



Съфинансирано от
Европейския съюз

Deal4GOOD



*Усъвършенстване на професионалното
образование с фокус върху социалното
въздействие: прилагане на обществени
поръчки със социална насоченост на практика*

Deal4Good – Проектен резултат 1(PR1) Доклад от проучването



EUROPEAN CENTER
FOR SOCIAL FINANCE

EXEOLAB
CREATING SYNERGIES



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ
UNIVERSITY OF WEST ATTICA

CON
VALORES
INCUBADORA



MALTAVOCATIONAL

IB Institutul
Bucovina



CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY WALSAT



TPCT
Consulting & Events



Съфинансирано от
Европейския съюз

Проектът Deal4Good се финансира от Европейския съюз. Изразените виждания и мнения обаче принадлежат единствено на автора(ите) и не отразяват непременно позициите на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). Европейският съюз и EACEA не носят отговорност за тях.



*Усъвършенстване на професионалното образование с фокус върху
социалното въздействие: прилагане на обществени поръчки със социална
насоченост на практика*

Доклад от проучването Deal4Good
**Малкомащабно транснационално проучване на пазара на обществени
поръчки със социална насоченост**

Водещ партньор	Университет Западна Атика
Участващи партньори	Всички партньори
Статус	Финален
Разпространение	Публичен
Дата	Юли 2025



EUROPEAN CENTER
FOR SOCIAL FINANCE



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ
UNIVERSITY OF WEST ATTICA



MALTAVOCATIONAL®



Съфинансирано от
Европейския съюз



Отказ от отговорност

Проектът Deal4Good се финансира от Европейския съюз. Изразените мнения и становища обаче принадлежат единствено на автора(ите) и не отразяват непременно тези на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). Европейският съюз и EACEA не носят отговорност за тях.

Номер на проекта: 2024-1-DE02-KA220-VET-000244401

Авторски права © 2025, Консорциум Deal4Good. Всички права запазени.

Този документ и съдържанието му са собственост на Консорциума Deal4Good. Той може да съдържа информация, предмет на права върху интелектуалната собственост. Не се предоставят никакви права върху интелектуалната собственост чрез предоставянето на този документ или разкриването на неговото съдържание. Възпроизвеждането или разпространението на този документ до трети лица е забранено без предварително писмено съгласие от автора(ите).



Този труд е лицензиран с лиценз Creative Commons Признание – Некомерсиално – Споделяне на споделеното 4.0 Международен (CC BY-NC-SA 4.0).





Резюме

Настоящият документ, озаглавен **Доклад от проучването Deal4Good**, представлява първия официален резултат по проекта Deal4Good. Проектът Deal4Good има за цел да усъвършенства професионалното образование и обучение (ПОО) с фокус върху социалното въздействие чрез насърчаване на прилагането на **обществени поръчки със социална насоченост**. Докладът е изготвен въз основа на дейностите, реализирани в рамките на Работен пакет 2 (WP2) – Придобиване на знания. Този работен пакет беше насочен към установяване на съществуващи пропуски в техническия капацитет и регулаторната рамка, които възпрепятстват готовността на **социалните предприятия** (SEs) и **възлагащите органи** (CAs) да участват ефективно в обществени поръчки със социална насоченост. В този смисъл докладът представлява малкомащабно транснационално проучване. В подкрепа на това усилие партньорите по проекта събраха и анализираха данни за текущото състояние на социалната икономика и обществените поръчки със социална насоченост в своите държави. Докладът сравнява предизвикателствата и възможностите в партньорските страни и включва анализ на интервюта, проведени със социални предприятия и възлагащи органи. Отговорите им са анализирани и интерпретирани в настоящия документ. В допълнение, докладът съдържа глава, представяща подбрани казуси, определени от партньорите по проекта като **добри практики**. В заключителните раздели са представени основните констатации и **обобщения** на направеното проучване.

Ключови думи

Обществени поръчки със социална насоченост (SPP), социална стойност, транснационален, анализ по документи, добри практики





Съдържание

Кратко въведение в проекта Deal4Good	4
1. Въведение	5
2. Обща информация за партньорските страни	8
2.1. Германия	8
2.2. Италия	13
2.3. Гърция	18
2.4. Испания	22
2.5. Малта	25
2.6. Румъния	29
2.7. България	32
2.8. Кипър	35
3. Избор на казуси и документален анализ	41
3.1. Събиране на данни	41
3.1.1 Методология	41
3.1.2 Обработка на данни	43
3.2. Анализ на данните	43
3.2.1 Методология	43
3.2.2 Резултати от анкетата по страни	44
3.2.3 Сравнителен анализ и статистически модел на анализа	75
3.2.4 Идентификация на блокиращи точки и План за действие	89
4. Добри практики	110
4.1 Цел	110
4.2 Казуси	111
5. Заключение	126
6. Приложение I – Въпросник за социални предприятия	127
7. Приложение II – Въпросник за възложители	131
8. Приложение III – Въпросник за добри практики	135





Списък с таблици

Таблица 1. Основни социално-икономически показатели за Германия	9
Таблица 2. Ключови показатели за сектора на социалната икономика в Германия	10
Таблица 3 Ключови социално-икономически показатели за Италия	14
Таблица 4. Ключови показатели на сектора на социалната икономика в Италия.....	16
Таблица 5. Ключови социално-икономически показатели за Гърция.....	19
Таблица 6 – Ключови показатели за сектора на социалната икономика в Гърция.....	21
Таблица 7 Ключови социално-икономически показатели за Испания	23
Таблица 8 Ключови показатели за сектора на социалната икономика в Испания.....	24
Таблица 9 Основни социално-икономически показатели за Малта.....	26
Таблица 10 Ключови показатели на сектора на социалната икономика в Малта.....	27
Таблица 11 – Ключови социално-икономически показатели за Румъния	29
Таблица 12. Ключови показатели на сектора на социалната икономика в Румъния	30
Таблица 13 Ключови социално-икономически показатели за България	32
Таблица 14 Ключови показатели за сектора на социалната икономика в България	33
Таблица 15 Основни социално-икономически показатели за Кипър	35
Таблица 16 Основни показатели за сектора на социалните предприятия в Кипър.....	37
Таблица 17. Резултати от анкетата за Германия	45
Таблица 18 – Резултати от въпросника за Италия	49
Таблица 19 – Резултати от анкетата за Гърция.....	53
Таблица 20. Резултати от въпросника за Испания	57
Таблица 21. Резултати от въпросника за Малта	60
Таблица 22 – Резултати от въпросника за България	63
Таблица 23. Резултати от анкетата за Румъния	67
Таблица 24 Резултати от въпросника за Кипър	71
Таблица 25 Резултати от корелация на Пиърсън.....	86
Таблица 26 Резултати от ANOVA теста	87
Таблица 27 Резултати от ANOVA теста	87

Списък с фигури

ФИГУРА 1: ДИАГРАМА НА МЕТОДОЛОГИЯТА	6
ФИГУРА 2 – Графика, показваща идентифицираните блокиращи фактори в Германия.....	47
ФИГУРА 3 – ДИАГРАМА, ПОКАЗВАЩА ИДЕНТИФИЦИРАНИТЕ БЛОКИРАЩИ ТОЧКИ В ИТАЛИЯ	51
ФИГУРА 4. Графика, показваща идентифицираните бариери в Гърция.....	55
ФИГУРА 5. ДИАГРАМА, ПОКАЗВАЩА ИДЕНТИФИЦИРАНИТЕ БЛОКИРАЩИ ТОЧКИ В ИСПАНИЯ.....	58
ФИГУРА 6 – Графика, показваща блокиращи фактори в Малта	62
ФИГУРА 7: Графика, показваща блокиращите точки в България.....	65
ФИГУРА 8 ДИАГРАМА, ПОКАЗВАЩА БЛОКИРАЩИ ТОЧКИ В РУМЪНИЯ	69
ФИГУРА 9. ДИАГРАМА, ПОКАЗВАЩА ПРЕЧКИТЕ В КИПЪР.....	73
ФИГУРА 10 СТЕПЕН НА ЗАПОЗНАТОСТ НА ПАРТНЬОРСКИТЕ ДЪРЖАВИ С РР И SPP	76
ФИГУРА 11 ОСВЕДОМЕНОСТ НА СОЦИАЛНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ ПАРТНЬОРСКИТЕ ДЪРЖАВИ ОТНОСНО СТРАТЕГИИТЕ	77
ФИГУРА 12 УЧАСТИЕ НА ПАРТНЬОРСКИТЕ ДЪРЖАВИ В РР И SPP	77
ФИГУРА 13 ЧЕСТОТА НА УЧАСТИЕ В ПРОЦЕДУРИ ЗА ВЪЗЛАГАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ	78
ФИГУРА 14 СРАВНИТЕЛНИ РЕЗУЛТАТИ ЗА УЧАСТИЕ В SPP.....	79
ФИГУРА 15 СПОСОБНОСТ НА СОЦИАЛНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ (SEs) ОТ ПАРТНЬОРСКИТЕ СТРАНИ ДА УЧАСТВАТ В SPP	80
ФИГУРА 16 ЗАПОЗНАТОСТ НА ВЪЗЛАГАЩИТЕ ОРГАНИ (CAs) ОТ ПАРТНЬОРСКИТЕ СТРАНИ С РР И SPP	81
ФИГУРА 17 ЗНАНИЯ НА ВЪЗЛАГАЩИТЕ ОРГАНИ (CAs) ОТ ПАРТНЬОРСКИТЕ СТРАНИ ЗА СТРАТЕГИИ ЗА SPP	82
ФИГУРА 18-1.....	83
ФИГУРА 18 ВКЛЮЧВАНЕ НА ЗАИНТЕРЕСОВАНИ СТРАНИ В ПРОЦЕДУРИ ЗА SPP ОТ СТРАНА НА ВЪЗЛАГАЩ ОРГАН (CAs)	84





ФИГУРА 19 СПОСОБНОСТТА НА ВЪЗЛАГАЩИЯТ ОРГАН (CAs) ОТ СТРАНИТЕ ПАРТНЬОРИ ДА РАЗРАБОТВАТ И ПУБЛИКУВАТ SPP.....	85
ФИГУРА 20. ДОБРА ПРАКТИКА ОТ ИСПАНИЯ „СПРАВЕДЛИВА ТЪРГОВИЯ КАТО ОСНОВЕН ПРИНЦИП ПРИ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ“	112
ФИГУРА 21 ДОБРА ПРАКТИКА ОТ ИСПАНИЯ „СПРАВЕДЛИВА ТЪРГОВИЯ КАТО ОСНОВЕН ПРИНЦИП В ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ“	113
ФИГУРА 22 ДОБРА ПРАКТИКА ОТ ИСПАНИЯ „ПРЕВЪРЩАНЕ НА ОЛИТОТО В СОЦИАЛНА СТОЙНОСТ“	114
ФИГУРА 23 ДОБРА ПРАКТИКА ОТ ГЪРЦИЯ „УВЕЛИЧАВАНЕ НА УЧАСТИЕТО НА СОЦИАЛНИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧРЕЗ РЕЗЕРВИРАНИ ОБОСОБЕНИ ПОЗИЦИИ“	115
ФИГУРА 24 ДОБРА ПРАКТИКА ОТ ПОЛША „СОЦИАЛНО ПРИОБЩАВАНЕ ЧРЕЗ ЛОКАЛИЗИРАНИ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ“	116
ФИГУРА 25 ДОБРА ПРАКТИКА ОТ БЕЛГИЯ „ВНЕДРЯВАНЕ НА СОЦИАЛНИ КЛАУЗИ В ОСНОВНИТЕ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ“	117
ФИГУРА 26 ДОБРА ПРАКТИКА ОТ ГЕРМАНИЯ „ПРИОБЩАВАЩА ЗАЕТОСТ ЧРЕЗ ИТ КРЪГОВОСТ“	118
ФИГУРА 27 ДОБРА ПРАКТИКА ОТ СИНГАПЪР „ЦИФРОВИЗАЦИЯ НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ“	119
ФИГУРА 28 ДОБРА ПРАКТИКА ОТ НОРВЕГИЯ „ЕТИЧНО ВЪЗЛАГАНЕ С КОНТРОЛ ВЪРХУ ГЛОБАЛНИТЕ ВЕРИГИ НА ДОСТАВКА“	120
ФИГУРА 29 ДОБРА ПРАКТИКА ОТ ИТАЛИЯ „БОРБА С ЕКСПЛОАТАЦИЯТА НА ТРУДА ВЪВ ВЕРИГИТЕ ЗА ДОСТАВКА НА МОДНАТА ИНДУСТРИЯ“	121
ФИГУРА 30 ДОБРА ПРАКТИКА ОТ ИТАЛИЯ – „ВКЛЮЧВАНЕ НА СОЦИАЛНИ КРИТЕРИИ В ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО“	122
ФИГУРА 31 ДОБРА ПРАКТИКА ОТ ИТАЛИЯ: „РЕГИОНАЛЕН ПЛАН ЗА ДЕЙСТВИЕ ЗА УСТОЙЧИВИ И ПРИОБЩАВАЩИ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ“	123
ФИГУРА 32 – ДОБРА ПРАКТИКА ОТ КИПЪР „ДВОЕН ФОКУС ВЪРХУ СОЦИАЛНИТЕ И ЕКОЛОГИЧНИТЕ СТАНДАРТИ ПРИ ВЪЗЛАГАНЕ НА ПОРЪЧКИ ЗА ПОЧИСТВАЩИ УСЛУГИ“	124
ФИГУРА 33 – ДОБРА ПРАКТИКА ОТ КИПЪР „ПРИОБЩАВАЩО И УСТОЙЧИВО ВЪЗЛАГАНЕ НА ПОРЪЧКИ ЗА МЕБЕЛИ ЗА ИНОВАЦИОННИ ПРОСТРАНСТВА“	125

СПИСЪК С СЪКРАЩЕНИЯ

WP	Работен пакет
SEs	Социално предприятие
CAs	Възлагащ орган
SPP	Обществени поръчки със социална насоченост
KPI	Ключов индикатор за представяне





Кратко въведение в проекта Deal4Good

Проектът Deal4Good е иновативна европейска инициатива, която се занимава със сложните предизвикателства пред растежа на социалните предприятия (SEs), които трябва едновременно да постигат търговски успех и да създават положително социално въздействие. Въпреки че ЕС е предприел значителни стъпки за подкрепа на развитието на социалните предприятия, продължаващите национални различия, ограничените възможности за мащабиране и недостигът на квалифицирани специалисти все още възпрепятстват напредъка.

Едно от основните предизвикателства е **ограничената наличност на специалисти, обучени в областта на обществените поръчки със социална насоченост**, както и **липсата на цялостни програми за професионално образование и обучение (VET)**, които да подготвят професионалистите с необходимите умения за подкрепа на социалните предприятия при достъпа до и използването на възможностите, предоставяни от обществените поръчки.

За да запълни тези пропуски, Deal4Good има за цел да проектира, тества и предостави иновативна учебна програма „**Експерт по обществени поръчки със социална насоченост**“. Тази модерна обучителна програма ще овласти професионалисти с социално-икономически опит да помагат на социалните предприятия да отключат своя потенциал чрез ефективно участие в обществени поръчки със социална насоченост.

Проектът подкрепя две основни **приоритета на ЕС**:

- **Адаптиране на професионалното образование и обучение към нуждите на пазара** на труда чрез разработване на целенасочени компетенции и преодоляване на пропастта между обучението и социалната икономика;
- **Повишаване на привлекателността на ПОО** чрез смесено обучение, базирани на работното място опит и иновативни дигитални инструменти.

Чрез изграждане на устойчив, готов за бъдещето модел на обучение и насърчаване на сътрудничество между различни сектори, Deal4Good подготвя професионалисти да станат **ключови фактори** за приобщаващ и устойчив растеж на обществените поръчки със социална насоченост в цяла Европа.





1. Въведение

Работен пакет 2(WP2) от проекта Deal4Good има за цел да **изследва пропуските в развитието на доставчици и възложители в областта на обществените поръчки със социална насоченост**. Това проучване разглежда в дълбочина готовността както на социалните предприятия, така и на възлагащите органи за участие в обществени поръчки със социална насоченост. Партньорството е идентифицирало съществуващи пропуски (в техническия капацитет, нормативната уредба и др.) и е анализирано конкретни регионални и секторни бариери и възможности, като се възползва от транснационалното измерение на проекта. Това малкомащабно проучване цели да предостави на партньорите, целевите групи и съответните международни заинтересовани страни ясно разбиране за необходимостта от подкрепа в областта на обществените поръчки със социална насоченост. Резултатите от проучването са оформени в иновативния Доклад от проучването Deal4Good (PR1) – настоящия документ.

Този документ е първият официален резултат от проекта Deal4Good, озаглавен **„PR1 – Доклад от проучването Deal4Good“**.

PR1 е насочен към изследователи, специализирани компании, публични институции и социални предприятия и има за цел да:

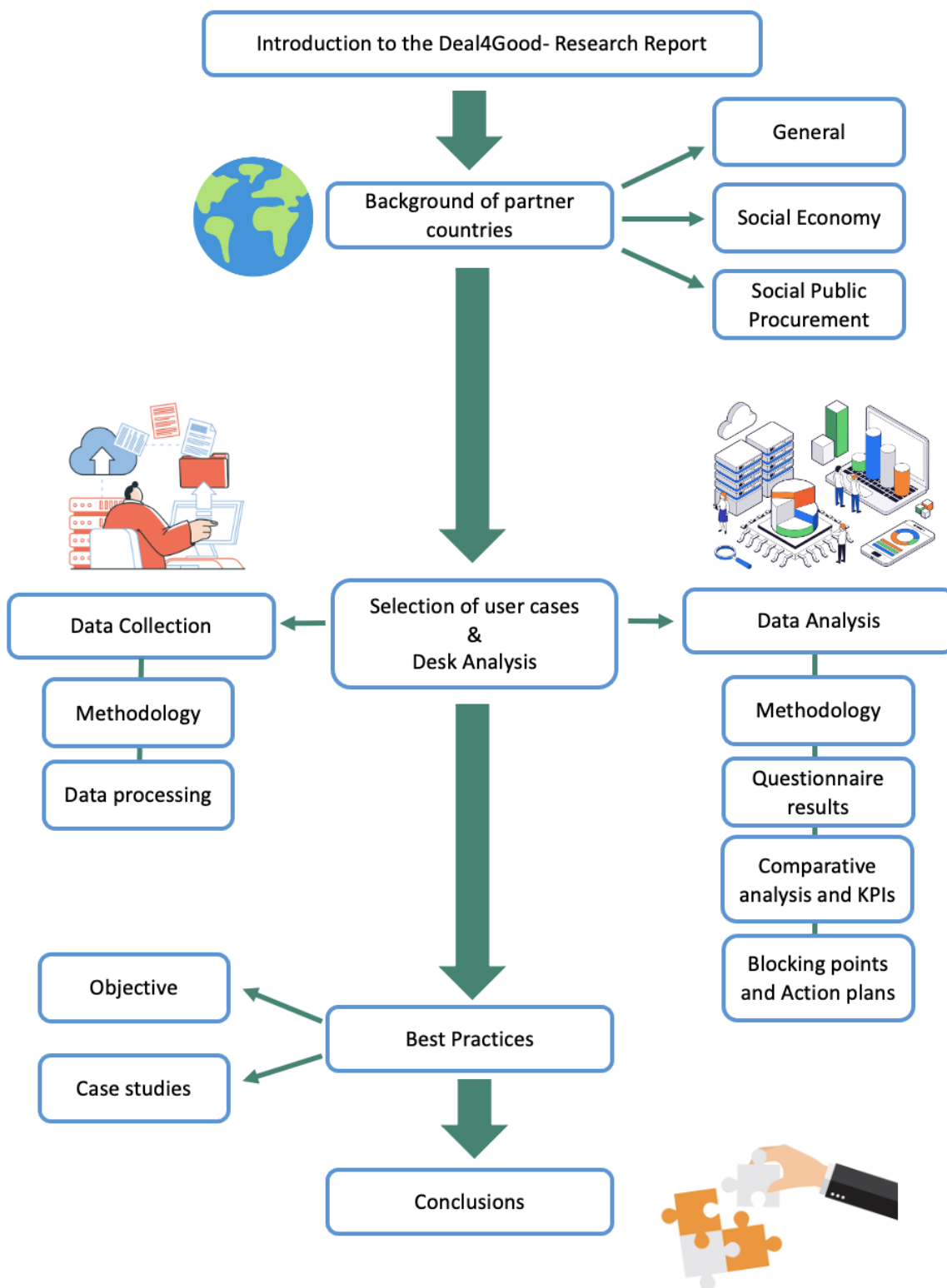
- Подкрепи разработването на обучителната програма;
- Служи като ключов ресурс за бъдещите експерти по обществени поръчки със социална насоченост и да бъде неразделна част от обучителните материали (PR2);
- Подпомогне изготвянето на препоръки към политики (PR6), като гарантира, че те са основани на задълбочено разбиране на контекста, предизвикателствата и възможностите;
- Насочи създаването на дигитален инструмент за самооценка на социални предприятия – ключов продукт, който ще позволи на експертите по обществени поръчки със социална насоченост да бъдат оперативни и конкурентоспособни на пазара на труда още от самото начало.

Докладът от проучването Deal4Good е основен резултат от проекта, като партньорството е ангажирано с неговото **широко разпространение**, за да се улесни разбирането и използването на събраната информация и изводи от проучването. Докладът се разпространява безплатно чрез различни канали, включително уебсайта на проекта, социални мрежи, бюлетини и платформите на Програма „Еразъм+“ (EPALE, Платформа за резултати от проекти и др.).

Докладът ще бъде достъпен на езиките на всички партньорски страни. **Преведеното** съдържание ще бъде споделено със социални предприятия и възлагащи органи във всяка страна, за да се улесни по-доброто разбиране на анализите и препоръките в доклада.

На фигурата по-долу е представена методологията на проучването, включваща всички основни раздели на доклада.





Фигура 1: Диаграма на методологията





Както е представено на диаграмата по-горе, докладът е **структуриран** в няколко ключови раздела, като всеки следващ надгражда предходния, за да предостави цялостен преглед и приложими изводи относно състоянието на обществените поръчки със социална насоченост и социалната икономика в участващите страни.

Докладът започва с преглед на **контекста във всяка партньорска държава**. Този въвеждащ раздел включва основни демографски и икономически показатели (напр. брой на населението, БВП и др.), както и обобщение на текущото състояние на социалната икономика, включително брой социални предприятия, тенденции в тяхното развитие и зрелостта на екосистемата. Освен това се представя моментна снимка на състоянието на обществените поръчки със социална насоченост, с акцент върху съществуващи политики, стратегии и ключови заинтересовани страни на национално или регионално ниво.

Основната част на документа е фокусирана върху **подбора на казуси и документален анализ**. Този раздел е разделен на няколко глави:

- Събирането на данни обяснява методологията, използвана за събиране на информация от социални предприятия и възлагащи органи, включително проектирането и провеждането на въпросници.
- Анализът на данните представя резултатите от проучването, разделени по държави. Това включва както качествен, така и количествен анализ, визуализиран чрез графики и подпомогнат с описателна интерпретация. Сравнителният анализ между страните подчертава общи модели и специфични за всяка държава изводи.

Идентифицирането на блокиращите фактори се основава на резултатите от проучването и подчертава основните препятствия, с които се сблъскват социалните предприятия при достъпа и участието си в процедури по обществени поръчки. Планът за действие очертава целенасочени препоръки и мерки за преодоляване на всеки установен блокиращ фактор. Тези действия имат за цел да подобрят готовността на социалните предприятия, да засилят институционалния капацитет и да насърчат приобщаващи практики в обществените поръчки.

Следва разделът „**Добри практики**“, който представя избрани международни казуси, показващи успешни примери за политики, инструменти или инициативи, които ефективно са увеличили участието на социалните предприятия в обществените поръчки. Тези практики служат като вдъхновение и модели за потенциално адаптиране в страните участнички.

Последният раздел обобщава **ключовите изводи** от цялото изследване. Той извлича основните резултати от събирането и анализа на данните, акцентира върху релевантни добри практики и представя набор от общи препоръки за насърчаване на по-включващи и социално отговорни системи за обществени поръчки.





2. Обща информация за партньорските страни

Тази глава предоставя цялостен преглед на **текущата ситуация** във всяка от участващите партньорски държави (Германия, Италия, Гърция, Испания, Малта, Румъния, България и Кипър), със специален фокус върху социалната икономика и обществените поръчки със социална насоченост (SPP). Разбирането на това „състояние на развитие“ е ключова стъпка за контекстуализиране на изследователските резултати на проекта и за формулиране на значими препоръки. Целта на този раздел е двояка. Първо, той предоставя базисни знания за рамките на социалната икономика, правната среда и политическите инициативи, съществуващи във всяка страна. Второ, помага да се установи готовността на всяка държава да се ангажира с прилагането на практики по SPP. Това фундаментално разбиране позволява на консорциума по проекта по-точно да интерпретира резултатите от въпросниците и интервютата по проектния резултат 2 (PR2), проведени със социални предприятия (SEs) и възлагащи органи (CAs). Чрез идентифициране на основните разлики и сходства в зрелостта и прилагането на инициативите за социална икономика и политиките за обществени поръчки, тази глава служи като ценна отправна точка. Тя предоставя необходимия контекст за обяснение на предизвикателствата и различията на национално ниво в техническия или регулаторния капацитет, като същевременно подчертава областите на сближаване и споделените възможности между държавите. Освен това, картографирането на състоянието на развитие позволява по-добро разбиране на структурните и системните фактори, които влияят върху успеха или ограниченията на SPP. То помага да се разкрият **специфични за страната динамики**, като правителствена подкрепа, законодателни развития или културни нагласи към социалната стойност в обществените поръчки.

В следващите раздели е представен подробен профил на всяка партньорска държава, който предлага знания, подпомагащи сравнителния анализ и насочващи бъдещите политически и обучителни интервенции в рамките на проекта Deal4Good.

2.1.Германия

Факти за Германия

- Икономиката ѝ е най-голямата в Европа
- Среща предизвикателства с застаряващо население и социални неравенства
- Липсва правно определение за социални предприятия
- Няма официална система за регистрация на социални предприятия
- В страната функционират около 70 000 социални предприятия
- Разполага с различни ресурси за подпомагане на социално отговорни обществени поръчки
- Предлага възможности за обучение по SPP, които обаче не са формално интегрирани в образованието





Обща информация

Германия, разположена в **сърцето на Европа**, е най-голямата икономика на континента и световен лидер в индустрията. Страната има федерална парламентарна система и е разделена на 16 федерални провинции (Ландове). Икономиката ѝ е силно диверсифицирана, с мощни сектори в производството, особено автомобилната индустрия, машиностроенето и химическата промишленост. Услугите допринасят с около 70% за БВП, индустрията – около 27%, а селското стопанство – по-малко от 1%. Социално Германия се сблъсква с няколко предизвикателства, включително **застаряващо население, регионални различия в икономическото развитие** (особено между източните и западните региони), нарастващи разходи за жилища в градските зони, както и интеграция на мигранти и бежанци. Дългосрочната безработица и младежката безработица са намалели, но остават области, които изискват политическо внимание.

Таблица 1. Основни социално-икономически показатели за Германия

Общо население	84 075 075 (2025)
Равнище на заетост	77,2% (2024)
Равнище на безработица	3,6% (април 2025)
БВП на глава от населението (в щатски долари)	54 343,23

Социална икономика

Германия разполага с **богата екосистема на социалната икономика**. Основните типове организации включват кооперативи, фондации, сдружения (eingetragene Vereine) и gGmbHs (сдружения с ограничена отговорност с нестопанска цел). Тези структури оперират в сферата на социалните услуги, образованието, здравеопазването, интеграцията, кръговата икономика и устойчивото развитие.

В Германия **няма единно законово определение** за социално предприятие, но признаването им постепенно се увеличава. Социалните предприятия обикновено съчетават социална мисия с предприемачески подходи, реинвестират печалбите си в постигане на мисията си и често прилагат инклузивни управленски практики.

Националните и регионални мрежи, подкрепящи сектора, включват SEND (Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland) и DSEE (Deutsche Stiftung für Engagement und Ehrenamt). Въпреки че **няма официална регистрационна** или сертификационна система, специфична за социалните предприятия, съществуват правни рамки като статут на нестопанска организация (Gemeinnützigkeit) и формата gGmbH, които осигуряват възможности за признаване.

Основните сфери на дейност включват социални услуги, образование и обучение, опазване на околната среда, интеграция на мигранти и заетост на уязвими групи.





Таблица 2. Ключови показатели за сектора на социалната икономика в Германия

Брой социални предприятия	70.000
Принос на сектора на социалната икономика към БВП и/или заетостта	~4,1% от общата заетост 2.300.000 души
Темп на растеж	Няма налични данни

Обществени поръчки със социална насоченост (SPP)

Що се отнася до съществуващите насоки, комплекти инструменти, ръководства или онлайн платформи, Германия предлага различни ресурси за подпомагане на социално отговорните обществени поръчки, включително:

- Kompass Nachhaltigkeit (Компас за устойчивост): Изчерпателна **онлайн платформа**, която предоставя насоки, инструменти и казуси за устойчиви обществени поръчки.
- Kompetenzstelle für nachhaltige Beschaffung (KNB): Център за компетентност за устойчиви поръчки, който предлага **подкрепа, шаблони и добри практики**.
- Fairgabe Netzwerk: Регионални инициативи, като „Fairgabe“ в Северен Рейн-Вестфалия, насърчават справедливи и социални практики при поръчките.

Що се отнася до **законовите разпоредби** в подкрепа на SPP, социални критерии могат да бъдат законно интегрирани в обществените поръчки в Германия чрез:

- Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) – Закон срещу ограничаването на конкуренцията
- Vergabeverordnung (VgV) – Наредба за обществени поръчки
- UVgO – Регламент за поръчки под праговите стойности

Тези разпоредби позволяват на възлагащ органи да включват **социални и екологични съображения** в критериите за оценка, клаузите за изпълнение на договора и условията за допустимост. Директивите на ЕС (2014/24/EC) са напълно транспонирани в националното законодателство, което дава възможност за целенасочено ангажиране със социални предприятия.

Освен това в Германия има налични някои **възможности за обучение**, макар и все още да не са широко разпространени в формалното образование. Някои от ново изникващите възможности за обучение включват:

- Работилници и уебинари на KNB: Провеждат редовни сесии относно правните и практическите аспекти на SPP.





- Програми на регионални камари: Например, Handwerkskammer и IHK предлагат местни семинари
- Университети и висши учебни заведения: Някои институции включват устойчиви обществени поръчки в програми по публична администрация или устойчиво развитие
- Неформално обучение: Чрез неправителствени организации и мрежи на социални предприятия като SEND e.V.

Отговорността за формирането и прилагането на обществените поръчки със социална насоченост (SPP) и политиката за социалната икономика в Германия е разпределена между множество нива на управление и институции, което отразява федералния и децентрализиран характер на системата на управление на страната.

А. Институции на федерално ниво

1. Федерално министерство на вътрешните работи и общностите (BMI)

Федералното министерство на вътрешните работи и общностите (BMI) играе централна роля в прилагането на устойчивите обществени поръчки в рамките на федералната администрация на Германия. То отговаря за Управлението по поръчките (BeschA), което е най-голямата гражданска агенция за обществени поръчки във федералното правителство. Освен това министерството е домакин на Центъра за компетентност по устойчиви поръчки (KNB), който служи като основен консултативен орган по въпроси, свързани с устойчивите обществени поръчки. BMI председателства Междуведомствената работна група по устойчиви поръчки (IMA pöB), която координира усилията за устойчиви поръчки във всички федерални министерства.

2. Federal Ministry for Economic Affairs and Climate Action (BMWK)

Федерално министерство на икономиката и климатичните действия (BMWK) отговаря за формулирането на общата правна рамка, уреждаща обществените поръчки в Германия, включително законодателство като GWB и VgV. Министерството насърчава ключови цели като икономическа ефективност, иновации и активното участие на малки и средни предприятия (МСП). То също така контролира Центъра за компетентност по иновативни поръчки (KOINNO).

3. Федерално министерство за икономическо сътрудничество и развитие (BMZ)

Федерално министерство за икономическо сътрудничество и развитие (BMZ) отговаря за международните аспекти на политиката за обществени поръчки. Основният му фокус е интегрирането на принципите на справедлива търговия и правата на човека в глобалните вериги на доставка. BMZ подкрепя инициативи като Servicestelle Kommunen in der Einen Welt (SKEW) и популяризира инструменти като платформата Kompass Nachhaltigkeit.

4. Федерално министерство на труда и социалните въпроси (BMAS)

Федерално министерство на труда и социалните въпроси (BMAS) играе ключова роля в интегрирането на социалните цели в обществените поръчки. Министерството се занимава с важни





въпроси като трудовите стандарти, достъпността, социалното включване и недискриминацията. BMAS е отговорно и за определянето на целевите групи, релевантни за социалните поръчки, като дългосрочно безработни лица и хора с увреждания, като гарантира, че практиките по поръчки активно подкрепят тези групи. Освен това министерството издава директиви за поръчки, приложими в рамките на неговата администрация и към подчинените му институции, насочвайки ги към социално отговорни подходи при поръчките.

5. Федерално министерство на околната среда, опазването на природата, ядрената безопасност и защита на потребителите (BMUV)

Федерално министерство на околната среда, опазването на природата, ядрената безопасност и защита на потребителите (BMUV) отговаря за насочването на екологичния аспект на устойчивите обществени поръчки в Германия и работи чрез агенции като Федералната агенция за околна среда (UBA).

6. Федерално министерство на отбраната (BMVg)

Федералното министерство на отбраната (BMVg) отговаря за управлението на значителни дейности по обществени поръчки, главно чрез своята специализирана агенция за поръчки – Федералната служба за оборудване, информационни технологии и поддръжка на въоръжените сили (BAAINBw). Въпреки че Министерството работи според специфични разпоредби, адаптирани за отбранителни поръчки, като VSVgV, то остава в съответствие с общите принципи на обществените поръчки, заложи в GWB, включително и с ангажиментите към устойчивост там, където е приложимо.

Б. Институции на регионално (провинциално) ниво

Регионалните институции в Германия имат ключова роля в регулирането на поръчките под праговете на ЕС. Всяка от **16-те федерални провинции** обикновено прилага националната рамка UVgO, но с държавни специфични модификации чрез собствени закони за обществените поръчки (Landesvergabegesetze). Тези закони могат да съдържат задължителни разпоредби, свързани със социални и екологични цели, като например налагане на практики за справедлива търговия или съответствие с трудовите стандарти на МОТ. Отговорностите по обществените поръчки често са разпределени между регионалните министерства на икономиката, вътрешните работи, финансите или социалните въпроси. За подпомагане на публичните купувачи се издават административни разпоредби (Verwaltungsvorschriften, VwV), които често са задължителни за общинските власти. В подкрепа на устойчивите обществени поръчки някои провинции са създали специализирани звена за устойчивост или центрове за компетентност, които предлагат насоки и изграждат капацитет на местно ниво.





В. Институции на общинско ниво

Общинските институции в Германия, включващи **градове, населени места и околии**, са ключови играчи в обществените поръчки, като заедно те отговарят за около половината или повече от общите публични разходи за поръчки в страната. На общинско ниво социалните поръчки все по-често се интегрират чрез местни правила за поръчки и решения на градските съвети, които задължават устойчиви или справедливи търговски практики. Общините включват социални критерии директно в процедурите за възлагане, в това число в критериите за оценка и клаузите на договорите. Много от тях участват в инициативи като „Fairtrade Towns“, които насърчават етични практики в публичните дейности на местната власт. Конкретни примери за общински действия са поръчките на справедливо произведено работно облекло в градовете Вюрцбург и Дортмунд, прилагането на задължителното използване на рециклирана хартия във Фрайбург и междуобщинско сътрудничество по инициативи за устойчивост в Равенсбург.

2.2. Италия

Факти за Италия

- Третата по големина икономика в Европа
- Среща предизвикателства с икономическа стагнация и застаряващо население
- Разполага с една от най-структурираните законови рамки за социални предприятия
- Има официална регистрационна система за организации от социалната икономика
- Домакин е на 393 000 социални предприятия
- Разполага с богата екосистема от структури за подкрепа
- Предлага формални и неформални възможности за обучение по обществени поръчки със социална насоченост (SPP).

Обща информация

Италия е един от учредителите на Европейския съюз и еврозоната, с дългогодишна традиция в регионалното управление, социалната солидарност и силните публични институции. С население от около 59 милиона души, тя е **третата по големина икономика** в ЕС по номинален БВП. Икономиката на Италия е разнообразна и се базира на съчетание от високотехнологично производство, световноизвестни дизайн индустрии, динамичен сектор на услугите и малки и средни предприятия (МСП), които формират гръбнака на производствената ѝ структура — над 99% от всички предприятия.

Северна Италия е силно индустриализирана и ориентирана към износ, докато Югът (т.нар. „Mezzogiorno“) страда от трайно изоставане, по-ниски нива на заетост и високи нива на бедност и социално изключване. Италия поддържа стабилна социална система, но **икономическата стагнация, застаряващото население** и регионалните неравенства оказват нарастващ натиск върху





публичните услуги и фискалната устойчивост. През 2024 г. средната възраст достига 48,7 години, а раждаемостта спада до една от най-ниските в Европа, което задълбочава кризата с застаряването на населението и свиването на работната сила.

В този динамично развиващ се контекст ролята на социалната икономика и социалните предприятия все повече се признава като инструмент за справяне със социално-икономическите предизвикателства и за насърчаване на териториалната кохезия. Италия разполага с една от най-структурираните **правни рамки за социални кооперативи** в Европа, но въпреки това потенциалът на обществените поръчки със социална насоченост (SPP) остава до голяма степен неизползван. Въпреки насърчаването от страна на ЕС и наличието на правни инструменти (напр. резервирани поръчки, социални клаузи), публичните органи все още действат бавно при интегрирането на социалната стойност в политиките за обществени поръчки. Настоящият политически фокус върху зеления и приобщаващия преход прави Италия обещаващ, макар и сложен контекст за овластяване на ново поколение професионалисти, които могат да използват SPP, за да отключат пълния потенциал на социалните предприятия.

