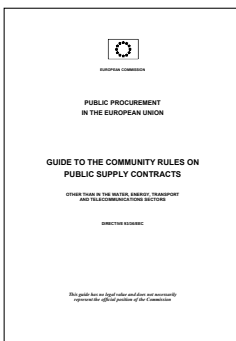
- При селектирането критериите да са пропорционални
- Да се използва предимството от тестване на икономическите оператори или група от тях относно техните технически и финансови възможности
- Да се изискват само пропорционални финансови гаранции
- Да се облекчават административните бариери
- Да се поставя като критерий за избор „икономически изгодната цена“, а не най-ниската
- Да се създадат повече възможности за качествени решения, в резултат от спечелване на договори от фирми с „икономически най-изгодна цена“
- Да се осигурят възможности за иновативни решения чрез определяне на технически спецификации от гледна точка на изпълнението или функционалните изисквания
- Да се осигурява достатъчно време за подготовка на търговете
- Да се осигурява навременно плащане

Следователно, този „Кодекс на добрите практики„ подпомага публичните власти да развият „стратегии“, „програми“ или „планове за действие“ с конкретната цел да се улесни достъпа на МСП до обществените поръчки.

Договорът за ЕО не споменава директно темата за обществените поръчки.

Наръчник за правилата на Общността за договорите за обществени поръчки за доставки (изкл. се тези от секторите за водоснабдяване, енергоснабдяване, транспорт и телекомуникации)

Въпреки това той очертава основните принципи, които са приложими и с които договарящите органи трябва да се съобразяват, включително и договорите, чиито стойности са под праговете за приложение по специалните норми, залегнали в Директивата.



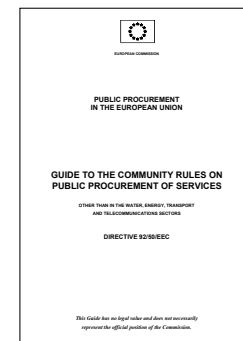
Основният ръководен принцип на Договора за обществените поръчки за доставки, е че те представляват свободно движение на стоки и по-точно - за тях се прилага забраната за количествени ограничения на импорт и експорт, и всички мерки имащи равностоен ефект.

Принципът на свободно движение на стоки и последващата забрана за за количествени ограничения на импорт и експорт и всички мерки с равностоен ефект, се прилага, както за стоките с произход от страните на Общността, така и за стоките с произход от страните извън Общността, и са в свободно движение на територията на страните-членки .

Този Наръчник определя договорите за обществени поръчки за доставки и осигурява преглед на договорите , за които е в сила Директива 93/36/ЕЕС, процедурите за възлагане на изпълнители, общите правила, касаещи обявите и техническата страна на обществените поръчки, участието в процедурите и сключването на договорите и получаването на специални и изключителни права .

Наръчник за правилата на Общността за обществените поръчки за услуги

Този Наръчник дефинира договорите за обществени поръчки за услуги, очертава случаите, когато тези договори попадат в обхвата на Директивата за Услугите, предлага преглед на процедурите по сключването на договорите със спечелилите търгове, общите правила относно публикуването на обявите за обществените поръчки и техническите специфики, участието в процедурите и сключването на договорите, предоставянето на специални и изключителни права и обжалвания.



НАРЪЧНИЦИ И КОДЕКСИ НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ

Шестте ръководства и кодекси по обществени поръчки

Наръчник за правилата на Общността относно обществените поръчки за строителство

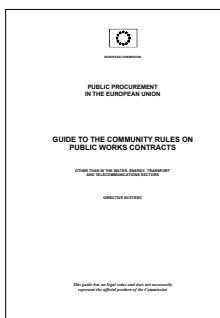
Този Наръчник представя обществените поръчки и договори за строителство, съгласно Директива 93/37/ЕЕС, процедури по възлагане, общи правила относно публикуването на обяви за обществени поръчки, техническите спецификации и участието, както и концесии за строителство при обществени поръчки.

Ръководство за „зелени“ обществени поръчки:

„Зелените“ обществени поръчки се отнасят например до: доставка на енергийно-ефективни компютри и сгради, офис оборудване, изработено от екологично устойчива дървесина, рециклирана хартия, електромобили, транспорт, който не замърсява околната среда, органична храна в обществените заведения за хранене, електроенергия от възобновяеми енергийни източници и климатици, с характеристики, съобразени с опазването на околната среда.

Това ръководство е предназначено да подпомага на публичните власти за успешното стартиране на политика на „зелени“ обществени поръчки. То обяснява възможностите, предлагани от законите на Европейската Общност по практичен начин и насочва вниманието към прости и ефективни решения, които могат да се използват при процедурите за обществените поръчки. От практична гледна точка ръководството следва логиката и структурата на обществените поръчки. То представя и много практически примери за „зелени“ поръчки на територията на страните от ЕС.

Чрез популяризиране на „зелените“ поръчки, публичните власти могат да предложат на индустрията реални инициативи за развитие на зелените технологии.



Това ръководство:

- обяснява конкретно как елементите на опазване на околната среда могат да се интегрират в процедурите за обществените поръчки
- разяснява законовите възможности, така както са включени и/или пояснени в настоящите директиви за обществени поръчки (2004/18/ЕС и 2004/17/ЕС), за интегриране на критерии за опазване на околната среда в техническите задания при избора на изпълнители, при критериите за оценка, както и при клаузите в договора за изпълнение
- включва и последните правни казуси в Европейския Съд относно „зелените“ обществени поръчки
- представя и конкретни примери на търгове за „зелени“ поръчки на местни власти на територията на Европа
- е от изключителна полза за местните власти, които имат нужда от добри правни съвети в тази сфера на обществените поръчки.

Наръчник за иновативни решения при обществените поръчки : 10 елемента на добрата практика:

Този Наръчник фокусира вниманието върху обществените поръчки като част от по-широкообхватна иновационна стратегия и обяснява как обществените поръчки могат да мотивират иновациите.

Представя важни елементи за подкрепа на решенията на органите, които са упълномощени за това и които имат желание да развият политика на обществени поръчки, насърчаваща иновациите. Наръчникът е изготвен с конкретни примери, които са идентифицирани от експерти в тази област и са широко обсъждани с обществеността и с консултанти.



НАРЪЧНИЦИ И КОДЕКСИ НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ

Шестте ръководства и кодекси по обществени поръчки

Идентифицирани са 10 практически стъпки и решения за пълноценното използване на възможностите на обществените поръчки:

1. Да си изградите поведение на интелигентен клиент

Какво да се направи:

- Да информирате пазара възможно най-бързо за Вашите планове
- Да създадете професионална длъжност по обществени поръчки, чрез която да може успешно да се управляват иновациите при обществените поръчки

2. Да се консултирате за пазара преди да участвате в търг

Какво да се направи:

- Да се идентифицират иновативните решения на пазара
- Да се информират играчите на пазара за Вашите нужди и да се дискутират начини за среща с тях

3. Да се включат основните заинтересовани страни в процеса

Какво да се направи:

- Да се идентифицират
- Да се подсигури тяхното включване в процеса и активно участие

4. Да се даде възможност на пазара да предложи иновативните решения

Какво да се направи:

- Да се даде възможност на фирмите да предлагат идеи и да бъдат отворени за алтернативни решения
- Изисквайте решение, не го предписвайте

5. Да се потърси „най-икономически изгодното“ решение, а не най-ниската цена

Какво да се направи:

- Да се реши кои разходи и качествени показатели да се имат предвид
- Да се реши кои точно критерии отразяват икономически изгодните разходи и качествените показатели

6. Да се използват предимствата на електронните средства

Какво да се направи:

- Да се използват електронните средства за информация – да информирате и бъдете информирани и да се повиши ефикасността
- Да се гарантира използването на електронни средства, адаптирани към Вашите нужди

7. Да решите как да управлявате рисковете

Какво да се направи:

- Да се изготви план за управление на риска
- Да се определи кой е източникът на риска

8. Да се използват клаузи в договора, които насърчават иновациите

Какво да се направи:

- Да се включат в договора инициативи за бъдещи иновативни решения
- Да се утвърди политика за защита на интелектуалната собственост

9. Да се разработи план за изпълнение

Какво да се направи:

- Да се осигурят структура и ресурси за изпълнение на плана
- Да се осъществява мониторинг и да се изведат заключения като опит от изпълнението / да се учите по време на изпълнението/

10. Да се учи с перспектива за в бъдеще

Какво да се направи:

- Да продължавате да се учите в сферата на иновации при общ.поръчки
- Да установите процеси за преглед и оценка на процедурите за подобряване на знанията и опита за иновативни решения при обществените поръчки

Наръчници и проучвания, които се публикуват през 2010

Шестте ръководства и кодекси по обществени поръчки

- Актуализирано проучване за достъпа на МСП до обществени поръчки: "SME's access to public procurement markets in the EU" - „Достъп на МСП до пазарите за обществени поръчки в ЕС"
- 2010 Innobarometer: Инобарометър - проучване на около 5000 фирми, активни и неактивни в обществените поръчки
- Наръчник за включването на социалните аспекти в обществените поръчки: „Работен документ на Екипа на Комисията как обществените поръчки да имат социален ефект: наръчник, в който се разглеждат социалните ефекти при обществените поръчки"
- Изследвания, които оценяват прилагането на директивите от 2004:
 - изследване на икономическата ефективност / ефективност на разходите/ на основните процедури, предвидени в законодателството на ЕС;
 - изследване за това как разходите за обществените поръчки са били използвани за подкрепа на изпълнението на целите на други политики (а именно, стимулиране на устойчиви решения при опазване на околната среда, подкрепа за иновациите и /или изследвания/развойна дейност).
 - изследване на пазарите в трансграничните райони
- План за изследвания и иновации -European research and innovation Plan (Есен 2010), който е фокусиран върху иновациите при обществените поръчки (т.е. финансиране на иновативни схеми при обществените поръчки, определянето на цели за иновативни обществени поръчки и др.)

Връзки и контакти

Трите Наръчника за Правилата и нормите на Общността:
http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/guidelines_en.htm

Европейски Кодекс на най-добрите практики:
http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/sme_code_of_best_practices_en.pdf

Наръчник за иновативни решения :
http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/key-docs_en.htm

Ръководство за „зелени” обществени поръчки:
http://ec.europa.eu/environment/gpp/guideline_en.htm

Изследване на фирмите: 2009 Innobarometer
<http://www.proinno-europe.eu/node/19138>

Контакти :
„Зелени „ обществени поръчки Green procurement: Mr Pavel Misiga; European Commission, Directorate General Environment, unit G1 Environment and Industry, pavel.misiga@ec.europa.eu
Наръчник за иновативни решения Guide on innovative solutions: Mr Bertrand Wert, European Commission, Генерална дирекция Предприятия и Индустрия Directorate general Enterprise and Industry, unit D1 Innovation policy development, bertrand.wert@ec.europa.eu
Европейски Кодекс на най-добрите практики European Code of Best Practices: Mr. Simeon Chenev, European Commission, Directorate general Enterprise and Industry, unit E4 SME Policy Development, simeon.chenev@ec.europa.eu
Наръчник за правилата и нормите на Общността Guides on Community rules: Mr Bertrand Wert, European Commission, Directorate general Enterprise and Industry, unit D1 Innovation policy development, bertrand.wert@ec.europa.eu

ЕЛЕКТРОННИ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ В ЕС

Общ преглед

Модернизирването и отварянето на пазарите за обществени поръчки извън границите – също и – експанзията на електронните обществени поръчки – това е много важен и определящ момент за повишаване на конкурентноспособността на Европа и създаването на нови възможности за бизнеса в Европа. Използвайки информационните технологии по адекватен и подходящ начин може да се допринесе за намаляване на разходите, повишаване на ефикасността и премахване на бариерите пред търговията, което безспорно ще се отрази в икономии за данъкоплатците. Електронните обществени поръчки могат да бъдат от полза за МСП от гледна точка на осигуряване на евтина и бърза комуникация, публикуване на документите за търговете и другите подкрепящи документи без да се изразходват средства за копиране и пощенски разходи.

С цел да се подпомогне развитието и използването на електронните обществени поръчки в страните-членки на ЕС и на европейско ниво, ЕС предприе някои /стъпки/ действия:

Одобряване и приемане на законодателен пакет, в който рамката има за цел да насърчи развитието и използването на електронните обществени поръчки през март на 2004. Комисията публикува План за действие, за да подпомогне страните-членки при коректното изпълнение на Директивите, така че те да могат да използват пълноценно своя потенциал за електронни обществени поръчки.

Одобряването и приемането на обяснителен документ и списък на функционални изисквания, за да се осигури съответствието на системите на всички страни-членки за електронни обществени поръчки с унифицирани нормативни и технически изисквания и съвместими помежду си. От страните-членки е изискано да изготвят национални планове за бързото прилагане на директивите и съответното транспониране за електронните обществени поръчки, включително и измерими цели за реализиране.

Разработването на ново поколение стандартни форми online /онлайн/ за публикуване на обявите за обществените поръчки и усъвършенствана класификация (CPV), която е съвместима с електронните обществени поръчки. Ще се насърчава и разработването на интероперативни технически стандарти за електронните подписи.

Прилагането на специфични мерки за улесняване на изпълнителите на обществени поръчки, например чрез постигане на съгласие за въвеждането на електронни сертификати, които възложителят ще изисква от изпълнителите, както и за стандартите за електронните каталози.

Комисията подкрепя няколко инициативи чрез програмата IDABC, която включва е-Подпис, е-фактуриране, е-нареждане, е-каталог.

Освен това Комисията разработи и два портала за електронни обществени поръчки с цел да се подкрепи и подобри процеса на електронните обществени поръчки TED и SIMAP. Тези уеб-страници осигуряват бърза и структурирана информация за фирмите за потенциалните възможности за бизнеса и специфични покани за отворени търгове, както и по-обща информация за кандидатите и участниците в търгове за обществени поръчки. Те предоставят информация за всички заинтересовани страни.



ЕЛЕКТРОННИ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ

Общ преглед

- Този сайт (TED) осигурява на заинтересованите потребители достъп до всички търгове в цяла Европа, които трябва да бъдат публикувани. Изпълнителите могат да търсят и участват в търг, който е обявен чрез този сайт. Кандидатите за участие в обществени поръчки имат възможност да търсят информация за пазара на обществените поръчки, за да могат да си планират дейностите, свързани с обществени поръчки. Порталът включва търгове на всички нива на публичните власти в рамките на ЕС. (Виж: <http://ted.europa.eu>.)

- Сайтът SIMAP дава основната информация, връзки и инструменти за автоматичен обмен на информация между възложители и фирми за обществените поръчки на територията на ЕС. На сайта могат да се намерят и стандартните форми, необходими за публикуване на обяви за обществени поръчки и инструменти за електронно известяване при подаването на обявите в Офиса EU Publications Office, за да се публикуват в сайта TED. Кандидатите могат да намерят информация за политиката на обществените поръчки и законодателството на ЕС и връзки с други сайтове за обществени поръчки в страните-членки на ЕС. (Виж: [http://simap.eu.int/.](http://simap.eu.int/))

- Важно: службите на TED разработват специфична база данни за МСП

Връзки и контакти

- План за действие за реализиране на законовата рамка за електронните обществени поръчки
 - Функционални изисквания за електронните общ. поръчки
 - Стандартни форми за публикуването на обяви за търгове
 - Общ речник на термините за обществените поръчки
- http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/e-procurement_en.htm

Информационна система за европейски обществени поръчки (SIMAP)
http://simap.europa.eu/index_en.htm

Електронен инструмент за търгове Tenders Electronic Tool (TED)
<http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do>

Контакти:

E-procurement : Mr Simeon Chenev, Г-н Симеон Ченев, European Commission, Европейска комисия, Генерална дирекция Предприятия и Индустрия Directorate general Enterprise and Industry, unit E4 SME Policy Development, simeon.chenev@ec.europa.eu;

ENTERPRISE EUROPE NETWORK (EEN)

Общ преглед

Създадена през 2008, мрежата предоставя подкрепа и съвети на бизнеса в цяла Европа и му помага да се възполва от всички възможности в рамките на Европейския съюз. Услугите са специално предназначени за МСП, но са на разположение за всички фирми, изследователски центрове и университети в Европа. Мрежата предоставя информация за европейското законодателство, помага на бизнеса да си намери партньори, предлага възможности за участие в иновационни мрежи и осигурява информация за възможности и източници на финансиране.

Целите на EEN са:

- Развитие на международно конкурентни фирми
- Стимулиране на иновациите
- Популяризиране на политиките и програмите на ЕС и включване на фирмите и особено на МСП във формирането на политиките на ЕС
- Изграждане и популяризиране на интегрирана мрежа с добри практики.

За Членовете на мрежата EEN се осигуряват:

- финансови възможности
- осигурява се достъп до покани за проектни предложения в рамките на мрежата
- осигурява се достъп до услуги на партньорски организации (търговски, технологични, изследователски проекти)
- стимулира се капацитета за иновации (услуги в подкрепа на иновациите)
- улесняват се проучванията за партньори, желаещи да вземат участие в предложения на ЕС (инструменти за партньорство)
- достъп до основна информация за законодателството и за достъп до търгове
- индивидуална помощ и консултации за оферти
- достъп до обучение и участие в семинари

Вид дейности, финансирани съвместно

Сред разнообразните дейности, които програмата EEN покрива, тя включва и дейности за насърчаване на достъпа на МСП до международните обществени поръчки (обучение, информация, консултиране, международна подкрепа и др.). Разходите за тези дейности са допустими при безвъзмездните помощи от програмата.

-Важно е да се отбележи, че по-голяма част организациите, подкрепящи бизнеса които предоставят услуги в областта на международните обществени поръчки, са членове на мрежата Enterprise Europe Network. Всъщност ако тези дейности са включени в плана на техен партньор EEN осигурява безвъзмездна помощ до 60 % от всички разходи, вкл. преките / заплати за персонал, пътувания, под-изпълнители / и непреките разходи. Например, Унгарската Агенция за инвестиции и развитие на търговията, ITD-HU, благодарение на финансиране от EEN, предлага своята система "Tender Support System" безплатно на фирмите (виж Добри практики Good Practices по-долу). Auftragsberatungszentrum Bayern e.V.(ABZ), партньор на консорциума Bavaria2Europe, осигурява услуги за автоматично известяване на отворени търгове и индивидуализирани съвети за МСП за това как да си подготвят тръжните документи за обществени поръчки. ABZ дава съвети и консултации и на възложители, особено за да имат предвид специфичните особености при участието на МСП при обществените поръчки.

ENTERPRISE EUROPE NETWORK (EEN)

Общ преглед

Освен това, Изпълнителната агенция за иновации и конкурентноспособност (EACI) реализира няколко специални услуги за обществените поръчки:

- Обучение, информационни сесии и работни семинари, като например:
- Обучителни работни семинари за новопостъпили на длъжности за обществени поръчки
- Инфо-ден за иновационни услуги
- Децентрализирана обучителна сесия за персонал на мрежата EEN
- Работна група по обществени поръчки. Тази работна група е създадена през май 2010 за период от 10 месеца. Тя ще дефинира практически инструменти за развиване на умения, придобиване на знания, методологии и комуникация за партньорите на мрежата с цел да се:
 - Подобряват техните услуги за МСП в областта на обществените поръчки в ЕС;
 - Улеснят обществените поръчки с иновативни решения, продукти и услуги.

