Обществените поръчки за строителство винаги са предмет на засилен публичен интерес

Ирена Ставрева



Ирена Ставрева е управляващ директор за България на „Тендър Сървис БГ“ - платформа за обществени поръчки, която от 12 г. оперира у нас като част от голяма международна група.
Компанията събира и обработва информация за обществени поръчки, търгове и частни конкурси, която може да се филтрира по прецизни критерии според изискванията на клиентите, и ежедневно се изпраща до тях, за да знаят в кой момент какво се обявява като тръжни процедури. Също се предоставя анализ на вече реализирани поръчки, който помага на кандидата да подготви по-добре своята оферта, като придобие ясна представа за нивото на конкуренцията, изискванията на възложителите, специфики на договорите, които се сключват, тенденции и промени в публичния сектор.

Новите посоки на развитие

Обществените поръчки за строителство винаги са предмет на засилен обществен интерес и противоречиво мнение за провеждането им. От началото на годината стартирахме серия от обучения за малки строителни фирми, начинаещи в работата с публични възложители, които биха искали да научат повече за възможностите в обществения сектор в България. Още повече че тези курсове се провеждат в малки населени места и се фокусират върху възможностите, които малките общини предлагат като възложители в сектор „Строителство“.

Стартирахме тази идея в изключително труден момент и за България, и за целия свят. Познатият ни начин на живот изведнъж се промени драматично и всички бизнеси малко или много осъзнаха, че трябва да се адаптират към съвсем нов тип мислене, за да оцелеят. Специално в строителството наблюдаваме как частният сектор се свива, междуфирмените разплащания се затрудняват, много хора се освобождават на пазара на труда и перспективите пред малките компании никак не са розови. Логично е да се търсят нови посоки на развитие, нови клиенти. В цял свят в кризисни времена държавата излиза на преден план като основен възложител, който трябва да осигури работа на бизнеса – казвам го от опита ни на други пазари, ние имаме офиси в 15 страни. В настоящата коронакриза ситуацията е същата – публичният сектор се засилва, за да компенсира намаленията обеми в частния. За съжаление в България тази ситуация съвпадна с усложнената политическа обстановка в момента, в който управлява служебно правителство и предстоят нови избори, съответно сме на кръстопът как ще се развиваме занапред. Много фирми се страхуват да предприемат нови стъпки и това също води до застой в бизнеса.

Но както се казва – всяка трудност е предизвикателство, което открива нови възможности. Аз вярвам, че политическата промяна е вече факт и много скоро ще видим ефекта ѝ и в сферата на обществените поръчки. Сега е времето компаниите да използват всякакви възможности за преквалификация, за обучение на персонал, така че да открият нова посока за разширяване на бизнеса си.

В нашата ежедневна практика се срещаме с фирми от малки градове, които споделят, че имат затруднения да участват в поръчките в своите населени места. От друга страна обаче, ние контактуваме и с възложителите, според които местните кандидати не покриват изискванията им. Много често участниците не могат да подготвят документите си, поради което се отстраняват още на административно ниво, след което се появяват твърдения за корупция, казват възложителите. Със сигурност проблемът има две гледни точки и нашата организация има желание да изследва и двете и да потърси отговори къде се прекъсва процесът.

Време за обучение и квалификация

Общините като възложители имат ежегодна активна дейност в областта на строителството, като обявяват поръчки от най-разнообразен ценови диапазон – основните им разходи се насочват в пътни ремонти, но все пак остават и средства за ремонт на читалища, училища, детски градини, площади, изграждат се детски площадки, фитнес на открито и т.н. Това са поискобюджетни проекти, в които изискванията към строителите не са толкова високи и процедурите са с по-опростени правила – обикновено става въпрос за строежи III - V категория, в които спокойно могат да се включат компании с не толкова сериозен ресурс. За малките фирми в тези общини подобни проекти са много добра възможност за допълнителна работа – на практика местната администрация може да стане техният нов клиент. Ако се започне веднъж с малък проект, възможностите след това стават все по-добри: след препоръките за добро изпълнение, придобит опит в подаването на добра оферта, в отчетността и т.н. Ние гледаме на обществените поръчки като нови бизнес възможности – ако се абстрахираме от корупционната тема и насочим енергията си в градивни дейности.

Какво конкретно искаме да направим ние?