Таблица 3 Ключови социално-икономически показатели за Италия

Общо население	59.138.234
Равнище на заетост	62,9% (2024)
Равнище на безработица	6,5% (Април 2025)
БВП на глава от населението (в щатски долари)	39.003,32

Социална икономика

Италия разполага с една от **най-структурираните и разнообразни екосистеми на социалната икономика** в Европа, с дълбоки исторически корени и широк спектър от организационни форми. Секторът придобива все по-голямо значение при справянето със социално-икономическите неравенства, насърчаването на териториалната кохезия и подкрепата за трудовата интеграция, особено в уязвими или маргинализирани общности.

Социалната икономика в Италия включва широк **спектър от субекти** – от традиционни социални кооперативи до по-ново дефинирани социални предприятия съгласно националното законодателство. **Социалните кооперативи** са най-видните участници, юридически признати още от 90-те години на XX век и класифицирани като Тип А (предоставящи социални, здравни и образователни услуги) или Тип В (улесняващи трудовата интеграция на хора в неравностойно положение). Тези организации се управляват демократично, реинвестират печалбите си в изпълнение на мисията си и играят ключова роля в предоставянето на социални услуги и развитието на общностите.





Наред с кооперативите, **асоциации, фондации и взаимоспомагателни дружества** работят в различни сектори като култура, спорт, жилищно настаняване и устойчиво опазване на околната среда. С въвеждането на Законодателен указ № 155/2006 и последвалата Реформа на третия сектор (укази № 106/2016 и № 112/2017) Италия формализира понятието „социално предприятие“ като правен статут, приложим към различни правни форми, включително дружества с ограничена отговорност, стига да преследват социални цели и да спазват конкретни правила за управление и реинвестиране на печалбата.

Италия се ползва от богата екосистема от **структури за подкрепа**, които насърчават, представляват и развиват социалната икономика. Национални организации като Legacoop Sociali, Confcooperative Federsolidarietà и Forum del Terzo Settore предоставят застъпничество, обучение, политически диалог и изграждане на капацитет за хиляди свързани с тях субекти. Изследователски и политически институции като EURICSE (Европейски изследователски институт за кооперативни и социални предприятия) и AICCON (Италианска асоциация за насърчаване на културата на коопериране и нестопански сектор) произвеждат стратегически данни, академични изследвания и анализи на въздействието, които подпомагат както публични, така и частни заинтересовани страни.

Италия е една от първите европейски държави, приела специална законова **дефиниция на социалното предприятие**, започвайки със Законодателен указ 155/2006 и укрепена чрез Реформата на третия сектор (2016–2017 г.). За да се квалифицира като социално предприятие, организацията трябва:

- Да преследва ясно определена социална мисия (например трудова интеграция, социални услуги, образование, култура)
- Да оперира по устойчив, предприемачески начин (не само спорадично или на доброволен принцип)
- Да реинвестира най-малко 50% от печалбите в социалните си цели
- Да прилага приобщаващи и демократични механизми на управление
- Да представя годишен социален отчет (bilancio sociale)

Тези критерии имат за цел да гарантират, че социалните предприятия запазват силен фокус върху социалното въздействие, като същевременно функционират като професионални и икономически устойчиви участници.

Социалните предприятия в Италия работят в широк **кръг сектори**, често свързани с цели от обществен интерес. Най-разпространените области включват: трудова интеграция на хора в неравностойно положение (особено чрез кооперативи Тип В), здравни и социални услуги, образование и обучение, екологични услуги и устойчиво земеделие, градско обновяване и жилищно настаняване, културни и креативни индустрии, както и социален туризъм и инициативи в областта на кръговата икономика.





Що се отнася до **системите за регистрация**, от 2021 г. Единният национален регистър на третия сектор (RUNTS) е официалната система за регистрация на организации от социалната икономика, включително признати социални предприятия. RUNTS се управлява от Министерството на труда и социалната политика и осигурява прозрачност, правен статут и достъп до публично финансиране и данъчни облекчения.

Интерактивни табла с данни за размерите, разпределението и ефективността на италианската социална икономика са достъпни чрез **Статистическия портал на EURICSE**: <https://euricse.eu/en/>

Таблица 4. Ключови показатели на сектора на социалната икономика в Италия

Брой социални предприятия	393.000
Принос на сектора на социалната икономика към заетостта	8,80%
Темп на растеж	3-5%

Обществени поръчки със социална насоченост (SPP)

Италия предлага редица **насоки и наръчници** в подкрепа на социално отговорните обществени поръчки. Например, **Buying Social Guide** на Европейската комисия, макар и с европейски произход, е широко използван като референтен документ от италианските възлагащи органи. На национално ниво **Кодексът за обществените поръчки** (DLG 50/2016, изменен с Законодателен указ 209/2024) изрично включва социални клаузи и позволява на възложителите да запазват възможности за участие в търгове за субекти като социални кооперативи, които наемат хора в неравностойно положение.

Кодексът за обществените поръчки в Италия предлага два основни **механизма, които подкрепят социално ориентираните обществени поръчки**:

1. Социални клаузи – Членове 57 и 61 дават възможност на възлагащите органи да включват изисквания за трудова и социална интеграция директно в обявите за обществени поръчки (напр. задължително наемане на лица с увреждания или в неравностойно положение, както и възможност за изцяло запазени договори за квалифицирани социални предприятия).
2. Критерии за възнаграждение – От декември 2019 г. законодателството за обществените поръчки включва бонуси при оценка за компании, демонстриращи положително социално въздействие, включително в областта на околната среда, трудовите условия или социалните резултати, с цел обществените поръчки да не бъдат определяни единствено от ценовия фактор.





Що се отнася до формалните и неформалните **възможности за обучение**, в Италия те постепенно се развиват:

- Регионалните органи за обществени поръчки провеждат работилници и уебинари за подпомагане на местните администрации при прилагането на социални клаузи.
- Национални институции, включително ANAC, Министерството на предприятията и *Made in Italy* (MiSE), както и Министерството на труда и социалната политика, предлагат периодични обучения за социално отговорни обществени поръчки.
- Национални браншови организации (напр. Legacoop Sociali, Forum del Terzo Settore, AICCON) понякога си партнират с университети за провеждане на курсове по SPP (социално ориентирани обществени поръчки) в рамките на по-широки програми за социалната икономика, въпреки че национално структурирани сертификационни програми все още са ограничени.

Накрая, **отговорността** за SPP в Италия се споделя между различни институции. **ANAC (Национален орган за борба с корупцията)** следи за спазването на изискванията при обществените поръчки и гарантира прилагането на правните и социалните задължения. **Министерството на предприятията и Made in Italy (MiSE)** съвместно разработва политики в областта на обществените поръчки и координира цифровите платформи за обществени поръчки. **Министерството на труда и социалната политика управлява регистъра RUNTS** и предоставя данъчни облекчения, свързани с участието на организации от социалната икономика в процедурите за обществени поръчки. Освен това, **местните публични органи** (региони, провинции, общини) често са основните изпълнителни органи, особено в децентрализираните райони, които пилотно прилагат практики на SPP — някои региони, като Ломбардия и Трентино, са разработили собствени насоки за социални клаузи.





2.3. Гърция

Факти за Гърция

- Икономиката ѝ се основава предимно на третичния сектор
- Изправена е пред предизвикателства, свързани с високата безработица и застаряващото население
- Терминът „социално предприятие“ е относително нов в гръцкия контекст
- Няма насоки или стратегически план за прилагането на социално ориентирани обществени поръчки
- Разполага с официална система за регистрация на организации от социалната икономика
- Приютава почти 3000 социални предприятия
- Има 12 регионални съюза, представляващи социалните предприятия и насърчаващи социалното предприемачество

Обща информация

Гърция се намира в **Югоизточна Европа**, обхваща южната част на Балканския полуостров и включва хиляди острови в Егейско и Йонийско море. Граничи с Албания, Северна Македония, България и Турция. Застъпва площ от 132 049 кв. км и има обширна брегова ивица от 13 676 км, включително островите в Егейско и Йонийско море. Това нарежда Гърция на 11-о място сред държавите с най-дълга брегова линия. Населението на Гърция е 10 482 487 души, от които 51,1% са жени, а 48,9% – мъже.

БВП на Гърция възлиза на 237,573 млн. евро по предварителни данни за 2024 г. **Икономиката на Гърция** се основава предимно на третичния сектор, със значителен принос от туризма, услугите, корабоплаването, индустрията и селското стопанство. През 2023 г. селското стопанство е допринесло с около 3,34% за БВП на Гърция, 15,28% идват от индустрията, а 68,64% – от сектора на услугите. Процентът на заетост в Гърция е средно 84,7% за периода 2001–2024 г., достигайки рекордно високо ниво от 92,7% през второто тримесечие на 2008 г. и рекордно ниско от 72,2% през четвъртото тримесечие на 2013 г. Броят на безработните лица през април 2025 г. е 811 324, което е с 6,9% по-малко спрямо април 2024 г. От тях 54,2% са в продължителна безработица (12 и повече месеца), а 45,8% са с продължителност на безработицата под 12 месеца. Най-висок брой безработни е отчетен в регион Атика – 263 385 души (32,5%), и в регион Централна Македония – 160 313 души (19,8%).

С 22,7% от населението на възраст 65 години и повече, Гърция е изправена пред предизвикателства, свързани със **застаряването на населението**. Допълнително инфлацията (2,0%) и стагниращите заплати допринасят за криза с разходите за живот, която влияе на обществените нагласи и води до протести и стачки. Рискът от бедност е приблизително 26,0% през 2023 г.





Таблица 5. Ключови социално-икономически показатели за Гърция

Общо население	10.482.487 (2021)
Равнище на заетост	90,5% (2024)
Равнище на безработица	8,3% (Април 2025)
БВП на глава от населението (в щатски долари)	24.720

Социална икономика

Терминът „**социално предприятие**“ е сравнително нов в гръцкия контекст и **отсъства от гръцкото законодателство**. Съгласно Закон 4430/2016 „Социална и солидарна икономика“ се определя като „свкупност от икономически дейности, базирани на алтернативна форма на производство, разпределение, потребление и реинвестиране, основани на принципите на демокрация, равенство, солидарност, сътрудничество и уважение към хората и околната среда“.

Същият закон (член 3) определя критериите, на които трябва да отговаря една организация, за да бъде призната като част от социалната икономика.

а. **Социални кооперативни предприятия** (SCEs), както са дефинирани в член 14, са граждански кооперативи, регулирани от Закон 1667/1986, със уставна цел да обслужват колективна и социална полза, както е описано в параграфи 3 и 4 на член 2. Те са юридически признати като търговски дружества. Категоризират се като **Социални кооперативни предприятия за интеграция** (включително SCEIs за уязвими групи и SCEs за специални групи), **Социални кооперативи с ограничена отговорност**, **Работнически кооперативи**.

Основните области на дейност на социалните предприятия (2021 г.) са образованието с дял от 11%, следвани от търговия на едро и дребно (без търговия с моторни превозни средства и мотоциклети), дейности на организации и ресторантьорство с приблизително 7%.

На национално ниво **социалната и солидарната икономика (SSE) в Гърция се координира** от Министерството на труда и социалните въпроси. Освен това тя се регулира и от още четири министерства: Министерство на вътрешните работи, Министерство на икономиката и развитието, Министерство на здравеопазването и Министерство на развитието на селските райони и храните. Закон 4430/2016 създава Специален секретариат за социална и солидарна икономика – управляващ орган, отговорен за идентифициране, подкрепа и мониторинг на сектора.





Институционалното представителство на участниците в социалната и солидарната икономика става все по-силно, а вторичните асоциации на участниците изпълняват своята роля. През 2023 г. единадесет от тринадесетте региона на Гърция вече са **създали асоциации на организациите от социалната и солидарната икономика** с демократичен подход.

Гърция има **12 регионални съюза**, признати по Закон 4430/2016, които представляват социалните предприятия и насърчават социалното предприемачество в цялата страна. Те функционират като центрове за подкрепа, предлагащи развитие на бизнес, социални иновации и обучителни програми. На национално ниво Panhellenic конфедерация служи като обединителна организация, представляваща 8 от тези съюзи. Мрежата КАРА (Център за подкрепа и развитие на кооперативни предприятия) също подпомага сектора чрез кооперативно образование и застъпничество за политики.

В Гърция се наблюдава силен растеж на екосистемата на социалната икономика, с нарастващ брой **консултативни органи, офиси за подкрепа, акселератори и мрежови съюзи**. Единадесет от тринадесетте региона имат активни вторични съюзи, предлагащи подкрепа на желаещите да се включат като доброволци, членове или основатели на социални предприятия. Академичният интерес също нараства, като се появяват магистърски програми и програми за обучение през целия живот – например в Елинския отворен университет и Университета на Крит. Инициативи като Популярния университет за социална и солидарна икономика (univsse.gr) насърчават гражданското участие. Правителството подкрепя сектора чрез събития за повишаване на осведомеността и пространства като отворената отново „Търговска аркада“, в която се представят социални предприятия и техните продукти.

В допълнение, някои инициативи не са насочени изцяло към субектите на социалната икономика, но могат да бъдат релевантни:

- Инкубаторът за стартиращи компании в Атина се управлява от Атинската търговско-промишлена палата с подкрепата на Община Атина: ATHENS STARTUP INCUBATOR (theathensincube.gr).
- Община Атина също управлява акселератор: <http://www.innovathens.gr/en>

Множество фондации, НПО и мрежи подкрепят инициативите на гражданското общество и могат да съдействат на субектите на социалната икономика, като предлагат:

- Програми за инкубация и акселерация (за стартиращи компании): ACEin | Athens Center for Entrepreneurship and Innovation, [Orange Grove](#)
- Консултантски услуги: [Militos Consulting](#), [Social Dynamo](#)
- Обучения: [HIGGS](#), [Athens Makerspace](#)
- Изграждане на капацитет и достъп до финансиране: Микрокредити и микрофинансиране |





- Action Finance Initiative, Услуги за бизнес развитие | [Микрокредити и микрофинансиране](#) | [Инициатива за финансова подкрепа](#), Услуги за бизнес развитие | The People's Trust

Накрая, съществува система ([гръцка система за регистрация на социални предприятия](#)) за **вписване** на едно предприятие като част от Социалната и солидарна икономика. Процедурата по регистрация включва подаване на електронно заявление с приложен Учредителен акт на организацията, както и допълнителни изискуеми документи (посочени в Министерското решение и вариращи според вида на субекта). По-конкретно, при създаването на Работнически кооперативи се изисква и осигуряване на членовете като самостоятелно заети лица. С регистрационното удостоверение и започването на дейност предприятието може да пристъпи към търговска активност.

Таблица 6 – Ключови показатели за сектора на социалната икономика в Гърция

Брой социални предприятия	2.609
Принос на сектора на социалната икономика към заетостта	1 549 годишни работни единици (2021) 45.598.399 (2021)
Темп на растеж	2 144 социални предприятия през 2022 г., 2 609 социални предприятия през 2025 г. Годишен темп на растеж: 6,75%

Обществени поръчки със социална насоченост (SPP)

В Гърция съществува законова рамка, която позволява на организациите от социалната и солидарна икономика (SSE) да участват в търгове на публичния сектор, като постепенно се насърчават и обществените поръчки със социална насоченост (SRPP) чрез **Плана за действие за социалната икономика**, който включва мерки за изпълнение до 2027 г. По-конкретно, шестото действие от този план е посветено на „Капитализацията на обществените поръчки със социална насоченост (SRPP) в развитието на социалната и солидарна икономика (SSE)“, а седмото действие е също свързано със SSE организации и се отнася до „Обучение на организациите от социалната и солидарна икономика относно рамката за обществените поръчки“. За изпълнението на шестото действие **отговарят** Генералният секретариат за подкрепа на заетостта към Министерството на труда и социалните въпроси и Единният орган за обществени поръчки.

Към момента няма приети **насоки или стратегически план** за прилагането на обществените поръчки със социална насоченост, но разработването на конкретни документи за SPPS е сред очакваните резултати от шестото действие на плана.

Министерството на развитието е отговорно за планирането и изпълнението на всички икономически програми и инструменти, свързани с финансирането и дейностите на предприятията от SSE. То участва в процесите на обществени поръчки заедно с Министерството на вътрешните работи,





Министерството на правосъдието и Единния орган за обществени поръчки. Министерството на вътрешните работи има споделена отговорност за обществените поръчки, насочени към SSE организации. **Министерството на здравеопазването** отговаря за дейността на Панхеленската федерация на социалните кооперативи с ограничена отговорност. **Министерството на земеделието** носи отговорност за земеделските и женските кооперативи. И накрая, **Министерството на околната среда и енергетиката** отговаря за енергийните общности. Що се отнася до обществените поръчки със социална насоченост, организациите от социалната и солидарна икономика (SSE) влизат в контакт с общините (местни власти от първа степен) основно по време на изпълнението на обществени поръчки със социална насоченост (SPPs) и при сключването на програмни поръчки. Освен това, местните власти от първа степен имат възможността да създават подкрепяща среда за инициативите на SSE, при условие че разполагат с необходимите ресурси и са готови да поемат такава роля.

2.4. Испания

Факти за Испания

- Разполага с четвъртата по големина икономика в еврозоната.
- Изправена е пред предизвикателства, свързани със застаряващото население.
- Социалната икономика включва широк спектър от организации.
- Следва насоки, основани на директивите на ЕС, за подкрепа на обществените поръчки със социална насоченост (SPP).
- Липсва официална система за регистрация на организации от социалната икономика.
- В страната функционират около 43 000 социални предприятия (SEs).
- Разполага с няколко доставчици на професионално образование и обучение (VET), които предлагат възможности за обучение в областта на обществените поръчки със социална насоченост (SPPs).

Обща информация

Испания е страна в **Южна Европа**, разположена на Иберийския полуостров, известна с богатото си културно наследство и разнообразни пейзажи, включително плажове, планини и исторически градове. Населението ѝ е около 49,15 милиона души, а икономиката ѝ е четвъртата по големина в еврозоната. Икономиката на Испания е разнообразна, като значителен дял има секторът на услугите, който формира около 70% от БВП и включва туризъм, финанси и информационни технологии. Индустриалният сектор, включително производство, строителство и енергетика, съставлява около 25% от БВП, а селското стопанство допринася с около 2-3%, като основни продукти са маслини, вино и





цитрусови плодове. Въпреки икономическите си силни страни, Испания се сблъсква с някои социални предизвикателства, като високи нива на безработица, особено сред младите хора, и значително неравенство в доходите.

Страната също се сблъсква със **застаряващо население**, което оказва натиск върху здравната система и пенсионните фондове. Социалното изключване остава проблем, особено за уязвими групи като имигранти, жени и възрастни хора, като това допълнително се изостря от икономическите различия между градските и селските райони.

Таблица 7 Ключови социално-икономически показатели за Испания

Общо население	49.153.849
Равнище на заетост	58,57%
Равнище на безработица	10,6%
БВП на глава от населението (в щатски долари)	33.509

Социална икономика

В Испания социалната икономика обхваща широк спектър от **организации**, включително кооперативи, взаимоспомагателни дружества, асоциации и фондации. Тези структури са основно насочени към създаване на социално въздействие и включват социалните предприятия (SEs), които целят да отговорят на социални предизвикателства, като същевременно остават икономически устойчиви. Няколко национални и регионални обединителни **организации** подкрепят социалните предприятия, сред които CEPES (Испанската бизнес конфедерация на социалната икономика), която е една от основните организации, застъпващи се за социалната икономика. Освен това съществуват различни регионални мрежи, които предоставят обучения, консултации и възможности за сътрудничество и обмен на опит за социалните предприятия.

В Испания социалното предприятие се **определя** като организация, която функционира по модел на социална икономика, целяща да обслужва обществения интерес, а не максимизирането на печалбата. Социалните предприятия трябва да реинвестират печалбите си в социални или екологични проекти, да приоритизират приобщаването и да работят по демократичен начин, включвайки заинтересованите страни в процеса на вземане на решения.

Основните области, в които оперират социалните предприятия, включват:

- Социално включване и заетост: подкрепа на уязвими групи като безработни, хора с увреждания и мигранти.
- Устойчиво развитие: насърчаване на екологично отговорни практики и зелени решения.





• Здравни и социални услуги: предоставяне на грижи и подкрепа, особено за уязвими групи. За да бъде призната като социално предприятие в Испания, една организация трябва да отговаря на определени критерии, включително:

- Социална мисия: основната ѝ цел трябва да бъде справяне със социален или екологичен проблем.
- Реинвестиране на печалбата: печалбите трябва да се реинвестират за постигане на социалната мисия.
- Приобщаващо управление: организацията трябва да функционира с демократични процеси на вземане на решения, често включващи служители или бенефициенти.

В Испания **няма специфична официална система** за регистрация или сертифициране на социалните предприятия. Въпреки това организациите могат доброволно да се присъединят към мрежи като CERES или да потърсят признание като част от социалната икономика, за да демонстрират своя ангажимент към тези принципи.

Таблица 8 Ключови показатели за сектора на социалната икономика в Испания

Брой социални предприятия	43.000
Принос на сектора на социалната икономика към заетостта	10%
Темп на растеж	2,5% годишно

Обществени поръчки със социална насоченост (SPP)

Испания следва **насоки**, които насърчават интегрирането на социални и екологични аспекти в обществените поръчки. Те се базират основно на директивите на ЕС, като Директивите за обществените поръчки на ЕС. Освен това платформи като Convalores подкрепят социалните предприятия и предоставят инструменти за ориентиране на пазара на обществени поръчки.

Испанското **законодателство** подкрепя социалните обществени поръчки, като насърчава публичните органи да включват социални предприятия, като вземат предвид социалната стойност при провеждане на процедурите за възлагане на поръчки. Законът за договорите в публичния сектор (Ley 9/2017) съдържа разпоредби, които позволяват включването на социални критерии при присъждането на договори.

Що се отнася до **възможностите за обучение**, няколко професионални учебни заведения предлагат курсове, свързани със социалните обществени поръчки. **Основните държавни органи**, отговорни за социалните обществени поръчки в Испания, включват Министерството на икономическите въпроси и цифровата трансформация, което отговаря за законодателната рамка, както и регионалните органи, които прилагат местните стратегии.





2.5. Малта

Факти за Малта

- Икономиката ѝ се характеризира с висок доходен статус.
- Изправена е пред предизвикателства, свързани с бедност и социално изключване.
- Няма официална, действаща правна рамка за социалните предприятия (SEs).
- Липсват специални национални насоки за обществени поръчки със социална насоченост (SPP).
- Предлагащите възможности за обучение и тренинг по SPP са фрагментирани.
- В страната функционира относително малък брой – около 750 социални предприятия.

Обща информация

Малта, малка, но икономически **динамична островна държава в Средиземноморието**, е важен член на Европейския съюз. Нейната икономика, характеризираща се с висок доход, се движи основно от сектора на услугите, който през 2024 г. е допринесъл с около 80,6% за брутния вътрешен продукт (БВП) и е осигурил около 81,3% от заетостта. В рамките на сектора на услугите ключови подотрасли са силно развита туристическа индустрия (около 15% от БВП), утвърден финансов сектор и бързо разрастваща се индустрия за онлайн игри (iGaming). Индустриалният сектор играе по-малка, но важна роля, допринасяйки с около 11,7% от БВП и осигурявайки заетост на 17,6% от работната сила, като водещи са производството на микрочипове и фармацевтика. Земеделието е маргинална икономическа дейност, представляваща едва 0,7% от БВП и осигуряваща работа на около 1,1% от заетите.

Към 2024 г. общото население на Малта възлиза на приблизително 539 607 души. Страната се отличава с изключително **висок процент на заетост**, достигащ 83,0% през 2024 г., което значително надвишава средното за ЕС-27. Съответно, равнището на безработица остава изключително ниско – 2,7% през 2024 г. БВП на глава от населението е оценен на 40 634 евро (номинален) и 67 682 щатски долара (по паритет на покупателната способност) за 2024 г., което отразява силна икономическа продукция на човек.

Въпреки тези стабилни макроикономически показатели, Малта се сблъсква с трайни социални предизвикателства, особено по отношение на **бедността** и **социалното изключване**. Делът на населението „в риск от бедност или социално изключване“ (AROPE) е оценен на 19,7% през 2024 г., което е леко намаление спрямо 19,8% през 2023 г., но все пак показва значителна част от населението в риск. Уязвимите групи са непропорционално засегнати; през 2024 г. AROPE при лицата на 65 и повече години достига 31,7%, докато при лицата под 18 години е 25,9%. Едночленните домакинства с деца също показват значително по-висок риск от бедност. Тези данни подчертават необходимостта от продължаващи политически интервенции за справяне със структурните неравенства и за гарантиране на всеобхватно социално включване във всички демографски сегменти на малтийското общество.





Таблица 9 Основни социално-икономически показатели за Малта

Общо население (година на данните)	539,607 (2024)
Процент заетост	80,4% (възрастова група 15-64 години)
Процент безработица	2,7% (2024)
БВП на глава от населението (в щатски долари)	40.634

Социална икономика

Малта има богато наследство от **доброволчески сдружения и кооперативи**, като социални инициативи съществуват от векове. Докато „де факто“ социална икономика е налице, формалното развитие на социалните предприятия е в начален етап. Проучване идентифицира приблизително 750 „де факто“ социални предприятия, включително доброволчески организации (VOs), кооперативи и културни/спортни клубове, които допринасят значително за създаването на работни места и приобщаването. Формализирането чрез Закона за социалните предприятия е от съществено значение за предоставяне на целенасочена подкрепа и мащабируемост. Социалната икономика на Малта се състои основно от организации, работещи със социални цели. Доброволческите организации са най-голямата група (~394), формализирани със Закона за доброволческите организации (2007) и подкрепяни от Малтийския съвет за доброволческия сектор (MCVS). Кооперативите (~57) са регулирани от Закона за кооперативните дружества (2001), като Малтийската кооперативна федерация (MCF) и Koperattivi Malta осигуряват подкрепа и застъпничество за тяхното признаване. Освен това около 299 културни и спортни клубове функционират като де факто социални предприятия. Законът за социалните предприятия (SEA) ще изисква социалните предприятия да приемат правни форми като търговско дружество, партньорство или кооператив.

Понастоящем в Малта **няма официална, действаща правна рамка** единствено за социалните предприятия. Законът за социалните предприятия (Закон № IX от 2022 г.), публикуван на 22 февруари 2022 г., представлява важен етап, но все още не е влязъл в сила – неговото прилагане зависи от обнародване в Държавен вестник. Законът дефинира социалното предприятие чрез два пътя:

1. поне 60% от приходите да са от търговска дейност с социална цел, или
2. поне 30% от пълно работно време заети лица да са хора с увреждания или уязвими групи.

Ключовите критерии за признание включват социална мисия, реинвестиране на печалбата (максимум 25% разпределение за три години), правна форма (дружество, партньорство или кооператив) и автономност от правителството. Законът предвижда създаване на нов регулатор и регистър за социалните предприятия. Забавянето на влизането му в сила затруднява достъпа до специфични ползи като програмата Micro Invest.





Подкрепата за социалната икономика на Малта идва от различни източници. Основни мрежи са Малтийската кооперативна федерация (MCF), Коперативи Малта и Асоциацията на социалните предприемачи в Малта (SEAM), която активно лобира за Закона за социалните предприятия. Правителствени институции като Малтийският съвет за доброволния сектор (MCVS), Комисията за доброволните организации и Управителният съвет на кооперативите също предоставят подкрепа. Източниците на финансиране включват програми на ЕС (напр. ESF+), Malta Microfinance Ltd, APS Bank и обещаното разширение на програмата Micro Invest (зависещо от влизането в сила на SEA).

Социалните предприятия в Малта действат в **различни сектори**, съчетавайки социални цели с предприемачески подходи и реинвестирайки печалбите за социални, културни или екологични цели. Основните сфери включват социални услуги (здравеопазване, грижи за възрастни, хора с увреждания, детски грижи), образование и обучение, заетост и интеграция на работното място (важен път по SEA), екологична устойчивост, култура и справедлива търговия, холистични услуги и селски туризъм. Тези дейности съответстват на националните стратегически приоритети и допринасят за обществения просперитет.

Основното предизвикателство е, че Законът за социалните предприятия (SEA) все още не е в сила, което създава регулаторна несигурност и затруднява устойчивостта и мащабируемостта. Възможностите включват бъдещото му влизане в сила, отваряне на достъп до финансови средства (като програмата Micro Invest), насърчаване на приобщаването, стимулиране на международното сътрудничество (чрез членството на SEAM в Euclid Network) и въвеждане на отчитане на социалното въздействие. Бъдещето на сектора зависи критично от своевременното прилагане на SEA.

Социалната икономика на Малта е на прага на формализиране чрез Закона за социалните предприятия, но неговият „все още невлязъл в сила“ статус забавя потенциала му. За да се реализира това, най-важната препоръка е незабавното влизане в сила на **Закона за социалните предприятия**, последвано от създаването на негов регулатор и регистър, координиране на механизмите за подкрепа, повишаване на информираността, използване на финансиране от ЕС, насърчаване на измерването на социалното въздействие и осигуряване на постоянно наблюдение.

Таблица 10 Ключови показатели на сектора на социалната икономика в Малта

Брой социални предприятия	750
Принос на сектора на социалната икономика към заетостта	1,3%
Темп на растеж	Няма данни





Обществени поръчки със социална насоченост (SPP)

Социалните **обществени поръчки в Малта се развиват**. Законът за социалните предприятия (Social Enterprise Act – SEA) **определя социалните предприятия** чрез два критерия: или 60% от приходите им да произхождат от социална цел, или минимум 30% от служителите им да са хора в неравностойно положение/с увреждания. Законът изисква реинвестиране на печалбата (максимално 25% може да се разпределя) и предвижда нов регулатор и регистър. SEA все още не е влязъл в сила, което създава несигурност и забавя ползите, като например разширението на схемата Micro Invest. Пълният потенциал зависи от активирането на SEA, повишаването на информираността и обучението. **Наредбите за обществени поръчки** в Малта (S.L. 601.03) позволяват „резервирани договори“ (членове 161–165) за защитени работилници и социални предприятия, които интегрират хора с увреждания/в неравностойно положение (минимум 30% от служителите). Въпреки тези разпоредби, зрелостта на обществените поръчки със социална насоченост (SRPP) е ниска поради ограничена информираност.

Освен това **Законът за управление на публичните финанси** е основният нормативен акт, който формира правната рамка на обществените поръчки в Малта. **Законът за доброволните организации** формализира и легализира доброволните организации, които често изпълняват по същество функциите на социални предприятия. **Законът за кооперативните дружества** урежда кооперативите, които също често функционират де факто като социални предприятия.

Малта **няма специални национални насоки за SRPP**. Проектът, финансиран от ЕС „WeBuySocialEU“, насърчава SRPP. Платформата eTenders (ePPS) е задължителна за обществените поръчки, но няма изрично вградени функции за SRPP, което затруднява проследяването и прилагането.

Обучението е фрагментирано. Университетът на Малта и MCAST предлагат релевантни специалности. Професионално обучение се предлага от Института за публични услуги (IPS) и частни академии. Проекти, финансирани от ЕС като WeBuySocialEU и Deal4Good, са насочени конкретно към обучения за SRPP. Организации от социалната икономика (MCF, MCVS, SEAM) също предоставят подкрепа и застъпничество.

Ключови институции са **Министерството на икономиката, предприятията и стратегическите проекти** (икономически растеж) и **Министерството на социалното приобщаване и доброволните организации** (приобщаване, доброволен сектор). **Департаментът по договорите** (DoC) е централният орган за обществени поръчки. Други релевантни структури са Търговският регистър на Малта (MBR), Комисарят за доброволните организации (CVO), Бордът на кооперациите, Malta Enterprise и Servizi Ewropej f' Malta (SEM).

Основните предизвикателства са забавеното влизане в сила на SEA, ниската информираност за SRPP, фрагментираната подкрепа и ограничените функции на електронните поръчки за социални резултати. Препоръките са да се ускори активирането на SEA, да се разработят национални насоки за SRPP, да се подобри изграждането на капацитет, да се усъвършенства събирането на данни в електронните обществени поръчки, да се засили междуведомствената координация и да се насърчи използването на резервирани договори.





2.6. Румъния

Факти за Румъния

- Икономиката ѝ е съсредоточена върху секторите услуги, индустрия и селско стопанство
- Изправена е пред предизвикателства, свързани с бедността и социалното изключване
- Издава сертификат на социалните предприятия
- Няма централизирани инструменти или специализирана онлайн платформа, насочена към обществени поръчки със социална насоченост (SPP)
- Възможностите за учене и обучение, свързани със SPP, остават слабо развити
- Приютява близо 3000 социални предприятия

Обща информация

Румъния, разположена в **Източна Европа**, е известна със своето богато историческо наследство, разнообразни пейзажи и културни традиции. Тя има население от приблизително 19 милиона души и е член на Европейския съюз, като се възползва от икономическата интеграция, но същевременно се сблъсква със структурни предизвикателства. Икономиката ѝ се движи от три **основни сектора**: услуги, индустрия и селско стопанство. Услугите доминират, като допринасят с около 60,7% от БВП и осигуряват заетост на близо половината от работната сила, със силен растеж в туризма и информационните технологии. Индустрията представлява 26,7% от БВП, като ключови сектори са производството, автомобилостроенето и строителството. Селското стопанство, макар и с по-малък дял в БВП – 4,5%, осигурява заетост на 18% от работната сила, като Румъния е сред водещите производители на зърно в ЕС.

Въпреки икономическия напредък, страната се сблъсква със социални предизвикателства, които застрашават дългосрочната ѝ стабилност. **Бедността** и **социалното изключване** засягат 32% от населението – най-високият процент в ЕС. Застаряващото население и емиграцията на квалифицирана работна ръка намаляват наличността на работна сила, а укриването на данъци и недостатъчното здравеопазване допълнително натоварват икономическата устойчивост. Преодоляването на тези проблеми изисква стратегически инвестиции в образованието, инфраструктурата и програмите за социално включване, за да се гарантира устойчив растеж.

Таблица 11 – Ключови социално-икономически показатели за Румъния

Общо население	19.053.815 (2021)
Равнище на заетост	63% (2024)
Равнище на безработица	5,7% (Април 2025)
БВП на глава от населението (в щатски долари)	18.404,3 2023)





Социална икономика

В Румъния областта на социалната икономика се регулира от Закон № 219/2015 за социалната икономика, както и от Правителствено решение № 585/2016, което одобрява методологичните норми за прилагане на разпоредбите на Закон № 219/2015. Понятието „социално предприятие“ е **дефинирано в закона** като частноправен субект, който доказва чрез своите учредителни и организационни документи, че следва както дефиницията, така и основните принципи на социалната икономика, определени в закона.

За да бъде официално призната като социално предприятие, организацията трябва да получи **сертификат за социално предприятие**. Допустими организации са: сдружения и фондации, кооперации от първа степен, федерации, кредитни кооперации, взаимоспомагателни дружества на работници и пенсионери, съюзи на юридически лица и други видове частноправни субекти.

Статутът на предприятие за социално включване се удостоверява чрез присъждането на социална марка. Социалната марка представлява форма на сертифициране на предприятия за социално включване, с цел признаване на техния пряк принос за постигане на обществен интерес и/или за подобряване положението на уязвими групи. Социалната марка съдържа сертификат, удостоверяващ статута на предприятие за социално включване, с валидност 3 години от датата на издаване, както и специфичен визуален елемент за идентичност, който задължително се поставя върху произведените продукти, извършените дейности или документите, удостоверяващи предоставянето на услуга.

Тези организации могат да кандидатстват за сертифициране, ако в учредителните им документи е ясно посочено, че дейността им е насочена към постигане на социална цел, ако следват **принципите** на социалната икономика и ако отговарят на следните **условия**:

- служат на социална цел или действат в общ интерес на общността;
- реинвестират поне 90% от печалбата си в социалната мисия и уставните резерви;
- при ликвидация се съгласяват да прехвърлят оставащите активи на друго социално предприятие;
- насърчават справедливост на работното място, с равнопоставени заплати и съотношение между най-високата и най-ниската заплата не повече от 1 към 8.

Основни мрежи, подкрепящи социалните предприятия, включват RISE Romania, Social Economy Coalition, FONSS, Ashoka Romania и NESsT, които предлагат финансиране, обучения и застъпничество.

Таблица 12. Ключови показатели на сектора на социалната икономика в Румъния





Брой социални предприятия	2.947 (2025)
Принос на сектора на социалната икономика към заетостта	1,7%
Темп на растеж	Няма налични данни

Обществени поръчки със социална насоченост (SPP)

Румъния **няма централизирани наръчници или специализирана онлайн платформа**, фокусирана изключително върху обществените поръчки със социална насоченост (SPP). Въпреки това, няколко регулаторни рамки и инициативи подкрепят тяхното прилагане. **Националната стратегия за обществени поръчки** (2015–2020) посочва пропуски в интегрирането на социални цели, докато Закон № 448/2006 и Закон № 98/2016 позволяват сключването на запазени договори със защитени предприятия и организации, които подкрепят заетостта на хора с увреждания. Въпреки тези законови разпоредби, тяхното приложение остава ограничено, а взаимодействието със субектите на социалната икономика в процесите на възлагане е непоследователно.

През 2024 г. **групата ADV Romania, Румънската мрежа за социална икономика (RISE) и Асоциацията за социални финанси** инициираха законодателна поправка, изискваща от публичните органи, управляващи бюджети за обществени поръчки над 3 милиона евро, да заделят 0,5% за договори със **социални предприятия за трудова интеграция (WISEs)**. Въпреки че действащите закони позволяват подобни договори, публичните органи рядко ги прилагат поради липса на задължителност и ограничена информираност. Поправката е приета в Сената и е на разглеждане в Камарата на депутатите. Освен това се водят преговори с румънското правителство и ANAP за въвеждане на задължителен процент за директни обществени поръчки от WISEs с цел подобряване на достъпа.

Възможностите за обучение, свързани със SPP, остават слабо развити. Организации като IES (Институт за социална икономика) и RISE Romania предоставят семинари и политически диалози, но структурирани учебни програми, които конкретно обхващат социалните поръчки – като подготовка на оферти, ценообразуване и съответствие – не са широко достъпни. Ограниченото популяризиране и процедурната сложност допълнително обезкуражават участието, подчертавайки нуждата от опростени механизми за възлагане и инициативи за изграждане на капацитет.