Очаквани резултати

1. Наръчник за достъп на МСП до Обществени поръчки (от гледна точка на обществени поръчки за услуги)
2. Секторна Водеща инициатива на пазара за обществените поръчки за иновативно възлагане : 'КАКВО и КАК да се възлага?' (от гледна точка на нуждата от обществени поръчки)
3. Развиване на синергични действия с мрежите на Инициативата за Водещите пазари -Lead Market Initiative Public Procurement Networks
 - Специфична дейност отворена за консорциум на EEN относно достъп на МСП до обществени поръчки с идеята да се реализират :

- дейности за помощ на МСП да компенсират липсата на технически капацитет за участие в процедурите на обществени поръчки
- дейности, насърчаващи техники, улесняващи участието на МСП, и по-специално иновативни решения на възложителите в полза на МСП
- дейности за синергични действия с три съществуващи мрежи (SCI-Network, LCB-Healthcare, ENPROTEX, вж. по-долу) МСП или организациите в подкрепа на бизнеса, които желаят да участват в тези дейности, трябва да се свържат с тяхната регионална мрежа.

Бенефициенти

Мрежите EEN ще съществуват до 2013. Нова покана за участие и членство в EEN може би ще бъде стартирана за новия програмен период 2014-2020. Сегашните мрежи EEN се ръководят от организации в подкрепа на бизнеса, като например Търговски палати, или за регионална търговия, организации за насърчаване на иновациите и др.

Връзки и контакти

Website: http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm

Daniel Gassmann, Началник на сектор Изпълнителна агенция за конкурентноспособност и иновации Head of Sector, Business Services, Executive Agency for Competitiveness and Innovation (EACI) , Daniel.gassmann@ec.europa.eu
Pascale Gaucher, EACI, pascale.gaucher@ec.europa.eu
Erwan Le Guen, EACI, erwan.le-guen@ec.europa.eu

ЕВРОПЕЙСКИ ФОНД ЗА РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ (ЕФРР) И КОХЕЗИОНЕН ФОНД

Общ преглед

Съгласно приоритетите на Лисабонската стратегия 2007-2013, Програмите “Сближаване” и “Конкурентноспособност, иновации и заетост” 2007-2013 трябва да отделят средства за регионално икономическо развитие.

В резултат 75% от средствата на програмите “Конкурентноспособност, иновации и заетост” и 60% от “Сближаване” трябва да се набележат (“earmark”) мерки за иновации и конкурентноспособност с цел да:

- Стимулират духа на иновации в предприятията
- Създаване на висококвалифицирани услуги за предприятаята и групи от предприятия

Резултат: План за действие, който да направлява потока от инвестиции на програмите, и по-конкретно програмите – „Сближаване” и „Конкурентноспособност”.

Проекти за обществените поръчки, финансирани съвместно с ЕФРР: път напред?

Агенциите в подкрепа на бизнеса могат да се свържат с управляващите органи на фонда ERDF / Кохезионния Фонд, за да се уверят дали мерките, които се планират позволяват отварянето на покани за проекти на местно ниво (а именно):

- Идентифициране на добри практики за иновативни обществени поръчки,
- Проучвания как да се преодолее липсата на капацитет на МСП за кандидатстване за обществени поръчки на пазара,
- Експериментални дейности за развитие на иновативния потенциал на региона,
- Оценка на нуждите от проучвания и развитие на компаниите, ангажирани с публични услуги, нуждите на общини или организации,
- Планове за действие за помощ на бизнеса, основно на МСП за по-бързото излизане на пазара на иновативни продукти и услуги.

- Иновативни платформи и Комитети за оценяване, които да идентифицират неизползваните възможности между нуждите на възложителите и състоянието на R&D изследванията развойна дейност, и развитието на индустрията
- Разработване на модели за интегриране на практиката на обществени поръчки за “доставки на развойни продукти” при Оперативните програми

Резултатите от тези проекти могат да убедят управляващите органи да въведат специални мерки за достъп на МСП до обществени поръчки в Оперативните програми 2014-2020.

Типове дейности, които са финансирани съвместно

Инвестиции, Проучвания, Обмен на добри практики, План за действие и др.

Съвместното финансиране достига до 50% в областта на “конкурентноспособност, иновации и заетост” и 75% или 85% при “Сближаване”.

Бенефициенти

Местни власти, Организации в подкрепа на бизнеса, Предприятия, Федерации, НПО, Университети и др.

ЕВРОПЕЙСКИ ФОНД ЗА РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ (ЕФРР) И КОХЕЗИОНЕН ФОНД

Връзки и контакти

В зависимост от Страната-членка, връзките и контактите са на регионално ниво (регионален Управляващ орган) или Национален (на ниво министерство). Най-добрият начин да се намерят контактите е да напишете името на Вашия регион, следвано от ERDF 2007-2013 в google.

Има допълнителна налична информация на сайта на Европейската Комисия „Regional Policy – Inforegio“:
http://ec.europa.eu/regional_policy/index_en.htm

INTERREG IVC

Общ преглед

Програмата за междурегионално сътрудничество дава възможност за сътрудничество между регионални и местни власти от различните страни от ЕС 27, Норвегия и Швейцария. Формата на сътрудничеството е във вид на проекти, в рамките на които тези власти обменят и предават своя опит, и съвместно разработват подходи и инструменти за подобряване на ефективността на политиките на регионалното развитие, и допринасят за икономическото модернизиране на регионите. В унисон със Стратегическите Насоки на Общността за политиката на Сближаване 2007-2013, програмата има за цел да допринесе за успешното реализиране на стратегията на ЕС за икономически растеж и заетост. И в този смисъл тя е важен инструмент за осъществяване на инициативата на ЕС за регионите на икономическа промяна (RFEC). RFEC е създадена, за да подпомага регионалните и градските мрежи да открият добрите практики при икономическата модернизация, и по-специално тези, които допринасят за „дневния ред“ /agenda/ на ЕС за създаване на работни места и икономически растеж, както и да се разпространяват добрите практики във всички региони, за да се подпомогне техния икономически растеж и се намалят икономическите разлики.

Мрежи за обществени поръчки

INTERREG IVC предлага възможности на регионалните власти да подават предложения за проекти, касаещи създаването на мрежи за обществени поръчки за „доставки на развойни продукти“. И по-конкретно обществените поръчки за „доставки на развойни продукти“ са включени за пръв път като една от темите в предложенията по раздел 2.2 „по-бързо да се появят на пазара иновативни идеи .. на (RFEC), Регион за икономическа промяна- покана, която беше затворена в края на януари 2009. Няколко проекта за обществени поръчки са получили/получават в момента безвъзмездна помощ от Interreg IVC (вж по-долу).

Видове дейности, които се финансират съвместно

Два вида дейности могат да получат съвместно финансиране, в зависимост от приоритетите на поканите за предложения:

- Проекти за Регионална инициатива, инициирани от представители на регионално ниво и имащи за цел обмен на опит в специална сфера на регионална политика (като например обществени поръчки), за да се идентифицират добрите практики и да се разработят нови инструменти и методи за реализирането ѝ.

- Капитализиращи проекти, вкл. и Пилотни проекти, за да се гарантира, че идентифицираната добра практика, например от проектите за регионална инициатива, ще намери своята реализация чрез програмите за Сближаване, Регионална конкурентноспособност и Заетост, и програмите за териториално сътрудничество.

Съвместното финансиране е или 75% или 85% от допустимите разходи в зависимост от страната-членка на ЕС (50% за Норвегия).

INTERREG IVC

Бенефициенти

Обхватът на INTERREG IVC е 27-те страни-членки на ЕС. Освен това Норвегия и Швейцария са пълноправни членове на програмата и организациите от тези страни могат да участват също.

Допустими са само публични власти и органи с публично финансиране .

Партньорствата трябва да отговарят на някои изисквания (данни от 2010):

- минимум 6 и максимум 10 страни са представени в партньорството,
- участва най-малко един партньор от една от зоните на четирите инфо-точки
- участват най-малко две от 12-те последно приети членки на ЕС, тоест (България, Чешка република, Кипър, Естония , Унгария, Латвия, Литва, Малта, Полша, Румъния, Словакия, Словения).

Връзки и контакти

Website: www.interreg4c.eu

INTERREG IVC Управляващ орган на програмата , Les Arcuriales, Entrée D, 5e étage, 45 rue de Tournai, 59000 LILLE, France ; Tel : +33 328 144 100 ; F ax: +33 328 144 109

ИКТ-СЕДМА РАМКОВА ПРОГРАМА-ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ЗА ДОСТАВКИ НА РАЗВОЙНИ ПРОДУКТИ

Общ преглед

Пилотни проекти в тази област РСР /Pre-Commercial procurement/ или “Доставки на развойни продукти”. РСР позволява на публичните власти да предлагат предизвикателства към индустрията да разработва решения за проблемите на публичния сектор, които изискват технологични решения, несъществуващи все още стабилно на пазара или пък съществуващи решения, които се нуждаят от нови изследвания и развойни дейности.

Местните и регионалните власти управляват някои публични услуги, които са много важни за гражданите на ЕС и при които концепцията за доставки на развойни продукти би могла да се прилага- например при противопожарното

обурудване, местни транспортни услуги, здравеопазване, болнично обслужване и др. Чрез подобряване на развитието на толкова важни решения пред всички останали продукти на пазара, публичните власти могат, чрез тяхната роля като първи купувач и възложител на тези услуги, да създадат възможности за фирмите в Европа да вземат в свои ръце водещата роля при откриване на нови пазари.

През 2008 Комисията стартира първата покана за предложения за насърчаване на повишаване на осведомеността и споделяне на опита в Европа по темата за “Доставки на развойни продукти”, както и за създаване на мрежа на публичните власти в Европа, за да могат да подготвят проекти за този вид обществени пръчки.

През септември / Октомври 2010 Генерална Дирекция „Информационно общество и медии” може да отвори нова покана за проектни предложения.



Видове дейности, които се финансират съвместно

- Дейности, при които групи от публични власти могат да се възползват от
- Повишаване на информираността и обмен на опит
- Определяне и подготовка на съвместни РСР дейности
- Реализиране на съвместни дейности, вкл. финансиране на съвместна покана за търг
 - Два вида покани за предложения за РСР дейности
- покани, отворени за всяка област на публичния сектор
 - предложенията могат да се отнасят за ИКТ сигурността, е-правителство, транспорт, енергия
- покани за специфични потребности от публичен интерес
 - като например ИКТ в здравеопазването, ИКТ за възрастните хора, фотоника
 - Индикативен бюджет: 14 милиона (+/- 3 милиона за област)

Бенефициенти

- Минимален брой участници
- 3 независими публични възложители от 3 различни страни-членки на ЕС / Асоциирани държави
 - Допустими публични власти
- Публични възложители, планиращи да интегрират РСР в техните дейности
- Публични власти (а именно управляващи програмата за изследвания и развойна дейност, и иновации R&D&I), планиращи да осигурят инициативи за публични възложители, които да реализират РСР
 - Други: може и други, ако това е обосновано

ИКТ-СЕДМА РАМКОВА ПРОГРАМА-ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ЗА ДОСТАВКИ НА РАЗВОЙНИ ПРОДУКТИ

Връзки и контакти

Уеб-страницата на обществените поръчки за “Доставки на развойни продукти”
http://cordis.europa.eu/fp7/ict/pcp/home_en.html

Contact: Mrs Lieve BOS, European Commission, Directorate General Information Society and Media DG, Unit C2 “Strategy for ICT Research and Innovation”, BE-1049 Brussels; lieve.bos@ec.europa.eu

Рамкова програма `Конкурентоспособност и иновации` (CIP) - МРЕЖИ НА ИНИЦИАТИВАТА ЗА ВОДЕЩИТЕ ПАЗАРИ (ИВП)

Общ преглед

През 2006 Комюникето на Комисията “Да превърнем знанията в практика: Иновационната стратегия на ЕС на широка основа да улесни създаването и меркетинга на нови иновативни продукти и услуги в „обещаваща” посока- „водещите пазари”. Идеята е била да се идентифицират области, където премахването на бариерите ще допринесе за засилване на процеса на конкурентоспособност и ще доведе до възникването на нови пазари и решения, които да дадат отговор на въпросите и нуждите на гражданите. А те са по-конкретно в областите, където публичните власти играят важна роля при премахването на бариерите за новите продукти на пазара.

Инициативата за водещата роля на новите пазари се фокусира върху 6 ключови иновативни сектори с висока социално значима и икономическа стойност: устойчиво строителство, защитен текстил за персонала, предпазни облекла и оборудване, продукти на биологична основа, рециклиране, е-здравеопазване, и възобновяема енергия.

Обществените поръчки като “водещ пазар” за в бъдеще

Дейностите за 6 водещи пазари са групирани в 4 мерки :

- Обществени поръчки
- Законодателство
- Стандартизация, запазена марка и сертифициране
- Споделяне на опит и възможности за финансиране

Видове дейности, които се финансират съвместно

Обществени поръчки: мрежи на публични власти-възложители, чиито действия имат за цел да се повишат уменията и знанията и да се осъществи обмен на добри практики. Понастоящем са финансирани 3 такива мрежи (виж по-долу)

През лятото на 2011 ще се публикува покана за създаване на нови мрежи.

Вижте и : Публикуваната на 31 май 2010 покана за проектни предложения “Подготовка на предпроектни проучвания за бъдещата подкрепа на ЕС за иновативни решения в обществените поръчки” http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?item_id=4318&tpa_id=135&lang=en. Краен срок 23 юли, 2010.

Бенефициенти

Инициативата за водещите пазари обединява страните-членки, компаниите, НПО, публичните организации, други заинтересовани страни и Европейската комисия. Това сътрудничество за обществени поръчки е насочено най-вече към публичните власти като възложители, специалисти от индустрията и експерти в областта на обществените поръчки.

Връзки и контакти

Webpage:
<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy>

Контакти:
Bertrand Wert, European Commission, Directorate General Enterprise and Industry, Unit D 1 Innovation Policy Development; bertrand.wert@ec.europa.eu

Рамкова програма `Конкурентоспособност и иновации` (CIP)- Инициатива PRO INNO EUROPE

Общ преглед

PRO INNO Europe® е инициатива на Генерална Дирекция „Предприятия и индустрия“, която има за цел да се превърне в събирателна точка за анализ на иновативната политика, за обучение и развитие в Европа, с оглед да се учим от най-добрите и това да допринесе за развитието на нова и по-добра иновационна политика в Европа. Единствената цел е да се помогне на европейските предприятия да създават иновации по-добре и по-бързо, и да оптимизират и създават лостове и връзки между различните мерки за подкрепа, които съществуват в Европа (на регионално, национално или на ниво Общността). За да се постигне тази цел, PRO INNO Europe® определя важна роля на националната и регионалната иновативна политика и на тези, които подкрепят иновациите.

PRO INNO Europe® се състои от 5 основополагащи стълбове, които осигуряват интегриран подход за развитие на нови и по-добри политики:

Анализ на политиката:

1. Бенчмаркинг на осъществяване на иновацията (INNO-Metrics)
2. Анализирани на основните тенденции в иновациите (INNO-Policy Trend-chart)
3. Обединяване на световно-признати знания и контакти по отношение на иновационната политика и бизнес-иновации и улесняване на диалога между публичните власти, индустрията и академичните общности в сферата на иновационната политика (INNO-GRIPS)

Сътрудничество в областта на иновационната политика:

4. Стимулиране на сътрудничеството при транснационалната иновационна политика (INNO-Nets)
5. Осигуряване на инициативи за съвместни иновативни дейности (INNO-Actions)

Взети съвкупно те предоставят анализ, бенчмаркинг и инструменти за развитие, както и дейности за усъвършенстване на изпълнението на иновационната политика и подкрепящите я мерки, и за бъдещо сътрудничество между всички, които създават и развиват иновационна политика в Европа.

Европейска работна група за обществени поръчки:

През месец Май 2010 година, Форумът - INNO-Partnering Forum (създаден по стълб INNO Nets') инициира създаване на работна група в рамките на европейска програма - изследвания за иновации на малкия бизнес, чрез сътрудничеството на агенции за иновации в обществените поръчки. Работната група се ръководи от Комисия за стратегии и технологии Technology Strategy Board (david.golding@tsb.gov.uk; <http://www.proinno-europe.eu/partnering-forum/project-overview>). Дейностите ще включват сравнителни анализи и преглед и трансфер на съществуващи мерки за подкрепа на агенциите и може да се развие в по-тясно сътрудничество между агенциите за разработване на нови програми, насочени към иновативни МСП.

Видове дейности, финансирани съвместно

Иновационни агенции, желаещи да участват във форум INNO могат да изразят интерес преди 11 юни 2010 с формуляр на <http://www.proinno-europe.eu/partnering-forum>

Не се предвижда нова покана за предложения или създаване на мрежи PRO-Inno. Въпреки това агенции за иновации, желаещи да се присъединят към съществуващи мрежи могат да изпратят молба за членство на <http://www.proinno-europe.eu/og>

Бенефициенти

Агенции за иновации, организации на работници и служители/профсъюзи, търговски камари, федерации на работници и служители, университети, публични власти, и др.

