

2010

Nowe podejście do zamówień publicznych – szkolenia i doradztwo

Projekt systemowy
Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Nowe podejście do zamówień publicznych – szkolenia i doradztwo

Projekt systemowy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

Redakcja:

Anna Włodarczyk

Teksty:

Anna Dziołak, Zespół Rozwoju Zasobów Ludzkich, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ISBN 978-83-7633-084-6

Wydanie I

Wydawca:

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83

00-834 Warszawa

www.parp.gov.pl

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010

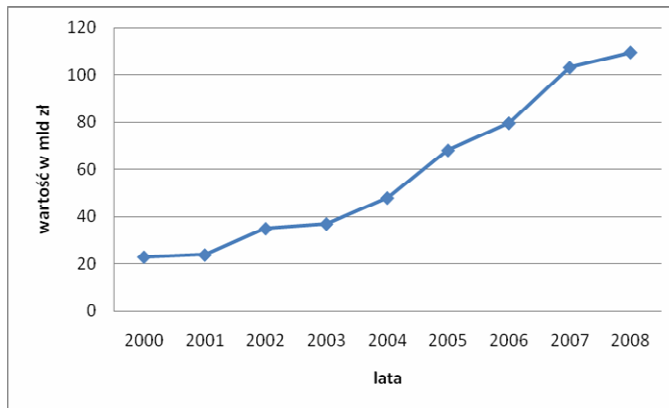
Opracowanie współfinansowane przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Nakład 4000 egz.

Znaczenie rynku zamówień publicznych

Zamówienia publiczne są podstawowym instrumentem służącym wydatkowaniu środków publicznych. Liczba zamówień publicznych z roku na rok rośnie, co pozytywnie wpływa na rozwój polskiej gospodarki, w szczególności w warunkach niekorzystnej sytuacji na rynku. Wartość udzielonych zamówień publicznych w Polsce oscyluje obecnie w granicach 8% PKB, osiągając kwotę ponad 100 mld zł. W krajach Unii Europejskiej ten udział procentowy jest dwukrotnie wyższy, szacowany na poziomie około 16% PKB UE.

Wartość polskiego rynku zamówień publicznych w latach 2000–2008



* wartość oszacowana na podstawie ogłoszeń publikowanych w Biuletynie Zamówień Publicznych

Źródło: Sprawozdania z funkcjonowania systemu zamówień publicznych.

Aby zapewnić efektywny, konkurencyjny, ale przede wszystkim przejrzysty sposób wydatkowania środków publicznych, funkcjonowanie systemu zamówień publicznych zostało unormowane prawnie. Reguluje go ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (DzU z 2007 r. Nr 223, poz. 1655, ze zm.) wraz z aktami wykonawczymi. Ustawa określa zasady i tryb udzielania zamówień publicznych, środki ochrony prawnej, kontrolę udzielania zamówień publicznych oraz organy właściwe w sprawach uregulowanych w ustawie.

Wskazuje również uczestników rynku zamówień publicznych, którymi są:

- zamawiający – podmioty ustawowo zobowiązane do stosowania procedur udzielania zamówień publicznych przy zakupie robót budowlanych, dostaw lub usług;
- wykonawcy – podmioty ubiegające się o realizację zamówienia publicznego.

Wykonawcą może być każda osoba fizyczna, prawna bądź jednostka organizacyjna, nieposiadająca osobowości prawnej. Praktyka pokazuje jednak, że zdecydowaną większość zamówień realizują podmioty prowadzące działalność gospodarczą.

Zestawienie ogłoszeń o udzieleniu zamówienia o wartości od 14 000 euro do progów UE, które publikowane są w Biuletynie Zamówień Publicznych, wskazuje, że zamówienia w roku 2008 otrzymało ok. 58 000 przedsiębiorstw [1]. Nie ma danych wskazujących, jaki jest udział w tej liczbie MSP i dużych przedsiębiorstw. Analizy tego rynku wykazują jednakże, że duże przedsiębiorstwa mają większy potencjał umożliwiając skuteczną ubieganie się o zamówienia publiczne.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w systemie zamówień publicznych

Udział MSP jako wykonawców zamówień publicznych jest wciąż niewystarczający w stosunku do znaczenia tych podmiotów w gospodarce. Zarówno Komisja Europejska, jak i poszczególne kraje członkowskie dostrzegają konieczność wprowadzenia działań ułatwiających dostęp MSP do zamówień publicznych.