Няколко **институции наблюдават политиката по SPP** в Румъния:

- Национална агенция за обществени поръчки (ANAP) – регулира процедурите за обществени поръчки и предоставя технически насоки;
- Министерство на труда и социалната закрила – управлява програмите за защитени предприятия по Закон № 448/2006;





- Дирекция за устойчиво развитие (към кабинета на министър-председателя) – координира стратегиите за обществени поръчки в рамките на по-широки социални политики;
- Организации на социалната икономика (RISE Romania, Ashoka, NESsT) – насърчават законодателни реформи, обучителни инициативи и разработване на политики;
- Местни публични власти – отговарят за провеждането на обществени поръчки, но често им липсват специализирани знания или структурирани политики в подкрепа на субектите на социалната икономика.

За да се развият допълнително обществените поръчки със социална насоченост (SPP), ADV Romania и нейните партньори организираха **уебинар** през декември 2024 г., който събра представители на публични органи и социални предприятия с цел обсъждане на механизмите за възлагане и запазените договори за социални предприятия за трудова интеграция (WISEs). В резултат на успеха му, ANAP се съгласи да разшири обучителните инициативи през 2025 г., подпомагайки по-широкото прилагане на практиките за социални поръчки.

2.7. България

Факти за България

- 66% от икономиката ѝ е ориентирана към сектора на услугите.
- Изправена е пред предизвикателства, свързани със застаряващо население.
- Разполага със Закон, който легално дефинира социалното предприятие.
- Правната рамка за социалната икономика подкрепя обществените поръчки със социална насоченост (SPP), но липсват силни задължителни механизми.
- Има инициативи за повишаване на капацитета по отношение на SPP, но те все още са в процес на развитие.
- В страната функционират относително малък брой – около 170 социални предприятия.

Обща информация

Икономиката на България е предимно **ориентирана към сектора на услугите**, който съставлява около 66% от БВП. Следва промишлеността с около 26% и селското стопанство с 6,8%. Страната е отбелязала стабилен икономически растеж, като БВП на глава от населението е нараснал с 9,6% през 2024 г. Въпреки това, България се изправя пред значителни социални предизвикателства, включително застаряващо население, като 24% са на възраст 65 и повече години, и висок коефициент на демографска зависимост от 61,3%. Тези демографски тенденции допринасят за недостиг на работна ръка и увеличени нужди от социална подкрепа.

Таблица 13 Ключови социално-икономически показатели за България



Съфинансирано от
Европейския съюз



Общо население	6.437.360
Равнище на заетост	70,2%
Равнище на безработица	4,18%
БВП на глава от населението (в щатски долари)	17.409

Социална икономика

Социалната икономика в България е **развиващ се сектор**, който основно включва кооперативи, сдружения, фондации и други организации, насочени към социално въздействие. Основна подкрепа идва от организации като Българската мрежа за социално предприемачество (BULSEN) и разрастваща се мрежа от шест регионални фокусни центъра, които предоставят помощ и обучение.

Секторът се основава на **Закона за социалните и солидарните предприятия от 2018 г.**, който законово дефинира социалното предприятие. Критериите за признание обикновено включват: основна социална мисия в полза на общността, измерима социална добавена стойност, демократично управление и реинвестиране на по-голямата част от печалбата обратно в социалната цел. Съществува официална система за регистрация на социални предприятия към Министерството на труда и социалната политика. Социалните предприятия основно оперират в сфери като социални услуги и осигуряване на заетост за уязвими групи, както и в производството и екологичните дейности.

Таблица 14 Ключови показатели за сектора на социалната икономика в България

Брой социални предприятия	170
Принос на сектора на социалната икономика към заетостта	0,7%
Темп на растеж	Няма налични данни

Обществени поръчки със социална насоченост (SPP)

България подкрепя обществените поръчки със социална насоченост (SPP) чрез стратегически документи, инструменти и платформи като стратегически планове и насоки, включително **Системата за обществени поръчки** (АОП), която предлага указания за интегриране на зелени и социални критерии, както и централизирана цифрова платформа с обяснения за процедурите по обществените поръчки. В допълнение са налични и някои наръчници, като например насоките на ROMACT и Interreg Circular Procurement Guidebook.





Правната рамка за социалната икономика в България показва, че законодателството подкрепя SPP, но липсват силни иновационни мандати. В Закона за обществените поръчки, член 12 позволява „запазени поръчки“ за социални предприятия с поне 30% заети в неравностойно положение, като също така допуска социални и зелени клаузи. Освен това Законът за социалните предприятия (2018 г.) насърчава ангажираността на публичния сектор към регистрирани социални предприятия. Националната стратегия също така промотира възлагането на поръчки на специализирани предприятия (например кооперации на хора с увреждания).

Що се отнася до **възможностите за обучение** в България, съществуват усилия за изграждане на капацитет, но те все още са в процес на развитие. Например Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) и Агенцията за обществени поръчки (АОП) предлагат обучения по обществени поръчки за преодоляване на съществуващите пропуски. Някои работилници и форуми също се организират от НПО, АОП и проекти, финансирани от ЕС, като Interreg и CO-RESP. В този контекст подкрепата от ЕС е особено важна, тъй като програмите Interreg и Кохезионните фондове често включват изграждане на капацитет за SPP.

Накрая, **ключовите институции**, които подкрепят SPP в България, са:

- Министерство на финансите – водещо в политиката и законодателството по обществените поръчки.
- Агенция за обществени поръчки (АОП) – предоставя указания, обучения и управлява платформата.
- Министерство на труда и социалната политика (МТСП) – отговаря за управлението на регистъра на социалните предприятия и политиката по SPP.
- Министерство на околната среда и водите и Агенцията за енергийна ефективност – допринасят за разработването на зелени и социални критерии.





2.8. Кипър

Факти за Кипър

- Над 80% от икономиката е ориентирана към услугите
- Изправен е пред предизвикателства, свързани със застаряващо население
- Няма дефинирана социална и солидарна икономика в нито един закон или официален документ
- Разполага с регистър на социалните предприятия (SEs)
- Няма специфичен закон или насоки, които да определят прилагането на обществени поръчки със социална насоченост (SPP)
- Не предлага програми за обучение, свързани със SPP

Обща информация

Кипър е **средиземноморска островна** държава, разположена на кръстопътя между Европа, Азия и Африка, известна със своето богато културно наследство, стратегическо местоположение и разделен геополитически статут. Икономиката на Кипър е предимно ориентирана към услугите, които съставляват над 80% от БВП и заетостта, като основен двигател са туризмът (~4 милиона туристически посещения през 2024 г., рекордна година), финансовите услуги и корабоплаването. Промислеността, включително производството и строителството, допринася с около 10%, докато селското стопанство играе малка роля, като заема малка част от населението и допринася с по-малко от 2% за БВП. Въпреки икономическата устойчивост и растежа през последните години, Кипър продължава да се сблъсква с редица социални предизвикателства. **Безработицата**, макар и намаляваща, остава проблем за младите хора и определени уязвими групи. Страната също така се сблъсква с нарастващи разходи за живот, неравенство в доходите и социално изключване, особено сред мигрантите и домакинствата с ниски доходи. Освен това **застаряващото население** оказва дългосрочен натиск върху здравеопазването и пенсионните системи.

Таблица 15 Основни социално-икономически показатели за Кипър

Общо население	966.400 (2023)
Равнище на заетост	65–79 % през 2025
Равнище на безработица	~5,1 % през 2025
БВП на глава от населението (в щатски долари)	~41.100





Социална икономика

Социалната и солидарната икономика не е дефинирана в нито един закон или официален документ в Кипър. Едва през 2020 г. Кипър приема Закон за социалните предприятия, който е изменен през декември 2023 г., когато е приета наредбата за създаване на **Регистър на социалните предприятия**. Регистърът се управлява от Регистратора на кооперативните дружества и социалните предприятия към Службата за кооперативни дружества, която е национална правителствена агенция. От декември 2023 г. официалният регистър все още е в начален етап на развитие.

Страната **определя социалното предприятие** по следния начин:

1. Социални предприятия с обща цел – преследват социални, културни или екологични цели.
2. Социални предприятия за социална интеграция – целят интеграция на уязвими групи (например лица с увреждания).

Според Закона за социалните предприятия социалното предприятие е предприятие, регистрирано в Регистъра на социалните предприятия като социално предприятие с обща цел или като **социално предприятие за интеграция**. Регистрираните социални предприятия трябва да предоставят стоки или услуги, като поне седемдесет процента (70%) от приходите им идват от бизнес дейности, да прилагат предварително определени процедури относно разпределението на печалбата, да се управляват по бизнес начин, отговорно и прозрачно, с участието на членове, служители и/или клиенти, и да прилагат политики и практики за възнаграждение с цел ограничаване на разликата в заплатите.

Социалните предприятия с обща цел преследват своята социална мисия чрез насърчаване на социални, културни и/или екологични дейности и реинвестират поне осемдесет процента (80%) от своя излишък за социалната си цел. Социалните предприятия за интеграция преследват социалните си цели чрез интегриране на лица с увреждания и други уязвими групи в работната си сила и реинвестират поне четиридесет процента (40%) от излишъка за социалната си цел. До момента социалната икономика в Кипър обхваща различни правни форми, включително **кооперативи** (дългогодишни, регулирани по Закона за кооперативните общества), **асоциации и фондации** (чести форми за НПО и общностни групи), **частни дружества с ограничена отговорност** по акции или гаранция, и партньорства, опериращи като социални предприятия съгласно Закона за социалните предприятия от 2020 г. През 2020 г. в Кипър е имало 581 SSE обекта, над 50% от които са били асоциации, като общо 3529 души са били заети във всички SSE.

Основната точка за контакт е **Службата за кооперативни общества (CSS)**, която е компетентният публичен национален орган за кооперативни общества, социални предприятия, както и за насърчаване на корпоративната социална отговорност (CSR) в Кипър.





Допълнително, съществуват:

- Министерство на труда, социалното осигуряване и социалното благосъстояние
- Министерство на търговията и индустрията
- Министерство на финансите
- Национален орган за иновации
- Кипърска мрежа за социално предприемачество – основна общност на социалните предприятия
- Център за социални иновации

Социалните предприятия и организациите в социалната икономика работят в области като социална интеграция (заетост на лица с увреждания/уязвими групи), екологични проекти и кръгова икономика, културни и общностни услуги, ангажиране на младежта и технологични иновации (например инициативи на Future Worlds Center).

Накрая, **регистрацията** на социално предприятие в Регистъра на социалните предприятия изисква подаване на заявление в рамките на 20 работни дни, като решение се взема в срок до 30 дни.

Таблица 16 Основни показатели за сектора на социалните предприятия в Кипър

Брой социални предприятия	Кипър прие Закона за социалните предприятия (Закон 207(I)/2020), но регистърът все още е в начален етап. Към 2023 г. само няколко обекта са официално регистрирани и пълни данни все още не са налични.
Принос на сектора на социалната икономика към заетостта	Данни на ОИСР показват, че около 581 социални и солидарни икономически (SSE) обекта – включително кооперативи, асоциации и фондации – са създали приблизително 3 529 работни места към 2020 г.; според оборота на участващите организации секторът се оценява да генерира до 10% от БВП на Кипър.
Темп на растеж	Няма официални данни.

Обществени поръчки със социална насоченост (SPP)

В Кипър **няма специфичен закон или насоки**, които изрично да определят прилагането на обществени поръчки със социална насоченост (SPP). Националният закон „Закон за обществените поръчки и свързаните въпроси (73(I)/2016)“ представлява основното законодателство, което урежда търговете и обществените договори. Закон N.73(I)/2016 е хармонизиран с Директива 2014/24/ЕС, като





позволява интегрирането на социални критерии в процедурите по възлагане на обществени поръчки.

Що се отнася до включването на **социални клаузи в обществените договори**, Закон 73(І)/2016 дава възможност на възлагащите органи (CAs) да интегрират клаузи (изисквания) в процедурите, които допринасят за постигането на социални цели – като насърчаване на социалното и/или трудовото включване на уязвими групи, борба с дискриминацията или подпомагане на равенството между половете.

За да бъде това постижимо, социалните клаузи трябва да:

- бъдат свързани с предмета на договора;
- бъдат подходящи за етапа, на който са включени (възлагане или изпълнение);
- спазват основните принципи (равно третиране, прозрачност, пропорционалност).

Такива клаузи могат да се прилагат към всички договори – независимо от тяхната стойност или характер – и на всеки етап от процеса (при възлагане или изпълнение). Това гарантира, че публичните инвестиции носят допълнителна социална стойност. В същото време е подчертано, че прилагането на социални клаузи трябва да се **отнася еднакво до всички икономически оператори** и не трябва да води до пряка или непряка дискриминация срещу който и да е от тях.

По-конкретно, **член 7 от Закон 73(І)/2016** позволява възлагането на обществени поръчки на „субекти, интегриращи лица с увреждания или лица от други уязвими групи, когато $\geq 30\%$ от работната сила са от тези групи, след решение на Министерския съвет“. Това означава, че законът предоставя възможност за възлагане на договори на организации, чиято основна цел е социалната и професионалната интеграция на хора с увреждания или социално уязвими лица, или за възлагане на изпълнението на договори на защитени работни програми или организации, в случай че повече от 30% от заетите лица са хора с увреждания или от социално изключени групи, след изпълнително решение на Министерския съвет.

Член 39(1)(b) – Технически спецификации определя, че възлагащите органи са длъжни, при договори, предназначени за използване от физически лица, да изготвят технически спецификации, които да вземат предвид критериите за достъпност за хора с увреждания или подход „дизайн за всички“: „За всички договори, предназначени за използване от физически лица — било то от широката общественост или от служители на възлагащия орган — техническите спецификации трябва да включват критерии за достъпност или универсален дизайн. Ако законодателството на ЕС е установило задължителни стандарти за достъпност, те трябва да бъдат изрично посочени в техническите спецификации.“

Член 40(1) – Етикети определя, че възлагащите органи могат (но не са длъжни) да изискват конкретен етикет като доказателство за съответствие с екологични, социални или други характеристики при договори за строителство, доставки или услуги.





Член 57(2) – Основания за изключване постановява, че възлагащите органи са длъжни да изключват икономически оператори, които не са изпълнили задълженията относно данъчни или социално-осигурителни плащания, установени с окончателно съдебно или административно решение.

Член 58(1) – Критерии за подбор предвижда, че възлагащите органи могат да определят критерии за подбор въз основа на:

- подходящото за упражняване на професионална дейност;
- икономическо и финансово състояние;
- технически и професионален капацитет.

Член 67(2) – Критерии за възлагане предвижда, че възлагащите органи могат да определят социални аспекти като критерии за възлагане: „икономически най-изгодната оферта“, според възлагащия орган, може да се определи на база цена или разход, включително разходи по жизнения цикъл, или най-добро съотношение цена-качество, което може да включва различни качествени, екологични и социални аспекти. Те могат да включват качество, включително техническа стойност, дизайн за всички потребители, достъпност, екологични/социални/иновативни характеристики, както и квалификацията и опита на персонала, изпълняващ договора, когато качеството на персонала оказва съществено влияние върху изпълнението.

Член 70 – Клаузи за изпълнение на договори предвижда, че възлагащите органи могат да налагат специфични условия за изпълнението на договора, при условие че са свързани с предмета на договора и са посочени в обявлението за обществена поръчка или документацията. Тези условия могат да включват икономически, екологични, социални, иновационни или свързани с заетостта аспекти.

Членове 74–77 – Специален режим за възлагане на социални и други специфични услуги постановяват, че определени услуги, особено социални, здравни и образователни, имат специфични характеристики и поради това държавите-членки се нуждаят от значителна свобода при оформянето на процеса за подбор на доставчици.

Този **специален режим** гарантира възможността да се прилагат качествени критерии за подбор и възлагане, опростяване и гъвкавост на процедурите, както и възможността възлагащите органи да запазят изключително участие в процедурите за обществени поръчки за такива договори за субекти на социалната икономика, чиято цел е предоставянето на услугите, обхванати от специалния режим.

Член 76(2) – Принципи на възлагане на договори: „Възлагащите органи могат да вземат предвид необходимостта от осигуряване на качество, непрекъсваемост, достъпност, достъпна цена, наличност и всеобхватност на услугите, специфичните потребности на различните категории потребители, включително уязвими групи, ангажиране и овластяване на потребителите, както и иновации.“





Член 77 – Резервирани договори за определени услуги: въз основа на решение на Министерския съвет възлагащите органи могат да възлагат обществени поръчки на конкретни организации, чрез обявление, позоваващо се на този член, изключително за здравни, социални и културни услуги, изброени в член 74 и обхванати от конкретни CPV кодове. Организацията, на които се възлагат тези договори, трябва да отговарят на редица условия: да преследват мисия в обществен интерес, свързана с предоставянето на съответните услуги, да реинвестират печалбите си, да се основават на принципи на собственост от служителите или участие, и да не са получавали договор от същия възлагащ орган за същите услуги по този член през предходните три години. Максималната продължителност на договора за такива организации не може да надвишава три години.

Накрая, **в Кипър не съществуват специализирани програми за обучение и образование по SPP**, а основните държавни органи и институции, отговорни за обществени поръчки със социална насоченост, са:

- Дирекция „Обществени поръчки“ към Министерството на финансите (Treasury of the Republic of Cyprus): следи за прилагането на Закон 73/2016 и регистрира добри практики, включително социални критерии.
- Министерски съвет: дава изпълнително одобрение за изключения при социално-трудова договори (когато ≥ 30 % от работната сила са уязвими групи).
- Министерство на труда и социалните осигуровки и Министерство на търговията и промишлеността: вероятни координатори на рамките за SPP и механизмите за финансово подпомагане.





3. Избор на казуси и документален анализ

Това раз Kapitel предоставя цялостен преглед на процеса на **събиране и анализ на данни**, проведен в рамките на Работен пакет 2 (WP2), насочен към придобиване на задълбочени познания за практиките на социалните обществени поръчки в страните партньори. Главата започва с подробно описание на методологията, използвана за събиране и обработка на данни. По-нататък се представят резултатите от анализа на данните, включително специфични за страните находки и сравнителен анализ между всички участващи региони. Главата завършва с идентифициране на ключови блокиращи фактори, които възпрепятстват ефективното прилагане, последвани от серия действия, предложени за всеки идентифициран бариерен фактор.

3.1. Събиране на данни

Специфичната цел на WP2 е да се **изследват пропуските в развитието**, пред които са изправени както доставчиците (социалните предприятия), така и възлагащите органи в областта на обществените поръчки със социална насоченост (SPP). За постигането на това беше необходимо събирането на целенасочени данни от социални предприятия и възлагащи органи във всяка партньорска държава. Целта беше да се оцени тяхната запознатост с SPP и да се анализира нивото им на готовност да участват в подобни практики. Събирането на данни беше фокусирано върху събиране на информация, свързана с технически капацитет, регулаторни рамки, възприемани бариери и възможности, както и общите знания и разбирания за SPP. Този раздел очертава методологията и описва използваните процедури за обработка на данните.

3.1.1 Методология

Събирането на данни се базираше на структурирано **анкетно проучване**, разработено от екипа на UniWA. Целта беше да се събере ценна информация от участниците по темата за обществените поръчки, със специален акцент върху обществени поръчки със социална насоченост (SPP). При проектирането на въпросника беше поставен акцент върху яснота, краткост и релевантност, за да се осигури висока степен на участие и да се избегне претоварването на респондентите с прекалено дълги или сложни въпроси.

Всеки въпросник отнемаше приблизително 15 минути за попълване и беше **разпространяван онлайн** чрез Google Forms. В някои случаи въпросникът беше администриран чрез преки интервюта, при които партньорите представяха въпросите директно на представители на социалните предприятия (SEs) или на възлагащите органи (CAs).

Въпросникът за социалните предприятия се състоеше от 26 въпроса, представени като единен, непрекъснат раздел. Той беше структуриран така, че да обхване **три основни тематични области**:





1. Политическа рамка и процеси на обществените поръчки

Този раздел изследваше знанията и запознатостта на социалните предприятия (SEs) с темата за обществените поръчки и SPP, включително национални процедури, приложими политики, съществуващи планове и стратегии, както и използването на социални клаузи или критерии от страна на публичните органи (държавата или друг компетентен орган).

2. Опит в обществени поръчки и SPP

Този раздел разглеждаше опита на SEs в участието им в обществени търгове, включително секторите от интерес, основните предизвикателства, уроците, научени в процеса, срещнатите проблеми и възприеманите ползи или недостатъци по време на процедурите. Също така се проучваха основните средства, чрез които SEs откриват възможности за участие в търгове, както и какви видове схеми за подкрепа и инициативи за дейността на SEs (например политики, финансиране, консултации, стимули) са налични и какво предлагат на предприятията. .

3. Бариери и възможности

Последната част имаше за цел да идентифицира и разбере основните затруднения, пред които SEs се изправят при участие в обществени поръчки и процеси по SPP, както и да събере предложения за това как тези бариери могат да бъдат преодоляни.

Що се отнася до въпросника за възлагащите органи (CAs), той включваше 24 въпроса, също представени като единен блок, които обхващаха следните области:

1. Политическа рамка

Въпросите в този раздел имаха за цел да очертаят средата от ключови правителствени агенции или институции, отговорни за SPP и политиките на социалната икономика, както и съществуващите национални/регионални/местни планове или стратегии за SPP и социална икономика.

2. Процеси на обществени поръчки, прилагане на SPP и критерии/клауза

Този раздел беше фокусиран върху техническите и процедурни аспекти на обществените поръчки, като процедурите за възлагане, използването на електронни системи, механизмите за мониторинг и прилагането на принципа „Да не се нанася значителна вреда“ (DNSH). Освен това се оценяваше дали в процеса се включват заинтересовани страни или консултации с крайни потребители и какви типове SPP клаузи или критерии се използват.

3. Бариери и възможности

Този раздел имаше за цел да идентифицира основните предизвикателства при прилагането на SPP от гледна точка на възлагащите органи, както и възможните решения, като същевременно изследва наличните инициативи за обучение и изграждане на капацитет.





Първата стъпка беше **подборът на потребителските случаи за интервюта**. Целевите групи – социални предприятия (SEs) и възлагащи органи (CAs) – бяха идентифицирани чрез широките мрежи на партньорите по проекта, както и чрез наличните онлайн каталози на социални предприятия.

3.1.2 Обработка на данни

Следните стъпки бяха предприети за събиране, обработка и анализ на отговорите от анкетите:

- Разпространение на въпросника: Въпросниците бяха попълнени от **подбрани социални предприятия (SEs) и възлагащи органи (CAs)** във всяка от страните партньори по проекта.
- Експорт на данни: Всички отговори бяха събрани чрез Google Forms и **експортирани** във формат CSV.
- Превод: Всеки партньор **преведе** отговорите на английски език, за да се осигури съгласуваност и съпоставимост между страните.
- Предаване на данни: Преведените отговори бяха предадени на водещия партньор по Работен пакет 2 (WP2) – Университета на Западна Атика (UniWA).
- Консолидиране на данни: UniWA обедини всички отговори от страните партньори в един **унифициран excel файл** за последваща обработка.
- Почистване на данни: Наборът от данни беше **прегледан** с цел идентифициране и коригиране на несъответствия, непълни отговори и проблеми с форматирането, за да се гарантира качеството на данните преди анализа.
- Анализ на данни: Отговорите бяха анализирани както количествено, така и качествено. **Количественият анализ** включваше създаване на визуални представяния като кръгови и стълбовидни диаграми за идентифициране на тенденции и разпределения. **Качественият анализ** включваше преглед и синтез на отворените отговори с цел извличане на ключови прозрения и тематични изводи.

3.2. Анализ на данните

3.2.1 Методология

Методологията, използвана за анализа на събраните данни в това изследване, е разработена така, че да обхване както широтата, така и дълбочината на прозренията, предоставени от респондентите, като по този начин осигури цялостно разбиране на настоящата ситуация относно обществените поръчки със социална насоченост (SPP) в различни страни. Използван е смесен подход (mixed-methods), съчетаващ **количествени** и **качествени** аналитични техники.

Количествените данни, получени основно от въпроси с фиксирани отговори в анкетата, бяха обработени чрез статистически методи за идентифициране на модели, честоти и разпределения. Това включваше изчисляване на средни стойности, проценти и класации за оценка на познаването на нормативната рамка за поръчки, нивата на участие в обществени и социални поръчки, както и възприеманите бариери или фактори, улесняващи достъпа. Резултатите след





това бяха визуализирани чрез **стълбовидни диаграми** и **таблицы**, което направи тенденциите и различията по-достъпни и по-лесни за интерпретация. Тези визуални инструменти предоставиха ясен моментен образ на това къде се намират социалните предприятия (SEs) и възлагащите органи (CAs) по отношение на осведоменост, капацитет и ангажираност със SPP.

Успоредно с това беше проведен качествен анализ на отворените отговори, събрани чрез интервютата. Той включваше **преглед, категоризация и синтез** на отговорите, за да се извлекат основни послания, повтарящи се предизвикателства и специфични за контекста прозрения. Теми като правна несигурност, липса на техническа помощ, дефицит в комуникацията и институционална култура се откриха като ключови за разбирането на оперативните и стратегически бариери пред SPP. Този наративен слой на анализа задълбочи разбирането защо съществуват определени тенденции и как респондентите възприемат своите роли и ограничения в екосистемата на обществените поръчки.

Анализът първоначално беше **проведен на национално равнище**, което позволи нюансирано изследване на контекста във всяка страна. Отговорите на SEs и CAs за всяка държава бяха разглеждани отделно, като се подчертаха локализираните практики, специфични правни или административни условия и контекстуални предизвикателства.

След като бяха установени национално специфичните резултати, беше извършен **сравнителен междудържавен анализ**. Този етап от методологията беше от съществено значение за идентифицирането на общи модели, различаващи се национални подходи, както и за разпознаване на споделени пречки или успешни практики. Това позволи формулирането на по-обобщени изводи и политически препоръки, приложими в различни контексти, като същевременно се съблюдават националните специфики.

Този структуриран методологически подход, който съчетава **статистически анализ, тематична интерпретация и сравнителна рефлексия**, гарантира, че резултатите са не само основани на данни, но и вкоренени в реалния опит и гледните точки на ключовите участници в областта на SPP.

3.2.2 Резултати от анкетата по страни

Следващата секция представя резултатите, събрани от всяка държава въз основа на проведените интервюта със социални предприятия (SEs) и възлагащи органи (CAs). За всяка страна са обобщени основните изводи от отговорите на SE и CA, като те са подкрепени с таблици и графики за по-ясна илюстрация на констатациите.





Германия

Изводи от отговорите на Социалните предприятия

Следващите резултати се базират на анализа на данните, събрани чрез анкетата, попълнена от социалните предприятия.

Таблица 17. Резултати от анкетата за Германия

Резултати от отговорите на социалните предприятия (SEs)	
Фактор	Оценка
Среден брой наети лица	71
Ниво на познаване на обществените поръчки и съответната нормативна рамка	2,2/5
Ниво на познаване на обществените поръчки със социална насоченост (SPP) и съответната нормативна рамка	2,7/5
Процент социални предприятия (SEs), участвали в обществени или социални поръчки	50%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP	50%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP, но срещат затруднения	100%

Както е илюстрирано в горната таблица, интервюираните социални предприятия (CEs) имат средно 71 служители, което показва умерен организационен размер. Въпреки това, тяхната обща запознатост с обществените поръчки остава сравнително ниска – едва 2,2 от 5. Запознатостта с обществените поръчки със социална насоченост (SPP) е малко по-висока, със средна оценка 2,7, което предполага само умерено ниво на осведоменост. Въпреки това, половината от социалните предприятия съобщават, че са участвали в процедури по SPP. Важно е да се отбележи, че всички респонденти са посочили, че са срещнали трудности по време на процеса на кандидатстване, което подчертава наличието на устойчиви бариери пред ефективното участие.





Знания за обществени и социални поръчки

Въз основа на събраните чрез въпросника отговори от Германия е очевидно, че общото ниво на **знания** сред социалните предприятия (CEs) относно обществените поръчки и обществените поръчки със социална насоченост (SPP) остава **ограничено и неравномерно разпределено**. Само две социални предприятия определят своето разбиране като добро или много добро.

Този дефицит на знания произтича от няколко основни фактора. Много социални предприятия са структурирани по начин, който не изисква или не приоритизира ангажираност с публични системи за обществени поръчки. Процесът на кандидатстване и управление на обществени договори често се възприема като бюрократичен, времеемък и ресурсно-интензивен – бариери, които особено възпират по-малките или ограничените откъм ресурси организации. Освен това, липсата на доверие в публичните институции и сложността на правните рамки допълнително допринасят за ограничен интерес или капацитет за участие в SPP механизми. Когато бяха попитани конкретно за тяхната осведоменост относно национални или регионални стратегии и планове за действие, свързани със социалната икономика и SPP, повечето социални предприятия заявиха, че са или неосведомени, или несигурни.

Опит с обществените и социалните поръчки

Общият опит със системите за обществени и социални поръчки (SPP) се характеризира с предпазливо участие, **ограничена честота** и секторно специфично включване. Половината от интервюираните социални предприятия (CEs) са участвали в обществени или социални поръчки, но честотата на участие остава ниска до умерена – обикновено между една и пет процедури годишно. Четири социални предприятия не предоставиха отговори на тези въпроси, което може да показва или липса на участие, или липса на релевантен опит.

Въпреки че **електронните системи** за търгове се използват широко, те често се възприемат като прекалено сложни и непоследователни, което представлява бариера за по-малки или по-неопитни социални предприятия. Положителните преживявания обикновено са свързани с външна подкрепа от страна на възлагащите органи или партньорски организации, докато негативните включват бюрократичен език, неясни или нерелевантни критерии за подбор, силна пазарна конкуренция и усещане за неблагоприятно положение поради лобиране от по-големи конкуренти.

Социалните предприятия **получават достъп** до търгове чрез различни канали: платформи за обществени поръчки, директна комуникация от възлагащи органи, имейл известия, търсения в уебсайтове чрез ключови думи, както и бюлетини от мрежи или абонирани организации.

Мотивите за участие в процедурите варират между отделните организации, но обикновено са насочени към стратегически растеж и социално въздействие. Социалните предприятия посочват, че се включват в поръчки, за да получат достъп до нови пазари, да стартират или промотират продукти и услуги, да увеличат организационната си видимост, да генерират средства за дейността и





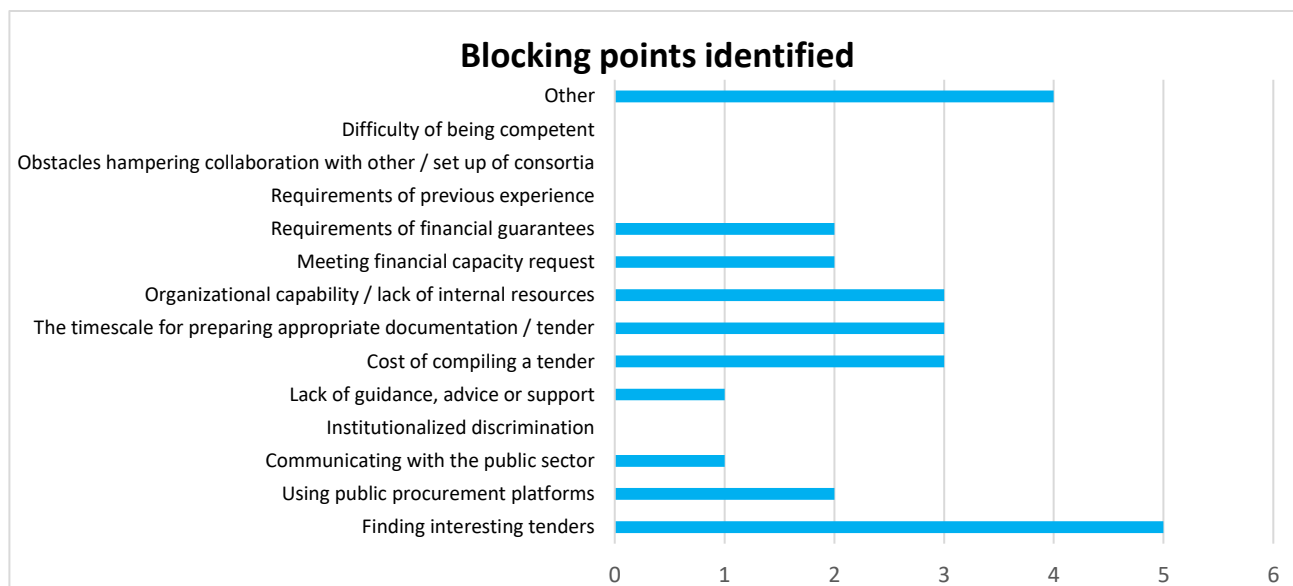
развитието си, както и да допринесат за социални мисии, като например създаване на работни места за маргинализирани групи.

В отговорите бяха засегнати и нуждите от подкрепа и съответните механизми. Социалните предприятия подчертаха значението на **обучителни** и **финансови** програми за повишаване на капацитета им за участие в търгове. Консултантските услуги и мрежите също бяха определени като полезни.

Пречки и възможности

Най-често съобщаваният проблем при участието в SPP е трудността да се намират подходящи търгове – посочен от над 60% от респондентите. След това се нареждат високата цена за подготовка на оферта, ограниченият организационен капацитет и кратките срокове за изготвяне на тръжни документи, като всеки от тези проблеми е споменат от почти 40% от социалните предприятия.

Допълнителни бариери включват трудности при използването на платформите за обществени поръчки, изискванията за финансови гаранции, както и липсата на достъп до насоки или комуникация с възлагащите органи. По-рядко посочвани, но все пак значими, са притеснения като пренебрегване на теми, свързани с жените, бюрократична сложност и влияние от лобистки интереси. За да се преодолеят тези блокиращи точки, най-препоръчаното решение е участието в обучения за подготовка на оферти.



Фигура 2 – Графика, показваща идентифицираните блокиращи фактори в Германия





Изводи от отговорите на възлагащите органи

Политическа рамка и опит в обществени поръчки

Респондентите в анкетата демонстрират добро познаване на правната рамка за обществени и социални поръчки, включително социалната икономика, съответните планове за действие, стратегии и критерии. Половината от тях съобщават за честа ангажираност с обществени поръчки със социална насоченост (SPP) в различни сектори. Въпреки това се чувстват несигурни в самостоятелното им прилагане и обмислят включването на външни експерти като подкрепа за участието си.

Обществените поръчки в Германия обикновено се провеждат чрез открити, ограничени или преговорни процедури, регулирани от националното законодателство и подпомогнати от платформи като eVergabe. Търговете се управляват изцяло по електронен път, а мониторингът е честа практика, но обикновено е неформален и интегриран във вътрешното проектно управление, вместо да се основава на стандартизирана национална система. **Принципът „Да не се нанася значителна вреда“ (DNSH)** се прилага в обществените поръчки, особено при проекти, финансирани от ЕС, като тези по Механизма за възстановяване и устойчивост. Неговата цел е да гарантира, че финансираните дейности не причиняват значителни щети на екологичните цели.

Що се отнася до **включването на заинтересовани страни**, респондентите потвърждават, че то е прилагано в процедурите за обществени поръчки и е често срещана практика, особено в случаи на силно технически поръчки като ИТ системи или инфраструктурни проекти. То често се използва и за идентифициране на подходящи критерии за устойчивост. В някои случаи се създават специализирани отдели по устойчивост или интердисциплинарни работни групи, които съвместно разработват тръжните документи, за да гарантират, че процесът на възлагане е съобразен както с оперативните нужди, така и с по-широките политически цели.

Пречки и възможности

Въз основа на отговорите на възлагащите органи, обществените поръчки в Германия срещат три основни бариери пред ефективното прилагане на социални критерии. Първо, **по-нискостоящите служители** често са оставени сами да разрешават противоречиви приоритети без ясни насоки или правомощия, което затруднява интегрирането на социални цели. Второ, много служители смятат, че съществуващото национално законодателство (напр. минимална заплата, антидискриминационни разпоредби) вече покрива социалните стандарти, което **намалява мотивацията** да се надхвърли законовото съответствие. Трето, практическите предизвикателства – като липса на обучение, остарели ИТ системи, ограничено сътрудничество и правни неясноти – правят прилагането прекалено сложно. Комбинацията от тези фактори възпрепятства по-широкото използване на практиките за социално отговорни обществени поръчки.

Що се отнася до **обучителните възможности**, респондентите посочват, че те биха били полезни, но сами по себе си не са достатъчни. Това, което наистина има значение, е овластяването – наличието





на инструменти, ясни стратегии и правомощия за прилагане на знанията в момента, когато са нужни. Без реално приложение в практиката, обучението често се забравя. Ниски бариери за действие, практическа подкрепа и организационна насоченост са по-ефективни от случайни семинари, които може никога да не бъдат приложени на практика – това е изводът на професионалистите по обществени поръчки, отговорили на въпросника.

Италия

Изводи от отговорите на социалните предприятия

Следните изводи се основават на анализа на данни, събрани чрез въпросника, попълнен от социалните предприятия.

Таблица 18 – Резултати от въпросника за Италия

Резултати от отговорите на SE	
Фактор	Оценка
Среден брой наети лица	3
Ниво на познаване на обществените поръчки и съответната нормативна рамка	3,5/5
Ниво на познаване на обществените поръчки със социална насоченост (SPP) и съответната нормативна рамка	3/5
Процент социални предприятия (SEs), участвали в обществени или социални поръчки	70%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP	80%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP, но срещат затруднения	100%

Данните от горепосочената таблица показват, че средното социално предприятие, интервюирано в Италия, има едва трима служители, което подчертава малкия мащаб на тези структури. Въпреки това тяхната **запознатост** с обществените поръчки е над **средното** ниво – 3,5 от 5, докато познаването на обществените поръчки със социална насоченост (SPP) е малко по-ниско – 3 от 5. Забележително е, че 70% от социалните предприятия вече са участвали в процедури за обществени или социални поръчки, а 80% съобщават, че имат капацитет да се включат в SPP процеси. Въпреки това всички респонденти, които имат капацитет за участие, също така посочват значителни





трудности, което подчертава наличието на постоянни бариери дори сред по-добре подготвените организации.