Рамкова програма `Конкурентоспособност и иновации` (CIP) - Инициатива PRO INNO EUROPE

Връзки и контакти

Website: <http://www.proinno-europe.eu/>

Контакт: Christophe Guichard, Directorate General Enterprise and Industry, Unit D2 Support for Innovation,

МРЕЖИ ЗА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ (PPN)/ ПРОЕКТИ, КОИТО ПОЛУЧАВАТ ФИНАНСИРАНЕ ОТ ЕС

Мрежи за обществени поръчки на инициативата за водещи пазари (Програма Конкурентноспособност и Иновации):

- SCI-Мрежа: „Устойчиво строителство и Иновации чрез обществени поръчки“ ще помогне на публичните власти да използват и да управляват устойчивите иновации в строителството на обществени обекти и да се възстановят проекти в цяла Европа чрез обединяване на голяма група от участници в този процес – публични власти и други заинтересовани в сферата на строителството, за да се преодолеят трансграничното разделение и фрагментиране на този сектор. Специални работни групи фокусират своята работа по 3 теми: реновиране на съществуващия сграден фонд, иновационни строителни материали, и използване на анализ за цялостния цикъл на строителството (LCA) и разходите за него (LCC). Контакт: simon.clement@ciclei.org

- LCB Healthcare Здравеопазване: Нисковъглеродно строителство –/намаляване на въглеродните емисии/ Low Carbon Building (LCB) - Healthcare –тази мрежа се занимава и откриване на решения за нисковъглеродно строителство в сектора на здравеопазването. Ще бъде създадена платформа за мрежа за обществените поръчки на участниците в този процес, които биха искали да са про-активни в насърчаването на решения за ниско-въглеродно строителство в сектора на здравеопазването. Ще бъдат реализирани демонстрационни пилотни проекти в страните от консорциум и чиято цел ще бъде да се съберат, тестват и разработят нови инструменти, за да се разпространяват добрите практики. Контакт: gaynor.whyles@jeraconsulting.com & david.williams3@bis.gsi.gov.uk

- ENPROTEX: European Network of Protective Textile Европейската мрежа за предпазен текстил има за цел да запали искрата на иновациите в сферата на обществените поръчки, за да се удовлетворят бъдещите нужди от противопожарните дейности, чрез разнообразни методологии вкл: създаване и утвърждаване на специализирана платформа на Европейската мрежа на организациите за обществени поръчки; развитие на сътрудничество между възложителите; осигуряване на интерфейс с крайните потребители и производителите. По-специално проектът е насочен към осигуряване на индустрията с напредничави идеи за обществените поръчки в производството на предпазен текстил, както и да се насърчат иновациите в сектора. Контакт: joshua.osifeso@firebuy.gov.uk

Мрежи за обществени поръчки за “Доставки на развойни продукти” (Програма Конкурентноспособност и Иновации):

- PRECO – Усъвършенстване на иновациите при обществени поръчки за доставка на развойни продукти. Публичният сектор в Европа изпитва неимоверен натиск за промяна. Местните власти играят ключова роля в осъществяването на политиката на обществените поръчки и законодателството в тази област. Градовете или регионите следователно могат да станат много важен тест за пазара на реализиране на иновативни продукти и технологии. В този контекст е необходимо много бързо да се реагира. Общата цел на PreCo е да подкрепи публичните власти при реализирането на действия в областта на пред-търговската фаза на обществените поръчки (PCP), които стимулират иновациите чрез ангажиране на доставчиците на пазара, както и крайните потребители (Living Labs – живи лаборатории). Поради това, PreCo обединява тематична мрежа за развитие и адаптиране на европейски модели, рамки и препоръки за политики в сферата на eHealth e-Здравеопазването и e-Енергията. Контакт: suvi.kempainen@culminatum.fi

- P3ITS – Пред-търговска фаза при обществените поръчки за ITS (Интелигентни транспортни системи) иновации и развитие: С кооперативните ITS системи, шофьорите, превозни средства ще „говорят“ директно със системата за управление на трафика. Ще може да се изпраща безжично информация до дисплея на превозното средство за ограниченията на скоростта, информация за пътните знаци, известия за промяна на времето, за приближаващи аварийни превозни средства – линейки, пожарни коли или полицейски или други спешни съобщения. Освен това навременната информация и разпространяването на тази информация зависи в голяма степен от публичните власти за създаването на национална мрежова инфраструктура / крайпътна система /. В контекста на P3ITS ще бъде проучено специално как съществуващата, но все още неизползвана възможност за пред-търговската фаза на обществените поръчки може да стимулира иновациите и ще помогне да се постигне напредък и подобрят пазарните условия за въвеждане на ITS услуги. Контакт: r.lindholm@mail.ertico.com

МРЕЖИ ЗА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ / ПРОЕКТИ, КОИТО ПОЛУЧАВАТ ФИНАНСИРАНЕ ОТ ЕС

Интелигентна Енергия Европа (Програма Конкурентност и Иновации):

- APOLLON: Контакт: alvaro.oliveira@alfamicro.pt
- BUY SMART – „Зелени“ обществени поръчки за интелигентни доставки: ще се насърчава, реализира и развива занапред политиката на „зелените“ обществени поръчки (обществени поръчки за енергийно-ефективни продукти) в частни и публични институции. Чрез сътрудничество с професионални платформи, които предлагат електронни обществени поръчки на голям брой клиенти, Buy Smart за първи път ще реализира електронни „зелени“ обществени поръчки, като по този начин ще се достигне до целевата група на точното място и точното време, чрез предлагане от доставчик, който вече е спечелил доверието на купувачите. Целевата група от частни доставчици ще бъде достигната по-успешно чрез включването на професионални търговски асоциации. Ще се подобри и изграждането на капацитет чрез оферти за широкотематично обучение. Като краен резултат ще бъдат изготвени и препоръки към политиките и ще бъдат предложени за дискусии и обсъждания, за да се утвърдят „зелените“ обществени поръчки при ревизирането на NEEAPs (Национални планове за действие за енергийната ефективност) in 2011. Контакт: v.huebner@berliner-e-agentur.de

- PRO-EE – Обществените поръчки, насърчаващи мерките за енергийна ефективност: целта е да се обединят публични власти от 6 европейски страни, за да се повиши енергийната ефективност в избрани групи продукти. Съвместните обществени поръчки в широк мащаб трябва да обединят възможностите за възлагане на обществени поръчки на публичните власти, за да може да се ускори появяването на пазара на продукти, отговарящи на амбициозните критерии за енергийна ефективност. Избраните групи продукти са: офис оборудване; светофари. Pro-EE обединява участници на пазара от 6 европейски страни. Ако Вие представлявате публична власт в Австрия, Италия, Германия, Португалия, Гърция и Испания и желаете да намалите потреблението на енергия и разходите, можете да участвате и да се възползвате от съвместните обществени поръчки в областта на избраните групи продукти. Контакт: a.kress@klimabuendnis.org

- SAVE ENERGY: има за цел да промени поведението на потребителите в публичните сгради относно консумацията на енергия, фокусирайки се върху държавни служители, граждани и отговорни лица, вземащи решенията за съответните политики, чрез прилагане на ИКТ-базирани решения, по-специално системи за управление на консумацията на енергия, които ще предоставят информация в реално време за консумацията на енергия по подходящ начин. По този начин се дава възможност на гражданите да взимат решения, водещи до спестяване на енергия. Проектът се подкрепя от Отдел "ICT for Sustainable growth" – „ИКТ за устойчив растеж“ и е финансиран от ICT – PSP част от Програма Конкурентност и Иновации. Контакт: alvaro.oliveira@alfamicro.pt

- SMART-SPP: Иновации чрез устойчиви обществени поръчки – оценяват се различни подходи за насърчаване на иновациите чрез пред-търговска фаза и по-специално чрез по-ефективен и ранен диалог с пазара. Седем публични власти ще изготвят пилотни дейности на различни процедури за обществени поръчки при високо ефективни енергийни продукти. Разработва се и методология за оценка на разходи за целия цикъл на потребление на продуктите и емисиите на CO2. philipp.tepper@iclei.org

Interreg IVC (Структурни фондове):

- MKW: Making Knowledge Work (MKW) е капитализиращ проект, чийто консорциум се състои от 14 партньора, които имат за цел да подобрят иновативния капацитет на 12-те участващи региона. Общата цел е да се обменят добрите практики, за да се подобри иновативния капацитет на регионите чрез попълване на липсващите звена на иновативната верига. Проектът се фокусира върху връзката между развойните и изследователски дейности и финалния етап на иновациите: интегриращи дейности, политики и мерки, които стимулират търговското приложение на иновативни идеи.

МРЕЖИ ЗА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ / ПРОЕКТИ, КОИТО ПОЛУЧАВАТ ФИНАНСИРАНЕ ОТ ЕС

Interreg IVC (Структурни фондове):

Проектът прилага комбиниран подход на микро и макро ниво, тъй като е насочен към проекти на микро-ниво, както и към необходимите допълнителни структури, платформи и механизми, за да могат добрите практики да се приложат към специфичните регионални еко-системи. MKW интегрира добри практики, като например: дейности, които възраждат и оценяват неизползвани досега идеи и патенти от университети или по-големи компании; добри практики, които свързват изследователи и потенциални клиенти; публични власти, насърчаващи иновациите; информация за наличност и навлизане на начален капитал; стратегии за защита на интелектуалната собственост и патентите. Контакт: t.vanlier@brainportdevelopment.nl

- EUROPROC: EuroPROC е проект, който е фокусиран върху достъпа на МСП до пазарите за обществените поръчки. Неговата цел е да консолидира процеса на обществените поръчки като ключов елемент от стратегиите на МСП чрез адаптиране и подобряване на услугите, които им се предлагат като подкрепа в тази сфера. Увеличеното участие на МСП в обществените поръчки ще позволи отключването на техния потенциал за растеж и това ще има позитивен ефект върху европейската икономика като цяло. EuroPROC се координира от ACC10, каталунската Агенция за конкурентноспособност и в рамките на този проект работят заедно 10 регионални агенции за развитие и насърчаване на търговията от 10 страни – членки на ЕС. Един от основните резултати на проекта е Наръчника на най-добрите практики за услуги на МСП при обществените поръчки, осигурявани от европейски национални и регионални агенции. Контакт: isidresala@acc10.cat

Други европейски/национални/регионални проекти, които са в процес на изпълнение или вече са реализирани:

- Процеси на иновативни обществени поръчки (Baltic Metropolis Innovation Strategy project BaltMet-Network) Контакт: anna.kivilehto@euheil.be

Служба за инфраструктура и логистика в Брюксел (ЕС)

- Проектът "Urbain-Loi" streets- закон за улиците на града: Как да се строят и обновят сгради за офиси (с площ по-голяма от 50.000кв.м), за да се постигне стандарт съобразен с околната среда и енергийна ефективност? Какви са факторите за успех за този вид проекти? Ние очевидно имаме предвид този проект "Urbain-Loi" streets? Какви са последните технологични иновации, които могат да подкрепят такъв проект? Как се интегрира методологията за икономичност на разходите за този вид големи проекти, по разумен и реалистичен начин? За конаткти: lubomir.popov@ec.europa.eu

Enterprise Europe Network (EEN):

С помощта на мрежата са разработени много проекти. Вижте www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu за повече информация.

Ключови документи

Действащи директиви (Законодателен пакет) • Директива 2004/17/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 31 март 2004, координираща процедурите на обществените поръчки за органите- възложители в областта на водоснабдяване, енергоснабдяване, транспорт и пощенски услуги (30.04.2004)

- Директива 2004/18/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 31 март 2004 за координирането на процедурите по възлагане на договори за строителство при обществени поръчки, поръчки за доставки и поръчки за услуги (30.04.2004)

Изпълнение на настоящите Директиви (законодателен пакет) /Закони

- Регламент на Комисията (ЕС) N°1177/2009 от 30 ноември 2009 изм. Директиви 2004/17/ЕС, 2004/18/ЕС и 2009/81/ЕС на Европейския парламент и на Съвета по отношение на тяхното прилагане при праговете за обществените поръчки.

- Решение на Комисията 2008/963/ЕС от 9 декември 2008 изм.Анексите към Директиви 2004/17/ЕС и 2004/18/ЕС на Европейския парламент и на Съвета за обществените поръчки по отношение на списъците на договарящите органи

- Регламент на Комисията (ЕС) N°1564/2005 от 7 септември 2005 определящ стандартите за публикуване на обяви за обществени поръчки, във връзка с Директиви 2004/17/ЕС и 2004/18/ЕС на Европейския парламент и на Съвета

- Директива на Комисията Directive 2005/51/ЕС от 7 септември 2005 изм.Анекс XX към Директива 2004/17/ЕС и анекс VIII на директива 2004/18/ЕС на Европейския парламент и на Съвета за обществените поръчки

Стандартни форми и правила за речника на термините за обществените поръчки CPV

- Регламент (ЕС) No 2151/2003 от 16 декември 2003 изм.Регламент (ЕС) No 2195/2002 на Евр.Парламент и на Съвета за общия речник на термините (CPV)

- Директива на Комисията 2001/78/ЕС от 13 септември 2001 за използването на стандартните форми при публикуването на обявите за обществени поръчки

Други

- Допълнение към добрите практики, улесняващи достъпа на МСП до обществени поръчки

- Наръчник на Общността за договори за доставки

- Наръчник на Общността за обществени поръчки за услуги

- Наръчник на Общността за нормите и правилата при обществените поръчки

euroPROC

ДОБРИ ПРАКТИКИ

КЪМ СЪДЪРЖАНИЕТО

Международни обществени поръчки Виртуална Общност от ACC10 (Каталуния) – Испания

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ

Описание: Общността на международните обществени поръчки в Анела, наречена още “Anella CPI”, е виртуално място за предаване на информация, обмен на опит между компании, институции и консултанти, които проявяват интерес към пазара на международните обществени поръчки. <http://www.anella.cat/web/cpi/1>

“Anella CPI” предоставя достъп до следната информация:

- Селектирани бизнес възможности от международни организации
- Обучителни материали и наръчници за процедури и законодателство в областта на обществените поръчки
- Основни източници на информация за отворени търгове (Dg market, Devex, Devbusiness, и др. веб страници)
- Последни новини за стратегии и политики на Международни организации
- Статии от различни консултанти и експерти по обществени поръчки
- Интервюта с компании и успешни бизнес практики
- Възможности за работа с международни организации
- Сфера на сътрудничество и обмен на опит сред членовете

Месечен Бюлетин: от февруари 2010 месечният бюлетин е изпращан на всички компании, които са регистрирани във виртуалната общност “Anella CPI”.

Бюлетинът има следната структура:

- 1 бизнес пример или интервю с компания, експерт по обществени поръчки
- 1 информационен материал за обществените поръчки
- Селектирани бизнес възможности (2 или 4)
- Последни новини за международните обществени поръчки и техните стратегии (2 и 4)
- Програма на събития/дейности (обучение, търговски мисии, семинарии, и др.)

Платформата е създадена между Юни и Септември 2008. Достъп до тази платформа, компаниите имат от Януари 2009.

Международни обществени поръчки Виртуална Общност от ACC10 (Каталуния) – Испания

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ	<p>Цели:</p> <ul style="list-style-type: none">- Улесняване достъпа на МСП до информация за бизнес възможностите, финансирани от многостранни организации и оказване на помощ за да бъдат те постоянно информирани за настоящите тенденции на пазара за обществени поръчки.- Развитие и популяризиране на мрежата и обмен на опит между Каталунските компании, които проявяват интерес към международните обществени поръчки.
РЕЗУЛТАТИ	<p>За година и половина, повече от 290 компании са се регистрирали в интернет портала на общността "Anella CPI". През октомври 2009 г. е организиран специален семинар за членовете. Повече от 30 компании са взели участие в семинара.</p>
МЕТОДОЛОГИЯ	<p>Фази/Етапи :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Създаване на интернет платформа. В нашия случай, платформата вече съществуваше. Това, което ние направихме беше да създадем специален раздел за обществени поръчки. IT отделът към ACC10 беше включен в създаването на този раздел.2. Създаване на структура и въвеждане на съдържанието. В нашия случай, ние наехме външен консултант по обществени поръчки да ни помогне със структурата и въвеждането на съдържанието на сайта. Екипът на ACC10, който отговаря за обществените поръчки също беше включен.3. След като платформата беше създадена и съдържанието въведено, ние се нуждаехме от рекламиране на платформата сред компаниите. Популяризирането беше направено чрез изпращане на информационен имейл до компаниите от нашата база данни и също обяснявайки какво представлява "Anella CPI" на различни семинари и срещи, организирани от нас. В края на януари 2009 г. беше проведен специален семинар за въвеждане на платформата.4. Актуализиране на информацията и съдържанието. Най-малко веднъж седмично се въвежда нова информация и съдържанието на сайта се актуализира. В ACC10 има експерт, който отговаря за това. Екипът за обществени поръчки на ACC10 също сътрудничи и предоставя информация за публикуване. Всеки, който е регистриран във виртуалната общност може да публикува материали или да изпрати информация за публикуване, свързана с обществените поръчки.5. Веднъж месечно се налага да се провежда международна среща за да се определи съдържанието на месечния бюлетин.

Международни обществени поръчки Виртуална Общност от ACC10 (Каталуния) – Испания

МЕТОДОЛОГИЯ

Външни услуги и Бюджет

- Резултати – Разходи за външни услуги:

Разходите за външни услуги през първата година бяха доста високи. Ние трябваше да наемем външен експерт за създаване на платформата и въвеждане на съдържанието. Няколко членове от екипа на ACC10 също бяха включени. Разбира се, това може да бъде направено от служители на организацията, ако в нея работят подходящи експерти, които да извършат тази работа. Най-малко един технически експерт и един експерт по обществени поръчки са необходими при първата фаза – изграждане на платформата.

Веднъж, след като платформата е създадена, разходите за поддръжка са ниски. Те зависят от уебсайта, който е използван и това дали е необходимо да се плати годишна такса. Във всеки случай, търсенето и актуализирането на информацията, и представяне на съдържанието трябва да бъде направено от служител или външен персонал.

- Печалба

Регистрацията в “Anella CPI” и вписването за бюлетина са безплатни.

Персонал и необходимо време

- Търсене на информация, публикуване на съдържанието на сайта и изготвяне на месечен бюлетин – 1 служител (непълно работно време или около 1-2 часа дневно). Този служител трябва да има основни познания за обществените поръчки и ИТ компетенции.

- Търсене на информация и съдържание. Ежеседмично сътрудничество с екипа за Международни обществени поръчки в ACC10 (Управител на офиса в Барселона, Представителство в ЕС Многостранни Дружествени Въпроси във Вашингтон DC). Необходимо време: от 2 до 5 часа седмично измежду 6 човека

ЗАБЕЛЕЖКА

Първоначалните разходи и време за създаване на платформата, структурата и въвеждане на съдържанието е по-интензивно в началото.

Това, което е важно - структурата да е ясна и информацията лесна за намиране от компаниите. Информацията трябва да бъде актуализирана най-малко веднъж седмично.

Компаниите би трябвало да считат, че като финансират някои от разходите, печелят пари, рекламирайки компаниите си на сайта.