Badania przeprowadzone w 2007 roku na zlecenie PARP [2] pokazały, że tylko co trzecia mała i średnia firma działająca w Polsce starała się o kontrakt w ramach zamówienia publicznego, a co czwarta deklarowała wygraną w co najmniej jednym przetargu. Wśród MSP, które do tej pory nie interesowały się zamówieniami publicznymi, ponad 80% nadal nie planuje uczestniczyć w tych postępowaniach. Jednocześnie to właśnie MSP realizują dużą liczbę umów w ramach podwykonawstwa.

Członkowie Unii Europejskiej dokonali analizy przepisów prawnych, a także przyjrzeni się praktyce udzielania zamówień publicznych pod kątem ich realizacji przez MSP. Zwrócono uwagę na wiele **barier** w dostępie małych i średnich firm do tych zamówień. Najpoważniejsze z nich to:

- zbyt duża wielkość zamówienia w stosunku do wielkości firmy,
- brak jednoznaczności i jasności kryteriów wyboru oferty,
- zbyt wysokie wymagania finansowe w zakresie gwarancji i zabezpieczeń,
- zbyt wysokie wymagania dotyczące posiadania atestów, certyfikatów, zaświadczeń oraz związane z technicznymi standardami przedmiotu zamówienia,
- opóźnienia w płatnościach dokonywanych przez zamawiającego,
- brak wystarczających informacji związanych z możliwością udziału w postępowaniu o zamówienie publiczne oraz z wymaganą procedurą,
- niedostateczna wiedza zamawiających na temat odpowiednich wykonawców.

Udział MSP w realizacji zamówień publicznych jest ograniczany przez cenę, bardzo często stosowaną jako jedyne kryterium wyboru przez zamawiających. Dane Urzędu Zamówień Publicznych, w przypadku zamówień o wartościach poniżej progów unijnych, wskazują że w ostatnich latach utrzymuje się ponad 92% poziom wyboru ofert najtańszych, a w ok. 90% wszczętych postępowania cena jest jedynym kryterium wyboru wykonawców. Mała firma może z powodzeniem konkurować z dużym przedsiębiorstwem czynnikami pozacenowymi, np. jakością wykonania, kosztami użytkowania.

Z danych wynika również, że zamawiający najczęściej korzystają z trybu przetargu nieograniczonego. Tylko 1% wszystkich zamówień realizowanych jest w pozostałych trybach: przetarg ograniczony, negocjacje z ogłoszeniem, licytacja elektroniczna czy dialog konkurencyjny, poprzedzonych publikacją ogłoszenia o zamówieniu. Na taką proporcję z pewnością wpływa złożona i długotrwała procedura, która ma zastosowanie do szczególnie skomplikowanych zamówień. Z drugiej strony, zamawiający nie korzystają ze stosunkowo krótko trwającego trybu licytacji elektronicznej – tylko 0,05% wszystkich udzielonych zamówień w 2008 roku to licytacje elektroniczne.

Większość zdefiniowanych barier została zniwelowana przez umieszczenie odpowiednich zapisów w ustawie Prawo zamówień publicznych. Wciąż aktualne i istotne jest informowanie zamawiających i wykonawców o możliwościach, jakie daje system udzielania zamówień oraz podnoszenie wiedzy w tym zakresie, ze szczególnym uwzględnieniem nowego podejścia do zamówień publicznych.

Czym jest nowe podejście do zamówień publicznych?

Od kilku lat Unia Europejska monitoruje przebieg, tryb i jakość postępowań o udzielenie zamówień publicznych. Dzięki temu możliwe jest prowadzenie prac zmierzających do poprawy skuteczności realizacji zamówień w poszczególnych państwach oraz na poziomie unijnym. Określane są sposoby prowadzenia zamówień umożliwiające pobudzenie przedsiębiorczości MSP, zwiększenie innowacyjności gospodarki oraz zapewnienie zrównoważonego rozwoju.

Nowe podejście do zamówień publicznych oznacza wprowadzenie nowoczesnego systemu, w którym istotnymi elementami przy udzielaniu zamówień są: innowacyjność, nowoczesne rozwiązania elektroniczne oraz kryteria ekologiczne i społeczne. Nowe podejście zmierza również do zwiększenia udziału małych i średnich przedsiębiorstw w rynku zamówień publicznych.