Нормативна рамка и опит с обществени поръчки

Въз основа на интервютата със социални предприятия от Италия става ясно, че над половината респонденти имат добро или средно разбиране на процедурите за обществени поръчки, докато само едно предприятие посочва ниска запознатост, като причината е липса на доверие в процеса. Що се отнася до SPP, повечето предприятия определят знанията си като средни, а само малцина съобщават за висока или ниска степен на запознатост. **Осведомеността** относно национални или регионални стратегии за SPP и социалната икономика е разпределена приблизително поравно: около половината са запознати с такива рамки, най-често позовавайки се на национални инициативи, свързани със социалното включване или устойчивостта. В същото време много предприятия остават неосведомени или несигурни, особено що се отнася до стратегически партньорства за обществени поръчки. Само 8 от 20 социални предприятия заявяват, че са запознати със специфични социални клаузи в тръжните процедури, докато останалите 12 изразяват несигурност – показател за липса на видимост и прозрачност относно прилагането на социални критерии на практика.

Що се отнася до **опита** им, от 20 респонденти, 12 са участвали в традиционни обществени търгове (необвързани със социални критерии), докато само 2 са взели участие в процедури за SPP. Други двама са се опитали да участват, но в крайна сметка не са подали оферта, а 4 никога не са участвали в каквито и да било процедури за обществени поръчки. Ограниченото участие в търгове за SPP подсказва за продължаващи бариери, като липса на достатъчно познания за процедурите, трудности при работа с дигитални платформи за търгове и ограничена видимост на обществени поръчки със социални критерии. Въпреки срещаните трудности много социални предприятия разглеждат обществените поръчки като **възможност за нови партньорства** и разширяване на пазарите. Едно повтарящо се предизвикателство са кратките срокове и зависимостта от уебсайтовете на общините за публикуване на обяви, което често пречи на социалните предприятия да реагират навреме. Респондентите също подчертават значението на структурите за подкрепа.

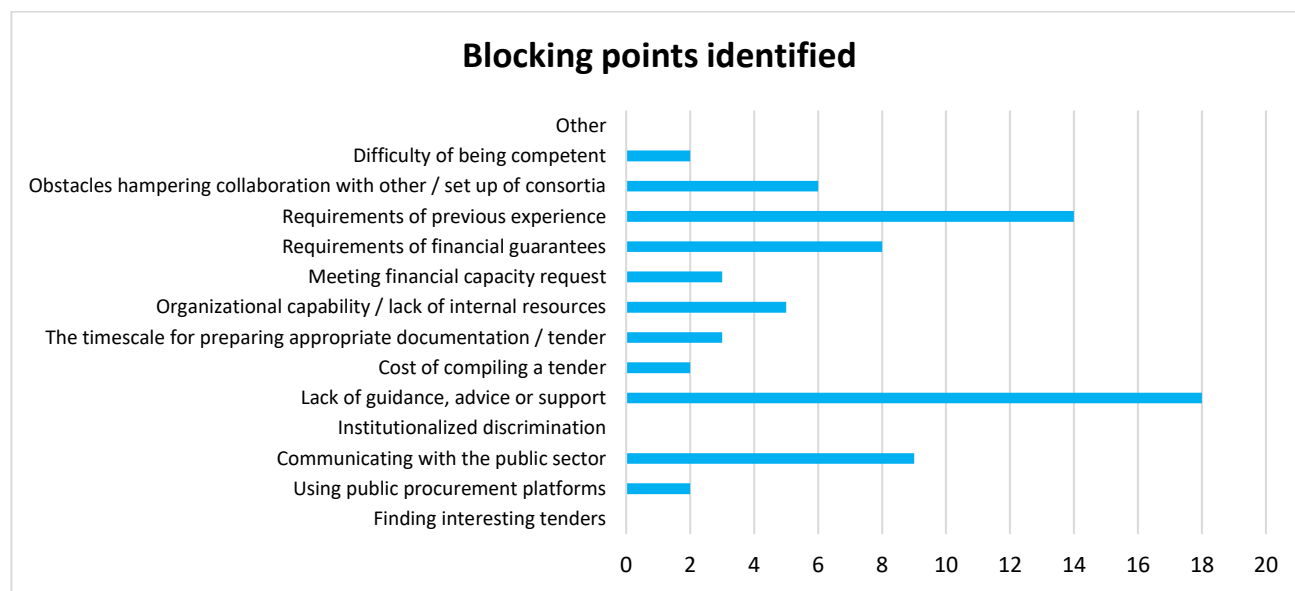
Пречки и възможности

Анализът на отговорите от социалните предприятия подчертава няколко ключови бариери, които възпрепятстват тяхното участие в процедурите по обществени поръчки със социална насоченост (SPP). 25% от социалните предприятия посочват, че им липсват умения в областта на управлението на проекти, техническата експертиза и правната подготовка, като същевременно идентифицират и следните бариери. Най-често срещаният проблем е **липсата на насоки, консултации или подкрепа**, съобщен от 90% от анкетираните, което подчертава широко разпространената нужда от по-ясна информация и съдействие по време на целия процес на възлагане на обществени поръчки. Следващата по значимост пречка са изискванията за предходен опит, които 70% от социалните предприятия определят като сериозен проблем. Комуникацията с публичния сектор е посочена като бариера





от 45% от респондентите, което отразява трудностите при установяване на ефективен диалог с възлагащите органи. Освен това 40% от социалните предприятия отбелязват предизвикателства при изпълнението на изискванията за финансови гаранции. Допълнителни пречки са ограниченията в организационния капацитет, посочени от 25% от респондентите, както и препятствията при сътрудничество или формиране на консорциуми, идентифицирани от 30%. Те подчертават вътрешни и структурни трудности, които възпрепятстват социалните предприятия да се конкурират на равни начала с по-големи или по-опитни участници. По-рядко споменавани трудности са кратките срокове за подготовка на документация, институционална дискриминация и липса на достатъчна компетентност. Накрая, нито едно социално предприятие не е заявило, че има проблем с намирането на подходящи търгове.



Фигура 3 – Диаграма, показваща идентифицираните блокиращи точки в Италия

За да преодолеят тези бариери, социалните предприятия предлагат практически решения като разработването на централизирана платформа за улесняване на достъпа до възможности за обществени поръчки и осигуряване на ясни указания за документацията. Те също така препоръчват достъп до консултантски услуги в комбинация с целенасочени обучителни програми. Някои социални предприятия предлагат насърчаване на партньорства с експертни компании, организиране на B2B мрежови събития и улесняване на ранното взаимодействие с възложители, за да се подготвят по-добре за предстоящи търгове.





Изводи от отговорите на възлагащите органи

Политическа рамка и опит в обществените поръчки

Отговорите на възлагащите органи в Италия показват, че тяхното общо ниво на **познания** за обществените поръчки със социална насоченост е **средно**, въпреки че половината заявяват, че са прилагали подобни практики. Докато един респондент оценява своите познания като добри, а друг като много добри, повечето ги определят като средни, основно поради ограничено участие или отговорности в процеса на възлагане. Като ключова причина е посочена липсата на техническа помощ и достатъчно обучен персонал за подготовка и подаване на тръжна документация по SPP. По същия начин, информираността относно съществуващите планове за действие, стратегии и съответни политически рамки също е оценена като средна.

Повечето възлагащи органи посочват, че са запознати с принципа **„Да не се нанася съществена вреда“ (DNSH)**, който все по-често се интегрира в обществените поръчки в Италия, особено във връзка с инвестиции, финансирани от Националния план за възстановяване и устойчивост. Принципът DNSH е оценен като умерено важен, със среден резултат 3 от 5.

75% от възлагащите органи заявяват, че притежават необходимите **умения** за разработване и публикуване на тръжни процедури с включени социални критерии (SPP), въпреки това те биха обмислили включването на външен експерт. Накрая, никой от респондентите не съобщава да е включвал крайни потребители или други заинтересовани страни в процеса на подготовка на обществените поръчки.

Пречки и възможности

Интервютата с възложителите идентифицират три основни предизвикателства при прилагането на SPP в Италия. Първо, има широко разпространена **липса на осведоменост** и знания за принципите на SPP както сред органите на публичния сектор, така и сред доставчиците. Това се дължи главно на ограничени възможности за обучение и недостатъчно разпространение на стратегии за устойчивост. Второ, **сложността и фрагментацията на процедурите за поръчки** в националните и регионалните платформи правят прилагането непоследователно и административно тежко. Трето, **културното и пазарно съпротивление** остава значителна бариера, тъй като както публичните, така и частните участници често имат предубеждения относно стойността на SPP, а на пазара има ограничен брой сертифицирани или съвместими доставчици.

За да се преодолеят тези **бариери**, респондентите предложиха редица решения: повишаване на осведомеността и разбирането чрез целеви обучителни сесии и достъпни онлайн платформи, насърчаване на диалог и сътрудничество между публичните институции и бизнеса. Въпреки съществуването на обучителни програми, не всички респонденти бяха запознати с тях.





Гърция

Изводи от отговорите на социалните предприятия

Следните изводи се базират на анализа на данните, събрани чрез анкетата, попълнена от социалните предприятия.

Таблица 19 – Резултати от анкетата за Гърция

Резултати от отговорите на социалните предприятия (SEs)	
Фактор	Оценка
Среден брой наети лица	9
Ниво на познаване на обществените поръчки и съответната нормативна рамка	2,9/5
Ниво на познаване на обществените поръчки със социална насоченост (SPP) и съответната нормативна рамка	2,7/5
Процент социални предприятия (SEs), участвали в обществени или социални поръчки	17%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP	33%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP, но срещат затруднения	72%

Анализът на данните показва, че социалните предприятия (CEs) средно наемат по девет души, което отразява техния малък мащаб. Самооцененото ниво на познаване на процедурите за обществени поръчки и съответната нормативна рамка е 2,9 от 5, докато познанията за политики, свързани с обществени поръчки със социална насоченост (SPP), са малко по-ниски – 2,7 от 5. Само 17% от CEs са участвали досега в обществени или социални поръчки, което показва **ограничено взаимодействие** с тези механизми. Макар 33% да заявяват, че имат капацитет да участват в SPP процедури, цели 72% от тях посочват, че **срещат сериозни затруднения**, което показва, че дори когато CEs имат потенциал да се включат, често са възпрепятствани от други бариери.

Нормативна рамка и опит в обществените поръчки

На базата на интервюта, познанията на CEs за процедурите по обществени и социални поръчки са близки до средното ниво, поради **нисък интерес и осведоменост** по темата, както и поради финансови причини. Познаването на съществуващи планове за действие, стратегии, критерии/клаузи за





SPP и съществуващи системи също е много ниско. Повечето не участват в обществени търгове, а тези, които участват, го правят 2–5 пъти годишно.

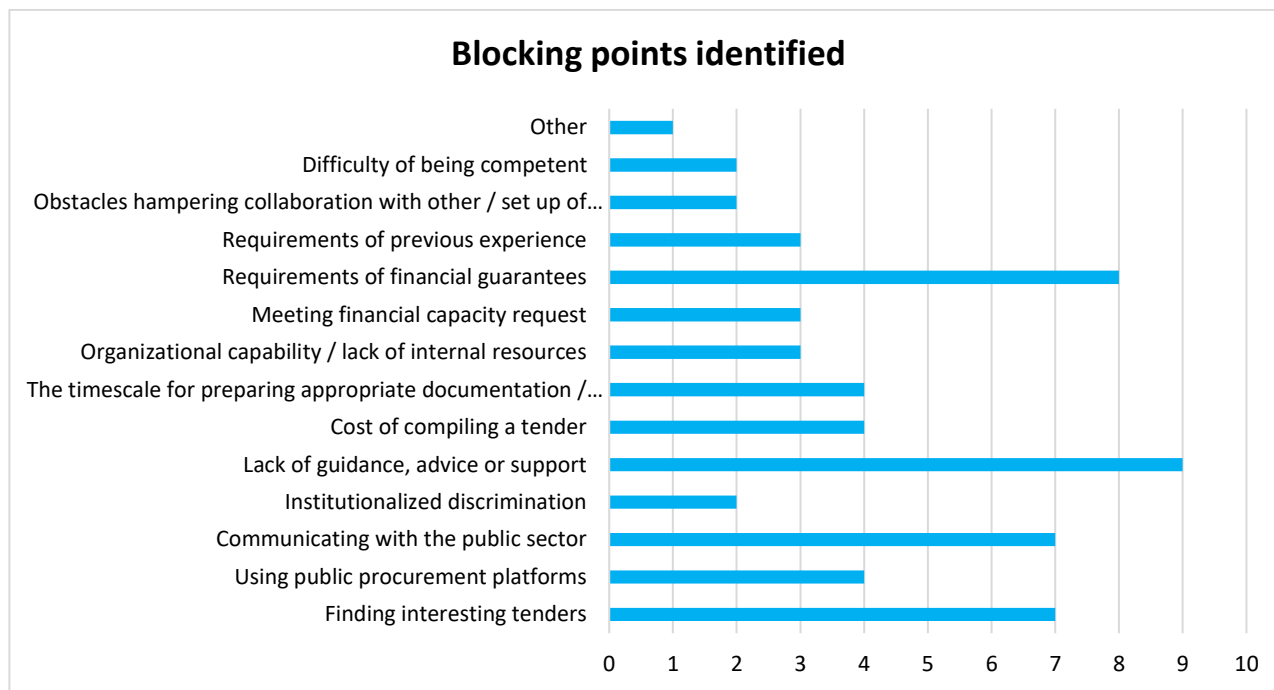
Що се отнася до **опита** с обществените поръчки, много социални предприятия описват процеса като **сложен, времеемък и скъп**. Някои признават определени ползи, като повишена прозрачност, дигитален достъп и спестяване на време в конкретни случаи, например при услуги, свързани със здравеопазването. В същото време те подчертават и значителни недостатъци. Често срещан проблем е необходимостта от специализирани знания и външна подкрепа – като правни или счетоводни услуги – което допълнително увеличава финансовата и административна тежест. Други описват опита като разочароващ и обезкуражаващ поради **неясни рамки**, общи критерии и безличен подход. За по-малките организации, особено тези, които разчитат на **ограничен персонал** и доброволци, изискванията за обемна документация и процедурите правят участието почти невъзможно.

Някои от интервюираните социални предприятия съобщават, че използват **онлайн платформи** за търсене на търгове, като част от тях **назначават служител**, който да следи за възможности. Други разчитат на информация, предоставяна от счетоводители, сертифициращи органи или портали за обществени поръчки. Основна мотивация за участие в търгове е възможността за **нови сътрудничества**, които мнозина възприемат като врата към по-широки партньорства. Освен това достъпът до нови пазари и възможността за въвеждане на иновативни продукти също се посочват като важни стимули. За да преодолеят предизвикателствата, СЕс подчертават нуждата от **целеви обучителни програми като основно решение**. В същото време мерки като финансови схеми и данъчни облекчения се разглеждат като ценни инструменти за насърчаване и улесняване на по-широкото участие.

Пречки и възможности

Значителна част от социалните предприятия посочват ключови бариери, които възпрепятстват тяхното участие в процедурите за обществени поръчки. Най-често споменаваният проблем, отчетен от 53% от респондентите, е **липсата на насоки, подкрепа и консултантски услуги** за ориентиране в процедурите по възлагане. Допълнително, 47% определят изискването за **финансови гаранции** като основно препятствие. Трудности при установяване на комуникация с публичните органи и при идентифицирането на подходящи тръжни възможности са отчетени от 41% от СЕс. Ограниченото време, високите разходи за подготовка на тръжна документация и предизвикателствата при използването на платформите за обществени поръчки са посочени като проблем от 23,5% от респондентите. Освен това, 18% отбелязват, че изискването за предишен опит в обществени поръчки действа като бариера за участие, докато 12% изразяват притеснения относно **системни пречки**, включително институционална дискриминация и ограничени възможности за смислено сътрудничество с публични институции.





Фигура 4. Графика, показваща идентифицираните бариери в Гърция

Изводи на отговорите от възлагащите органи (CAs)

Нормативна рамка и опит в обществените поръчки

Повечето възлагащи органи, които са отговорили на въпросника, демонстрират **средно ниво на познания** относно обществените поръчки със социална насоченост (SPP). Сред тях само един респондент е посочил, че има добро разбиране, докато друг е заявил, че познанията му са много ограничени. Основните причини, изтъкнати за този недостиг на познания, са финансови ограничения и ограничен ангажимент с практики, свързани със SPP. Когато са били попитани конкретно за знанията им относно нормативната рамка, 40% са оценили своето разбиране като добро. Въпреки това отговорите варират значително – някои го определят като средно, други като слабо или много слабо, което показва липса на последователност между институциите. Забележително е, че нито един от респондентите не е бил запознат със съществуващи клаузи за SPP, национални планове за действие или стратегически рамки.

Според проведените интервюта, най-често използваната **процедура за възлагане** в Гърция е „Икономически най-изгодна оферта“ (MEAT). Това е в съответствие с Директива 2014/24/ЕС, която насърчава отдалечаването от практиката за възлагане на договори, базирана единствено на най-ниска цена, като по този начин позволява по-голямо отчитане на социалните критерии при решенията за обществени поръчки (член 67).





Що се отнася до принципа „**Да не се нанася значителна вреда**“ (DNSH), 50% от респондентите са запознати с концепцията, но я смятат за слабо релевантна в контекста на обществените поръчки.

Освен това нито един от възлагащите органи не е съобщил, че **включва крайни потребители или външни заинтересовани страни** във фазата на подготовка на процедурите. Въпреки че повечето заявяват, че разполагат с необходимия управленски, правен и технически капацитет за разработване и публикуване на търгове по SPP вътрешно, те също така признават, че никога не са търсили външна експертиза, за да компенсират евентуални дефицити в уменията.

Пречки и възможности

Повечето респонденти заявяват, че остават колебливи да излязат извън подхода „най-ниска цена“, като възприемат **социалните критерии** като правно неясни, сложни и обременяващи. Това се засилва от липсата на национална стратегия, стандартизирани социални критерии и практически насоки. Също така няма специализирана онлайн платформа или отделен раздел за SPP в рамките на съществуващите системи за обществени поръчки.

Капацитетът на институциите беше посочен като друг съществен проблем, особено на местно и регионално ниво, където възлагащите органи често нямат достатъчно човешки ресурси и експертиза. Социалните предприятия също срещат ограничения, включително ограничен капацитет за участие в процедурите за обществени поръчки. Освен това политическата воля за насърчване на SPP остава слаба, а системното наблюдение за оценка на нейното използване и въздействие е ограничено.

Въпреки тези предизвикателства, съществуват ключови **възможности** – подобряване на информираността и разбирането за SPP, укрепване на регулаторната яснота и инвестиране в изграждане на капацитет както на публичните власти, така и на социалните предприятия. Разработването на национална стратегия за SPP, заедно с целенасочена подкрепа и инструменти за мониторинг, може значително да подобри нейното прилагане и ефект.

За повишаване на ефективността на SPP в Гърция могат да се приложат няколко практически мерки, включително разработване на наръчници и примерни документи, програми за изграждане на капацитет, организирани както за възлагащи органи, така и за социални предприятия, подкрепа чрез ясни указания, създаване на определени контактни лица за SPP и надграждане на функционалностите в съществуващите платформи.

Испания

Изводи от отговорите на социалните предприятия

Следните изводи са базирани на анализа на данните, събрани чрез въпросника, попълнен от социални предприятия.





Таблица 20. Резултати от въпросника за Испания

Резултати от отговорите на социалните предприятия (SEs)	
Фактор	Оценка
Среден брой наети лица	4
Ниво на познаване на обществените поръчки и съответната нормативна рамка	3/5
Ниво на познаване на обществените поръчки със социална насоченост (SPP) и съответната нормативна рамка	3,1/5
Процент социални предприятия (SEs), участвали в обществени или социални поръчки	40%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP	85%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP, но срещат затруднения	65%

Въз основа на горната таблица, интервюираните социални предприятия имат средно по 4 служители, което разкрива тяхната малка по мащаб структура, и **умерено ниво** на запознатост с обществените поръчки и съответната им нормативна рамка, оценено на около 3–3,1 от 5. Докато 40% от тези социални предприятия са участвали в процеси по обществени или социални поръчки, значително по-голям процент имат капацитета да се включат в процедури по обществени поръчки със социална насоченост (SPP). Въпреки този капацитет обаче, 65% от тях все още срещат затруднения при опитите си да участват в SPP.

Нормативна рамка и опит в обществените поръчки

Според проведените интервюта в Испания, социалните предприятия по принцип имат **ограничена запознатост** с рамките на обществените поръчки. Някои от тях демонстрират умерено разбиране, но повечето намират процедурите за сложни и бюрократични, което ги обезкуражава да участват. Познаването на обществените поръчки със социална насоченост (SPP) е още по-ниско – въпреки че социалните предприятия подкрепят техните принципи, те не разполагат с познания за конкретните процедури, правните инструменти и стратегиите за SPP, което отразява слабата комуникация от страна на политиките. **Осведомеността** за SPP критериите в тръжните процедури е ниска, като съществува объркване поради неясни или непоследователни социални клаузи и притеснения относно „зелено измиване“ (greenwashing).

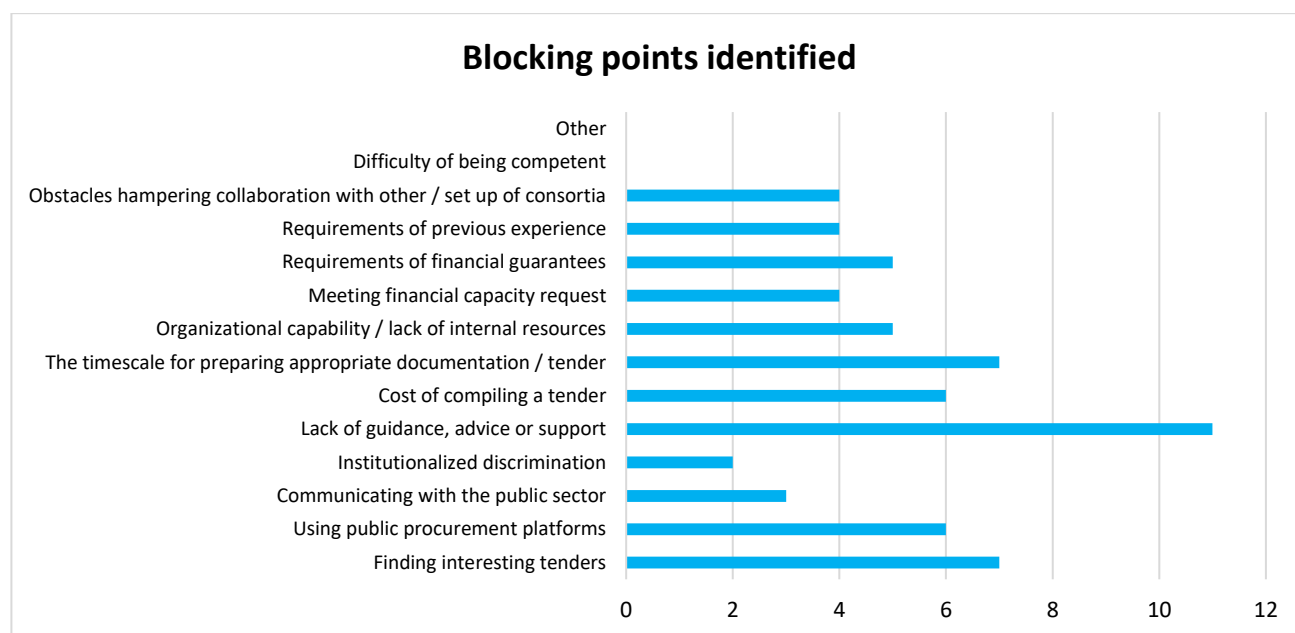




Що се отнася до **опита** им в тържни процедури, социалните предприятия подчертават ограниченото им пряко участие във формални обществени поръчки, особено в процедури със социални клаузи. Само 35% от интервюираните организации са участвали в обществени поръчки, повечето както в традиционни, така и в SPP. Според техните отговори, възлагащите органи в Испания обикновено взаимодействат със социални предприятия чрез неформални мрежи, а не чрез платформите за обществени поръчки, като се позовават на административната тежест и сложността. Тяхната **мотивация** за участие в поръчки включва съответствие с мисията, стабилни приходи и по-добра репутация, но сложността и липсата на експертиза ограничават участието им във формални тържни процедури.

Пречки и възможности

Отговорите от въпросника показват, че най-често срещаната пречка пред социалните предприятия (SEs) е **липсата на насоки, консултации или подкрепа** – посочена от повече от 10 респонденти, което представлява над 50% от всички отговори. След това се нареждат предизвикателствата, свързани със сроковете за подготовка на необходимата документация или оферти, както и трудностите при намирането на подходящи търгове – всяко от тях е споменато от 7 респонденти. Около 20% от анкетирания определят изискванията за финансови гаранции и липсата на вътрешни ресурси или организационен капацитет като ключови бариери. Междувременно някои респонденти посочват проблеми като изпълнение на финансовите изисквания, високата цена за изготвяне на оферти и трудности при използването на платформите за обществени поръчки – всяко споменато от 4 респонденти. По-рядко са отбелязани пречки като комуникацията с публичния сектор и институционализираната дискриминация.



Фигура 5. Диаграма, показваща идентифицираните блокиращи точки в Испания





Изводи от отговорите на възлагащите органи

Нормативна рамка и опит в обществените поръчки

Интервюираните възлагащи органи оценяват знанията си относно обществените поръчки със социална насоченост (SPP) **високо** – със среден резултат 4,3 от 5, като повечето определят разбирането си като „**много добро**“. Познаването им на съответните нормативни рамки също получава силна средна оценка – 4,2 от 5. Всички респонденти посочват, че са наясно със съществуващи планове за действие, стратегии и приложими критерии или клаузи, свързани с SPP.

Според техните отговори, най-често използваните **процедури за обществени поръчки** са откритата процедура за по-големи договори и ограничената процедура за по-сложни такива. Търговете се управляват чрез централна **платформа** – задължителна електронна система за публикуване и подаване на оферти. Мониторингът и оценката на договорите се осъществяват чрез специализирани платформи, използвани от публични институции като UPV, за да се гарантира спазването на условията, включително социалните и екологичните клаузи. Що се отнася до принципа „**Да не се нанася значителна вреда**“ (DNSH), той се интегрира все по-често в политиките за обществени поръчки, особено във връзка със Зеления пакт на ЕС и планове на Испания за действия в областта на климата.

Освен това, три от петима респонденти съобщават, че включват крайните потребители в процеса, като отбелязват, че те и други заинтересовани страни често се консултират, особено когато поръчката се отнася до обществени услуги или продукти, които оказват пряко въздействие върху общността. Накрая възлагащите органи посочват, че срещат проектни, правни и технически затруднения при процедурите за SPP.

Пречки и възможности

Най-често посочените бариери пред развитието на SPP включват широко разпространена съпротива към промяна и **липса на стимули** – както финансови, така и институционални. Респондентите подчертават липсата на обучение и осведоменост както в публичния, така и в частния сектор, което възпрепятства ефективното прилагане на SPP. Традиционните практики при възлагане на обществени поръчки, често твърди и рискови по своята същност, затрудняват въвеждането на иновации, докато административната сложност и прекомерните изисквания допълнително обезкуражават участието, особено на по-малки или социални предприятия. **Бюджетните ограничения** и ограничените ресурси за инвестиции в устойчива инфраструктура или технологии също действат като значителна пречка. Освен това липсата на институционален ангажимент, **професионален капацитет** и последователно проследяване за спазване на социални или екологични критерии отслабват цялостния ефект на усилията за SPP.





Малта

Изводи от отговорите на социалните предприятия

Следващите констатации се базират на анализа на данните, събрани чрез въпросника, попълнен от социалните предприятия.

Таблица 21. Резултати от въпросника за Малта

Резултати от отговорите на социалните предприятия (SEs)	
Фактор	Оценка
Среден брой наети лица	25
Ниво на познаване на обществените поръчки и съответната нормативна рамка	2,9/5
Ниво на познаване на обществените поръчки със социална насоченост (SPP) и съответната нормативна рамка	2,7/5
Процент социални предприятия (SEs), участвали в обществени или социални поръчки	40%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP	70%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP, но срещат затруднения	43%

Въз основа на горното, социалните предприятия в Малта отчитат средно 25 служители, което предполага сравнително **умерен организационен размер**. Запознаването им с обществените поръчки и съответната нормативна рамка е оценено на 2,9 от 5, докато познанията им, свързани конкретно с обществени поръчки със социална насоченост (SPP), са малко по-ниски – 2,7. Нивата на участие са средни – 40% от социалните предприятия са участвали в обществени или социални поръчки. Освен това 70% заявяват, че имат капацитет да участват в SPP, въпреки че 43% от тях смятат, че ще срещнат значителни трудности, което показва наличието на критични бариери въпреки готовността им за участие.





Нормативна рамка и опит в обществените поръчки

Събраните данни разкриват значителни **пропуски в знанията** на социалните предприятия относно както обществените поръчки, така и SPP. Четиридесет процента от SE оценяват своето разбиране за обществените поръчки като под средното ниво, като нито един респондент не е посочил много добро или отлично ниво на познания. За сравнение, 80% съобщават за средно разбиране на политическата рамка за SPP, което предполага малко по-добро, но все още ограничено запознаване със специфичните аспекти на SPP. Критично е, че 90% от социалните предприятия не знаят или не са сигурни за съществуващите правителствени стратегии за SPP, а нито едно не е запознато с критерии или клаузи за SPP. Всъщност 40% смятат, че такива критерии изобщо не съществуват. Тези резултати подчертават спешната необходимост от по-добро обучение, насоки и по-голяма видимост на политиките и инструментите за SPP.

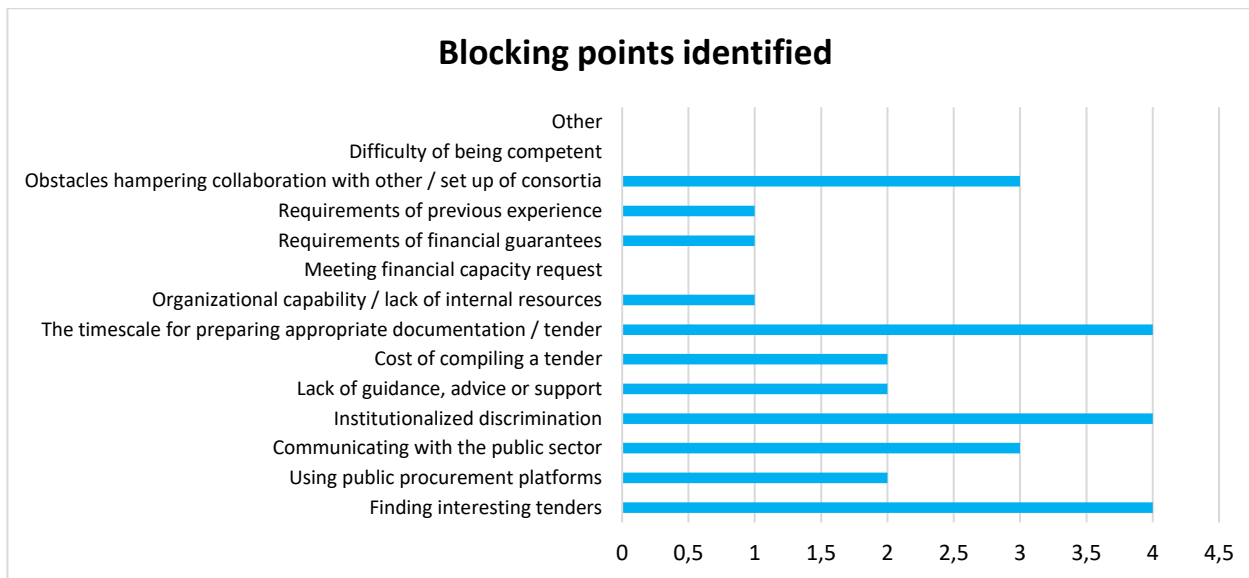
Опитът на социалните предприятия в Малта с обществените поръчки остава ограничен. Половината от анкетираните никога не са участвали в обществени поръчки, а само четири имат известен опит с общи процедури по възлагане (не свързани конкретно със SPP). Едно социално предприятие е съобщило за незавършен опит за подаване на оферта, което показва частично участие. Що се отнася до SPP, 57% от социалните предприятия никога не са участвали, 33% са участвали от време на време, а само 11% – редовно.

Освен това 40% от социалните предприятия не търсят активно обществени поръчки, а само малцина използват структурирани инструменти като платформи за обществени поръчки (30%), услуги за известяване за търгове (20%) или специализиран персонал (20%) за проследяване на възможности. Въпреки че 80% са мотивирани от потенциала за нови пазарни възможности, а 30% разглеждат търговете като начин за стартиране на нови продукти или услуги, осведомеността относно механизмите за подкрепа остава неравномерна. Само 40% са наясно с данъчни стимули, 20% – с финансови схеми, и едва 10% посочват обучителни програми, докато 30% съобщават, че не знаят за никакви стимули. Тези модели сочат, че въпреки търговския интерес, социалните предприятия срещат ясни **предизвикателства, свързани с капацитет**, осведоменост и достъп, които ограничават активното им участие в SPP.

Пречки и възможности

Въз основа на отговорите на социалните предприятия, 80% идентифицират **стегнатите срокове за подготовка на търгове, трудности при намирането на релевантни възможности и институционализирана дискриминация** като основни бариери за участие в обществени поръчки. Освен това 60% посочват трудности при комуникацията с публичните органи и препятствия за ефективно сътрудничество като значими блокиращи фактори. Още 40% посочват сложността при използване на платформи за обществени поръчки, недостатъчно насоки и високата цена за подготовка на документи за търгове. По-рядко споменавани, но все още релевантни, са изискванията за предишен опит, необходимостта от финансови гаранции и ограничените вътрешни ресурси.





Фигура 6 – Графика, показваща блокиращи фактори в Малта

Въпреки това, **обученията и консултантските услуги** се очертават като най-често предлагани решения с хоризонтален характер. Подобряването на дигиталната инфраструктура, особено чрез централизираните платформи за обществени поръчки, се разглежда като съществено за улесняване на достъпа и участието. Освен това насърчаването на ранно взаимодействие и съвместни механизми между социалните предприятия (SEs) и публичните органи се счита за критична стъпка към преодоляване на структурните бариери и изграждане на по-включващи практики за възлагане на поръчки.

Следва да се отбележи, че взаимодействието с публичните органи в Малта се оказва особено предизвикателно. Въпреки многократните опити за установяване на контакт, реакцията бе ограничена, главно поради неясната институционална рамка около обществените поръчки със социална насоченост (SPP) в страната. Освен това често беше трудно да се идентифицират и свържат подходящите отговорни лица в съответните публични институции, което възпрепятства усилията за осигуряване на смислен принос или участие.

България

Изводи от отговорите на социалните предприятия

Следващите резултати се базират на анализа на данни, събрани чрез въпросника, попълнен от социалните предприятия.





Таблица 22 – Резултати от въпросника за България

Резултати от отговорите на социалните предприятия (SEs)	
Фактор	Оценка
Среден брой наети лица	19
Ниво на познаване на обществените поръчки и съответната нормативна рамка	3/5
Ниво на познаване на обществените поръчки със социална насоченост (SPP) и съответната нормативна рамка	2,7/5
Процент социални предприятия (SEs), участвали в обществени или социални поръчки	10%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP	70%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP, но срещат затруднения	71%

Въз основа на данните от горната таблица социалните предприятия в България имат средно по 19 служители, което показва **скромен организационен размер**. Самооценката им за познаване на процедурите по обществени поръчки е умерена – средна оценка 3 от 5. Познаването на рамките за обществени поръчки със социална насоченост (SPP) е малко по-ниско – 2,7. Само 10% от социалните предприятия са участвали досега в процедури за обществени или социални поръчки, което подсказва **ограничен участие**. Въпреки това 70% заявяват, че имат капацитет да участват в SPP процедури. От тях обаче 71% се сблъскват със значителни предизвикателства, което подчертава наличието на трайни бариери при навигирането в системите и изискванията на обществените поръчки.

Нормативна рамка и опит с обществени поръчки

Социалните предприятия в България, особено по-малките и по-слабо установените, по правило **нямат достатъчен административен капацитет, техническа експертиза и осведоменост**, за да се включат ефективно в процесите на обществени поръчки. Докато някои организации – особено ангажирани с проекти, финансирани от ЕС, или част от по-големи кооперативни структури – показват по-добро разбиране, мнозинството остават слабо запознати с процедурите. Осведомеността за SPP като специфичен политически инструмент е ограничена. Повечето социални предприятия не знаят, че обществените поръчки могат да включват социални или екологични цели, а познаването





на SPP клаузи или критерии в тръжни документи е почти несъществуващо, освен при няколко организации с опит в програми на ЕС или НПО мрежи. Въпреки наличието на национални рамки като Националната концепция за социална икономика (2021–2025) и бъдещи инициативи по Плана за възстановяване и устойчивост, остават значителни комуникационни пропуски между политиките и социалните предприятия. В резултат стратегическият потенциал на SPP остава в голяма степен неизползван поради слабо разпространение на информация и ограничени практически насоки.