Ситуацията сега – този застой в живота ни – може да се използва като време за допълнително обучение и преквалификация. Ето защо провеждаме 20 обучения в различни общини в България, до момента сме организирали курсове за строителни фирми в Сандански, Дупница, Севлиево, Троян, Пазарджик и Пловдив. Обученията са в 2 дни по 4 часа на ден – запознаваме участниците с общите принципи как се работи с публичен възложител, какво е различното от частния бизнес; представяме своеобразен маркетингов анализ на пазара и конкурентите им в техния град: разглеждаме строителните поръчки, които е възложила тяхната община в последните 2 години – какви са били изискванията към участниците, как е отговорил печелившият на тези изисквания, какви цени е предложил, за какво са били отстранени други участници и т.н. Тази информация за реализираните поръчки назад е изключително ценна, защото много често търговете са еднотипни и може да се очаква да се отвори скоро нова процедура с подобни изисквания. Ако познаваш конкурентите си, ти вече си с едни гърди напред.

Също много важен момент от презентацията ни е частта как да се информираме по-рано за това какви са планираните от общината за настоящата година строителни дейности – в много държави публичните възложители са задължени по закон да публикуват своя годишен Procurement plan и в него обявяват какви търгове ще открият през годината. Това се прави единствено с цел бизнесът да се подготви достатъчно рано с предварителна информация 5 - 6 месеца преди обявяването на самия търг, защото след стартирането на поръчката сроковете за подаване на оферта са между 14 и 30 дни. В България нямаме тези документи, но има други начини да си набавим предварителна информация и да очакваме стартирането на процедурата – запознаваме участниците в нашите обучения с тях.

Втория ден сме отделили изцяло на практическа работа с Централизираната автоматизирана информационна система „Електронни обществени поръчки“ (ЦАИС ЕОП). Още едно „усложнение“, което се появи през интересната 2020 г., беше, че сега вече целият процес по обявяване на поръчката от възложителя, както и подаването на оферти по нея и изборът на печелившата фирма се прави напълно прозрачно в нова електронна система. Отпадна сложният процес, в който купища хартия в кашони се предават на възложителите и можеш да бъдеш отстранен заради липсващ печат или подпис – софтуерното решение е много по-удобно и лесно за употреба. Но въвеждането на тази платформа допълнително затрудни и без друго неохотния да участва в обществени поръчки малък бизнес, който видя в нея още една бариера и средство за повече разходи за консултанти. Ние решаваме и този проблем, като демонстрираме стъпка по стъпка функционалностите на системата и как практически се подава оферта през нея. На пазара съществуват подобен тип технически обучения за работа с ЦАИС ЕОП, като таксите за участие им варират между 100 и 200 лв. Нашите курсове са напълно безплатни за участниците благодарение на финансовата подкрепа на Фондация „Америка за България“, която повярва в идеята ни и я включи в програмата си „Добро управление на местно ниво“.

За партньорството с КСБ

В портфолиото от партньори на „Тендър Сървис БГ“ е Камарата на строителите в България, с която работим заедно по тази важна за строително-инвестиционния процес тема. Като част от това партньорство заедно с обучителната организация на КСБ „Строителна квалификация” ЕАД предвиждаме редица безплатни обучения и семинари за всички регистрирани български строителни фирми в ЦПРС.

В 6-те обучения, които проведохме дотук, се срещнахме с над 70 компании и получихме много полезна обратна връзка от тях относно практическите проблеми, които те срещат при кандидатстването си в обществени поръчки. Понякога в обученията се включват и представители на общините, които споделят притеснения, че няма да могат да си свършат работата, защото няма да получат достатъчно оферти за проекта, за който отговарят. Сблъскваме се с много интересен парадокс: от една страна има обявен привлекателен проект със сигурно финансиране, има местни компании, които могат да го изпълнят прекрасно, те нямат достатъчно работа, а не желаят да участват в обществени поръчки… Такива процедури често остават невъзложени или се възлагат при единствена подадена оферта – често по покана на самите възложители към фирма, която самите те молят да кандидатства. Причините за този парадокс са дълбоки и идват от системното подкопаване на доверието в публичния сектор, поради което добрите изключения остават незабелязани – аз смятам, че единствено чрез действия, стимулиращи комуникацията и прозрачността между институциите и частния бизнес нещата могат да тръгнат в добра посока.

Графика на планираните обучения публикуваме на нашия сайт - www.tender-service.bg, като сме на разположение за информация и записвания на office@tender-service.bg или 0894 649 501.

AMERICA FOR BULGARIA FOUNDATION

Подкрепата за КСБ е осигурена от Фондация „Америка за България“. Изявленията и мненията, изразени тук, принадлежат единствено на Финансираната страна и не отразяват непременно виждания на Фондация „Америка за България“ или нейните партньори.