Международни обществени поръчки Виртуална Общност от ACC10 (Каталуня) – Испания

КОНТАКТ	Г-жа Анна Доминго, Ръководител на екип “Международни обществени поръчки” annadomingo@acc10.cat Ms. Anna Domingo, Project Manager for International Public Procurement annadomingo@acc10.cat
УСПЕШНА ПРАКТИКА	<p>Albea Transenergy S.L. Ms. Marie Luce Saillard ml.saillard@albea-transenergy.com</p> <p>- Какви са резултатите за Вашата компания? Услугата на Анелла ни помогна да затвърдим позицията на нашата компания на международно ниво и да работим за засилване на регионите в света, в които има реално търсене или възможности за проекти.</p> <p>- По какъв начин тази услуга помогна на вашата компания да постигне тези резултати? Анелла позволява достъп до различни услуги: * Създаване на синергия сред компаниите в нашата сфера на дейност * Събиране на информация * Бизнес възможности * Взаимодействие между публичните власти и частните компании</p> <p>- Как бихте усъвършенствали тази услуга? Общото класифициране на дейностите е силно фокусирано върху индустриалните аспекти и не е много добре адаптирано за консултантите. Това може да се подобри чрез развитие на услуга мониторинг на възможностите. Услугата за достъп до международните търгове не позволява да се свалят пълните текстове в офертите. Усъвършенстването на настоящата услуга би улеснило участието на компании (което е една от основните цели на Анелла – да насърчи предприятията да участват в обществените поръчки).</p>

Диагностициране от ERAI – FRANCE – www.eraf.org

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ	<p>- Описание</p> <ol style="list-style-type: none">1. Утвърждаване на потенциалните възможности на компаниите за участие в обществени поръчки (дали те имат достатъчен финансов и човешки ресурс).2. Утвърждаване на съществуващия пазар и бизнес възможностите чрез търсене на отворени търгове, подбирайки компании със специфични продукти и услуги. <p>- Цели</p> <p>Основната цел на този инструмент е да осъществи подробно изследване за потенциала на компаниите по отношение на международните обществени поръчки, финансирани от помощи за развитие.</p>
РЕЗУЛТАТИ	ERAI - проведени 64 диагностики - 2008
МЕТОДОЛОГИЯ	<p>- Фази/Етапи</p> <ul style="list-style-type: none">• Разговор по телефона или среща с компанията• Представяне на дейността на компанията, нейните продукти или услуги, нейните клиенти (публични организации или частни фирми).• Информация за оборота и оборота от износ, за персонала и неговите чуждо-езикови компетенции, за опита на компанията в обществените поръчки (национални или международни), опит в износа, представителства в чужбина, финансова стабилност и др.• Търсене на отворени търгове <p>Резултатите от търсенето, заедно с разясненията, се изпращат на компаниите за да имат те прецизен обзор относно наличните международни обществени поръчки и бизнес възможности.</p>

Диагностициране от ERAI – FRANCE – www.era1.org

МЕТОДОЛОГИЯ

- Външни услуги и Бюджет

- Разходи

База данни за проектите и търговете. Примери от съществуваща база данни (финансиране по програми и помощи за развитие):

- DevBusiness (Официална база данни на Световната Банка): от \$550 до \$795 на година

- DGMarket (Официална база данни на Световната Банка): от \$550 до \$1000 на година

- Devex: \$765 годишно - за малък брой бизнес членове

- PROAO (Френска база от данни за обществени поръчки, финансирани от помоща за развитие): €450 на година

- UN Data bases: безплатна база данни на ООН

- Уеб сайтове на различни Финансови донори: безплатно

- Приходи

- Цена за компаниите: безплатно

- Информацията от различните бази данни също е използвана за платена търговска услуга за мониторинг; Техните разходи могат да бъдат погасени (възврънат) бързо

- Персонал и необходимо време

- Необходим персонал

1 служител

- Необходимо време

• Първоначална информация за публикувани покани за набиране на оферти: 30 минути

• Проучване на съществуващите търгове и изпращане на имейл до Компанията с описание на основните неща, които предстоят - препоръка или съвет – 1 час

- Среща с компанията за обсъждане на окончателното решение: между 1 час и 1 час и 30 минути

ЗАБЕЛЕЖКА

Даването на конкретни примери е най-добрият начин да се убеди една компания да участва в обществени поръчки.

Диагностициране от ERAI – FRANCE – www.eraf.org

КОНТАКТ	Данни за контакт ERAI Алис Бомел / alice.baumelle@eraf.org
УСПЕШНА ПРАКТИКА	<p>1- Какви са резултатите за Вашата компания? Разбрах, че моята компания беше компетентна и отговаря на условията да участва с оферти в няколко международни обществени поръчки и по-специално такива към ООН. Регистрирах моята компания с насоченост възложител или купувач ООН и към нас беше отправено запитване с оферта за доставка. Днес, компанията е част от базата данни на ООН с техните потенциални доставчици.</p> <p>2- Как тази услуга помогна на вашата компания да постигне този резултат? Диагностиката, която направи ERAI ми показва конкретни примерни оферти, които съвпадаха с дейността на нашата компания и другите параметри – размер и ресурс. След това ERAI ме посъветва да се участвам в събитие, организирано от възложителя и по този начин пряко да потвърдя интереса към услугите на компанията от различните агенции към ООН.</p> <p>3- Как бихте усъвършенствали тази услуга? Диагностика е необходим етап при оценка на потенциала на този пазар, но също така е само една начална стъпка в обществените поръчки. Това, което е от съществено значение, преди спечелването на даден търг, е дългосрочен процес. Затова би могло да се предоставят още съвети за участие в търгове по време на диагностичната фаза.</p> <p>BLASCOM IT / M. Pierre Blasco</p>

TSS – Система за Търгове от ITD HUNGARY – HUNGARY - www.itd.hu

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ	<p>- Описание Основната цел на услугата е да предостави първоначална информация и възможности за бизнес на МСП.</p> <p>- Цели Голяма част от МСП не участват в процедурите за обществени поръчки защото не разполагат нито с финансов ресурс, нито могат да отделят време да търсят търгове и възможности за бизнес. Стотици нови обявления за обществени поръчки излизат ежедневно в системата за търгове на EC(TED). След попълване на регистрационната форма и определяне на критериите за селекция, софтуера на Системата за търгове използва базата данни за да открие само онези обяви, които отговарят на зададените критерии. Тези обяви за търгове ще бъдат препратени по имейла на клиентите на английски език веднъж седмично. Продуктите и дейностите са определени чрез Общия речник на термините (CPV кодове) и могат да бъдат променяни и разпространени по всяко време.</p>
РЕЗУЛТАТИ	120 регистрирани компании в Системата за търгове
МЕТОДОЛОГИЯ	<p>- Етапи</p> <p>За да се въведе този вид система в дома трябва:</p> <ul style="list-style-type: none">• Да се определи потенциала на институцията и бюджета (кой ще предоставя услугата)• Да се проучат потребностите на МСП за да се подсили нуждата от въвеждане на системата• Преговори, сключване на договор с компанията, която предоставя системата• Определяне на служител за тази задача• Съдействие за усъвършенстване на неговите/нейните умения чрез специално обучение (той или тя трябва да бъде креативна личност за да доразвие системата) <p>- За компаниите:</p> <ul style="list-style-type: none">• да популяризира системата сред компаниите• да отговори на нуждите на всяка компания• да определи профила на всяка компания с нейния CPV код и критерии (тогава съобщенията се изпращат директно до компаниите по имейла)

TSS – Система за Търгове от ITD HUNGARY – HUNGARY - www.itd.hu

МЕТОДОЛОГИЯ

- Бюджет и инструменти

- Разходи

Лиценз за софтуер: 2,500 Евро на година

- Приходи

За компаниите достъпа до системата е безплатен

От бюджета на EEN (Мрежа Европа Предприятия)

- Персонал и необходимо време

- Необходим персонал
1 служител

- Необходимо време

Всяка седмица, 15 минути за изпращане на процедурите и допълнително 2 часа седмично за извършване на регистрации, отговор на въпроси, свързани със системата, за промени на профилите, ако е необходимо.

КОНТАКТ

Ms. Orsolya Répásy / orsolya.repasy@itd.hu

ETIS – Интелигентна услуга за Европейските търгове от GREX (Търговска палата на Гренобъл) – Франция - <http://www.grex.fr/>

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ	<p>- Описание</p> <p>ETIS е онлайн бизнес информационна услуга на Европейските търгове: обявите в ОБ на ЕС и обявите за търгове от 9 Европейски страни (Австрия, Белгия, Чехия, Германия, Франция, Ирландия, Италия, Испания и Швейцария). Компаниите са подпомагани при определяне на техния профил (код на продукта, ключови думи и др.) и след регистрация, обявите за търгове автоматично се изпращат от системата по имейл.</p> <p>Тази ETIS система е била създадена с помоща на Европейски партньори от различни страни в рамките на програма Е-Съдържание, чиято цел е да направи дигиталното съдържание по-достъпно, използваемо и в употреба. Програмата е приключила, но системата и услугата за компаниите все още съществува.</p> <p>- Цели</p> <p>ETIS е онлайн услуга за мониторинг, която цели да събере информация за търгове не само от ОБ на ЕС, но също от официалните вестници на няколко Европейски страни.</p>
РЕЗУЛТАТИ	<p>110 регистрирани компании в системата. Тази услуга се предоставя от 2006 г. насам и е разпространена от няколко партньора в Европа.</p>
МЕТОДОЛОГИЯ	<ul style="list-style-type: none">• Намиране на добър местен партньор, който ще установи базата данни на местните търгове• Договаряне на достъп до базата данни на ОБ на ЕС• Договаряне на достъп до базата данни на местните търгове• Изграждане на интернет платформа• Популяризиране на услугата (Е-мейли, публикации в пресата, семинари и др.)• Организиране на среща със заинтересованите компании за да се определи техния профил и да се направят ETIS адреси /акаунти/.

ETIS – Интелигентна услуга за Европейските търгове от GREX (Търговска палата на Гренобъл) – Франция - <http://www.grex.fr/>

МЕТОДОЛОГИЯ

Разходи, инструменти и бюджет

- Разходи
- Еднократна такса за участие за да бъде организацията партньор на ETIS и за да може да продава услугата
- Разходи за поддръжка всяка година
- Приходи

Цена за компаниите: 294 Евро за 1 година за търговете в ОБ на ЕС + допълнителна такса за достъп до националните търгове (360 до 696 Евро годишна такса за 1 страна)

Персонал и необходимо време

- Необходим персонал
- 2 членове от състава на услугата Обществени поръчки (семинари, директна помощ на компаниите и ETIS бизнес информационна услуга)
- Необходимо време
- 2 часа за среща с всяка една компания за създаване на нейния регистрационен профил

ЗАБЕЛЕЖКА

За организациите, желаещи да създадат своя собствена онлайн бизнес информационна платформа:

- Да се вземат предвид лингвистични проблеми, които могат да възникнат при създаване на базата данни
- Да не се подценява необходимото време за събиране на информацията за да бъде тя колкото се може детайлизирана
- За да работи тази услуга е необходим обучен персонал с много добри технически умения
- Основното нещо, което трябва да има е добрата мрежа на чуждестранните партньори, не е възможно да се прави отделно подобно нещо

Новите членове, които могат да се присъединят към ETIS и да предлагат тази услуга на своите членове:

- Организациите трябва да произхождат от страни, които не са част от ETIS
 - Организациите трябва да добавят информацията за търговете от тяхната страна в базата данни на ETIS
- Заинтересованите организации биха могли да се свържат с ETIS за допълнителна информация.

ДОБРИ ПРАКТИКИ

ВЪВЕДЕНИЕ | EUROPROC | ИНИЦИАТИВИ НА ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ | ДОБРИ ПРАКТИКИ | ЗАКЛЮЧЕНИЕ | ПРИЛОЖЕНИЯ

ИНФОРМАЦИЯ | ОБУЧЕНИЯ | НАСТАВНИЧЕСТВО | МЕЖДУНАРОДНА ПОДКРЕПА

Виртуална Общност | Диагностициране | Система за търгове | ETIS | Средства за Информация

ETIS – Интелигентна услуга за Европейските търгове от GREX (Търговска палата на Гренобъл) – Франция - <http://www.grex.fr/>

КОНТАКТ	Ms Dolores ADAMSKI / dolores.adamski@grex.fr Допълнителна информация за ETIS и останалите партньори, които работят за ETIS е публикувана на: www.etisys.com
УСПЕШНИ ПРАКТИКИ	<p>-Какви са резултатите за компанията? Ние можем да проследяваме експедитивно тенденциите при покупките в публичния сектор. Ние се надяваме да открием реална възможност за в бъдеще.</p> <p>-Как тази услуга помага на вашата компания да постигне този резултат? ETIS е полезен инструмент за получаване на информация за новите проекти и потенциалните купувачи в публичния сектор на Европейско ниво, особено за страните, върху които сме решили да се фокусираме. Също така, услугата ни предоставя възможност да научим повече за нашите конкуренти (и потенциални нови партньори) чрез възложените договори</p> <p>HYDROKARST / M. Michel Vuillermet</p>

Бюлетин и средства за информация от АГЕНЦИЯ ЗА ИНВЕСТИЦИИ и ТЪРГОВИЯ НА ФЛАНДРИЯ – БЕЛГИЯ
www.flandersinvestmentandtrade.com

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ

- Описание

За да се предостави информация на широк кръг компании, АИТФ изготвя информационни бюлетини за проекти и търгове по сектори и пазари. АИТФ използва главно DEVEX базата данни, където са създадени 15 различни секторни аларми, които предоставят информация за проекти и търгове от международните организации (ООН, CERN, ESA, Червения Кръст и др.) и международни финансови институции (Световната Банка, Американска Банка за Развитие, Азиатска Банка за Развитие, EBRD и др.). Компаниите са регистрирани по сектор/пазар и получават бюлетин(и), които съответстват на тяхната дейност. Информацията за търговете също се събира от персонала на АИТФ в главния офис-седалище на организацията и нейните офиси в чужбина или от тяхната мрежа с контакти.

- Цели

Този инструмент има няколко основни цели:

- Предоставяне на информация за процедурите за обществени поръчки и/или търгове към международни организации и международни финансови институции чрез уеб страници, бюлетин и имейли, изпращани на широк кръг компании
- Създаване на усещане за огромните търговски възможности, които тези организации предоставят
- Убеждаване на компаниите, че процедурите, свързани с обществените поръчки (често възприемани като пречка) може да бъдат изпълнени - Насърчаване на компаниите да участват в търгове

РЕЗУЛТАТИ

Тези информационни източници са използвани от регулярна група компании – 600 фирми.

МЕТОДОЛОГИЯ

Етапи

- Вписване за базата данни за международни проекти и търгове (и ако е възможно също мобилизиране на мрежата в чужбина за повече директна информация за проекти и търгове)
- Създаване на профил, отговарящ на основните сфери на дейност във вашия регион и на заинтересованите компании към услугата
- Популяризиране на услугата сред компаниите
- Среща със заинтересованите компании за определяне на техните пазари
- Идентифициране на профилът, който отговаря на дейността на компанията
- Разпространяване на информацията чрез информационни средства като директни писма по електронната поща и публикации на уеб страницата и в бюлетина. (1 ежедневен имейл с търговете към Световната банка, Регионалните банки за развитие и ЕС)

Инструменти и Бюджет

- Разходи за външни услуги:
DEVEX база данни: \$765 за година за членство на малък бизнес

Други онлайн бази данни, които са финансирани от помоща за развитие и могат да бъдат използвани:

- DevBusiness (Официална база данни на Световната банка): \$550 до \$795 на година
- DGMarket (Официална база данни на Световната банка): \$550 до \$1000 на година
- PROAO (Френска база данни за обществени поръчки, финансирани със средства на помоща за развитие) : €450 на година
- ООН База данни: безплатно
- Уеб страници на различни финансови донори: безплатно
- Приходи
- Цена за компании: безплатно
- Разноските за персонала се поемат от годишния бюджет на Фламандското правителство за управление на нашата Агенция

- Персонал и необходимо време

- Необходим персонал
1-2 служители
- Необходимо време
2 часа седмично

ЛОБРИ ПРАКТИКИ

ВЪВЕДЕНИЕ | EUROPROC | ИНИЦИАТИВИ НА ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ | ДОБРИ ПРАКТИКИ | ЗАКЛЮЧЕНИЕ | ПРИЛОЖЕНИЯ

ИНФОРМАЦИЯ | ОБУЧЕНИЯ | НАСТАВНИЧЕСТВО | МЕЖДУНАРОДНА ПОДКРЕПА

Виртуална Общност | Диагностициране | Система за търгове | ETIS | Средства за Информация

Бюлетин и средства за информация от АГЕНЦИЯ ЗА ИНВЕСТИЦИИ и ТЪРГОВИЯ НА ФЛАНДРИЯ – БЕЛГИЯ
www.flandersinvestmentandtrade.com

ЗАБЕЛЕЖКА

Това е различно средство за предоставяне на бизнес информация: вместо да дава индивидуална и специално изготвена информация за всяка отделна компания, АИТФ изпраща обща информация за пазара/сектора на група компании. Информацията създава осведоменост, в резултат на това се увеличава и броят на участници в семинари и срещи, организирани от възложителите. Тази услуга може да бъде много полезна за различни групи компании и клъстери.

КОНТАКТ

Johan Malin / johan.malin@fitagency.be

Специализирано Техническо Обучение от ERAI – FRANCE – www.eraf.org

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ	<p>- Описание Този инструмент се състои в организиране на работни ателиета с участието на външни експерти. Примерните теми са: писане на CV на експерт, банкови гаранции, създаване на консорциум, среща с финансови донори, Процесите на финансиране от ЕС и др. Тези работни ателиета са 4 часови обучителни сесии, които събират малка група от компании (не повече от 15 участници) със специфични обучителни примери и упражнения.</p> <p>- Цели Този инструмент беше създаден за да отговори на потребностите на компаниите за по-добро разбиране и повече информация за процедурите при обществените поръчки и техническите аспекти при подаване на оферти.</p>
РЕЗУЛТАТИ	През 2008, 57 компании бяха регистрирани за 4 обучителни сесии.
МЕТОДОЛОГИЯ	<p>- Етапи</p> <ul style="list-style-type: none">• Намиране на тема, която съответства на потребностите и очакванията на компанията• Намиране на специализиран и опитен лектор• Изготвяне на програмата с информация за лекторите, практическите упражнения и обучителните примери• Изготвяне на регистрационна форма, която да включва следните въпроси:• Опит на компанията в търгове за обществени поръчки• Опит в специфична тема на семинара• Друг въпрос, който ще помогне за по-добро определяне на съдържанието в презентацията на този, който води обучението• Популяризиране на обучителния семинар чрез изпращане на информация по имейла и публикуване на съобщения в пресата.• Откриване на семинара с кратко представяне на организацията и нейните услуги в сферата на обществените поръчки• След семинара, получаване на обратна връзка от компаниите относно обучението чрез анкета с въпроси или обаждане по телефона. Това ще спомогне за определяне на потребностите на компаниите за да се подберат по-добре бъдещите теми или услуги, които да бъдат развити.

Специализирано Техническо Обучение от ERAI – FRANCE – www.era1.org

МЕТОДОЛОГИЯ

- Външни инструменти и Бюджет

- Разходи за външни услуги
- Презентация на експерта и подготовка на семинара: между €800 и €1000
- Транспорт и настаняване на експерта в хотел (хотел, влак, такси и т.н. ако е необходимо)
- Зала (ако няма такава без такса за наем)
- Кафе пауза
- Приходи
- Цена за компаниите: около 100 € за участник
- Средства от бюджета на Региона

Някои лектори не изискват хонорар, което означава, че може да се организира безплатен семинар за всички компании. Такива са случаите с представителите на международните институции (Световна Банка и др.) или представители на публични организации. Такъв е и случая за служител на банка за сесия, посветена на банковите гаранции.

Това по-скоро би могло да се каже, че е повече информационна сесия, отколкото, специализирано техническо обучение, но може да предостави възможност на организацията да разшири кръга от компании.

- Персонал и необходимо време

- Необходим персонал
1 служител
- Необходимо време

Подобни организации на ERAI: около 8 часа общо

За обучителния семинар 4 часа

ЗАБЕЛЕЖКА

Ако безплатните сесии имат по-голям брой участници (30 или 40 в нашия случай), то платените обучителни сесии трябва да бъдат за ограничен брой участници 10-15 души, които да се включат по-добре по време на упражненията и случаите на обучение.