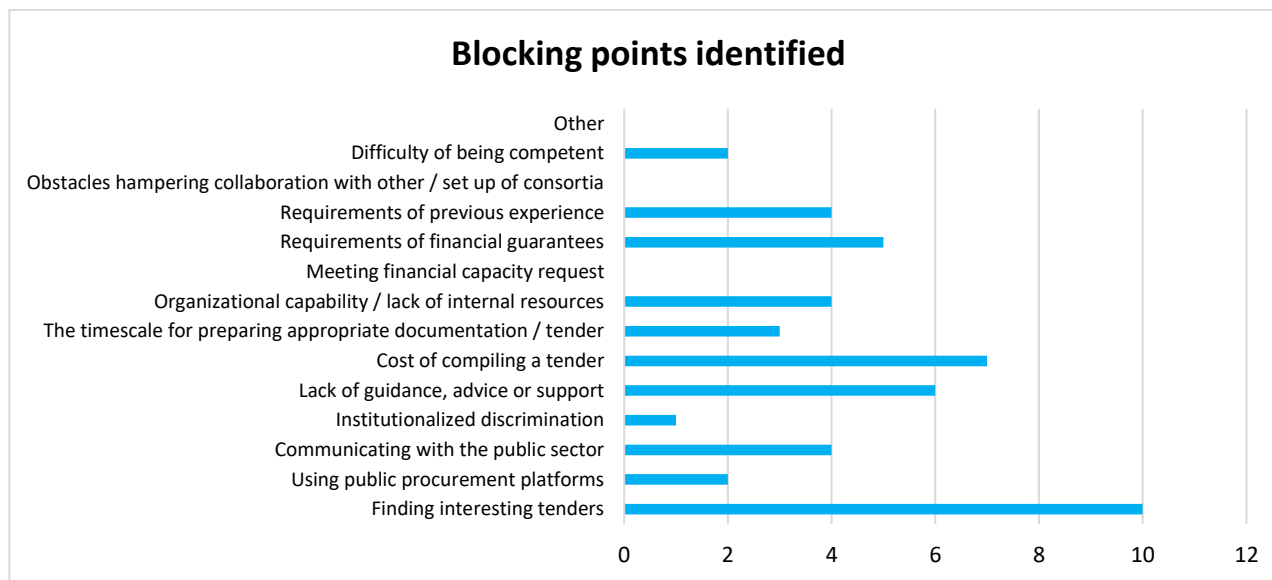
Участието на социални предприятия в обществени поръчки в България остава ограничено и секторно специфично – най-често в сфери като социални услуги, доставка на храни, консултантски дейности и екологични продукти. Националната система за обществени поръчки (АОП) позволява електронен достъп до търгове, но много предприятия срещат трудности при използването ѝ поради техническа сложност. Кратките срокове, силната ценова конкуренция, ограничените вътрешни ресурси и липсата на опит с електронните системи за обществени поръчки възпрепятстват по-широкото участие.

Въпреки това, социалните предприятия, които са участвали в SPP търгове, оценяват положително включването на социални критерии, като например заетост на уязвими групи и справедливи трудови практики, и виждат в поръчките начин да увеличат социалния си ефект и да подобрят финансовата устойчивост. Обществените договори дават на социалните предприятия легитимност, по-голяма видимост и възможност за диверсифициране на приходите. Подкрепата от НПО мрежи и консултантски услуги се оказва ключова за **подобряване на достъпа и разбирането** на процеса. Въпреки това, за да могат социалните предприятия да използват пълноценно възможностите на обществените поръчки, са необходими продължаващо изграждане на капацитет, по-ясни насоки и по-строго прилагане на социалните клаузи.

Пречки и възможности

Най-често посочваната бариера за участие в обществени поръчки, цитирана от 63% от социалните предприятия, е трудността **при намирането на подходящи търгове**. Следва **високата цена** за подготовка на тръжни оферти, която 44% от анкетираните определят като значителна пречка. Освен това 38% подчертават **липсата на насоки**, консултантска подкрепа и техническа помощ като ключови затруднения. Изискванията за финансови гаранции са определени от 31% като възпиращ фактор, а 25% посочват пречки като недостатъчни вътрешни ресурси, липса на предишен опит и трудности в **комуникацията с публичните органи**. По-рядко споменавани, но все пак значими пречки включват кратки срокове за подаване на документи, възприемана ниска конкурентоспособност, институционализирана дискриминация и сложността при използването на платформите за обществени поръчки.





Фигура 7: Графика, показваща блокиращите точки в България

За да се адресират основните бариери, възпрепятстващи участието на социалните предприятия в обществените поръчки, се препоръчват няколко целенасочени решения. Оптимизирането и опростяването на тръжните процедури, удължаването на сроковете и подобряването на използваемостта на електронните платформи могат значително да намалят административната тежест. Изграждането на капацитет чрез обучения, менторство и техническа помощ е от съществено значение за укрепване на способността на социалните предприятия да участват в процесите на обществени поръчки. **Финансови механизми за подкрепа**, като грантове за подготовка на оферти и гаранции, могат да облекчат паричните затруднения, а инструменти за управление на риска да направят договорите по-достъпни. На политическо ниво **повишаването на осведомеността за SPP**, включването на задължителни или по-високо претеглени социални критерии, както и въвеждането на резервирани договори или квоти за социални предприятия биха спомогнали за създаване на по-инклузивен пазар. Насърчаването на партньорства и подобряването на прозрачността чрез мониторинг и отчетност допълнително ще укрепят доверието и дългосрочния ангажимент към SPP.

Изводи от отговорите на възлагащите органи

Нормативна рамка и опит с обществени поръчки

Въз основа на отговорите, възлагащите органи в България демонстрират **средно ниво** на познания относно обществените поръчки със социална насоченост (SPP), със самооценка 3,2 от 5. Повечето респонденти посочват, че са запознати със съществуващи планове за действие, стратегии и относими SPP критерии и клаузи. На практика обаче, при повечето обществени поръчки основният критерий остава „най-ниска цена“, като използването на подхода „най-икономически изгодна оферта“ (MEAT) е рядко. Само един възлагащ орган е посочил реален опит в прилагането на SPP процедури.





Осведомеността относно принципа „**Да не се нанася значителна вреда**“ (DNSH) е ограничена и не-сигурна сред анкетираните.

Освен това, **ангажираността на заинтересованите страни** в процеса на подготовка на тръжни документи е минимална – само един възлагащ орган съобщава за участие на крайни потребители или външни заинтересовани страни. Макар повечето възлагащи органи да смятат, че имат капацитет да разработват и публикуват SPP поръчки, много от тях се сблъскват с предизвикателства в управлението на проекти и техническата подготовка, което често ги кара да обмислят търсенето на външна експертиза.

Пречки и възможности

Възлагащите органи съобщават за няколко ключови предизвикателства, които възпрепятстват тяхната способност да прилагат ефективно обществени поръчки със социална насоченост (SPP). Често срещана бариера е **ограниченият организационен опит със SPP**, като някои институции отбелязват, че подобни процедури не се инициират или планират в рамките на тяхната дейност. Сериозно ограничение е и недостигът на правоспособни служители с необходимата квалификация за изготвяне на тръжни процедури, утежнен от липсата на систематични възможности за обучение на юридическия персонал. Честите изменения в Закона за обществените поръчки (ЗОП) допълнително усложняват спазването и оперативната яснота, което поставя още по-голямо напрежение върху и без това ограничените правни ресурси. Освен това, въпреки че критерият „най-икономически изгодна оферта“ се използва, често резултатът е избор на нискобюджетни изпълнители, които нямат необходимия технически капацитет, квалифициран персонал или професионална подготовка за качествено изпълнение на услугите.

Допълнителни предизвикателства включват обща **липса на знания** и опит в областта на обществените поръчки сред служителите, недостатъчно обучение за специфичните изисквания на SPP, както и ограничени финансови и бюджетни ресурси. За да се преодолеят тези проблеми, възлагащите органи подчертават необходимостта от целенасочени **мерки за изграждане на капацитет**, включително структурирани обучителни програми, актуализирани правни насоки и увеличена финансова подкрепа за подобряване на институционалната готовност за прилагане на SPP.

Румъния

Изводи от отговорите на социалните предприятия

Следващите заключения се базират на анализа на данни, събрани чрез анкетата, попълнена от социалните предприятия.





Таблица 23. Резултати от анкетата за Румъния

Резултати от отговорите на социалните предприятия (SEs)	
Фактор	Оценка
Среден брой наети лица	6
Ниво на познаване на обществените поръчки и съответната нормативна рамка	3/5
Ниво на познаване на обществените поръчки със социална насоченост (SPP) и съответната нормативна рамка	2,7/5
Процент социални предприятия (SEs), участвали в обществени или социални поръчки	40%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP	71%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP, но срещат затруднения	53%

Въз основа на горната таблица, социалните предприятия в Румъния **обикновено са малки по размер**, със средно едва шестима служители, което може да се отрази на тяхния административен и оперативен капацитет. Запознатостта им с процедурите за обществени поръчки е **умерена**, със самооценка 3 от 5, докато разбирането за рамките на обществените поръчки със социална насоченост е малко по-ниско – 2,7. **Участието остава ограничено** – само 40% от социалните предприятия са участвали в процедури за обществени или социални поръчки. Забележително е, че 71% от респондентите посочват, че имат капацитет да участват в процедури за обществени поръчки със социална насоченост, но над половината (53%) от тях срещат значителни трудности.

Нормативна рамка и опит в обществените поръчки

Повечето социални предприятия в Румъния съобщават за **ограничени знания** и увереност, когато става дума за обществени поръчки – над 70% от анкетираните оценяват разбирането си като средно или слабо. Осведомеността относно обществените поръчки със социална насоченост е още по-ниска – под 10% от социалните предприятия са запознати със специфични клаузи или правителствени стратегии, свързани със SPP. Само двама респонденти успяват да посочат конкретни





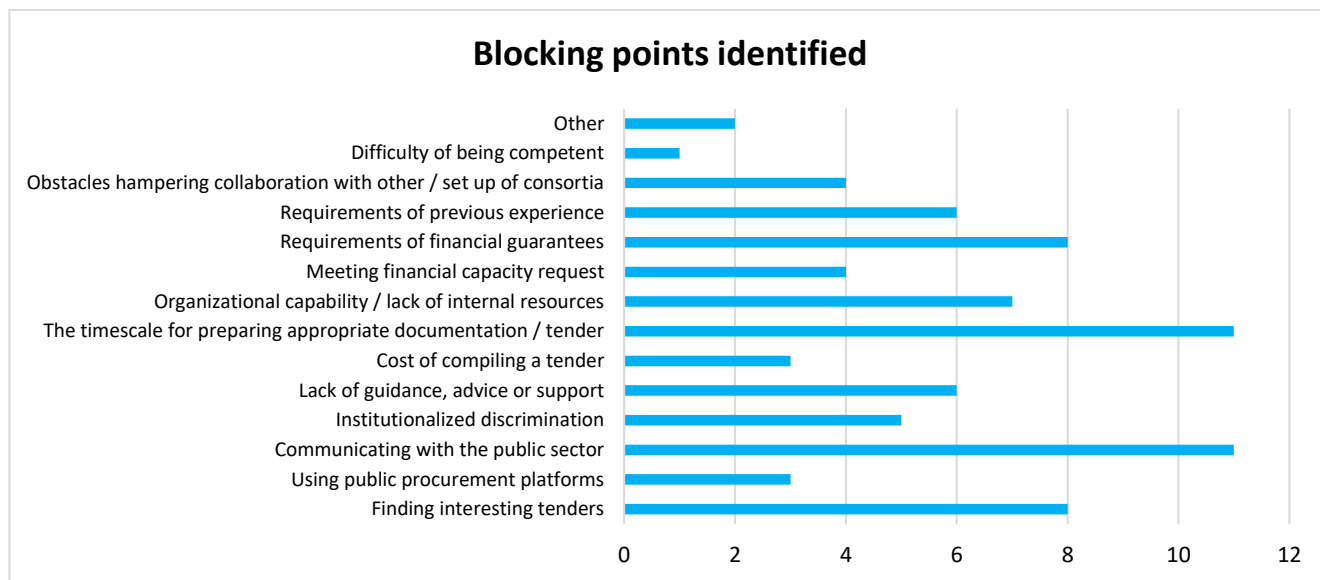
примери за социални клаузи. Този дефицит в знанията се задълбочава от **ограничената комуникация и насоки от страна на публичните органи**, което затруднява социалните предприятия да разберат как могат да отговорят на критериите или да се възползват от свързани възможности. Въпреки наличието на национални стратегии и законови разпоредби, тяхната видимост и практическо приложение остават слаби сред социалните предприятия, подчертавайки необходимостта от по-достъпни, целенасочени обучения и инициативи за повишаване на осведомеността.

Около 50% от анкетираните социални предприятия в Румъния са участвали в процедури за обществени поръчки, но само малка част – под 20% – имат конкретен опит с обществени поръчки със социална насоченост. Сред тези, които са участвали, ангажираността е по-скоро епизодична и концентрирана в сектори като почистващи услуги, организиране на събития и архивиране. Успешността е ниска – само три социални предприятия съобщават, че са спечелили договори, а едно е предоставило обратна връзка относно социалните клаузи. Използването на **електронната система за обществени поръчки (SEAP)** е разнообразно – някои социални предприятия я оценяват като полезно обучение, докато други се сблъскват с бюрокрация и неясни процедури. Социалните предприятия обикновено участват в търгове, за да получат достъп до нови пазари, да постигнат финансова стабилност и да изградят институционални партньорства, въпреки че за някои това е по-скоро необходимост поради естеството на предлаганите услуги. Въпреки наличието на подкрепа под формата на обучителни програми, схеми за финансиране и консултантски услуги, практическите бариери остават, което кара много социални предприятия да бъдат неподготвени и недостатъчно обслужени в усилията си да се включат в социални поръчки.

Пречки и възможности

Според отговорите, 52% от социалните предприятия посочват **кратките срокове** за подготовка на оферти и трудностите в комуникацията с публичните органи като основни пречки. Освен това, 38% съобщават за трудности при **намирането на подходящи търгове** и сочат финансовите гаранции като сериозна бариера. Една трета (33%) от социалните предприятия изтъкват ограничените вътрешни ресурси като пречка, докато 29% имат трудности да изпълнят изисквания, свързани с предишен опит и финансов капацитет. Накрая, 19% подчертават високата цена за подготовка на оферта и трудностите при навигация в платформите за обществени поръчки като допълнителни пречки за участие





Фигура 8 Диаграма, показваща блокиращи точки в Румъния

За да се преодолеят основните бариери, пред които са изправени социалните предприятия при достъпа до възможности за обществени поръчки със социална насоченост (SPP), от колективните отговори се очертаха няколко практически решения. На първо място, социалните предприятия силно настояват за редовни, висококачествени обучителни програми, фокусирани върху подготовката на оферти, изготвянето на документация и ранното взаимодействие с възлагащите органи. Допълващи консултантски услуги могат да предоставят целенасочени насоки, а B2B събития и срещи с възложители на ранен етап биха могли да засилят сътрудничеството и доверието. На второ място, респондентите подчертават необходимостта от промяна на подхода „най-ниска цена“ към **модел „най-добра стойност за парите“**, който да поставя акцент върху социалното въздействие, иновациите и устойчивостта. Опрощаването на документацията и намаляването на бюрократичните пречки също са от съществено значение за създаване на по-справедливи условия. И накрая, развитието на централизирани, лесни за използване платформи за публикуване на обществени поръчки, в комбинация с подобрена консултантска подкрепа и по-силна комуникация между социалните предприятия и публичните институции, би повишило значително достъпа, прозрачността и участието в процеса на възлагане.

Изводи от отговорите на възлагащите органи

Нормативна рамка и опит в обществените поръчки

Според отговорите от въпросника, възлагащите органи в Румъния демонстрират малко **над средното ниво** на разбиране на процедурите за социално отговорни обществени поръчки (SPP), със средна самооценка 3,4 от 5. Въпреки това, познанията им за конкретни планове за действие, стратегии и клаузи, свързани със SPP, са значително по-ниски. Само 2 от 7-те интервюирани възлагачи





органа реално са прилагали процедури по SPP. Повечето съобщават за **липса на технически експертен опит и правен капацитет**, необходими за самостоятелно разработване и публикуване на тръжни процедури за SPP, като мнозина посочват, че биха разчитали на външни експерти за запълване на тези пропуски.

Сред седемте анкетирани публични институции, **преобладаващият критерий при възлагане** остава „най-ниска цена“, цитиран от 57% от респондентите. Това отразява доминиращия подход, ориентиран към разходите, който все още се прилага в много обществени поръчки. За разлика от това, 43% съобщават, че използват метода „икономически най-изгодна оферта“ (MEAT), най-вече сред институции с по-добро познаване на рамките за обществени поръчки. Въпреки че MEAT позволява интегриране на социални и екологични критерии наред с цената, неговото приложение остава ограничено.

Осведомеността за **принципа „Да не се нанася значителна вреда“ (DNSH)** е сравнително висока – четирима от седем респонденти съобщават, че са запознати с него. Въпреки това, реалното прилагане на DNSH в процедурите по възлагане остава ниско, дори сред тези, които са запознати с принципа. Този пропуск показва ясно необходимостта от целеви обучения и по-добра интеграция на стандартите на DNSH в тръжните насоки.

Участието на заинтересованите страни в процеса на възлагане също е минимално. Само една институция (14%) съобщава за включване на външни заинтересовани страни, като асоциации или фондации, по време на подготовката на търгове. Останалите 86% потвърждават, че не включват крайни потребители или представители на общността. Това сочи към по-широк системен проблем: консултациите със заинтересовани страни са редки и обикновено се случват неформално, а не като структурирана или рутинна част от планирането на процедурите.

Пречки и възможности

Основните бариери пред прилагането на SPP включват празноти в законодателството и политическата рамка, посочени от почти половината респонденти. Те изтъкват **неясно законодателство, недостатъчни разпоредби, специфични за SPP**, както и институционална съпротива, произтичаща от двусмислени правни рамки. Дефицитите в **уменията и знанията** се открояват като най-често споменавано предизвикателство. Много възлагащи органи съобщават за ограничена информираност относно SPP, липса на адекватно обучение, недостатъчен правен и проектен мениджмънт опит, както и ниско разбиране на ключови принципи като DNSH.

Други бариери включват **прекомерна бюрокрация, остаряла ИТ инфраструктура**, трудни икономически условия за социалните предприятия и ограничено доверие или сътрудничество между публичните агенции и социалните актьори. Някои респонденти съобщават и за случаи на дискриминация срещу уязвими доставчици, което допълнително усложнява тяхното участие.





Що се отнася до усилията за изграждане на капацитет, повечето респонденти признават съществуването на **обучителни програми**, предоставяни от лицензирани обучители, ANAP, университети и конкретни институции като DGASPC Ботошани, която предлага обучения на всеки две години. Въпреки това, общото мнение е, че тези инициативи са недостатъчни, често твърде теоретични, редки или прекалено общи. Съществува силна необходимост от практически, интерактивни семинари с реални казуси и активно включване на общностите, за да се подготвят по-добре възлагащите органи за ефективното прилагане на SPP.

Кипър

Изводи от отговорите на социалните предприятия

Следващите констатации се основават на анализа на данни, събрани чрез въпросника, попълнен от социални предприятия.

Таблица 24 Резултати от въпросника за Кипър

Резултати от отговорите на социалните предприятия (SEs)	
Фактор	Оценка
Среден брой наети лица	14
Ниво на познаване на обществените поръчки и съответната нормативна рамка	2/5
Ниво на познаване на обществените поръчки със социална насоченост (SPP) и съответната нормативна рамка	1,5/5
Процент социални предприятия (SEs), участвали в обществени или социални поръчки	5%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP	90%
Процент социални предприятия (SEs), които имат капацитет да участват в процедури по SPP, но срещат затруднения	56%

Социалните предприятия, интервюирани в Кипър, обичайно имат средно по 14 служители. Тяхната запознатост с обществените поръчки и свързаната с тях нормативна рамка е **сравнително ниска** – средна оценка 2 от 5, докато разбирането им за социално насочени обществени поръчки (SPP) е още по-ограничено – едва 1,5 от 5. Въпреки това, 90% от предприятията заявяват, че имат капацитет да участват в процедури за SPP. Реално обаче едва 5% са участвали в обществени или социални





поръчки. Над половината (56%) от тези, които имат капацитет да участват, все пак срещат значителни трудности при включването си в SPP, което показва наличието на бариери, възпрепятстващи по-широкото и ефективно участие..

Нормативна рамка и опит в обществените поръчки

Нивото на **знания** сред социалните предприятия в Кипър относно обществените поръчки е забележимо ниско. Половината от анкетираните (50%) оценяват своето разбиране за нормативната рамка и процедурите като „много слабо“, а още 20% посочват „слабо“ познание. Само малка част съобщават за средно (15%) или добро (15%) разбиране, като нито един не е заявил „много добро“ ниво на запознатост. Ситуацията е още по-изразена по отношение на обществените поръчки със социална насоченост (SPP), където 65% от респондентите съобщават „**много слабо**“ ниво на познания и 30% – „слабо“, оставяйки едва 5% с добро разбиране. Нито едно социално предприятие не е заявило средно или много добро ниво на запознатост със SPP. Най-често цитирана причина за този дефицит е общата **липса на интерес**, следвана от **ограничени финансови ресурси** – фактори, които сочат както мотивационни, така и структурни бариери за разбиране на системата на обществените поръчки. Осведомеността за ключови инструменти като планове за действие, стратегии или клаузи, свързани със SPP, също е много ограничена – само един респондент е споменал ESG критерии, докато останалите са били напълно неосведомени или несигурни за съществуването им.

Опитът на социалните предприятия в Кипър с обществени поръчки е минимален. Цели 90% от анкетираните съобщават, че никога не са участвали в каквато и да е обществена или социална поръчка. От останалите 10% само едно SE е участвало в процедура за обществена поръчка, докато друго е обмисляло участие, но в крайна сметка не е подало оферта. Никое от SEs не е докладвало участие в процедура, свързана конкретно със SPP. Тези, които все пак търсят възможности за обществени поръчки, обикновено разчитат на асоциации на МСП или на платформи за обществени поръчки, които се възприемат като по-достъпни и ефективни.

Основните **мотивации** за проучване на възможности чрез обществени поръчки включват нови сътрудничества (отбелязани от 70% от респондентите) и достъп до нови пазари (45%). По-рядко срещан мотив е стартирането на нови продукти или услуги (30%). Въпреки че механизмите и схемите за финансиране са широко признати (100% осведоменост), осведомеността за други форми на подкрепа – като данъчни облекчения, целево етикетирание или обучителни програми – остава много ниска, което показва значителна пропаст между наличието на политики и практическата им достъпност.

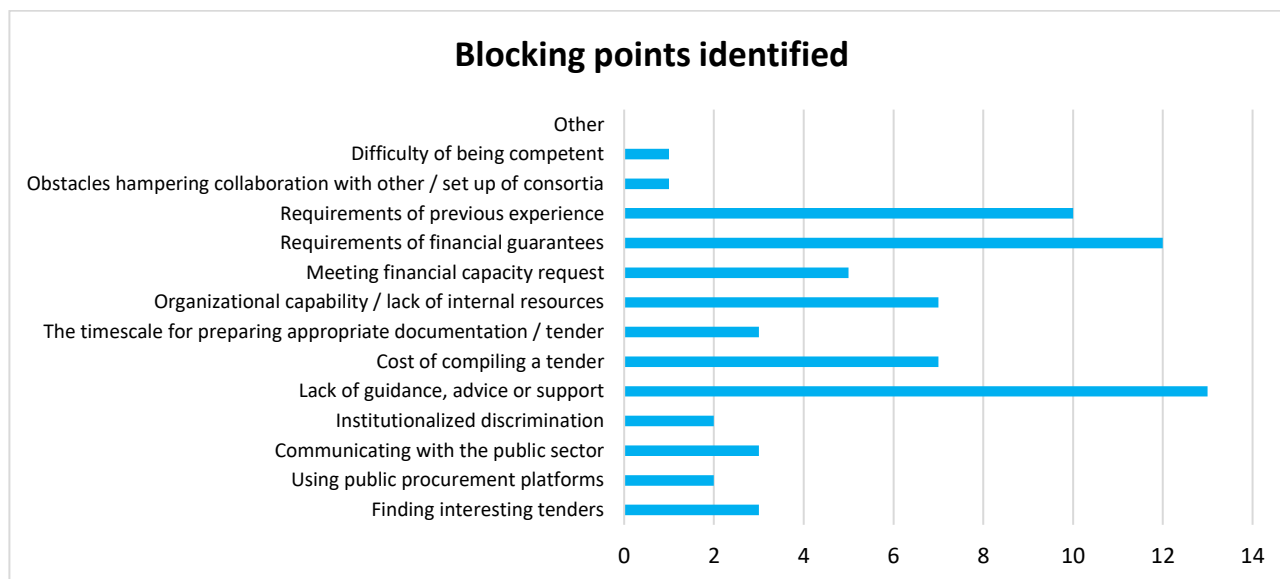
Пречки и възможности

Социалните предприятия в Кипър се сблъскват с редица предизвикателства при опитите си да участват в обществени поръчки със социална насоченост (SPP). Най-често съобщаваната бариера е **липсата на насоки, съвети или подкрепа**, посочена от 80% от респондентите. След това следват труд-





ности при изпълнение на изискванията за финансови гаранции (60%) и необходимостта от предишен опит (55%), които често дисквалифицират по-нови или по-малки социални предприятия. Други съществени пречки включват **високата цена за подготовка на оферта** (45%) и ограничени вътрешни ресурси или организационен капацитет (35%). По-рядко споменавани, но все пак съществуващи проблеми са трудността при намиране на подходящи търгове, слаба комуникация с публичните органи и ограничена компетентност за работа със системите за обществени поръчки. Малък брой респонденти също така посочват предизвикателства като използването на платформите за обществени поръчки, институционална дискриминация и трудности при формирането на консорциуми.



Фигура 9. Диаграма, показваща пречките в Кипър

За да се преодолеят тези пречки, най-широко подкрепените решения са практически ориентирани и насочени към изграждане на капацитет. Огромното мнозинство (90%) подкрепят **участието в обученията за подготовка на оферти**, докато 60% се обявяват за достъп до консултантски услуги. Половината от респондентите виждат стойност в централизирана интернет страница, която агрегира възможностите за обществени поръчки. Допълнителни предложения включват организиране на B2B събития за насърчаване на консорциуми (35%), ранно взаимодействие с възложителите (25%) и подобряване на процедурите за възлагане, така че да се дава приоритет на качеството пред цената (15%). По-рядко споменавани, но все пак налични, са идеи като сътрудничество с утвърдени компании (10%) и опознавателни посещения (5%). В обобщение, най-ефективни са решенията, които изграждат капацитет, предлагат професионална подкрепа и подобряват достъпа до прозрачна и лесна за ползване информация за търгове.

Изводи от отговорите на възложителите

Политическа рамка и опит в обществените поръчки





Въз основа на събраните отговори, познанията на възлагащите органи относно процедурите за обществени поръчки със социална насоченост (SPP) са **малко над средното ниво**, със среден резултат 3,4 от 5. Запознаването им с по-широката политическа рамка е умерено – средно 3 от 5. Въпреки това, осведомеността относно съществуващи планове за действие, стратегии и конкретни клаузи, свързани със SPP, остава ограничена. Забележително е, че нито един от интервюираните възлагащи органи не е прилагал или въвеждал SPP на практика.

В Кипър понастоящем няма конкретен закон или набор от насоки, посветени изцяло на прилагането на SPP. Въпреки че правната рамка насърчава използването на подхода „**Икономически най-изгодна оферта**“ (MEAT), на практика възлагащите органи все още разчитат предимно на критерия „най-ниска цена“, което ограничава прилагането на социално отговорни критерии.

Електронната система за обществени поръчки (e-PPS) поддържа целия жизнен цикъл на обществената поръчка и е ключов инструмент за насърчаване на прозрачността, сигурността и ефективността в процесите на възлагане. Тя позволява онлайн подаване на оферти, тяхната оценка и управление на договори. Въпреки това, някои заинтересовани страни срещат технически затруднения и проблеми при използването на системата, което ограничава нейния пълен потенциал.

По отношение на прилагането на принципа „**Да не се нанася съществена вреда**“ (DNSH) в обществените поръчки, повечето респонденти го оценяват като умерено приложен, значителна част – като слабо приложен, и никой не го възприема като високо или много високо интегриран.

Обнадеждаващо е, че значително мнозинство (80%) от анкетираните организации съобщават, че **включват крайните потребители и заинтересованите страни** – основно бизнес-подкрепящи организации и външни експерти – в процеса на подготовка на процедурите. Включването на общини и местни общности, макар и налично, остава ограничено. Това взаимодействие обикновено цели да подобри уместността и въздействието на обществените поръчки и да гарантира, че възлагането отговаря на реалните потребности на общността и организациите.

Пречки и възможности

Основните бариери пред прилагането на обществени поръчки със социална насоченост в Кипър включват **слабата правна и регулаторна рамка** като фундаментално препятствие. Липсата на официална дефиниция за SPP, заедно с отсъствието на конкретни критерии или клаузи в действащото законодателство, води до несигурност и непоследователно прилагане. Допълнително, **институционалният капацитет** е нисък, **а ресурсите сред публичните възложители – ограничени**. Много служители нямат достатъчно познания не само за SPP, но и за обществените поръчки като цяло. В резултат често се прибягва до традиционния подход – възлагане по „най-ниска цена“ – поради липса на увереност и неясна правна рамка. Накрая, **недостатъчният политически ангажимент и институционална подкрепа** допълнително възпрепятстват напредъка. SPP не е приоритет в политическия дневен ред, а местният пазар все още не е достатъчно развит, за да предложи широк кръг от социални предприятия-изпълнители.





Въпреки тези предизвикателства, съществуват редица възможности за отключване на потенциала на SPP в Кипър. Създаването на **ясни политически насоки**, планове за действие и финансови стимули може да мобилизира възлагащите органи и да насърчи интегрирането на социални критерии в процедурите. Инвестирането в изграждане на капацитет и целеви **обучителни** програми за публични възложители би повишило увереността и компетентността им в прилагането на принципите на SPP. Допълнително, насърчаването на **междофункционално сътрудничество** в публичните институции чрез създаване на междусекторни работни групи би подпомогнало разработването на поръчки, които интегрират социални цели. От пазарна гледна точка, **кампании за повишаване на осведомеността и стимули** за подкрепа на създаването и ангажирането на социални предприятия в обществените поръчки могат да засилят готовността на предлагането. Макар 60% от респондентите да отбелязват наличието на обучителни програми, като тези на Дирекцията за финансов контрол на европейските фондове, значителен брой остават неосведомени за тях, което подчертава нуждата от по-добра комуникация и достъпност.

3.2.3 Сравнителен анализ и статистически модел на анализа

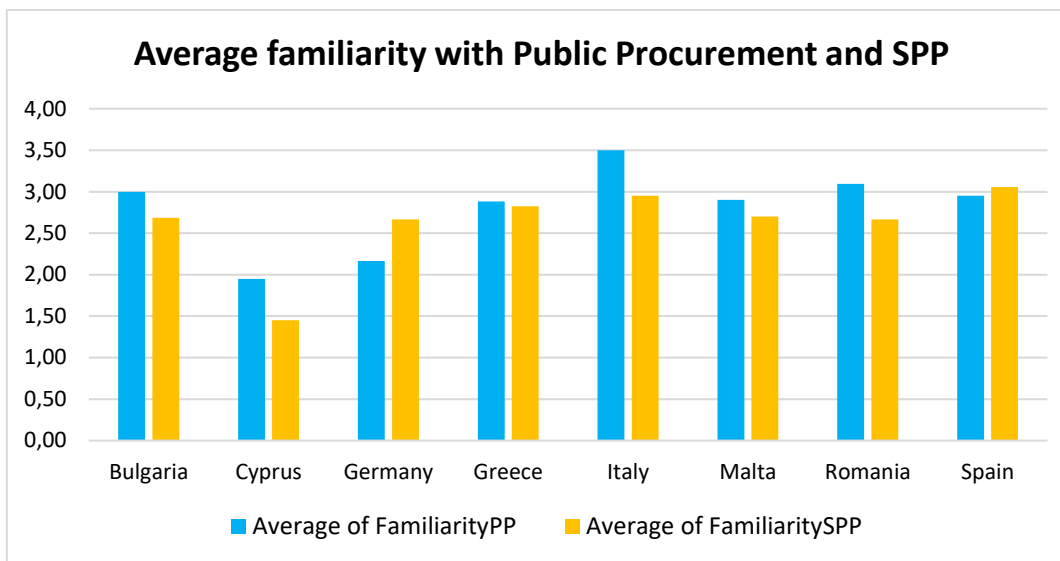
Сравнителен анализ на резултатите

След приключване на анализите по отделните държави беше извършен сравнителен анализ, за да се открият **най-значимите констатации** във всички участващи страни. Това сравнение има за цел да идентифицира както **ключовите различия, така и общите елементи** между партньорските държави, като по този начин се осигури по-ясно разбиране на споделените предизвикателства и специфичните за всяка страна тенденции в обществените и социалните обществени поръчки.

Сравнителен анализ на изводите за социалните предприятия

Анализът започва с изследване на **познанията и степента на запознатост на социалните предприятия** във всички участващи държави. Резултатите, събрани от всеки национален принос, са илюстрирани на диаграмата по-долу. Графиката показва средното ниво на запознатост на социалните предприятия в осем европейски държави с обществените поръчки (PP) и обществените поръчки със социална насоченост (SPP), като е използвана скала от 1 до 5.





Фигура 10 Степен на запознатост на партньорските държави с PP и SPP

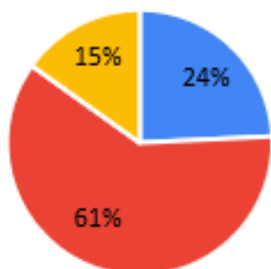
Според данните от диаграмата, **Италия** се откроява с **най-високо ниво на запознатост** и в двете области, особено по отношение на обществените поръчки. Това показва сравнително силно участие и добро разбиране на процедурите за възлагане на поръчки сред италианските социални предприятия. В другия край на спектъра, **Кипър** показва **най-ниско ниво на запознатост**, особено при обществените поръчки със социална насоченост (SPP), където средната стойност пада до около 1,5, което показва значителна липса на знания.

Като цяло, повечето държави демонстрират малко **по-висока запознатост с обществените поръчки в сравнение със SPP**. Тази тенденция подсказва, че макар социалните предприятия да имат известен опит с процедурите по обществени поръчки, специфичните знания и умения, необходими за търгове със социален фокус, са по-слабо разпространени. Държави като Гърция, Испания и Румъния показват умерени и относително балансирани нива на запознатост и в двете категории, със средни стойности около 3. Германия представлява интересен случай, тъй като там запознатостта със SPP леко превишава тази с обществените поръчки.



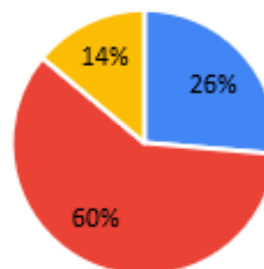


Awareness of regional SPP strategies



■ Yes ■ No ■ Don't know

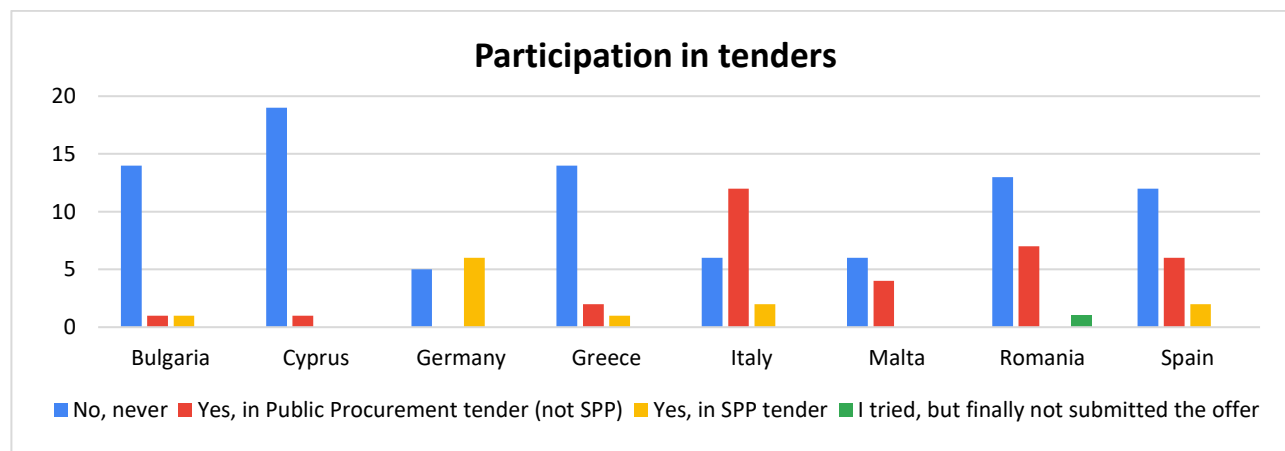
Awareness of national SPP strategies



■ Yes ■ No ■ Don't know

Фигура 11 Осведоменост на социалните предприятия от партньорските държави относно стратегиите

По отношение на участието в търгове, колонната диаграма по-долу илюстрира ангажираността на респондентите от осемте партньорски държави в процесите на обществени поръчки. Представените категории са: тези, които **никога не са участвали в търгове** (синьо), тези, които са участвали **в търгове за обществени поръчки** (но не и със социална насоченост – SPP) (червено), тези, които са участвали **в търгове със социална насоченост (SPP)** (жълто), и тези, които са направили **опит, но не са подали оферта** (зелено).