Jednym z kluczowych rozwiązań w nowym podejściu jest opracowanie takiej specyfikacji zamówień, która pozostawia wykonawcom możliwie dużo swobody w proponowaniu innowacyjnych rozwiązań, zwłaszcza tych, które przynoszą zysk w dłuższej perspektywie. Ważne jest także uwzględnienie w specyfikacji przetargowej innych, poza ceną, kryteriów oceny ofert. Nowe podejście do zamówień publicznych zwraca uwagę nie tylko na cenę oferty, ale też na pozostałe kryteria oceny, takie jak:

- jakość,
- wartość techniczna,
- właściwości estetyczne i funkcjonalne,
- aspekty środowiskowe,
- koszty użytkowania,
- rentowność,
- serwis posprzedażowy oraz pomoc techniczna,
- termin dostarczenia, czas dostarczenia lub realizacji.

W zamówieniach cechujących się nowym podejściem, zastosowanie mogą mieć w większym stopniu tryby inne niż przetarg nieograniczony, a także narzędzia elektroniczne usprawniające proces udzielania zamówień.

W procesie wprowadzania nowego podejścia, kluczową rolę odgrywa administracja publiczna. Jej zadaniem jest podejmowanie konkretnych działań zmierzających do eliminacji istniejących barier w zamówieniach, co w rezultacie może przyczynić się do zwiększenia wykorzystania potencjału rynku zamówień publicznych, rozwoju badań i innowacji, tworzenia nowych miejsc pracy oraz ochrony środowiska.

Dokument rządowy „Nowe podejście do zamówień publicznych”

Założenia rozwoju nowoczesnego systemu zamówień publicznych w Polsce zostały zawarte w dokumencie rządowym, przyjętym przez Radę Ministrów w dniu 8 kwietnia 2008 roku: **„Nowe podejście do zamówień publicznych – zamówienia publiczne a małe i średnie przedsiębiorstwa, innowacje i zrównoważony rozwój”** [3].

W dokumencie wymienia się działania, których realizacja będzie zmierzała do:

- zwiększenia udziału małych i średnich przedsiębiorstw w systemie zamówień publicznych,
- wzrostu popytu na innowacyjne produkty i usługi poprzez zamówienia publiczne,
- wzrostu wykorzystania przyjaznych środowisku produktów i usług zamawianych w systemie zamówień publicznych,
- większego wykorzystania narzędzi elektronicznych w procesie udzielania zamówień publicznych.

Wymienione sposoby oddziaływania, służące wdrożeniu zawartych w dokumencie rekomendacji, nie dotyczą zmian przepisów, ale koncentrują się na skłonieniu zamawiających i wykonawców do stosowania w procesie zamówień kryteriów odnoszących się do innowacyjności i zmierzających do eliminacji istniejących barier.

Założenia nowego podejścia do zamówień publicznych	Instrumenty oddziaływania
Ułatwienie małym i średnim przedsiębiorstwom dostępu do rynku zamówień publicznych	<ul style="list-style-type: none">– Rozwój infrastruktury doradczej i szkoleniowej– Promowanie możliwości przewidzianych ustawą Pzp sprzyjających uczestnictwu MSP w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego– Przejrzystość procedur, zapewniających wszystkim uczestnikom postępowania równe szanse– Zredukowanie obciążeń finansowych dla uczestników rynku zamówień publicznych
Wykorzystanie zamówień publicznych dla wspierania innowacyjności	<ul style="list-style-type: none">– Promowanie idei inteligentnych zakupów oraz „inteligentnego klienta” – nabywcy z sektora publicznego– Promowanie dialogu konkurencyjnego oraz dialogu technicznego– Upowszechnienie kryterium oferty najkorzystniejszej ekonomicznie– Informowanie o możliwościach zamawiania usług B+R oraz składania ofert wariantowych.
Uwzględnianie w zamówieniach publicznych aspektów środowiskowych	Włączanie kryteriów środowiskowych do zamówień publicznych, które mogą mieć związek z ochroną środowiska, skutkujące proekologicznymi działaniami u dostawców wyrobów lub usług,
Pełne wdrożenie i wykorzystanie możliwości jakie stwarzają środki elektroniczne w procesie udzielania zamówień publicznych.	<ul style="list-style-type: none">– Popularyzacja wśród MSP standardów komunikacji elektronicznej– Popularyzacja możliwości, jakie daje zastosowanie licytacji i aukcji elektronicznej oraz dynamicznego systemu zakupów.
Rozwój koncepcji Społecznej Odpowiedzialności Przedsiębiorstw (Corporate Social Responsibility – CSR)	Stosowanie kryteriów społecznej odpowiedzialności przy wyborze wykonawców, uwzględniające elementy: <ul style="list-style-type: none">– promocji zatrudnienia,– poprawy warunków pracy,– zatrudniania osób niepełnosprawnych,– przestrzegania podstawowych standardów pracy, wymienionych m.in. w konwencjach Międzynarodowej Organizacji Pracy.