Специализирано Техническо Обучение от ERAI – FRANCE – www.eraf.org

КОНТАКТ	Alice BAUMELLE / alice.baumelle@eraf.org
УСПЕШНА ПРАКТИКА	<p>- Какви са резултатите за вашата компания? За обществените поръчки в рамките на помощите за развитие на ЕС (външна помощ от ЕС), ние разчитаме на нашите партньори в чужбина, че те ще търсят възможности за участие в търгове, главно в Африка, и ние подаваме оферти единствено в тези търгове, които са специфични. В момента аз имам по-независимо и ефикасно планиране и проучване, и компанията може да бъде про активни в новите страни.</p> <p>- Как тази услуга помогна на вашата компания да постигне този резултат? Участвах в специализираното техническо обучение за EuropeAid, организирано от ERAI и с лектори на високо ниво. Това обучение продължи половин ден и за много кратко време ми позволи да разбера целия процес при обществените поръчки в рамките на проекти, финансирани от Помощите за развитие на ЕС: политическо ниво и организация, полезна информация за това къде могат да се намерят подобни проекти и търгове, как се правят предвиждания и позициониране, и как се подават оферти. За начинаещ човек това наистина не беше проблем, обучението беше много изчерпателно и с конкретни примери.</p> <p>- Как бихте подобрили тази услуга? Моите съвети за усъвършенстване на тази услуга – да се организират семинари в определени страни с местни лектори и експерти за да се получи възможно най-надеждна информация за обществените поръчки в съответната държава. Опитът и експертните умения на лекторите не са достатъчни, трябва да се вземат предвид и уменията за преподаване. Бихме оценили много добре получаването на предложения за темите за обучение в началото на годината: така бихме могли да посочим онези, които отговарят на нашите потребности и да предложим други.</p> <p>SYLENE / M. Jocelyn Clouet</p>

Работни семинари за спечелване на търг – от Европейски център за информационно обслужване (EISC Ltd) – Великобритания – www.winningtenders.eu

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ

- Описание

Този инструмент покрива необходимостта на МСП да подават по-добри оферти благодарение на 4 часово обучение за спечелване на търгове:

- Процедури при обществените поръчки
 - Защо и как възлага възложителя
 - Къде да се намерят бизнес възможности
 - Как се попълва въпросника за предварителен подбор
 - Необходими документи
 - Съвет
 - Примерни казуси и упражнения
- Лектори на обучението са:
- Служители на организацията
 - Експерт по обществени поръчки
 - Външен консултант/експерт, например такъв, който се занимава с изготвяне на оферти

- Цели

Този инструмент цели да предостави на компаниите точно определени познания, от които те се нуждаят за да участват с по-добри оферти в национални и международни търгове.

РЕЗУЛТАТИ

Това обучение е въведено през 2003. Има голямо търсене за този вид обучения. Всеки път когато се провеждат времето, определеното за това минава много бързо. Обратната връзка за различните обучения и семинари е била много добра или отлична за всеки отделен случай. За последните 7 години сме организирали приблизително 20 работни семинара годишно събирайки заедно 10 - 15 компании. Работните семинари за подготвяне на оферти за Олимпийските игри през 2012 са проведени за максимално 50 компании. Около 60 -70% от компаниите, които са участвали в този вид работни семинари по-късно се регистрират за нашата услуга “търсене на покани за търгове”.

Работни семинари за спечелване на търг – от Европейски център за информационно обслужване (EISC Ltd) – Великобритания

МЕТОДОЛОГИЯ

- Етапи

- Експерти с основни познания могат да организират такъв вид семинари
- Създаване на база данни за консултанти, експерти, публични организации възложители, които могат да бъдат и лектори
- Организиране на семинар с определена община и отдела за икономическо развитие. Общината често пъти изпраща един от своите служители като лектор. Освен това, тя може да осигури зала и да се погрижи за ободряващите напитки по време на кафе паузата.
- Намиране на допълнителен лектор като например експерт по изготвяне на оферти
- Популяризиране на работния семинар
- Опити за това как семинарът да се адаптира към слушателите чрез даване на примери от търгове, отнасящи се към тяхната дейност
- След събитието, проучване – анкета за обратна връзка (с 10 въпроса) сред компаниите участнички

- Външни инструменти и Бюджет

- Разходи за външни услуги - Няма
- Приходи
- Цена за компаниите: безплатно
- Местните власти често оказват подкрепа чрез осигуряване на зала, напитки, известна финансова подкрепа
- EEN Мрежа (Мрежа на предприятията Европа)

- Персонал и необходимо време

- Необходим персонал - 2 служители от организацията
- Необходимо време
- Между 2 и 4 часа за подготовка на събитието и няколко часа за популяризиране на обучението, няколко седмици преди неговото провеждане
- 4 часа обучителен семинар

Работни семинари за спечелване на търг – от Европейски център за информационно обслужване (EISC Ltd) – Великобритания – www.winningtenders.eu

ЗАБЕЛЕЖКА	<ul style="list-style-type: none">- Когато се популяризира събитието, информацията трябва да е възможно най-ясна, да представя това, което предлага обучението, за да се избегне отлагане поради някакво недоразумение или лоша комуникация- Адаптиране на презентацията към участниците – тя трябва да не е усложнена, лесно разбираема и достъпна, да се избягва използването на сложни думи, да е точна- Помощ и съвет от Европейската Мрежа на предприятията- Сесиите трябва да са по-кратки и обобщаващи. Информационните сесии трябва да са между 30 минути и 1 час и 30 минути и да събират заедно голям брой участници (100-150 компании)
КОНТАКТ	Toni SARAIVA / toni@eiscltd.eu
УСПЕШНА ПРАКТИКА	<ul style="list-style-type: none">- Какви са били резултатите за Вашата компания? Ние участвахме в първия семинар, който EISC проведе преди 6 години. От тогава, ние се усъвършенствахме в търсенето на търгове и в момента очакваме да научим по-подробно как става възлагането на поръчката, кой е спечелил, каква е сумата по договора и кога договорът ще бъде подновен. Също така, ние направихме обстоен преглед на начина, по който изготвяме нашите оферти, за да ги направим по-кратки и по-ясни. В резултат спечелихме 30% от поръчките, за които кандидатствахме с оферта.- По какъв начин тази услуга помогна на вашата компания да постигне този резултат? Като ни накара да се замислим върху това какво търси възложителят, а не от наша гледна точка - как тази услуга ни помага за постигане на резултата. <p>Как бихте подобрили тази услуга? Да продължи да ни информира за възможностите, да ни предоставя информация за възлагането на обществени по още по-добър начин.</p> <p>HERNE CONSULTANTS, M. Philip Poulter</p>

Събития „Запознай се с купувача“ от Децентрализирано управление на Уелс · Обединено Кралство www.wales.gov.uk

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ	<p>- Описание Тази услуга е предоставяна в цял Уелс от 4 външни доставчици. “Запознаване с купувача” на събития - обикновено с продължителност 1 ден. Форматът на всяка “Среща” събитие варира, някои започват с общ семинар (около 1-2 часа), последвани от индивидуални срещи; докато при други има само среща с купувачи /възложители/. Основно, събитията са насочени към купувачи, които са организации от публичния сектор и понякога за купувачи от частния сектор за специфични поръчки. “Срещите с купувача” на събития са част от един по-голям проект за достъп на МСП до обществени поръчки - “Услуга за подкрепа на доставчика” - с “Как се предлагат услуги за семинари”.</p> <p>- Цели Основната цел на този инструмент е да даде възможност на компаниите да срещнат директно възложителите и така да получат информация от “Първа ръка” за процедурите и необходимите услуги. Той също позволява на компаниите да свържат една с друга, което може да доведе до съвместно участие в търгове под формата на консорциум.</p>
РЕЗУЛТАТИ	<p>20 събития “Запознаване с купувача”, организирани годишно с от 50 до 100 представители на бизнеса за всяко едно от тях. През 2009-10 “Услугата за подкрепа на доставчика” е помогнала на МСП в Уелс да спечелят договори на стойност 65.5 милиона лири.</p>
МЕТОДОЛОГИЯ	<p>- Етапи</p> <ul style="list-style-type: none">• Контакт с купувач от публичния сектор (или купувач от частния сектор)• Идентифициране на добър говорител от този публичен сектор• Избор на зала• Популяризиране на събитието (публикация в местната преса, уеб страница и др.) сред компаниите в сектори, които отговарят на определените потребности на публичния сектор• Изготвяне на оценка в края на събитието <p>- Външни инструменти и Бюджет</p> <ul style="list-style-type: none">• Разходи за външни услуги <p>Разходите за организиране на събития “Запознаване с купувача” възлизат на 100 000 лири за година. Тези разходи включват наем на зали, кафе паузи, провеждане на събитията</p> <ul style="list-style-type: none">• Приходи <p>- Цена на услугата за компании: бесплатно - Проектът е финансиран от ЕФРР</p>

ДОБРИ ПРАКТИКИ

ВЪВЕДЕНИЕ | EUROPROC | ИНИЦИАТИВИ НА ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ | ДОБРИ ПРАКТИКИ | ЗАКЛЮЧЕНИЕ | ПРИЛОЖЕНИЯ

ИНФОРМАЦИЯ | ОБУЧЕНИЯ | НАСТАВНИЧЕСТВО | МЕЖДУНАРОДНА ПОДКРЕПА

Техническо обучение | Семинари | Запознай се с купувача

Събития „Запознай се с купувача“ от Децентрализирано управление на Уелс · Обединено Кралство www.wales.gov.uk

МЕТОДОЛОГИЯ	- Персонал и необходимо време • Необходим персонал 1 служител • Необходимо време 2-3 дни за организиране на събитие
ЗАБЕЛЕЖКА	За да се внедри тази услуга трябва да идентифицирате купувачите/възложителите/ и доставките, които техните организации търсят.
КОНТАКТ	Alan Jones / alan.jones2@wales.gsi.gov.uk

КЛУБ ОТ ФИРМИ – от АГЕНЦИЯ ЗА МЕЖДУНАРОДНО РАЗВИТИЕ НА ЕЛЗАС – Франция - www.alsace-international.eu

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ

- Описание

Често пъти МСП са по-склонни да участват самостоятелно в търгове за обществени поръчки. Поради тази причина Агенцията за международно развитие на Елзас е разработила специална услуга, наречена “Достъп до Международни и Европейски Обществени Поръчки” (ДМЕОП), като една от целите е за създаване на база данни за нейните членове чрез представяне на Фирмени профили за да:

- Насърчаване на контактите между членовете и развитие на стратегически партньорства в цял свят
- Популяризиране на Елзаските компании в чужбина чрез тяхното ноу хау

Това взаимодействие между компаниите е подсилено чрез организиране на допълнителни събития за създаване на междуфирмени контакти и мрежи сред членовете (форуми, търговски мисии, обучителни програми и др.) както и реализиране на неформални и социални срещи за засилване на междуфирмените контакти. Агенцията подпомага компаниите през различните фази на обществените поръчки - от публикуването на обявите за търгове, по време на изготвяне на офертите, до сключване на договори с възложителите.

- Цели

Тази услуга цели да насърчи създаването на контакти между компаниите и предоставя технически консултации за изготвяне на оферти и създаване на консорциуми.

РЕЗУЛТАТИ

115 компании са регистрирани за тази услуга

Клуб от фирми - от АГЕНЦИЯ ЗА МЕЖДУНАРОДНО РАЗВИТИЕ НА ЕЛЗАС – Франция - www.alsace-international.eu

МЕТОДОЛОГИЯ

- Етапи

- Определяне на целевите компании в региона, потенциално заинтересовани от участие в обществени поръчки. Информирани на компаниите за бизнес възможностите в сферата на тези пазари, засилване на техния интерес да станат членове на Елзаската Бизнес Мрежа за Обществени поръчки.

- Определяне на капацитета на компанията за конкурентно участие в тези пазари и оказване на подкрепа при изготвяне на пълен профил на компанията, очертаващ бизнес целите, географските зони и икономическите сектори. Предоставяне на първоначално обучение, което включва работа с компютърна програма, за да могат компаниите да бъдат интерактивни потребители на системата.

- Профилът предоставя следната информация:

- Основна информация за компанията: оборот, дейност, година на създаване и т.н

- продукти/услуги за износ

- географски район(и), които представляват интерес

- географски район (и), в които компанията има опит

- опит в обществените поръчки

- необходимо обучение и услуги за подкрепа

- Изготвяне на каталог с общ профил на компаниите за да се популяризират и рекламират те при участие на Агенцията в търговски мисии - “Елзас талантливият партньор за вашия Международен Проект”

- Създаване на Интернет и Интранет платформа (открит форум) за членовете с информация за обществените поръчки, възможност за актуализиране на техния профил онлайн, обмен на документи при общи проекти, план на дейностите и др.

- Насърчаване на информираността чрез организиране на колективни дейности:: Информационни/Обучителни срещи, семинари, търговски мисии, събития с цел контакти и др.

- Външни услуги и Бюджет

- Разходи за външни услуги

- Интернет база данни: 30 000 Евро / на година за всички публични услуги, свързани с обществените поръчки (, информация за обществени поръчки)

- Приходи

- Цена за компании: 350 Евро / на година за всяка услуга, свързана с обществените поръчка (бизнес информация, интернет платформа клуб на компаниите и др.)

- Субсидия от Регионалния Съвет на Елзас за тази дейност

ДОБРИ ПРАКТИКИ

ВЪВЕДЕНИЕ | EUROPROC | ИНИЦИАТИВИ НА ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ | ДОБРИ ПРАКТИКИ | ЗАКЛЮЧЕНИЕ | ПРИЛОЖЕНИЯ

ИНФОРМАЦИЯ | ОБУЧЕНИЯ | НАСТАВНИЧЕСТВО | МЕЖДУНАРОДНА ПОДКРЕПА

Клуб от фирми | Индивидуална подкрепа | Индивидуализирано наставничество | Програма за наставничество

Клуб от фирми - от АГЕНЦИЯ ЗА МЕЖДУНАРОДНО РАЗВИТИЕ НА ЕЛЗАС – Франция - www.alsace-international.eu

МЕТОДОЛОГИЯ

- Необходим персонал: 3 служители на пълно работно време, които предоставят тази услуга. Не е необходимо да се наеме персонал, специализиран в обществените поръчки, динамичното естество на работата позволява учене чрез правене или предоставяйки обучение, персоналет може да надгражда умения и познания. По-важно е да се наеме опитен персонал за работа с компаниите и да се разберат трудностите, които изпитва частния сектор при участие в публични търгове.
- Необходимо време: резултатите в началото са много важни за да се идентифицират потенциалните партньори (проучвания) за създаване на бизнес група сред партньорите с идентична дейност.

ЗАБЕЛЕЖКА

Тази услуга се създава в период от 3 до 5 години за да има рентабилен ефект. Тя изисква силна ангажираност на персонала за да се изгради информиран екип, който да направи оценка – анализ на силните и слаби страни на местните компании, а така също да определи приоритетните сектори на дейност в региона. Тези дейности са ключови, за да се подготви солидна маркетингова стратегия за международните пазари., където обществена организация (нашия регион е добър за вашата фирма) и частни фирми (нашето ноу-хау е добро за региона) работят съвместно на база `печеля – печелиш`.

КОНТАКТ

M. Bryan Martin / b.martin@alsace-international.eu

Клуб от фирми - от АГЕНЦИЯ ЗА МЕЖДУНАРОДНО РАЗВИТИЕ НА ЕЛЗАС – Франция - www.alsace-international.eu

УСПЕШНА ПРАКТИКА

- Какви бяха резултатите за вашата компания?
Ние осъществихме контакти със световни компании, специализирани в космическата индустрия като Rolls-Royce Aerospace, Dassault Aviation, Thales и др., които могат да бъдат основния изпълнител, а ние подизпълнител. Към настоящия момент, ние също имаме възможност да продаваме нашите продукти на Френското Министерство на отбраната.
МСП често срещат сериозни затруднения, когато се опитват да участват в големи търгове самостоятелно. Когато става въпрос за иновативни продукти, които са използвани в много специфични сфери на дейност, (като миро-опазване, граничен контрол, сигурност и др.) е важно да спечелиш точната поръчка за да рекламираш твоите продукти.
- Как тази услуга помогна на вашата компания да постигне този резултата?
Услугата “Достъп до Международни и Европейски Обществени Поръчки” (ДМЕОП) отговаря на нашите нужди точно в този смисъл, предлагайки своята база данни на компаниите. Благодарение на услугата, ние можахме да контактуваме с важни за нас доставчици и основни изпълнители на обществени поръчки.
Услугата ни помогна да разберем процесите при възлагане на поръчки от международни донори като Световната Банка, Агенциите към ООН и др.
- Как бихте подобрили услугата?
Би било добре да имаме възможност, дори ако не е безплатно, услугата да се задълбочи в процеса на подаване на оферти.
Процедурата при обществените поръчки чрез създаден консорциум и изобщо етапа на подаване на оферти е много труден, затова известна помощ в тази насока би била приветствана. До сега нашата дейност в тази сфера не е достатъчна да наемем служител по обществени поръчки на пълно работно време и затова ние бихме оценили ако ни се окаже помощ по административната част на офертите.

FLYING ROBOTS / M. Michel Lallement

Индивидуализирана подкрепа и наставничество – Консултативен център за обществени поръчки Байерн · Германия - www.abz-bayern.de

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ

- Описание

Нуждите от подготовка са твърде различни в зависимост от това дали услугата е поискана от публична власт или частна компания:

- Публичните власти имат нужда от експертиза за провеждане на обществена поръчка:

- Съдействие за изготвяне на тръжната документация
- Правни изисквания • Разделянето на поръчката на лотове
- Зелени обществени поръчки • Публикуване на обявата
- Прозрачност
- Недискриминиране

- Компаниите се нуждаят от информация за:

- Въпроси свързани с подаване на офертите
- Необходими документи, къде могат да се намерят
- Как да избегнат грешки
- Процедури
- Правни аспекти
- Проверка за съответствие на административната част при подаване на офертите.

Всичко това може да бъде направено по телефона и/или чрез среща.

- Цели

Този инструмент отговаря на две основни цели:

- Предоставя на публичните власти необходимата експертиза (опит, знания и умения) за провеждане на обществени поръчки
- Предоставя на компаниите, които имат желание да участват в национални или международни обществени поръчки, информацията от която те се нуждаят

РЕЗУЛТАТИ

Около 60 компании и публични власти използват тази услуга ежеседмично.