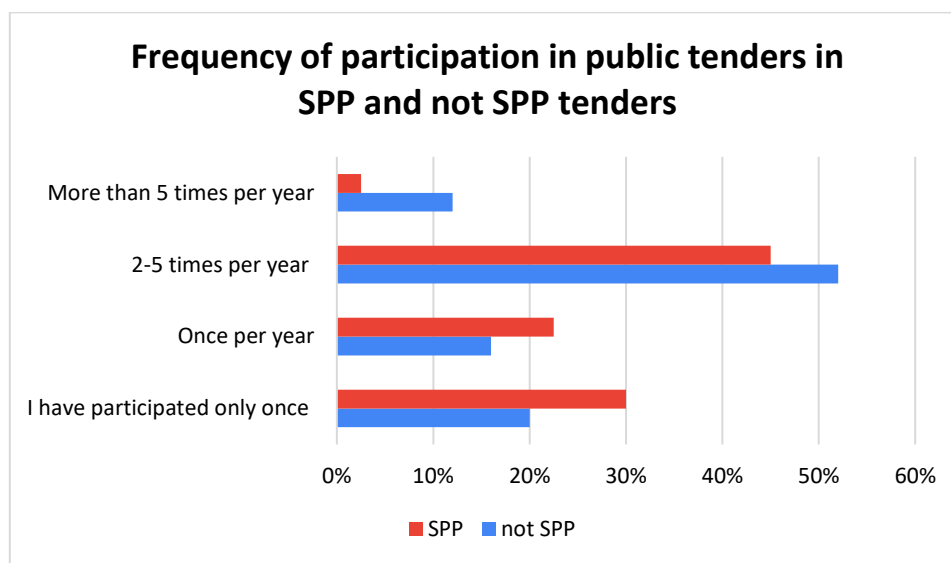
Фигура 12 Участие на партньорските държави в PP и SPP

Диаграмата показва, че **неучастието е доминиращо** в повечето държави. По-специално, България, Кипър, Гърция, Румъния и Испания имат голям брой респонденти, които никога не са участвали в каквито и да е търгове. Кипър се откроява с най-високо ниво на неучастие. Италия е изключение, като там повече респонденти са участвали в обществени поръчки (но не със социална насоченост – SPP), отколкото тези, които никога не са участвали. Италия също показва **най-голяма видима**





ангажираност с търгове със социална насоченост (SPP). Германия представя **по-балансирана картина**, със средни нива на участие както в обществени поръчки без социална насоченост, така и в SPP търгове. Испания също показва известна степен на участие и в двете категории, макар че неучастието продължава да доминира. Малък брой респонденти в Румъния съобщават, че са направили опит да участват, но в крайна сметка не са подали оферта. Като цяло, диаграмата подчертава **ниско участие в търгове със социална насоченост** във всички държави, като само Германия, Италия и Испания показват забележима активност.

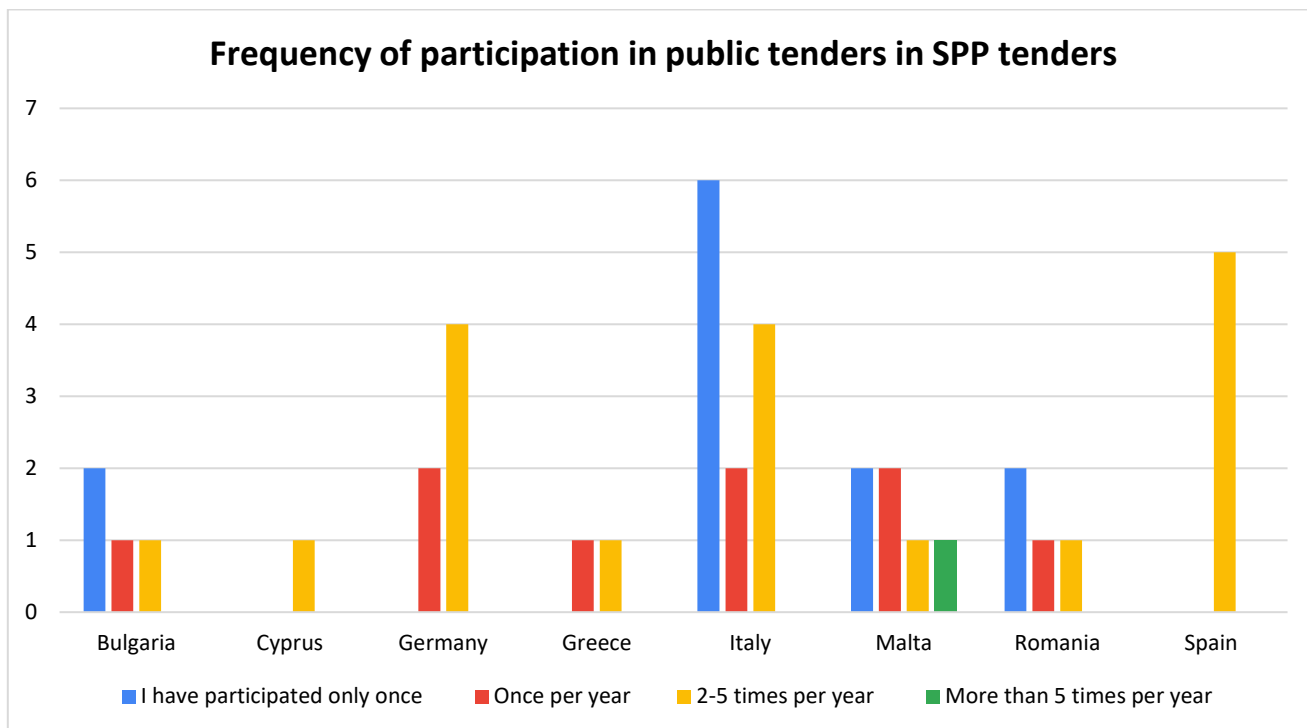


Фигура 13 Честота на участие в процедури за възлагане на обществени поръчки

Горната стълбовидна диаграма сравнява колко често респондентите от всички партньорски държави са участвали в търгове със социална насоченост (SPP – устойчиви обществени поръчки) и в търгове без социална насоченост. Данните показват, че **участието е по-често в търговете без социална насоченост, отколкото в SPP** търговете във всички категории на честота. **Най-често срещаното ниво** на участие и за двата типа търгове е 2–5 пъти годишно, като близо 55% от респондентите посочват тази честота за търгове без социална насоченост и около 45% за SPP търгове. Що се отнася до **еднократното участие**, SPP търговете показват малко по-висок процент в сравнение с търговете без социална насоченост, което предполага, че за много от участниците включването в SPP е по-скоро епизодично или експериментално. При участие веднъж годишно и двата типа търгове показват по-ниски стойности, като при SPP процентът е леко по-висок. Категорията „повече от 5 пъти годишно“ има най-ниски нива на участие като цяло, особено за SPP търговете, където почти липсва. Това подчертава, **че честото участие в SPP търгове е рядко явление**. В обобщение, диаграмата показва, че **процедурите извън SPP се провеждат и посещават по-често** от SPP, а честото или последователно участие в SPP остава ограничено.



Специално за участието в SPP, долната диаграма илюстрира **колко често** респондентите участват в устойчиви обществени поръчки. Участието е групирено в четири категории честота: тези, които са участвали само веднъж (синьо), веднъж годишно (червено), 2–5 пъти годишно (оранжево) и повече от 5 пъти годишно (зелено).



Фигура 14 Сравнителни резултати за участие в SPP

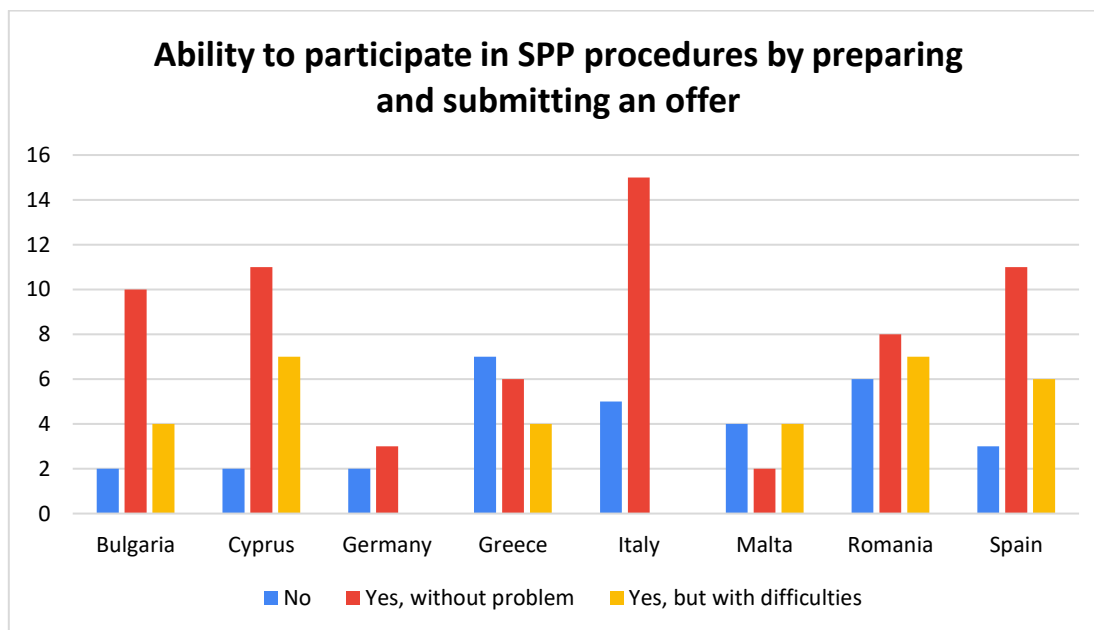
Италия показва най-голям брой респонденти, участвали само веднъж – шестима попадат в тази категория. Това подсказва, че участието в обществени поръчки със социална насоченост (SPP) в Италия е сравнително разпространено, но все още непоследователно. Германия и Испания водят по отношение на **редовното участие** – по петима респонденти във всяка държава заявяват, че участват в 2–5 търга годишно, което показва по-стабилно, но все пак умерено ниво на ангажираност. Малта и Румъния представят относително равномерно разпределение във всички четири категории честота, **без ясно изразена тенденция в техните навици на участие**. За разлика от тях, Гърция, Кипър и България отчитат **по-ниски нива на участие**, като повечето респонденти участват само веднъж или изключително рядко. Участие, надхвърлящо пет пъти годишно, е рядко срещано във всички страни и е наблюдавано само в Малта и Германия, където един респондент във всяка страна е заявил подобна висока степен на ангажираност.

Като цяло, диаграмата показва, че макар да има известно ниво на участие в SPP търгове във всички държави, то обикновено е не често. Честото и последователно участие остава ограничено, макар че държави като Италия, Германия и Испания изглежда предприемат по-активни стъпки към по-редовна ангажираност.





Накрая, в сравнителния анализ беше разгледана способността за участие в процедури по обществени поръчки със социална насоченост (SPP) чрез подготовка и подаване на оферта. Таблицата по-горе представя **самооценената способност на респондентите** от осемте европейски партньорски държави да участват в такива процедури. Отговорите са категоризирани в три групи: тези, които не могат да участват (синьо), тези, които могат да участват без проблеми (червено), и тези, които могат да участват, но с трудности (оранжево).



Фигура 15 Способност на социалните предприятия (SEs) от партньорските страни да участват в SPP

Италия се откроява с най-голям брой респонденти (15), които заявяват, че могат да **участват без проблеми**, което показва сравнително гладък и ефективен процес за подготовка и подаване на оферти. Кипър и България също показват **високи нива на участие**, макар че значителен брой респонденти в двете държави съобщават за трудности в процеса. В страни като Гърция, Румъния и Испания способността за участие е по-равномерно разделена между тези, които не изпитват проблеми, и тези, които срещат затруднения, което подсказва **различни степени на достъпност и административна тежест**. Малта показва сравнително нисък брой участници, които могат да се включат без затруднения, докато подобен брой съобщават за трудности или пълна невъзможност за участие. Германия показва най-ниско общо ниво на ангажираност, с много малко респонденти, които могат да подадат оферти – било с или без трудности. Като цяло, диаграмата подчертава, че докато някои държави са изградили сравнително подкрепящи рамки за участие в процедури по обществени поръчки със социална насоченост (SPP), други все още се сблъскват със структурни или процедурни бариери, които възпрепятстват гладкото участие.

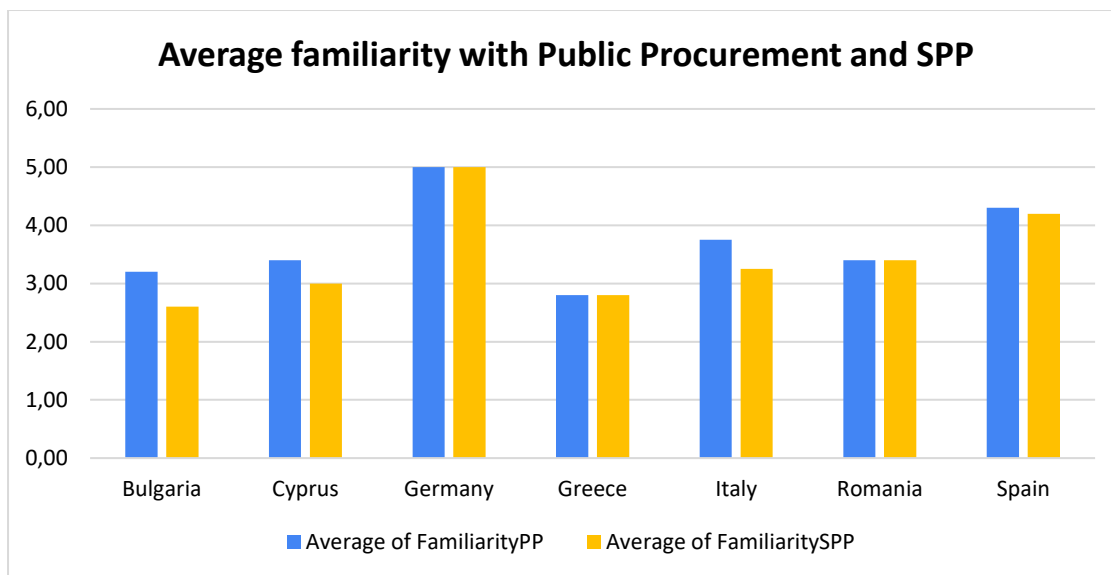
Сравнителен анализ на наблюденията относно възложителите (CAs)





Подобен **сравнителен анализ** на резултатите беше проведен и за отговорите, събрани от възлагащите органи (CAs) в партньорските държави, като ключовите констатации са представени по-долу. За начало, следната диаграма показва самооценените средни нива на запознатост на възлагащите органи (CAs) с обществените поръчки (PP) и обществените поръчки със социална насоченост (SPP) в осемте европейски партньорски държави.

Сините колони представят средното ниво на запознатост с обществените поръчки, докато **жълтите колони** показват средното ниво на запознатост със SPP. Използваната скала варира от 0 до 6, като по-високите стойности показват по-голяма степен на запознатост.



Фигура 16 Запознатост на Възлагащите органи (CAs) от партньорските страни с PP и SPP

Въз основа на диаграмата, Германия се откроява с **най-високо средно ниво на запознатост** и в двете категории, достигайки близо до 5 от 6, което предполага силно разбиране както на общите, така и на устойчивите процедури за обществени поръчки сред възлагащите органи. Испания и Италия следват, като Испания показва малко по-висока запознатост с обществените поръчки, отколкото със SPP, докато Италия демонстрира по-балансирано, но леко по-ниско ниво на запознатост като цяло.

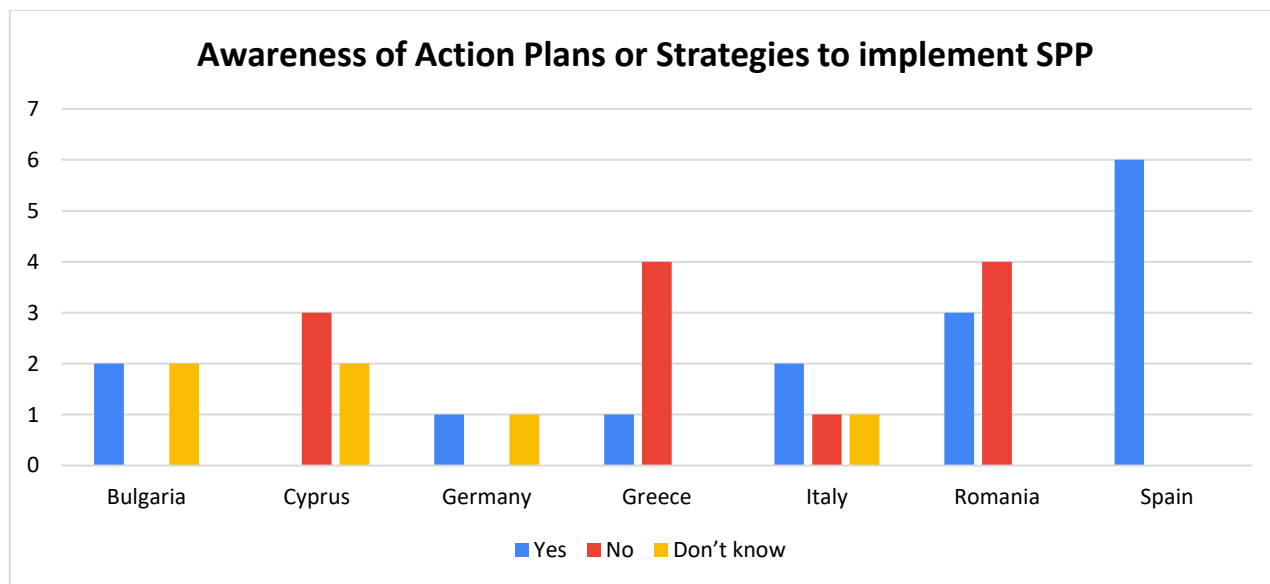
В страни като Гърция, Румъния и България, запознатостта с обществените поръчки и SPP е умерена, със средни стойности около 3. Забележително е, че **Кипър** показва **най-ниски нива на запознатост**, особено със SPP, което сочи за възможен недостиг на знания или липса на институционален фокус върху практиките за устойчиви обществени поръчки. В почти всички държави запознатостта с обществените поръчки е **малко по-висока от тази със SPP**, което подчертава по-широка тенденция възлагащите органи да са по-свикнали с традиционните процеси за възлагане на поръчки, отколкото със свързаните със SPP критерии и методологии, насочени към устойчивост.





Като цяло, диаграмата подсказва, че докато някои държави (особено Германия) имат добре развита институционална запознатост с практиките за обществени поръчки, други може да се нуждаят от **допълнително обучение**, повишаване на осведомеността и изграждане на капацитет, за да могат ефективно да прилагат и подкрепят инициативи за SPP.

В допълнение, диаграмата по-долу представя нивото на **познания на възлагащите органи относно съществуването на национални или регионални стратегии или Планове за действие, насочени към подкрепа на SPP**. Отговорите са групирани в три категории: тези, които са запознати с такива планове (в синьо), тези, които не са запознати (в червено), и тези, които са несигурни (в жълто).



Фигура 17 Знания на Възлагащите органи (CAs) от партньорските страни за стратегии за SPP

Испания се откроява с най-голям брой респонденти, които потвърждават, че са запознати с планове за действие в областта на SPP, което показва сравнително силна комуникация или изпълнение на национални стратегии в тази сфера. Румъния следва със **смесена картина** – някои респонденти заявяват, че са запознати, но също така има значителен брой, които съобщават, че не са информирани. Гърция показва най-високо ниво на не запознатост, като повечето респонденти заявяват, че не са запознати с подобни стратегии. Кипър също отразява ниско ниво на осведоменост, като повечето отговори попадат в категориите „не“ или „не знам“. В страни като Германия, България и Италия отговорите са по-равномерно разпределени и в трите категории, което предполага **фрагментирано или непоследователно разбиране** на политическите рамки за SPP. Италия има лек превес към положителна осведоменост, но все още е далеч от широко разпространена яснота.

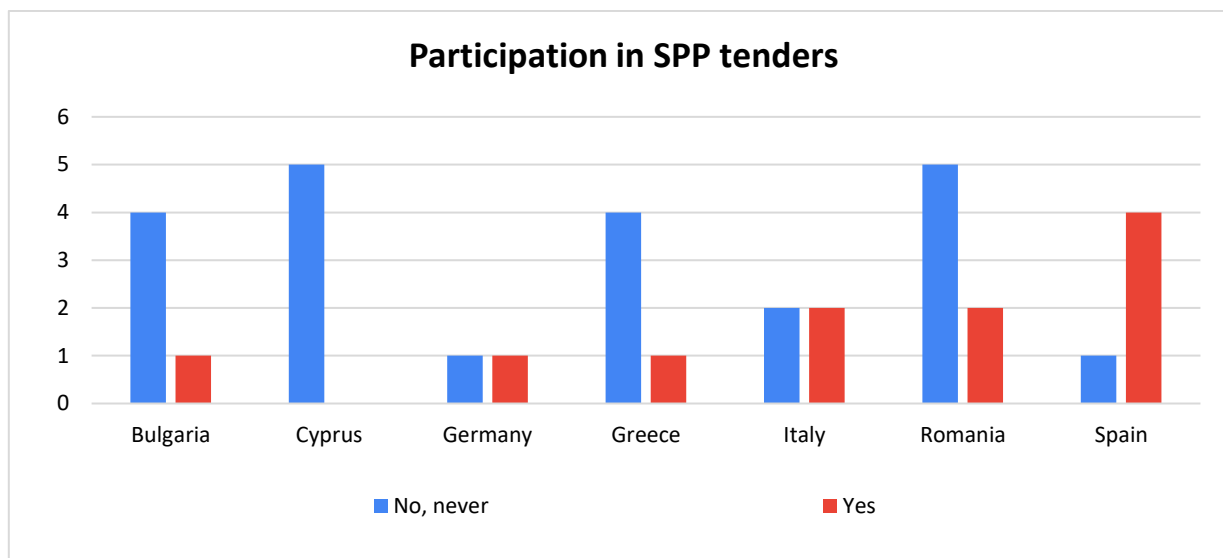
Като цяло, диаграмата разкрива, че осведомеността за планове за действие или стратегии за прилагане на SPP остава **ограничена и неравномерна** в различните държави. Докато Испания демонс-





трира сравнително висока степен на запознатост, повечето други страни показват или липса на знания, или несигурност, което подчертава нуждата от по-добра видимост, комуникация и усилия за изграждане на капацитет около националните и регионални политики за SPP.

Що се отнася до **участието в процедури по SPP**, следната таблица включва цялата информация, събрана от отговорите на въпросниците с интервюираните възлагащи органи във всички партньорски държави. Диаграмата разграничава между тези, които **никога не са участвали** (сини колони), и тези, **които са участвали** (червени колони).



Фигура 18-1

В повечето държави **доминиращият отговор е „неучастие“**. България, Кипър, Гърция и Румъния отчитат значително по-голям брой възлагащи органи, които никога не са участвали в търгове по SPP. Кипър и Румъния се открояват особено ясно – по пет респонденти във всяка от страните заявяват, че нямат опит с SPP търгове, което подсказва ограничено прилагане или познаване на практиките за устойчиви обществени поръчки в тези контексти.

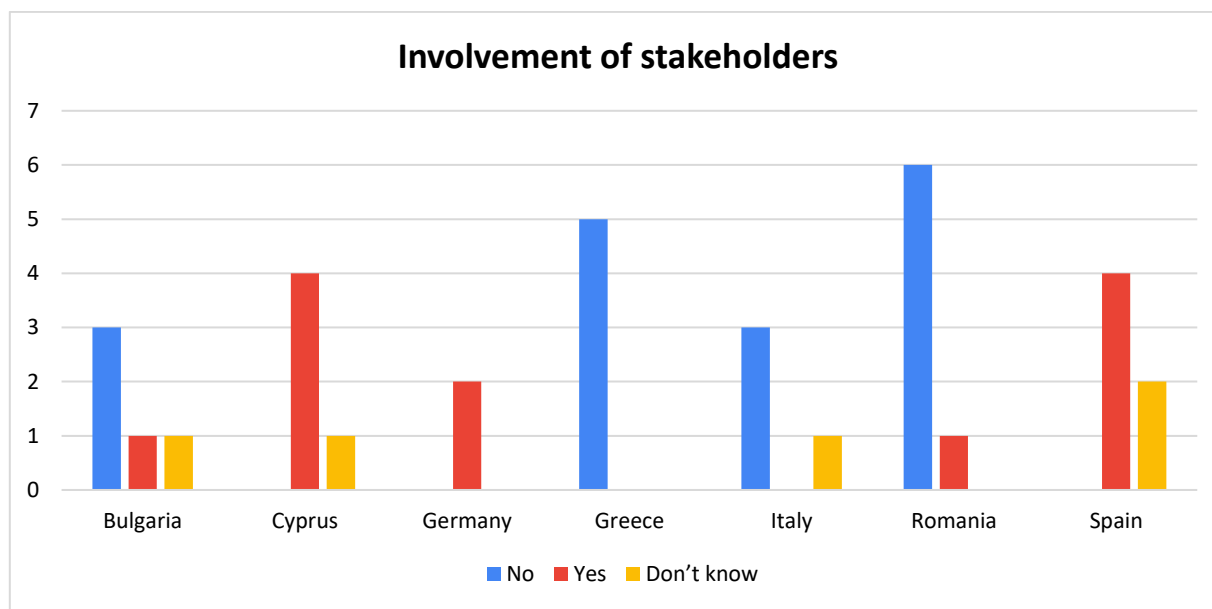
Германия и Италия показват **по-балансирана картина**, с равен брой респонденти, които са участвали и които никога не са участвали. Този баланс може да отразява по-утвърдена, но все още развиваща се практика за интегриране на критерии за устойчивост в процесите на възлагане. Испания е единствената държава, в която броят на възлагащите органи, участвали в търгове по SPP, надвишава тези, които не са участвали, което показва сравнително по-силно прилагане на SPP сред публичните институции.

Като цяло, диаграмата подчертава **ниското ниво на ангажираност с търгове по SPP сред възлагащите органи** в повечето от изследваните държави. Докато в страни като Испания, а в по-малка сте-



пен и в Италия и Германия, се наблюдава напредък, широко разпространеното неучастие в България, Кипър, Гърция и Румъния показва необходимост от допълнителна институционална подкрепа, политически насоки и обучения за увеличаване на прилагането на SPP практиките.

Що се **отнася до участието на заинтересовани страни** в процесите на интервюираните организации, следната диаграма отразява отговорите на възлагащите органи (CAs). Отговорите са категоризирани като „Да“ (червено), „Не“ (синьо) и „Не знам“ (жълто).



Фигура 18 Включване на заинтересовани страни в процедури за SPP от страна на Възлагащ орган (CAs)

Общата тенденция разкрива **ниско ниво на участие на заинтересованите страни** в повечето държави. Гърция и Румъния показват най-голям брой респонденти, които посочват, че заинтересованите страни не са включени – съответно пет и шест отговора. Това подсказва ограничено сътрудничество или консултации при планирането или изпълнението на обществени поръчки със социална насоченост (SPP). Италия също клони към тази посока, като трима респонденти съобщават за липса на участие на заинтересованите страни.

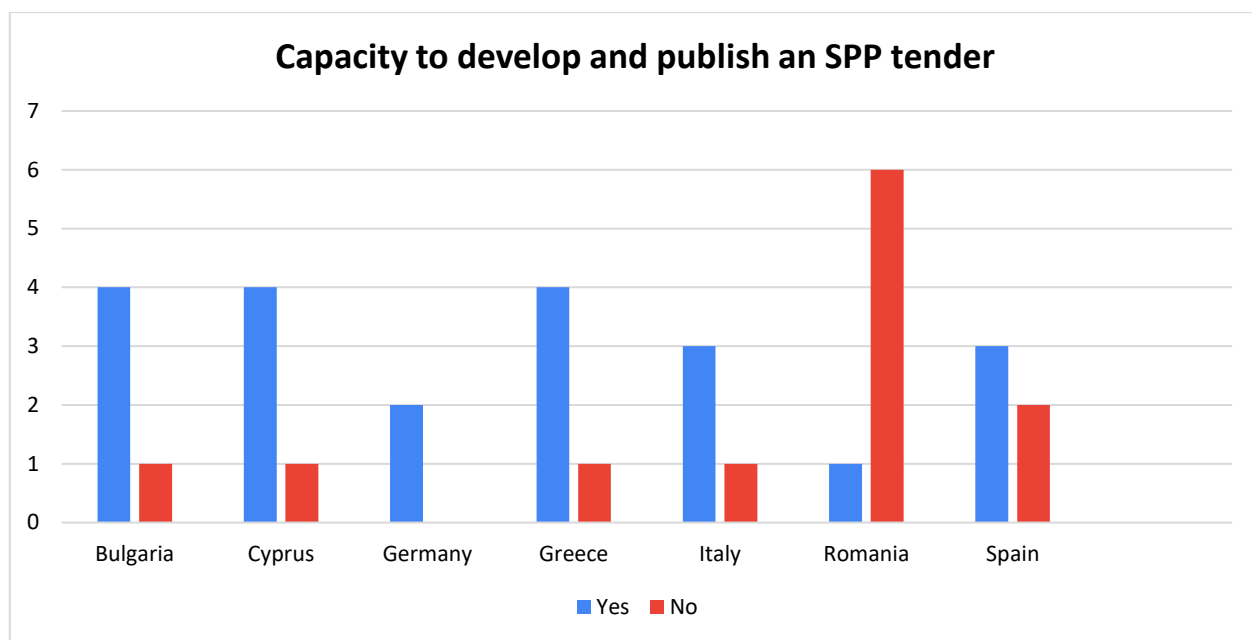
За разлика от тях, Испания и Кипър показват **най-силни положителни резултати** – по четири възлагащи органа във всяка държава потвърждават, че заинтересованите страни участват. Това може да отразява по-инклузивни или партньорски практики при възлагането на обществени поръчки в тези национални контексти. Германия също показва известно включване, макар и в по-малка степен, с два положителни отговора. Категорията „Не знам“ се среща в няколко държави, включително България, Италия и Испания, което показва **несигурност** сред респондентите дали заинтересованите страни участват или не. Това подсказва възможна липса на прозрачност или вътрешна комуникация в процесите на възлагане.





В обобщение, диаграмата показва, че въпреки че някои държави като Испания и Кипър демонстрират включване на заинтересованите страни в SPP, общата картина сред извадката е на **ограничено или липсващо участие**. Това подчертава нуждата от укрепване на инклузивните практики и подобряване на яснотата относно ролята на външните заинтересовани страни в процедурите за устойчиви обществени поръчки.

Накрая, следната диаграма показва дали интервюираните възлагащи органи разполагат с необходимия **проектен мениджмънт, технически и правен капацитет**. Отговорите са групирани в „Да“ (синьо), което означава достатъчен вътрешен капацитет, и „Не“ (червено), което означава липса на такъв капацитет.



Фигура 19 Способността на Възлагащият орган (CAs) от страните партньори да разработват и публикуват SPP

В повечето държави мнозинството от респондентите съобщават, че имат капацитет да разработват и публикуват тръжни процедури по обществени поръчки със социална насоченост (SPP). В България, Кипър и Гърция по четири възлагащи органа потвърждават своята **готовност**, което подсказва относително стабилна база от институционални знания и ресурси в тези контексти. Италия и Испания също докладват за мнозинство положителни отговори, макар и на малко по-ниски нива, което показва умерен капацитет. Германия представя **балансирана картина** – двама респонденти потвърждават капацитет и нито един не съобщава за липса на такъв, което може да подсказва ограничено участие или по-скоро предпазлива увереност в наличните умения.

Румъния се откроява като единствената държава, в която мнозинството от респондентите съобщават, че нямат необходимия капацитет – шест възлагащи органа посочват, че им липсват нужните проектни, технически или правни умения за провеждане на SPP тръжна процедура. Това показва





съществен **капацитетен дефицит**, който може да възпрепятства способността на страната да прилага ефективно устойчиви обществени поръчки.

Като цяло, диаграмата показва, че макар някои държави да демонстрират **обещаващо ниво на готовност** за провеждане на SPP тръжни процедури, други се сблъскват със сериозни предизвикателства. Тези резултати подчертават необходимостта от целенасочени мерки за изграждане на капацитет, особено в области, където вътрешните ресурси или експертиза остават недостатъчни, за да подкрепят пълното разработване и изпълнение на SPP процедури.

Модел за статистически анализ

В допълнение към сравнителния анализ на резултатите, беше създаден **статистически модел**. Целта на статистическия анализ беше да се идентифицират **ключови взаимосвързки и различия** между променливи, свързани с участието в обществени поръчки със социална насоченост (SPP) в различните държави. Чрез коефициента на корелация на Пиърсън беше изследвана връзката между брутният вътрешен продукт (БВП) на глава от населението и нивото на участие на социалните предприятия в обществени поръчки, за да се провери дали икономическият контекст влияе върху участието. Допълнително беше проведен ANOVA тест, за да се оцени дали нивото на знания и запознатост с процедурите по SPP се различава значимо между държавите. Тези анализи предоставят основани на доказателства изводи за структурните и контекстуалните фактори, които формират **готовността и участието** в SPP в цяла Европа.

Резултатите, разкрити чрез **модела на корелация на Пиърсън**, са показани по-долу заедно с тяхната интерпретация.

Таблица 25 Резултати от корелация на Пиърсън

Статистика	Стойност
t-стойност	2,3768
Степени на свобода (df)	97
p-стойност	0,01943
95% доверителен интервал	(0,439, 0,813)*
Корелация (r)	0,6346

Корелационният анализ показва **статистически значима и силна положителна връзка** между БВП на глава от населението и честотата на участие на социалните предприятия (СЕ) в обществени поръчки и обществени поръчки със социална насоченост (SPP). Използвайки тестове за корелация на





Пиърсън, резултатите показват, че с увеличаването на БВП на глава от населението, участието на СЕ в процедурите по обществени поръчки, и по-специално в SPP, също има тенденция да нараства. Коефициентът на корелация на Пиърсън е изчислен на 0,63, със съответна р-стойност 0,0194. Тъй като р-стойността е под конвенционалния праг за значимост от 0,05, корелацията се счита за статистически значима. Освен това, 95% доверителен интервал за корелацията не включва нула, което потвърждава наличието на положителна връзка.

Това откритие подсказва, че социалните предприятия в по-икономически развити или заможни региони са в по-добра позиция както по отношение на капацитет, така и на възможности, за да участват в процедурите по обществени поръчки. По-високите нива на **икономическо развитие** могат да корелират с по-зрели системи за подкрепа, по-добра институционална инфраструктура, по-голяма достъпност на обучения и ресурси, както и по-проактивно участие на публичния сектор – всички фактори, които улесняват включването на СЕ в обществени търгове.

Що се отнася до ANOVA теста, резултатите са представени по-долу.

Таблица 26 Резултати от ANOVA теста

Източник	Степени на свобода (Df)	Сума от квадратите (Sum Sq)	Средна стойност на квадратите (Mean Sq)	F-стойност	Вероятност Pr(>F)
Държава	7	33,85	4,836	5,431	1,82e-05
Остатъци	126	112,19	0,890		

Резултатите от ANOVA теста показват, че степента на запознаване с обществените поръчки със социална насоченост (SPP) се различава значително между отделните държави. Получената р-стойност от анализа е 1,82e-05, което е много под стандартния праг за значимост от 0,05. Това потвърждава, че наблюдаваните разлики в познаването на SPP между страните са **статистически значими**. Допълнително, F-статистиката ($F = 5,431$) показва, че вариацията в оценките на познаване между държавите е съществено по-голяма от вариацията в рамките на отделните държави.

Таблица 27 Резултати от ANOVA теста

	Разлика	Долна граница (lwr)	Горна граница (upr)	Коригирана р-стойност (p adj)
Кипър–България	-1,238	-2,213	-0,262	0,004
Германия–България	-0,021	-1,132	1,090	1,000





Гърция–България	0,136	-0,877	1,149	1,000
Италия–България	0,263	-0,713	1,238	0,991
Малта–България	0,013	-1,160	1,185	1,000
Румъния–България	-0,021	-0,986	0,944	1,000
Испания–България	0,368	-0,631	1,367	0,948
Германия–Кипър	1,217	0,155	2,279	0,013
Гърция–Кипър	1,374	0,414	2,333	0,001
Италия–Кипър	1,500	0,580	2,420	0,000
Малта–Кипър	1,250	0,123	2,377	0,019
Румъния–Кипър	1,217	0,308	2,125	0,002
Испания–Кипър	1,606	0,661	2,551	0,000
Гърция–Германия	0,157	-0,940	1,254	1,000
Италия–Германия	0,283	-0,779	1,345	0,992
Малта–Германия	0,033	-1,212	1,279	1,000
Румъния–Германия	0,000	-1,053	1,053	1,000
Испания–Германия	0,389	-0,695	1,473	0,954
Италия–Гърция	0,126	-0,833	1,086	1,000
Малта–Гърция	-0,124	-1,283	1,036	1,000
Румъния–Гърция	-0,157	-1,106	0,792	1,000
Испания–Гърция	0,232	-0,752	1,216	0,996
Малта–Италия	-0,250	-1,377	0,877	0,997
Румъния–Италия	-0,283	-1,192	0,625	0,979





Испания–Италия	0,106	-0,839	1,051	1,000
Румъния–Малта	-0,033	-1,151	1,084	1,000
Испания–Малта	0,356	-0,792	1,503	0,980
Испания–Румъния	0,389	-0,545	1,323	0,904

Допълнителните (post-hoc) сравнения от ANOVA теста показаха, че **Кипър се откроява** като държава със значително по-високи нива на запознаване с процедурите за обществени поръчки със социална насоченост (SPP) в сравнение с редица други европейски държави. По-конкретно, Кипър показва статистически значими положителни разлики в познаването на SPP в сравнение с Германия, Гърция, Италия, Малта, Румъния и Испания. Това подсказва, че социалните предприятия (СЕ) и възлагащите органи в Кипър са относително по-информирани и по-опитни с политическите рамки, критериите и практическото прилагане на SPP в сравнение със своите колеги в тези страни. За разлика от това, Кипър демонстрира значително по-ниска степен на запознаване със SPP в сравнение с България. Тази отрицателна разлика показва, че заинтересованите страни в България докладват за по-силно разбиране на концепциите и практиките на SPP от тези в Кипър, което прави България изключение в набора от данни.

Извън тези конкретни случаи **не бяха установени статистически** значими разлики в познаването на SPP **сред по-голямата част от останалите държави**, включени в анализа. След корекции за множество сравнения р-стойностите за повечето двойки държави се доближиха или приравниха на 1, което предполага, че разликите в нивата на знание за SPP са минимални или статистически незначими.

Тези резултати подчертават неравномерния и **фрагментиран пейзаж на познаване на SPP** в Европа.

3.2.4 Идентификация на блокиращи точки и План за действие

Според формуляра за кандидатстване, ключов показател за изпълнение (KPI) на проекта е **идентифицирането на 20 критични блокиращи точки**, определени от консорциума. Те са извлечени от анализа на анкетни отговори и интервюта, проведени със социални предприятия (SE) и възлагащи органи (CAs). Идентифицираните блокиращи точки са представени по-долу и са категоризирани в три различни типа.