Określono również Plan działań, który jest dokumentem opisującym system wdrażania nowego podejścia do zamówień publicznych. Wskazuje się w nim obszary działań i instytucje odpowiadające za ich realizację. Jednym z tych podmiotów jest Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP).

Projekt systemowy

„Nowe podejście do zamówień publicznych – szkolenia i doradztwo”

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, jako instytucja wspierająca przedsiębiorczość oraz innowacje, została włączona w proces wdrażania nowego podejścia do zamówień publicznych.

Na podstawie rekomendacji zawartych w dokumencie rządowym „Nowe podejście do zamówień publicznych – zamówienia publiczne a małe i średnie przedsiębiorstwa, innowacje i zrównoważony rozwój”, opracowano projekt systemowy **„Nowe podejście do zamówień publicznych – szkolenia i doradztwo”**, wpisujący się w działania Priorytetu II Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki w zakresie rozwoju kadr nowoczesnej gospodarki. Projekt jest współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

Głównym celem projektu jest zwiększenie udziału małych i średnich przedsiębiorstw w systemie zamówień publicznych poprzez upowszechnienie rozwiązań prawnych, pozwalających uzyskać korzystne ekonomicznie oraz innowacyjne zamówienia publiczne.

Projekt został zaakceptowany w 2009 roku i będzie realizowany do końca 2013 roku.

Najważniejszym obszarem oddziaływania będą działania szkoleniowe i doradcze, mające na celu:

- wzrost wiedzy zamawiających o możliwościach, jakie stwarza ustawa Prawo zamówień publicznych oraz sposobach wdrożenia tych rozwiązań w praktyce udzielania zamówień publicznych,
- nabycie wiedzy w zakresie ustawy przez przedsiębiorców z sektora MSP,
- nabycie praktycznych umiejętności przez zamawiających i wykonawców do zastosowania rozwiązań przewidzianych ustawą, ukierunkowanych na wybór innowacyjnych i nowoczesnych produktów i usług,
- nabycie praktycznych umiejętności zastosowania środków elektronicznych w procesie udzielania zamówień publicznych.

Istotnym elementem projektu będą również prace analityczne, które wskażą występujące bariery w stosowaniu nowego podejścia oraz pozwolą formułować rozwiązania służące uproszczeniu zasad udzielania zamówień publicznych i zwiększeniu dostępu małych i średnich przedsiębiorców do tego rynku.

Projekt jest ukierunkowany na osiągnięcie praktycznych i wymiernych rezultatów. Działania będą kierowane równolegle do różnych uczestników rynku zamówień tak, aby wsparciem szkoleniowym i doradczym objąć zarówno zamawiających, jak i wykonawców. Skuteczne wdrożenie nowego podejścia zależy bowiem od interakcji między instytucjami, które wydają środki publiczne a przedsiębiorstwami, które odpowiadają na zapotrzebowanie zamawiających.

Beneficjentami projektu są zamawiający i wykonawcy, w szczególności:

- pracownicy MSP odpowiedzialni za zamówienia/zamówienia publiczne w przedsiębiorstwie, w szczególności ci, którzy uczestniczą w procesie przygotowywania ofert na realizację dostaw, usług lub robót budowlanych,
- przedstawiciele administracji publicznej, w tym rządowej i samorządowej,
- instytucje i ośrodki wspierające przedsiębiorczość,
- instytucje szkoleniowe specjalizujące się w szkoleniach z zakresu zamówień publicznych oraz doradcy udzielający przedsiębiorcom usług w tym zakresie.