Индивидуализирана подкрепа и наставничество – Консултативен център за обществени поръчки Байерн · Германия - www.abz-bayern.de

МЕТОДОЛОГИЯ

Етапи

- Добре обучен персонал с необходимите познания за обществени поръчки. Обучение може да се предоставя и на наличния персонал
- Изготвен списък с потенциални външни експерти, които могат да бъдат потърсени за съвет по специфичен въпрос директно от компаниите (адвокати и др.)
- Рекламирање на услугата
- Семинари
- Бюлетени
- Публикации в пресата за обществените поръчки
- Популяризиране сред компании, които използват услугата за известяване на съществуващ търг
- Европейската Мрежа на предприятията EEN
- Отговор до фирмите
- Първоначално по телефона
- Търсене на допълнителна информация ако е необходимо
- Допълнителна среща с компанията ако е необходимо

Външни инструменти и Бюджет

- Разходи за външни услуги

Няма

- Приходи
- Цена за компаниите: бесплатно
- Организацията се финансира от Търговско Промислена Палата, Занаятчийска Камара и Баварското Министерство

Персонал и необходимо време

- Необходим Персонал
- 2 бр. служители (извън тези 7 човека, които се занимават с обществени поръчки)
- Необходимо време
 - Телефонно обаждане: около 20 минути
 - Среща: между 1 час и 3 часа

ДОБРИ ПРАКТИКИ

ВЪВЕДЕНИЕ | EUROPROC | ИНИЦИАТИВИ НА ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ | ДОБРИ ПРАКТИКИ | ЗАКЛЮЧЕНИЕ | ПРИЛОЖЕНИЯ

ИНФОРМАЦИЯ | ОБУЧЕНИЯ | НАСТАВНИЧЕСТВО | МЕЖДУНАРОДНА ПОДКРЕПА

Клуб от фирми | **Индивидуална подкрепа** | Индивидуализирано наставничество | Програма за наставничество

Индивидуализирана подкрепа и наставничество – Консултативен център за обществени поръчки Байерн · Германия - www.abz-bayern.de

ЗАБЕЛЕЖКА

- За организации, които вече имат инструмент за търсене на търгове, тази услуга за подготовка е много интересен допълнителен инструмент. Тя помага на МСП за избягване на пропуски в офертите, дължащи се на често допускани грешки.
- По отношение на публичните власти, този инструмент им позволява и да избегнат грешки, и последващи съдебни спорове. Той гарантира, че в процедурата няма закъснения.

КОНТАКТ

Ms Angelika Höß / hoess@abz-bayern.de

Индивидуализирано наставничество – EISC ltd (South East UK) /Център за европейски информационни услуги ООД/ · Обединено Кралство

<p>ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ</p>	<p>-Описание</p> <p>Груповите семинари обикновено са една добра практика за подкрепа на МСП, но те също се нуждаят от индивидуален съвет и подкрепа при подаване на оферта.</p> <p>3 нива на обучение, от което компаниите могат се възползват:</p> <ul style="list-style-type: none"> - “Минимално обучение” – обаждане по телефона за отговор на въпроси - “Обучение Проверка при представяне” – четене и проверка на това, което компанията е написала - “Интензивно Обучение” – половин ден, прекаран във фирмата: <ul style="list-style-type: none"> • Преглед / създаване на методология за работа • Анализ на пазара и конкурентите • Проверка на вече представяни в миналото оферти на компанията <p>-Цели</p> <p>Този инструмент има за цел да предостави на компаниите по-задълбочена и индивидуална подкрепа в сферата на обществените поръчки.</p>
<p>РЕЗУЛТАТИ</p>	<p>Има добро търсене на този вид услуга и от компании, които са били подпомагани. До сега, 1 компания е спечелила голям договор за обществена поръчка, 2 компании са в процес на изпълнение на втори договор, 2 или 3 все още работят по предложенията за оферти. Услугата “Интензивно обучение” се предоставя на всеки 2 или 3 месеца – “Проверка при представяне” всеки месец и услугата “Минимално обучение” се предоставя от 4 до 5 пъти седмично.</p>
<p>МЕТОДОЛОГИЯ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Служители с минимални, основни познания на правилата за обществени поръчки. В обучението може да участва и персонала. • Създаване на база данни на външни консултанти и експерти, които могат да бъдат мобилизирани от компаниите при специфични въпроси (адвокати и др.) • Популяризиране на този инструмент по време на различни събития на организацията

Индивидуализирано наставничество – EISC ltd (South East UK) /Център за европейски информационни услуги ООД/ · Обединено Кралство

МЕТОДОЛОГИЯ	<ul style="list-style-type: none">- Външни инструменти и Бюджет<ul style="list-style-type: none">• Разходи за външни услуги <p>Няма</p> <ul style="list-style-type: none">• Приходи• Цена за компаниите <p>“Интензивно обучение”: около 300 Евро за компания “Проверка при представяне” и “Минимално обучение”: без такса</p> <ul style="list-style-type: none">• От бюджета на Европейската Информационна Мрежа Enterprise Europe Network <ul style="list-style-type: none">- Персонал и необходимо време<ul style="list-style-type: none">• Необходим персонал <p>2 служители от екипа, който отговаря за обществените поръчки</p> <ul style="list-style-type: none">• Необходимо време• “Минимално обучение”: 20 до 30 минути за разговор по телефона• “Обучение Проверка при представяне”: между 30 минути и 1 час• “Интензивно обучение”: 2 дни подготовка + половин ден в компанията
ЗАБЕЛЕЖКА	<ul style="list-style-type: none">- За организации, които вече имат инструмент за търсене на възможности за участие в търгове или семинари, тази услуга за обучение може да бъде добър допълнителен инструмент- Не се притеснявайте да започнете с предоставяне на тази услуга. По принцип, компаниите, които току що започват да подават оферти, не задават сложни въпроси.- Използвайте Европейската Мрежа на предприятията за намиране на експерти и получаване на съвет
КОНТАКТ	M. Toni SARAIVA / toni@eiscltd.eu

Индивидуализирано наставничество – EISC ltd (South East UK) /Център за европейски информационни услуги ООД/ · Обединено Кралство

УСПЕШНИ ПРАКТИКИ

- Какви бяха резултатите за вашата компания?
Ние решихме да наемем професионален експерт за написване на офертата, вместо да се заемем сами с всичко. Също така, ние отделяме по-малко време за поръчки, които няма да спечелим. Сега първо прозвъняваме доставчика преди да участваме с оферта за да се сигурни, че тя става. Те вече ни познават добре и ни звънят за да ни информират за възможностите! В резултат на това, че използвахме експерт за писане на офертата, ние спечелихме рамков договор на стойност 2 милиона лири за 4 години.
- Как тази услуга помогна на вашата компания да постигне този резултат?
Като ни отвори очите за това колко са важни контактите и точното реагиране.
- Как бихте усъвършенствали тази услуга?
Повече информация и обучение за електронните търгове.

NURSE CARE UNIFORM / M. Sean Elmes

Програма за наставничество - АСС10 /Агенция `Конкурентоспособност за Каталуня`/ - Испания

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ

Това е програма, съфинансирана от АСС10.

Програмата се състои в 100 часа консултации и услуги от външен консултант, специализиран в международните обществени поръчки. Консултантът работи с компанията за да изготви най-подходящата стратегия за навлизане на пазара на международни обществени поръчки. Програмата трае от 8 до 12 месеца.

Това е много динамична и гъвкаво направена програма и е структурирана в 3 различни фази:

ПЪРВА ФАЗА:

Диагностика на компанията (приблизително 2 месеца)

ВТОРА ФАЗА:

Изготвяне на стратегия и план за работа. Трансфер на знания (3 до 4 месеца)

ТРЕТА ФАЗА:

Изпълнение на работния план и първо реално участие в международни търгове (6 месеца)

След всяка от тези фази е необходимо да се представи обобщаващ доклад на реализираните дейности и провеждане на среща с АСС10's с цел обсъждане. Участници в срещата: 2 служители на Агенцията - АСС10 (Началник отдела Международно сътрудничество и проекти при обществените поръчки), 1 служител от компанията и външния консултант.

Избор на консултанти:

Преди началото на програмата, компанията провежда интервю с трима различни консултанти, осигурени от Агенцията АСС10. Компанията избира консултант, който е най-подходящ за постигане на целите на компанията.

Програма за наставничество - АСС10 /Агенция `Конкурентоспособност за Каталуня`/ - Испания

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ

Към настоящия момент 7 консултанта работят за програмата. Всеки от тях е външен експерт за Агенцията. Всички консултанти, които работят за програмата са одобрени АСС10 и отговарят на следните критерии:

- Да имат жителство в Каталуня
- Да имат добра позиция в сектора, в който са специализирани
- Най-малко 10 години опит като директно да са участвали в процедурите за обществени поръчки на различни международни организации (най-малко 2 различни организации).
- Добро познаване на процедурите на основните международни организации.
- Отлични комуникационни способности и трансфер на знания.
- Предишен опит като консултант на МСП
- Гъвкавост и приспособяване към програмата.

След като преминал програмата се очаква компаниите да:

- Са в състояние да попълват необходимата документация за заявяване на интерес или предложение, без да срещат технически трудности
- Направят огромна крачка и скок в позицията, която заемат на пазара, благодарение на възможностите за анализ, определяне на интересите, преговори и др., приложени по време на програмата.
- Да са имали действителен опит в първите търгове, така както е определено в работния план.

Цели:

- Съпътстване на участващите компании за достъп на пазара за Международни Обществени Поръчки чрез трансфер на знания.
- Определяне и създаване на стратегия за достъп на пазара за Международни Обществени Поръчки.

Програма за наставничество - АСС10 /Агенция `Конкурентоспособност за Каталуня` - Испания

РЕЗУЛТАТИ	31 компании са участвали в програмата от 2005 до сега. Около 50% от компаниите са спечелили търг и са сключили договор за изпълнение на международна обществена поръчка още на първата година след приключване на програмата.
МЕТОДОЛОГИЯ	<p>Етапи</p> <ul style="list-style-type: none">Избор на група от консултанти, специализирани в обществени поръчкиОформяне на сътрудничеството и изготвяне на методология за програмата (споразумяване за цена/час за консултация, продължителност на програмата, задължение на всяка страна, др.)Ако вашата организация иска да субсидира част от разходите е необходимо да потърси финансови ресурси.Комерсиализиране на програмата сред компаниитеНаблюдение на процеса <p>Външни инструменти и Бюджет</p> <ul style="list-style-type: none">Резултати – Разходи за външни инструменти: <p>* Цена на програмата за компания: 7.000 Евро (Субсидия от АСС10: 50%)</p> <p>* Поемане на средства за максимум 4 броя пътувания, които компанията ще направи по време на програмата за проучване на пазара и реклама (максимум 4 бр. пътувания – сумата зависи от държавата но тя покрива около 50% от разходите за транспорт и настаняване)</p> <p>* Финансова подкрепа за наемане на нов служител, който ще отговаря за международните контакти и обществени поръчки (50% от заплатата за първата година, не повече от 10,000 евро)</p> <ul style="list-style-type: none">Приходи <p>Агенцията не получава приходи от програмата. Договорните взаимоотношения са между външния консултант и компанията. АСС10 единствено субсидира част от разходите за програмата.</p> <p>Персонал и необходимо време</p> <p>1 служител с познания в администрирането на обществени поръчки, with knowledge of public procurement for administration, комерсиализация на програмата и мониторинг (20% от пълното работно време).</p>

Програма за наставничество - ACC10 /Агенция `Конкуентоспособност за Каталуня`/ - Испания

ЗАБЕЛЕЖКА	Би било добре да се организира обучение за всички консултанти, които желаят да работят по програмата. Може да е необходимо да се направят няколко пилотни действия, за да се види как работи.
КОНТАКТ	Ms. Anna Domingo, Project Manager for International Public Procurement annadomingo@acc10.cat
УСПЕШНИ ПРАКТИКИ	<p>- Какви са резултатите за вашата компания? Резултатите бяха успешни. Нашата компания GRUPO JG, Ingenieros Consultores спечели 7 международни търга за година и половина.</p> <p>- Как тази услуга помогна на вашата компания да постигне този резултат? Благодарение на тази услуга, ние разбрахме как да подготвяме оферти за международни търгове и чиято стратегия ние трябва да следваме за всяка от възможностите, която идентифицираме.</p> <p>- Как бихте усъвършенствали тази услуга? Вероятно услугата може да се подобри ако има повече информация и време, предназначени за разясняване на въпроси относно договорите, когато офертата спечели преди подписване на договор за възлагане на поръчката.</p> <p>GRUPO JG, Ingenieros Consultores Mr. MANUEL VALDERRAMA mvl@grupojg.com</p>

Субсидия за предпроектни проучвания

ФЛАМАНДСКА АГЕНЦИЯ ЗА ИНВЕСТИЦИИ и ТЪРГОВИЯ -БЕЛГИЯ www.flandersinvestmentandtrade.com

<p>ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ</p>	<p>- Описание</p> <p>Субсидията за предпроектни проучвания е предназначена за проекти в сферата на строителството и околната среда в развиващите се страни: 50 % от стойността се възстановява само за МСП.</p> <p>Фирмите подават молба /апликационна форма/ за субсидия директно до организацията FIT.- Агенция за инвестиции и търговия. Тя разглежда молбата и я предоставя на специална Комисия, като молбата е придружена със становище. Комисията разглежда молби 3 пъти в годината.</p> <p>- Цели</p> <p>Главната цел на този инструмент е да се намалят разходите при търговете за МСП.</p>
<p>РЕЗУЛТАТИ</p>	<p>Средно по 10 молби на година за предпроектни проучвания</p>
<p>МЕТОДОЛОГИЯ</p>	<p>- Етапи</p> <ul style="list-style-type: none"> • Изготвя проектно предложение за Регионалната власт: описание на проекта, необходимия бюджет, критерии/ изисквания на субсидията и др. • Да предложи на Регионалната власт да одобри проекта • Да изготви формуляр, за да се попълва молбата <ul style="list-style-type: none"> - проект, с място на изпълнение развиваща се страна - устойчивост на проекта - проектът да не е търговско ориентиран - проект, който е в приоритетите на страната - воля на съответната страна за реализиране на проекта - да няма вреден ефект върху околната среда • Да се създаде комисия за разглеждане на молбите

ЛОБРИ ПРАКТИКИ

ВЪВЕДЕНИЕ | EUROPROC | ИНИЦИАТИВИ НА ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ | ДОБРИ ПРАКТИКИ | ЗАКЛЮЧЕНИЕ | ПРИЛОЖЕНИЯ

ИНФОРМАЦИЯ | ОБУЧЕНИЯ | НАСТАВНИЧЕСТВО | МЕЖДУНАРОДНА ПОДКРЕПА

Предпроектни Проучвания | Търговска мисия 1 | Търговска мисия 2 | Делегации ЕС/ Вашингтон | Доверителен фонд

Субсидия за предпроектни проучвания

ФЛАМАНДСКА АГЕНЦИЯ ЗА ИНВЕСТИЦИИ и ТЪРГОВИЯ -БЕЛГИЯ www.flandersinvestmentandtrade.com

МЕТОДОЛОГИЯ	<ul style="list-style-type: none">- Външни инструменти и бюджет<ul style="list-style-type: none">• Външни разходи - няма• Приходи <p>Отделен бюджет от Фламандското правителство: 1,400,000 € през 2008</p> <ul style="list-style-type: none">- Персонал и време за изпълнение<ul style="list-style-type: none">• Персонал <p>1 член на персонала на пълно работно време</p> <ul style="list-style-type: none">• Необходимо време за изпълнение <p>Проучването на всяка молба изисква 3 работни дни</p>
ЗАБЕЛЕЖКА	Интересът към този вид субсидии за предпроектни проучвания засега е по-скоро малък. Въпреки това е ясно, че този вид субсидии са ключови и важни за МСП при участието им в големите проекти.
КОНТАКТ	Johan Malin / johan.malin@fitagency.be

Търговски мисии

ФЛАМАНДСКА АГЕНЦИЯ ЗА ИНВЕСТИЦИИ и ТЪРГОВИЯ - БЕЛГИЯ www.flandersinvestmentandtrade.com

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ

- Описание

Организиран се 2 типа търговски мисии:

- Мисии в главните офиси на международните организации (ООН –Ню Йорк, Световната банка, Европейска организация за ядрени изследвания CERN, Европейска агенция за космически изследвания ESA, Международен експериментален ядрен реактор ITER ...)

- B2B контакти с възложители и секторни специалисти
- презентации и / или посещение на място

- Мисии в развиващите се страни
- семинари с местните власти и възложители - публични власти
- посещения на местни офиси на международни организации
- B2B срещи с местни фирми / B2B - срещи на две фирми/

Тези мисии често се организират като следваща стъпка след проведен семинар. Организиран се по 1 мисия на всеки 5 години в главните офиси на ООН и един път на 2 години представители на ООН се канят в Брюксел.

Всяка година се организиран по 1 мисия в развиващите се страни. Търговските мисии на FIT могат да се организират в сътрудничество с други организации за търговски мисии в различни страни.

- Цел

Главната цел на този инструмент е да намали бариерите и да установи директни контакти с тези, които взимат решения в международните организации или правителствата в чужбина.

РЕЗУЛТАТИ

Фирмите дават висока оценка на тези мисии, най-вече заради тяхната добавена стойност. Мисиите имат голяма посещаемост: около 50 фирми за мисиите на ООН и около 30 до 40 фирми за посещенията в развиващите се страни.

Търговски мисии

ФЛАМАНДСКА АГЕНЦИЯ ЗА ИНВЕСТИЦИИ И ТЪРГОВИЯ - БЕЛГИЯ - www.flandersinvestmentandtrade.com

МЕТОДОЛОГИЯ

- Етапи

- Идентифициране на страната, която предлага добри възможности за проучване на проекти за развитие и сектори, които биха могли да бъдат от интерес за фирмите.
- Осъществяват се контакти с чуждото посолство, а след това и контакти с чуждото посолство във Вашата страна
- Изготвя се бюджета и се оценява колко ще струва като разходи мисията
- Създава се база данни за фирмите
- Подготвя се логистиката
- Популяризира се мисията /реклама (E-Mailing, публикации в пресата, семинари и др.)
- Организира се безплатен инфо-ден за страната и нейните бизнес възможности за привличане на фирми
- Идентифицират се подробни профили и нужди на регистрираните фирми
- Проучват се местни фирми, организации и институции, за да се изготви дневен ред и график за мисията
- Изпраща се графика на фирмите, за да се провери дали тази мисия отговаря на техните искания и нужди

- Външни инструменти и бюджет

- Външни разходи
- Логистика на разходите (билети за самолет, настаняване в хотел, кетъринг, място на срещите, практическа информация – туристически гид и др.) за персонала от главния офис, който ще придружава фирмите на мисиите
- Приходи
 - Разходи за фирмите: участниците покриват 60% от общите разходи за организация – между 150 и 400 €
 - Разходите за заплати се покриват изцяло от Фламандското правителство за оперативните разходи на агенцията FIT.

- Персонал и време за изпълнение

- Персонал
- 1 служител в главния офис + 1 служител от местните офиси, ако има такива
- Време за изпълнение
- Около 70 % от работното време за 6 месеца

ДОБРИ ПРАКТИКИ

ВЪВЕДЕНИЕ | EUROPROC | ИНИЦИАТИВИ НА ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ | ДОБРИ ПРАКТИКИ | ЗАКЛЮЧЕНИЕ | ПРИЛОЖЕНИЯ

ИНФОРМАЦИЯ | ОБУЧЕНИЯ | НАСТАВНИЧЕСТВО | МЕЖДУНАРОДНА ПОДКРЕПА

Предпроектни Проучвания | Търговска мисия 1 | Търговска мисия 2 | Делегации ЕС/ Вашингтон | Доверителен фонд

Търговски мисии

ФЛАМАНДСКА АГЕНЦИЯ ЗА ИНВЕСТИЦИИ и ТЪРГОВИЯ - БЕЛГИЯ – www.flandersinvestmentandtrade.com

ЗАБЕЛЕЖКА

Мисията улеснява контактите, които иначе би било трудно да се осъществят индивидуално от фирмите. Тя помага също и да се създава дух на консорциум сред фирмите- участници .