Блокиращите точки са групирани в следните категории, базирани на характера на предизвикателствата:





1. Бариери на достъпа и информацията

Тази категория включва предизвикателствата, пред които са изправени предприятията при идентифициране, интерпретиране и участие в обществени поръчки. Тези бариери възникват още преди компанията да започне подготовката на оферта. Те включват трудности при намирането на подходящи поръчки, използването на сложни или фрагментирани платформи за поръчки и липсата на ясни, достъпни указания за участие. Много фирми – особено по-малки или с по-малко опит – се отказват от участие просто защото нямат достъп до необходимата информация или не могат да се ориентират в системите. Това ограничава конкуренцията и намалява разнообразието на доставчиците.

2. Процедурни и административни бариери

Тези бариери възникват, когато компанията реши да се включи в процеса на търг. Те отразяват практическите тежести при участие в обществени поръчки – административната натовареност, кратките срокове, ограниченията на ресурсите и сложността на формирането на партньорства или консорциуми. Дори добре квалифицираните предприятия могат да имат трудности с обема документация, разходите за подготовка на оферта или неспособността да отделят достатъчно вътрешни ресурси. Тези препятствия правят обществените поръчки по-труднодостъпни за по-малки, с по-малко ресурси фирми и водят до неефективност при участието на доставчиците.

3. Бариери за квалификация и допустимост

Този тип се отнася до формалните критерии и условия, които една фирма трябва да изпълни, за да бъде допустима за договор. Това включва изисквания за финансова стабилност, предишен опит и предоставяне на гаранции или сертификати. Въпреки че целта е да се гарантира, че доставчиците са способни и надеждни, тези критерии често изключват потенциално квалифицирани фирми – особено нови участници, малки предприятия или такива от недостатъчно представени групи. Понякога тези бариери отразяват структурни пристрастия или остарели практики за управление на риска, допринасяйки за постоянни неравенства при достъпа до обществени поръчки.

Следващите таблици представят всяка идентифицирана **блокираща точка** и за всяка от тях са предложени поредица от действия за преодоляване на препятствието и подкрепа на прилагането на обществени поръчки със социална насоченост (SPP). Някои от тези препоръчителни мерки са включени като предложени опции във въпросника, попълнен от интервюираните лица, и са включени в плана за действие за справяне с конкретните блокиращи точки, както е представено в таблицата по-долу. Допълнителни мерки бяха добавени въз основа на **споделените от интервюираните мнения** и резултатите от **документалното проучване**, проведено от екипа.





Table 1 Blocking points identified and Action Plans

№	Блокираща точка	Описание	Вид	План за действие
1	Намиране на интересни поръчки	Трудностите, с които се сблъскват предприятията при идентифициране на възможности за поръчки, които съответстват на техните услуги, продукти или географски фокус.	Пречки при достъп и информация	• Централизирана уебстраница, събираща възможности за обществени поръчки • Взаимодействие с възложителите в началото на процеса • Консултантски услуги • Посещения на място
2	Използване на платформи за обществени поръчки	Предизвикателствата при навигация в онлайн системи, използвани за публикуване и управление на обществени поръчки.	Пречки при достъп и информация	• Участие в обучения за подготовка на оферти • Оптимизиран и удобен за ползване дизайн на платформата • Консултантски услуги
3	Комуникация с публичния сектор	Ограничения в взаимодействието между доставчици и публични органи по време на процеса на възлагане на поръчки.	Процедурни и административни пречки	• Взаимодействие с възложителите в началото на процеса • Консултантски услуги • Посещения на място • Създаване на ясни контакти и канали за обратна връзка
4	Институционализирана дискриминация	Системни пречки, които водят до неравно третиране или дискриминация на определени	Пречки за квалификация и допустимост	• Приобщаващи критерии за обществени поръчки • Повече ориентирани към качество обществени поръчки





		видове предприятия при обществени поръчки.		
5	Липса на насоки, съвети или подкрепа	Липса на достъпна помощ или ресурси, които да подпомогнат предприятията да разберат и участват в процедурите за поръчки.	Пречки при достъп и информация	• Програми за повишаване на капацитета • Практически наръчници и шаблони • Участие в обучения за подготовка на оферти • Консултантски услуги • Сътрудничество с утвърдени компании • Посещения на място
6	Разходи за изготвяне на оферта	Финансовата и ресурсна тежест при подготовката на оферта за обществен договор.	Процедурни и административни пречки	• B2B събития за формиране на консорциуми • Намаляване на излишната документация • Сътрудничество с утвърдени компании
7	Кратки срокове за подготовка на подходяща документация / оферта	Кратките срокове, предоставени на доставчиците за подготовка и подаване на офертите им.	Процедурни и административни пречки	• Участие в обучения за подготовка на оферти • Консултантски услуги • Намаляване на излишната документация • Практически наръчници и шаблони





8	Организационни възможности / липса на вътрешни ресурси	Ограничените човешки ресурси, умения или капацитет на компанията за управление и завършване на процеса по подаване на оферти.	Процедурни и административни пречки	• Сътрудничество с утвърдени компании • B2B събития за формиране на консорциуми • Практически наръчници и шаблони
9	Изисквания за финансови възможности	Трудностите, с които се сблъскват предприятията при доказване на необходимия оборот, активи или финансова стабилност за участие в поръчката.	Пречки за квалификация и допустимост	• Сътрудничество с утвърдени компании • B2B събития за формиране на консорциуми • Повече ориентирани към качество обществени поръчки • Осигуряване на допълнително финансиране и стимули
10	Изисквания за финансови гаранции	Задължението да се предоставят инструменти като банкови гаранции или гаранции за изпълнение като част от офертата.	Пречки за квалификация и допустимост	• Сътрудничество с утвърдени компании • B2B събития за формиране на консорциуми • Практически наръчници и шаблони • Алтернативни финансови гаранции
11	Изисквания за предишен опит	Необходимостта да се докаже изпълнението на подобни договори в миналото, за да се	Пречки за квалификация и допустимост	• B2B събития за формиране на консорциуми





		квалифицира компанията за текущи поръчки.		- Сътрудничество с утвърдени компании - Проектиране с пропорционални изисквания
12	Препятствия при сътрудничество с други фирми / създаване на консорциуми	Трудностите при формиране на партньорства или консорциуми с други предприятия за съвместно подаване на оферти.	Процедурни и административни пречки	- Участие в обучения за подготовка на оферти - B2B събития за формиране на консорциуми - Консултантски услуги
13	Трудност при доказване на компетентност	Общата сложност на процеса на възлагане на поръчки и високото ниво на разбиране и експертиза, необходимо за ефективно участие.	Пречки при достъп и информация	- Участие в обучения за подготовка на оферти - B2B събития за формиране на консорциуми - Сътрудничество с утвърдени компании - Консултантски услуги
14	Протекционизъм / фаворитизъм при възлагане на поръчки	Ситуации, при които справедливостта на процеса на обществените поръчки е нарушена от непропорционалното влияние на мощни заинтересовани страни.	Пречки за квалификация и допустимост	- Консултантски услуги - Повече ориентирани към качество обществени поръчки - Посещения на място
15	Липса на критерии за устойчивост	Предприятията срещат затруднения поради несъгласувани или слабо комуникирани критерии, свързани	Процедурни и административни пречки	Задължителни критерии и цели за устойчивост





		с устойчивостта, което затруднява разбирането на изискванията или квалификацията за поръчки.		Повече ориентирани към качество обществени поръчки
16	Сложност на документите за оферта	Огромната дължина и сложност на документацията за офертите, която често изисква значително време само за четене, интерпретиране и разбиране.	Процедурни и административни пречки	- Участие в обучения за подготовка на оферти - Намаляване на излишната документация
17	Бюрократични проблеми	Огромният брой административни стъпки, формални процедури и строги изисквания за съответствие, участващи в обществените поръчки.	Процедурни и административни пречки	- Взаимодействие с възложителите в началото на процеса - Участие в обучения за подготовка на оферти - Практически наръчници и шаблони - Консултантски услуги
18	Липса на специализиран персонал	Липсата на персонал със специфичната експертиза, необходима за успешно преминаване през процеса на обществени поръчки.	Процедурни и административни пречки	- Участие в обучения за подготовка на оферти - Консултантски услуги - B2B събития за формиране на консорциуми - Сътрудничество с утвърдени компании





19	Недостатъчна наличност на квалифицирани доставчици	Недостигът на доставчици, които отговарят на специфични сертификати, стандарти за качество, устойчивост или съответствие, изисквани от обществените поръчки. Малкият брой сертифицирани или квалифицирани доставчици ограничава конкуренцията и възложителите трудно намират подходящи кандидати, които да изпълнят всички критерии.	Пречки за квалификация и допустимост	• Програми за развитие на доставчици • Задължителни критерии и цели за устойчивост
20	Липса на знания за глобални стратегии	Ограничено разбиране на международни рамки, политики или добри практики, свързани с поръчки, устойчивост или икономическо развитие, което пречи на организациите да съобразят своите политики с глобалните цели.	Пречки при достъп и информация	• Участие в обучения за подготовка на оферти • Консултантски услуги • Посещения на място
21	Липса на осведоменост по екологични въпроси	Недостатъчното разбиране или внимание сред доставчици, държавни служители или и двете страни относно екологичните въздействия и принципите на устойчивост.	Пречки при достъп и информация	• Кампании за повишаване на осведомеността • Консултантски услуги • Посещения на място





22	Недостиг на правни експерти с умения в обществени поръчки	Проблеми, причинени от недостиг на юристи, специализирани в обществени поръчки, комбинирани с липса на систематично обучение за актуализиране на знанията им относно чести промени в законодателството, което усложнява тяхната работа.	Процедурни и административни пречки	• Участие в обучения за подготовка на оферти • Консултантски услуги • Сътрудничество с утвърдени компании • Намаляване на излишната документация
23	Недоразвита политическа рамка	Липса или недостатъчност на ясни, последователни и пълни политики, които да насочват практиките за обществени поръчки, с липса на конкретни стратегии, цели или регулации.	Процедурни и административни пречки	• Социални клаузи, съобразени с административния и правен контекст • Задължителни критерии и цели за устойчивост
24	Нежелание за промяна и липса на стимули или формални задължения	Нежелание в организациите, както публични, така и частни, да възприемат нови практики, процеси или иновации, както и липса на ясни стимули, награди или мотивации, които да насърчат заинтересованите страни да приемат промяната или формални задължения.	Процедурни и административни пречки	• Сътрудничество с образователни институции • Дигитални платформи за курсове по устойчивост • Кампании за повишаване на осведомеността • Посещения на място • Задължителни критерии и цели за устойчивост





План за действие по всяка пречка – обяснение

Намиране на подходящи търгове

За да се смекчи тази пречка, може да бъде разработен **централен уебсайт, който събира на едно място всички възможности за обществени поръчки**. Една единна и лесна за използване платформа, където се обединяват всички обществени поръчки, значително улеснява предприятията в откриването на релевантни търгове и намалява необходимостта от търсене в множество разпокъсани портали. В допълнение, **взаимодействието с възлагащите органи още в началото на процеса** може също да помогне за намирането на интересни търгове. Ранната комуникация позволява на доставчиците да разберат бъдещите нужди и приоритети преди публикуването на тържните процедури. Това им помага да предвидят подходящи възможности и да се подготвят съответно, както и да предложат решения, които отговарят на техните силни страни и интереси. **Консултантските услуги** също могат да помогнат на предприятията да идентифицират търгове, които са едновременно подходящи и стратегически, използвайки експертен опит за филтриране на възможности според профила на бизнеса. Накрая, **опознавателни посещения** (например в публични институции или на събития за обществени поръчки) могат да помогнат на предприятията по-добре да разберат какво търсят публичните възложители, къде биха могли да се появят възможности и как да приведат своите услуги в съответствие с нуждите на публичния сектор.

ВР2: Използване на платформи за обществени поръчки

За преодоляване на пречката, свързана с трудното използване на платформите за обществени поръчки, основното решение е разработването на **опростена и лесна за използване** система. Подобряването на удобството за ползване на тези платформи помага на доставчиците по-лесно да получават достъп, да разбират и да отговарят на търгове, като намалява разочарованието и риска от грешки при регистрацията или подаване на оферти. В допълнение, участието на кандидатите в **обучения за подготовка на оферти** също ще подпомогне преодоляването на подобни пречки, като предостави поетапни насоки за работа с портали за обществени поръчки – от създаването на профили до подаването на оферти. И не на последно място, **консултантските услуги** биха били полезни, като осигурят персонализирана подкрепа на предприятия, които срещат трудности с дигиталните системи за обществени поръчки.





ВР3: Комуникация с публичния сектор

За да се смекчи тази пречка, трябва да се приоритизира **взаимодействието с възлагащите органи още в началото на процеса**. Това ще създаде пространство за доставчиците да задават въпроси, да изразяват интерес и по-добре да разбират нуждите и приоритетите на възложителя, като същевременно изграждат доверие, повишават прозрачността и улесняват адаптирането на своите предложения. Друга препоръка е организирането на **опознавателни посещения** (например в публични институции или на секторни събития за обществени поръчки), които да помогнат на предприятията да се запознаят по-добре с публичните възложители, да разберат техните очаквания и да изградят неформални връзки. **Консултантските услуги** също биха били полезни в този случай, като посредници, които разбират както езика на частния сектор, така и процедурите на публичния сектор. Накрая, **установяването на ясни контактни точки и канали** за обратна връзка с публичните органи – чрез назначаване на конкретни контактни лица за всеки търг или отдел – би насърчило комуникацията и би накарало бизнеса да се чувства по-добре подкрепен.

ВР4: Институционализирана дискриминация

Включващи критерии за обществени поръчки биха помогнали за преодоляване на **институционализираната дискриминация** и за насърчаване на разнообразието и приобщаването. Например, приоритет може да бъде даван на компании, ръководени от жени, социални предприятия, бизнеси, собственост на малцинства или фирми с приобщаващи практики при наемане на персонал. Затова е необходимо да се насърчава **по-качествено ориентирано възлагане на обществени поръчки**, като се премине отвъд традиционния фокус единствено върху цената.





BP5: Липса на насоки, консултации или подкрепа

За да се ограничи тази пречка, могат да се организират **програми за изграждане на капацитет**, които да развиват уменията и знанията на доставчиците и да предоставят задълбочени насоки относно правилата за възлагане на поръчки, документацията, критериите за оценка и стратегиите за подаване на оферти. Това ще помогне на участниците да се ориентират по-уверено и самостоятелно в сложните процедури. В допълнение, разработването на **практически наръчници и шаблони** (често задавани въпроси, контролни списъци или образци на оферти) може да предложи ясен старт за доставчиците, особено за нови или малки предприятия без специализиран персонал за обществени поръчки. **Консултантските услуги** също биха били полезни, предоставяйки индивидуална подкрепа на бизнесите по правни, технически или финансови въпроси по време на процеса на възлагане. **Сътрудничеството с добре установени компании** за формиране на консорциуми би било полезно за по-малките или по-малко опитните участници, за да се учат чрез практиката. Накрая, **опознавателните посещения** биха предложили директен поглед върху това как функционира публичният сектор, с кого да се осъществи контакт и как се разработват обществените поръчки, като по този начин се преодолява пропастта между информация и разбиране.

BP6: Висока цена за изготвяне на оферта

Тази пречка може да бъде ограничена чрез **B2B събития с компании за формиране на консорциуми**, тъй като при партньорство с други бизнеси доставчиците могат да споделят работното натоварване и да разделят разходите за подготовка на оферта. Освен това **сътрудничеството с добре установени компании** може да намали цената на изготвяне на оферта за по-малките предприятия, тъй като те често вече разполагат с шаблони, вътрешен персонал и необходимото ноу-хау. Допълнителна мярка би било намаляването на свърхдокументацията – като се изискват само **основните документи предварително, а допълнителните документи** да се предоставят единствено от предварително подбраните кандидати, което би намалило цената на началния етап на участие.





BP7: Срокове за подготовка на необходимата документация / оферта

По отношение на тази пречка **участието в обучения за подготовка на оферти** може да помогне на доставчиците да бъдат по-проактивни, по-подготвени и по-уверени при отговаряне в кратки срокове. В допълнение, **консултантските услуги** могат да ускорят процеса на изготвяне и подаване на документация, като предоставят шаблони, контролни списъци и опит, които позволяват по-бързо оформяне на предложения. В този случай **намаляването на свръхдокументацията** също може да бъде полезно – възложителите могат да оптимизират изискванията, като искат само основните документи предварително, а допълнителни документи – единствено от предварително подбраните кандидати, което спестява време на участниците. Накрая, **практическите наръчници и шаблони** (FAQ, контролни списъци или примерни оферти), предоставени от възложителя, също са ценни инструменти за пестене на време при кратки срокове.

BP8: Организационен капацитет / липса на вътрешни ресурси

За справяне с тази пречка **сътрудничеството с добре установени компании** може да бъде решение за по-малките и по-малко опитни фирми, тъй като партньорството с по-големи и опитни организации им позволява да имат достъп до вече съществуващи ресурси. По подобен начин **B2B събитията за формиране на консорциуми могат да бъдат полезни за изграждане на партньорства**, при които се споделят отговорности и работно натоварване. Накрая, наличието на **практични наръчници и шаблони** (CV-та на служители, финансови отчети, официални документи) ще намали повторямата работа и необходимите часове за подготовка в процеса на участие в обществени поръчки.





BP9: Изпълнение на изискванията за финансов капацитет

Тази пречка може да бъде преодоляна за по-малките предприятия чрез **сътрудничество с добре установени компании** – по-големи и финансово стабилни организации, които чрез консорциум позволяват изпълнението на изискванията за финансов капацитет. По подобен начин **B2B събитията за формиране на консорциуми** дават възможност на предприятията да обединят сили, да съберат ресурси и заедно да балансират финансовите изисквания, като по този начин повишават своята допустимост. В допълнение, **повече обществени поръчки, ориентирани към качество**, а не толкова към финансов капацитет и цена, биха направили по-малките предприятия с ограничени финансови възможности по-конкурентоспособни в тръжните процедури. Накрая, като по-пряка и въздействаща мярка, **осигуряването на допълнително финансиране и стимули** може да укрепи финансовото състояние на по-малките предприятия и да им позволи да покриват праговете за допустимост.

BP10 Изисквания за финансови гаранции

По отношение на финансовите гаранции, създаването на партньорства чрез участие в **B2B събития за формиране на консорциуми или сътрудничество с добре установени компании** може да помогне за изпълнението на изискванията за гаранции, като направи възможно тяхното участие. Освен това, повече обществени поръчки, **ориентирани към качество, и приоритизирането на качеството**, иновациите или социалното въздействие биха могли да смекчат тази пречка. Накрая, най-пряката мярка би била да се позволят **алтернативни финансови гаранции** – вместо високи капиталови изисквания, възложителите биха могли да приемат застрахователни гаранции, гаранции от трети страни или плащания на базата на постигнати етапи.





BP11: Изисквания за предишен опит

Що се отнася до изискванията за предишен опит в тържни процедури, участието в обученията за подготовка на оферти може да помогне на доставчиците да разберат как да представят своя съществуващ опит по начин, който е в съответствие с изискванията на търга. По същия начин консултантските услуги могат да помогнат на доставчиците да оформят своя опит по по-конкурентен начин и да идентифицират релевантни проекти в портфолиото си. Освен това **B2B събитията с компании** насърчават формирането на консорциуми, които могат колективно да покрият критериите за опит на търга и да станат допустими. Подобно, **сътрудничеството с добре установени компании** може да помогне на по-малките предприятия с по-малко опит да участват в търга, като се възползват от опита на своя партньор. Накрая, търговете трябва да бъдат **проектирани с пропорционални изисквания**, което означава, че възлагащите органи могат да намаляват изискванията за опит в зависимост от размера, стойността и риска на договора, за да насърчават участието на нови играчи.

BP12: Пречки, възпрепятстващи сътрудничеството с други / създаването на консорциуми

За да се преодолее тази пречка, **участието в обученията за подготовка на оферти** би било полезно, тъй като тези обучения често включват модули за това как да се изгради или присъедини консорциум. Освен това **B2B събитията с компании** за формиране на консорциуми създават директна възможност за срещи между фирми и потенциални партньори. **Консултантските услуги** също могат да насочват компаниите през техническите, правните и административните процеси по създаване на консорциуми. Накрая, **сътрудничеството с добре установени компании** може да помогне на по-малките или по-новите участници да получат достъп до мрежи, знания за съответствие с изискванията и административен капацитет.





BP13: Трудност да бъдеш компетентен

Този затрудняващ фактор е по-общ и може да бъде преодолян чрез участие в **обучения за участие в търгове**, с цел изграждане на технически, процедурни и стратегически знания за подготовка на силни оферти и подобряване на организационната готовност. Полезни са и партньорствата – **сътрудничеството с добре установени компании** дава възможност за достъп до добри практики и практически знания, а участието в **B2B събития за формиране на консорциуми** може да изгради дългосрочна компетентност. Накрая, **консултантските услуги**, които предоставят персонализирани насоки, могат да помогнат на организациите да подобрят своите оферти, като действат като катализатор за компетентност.

BP14: Фаворитизъм в обществените поръчки

В този случай, **опознавателни посещения**, които насърчават открит диалог и неформално изграждане на отношения, както и подкрепят нови участници, като ги правят видими за възложителите, могат да помогнат за преодоляване на фаворитизма. Освен това, **консултантските услуги** могат да подпомогнат ориентирането и оспорването на нечестни практики при възлагането на обществени поръчки. Накрая, **по-качествено ориентирани обществени поръчки**, прилагани прозрачно и на базата на ясни, измерими критерии, могат да намалят фаворитизма.

BP15: Липса на критерии за устойчивост

Що се отнася до този блокиращ фактор, централна роля има **по-качествено ориентираната обществена поръчка**, която позволява на възложителите да се отдалечат от критерия „само цена“ и да включат в оценките екологичната и социалната стойност, насърчавайки по-устойчиви резултати. Освен това, по-пряка мярка би било въвеждането на **задължителни насоки и цели** за устойчивост в политиките за обществени поръчки от страна на правителства или общини.





BP16: Прекомерна сложност на тръжните документи

Сложността на тръжните документи е сериозен проблем, който може да бъде преодолян чрез **участие в обучения за подготовка на оферти**, които дават на кандидатите необходимите знания и инструменти за ориентиране в сложната документация, разбиране на правната и техническата терминология и изготвяне на точни предложения. Освен това, **намаляването на свръхдокументирането** също би било полезно. Възложителите могат да оптимизират изискванията, като изискват само основни документи на първоначален етап и допълнителна документация единствено от предварително одобрените кандидати, което спестява време на участниците и опростява процеса на възлагане.

BP17: Бюрократични пречки

Тези проблеми могат да бъдат ограничени чрез **взаимодействие с възложителите още в началото на процеса**, което позволява на потенциалните доставчици да изяснят процедурните стъпки предварително и да повдигнат въпроси относно излишни или неясни изисквания. Освен това, **консултантските услуги** могат да помогнат за ефективно преодоляване на бюрокрацията и избягване на процедурни грешки. **Участието в обучения за подготовка на оферти** също подпомага разбирането на бюрократичните процеси, необходимата документация и стъпките за съответствие, като така се намаляват закъсненията или пропуските, причинени от липса на опит. Накрая, предоставянето на **практични инструменти и шаблони** (FAQs, контролни списъци, указания) от всяка възлагаща институция ще намали работното натоварване и разочарованието по време на процеса на възлагане.





BP18: Липса на специализиран персонал

Що се отнася до този блокиращ фактор, **участието в обучения за подготовка на оферти** ще помогне за преодоляване на дефицита на умения, като предостави на съществуващия персонал необходимите знания за навигация в процесите по обществени поръчки. Тази липса може да бъде компенсирана и чрез **консултантски услуги**, които да насочват организациите през процедурите по възлагане, когато те нямат необходимите специалисти. Освен това, партньорствата могат да бъдат полезни – **сътрудничеството с добре установени компании** ще даде възможност на новите участници да споделят и да се възползват от специализиран опит, без да наемат нов персонал вътрешно. По същия начин, B2B събитията създават възможности за контакти и намиране на партньори с допълващи умения, което може да помогне за преодоляване на липсата на вътрешни експерти.

BP19: Недостатъчна наличност на квалифицирани доставчици

Този проблем е свързан с блокиращите фактори, свързани с изискванията, и може да бъде смекчен чрез програми за **развитие на доставчици**, финансирани или подкрепени от правителството или агенции на ЕС. Освен това въвеждането на **задължителни критерии и цели за устойчивост** с социално въздействие ще накара повече предприятия да вземат предвид тези фактори, а възлагащите органи, които искат да ги включат в оценката, ще имат по-голям избор от участници. Накрая, партньорствата отново са от значение – B2B събитията за създаване на консорциуми и сътрудничеството с добре установени компании ще създадат възможности за участие на повече предприятия.





BP20: Липса на познания относно глобалните стратегии

Този блокиращ фактор може да бъде преодолян чрез **участие в обучения за подготовка на оферти**, които често запознават участниците с глобални стратегии и им помагат да приведат своите оферти в съответствие със стратегическите политически цели. Освен това **опознавателните посещения** ще предоставят на участниците директен поглед върху това как региони, институции или компании интегрират международни добри практики и стратегии в обществените поръчки. Накрая, **консултантските услуги** могат да запълнят пропастта между местната практика и глобалната стратегия, като подпомагат както участниците, така и възлагащите органи да съгласуват тръжните процедури със стратегически цели като устойчивост, иновации или приобщаване.

BP21: Липса на осведоменост по социални въпроси

За преодоляване на този проблем **опознавателните посещения** могат да бъдат много полезни, като представят реални примери за устойчиви обществени поръчки или организации, в които активно се прилагат социални критерии. Освен това **консултантските услуги могат** да предложат целенасочени съвети как да се приведат офертите в съответствие с приоритетите на социалните поръчки, да се подобри документацията за социално въздействие и да се разберат съответните политики. Накрая, **кампаниите за повишаване на осведомеността** с участието на уважавани местни личности като посланици могат да популяризират принципите на социалните поръчки, да споделят успешни примери и да мотивират по-широко участие на общността и доставчиците.





BP22: Липса на квалифицирана правна експертиза в областта на обществените поръчки

Този блокиращ фактор може да бъде преодолян чрез **участие в обучения за подготовка на оферти**, които често включват правни модули, обхващащи законите и нормативните актове за обществените поръчки, изискванията по договори и стандартите за съответствие. Полезни могат да бъдат и **консултантските услуги**, които предлагат персонализирани насоки на организации, затрудняващи се с комплексността на законодателството в сферата на обществените поръчки. Освен това, **сътрудничеството с добре установени компании** може да осигури достъп до практическо правно знание и да намали правните рискове за по-малки или по-неопитни партньори. Накрая, **намаляването на прекомерната документация** също би било полезно – изискването единствено на основни документи в началния етап и допълнителна документация само от предварително подбраните кандидати би намалило натоварването върху служители без специализирана правна експертиза.

BP23: Недоразвита политическа рамка

Това е критичен блокиращ фактор, който може да бъде преодолян от страна на правителството чрез добавяне на **социални клаузи в административния и правния контекст**, за да се гарантира изпълнението на социалните изисквания. По същия начин, въвеждането на **задължителни критерии и цели за устойчивост** ще гарантира, че всички търгове последователно включват ясни изисквания за екологична, социална или икономическа устойчивост, повишавайки общите стандарти на обществените поръчки. Освен това, целите могат да бъдат измервани чрез ключови показатели за изпълнение (KPI), които осигуряват ясни социални резултати.





BP24: Нежелание за промяна и липса на стимули или формални задължения

За преодоляване на този затрудняващ фактор могат да бъдат полезни **опознавателни визити**, които да представят на доставчици и възложители успешни примери за социално отговорни обществени поръчки в действие, като ги насърчат да обмислят интегрирането на социални критерии в своята работа. Освен това **сътрудничеството с образователни институции** ще подпомогне внедряването на концепциите за социална отговорност в обучението на бъдещи специалисти по обществени поръчки. Информационни и **повишаващи осведомеността кампании** също биха били полезни за промяна на нагласите, разясняване на концепцията и отговаряне на въпроси в по-широката система на обществените поръчки. Допълнително, **дигитални платформи за курсове по устойчивост и социална отговорност** могат да предоставят възможности за обучение, да доведат до постепенно изменение в нагласите и да насърчат приемането на социално отговорните обществени поръчки. Накрая, за да бъде проблемът формално адресиран, следва да се въведат **задължителни критерии и цели** за устойчивост (измервани чрез ключови показатели за изпълнение – KPI).





4. Добри практики

4.1 Цел

Тази глава представя колекция от международни казуси за добри практики в областта на обществените поръчки със социална насоченост (SPP), събрани като част от проекта Deal4Good (Работен пакет 2, Задача 2.4). В процеса бяха идентифицирани и документирани общо десет изключителни примера за **успешно сътрудничество между възложителни органи и социални предприятия**, при които социалните цели са ефективно интегрирани в процесите на обществените поръчки.

При идентифицирането беше взето предвид, че добра практика в SPP се определя **като иновативен, ориентиран към резултати и възпроизводим модел**, при който обществените поръчки се използват стратегически за постигане на социални цели. Те могат да включват интеграцията на уязвими групи на пазара на труда, насърчаване на етични трудови стандарти или подкрепа на социални предприятия като доставчици на услуги. Общо бяха идентифицирани 14 практики.

Процесът на идентифициране премина през четири основни етапа:

1. **Документален анализ** проучване и предварително открояване на перспективни инициативи;
2. **Въвличане на заинтересованите** страни с цел оценка на въздействието и потенциала за мащабиране на практиките;
3. При необходимост – провеждане на **интервюта** с представители на подбрани добри практики;
4. Задълбочен **аналитичен преглед и систематизирано документиране**.

Направените изводи на базата на тези казуси целят да идентифицират общите фактори за успех, да формулират политически препоръки и да предложат практически стратегии за преодоляване на предизвикателствата, свързани с прилагането на социално отговорните обществени поръчки (SPP). В своята цялост настоящата работа допринася за стратегическата цел да се **засили ролята на социалните предприятия** в системата на обществените поръчки и да се насърчи прилагането на приобщаващи и социално отговорни модели на разходване на публични средства в Европа и отвъд нея.

В последващите раздели са представени идентифицираните добри практики.





4.2 Казуси

Справедлива търговия като основен принцип при обществени поръчки

Организация: Фондация „Isabel Martín“

Уебсайт: fundacionisabelmartin.es

Държава: Испания (Сарагоса)

Тип: Социално предприятие

Сектор: Справедлива търговия, сътрудничество за развитие, интеграция на жените

Представител: Олга Естела Ибарбуен

Забележителен аспект: Осезаем социален ефект

Описание на добрата практика:

Фондация „Isabel Martín“ успешно е интегрирала принципите на справедливата търговия в операциите си и стратегията си за обществени поръчки. Чрез партньорство с кооперативи като Creative Handicrafts в Индия, фондацията набавя етично произведени стоки, които се продават и предлагат на испанския пазар. Този подход внедрява ценностите на справедливата търговия в целия й доставен веригов процес и позволява на испанските потребители и институции да достъпват продукти, които отстояват социалната справедливост и етичните трудови стандарти.

Фондацията също така инвестира в развитието на местните производители и кооперативи, като предлага обучение и подкрепа за спазване на изискванията за сертифициране по принципите на справедливата търговия. Тези усилия подпомагат производителите да поддържат устойчиви производствени практики, съответстващи на по-широки социални и екологични цели.

Където е възможно, фондацията включва продукти от справедлива търговия в обществени поръчки, допринасяйки за етичното набавяне на институционално ниво. Моделът ѝ се е доказал като адаптивен в различни сектори и региони, предлагайки възпроизводима рамка за организации, които искат да насърчават социално отговорни практики при обществени поръчки.

Източници: fundacionisabelmartin.es



Съфинансирано от
Европейския съюз



ISABEL MARTÍN FOUNDATION

The Isabel Martín Foundation is a Spanish NGO, state-wide, private, non-denominational and apolitical, which works on International Development Cooperation projects. The organization was born with the vocation of continuing the legacy of Isabel Martín, so it works for the empowerment of women, promoting education, dignity and justice, values for which she fought.

In addition, it focuses on unprotected children, community development and the promotion of people, according to the principles of community philanthropy.

[FIND OUT MORE](#)

Фигура 20. Добра практика от Испания „Справедлива търговия като основен принцип при обществени поръчки“



Съфинансирано от
Европейския съюз



Вграждане на устойчивост в университетските обществени поръчки

Организация: UPV (Universitat Politècnica de València)

Уебсайт: upv.es

Държава: Испания

Тип: Публичен орган

Сектор: Образование

Представител: Кармен Белвер

Забележителен аспект: Иновация

Описание на добрата практика:

UPV е интегрирал екологичната устойчивост като основа на своите политики за обществени поръчки, като прилага строги екологични критерии за различни видове услуги, включително кетъринг, автомати за храни и напитки и поддръжка на съоръжения. Тези критерии са предназначени за намаляване на отпадъците, насърчаване на използването на екологично чисти материали и методи и гарантиране, че доставчиците спазват стандарти за устойчивост.

Университетът е разработил ясен набор от измерими екологични показатели, които се прилагат по време на процеса на възлагане, за да се оценят предложенията на доставчиците. Редовно се извършват външни одити за проверка на съответствието на изпълнителите с установените стандарти. Този строг контрол укрепва отчетността и насърчава изпълнителите да се съобразяват с изискванията за зелени поръчки.

Въпреки срещаните предизвикателства – като ограничена пазарна наличност на устойчиви алтернативи и необходимостта от баланс между институционалните цели и бизнес жизнеспособността – UPV остава ангажиран с програмата си за устойчивост. Подходът на университета демонстрира как публичните органи могат да следват екологични иновации в обществените поръчки, докато се справят с регулаторни и пазарни ограничения. Моделът е особено приложим за други образователни институции, които искат да подобрят екологичното си въздействие чрез практики за обществени поръчки.

Източници: <https://www.upv.es/entidades/amapuoc/compra-verde/>



Фигура 21 Добра практика от Испания „Справедлива търговия като основен принцип в обществените поръчки“



Съфинансирано от
Европейския съюз



Превръщане на отпадъците в социална стойност

Организация: Aceite Solidario

Уебсайт: aceitesolidario.org

Държава: Испания (Валенсия)

Тип: Социално предприятие

Сектор: Събиране на олио

Представител: Хосе Рамон Куеста

Забележителен аспект: Възможност за мащабиране и възпроизводимост

Описание на добрата практика:

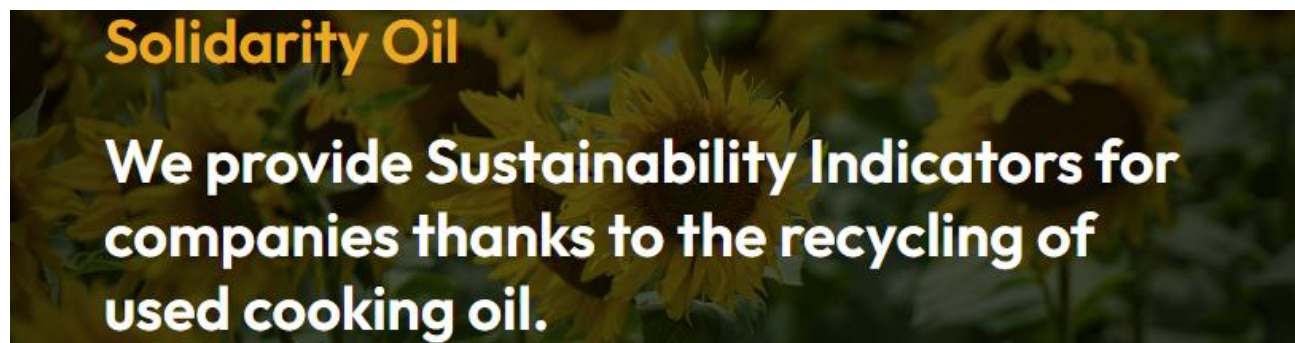
Aceite Solidario е социално предприятие, базирано във Валенсия, което управлява иновативна и социално значима програма за събиране на използвано готварско олио от институционални и търговски кухни, включително училища, болници и заведения за обществено хранене. Инициативата подкрепя екологичната устойчивост чрез насърчаване на правилното изхвърляне на олиото и допринася за кръговата икономика, като превръща отпадъците в ресурс.

Средствата, генерирани чрез рециклиране и препродажба на събраното олио, се реинвестират в социални предприятия, които наемат хора с увреждания и лица, изложени на риск от социално изключване. Тази двойна насоченост – екологична отговорност и социално включване – съответства на няколко цели за устойчиво развитие на ООН (SDGs), включително чиста вода и санитария, устойчиви градове и климатични действия.

Aceite Solidario е създала стратегически партньорства с публични и частни организации, включително университети и бизнеси, за да разшири обхвата и въздействието на програмата. Въпреки че предизвикателства остават по отношение на повишаване на осведомеността и ангажираност на бизнеса, инициативата вече демонстрира осезаеми резултати по отношение на социална реинтеграция и екологични постижения.

Моделът е силно мащабируем и възпроизводим, предлагащ рамка, която може да бъде адаптирана към различни местни и национални контексти. Организацията поставя акцент върху прозрачна комуникация и яснота на процесите, за да насърчи доверието и участието на заинтересованите страни, като гарантира дългосрочна устойчивост.

Източници: <https://aceitesolidario.org/index.html>



Фигура 22 Добра практика от Испания „Превръщане на олиото в социална стойност“



Съфинансирано от
Европейския съюз



Увеличаване на участието на социални предприятия чрез резервирани обособени позиции

Организация: ΕΟΡΥΥ (Национална организация за предоставяне на здравни услуги, Гърция)

Уебсайт: eopyy.gov.gr

Държава: Гърция

Тип: Публичен орган

Сектор: Здравеопазване

Представител: Николета Гувели

Забележителен аспект: Икономическа ефективност

Описание на добрата практика:

ΕΟΡΥΥ, националният орган за здравни обществени поръчки в Гърция, стартира иновативна процедура за резервирани обществени поръчки за почистващи услуги в своята централа и регионални офиси. Договорът бе разделен на осем географски обособени позиции, всяка съответстваща на различен регион в Гърция. Тази структура позволи на Социалните предприятия за трудова интеграция (WISEs) – конкретно гръцките KoISPEs – да подават оферти за отделни позиции или за няколко позиции, според техния капацитет.