КОНТАКТ

Johan Malin / johan.malin@fitagency.be

Търговски мисии от ERAI (Рона-Алпи) – Франция

<p>ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ</p>	<p>Описание Организирант се колективни и индивидуални срещи с местните участници в обществени поръчки в чужбина: - Местни офиси на финансови институции и международни организации (Световната банка, Банка за развитие на Африка, ООН и др.) - Местни организации, управляващи процеса на обществените поръчки (Министерства, публични агенции и др.) - Местни фирми за партньорства</p> <p>Цели Този инструмент позволява на фирмите да проучват по-добре бизнес възможностите в чужбина и да лобират директно пред тези, които взимат решенията / decision makers/.</p>
<p>РЕЗУЛТАТИ</p>	<p>Всяка година се организират 2 мисии, в сътрудничество с офисите на ERAI в чужбина. Тази услуга се предлага от 2009 г. Досега резултатите са: - Осъществена мисия на 5 фирми в Буркина Фасо през 2009г.: 2 от фирмите бяха производители на иновативни продукти и това беше добра възможност за реклама на тяхната продукция - Планирани мисии през 2010: мисии в Тунис в сферата на здравеопазването и във Виетнам в сферата на околната среда и градоустройственото планиране</p>
<p>МЕТОДОЛОГИЯ</p>	<p>Етапи</p> <ul style="list-style-type: none"> • В главните офиси: • Идентифициране на страна, в която има добри бизнес възможности • Осъществяване на контакти с местните офиси или партньори за да се организира мисията • Проучване за проекти за развитие в съответната страна, от които могат да се заинтересуват фирмите • Изготвяне на промоционален материал • Изготвяне на бюджет и изчисляване на разходите за мисията (логистика + услугата от ERAI) • Създаване на база данни за фирмите • Популяризиране на мисията /рекламиране/ (E-Mailing, публикации в пресата и др.) • Организиране на инфо-ден с безплатна информация за съответната страна и нейните бизнес възможности за привличане на фирмите • Идентифициране на точни и подробни профили на фирмите и техните нужди • Какво се прави от страна на персонала в местните офиси в съответната страна: • Проучват се местни фирми, организации и институции, за да може да се изготви дневния ред и графика на мисията • Изпраща се дневния ред на фирмите, за да се съгласува съответно техните нужди • Организиране на логистиката за пътуването и провеждането на мисията в съответната страна

Търговски мисии – от ERAI (Рона-Алпи) – Франция

МЕТОДОЛОГИЯ

Външни инструменти и бюджет:

- Външни разходи

Основно разходи за логистика (самолетни билети, настаняване в хотел, кетъринг, разходи за залите, практична информация -гид...). ERAI плаща авансово и изпраща фактури на фирмите . Обикновено в мисиите участва по 1 служител от главния офис и разходите за логистика се уреждат от него.

- Приходи
- Разходи за фирмите: зависи от самите мисии

Например за Буркина Фасо мисията е струвала 2000€ (само за град Уагадугу) или 3000€ (за Уагадугу и Бобо-Диуласо). Цената включва настаняване в хотел, кетъринг, местен транспорт и програмата за срещите. Фирмите платиха самолетните билети.

- По принцип субсидиите от Регион Рон-Алпи са предназначени за ограничен брой фирми (между 30 и 40% за разходи за логистиката, настаняване, кетъринг, местен транспорт и самолетен билет)

Персонал и време за изпълнение:

- Персонал

1 служител от главния офис + 1 служител от местния офис на ERAI в чужбина

- Време за изпълнение
- За служител от главния офис – 5 месеца за подготовка (20-30% от неговото работно време)
- За служител от местен офис – около 3 месеца за подготовка (40 – 50% от неговото работно време) + изготвяне на бюджета (2 дни)

ЗАБЕЛЕЖКА

Този инструмент позволява да се реализира специфично проучване и лобиране, което е много по-евтино отколкото индивидуална мисия. Колективните мисии помагат да се създаде дух на консорциум между фирмите-участници. За организациите, които имат опит в осъществяване на търговски мисии в чужбина, този инструмент ще бъде много по-лесно създаден .

КОНТАКТ

Alice BAUMELLE / alice.baumelle@erai.org

Делегации до ЕК, Брюксел и представителства на многонационални организации във Вашингтон – от АСС10 (Каталуния) – Испания

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ

Описание:

Консултантски услуги, осигурявани от делегациите на АСС10 към ЕС (Брюксел) и по въпроси на Многостранните организации (Вашингтон). Делегация към ЕС (Брюксел): офис, специализиран в подпомагане на фирмите за спечелване на търгове, финансирани от институции на ЕС.

Основните институции, с които се работи:

- Европейска комисия <http://ec.europa.eu>
- Европейска инвестиционна банка www.eib.org
- Европейски парламент www.europarl.europa.eu
- Банка за социално развитие www.coebank.org

Делегация по въпроси на Многостранните организации: офис, специализиран в подпомагането на фирмите за спечелване на търгове, финансирани от международни финансови институции с главни офиси във Вашингтон.

Основни институции, с които се работи:

- Група на Световната банка www.worldbank.org
- Група на Банка за развитие на Америка www.iadb.org
- Организация на американските щати www.oas.org
- Панамериканска организация за здравеопазване www.paho.org

Гъвкави услуги в зависимост от специфичните нужди на фирмите.

Примери на предлагани услуги:

- Обща подкрепа и съвети във всички фази на тръжните процедури
- Идентифициране на бизнес възможности
- Проучване на пазарите, доклади за проучвания на индустрията, нови тенденции и т.н.
- Търсене на партньори (местни и международни) за създаване на консорциуми
- Представителство и реклама на фирмата пред потенциални възложители на обществени поръчки и / или бенефициентите на проекти.
- Участие в срещи и конференции от името на фирмата
- Организиране на срещи с държавни служители от публичните власти и потенциални партньори
- Преглед и съвети на проекти предложения за кандидатстване и изготвяне на документи за изразяване на интерес
- Организиране на търговски мисии за фирмите

ДОБРИ ПРАКТИКИ

ВЪВЕДЕНИЕ | EUROPROC | ИНИЦИАТИВИ НА ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ | ДОБРИ ПРАКТИКИ | ЗАКЛЮЧЕНИЕ | ПРИЛОЖЕНИЯ

ИНФОРМАЦИЯ | ОБУЧЕНИЯ | НАСТАВНИЧЕСТВО | МЕЖДУНАРОДНА ПОДКРЕПА

Предпроектни Проучвания | Търговска мисия 1 | Търговска мисия 2 | Делегации ЕС/ Вашингтон | Доверителен фонд

Делегации до ЕК, Брюксел и представителства на многонационални организации във Вашингтон – от АСС10 (Каталуня) – Испания

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ	Да бъдем възможно най-близко до центрoвете за взимане на решения и да станем едни от първите конкуренти при спечелването на търговете.
РЕЗУЛТАТИ	От 2006 с помощта на Делегацията към ЕС са спечелени 45 проекта от фирмите (декември 2009). Осъществени мисии на каталунските фирми в институции на ЕС : 3 (2007-2008-2009). С помощта на Делегацията по въпросите на Многостранните организации във Вашингтон са изпълнени 53 проекта от каталунските фирми (от с 2007): 53 (декември 2009). Мисии на каталунските фирми във Вашингтон в Многостранни организации (2006-2007-2008-2009)
МЕТОДОЛОГИЯ	<p>-Етапи</p> <ul style="list-style-type: none">• Избор на място• Избор на най-малко 1 експерт от офиса, който ще бъде отговорен и за изпълнението на проектите в страна• Представяне на услугата пред фирмите• Идентифициране на специфичните нужди на всяка фирма, която желае да ползва услугата.• Разработване на индивидуални работни планове (определяне на целите, методологията, времетраенето на услугата и цената)• Изпълнение на проектите <p>- Външни разходи и бюджет</p> <ul style="list-style-type: none">• Резултати – Външни разходи- цена:• наем на офис, поддръжка, заплати на персонала и др.• Приходи <p>Фирмите заплащат в зависимост от часовете на консултациите, предоставени от Делегацията. Средната цена на договор за един месец е между 800 и 1,300 euro за 4- 6 месеца.</p> <p>- Персонал и време за изпълнението</p> <p>Делегация към ЕС: 2 служители и 1 стажант Делегация във Вашингтон по въпросите на Многостранните организации : 2 служители и 1 стажант</p>

ДОБРИ ПРАКТИКИ

ВЪВЕДЕНИЕ | EUROPROC | ИНИЦИАТИВИ НА ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ | ДОБРИ ПРАКТИКИ | ЗАКЛЮЧЕНИЕ | ПРИЛОЖЕНИЯ

ИНФОРМАЦИЯ | ОБУЧЕНИЯ | НАСТАВНИЧЕСТВО | МЕЖДУНАРОДНА ПОДКРЕПА

Предпроектни Проучвания | Търговска мисия 1 | Търговска мисия 2 | Делегации ЕС/ Вашингтон | Доверителен фонд

Делегации до ЕК, Брюксел и представителства на многонационални организации във Вашингтон – от ACC10 (Каталуния) – Испания

ЗАБЕЛЕЖКА	<p>От съществено значение е да се избере служител за офиса с много добри познания по обществени поръчки, да познава добре институциите, с които работи офиса и тръжните процедури.</p> <p>Услугите предлагани от делегациите към ЕС и във Вашингтон са предназначени за фирми, които вече разполагат с някакви знания и/или опит в международните обществени поръчки.</p>
КОНТАКТ	<p>Ms. Anna Domingo, Project Manager for International Public Procurement annadomingo@acc10.cat</p>
УСПЕШНИ ПРАКТИКИ	<p>EUROGEOTECNICA Г-ца López Demarbre laura.lopez@eurogeotecnica.com</p> <p>Какви бяха резултатите за Вашата фирма? Благодарение на Делегацията на ACC10 към ЕС увеличи броя на договорите в страната, от която се интересуваме (страна-членка на ЕС от новоприетите страни) и бяхме представени пред потенциални партньорри и сътрудници, за да бъдем по-конкурентноспособни при местните обществени поръчки.</p> <p>Как услугата помогна на Вашата фирма да се постигне този резултат? С намирането на контактите и партньорите тази услуга ни помогна да участваме в търгове много по-лесно и да имаме повече шансове да ги спечелим. Тази услуга ни даде и допълнителна информация за страната и политиките, които се реализират там.</p> <p>Как бихте подобрили тази услуга? Тази услуга много добре отговаря на нашите нужди, но понякога по-трудната част е да се обясни кои точно сфери на дейност на фирмата са включени и кои са специфичните нужди за определен търг. Може би услугата трябва да се подобри като се даде повече време в началото на договора, за да се решат тези проблеми.</p>

Делегации до ЕК, Брюксел и представителства на многонационални организации във Вашингтон – от АСС10 (Каталуния) – Испания

УСПЕШНИ ПРАКТИКИ

Интервю с фирма –МСП, която е използвала услугата на Делегацията по въпросите на Многостранните организации във Вашингтон :

CONSORCI HOSPITALARI DE CATALUNYA (CHC)

Г-н Joan Manel Penya jmpenya@chc.cat

Какви бяха резултатите за Вашата фирма?

Услугите, предоставяне от Делегацията ни позволиха да;

- a) Си върнем позициите и да поддържаме отлични професионални отношения с отговорния служител за сектора (IDB, WB, IFC, etc..)
- b) Получим информация преди да стартират проектите и които са в процес на подготовка в страните, от които се интересувахме
- c) Да участваме в проекти, финансирани или съ-финансирани от други институции
- d) Създаване на споразумение за сътрудничество с Пан-Американската организация по здравеопазване
- e) Да участваме като лектори на семинари, работни семинари и др, организирани от Делегацията във Вашингтон

Как тази услуга ви помогна да постигнете резултатите?

Постоянното представителство на АСС10 във Вашингтон, забележителните и експертни познания на директора за структурите на Многостранните организации във Вашингтон, ярко изразения интерес и отдаденост за постигане на целите, заложи в споразумението между АСС10 и нашата фирма. Всички тези факти бяха от изключително значение за постигане на резултатите, посочени по-горе.

Как бихте подобрили тази услуга?

Лесно е да се подобри тази услуга. АСС10 наскоро увеличи персонала в офиса във Вашингтон. Това позволява специализиране на услугата по сектори. Могат да се предлагат и други услуги като например обратни мисии на отговорни лица от Многостранните организации, правна помощ за договорите с тези институции и др.

Каталунски доверителен фонд - от IFC Консултанти /Международна финансова корпорация в групата на Световната банка/ - от ACC10 (Каталуния) – Испания

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ

Доверителният фонд на Каталуния и Международната финансова корпорация - IFC е инструмент за интернационализация на фирмите от сектора „Услуги”. Създаден през декември с финансово участие от 1.000.000 евро и допълнително финансиране през 2007 в размер на 1.000.000 евро.

Частично свързан с наемане на каталунски експерти (минимум 75% от ресурсите се използват за финансиране на проекти на каталунски фирми).

IFC предлага на ACC10 проектите за финансиране. ACC10 има комисия за оценяване, която взема решение за всеки отделен проект дали организацията е съгласна да го финансира или не. Оценката се изготвя на база на предварително определени критерии, одобрени със съгласието на IFC (приоритетни сектори, приоритетни региони, съществуване на специализирани фирми в Каталуния за изпълнение на проектите). Ако проектът се одобри, IFC изпраща финалното Техническо задание и искане за Изразяване на интерес. Ролята на ACC10 на този етап е да публикува и разпространи искането за Изразяване на интерес до Каталунските фирми. ACC10 не участва в оценката на документите за изразяване на интерес или в процеса на даване на предложения. Процесът на оценяване се осъществява от IFC, в съответствие с техните вътрешните правила.

Приоритетните сектори и приоритетните области се определят в споразумението с IFC:

Приоритетни сектори (най-представителните области за Каталуния): здравеопазване, туризъм, околна среда, инфраструктура, агро-индустрия и подкрепа и развитие на МСП.

Приоритетни региони: на географски принцип се консолидира Каталунския потенциал с добър опит в тези области, а именно Средиземноморието и Латинска Америка (там, където вече съществува каталунски опит), популяризират се нови географски райони, където няма все още опит на Каталунските фирми, като например Китай, Русия и Индия.

Каталунски доверителен фонд - от IFC Консултанти /Международна финансова корпорация в групата на Световната банка/ - от ACC10 (Каталуния) – Испания

ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ

Цели:

- Доверителният фонд Каталуния –IFC има за цел да популяризира по-засилено участие на Каталунските МСП в международни проекти, финансирани от международни организации. Той предоставя на Каталунските МСП привилегирован достъп до бизнес възможности, осигурени от международни организации и освен това помага на Каталунските фирми да развият своя капацитет.
- Доверителният фонд дава възможност на ACC10 да бъде информирана своевременно за тенденциите и основните приоритети на международните финансови институции и да разпространява тази актуална информация сред каталунските МСП.

Предпроектни Проучвания | Търговска мисия 1 | Търговска мисия 2 | Делегации ЕС/ Вашингтон | Доверителен фонд
Каталунски доверителен фонд - от IFC Консултанти /Международна финансова корпорация в групата на Световната банка/ -
от ACC10 (Каталуния) – Испания

Проекти, одобрени от Доверителния фонд IFC/Catalonia Trust Fund (от 2005): 14 (2.357.000USD)

РЕЗУЛТАТИ

НАИМЕНОВАНИЕ НА ПРОЕКТА	ДЪРЖАВА	СЕКТОР	ФИРМА БЕНЕФИЦИЕНТ
РАЗВИТИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА –УЧЕБЕН ПЛАН И ОБУЧЕНИЕ НА ОБУЧИТЕЛИ	АФРИКА-ЮГ ОТ САХАРА	ОБРАЗОВАНИЕ	IESE
РАЗРАБОТВАНЕ НА ПЛАТЕНИ УСЛУГИ ЗА ОБУЧЕНИЕ НА МСП	АЛЖИР	РАЗВИТИЕ НА МСП	CECOT
КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТ ЗА АГРО-ЕКСПОРТ	МАРОКО		LATIN BRIDGE
РАЗВИТИЕ НА ВЕРИГА ЗА ДОСТАВКИ НА МАСЛИНЕНО ОЛИО	ЗАПАДЕН БРЯГ И ГАЗА	ЗЕМЕДЕЛИЕ	INSTITUTO DE LA CALIDAD + IBERGEO
КАЙРО – ПРОУЧВАНЕ ЗА МАГИСТРАЛА ALEXANDRIA	ЕГИПЕТ	ТРАНСПОРТ & ИНФРАСТРУКТУРА	TALLER D'ENGINYERIA MEDIAMBIENTAL
КОНСУЛТАТИВЕН СЪВЕТ ЗА ПЧП - БОЛНИЦА МЕКСИКО	МЕКСИКО	ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ	CONSORCI HOSPITALARI DE CATALUNYA
ИНВЕСТИЦИОННА ПОЛИТИКА И РЕКЛАМА НА КЛЮЧОВИ ПРОДУКТИ	СВЕТОВЕН	ДРУГИ	ИНДИВИДУАЛЕН КОНСУЛТАНТ
ОЦЕНКА НА РЕГИОНАЛНА ЛОГИСТИКА ЗА ИНДУСТРИЯТА	EGYPT, MOROCCO, ALGERIA & PAKISTAN	ЛОГИСТИКА	IDOM ENGINYERIA I SISTEMES
ПРОЕКТ ЗА РАЗВИТИЕ НА ДОСТАВКИ НА МЛЯКО - CONAPROLE	УРУГВАЙ	ЗЕМЕДЕЛИЕ	DOT (DYNAMIC ORGANISATION THINKING)
ПРОГРАМА ЗА КОМПЛЕКС ОТ ИНСТРУМЕНТИ ЗА РАЗВИТИЕ НА МСП	СВЕТОВЕН	РАЗВИТИЕ НА МСП	-
ИТ/ПРОУЧВАНЕ ЗА ОФШОРНА ИНДУСТРИЯ	ПЕРУ	ИТ	ADECSO
ОСНОВАТА НА ПИРАМИДАТА (ВОР) ПАЗАРИ В ЛАТИНСКА АМЕРИКА	ЛАТИНСКА АМЕРИКА	ДРУГИ	-
ПРОУЧВАНЕ НА ЧАСТНИЯ СЕКТОР ЙОРДАНИЯ	ЙОРДАНИЯ	Правни/Околна среда	DFC

Каталунски доверителен фонд IFC Консултанти /Международна финансова корпорация в групата на Световната банка/ - от ACC10 (Каталуня) – Испания

РЕЗУЛТАТИ

Някои от фирмите, които са спечелили договор, финансиран от Доверителния фонд Каталуня-IFC са получили и нови договори /от публични организации или ит частни субекти/ в страната, в която са изпълнили проекта. Наколко мениджъри на проекти от IFC са информирали ACC10, че са били впечатлени от качеството на услугите, предоставяни от каталунските фирми по време на реализирането на проектите.