Целта на поръчката не беше само постигане на икономия, но и насърчаване на социални цели чрез създаване на заетост за уязвими групи и подобряване на организационния капацитет на социалните предприятия. Въпреки че нито едно KoISPE не подаде оферта за целия договор, регионални консорциуми от социални предприятия успешно подадоха предложения и спечелиха седем от осемте позиции.

Процесът на търга изискваше от WISEs да отговарят на високи стандарти по отношение на качество и изпълнение, което подтикна много от тях да укрепят вътрешните си процеси и да се ангажират в междуорганизационно сътрудничество. Инициативата показва приложимостта на член 20 от Закон № 4412/2016, който позволява резервирани договори, дори при обществени поръчки в голям мащаб.

Чрез предоставяне на възможност на социалните предприятия да участват в по-сложни и географски разпръснати договори, търгът на ΕΟΡΥΥ значително увеличи видимостта и капацитета на сектора на WISE в Гърция. Процесът подчерта важността на целенасоченото обявяване на търгове и междусекторното сътрудничество като фактори за приобщаващи и социално въздействащи обществени поръчки.

Източници: <https://eopyy.gov.gr/article/80d2d7d1-1e72-4ca4-b6dd-7cebfaf4bbb9>



Фигура 23 Добра практика от Гърция „Увеличаване на участието на социални предприятия чрез резервирани обособени позиции“



Съфинансирано от
Европейския съюз



Социално приобщаване чрез локализирани обществени поръчки

Организация: Wrocławskie Mieszkania (Град Вроцлав)

Уебсайт: wroclaw.pl

Държава: Полша

Тип: Други

Сектор: Почистващи услуги

Представител: Анна Килер

Забележителен аспект: Осезаем социален ефект

Описание на добрата практика:

Град Вроцлав реализира инициатива за социално отговорни обществени поръчки чрез резервиране на договор за почистващи услуги за социални кооперативи съгласно член 15а от Полския закон за социалните кооперативи. Договорът, макар и със скромна стойност (под 30 000 евро), бе възложен чрез ограничена процедура и в крайна сметка бе присъден на Wroclawska Social Cooperative.

Кооперативът нае 12 лица, изправени пред социално изключване – много от тях идващи от приюти за бездомни – като така се подпомогна както социалната, така и професионалната им реинтеграция. Договорът бе част от по-широката стратегия на Вроцлав за социална икономика, която акцентира върху използването на обществени поръчки за подкрепа на уязвими групи и насърчаване на приобщаващи трудови пазари.

Въпреки успеха на пилотния проект, съществуват структурни предизвикателства. Много социални кооперативи в Полша остават твърде малки, за да се конкурират за по-големи договори. За да се справи с това, град Вроцлав все повече включва социални клаузи в по-малки търгове и разработва стимули за стимулиране на по-широко участие на социалните предприятия.

Случаят във Вроцлав показва как общините могат да използват механизми за обществени поръчки под праговите стойности, за да реализират цели за социално приобщаване. Той също така подчертава значението на съгласуването на политиките за обществени поръчки с по-широките градски социални стратегии и как малките интервенции могат да катализират значителни дългосрочни промени.

Източници: <https://www.wroclaw.pl/rozmawia/ngo-ekonomia-spooleczna>

Social economy of the City of Wrocław

16.08.2021 19:59 | Department of Social Participation



Фигура 24 Добра практика от Полша „Социално приобщаване чрез локализирани обществени поръчки“



Съфинансирано от
Европейския съюз



Внедряване на социални клаузи в обществени строителни поръчки

Организация: Регион Валония

Уебсайт: marchespublics.wallonie.be

Държава: Белгия

Тип: Обществен орган

Сектор: Строителен сектор

Представител: Александра Барбие

Забележителен аспект: Интеграция в политиката

Описание на добрата практика:

Регион Валония е институционализиран използването на социални клаузи в обществените поръчки, особено в строителния сектор, с цел насърчаване на заетостта сред младежи, безработни и други уязвими групи. От 2013 г. регионът пилотира социални клаузи и от 2016 г. ги направи задължителни във всички регионални договори за обществени строителни поръчки. Декрет от 2019 г. допълнително изисква местните власти да интегрират тези клаузи, за да се квалифицират за регионални субсидии.

За ефективното прилагане на тази рамка Валония разработва гъвкав механизъм за клаузите, който позволява на кандидатите или да предложат директни работни места, или да ги възлагат на социални предприятия. Регионът също така създава мрежа от фасилитатори на социални клаузи, внедрени в публичната администрация и индустриалните асоциации. Тези фасилитатори подпомагат обществените купувачи и изпълнителите и насърчават споделено учене чрез редовни срещи и разработване на ръководства, включително шаблони и контролни списъци.

Между 2014 и 2018 г. 442 договора включват социални клаузи на обща стойност почти €400 млн., което води до 410 обучения и €3,5 млн. приходи за социални предприятия. Подходът на Валония демонстрира как силната политическа воля, сътрудничеството между заинтересованите страни и институционалната инфраструктура могат да внедрят социална стойност в основните обществени поръчки. Моделът е приложим и от други регионални правителства, които целят да съгласуват обществените поръчки с цели за приобщаващ растеж.

Източници: <https://marchespublics.wallonie.be/pouvoirs-adjudicateurs.html>

https://green-forum.ec.europa.eu/green-public-procurement/good-practice-library/measuring-impact-social-clauses-public-works-contracts_en

Measuring the impact of social clauses in public works contracts in Wallonia

Case study of Wallonia, Belgium

Фигура 25 Добра практика от Белгия „Внедряване на социални клаузи в основните обществени поръчки“



Съфинансирано от
Европейския съюз



Приобщаваща заетост чрез кръгови ИТ практики

Организация: AfB gGmbH

Уебсайт: afb-group.de

Държава: Германия

Тип: Социално предприятие

Сектор: ИТ услуги / Кръгова икономика

Представител: Томас Рихтер

Забележителен аспект: Осезаем социален ефект

Описание на добрата практика:

AfB gGmbH е водещо социално предприятие в Германия, което обединява екологичното и социалното въздействие чрез ремонтването на ИТ хардуер. Специализирайки се в повторната употреба на оборудване от публични и частни институции, AfB работи с екип, в който около 45% са хора с увреждания. Компанията обработва над 600 000 устройства годишно, като значително намалява електронните отпадъци и същевременно създава приобщаващи работни места.

Организацията работи чрез договори за обществена поръчка, при които изведените от употреба ИТ активи се предават за сигурно изтриване на данни, сертифициран ремонт и препродажба. AfB спазва високи стандарти за сигурност на данните, което изгражда доверие сред институционалните партньори. Освен това дейността ѝ е в съответствие с ключови стратегии на ЕС, включително „Зелената сделка“ и Планът за социална икономика, което я прави идеален партньор по обществени поръчки за общини и държавни органи.

Моделът на AfB е финансово устойчив, като генерира приходи чрез продажбата на ремонтирани устройства, без значителна зависимост от публично финансиране. В момента организацията е активна в четири държави в Европа. Инициативата е силен пример за това как обществените поръчки могат едновременно да подкрепят кръговата икономика и приобщаващите трудови пазари.

Източници: afb-group.de, vergabe.mehrwert-inklusive.de, онлайн интервю с Томас Рихтер, Мениджър Партньори Източна Германия



INKLUSIONSUNTERNEHMEN

Schon gewusst? Fast 30.000 Menschen mit und ohne Behinderung arbeiten deutschlandweit in Inklusionsunternehmen:

- ✓ Tariflich oder ortsüblich entlohnt
- ✓ Auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt
- ✓ Sozialversichert

Фигура 26 Добра практика от Германия „Приобщаваща заетост чрез ИТ кръговост“



**Съфинансирано от
Европейския съюз**



Цифровизация на обществените поръчки за приобщаващ достъп

Организация: GeBIZ

Уебсайт: gebiz.gov.sg

Държава: Сингапур

Тип: Публичен орган

Сектор: Обществени поръчки / Е-управление

Представител: Министерство на финансите

Забележителен аспект: Иновация

Описание на добрата практика:

GeBIZ е националната електронна платформа за обществени поръчки на Сингапур, която оптимизира целия цикъл на обществените поръчки – от публикуване на търгове до управление на договори – чрез напълно цифров интерфейс. Проектирана с мисъл за приобщаване, платформата осигурява равни възможности за малки и средни предприятия (МСП) и социални предприятия, улеснявайки участието им в правителствени търгове.

Платформата гарантира прозрачност чрез публично публикуване на всички възможности за поръчки и решения за възлагане. Тя включва и инструменти за бизнес анализ, като проследяване на разходите и оценка на доставчици, за подобряване на ефективността на поръчките. Процесите по регистрация са проектирани въз основа на обратна връзка от потребителите, за да се осигури лесна употреба от организации с ограничени ресурси.

GeBIZ подкрепя равен достъп чрез опростена регистрация, достъп до исторически данни за цени и функции за агрегиране на търсенето. Системата намалява административната тежест, насърчава честна конкуренция и служи като модел за други правителства, които изследват трансформацията на дигиталните поръчки. Нейната структура предлага значителен потенциал за мащабиране както в развити, така и в развиващи се пазари.

Източник: <https://www.gebiz.gov.sg>



As a GeBIZ Trading Partner, I can...

SEARCH FOR OPPORTUNITIES

- Find procurement opportunities from different government agencies.

BID FOR OPPORTUNITIES

- Select items for bidding and submit your documents.

MANAGE OPPORTUNITIES

- Manage your watchlist and bids.

Фигура 27 Добра практика от Сингапур „Цифровизация на обществените поръчки“



Съфинансирано от
Европейския съюз



Етично възлагане с контрол върху глобалните вериги на доставка

Организация: Град Осло

Уебсайт: oslo.kommune.no

Държава: Норвегия

Тип: Публичен орган

Сектор: Публична администрация и обществени поръчки

Представител: Град Осло

Забележителен аспект: Осезаем социален ефект

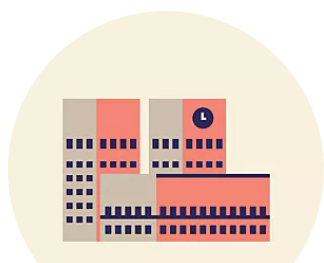
Описание на добрата практика:

Град Осло е внедрил стратегия за социално отговорни обществени поръчки, насочена към високорискови глобални вериги на доставка, особено в сектора на храните и напитките. Съгласно Стратегията за поръчки от 2017 г. и „Модела Осло“, градът поставя приоритет върху справедливата търговия и органичните сертификати, като включва силни клаузи за трудови и човешки права в договорите.

Рамковите споразумения за продукти като кафе, банани и млечни продукти съдържат задължителни изисквания за социална сертификация и критерии за проследимост. Осло също извършва щателна проверка чрез самооценки на доставчиците и координирани одити в сътрудничество с Ethical Trade Norway. Резултатите са осезаеми: само за четири месеца през 2019 г. делът на бананите със справедлива търговия (Fair Trade) се увеличава от 3% на 50%, а делът на кафето със Fair Trade – от 9% на 13%.

Успехът на инициативата се дължи на съответствието ѝ с международни рамки (например Насоките на ООН за бизнес и човешки права) и на колаборативния подход за мониторинг на спазването на стандартите. Моделът на Осло е мащабируем за други сектори и градове и предоставя пример за интегриране на етичната търговия в общинските обществени поръчки.

Източници: City of Oslo website: <https://www.oslo.kommune.no>, Global Lead City Network of Sustainable Procurements, Ethical Trade Norway: <https://www.etiskhandel.no>, UN Global Compact: <https://unglobalcompact.org/what-is-gc/participants/43431>, European Commission, Making Socially Responsible Public Procurement Work: 71 Good Practice Cases, May 2020: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42743>



Finn fram i kommunen

- ✧ Bydeler
- ✧ Etater, foretak og ombud
- ✧ Rådhuset

Politikk og medvirkning

- ✧ Politikk
- ✧ Medvirkning og åpenhet
- ✧ Statistikk

Фигура 28 Добра практика от Норвегия, „Етично възлагане с контрол върху глобалните вериги на доставка“



Съфинансирано от
Европейския съюз



Борба с експлоатацията на труда във веригите за доставка на модната индустрия

Организация: Префектура Милано

Уебсайт: -

Държава: Италия

Тип: Публичен орган

Сектор: Публична администрация / Управление

Представител: Клаудио Сгаралия

Забележителен аспект: Осезаем социален ефект

Описание на добрата практика:

Префектурата на Милано разработи доброволен протокол за справяне с неетичните трудови практики във веригата за доставка на модната индустрия. Стартирал през юни 2025 г., „Меморандум за разбирателство за легални практики при възлагане на поръчки във веригата за доставка на мода“ цели да насърчи прозрачността, да намали експлоатацията и да създаде регистър на доставчици, спазващи изискванията, чрез централизирана база данни и „зелена листа“.

Протоколът се подкрепя от индустриални асоциации и публични органи и е част от по-широка инициатива за укрепване на етичните стандарти при практиките на подизпълнителство. Основните му характеристики включват доброволна система за мониторинг и сътрудничество между публичните органи и модните марки.

Инициативата е довела до повишаване на отговорността на доставчиците и по-голямо участие на водещи модни компании в етичното снабдяване. Тя представлява модел, който може да се репликира за справяне с рисковете, свързани с труда, в други сектори чрез доброволни рамки за управление с участието на множество заинтересовани страни.

Източници: <https://www.sercoinstitute.com/news/2023/italy-public-procurement-a-public-good-beyond-the-public-purse>, <https://www.voguebusiness.com/story/sustainability/can-italian-fashion-end-exploitation-with-a-voluntary-agreement>

Italy & Public Procurement: A public good beyond the public purse?



Фигура 29 Добра практика от Италия „Борба с експлоатацията на труда във веригите за доставка на модната индустрия“



Съфинансирано от
Европейския съюз



Включване на социални критерии в обществените поръчки в здравеопазването

Организация: Estar Toscana

Уебсайт: [estar.toscana.it](https://www.estar.toscana.it)

Държава: Италия (Тоскана)

Тип: Публичен орган

Сектор: Обществено здраве / Обществени поръчки в здравеопазването

Представител: Джузепе Мария Муняй

Забележителен аспект: Иновация

Описание на добрата практика:

Estar Toscana – регионалната агенция за обществени поръчки в здравния сектор на Тоскана – е пионер в интегрирането на социални критерии в процедурите за обществени поръчки в здравеопазването. През 2024 г. тя получава национално признание за своя подход, който цели да подобри условията на труд във веригата на доставки за здравния сектор, особено в области, в които липсват формализирани екологични и социални стандарти.

Агенцията включва социални критерии както в критериите за оценка на офертите, така и в изискванията за изпълнение на договорите, като гарантира, че изпълнителите спазват достойни трудови стандарти. Освен това е създаден механизъм за диалог за текущ мониторинг между възложителите и доставчиците на услуги. Тази проактивна стратегия, фокусирана върху спазването на изискванията, носи на Estar Toscana наградата Compraverde Buygreen 2024 за социални обществени поръчки.

Инициативата на Estar е забележителна с това, че прилага стандарти за социална отговорност дори в категории обществени поръчки, в които подобни изисквания все още не са стандартизирани. Тя служи като мащабируем модел за публични органи, които искат да насърчат етични трудови условия в сложна среда за обществени поръчки.

Източник: <https://www.forumcompraverde.it/en/excellence-in-gpp-compraverde-buygreen-2024-awards-italian-green-public-procurement-leaders/>, <https://www.estar.toscana.it/>



Фигура 30 Добра практика от Италия – „Включване на социални критерии в обществените поръчки в здравеопазването“





Регионален план за действие за устойчиви и приобщаващи обществени поръчки

Организация: Регион Венето

Уебсайт: regione.veneto.it

Държава: Италия

Тип: Публичен орган

Сектор: Публична администрация / Регионално управление

Представител: Лука Дзаия

Забележителен аспект: Интеграция на политики

Описание на добрата практика:

През март 2024 г. регион Венето прие тригодишен План за действие за зелени обществени поръчки (Green Public Procurement – GPP) за периода 2024–2026 г., с който потвърди своя ангажимент за интегриране на екологични, икономически и социални критерии в публичните разходи. Планът надхвърля екологичните цели, като поставя акцент върху равенството между половете, равнопоставеността между поколенията и включването на уязвими групи.

Планът за действие предвижда ежегоден мониторинг и оценка, както и насърчаване на изграждането на капацитет в области като устойчиво закупуване, обучения, пилотни инициативи, изграждане на партньорства и комуникация. Той също така подкрепя принципите на кръговата икономика и използването на иновативни зелени технологии в обществените поръчки.

Тази цялостна и ориентирана към бъдещето стратегия предоставя структуриран и възпроизводим модел на управление за интегриране на социални и екологични цели в политиката за обществени поръчки. Тя е особено актуална за други региони, които се стремят да приведат публичните разходи в съответствие с Целите за устойчиво развитие на ООН от 2030 г.

Източник: <https://www.fondazioneecosistemi.org/appalti-pubblici-sostenibili-approvato-il-piano-di-azione-triennale-2024-2026-delle-regione-veneto/>

**Appalti pubblici sostenibili:
approvato il Piano di azione
triennale 2024-2026 delle
Regioni Veneto**



Фигура 31 Добра практика от Италия: „Регионален план за действие за устойчиви и приобщаващи обществени поръчки“



Съфинансирано от
Европейския съюз



Двоен фокус върху социалните и екологичните стандарти при възлагане на поръчки за почистващи услуги

Организация: Кипърски институт (Почистващи услуги)

Уебсайт: cyi.ac.cy

Държава: Кипър

Тип: Публичен орган

Сектор: Почистващи услуги

Представител: Не е посочен

Отличителен аспект: Осезаем социален ефект

Описание на добрата практика:

Кипърският институт възложи тригодишен договор за почистващи услуги, обхващащ 11 сгради (около 10 000 м²), като интегрира социални и екологични критерии във всички етапи на обществената поръчка. Критериите за възлагане приоритизираха устойчивостта (60%) пред цената (40%).

Социалните изисквания включваха справедливи трудови практики, равни възможности и спазване на трудовото законодателство, проверявани чрез декларации и одити. Изпълнителите бяха също така насърчавани да наемат търсещи убежище лица. Екологичните очаквания обхващаха използването на продукти с еко-етикет, енергийно ефективно оборудване и системи за управление на околната среда, сертифицирани по ISO 14001 или EMAS.

Специален надзорен комитет следеше за спазването на договора, включително във връзка със заплащането, обученията и екологичните сертификати. Този интегриран модел не само подобри условията на труд за обслужващия персонал, но и намали екологичния отпечатък на институционалното почистване, предлагайки възпроизводим подход за устойчиво управление на сгради.

Източници: <https://publicprocurement.gov.cy/monades/strathgikes-dhmosies-symbaseis/koinwnika-ypey8ynes-dhmosies-symbaseis/>

Ο απώτερος σκοπός είναι να συμβάλουν οι δημόσιες συμβάσεις στην μείωση των ανισοτήτων και την συνολικά αποδοτικότερη διαχείριση των δημόσιων πόρων.

Τι προνοεί η Νομοθεσία περί Δημοσίων Συμβάσεων;

Οι βασικοί μηχανισμοί που περιλαμβάνονται στον Ν.73(Ι)/2016 σε σχέση με τις Κοινωνικά Υπεύθυνες Δημόσιες Συμβάσεις είναι οι ακόλουθοι:

Фигура 32 – Добра практика от Кипър „Двоен фокус върху социалните и екологичните стандарти при възлагане на поръчки за почистващи услуги“



Съфинансирано от
Европейския съюз



Устойчиво и приобщаващо обзавеждане чрез обществени поръчки за иновационни пространства

Организация: The Cyprus Institute (Възлагане на мебели)

Уебсайт: cyi.ac.cy

Държава: Кипър

Тип: Публичен орган

Сектор: Възлагане на мебели / Устойчива инфраструктура

Представител: Не е посочен

Забележителен аспект: Интеграция на политики

Описание на добрата практика:

В рамките на „NOUS Knowledge Hub“ по проекта U-SOLVE, The Cyprus Institute проведе процес на социално и екологично отговорно възлагане на мебели. Присъдената поръчка дава равна тежест на социалните/екологичните критерии и цената (60% срещу 40%).

Социалните изисквания се фокусират върху принципите „Design for All“ за пълна достъпност за хора с увреждания. Екологичните критерии включват използване на дървесина от устойчиви източници, нискоемисионни покрития, модулна и поправима конструкция и дългосрочна наличност на резервни части.

Съответствието се проверява чрез документация от доставчиците, включително проектни планове и сертификати. Тази поръчка създава прецедент за институции, които искат да насърчават приобщаваща инфраструктура и принципи на кръговата икономика чрез своите решения за закупуване.

Източник: <https://publicprocurement.gov.cy/monades/strathgikes-dhmosies-symbaseis/koinwnika-ypesy8ynes-dhmosies-symbaseis/>

Γενικό Λογιστήριο της Δημοκρατίας



Фигура 33 – Добра практика от Кипър „Приобщаващо и устойчиво възлагане на поръчки за мебели за иновационни пространства“



Съфинансирано от
Европейския съюз



5. Заключение

Тази глава обединява **основните изводи от сравнителния анализ** и оценката на **ограничаващите фактори**, проведени в партньорските държави, както и идентифицираните **добри практики**. Целта е да се обобщи настоящото състояние на обществените поръчки със социална насоченост (SPP), да се открият критичните предизвикателства, пред които са изправени както социалните предприятия, така и възлагащите органи, и да се очертаят потенциални пътища за подобрене.

Сравнителният анализ разкрива като цяло **ниско ниво на ангажираност със SPP** както сред социалните предприятия, така и сред възлагащите органи. Участието в търгове със социална насоченост остава ограничено, като много от участниците нямат достатъчно познания за съответните процеси, критерии и стратегически рамки. Макар някои организации да имат умерен опит в традиционните обществени поръчки, преходът към социално и екологично отговорни практики е все още слабо развит. Социалните предприятия в частност показват минимална информираност относно национални или регионални стратегии за SPP, което подчертава необходимостта от по-ясна комуникация, целево обучение и по-голяма политическа видимост. Възлагащите органи срещат сходни **трудности**. Въпреки че някои притежават вътрешен капацитет за управление на търгове със социална насоченост, мнозина се затрудняват поради недостатъчна техническа, правна или управленска подготовка. Непоследователната осведоменост относно стратегиите за SPP и слабото участие на заинтересованите страни допълнително възпрепятстват напредъка. Като цяло, констатациите подчертават спешната необходимост от структурирана подкрепа, изграждане на капацитет и по-ясна стратегическа насока.

Анализът на **барьерите пред възприемането на SPP** сочи редица взаимосвързани проблеми – от фрагментирани платформи за обществени поръчки и недостиг на ресурси до прекомерна документация и недоразвити политически рамки. За преодоляването им са необходими практически мерки като централизирани дигитални платформи, специализирани обучения, консултантски услуги и B2B мрежови събития. Насърчаването на партньорства и консорциуми може да засили участието на по-малки организации, докато политически реформи и приобщаващи критерии за възлагане ще подпомогнат прехода към устойчивост и социална стойност.

Освен това, **добрите практики** от кабинетното проучване очертават ключови тенденции, които могат да насочват бъдещи усилия. Сред тях са силен фокус върху социалното включване, иновативни политики и устойчивост, като примери показват как SPP може да интегрира уязвими групи и да стимулира регулаторна подкрепа. Тези изводи подчертават трансформирания потенциал на SPP, когато е прилагано стратегически и адаптирано към местния контекст.

В заключение, резултатите предлагат **цялостен преглед на състоянието на обществените поръчки със социална насоченост** в партньорските държави. Чрез прилагането на тези изводи заинтересованите страни могат да насърчат по-широко сътрудничество, да повишат капацитета и да ускорят възприемането на SPP практики в цяла Европа.





6. Приложение I – Въпросник за социални предприятия

АНКЕТА – ИНТЕРВЮ за социални предприятия

МОЛЯ, ПОСОЧЕТЕ КОНТАКТНИТЕ СИ ДАННИ:

Име на социалното предприятие:

Сектор и основни дейности на предприятието:

Брой служители:

Име и фамилия на представителя:

Позиция/Функция:

Телефонен номер:

Имейл:

- 1. Какво е нивото на вашите знания / запознатост с процедурите за обществени поръчки и съответната нормативна рамка във вашата страна?**

Много слабо

Слабо

Средно

Добро

Много добро

- 2. Ако отговорът ви е „слабо“ или „много слабо“, посочете основната причина:**

Финансови причини

Липса на интерес

Липса на доверие в процеса на обществени поръчки

Друго, моля уточнете

- 3. Какво е нивото на вашите знания / запознатост с процедурите за обществени поръчки със социална насоченост (SPP) и съответната нормативна рамка във вашата страна?**

Много слабо

Слабо

Средно

Добро

Много добро





4. Ако отговорът ви е „слабо“ или „много слабо“, посочете основната причина:

Финансови причини

Липса на интерес

Липса на доверие в процеса на обществени поръчки

Друго, моля уточнете

5. Знаете ли дали във вашата страна има План за действие / Стратегия за прилагане на обществени поръчки със социална насоченост (SPP) и/или социална икономика?

ДА

НЕ

Не съм сигурен/а

6. Знаете ли дали във вашия регион/град има План за действие/Стратегия за прилагане на обществени поръчки със социална насоченост (SPP) и/или социална икономика?

ДА

НЕ

Не съм сигурен/а

7. Знаете ли дали във вашата страна са въведени критерии/клаузи за обществени поръчки със социална насоченост (SPP)?

ДА

НЕ

Не съм сигурен/а

8. Ако да, посочете съответните критерии/клаузи за обществени поръчки със социална насоченост (SPP)?:

.....

9. Участвали ли сте някога в обществена поръчка и/или в търг за обществени поръчки със социална насоченост (SPP), като сте подали оферта?

- a) Да, в обществена поръчка (не SPP)
- b) Да, в търг за SPP
- c) Опитал, но в крайна сметка не подадох оферта
- d) Не, никога

Ако отговорът е „а“:

10. Колко често участвате в обществени поръчки (не SPP)



Съфинансирано от
Европейския съюз



Участвал/а съм само веднъж
Веднъж годишно
2-5 пъти годишно
Повече от 5 пъти годишно

11. В кой/кои сектори?

Моля уточнете.....

Ако отговорът е „b“:

12. Колко често участвате в търгове за обществени поръчки със социална насоченост(SPP)?

Участвал/а съм само веднъж
Веднъж годишно
2-5 пъти годишно
Повече от 5 пъти годишно

13. В кой/кои сектори?

Моля уточнете.....

14. Бяхте ли удостоени с договора(ите)?

Моля уточнете.....

15. Спомняте ли си социалните критерии/клаузи, включени в процедурата по възлагане? Ако да, моля, посочете ги.

Моля уточнете.....

16. Използвахте ли електронна система за подаване на вашата оферта? Ако да, моля, посочете коя.

Моля уточнете.....

17. Моля, опишете своя опит, като посочите положителните и отрицателните аспекти, както и научените уроци.

.....

Ако отговорът е „с“:

18. Моля, опишете своя опит, като посочите основните проблеми, с които сте се сблъскали, и крайната причина, поради която не подадохте офертата си?

.....

Връщане към основната част на анкетата

19. Какви средства използвате за търсене на обществени поръчки? (възможни са няколко отговора)





Не съм свикнал/а да търся обществени поръчки
Услуги за известяване за търгове
Платформи за обществени поръчки
Асоциации на малки и средни предприятия (МСП)
Имам специално назначен служител за това
Друго

20. Какви са основните причини за участие в обществени поръчки? (възможни са няколко отговора)

Нови пазарни възможности
Възможност за пускане на продукт/услуга
Възможности за нови партньорства и сътрудничества
Друго, моля уточнете.....

21. Има ли политически схеми, мерки за подкрепа или стимули за дейността на социалните предприятия във вашата страна? (възможни са няколко отговора)

Механизми/схеми за финансиране
Данъчни стимули
Целево етикетиране на продукти/услуги
Програми за обучение
Друго, моля уточнете.....

22. Съществуват ли мрежи, консултантски организации или инкубатори за социални предприятия във вашата страна?

Ако да, посочете най-важните и какво предлагат.

23. Имате ли възможност да участвате в процедури за обществени поръчки със социална насоченост (SPP), като подгответе и подадете оферта?

Да, без проблем
Да, но с трудности
Не

24. Ако отговорът е „не“, посочете липсващите умения (може да се посочат няколко) и пояснете:

Умения за управление на проекти
Технически умения
Правни умения
Друго, моля уточнете





25. Моля, посочете поне 4 основни трудности (пречки), които пречат на участието в обществени поръчки със социална насоченост(SPP)?

Намиране на подходящи търгове
Използване на платформи за обществени поръчки
Общуване с държавни институции
Несправедливо отношение от страна на институциите
Липса на насоки, съвети или подкрепа
Разходи за изготвяне на оферта
Времеви ограничения за подготовка на документацията/офертата
Организационен капацитет / липса на вътрешни ресурси
Изисквания за финансова стабилност
Изисквания за финансови гаранции
Изисквания за предишен опит
Пречки за сътрудничество с други организации / създаване на консорциуми
Трудности в конкурентоспособността
Друго...Друго, моля уточнете

26. Предложете решения за преодоляване на тези пречки?

Участие в обучения за подготовка на оферти
Централизиран уебсайт, събиращ възможности в обществени поръчки.
B2B събития с компании за формиране на консорциуми
Комуникация с възложителите в началния етап на процеса
Консултантски услуги
Сътрудничество с добре утвърдени компании
Опознавателни визити
По-качествени обществени поръчки (вместо критерий „най-ниска цена“)
Друго, моля уточнете

За горните решения, моля, дайте повече подробности, например кои заинтересовани страни/организации трябва да бъдат ангажирани, чия е отговорността и т.н.

7. Приложение II – Въпросник за възложители

АНКЕТА – ИНТЕРВЮ за възлагащи органи

МОЛЯ, ПОПЪЛНЕТЕ ВАШИТЕ КОНТАКТНИ ДАННИ:

Име и фамилия:



Съфинансирано от
Европейския съюз



Организация:

Длъжност:

Телефон:

Email:

1. **Какво е нивото на вашите знания / запознатост с обществени поръчки със социална насоченост (SPP)?**
Много слабо
Слабо
Средно
Добро
Много добро
2. **Ако отговорът ви е „слабо“ или „много слабо“, посочете основната причина:**
Моята организация не участва в Социални обществени поръчки (SPP).
Моята роля включва ограничени отговорности по обществени поръчки.
Поради финансови причини на организацията.
Друго, моля, уточнете
3. **До каква степен сте запознати с политическата рамка за обществени поръчки със социална насоченост (SPP) и/или социалната икономика във вашата страна?**
Много слабо
Слабо
Средно
Добро
Много добро
4. **Моля, направете препратка към съответния закон, документ за политика и т.н. и уточнете дали се отнася до обществени поръчки със социална насоченост (SPP) или Социална Икономика, или и двете.**
.....
5. **Знаете ли дали във вашата страна има План за действие / Стратегия за прилагане на обществени поръчки със социална насоченост(SPP) и/или социална икономика?**
Да
Не
Не съм сигурен
6. **Ако отговорът е „да“, посочете съответния План за действие/Стратегия и уточнете дали се отнася до обществени поръчки със социална насоченост (SPP) или до Социална Икономика, или и двете.**
.....
7. **Знаете ли дали има План за действие/Стратегия за прилагане на SPP и/или Социална икономика във вашия регион/град?**
Да





Не

Не съм сигурен

8. **Ако отговорът е „да“, посочете съответния План за действие/Стратегия и уточнете дали се отнася за SPP, Социална икономика или и за двете.**

.....

9. **Знаете ли дали има определени критерии/клаузи за обществени поръчки със социална насоченост (SPP), използвани във вашата страна?**

Да

Не

Не съм сигурен

10. **Ако отговорът е „да“, посочете съответните критерии/клаузи за обществени поръчки със социална насоченост (SPP).**

.....

11. **Кои са най-често използваните процедури за възлагане във вашата правна система:**

.....

Най-ниска цена

Най-икономически изгодна оферта (MEAT) [насърчаването на преминаване от подход „само цена“ към MEAT в Директива 2014/24/ЕС увеличава възможностите за социални критерии при възлагане на поръчки (чл. 67)]

Разходи за жизнен цикъл или Оценка на жизнения цикъл

Не съм сигурен

Друго, моля, уточнете ...

12. **Има ли електронна система за подготовка и подаване на оферти на национално, регионално или местно ниво?**

Да

Не

Не съм сигурен

и предоставете кратко описание, като споменете силни страни и проблеми (ако има такива)

13. **Има ли система за наблюдение и оценка на процеса след възлагането на обществената поръчка?**

Да

Не

Не съм сигурен

14. **Прилагали ли сте някога процедура за обществени поръчки със социална насоченост(SPP) във вашата Организация? Ако да, в кой сектор?**

Никога не съм прилагал/а

Да, в почистващи продукти и услуги

Да, в компютри, монитори, таблети и смартфони

Да, в копирна и графична хартия





Да, в центрове за данни, сървърни помещения и облачни услуги
Да, в електрическо и електронно оборудване за здравния сектор
Да, в електроенергия
Да, в кетъринг услуги и вендинг машини
Да, в мебели
Да, в оборудване за печат, консумативи и печатни услуги
Да, в проектиране, строителство и управление на офис сгради
Да, в бои, лакове и пътна маркировка
Да, в поддръжка на обществени пространства
Да, в проектиране, строителство и поддръжка на пътища
Да, в улично осветление и пътни сигнали
Да, в пътен транспорт
Да, в санитарна арматура
Да, в текстил
Да, в тоалетни и писоари
Да, в инфраструктура за отпадъчни води
Да, в водно-отоплителни системи
Друго, моля, уточнете ...

15. Знаете ли за принципа „Не нанасяй значителни вреди“ (DNSH)?

Да
Не
Не съм сигурен

16. Ако да, според вас какво е средното ниво на прилагане на DNSH в обществените поръчки?

Не съществува
Ниско
Средно
Високо
Много високо

17. Включвали ли сте крайни потребители и други заинтересовани страни във вашата организация при подготовка на процедура за поръчка?

Да
Не
Не съм сигурен

18. Ако да, какъв тип заинтересовани страни?

Социални предприятия
Кооперативи
Организации за бизнес подкрепа
Неправителствени асоциации
Взаимоспомагателни дружества





Асоциации и фондации

Външни експерти

Друго, моля, уточнете ...

19. **Има ли във вашата организация/департамент/екип подходящи проектни, технически и юридически умения за разработване и публикуване на СПП поръчка?**

Да

Не

20. **Ако не, посочете липсващите умения (може повече от един отговор) и уточнете:**

Умения за управление на проекти

Технически умения

Юридически умения

Друго, моля, уточнете ...

21. **Обмисляли ли сте привличане на външни експерти за запълване на липсващи умения?**

Да

Не

Не съм сигурен

22. **Моля, посочете поне 4 основни предизвикателства и пречки (затрудняващи фактори) за прилагането на обществени поръчки със социална насоченост (SPP) във вашата страна?.**

.....

23. **Предложете някои решения за преодоляване на тези блокиращи точки:**

.....

За всяко решение, предоставете подробности – кои заинтересовани страни/организации трябва да участват, чия е отговорността и т.н.

24. **Има ли програми за обучение/повишаване на капацитета за възложители на обществени поръчки?**

Да

Не

Не съм сигурен

и предоставете някои подробности, напр. кой отговаря за програмите, кои са обучаемите, колко често се провеждат и т.н.

8. Приложение III – Въпросник за добри практики

Deal4Good_WP2_T2.4 Въпросник за добри практики във формат Google форма

1. Изберете вашата организация: *

☐ CONVALORES



Съфинансирано от
Европейския съюз



- ECSF
- EXEO
- UWA

ДОБРА ПРАКТИКА

2. Какво е името на организацията, която представлява добрата практика? Моля, посочете и уебсайта на организацията: *

3. В коя държава се реализира добрата практика? (За организации с множество локации, посочете мястото, където практиката е приложена, или ако не е ясно – седалището на организацията) *

4. Тип на организацията: *

- социално предприятие
- публичен орган
- друго

5. Сектор на организацията (образование, финансови услуги, консултантски услуги и др.): *

6. Име и фамилия на представителя: *

7. Кой аспект прави добрата практика забележителна? *

- Осежаем социален ефект (Демонстриране на ясни и измерими ползи, като подобрени възможности за заетост за уязвими групи, повишено социално включване или по-добри условия на труд)
- Иновация (Въвеждане на нови или креативни подходи за решаване на социални предизвикателства чрез обществени поръчки, като използване на нови модели на партньорство или критерии за оценка)
- Машабируемост и възпроизводимост (Възможност за успешна адаптация и прилагане от други публични органи или в различни региони или сектори)
- Интеграция в политиката (Съответствие с по-широки местни, национални или ниво на ЕС стратегии за социална икономика, устойчивост или приобщаващ растеж)
- Устойчивост (Осигуряване на дългосрочни ползи и интегриране на социалните аспекти в редовните процедури за обществени поръчки, вместо да се третират като единични проекти)
- Икономическа ефективност (Постигане на социални цели без компромис с икономическата ефективност или качество)

8. Описание на добрата практика, реализирана от организацията, с подробности за иновациите, ефективността или резултатността ѝ. Опишете аспекти като разработване на идеята,





възникнали разходи, процес на изпълнение (как практиката е разработена и интегрирана в рамките на обществените поръчки), предизвикателства, участващи лица и заинтересовани страни, фактори за успех, възможности за мащабиране и възпроизводимост – как моделът може да се адаптира в различни контексти, региони или сектори, както и всяка друга релевантна информация. Добавете източници (документи, линкове) за справка за всеки описан аспект. *

Благодарим ви за вашия принос.



Deal4GOOD



Усъвършенстване на професионалното образование с фокус върху социалното въздействие: прилагане на обществени поръчки със социална насоченост на практика

Deal4GOOD



Deal4Good – Проектен резултат 1(PR1) Доклад от проучването

Край на доклада от проучването



Съфинансирано от
Европейския съюз