МЕТОДОЛОГИЯ

Етапи

- 1.- Необходимо е да има добра подготовка и компетенции на организацията, за която искате да използване доверителния фонд. Когато се избира организацията е необходимо да се проведе проучване на различните възможности.
- 2.- Разработване на план на действие и процедури. Методология за одобряване на проектите. Приоритети и характеристики на проектите, които ще се финансират от доверителния фонд .
- 3.- Разпределяне на финансовите средства.

Външни инструменти и бюджет

- Външни разходи
Разходите са само приноса към Доверителния фонд (икономически ресурси)

Приходи

Няма разходи за фирмата освен разходите/ време и разходи за труд/ за изготвяне на документ за Изразяване на интерес в случай на участие в търгове.

Необходим персонал и време за изпълнение

Няма необходимост от специален служител за управление на Доверителния фонд и за комуникация с IFC. Средно са необходими 10 часа за проект.

Каталунски доверителен фонд IFC Консултанти /Международна финансова корпорация в групата на Световната банка/ - от ACC10 (Каталуния) – Испания

ЗАБЕЛЕЖКА

Важно е да се популяризира използването на фонда сред експерти на IFC, отговарящи за различни проекти. Понякога не е лесно да се намерят проекти, които да отговарят на характеристиките, определени в споразумението и е необходимо да се водят разговори с различни експерти на IFC, както във Вашингтон, така и в регионалните офиси. Когато беше създаден Доверителния фонд IFC беше избрана поради възможността да се създаде фонд на по-национално равнище, възможност за обединение и гъвкавост, що се отнася до сключване на споразумение. Каталуния беше 4-тия регион на под-национално ниво, подписа споразумение с IFC след Бавария и Саксония в Германия и Валония в Белгия.

КОНТАКТ

Ms. Anna Domingo, Project Manager for International Public Procurement annadomingo@acc10.cat

УСПЕШНИ ПРАКТИКИ

ADECSO – “Analistas para el Desarrollo Económico y Social”
Mr. Martin Gurria mgurria@adecso.com

- Какви бяха резултатите за вашата фирма?

Проектът ни помогна да постигнем някои от стратегическите ни цели. На първо място се възползвахме от възможността нашата фирма да стане известна за IFC. Убедени сме, че удовлетворението на нашите клиенти ще ни позиционира добре за нови проекти. Освен това създадохме силна мрежа от конаткти в Перу. В резултат на този проект стартирахме три нови инициативи.

- Как ви помогна тази услуга за постигане на резултатите?

От голямо значение за фирмата ни е, че избрахме точно тази услуга. Въпреки това без добрата репутация и високото качество на услугите, предоставяни ни от сходни фирми в Каталуния, не смятаме че IFC би поела риск при използването на такава услуга. Перфектност, която невинаги е позната от служителите в далечните страни. Ключът е в популяризирането на тази услуга.

- Как бихте подобрили тази услуга?

От първостепенно значение е тази услуга да се поддържа и в близките няколко години. Услугата ще се подобри чрез повече работа и отдаденост. Основната структура отговаря в голяма степен на предизвикателствата. Не всеки е запознат с това улеснение и силните страни на нашата индустрия и затова ключов момент е да се работи по популяризиране и сред многостранните организации. Тази услуга засилва и конкурентноспособността на нашия сектор.

euroPROC

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

КЪМ СЪДЪРЖАНИЕТО

Засиленото включване на МСП в процеса на обществените поръчки ще доведе до по-голяма конкуренция, което пък от своя страна ще има като резултат - избор от страна на възложителите на офертата с икономически най-изгодна цена. Освен това по-конкурентните и прозрачни обществени поръчки ще позволят на МСП да отключат своя иновативен потенциал и растеж с позитивен ефект върху европейската икономика.

Европейските политики за обществени поръчки могат да се разглеждат като инициативи за повишаване на конкурентноспособността на МСП, а не като ограничения или пречки. През последните три години Европейската комисия и няколко публични власти в Европа стартираха много инициативи, стимулиращи обществените поръчки за иновации, както и иновациите при самите обществени поръчки. Това са именно „зелените“ обществени поръчки, електронните обществени поръчки, обществени поръчки със социален ефект, варианти на обществени поръчки, технически диалог или методологии за последващи споразумения, както и обществени поръчки в пред-търговска фаза или пък обществени поръчки, ориентирани към изследвания и развойна дейност.

Обществените предизвикателства, пред които сме изправени като например – промените в климата, енергийната ефективност, застаряването на населението, или нарастването на натиска на публичните разходи, както и растящите нужди за по-добри административни услуги, предлагат възможности за нови пазари, които публичните власти могат да направляват ефективно и където МСП могат да намерят нови ниши за тяхното развитие.

Агенциите в подкрепа на бизнеса на местно и регионално ниво и/или членовете на мрежата на европейските предприятия биха могли да :

- Продължат дейностите си в подкрепа на МСП и по този начин да компенсират липсата на технически капацитет за участие в обществените поръчки,
- Засилят комуникативните си възможности за известяване на МСП за потенциални търгове,
- Реализират повече обучителни сесии за нови участници в обществените поръчки. Инициативи като например работната група на мрежата на европейските предприятия EEN би трябвало да се превърне в основна тенденция при обществените поръчки.

- работят в мрежа и споделят опита си с възложителите. На възложителите им е необходимо да знаят повече за възможностите на пазара на обществените поръчки.

Партньорите на проекта EuroPROC са убедени, че има необходимост за публична намеса и че има „недостиг на пазара“. От една страна търсенето не е достатъчно да насърчава пазара да отговаря адекватно на нуждите и че не се дават правилните сигнали. От друга страна не е достатъчно известно и предлагането. Именно там е необходима силната роля на обществените поръчки.

Партньорите на проекта EuroPROC имат желание да работят в тясно сътрудничество с участниците в обществените поръчки с цел да могат да се предоставят по-добри услуги при обществените поръчки, нови решения за публични предприятия и власти, иновативна подкрепа на фирмите.

Те имат желание и да организират мрежа между такива МСП в Европа, които споделят еднакви цели и в края на краищата улесняват създаването на „критична маса“ за консорциум, готов да участва в транснационални обществени поръчки.

Партньорите на проекта EuroPROC насърчават началото на сътрудничество и win-win диалози на широка основа:

- Между агенции в подкрепа на бизнеса и МСП с цел да се разработват нови инструменти за международни обществени поръчки, които действително ще им помогнат да печелят транснационални и международни търгове
- Между организации в подкрепа на бизнеса и услугите на Комисията за бенчмаркинг на многобройните местни инициативи при иновативните обществени поръчки (електронни обществени поръчки, „зелените“ обществени поръчки, обществени поръчки в здравеопазването и др.)
- С възложителите, тъй като действителната необходимост не е толкова от промяна в законодателството, колкото от промяна в културата на обществените поръчки при възложителите

През следващите месеци проектът EuroPROC ще фокусира дейностите си върху тези акценти, подготвяйки партньорите за ролята на фасилитатори при обществените поръчки, роля на надеждни обучители за инструментите и законодателството при обществените поръчки, и роля на водещи при осигуряването на подкрепа в тази сфера.



euroPROC

ПРИЛОЖЕНИЯ

КЪМ СЪДЪРЖАНИЕТО

Проучване за международен сравнителен анализ на добри практики

РАЗДЕЛ 1: ОБЩО ПРЕДСТАВЯНЕ НА ОРГАНИЗАЦИЯТА:

1- Наименование на организацията:

2- Име на лицето за контакт:

3- Дата на създаване:

4- Брой служители /заети лица/:

5- Бюджет:

6- Национална или регион. организация:

7- Мисия и основни дейности:

8- Териториален обхват:

- Местен
- Регионален
- Национален
- Над-национален

9- Тип организация:

- Публична
- Публично-частна
- Организация с бизнес членове

РАЗДЕЛ 2: ФИРМИ, КОИТО СА ПОТРЕБИТЕЛИ НА УСЛУГИТЕ НА ОРГАНИЗАЦИЯТА:

10- Брой на фирмите, които са ползвали услугите на организацията:

През 2008:
от началото:

11- Тип на фирмите, среден % от

Микро:

МСП:

Големи:

1. ЕК определя микро предприятията със следните параметри: заети лица \leftarrow 10; Оборот \leq Eur 2 Million; или балансов отчет общо \leq Eur 2 Million.
2. Характеристиките на МСП, съгласно изискванията на ЕК са :заети лица \leftarrow 50; Оборот \leq Eur 10 Million; или балансов отчет общо \leq Eur 10 Million.
3. ЕК определя като предприятия със среден размер : заети лица \leftarrow 250; Turnover \leq Eur 50 Million; or Balance Sheet total \leq Eur 43 Million.

РАЗДЕЛ 3: УСЛУГИ/ИНСТРУМЕНТИ ЗА ПОДКРЕПА НА ФИРМИТЕ ЗА УЧАСТИЕ В ОБЩСТВЕНИ ПОРЪЧКИ:

12- - Предлагани - Непредлагани (ако не- тогава минете на въпрос 18)

13- Стартиране на предоставяне на услугата /дата/:

14- Предлагани услуги/инструменти:

- Информационни семинари
- Информация (индивидуална помощ, бюлетин, наръчник, база данни...)
- Обучение (обучителни сесии, работни семинари...)
- Консултиране и/или индивидуални съвети
- Директна международна подкрепа: (офиси в чужбина, търговски мисии, ...)
- Други:

Моля да добавяте кутийки, ако е необходимо за кратко описание на всяка от услугите/инструментите, предлагани от организацията.

Наименование на инструмента	
Обосновка за предоставяне на инструмента	
Организация за инструментат (персонал,вншна експертиза и др.)	
Финансови ресурси (източник на субсидиране, ако има такова и разход за фирмата)	
Ключови елементи на инструмента	
Коментари(в този раздел трябва да се даде оценка на изпълнението на услугата/инструмента, връзки с други услуги/инструменти и др.)	

15- Тип фирми, които са използвали тези услуги/инструменти (средно %):

Стоки:

Строителство:

Услуги:

16- Вид сектори, представени от фирмите, които са използвали тези услуги/инструменти (средно %):

Земеделие и храни

ИКТ:

Публичен сектор:

Финанси:

Инфраструктура:

Транспорт:

Градско развитие:

водоснабдяване:

Околна среда:

Енергоснабдяване:

Образование:

Здравеопазване:

Други:

17- Предварителни заключения след като вече са предлагани услуги/инструменти на фирмите при участието им в обществени поръчки:

- Броят на фирмите търсещи и използващи

услугите/инструментите е ограничен

- Трудно е да се накарат фирмите да участват в този вид

дейности, които не са безплатни

- Профилът на фирмите, участващи в организираните

дейности е почти еднакъв

- След създаването на услугата/инструмента беше оценена

в положителен смисъл разликата, що се отнася до участието на фирмите в обществените поръчки.

- Значителен брой от фирмите в региона/страната се възползват от възможностите за участие в обществените поръчки, благодарение на нашите услуги/инструменти

- Услугите/инструментите, предоставяни на фирмите им помагат да създадат помежду си дух на консорциум

- Други:

18- Причини за това, че не се предоставят услуги/инструменти за подкрепа в сферата на обществените поръчки:

- Липса на интерес от страна на фирмите за пазара на общ.поръчки

- Липса на осъзнатост и информираност от страна на фирмите за възможностите, които предлагат обществените поръчки

- Липса на търсене на тези услуги/инструменти от страна на фирмите

- Предоставянето на услугите/инструментите в сферата на общ.поръчки не се вписва в мисията и стратегията на вашата организация

- Бюджетни ограничения за създаване на такъв вид услуги/инструменти

- Ограничения на налични експерти

- Други:

19-Потенциални услуги/инструменти, която Вашата организация би желала да предоставя за в бъдеще:

- Информационни дни или семинари

- Информация (индивидуална помощ, бюлетин,наръчник,база данни...)

- Обучение (обучителни сесии, работни семинари...)

- Коучинг и/или индивидуални съвети

- Директна международна подкрепа (офиси в чужбина, търговски мисии, ...)

- Други:

20-Коментари:

21- Всякаква друга информация, която е свързана с темата:

Благодарим Ви за отделеното време и усилия за попълването на този формуляр!

РЕЗУЛТАТИ ОТ БЕНЧМАРКИНГА

Брой получени проучвания	38
Събран брой услуги /инструменти	84
Типология на институциите	
. Териториален обхват:	
Местни	3
Регионални	9
Национални	26
. Вид на организацията:	
Публична	24
Публично-частна	8
Организация с бизнес членове	5
Други (социална организация)	1
Подробно описание на събраните услуги/инструменти за международни обществени поръчки (разделени на 4 категории)	
. Информация	42
. Обучение	20
. Коучинг –специализирано обучение	12
. Международна подкрепа	10

ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Предварителни заключения след предлагани услуги/инструменти на фирмите при участието им в обществени поръчки	
. Броят на фирмите търсещи и използващи услугите/инструментите е ограничен	16
. Трудно е да се накарат фирмите да участват в този вид дейности, които не са безплатни	14
. Профилът на фирмите, участващи в организираните дейности е почти еднакъв	5
. След създаването на услугата/инструмента беше оценена в положителен смисъл разликата, що се отнася до участието на фирмите в обществените поръчки	13
. Значителен брой от фирмите в региона/страната се възползват от възможностите за участие в обществените поръчки, благодарение на нашите услуги/инструменти	9
. Услугите/инструментите, предоставяни на фирмите им помагат да създадат помежду си дух на консорциум	8

Причини за това, че не се предоставят услуги/инструменти за подкрепа в сферата на обществените поръчки	
. Липса на интерес от страна на фирмите за пазара на общ.поръчки	6
. Липса на осъзнатост и информираност от страна на фирмите за възможностите, които предлагат обществените поръчки	7
. Липса на търсене на тези услуги/инструменти от страна на фирмите	5
. Предоставянето на услугите/инструментите в сферата на общ.поръчки не се вписва в мисията и стратегията на вашата организация	1
. Бюджетни ограничения за създаване на такъв вид услуги/инструменти	2
. Ограничения на налични експерти	7
Потенциални услуги/инструменти, която Вашата организация би желала да предоставя за в бъдеще	
. Информационни дни или семинари	21
. Информация (индивидуална помощ, бюлетин,наръчник,база данни и др...)	24
. Обучение (обучителни сесии, работни семинари...)	20
. Коучинг и/или индивидуални съвети	12
. Директна международна подкрепа (офиси в чужбина, търговски мисии, ...)	12

ПРИЛОЖЕНИЯ

ВЪВЕДЕНИЕ | EUROPROC | ИНИЦИАТИВИ НА ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ | ДОБРИ ПРАКТИКИ | ЗАКЛЮЧЕНИЕ | ПРИЛОЖЕНИЯ

Следните Организации в подкрепа на бизнеса бяха така любезни да отговорят на въпросите на това проучване:

Държава	Наименование на организацията
БЕЛГИЯ	Flanders Investment & Trade –FIT Фламандска агенция за инвестиции &Търговия -Белгия
БЪЛГАРИЯ	Търговско –промишлена палата Враца
БЪЛГАРИЯ	Регионална Агенция за икономическо развитие Стара Загора REDA
БЪЛГАРИЯ	Изпълнителна Агенция за малки и средни предприятия Враца- BSMEPA
БЪЛГАРИЯ	Община Враца
БЪЛГАРИЯ	Областна администрация Враца
ЧЕШКА РЕПУБЛИКА	Czech Trade
ЧЕШКА РЕПУБЛИКА	Regional Chamber of Commerce Moravia-Silesia – RCC Регионална камара на търговията Моравия-Силезия
ЧЕШКА РЕПУБЛИКА	Regional Development Agency Ostrava - Регионална агенция за развитие - Острава
ДАНИЯ	Business Link Central Denmark -Бизнес линк - Централна Дания
ДАНИЯ	EU Center / Business Development Centre Herning & Ikast Brande Европейски център/ Център за развитие на бизнеса Herning & Ikast Brande
ДАНИЯ	Naestved-Egnens Udviklingselskab A/S
ФРАНЦИЯ	Alsace International
ФРАНЦИЯ	Bretagne International
ФРАНЦИЯ	Chambre de commerce et d'industrie de Versailles Val-d'Oise / Yvelines
ФРАНЦИЯ	CRCI Midi Pyrénées
ФРАНЦИЯ	ERAJ - Entreprise Rhône-Alpes International Агенция за предприятията на регион Рон-Алпи
ФРАНЦИЯ	GREX - Chamber of Commerce and Industry of Grenoble - Камара за търговия и индустрия Гренобъл
ФРАНЦИЯ	UbiFrance

ГЕРМАНИЯ	Auftragsberatungszentrum Bayern e.V
ГЕРМАНИЯ	Baden-Wurttemberg International
ГЕРМАНИЯ	Investitions- und Förderbank Niedersachsen, Nbank
ГЪРЦИЯ	Chamber of Arkadia Камара Аркадила
УНГАРИЯ	AFEOSZ - National Association of General Consumer Cooperatives and Commercial Societies –Национална асоциация на потребителските кооперативи и търговските дружества
УНГАРИЯ	Budapest Entreprise Agency - BEA - Агенция за предприятията - Будапеща
УНГАРИЯ	ITD Hungary- Международна агенция за търговия Унгария
УНГАРИЯ	Public Procurement Council -Съвет за обществени поръчки
ИТАЛИЯ	Assolombarda Business Development Unit -Отдел за развитие на бизнеса
ИТАЛИЯ	Milan Chamber of Commerce - Търговска камара Милано
ИТАЛИЯ	Promofirenze - Special Agency of the Chamber of Commerce of Florence- Специализирана агенция към ТП Флоренция
ПОЛША	Chamber of Commerce and Industry in Katowice- Търговска камара -Катовице
ПОЛША	The Upper Silesian Regional Development Agency Co - Агенция за регионално развитие Горна Силезия
РУМЪНИЯ	Regional Development Agency Bucharest - Ifov - ADR-BI - Агенция за регионално развитие Илфов Букурещ
ИСПАНИЯ	ACCIO - CIDEM/COPCA- Агенция за подкрепа на конкурентноспособността на каталунския бизнес
ШВЕЦИЯ	Enterprise Europe Network ALMI- Европейска Мрежа на европейските предприятия
ОБЕДИНЕНО КРАЛСТВО	Department of Economy and Transport / Welsh Assembly Government -Отдел за икономика и транспорт
ОБЕДИНЕНО КРАЛСТВО	EISC Ltd – Enterprise Europe Network South East UK- Европейска Мрежа на европейските предприятия –ЮИ ОК

ПРИЗНАТЕЛНОСТ:

Бихме искали да благодарим на Европейските институции и по-специално на Европейската комисия и на нейните служители, които споделиха своята информация с екипа на проекта EuroPROC и сътрудничиха при изготвянето на Наръчника. Бихме искали да изразим нашата благодарност към всички Организации, подкрепящи бизнеса, които в сътрудничество с партньорите на проект EuroPROC участваха активно в процеса на бенчмаркинга, което позволи да се идентифицират Добрите Практики.