Projekt będzie realizowany na terenie całego kraju. O skali jego oddziaływania świadczy liczba beneficjentów, którzy będą mogli w nim uczestniczyć, a mianowicie:

- 1500 przedsiębiorców i 500 zamawiających,
- 1000 podmiotów i instytucji świadczących usługi informacyjno-doradcze dla przedsiębiorców.

Działania realizowane w projekcie

1. Badania i analizy

Rynek zamówień publicznych w Polsce zostanie objęty badaniami w zakresie:

- barier ograniczających dostęp MSP do zamówień publicznych w celu ich stopniowej redukcji,
- barier hamujących innowacyjność na rynku zamówień publicznych w celu ich zidentyfikowania i stopniowej redukcji,
- analizy możliwości przeprowadzenia przedkomercyjnych zamówień publicznych,
- analizy stopnia wykorzystania zamówień elektronicznych oraz rozwoju tego rodzaju zamówień w Polsce.

Celem badań i analiz będzie ocena funkcjonowania i potencjału rynku zamówień publicznych. Badania będą prowadzone wśród zamawiających, wykonawców z sektora MSP oraz trenerów i doradców specjalizujących się w tematyce udzielania zamówień publicznych. Część badań będzie miała charakter cykliczny.

2. Szkolenia dla MSP i doradztwo dla firm i instytucji świadczących usługi informacyjno-doradcze

Działania szkoleniowo-doradcze są bardzo istotnym elementem projektu. Przedsiębiorcy i pracownicy z sektora MSP będą mogli uczestniczyć w kompleksowych szkoleniach, warsztatach i konsultacjach. Uczestnictwo w projekcie szkoleniowym pomoże przedsiębiorcom w ubieganiu się o zamówienia publiczne i przygotowaniu innowacyjnych ofert przetargowych zarówno w Polsce, jak i w krajach UE. Zakres szkoleń obejmować będzie poszczególne etapy procedury zamówień publicznych z uwzględnieniem praktycznych aspektów:

- przygotowania ofert,
- spełniania warunków określonych w SIWZ,
- uczestnictwa w procedurach odwoławczych,
- problematyki związanej z tworzeniem konsorcjów, sposobem ich udziału w postępowaniach realizacji zamówień, w tym solidarnej odpowiedzialności wykonawców,
- uwarunkowań uczestnictwa w postępowaniach ogłaszanych w krajach UE.

PARP zakłada, że efektem działań szkoleniowych będzie zwiększenie aktywnego udziału firm z sektora MSP w procedurach zamówień publicznych.

W ramach projektu prowadzone będzie również doradztwo dla firm i instytucji świadczących usługi szkoleniowo-doradcze w zakresie zamówień publicznych. Doradztwo będzie obejmować zagadnienia związane z nowym podejściem do zamówień na poszczególnych etapach procedury zamówień. Tu, podobnie jak w przypadku szkoleń, najistotniejsze będą praktyczne rozwiązania, możliwe do natychmiastowego zastosowania. Dzięki tym działaniom potencjalni wykonawcy zamówień otrzymają profesjonalne wsparcie od firm doradczych.

Wparciem dla przedsiębiorców MSP, poszukujących firm szkoleniowych i doradczych, będzie baza instytucji, które prowadzą doradztwo lub szkolenia w obszarze zamówień publicznych oraz informacje o dostępnych na terenie całego kraju szkoleniach z tego zakresu.

Informacje na temat nowego podejścia do zamówień będą przekazywane również w punktach prowadzących działalność usługowo-doradczą dla przedsiębiorców w ramach sieci Krajowego Systemu Usług, Punktów Informacyjnych, Regionalnych Ośrodków EFS.

3. Szkolenia dla zamawiających

Usługi szkoleniowe będą skierowane do zamawiających, jednostek administracji publicznej, w tym rządowej i samorządowej (ministerstwa, urzędy centralne, urzędy wojewódzkie, urzędy marszałkowskie, powiaty, gminy itd.).

Zakres tematyczny szkoleń będzie odpowiadał potrzebom zamawiających, ze szczególnym uwzględnieniem wdrożenia nowego podejścia do zamówień publicznych. Dlatego szczególnie ważne w realizacji szkoleń będą zagadnienia dotyczące zróżnicowania kryteriów oceny ofert, trybów negocjacyjnych, zamówień, których przedmiotem są usługi i produkty innowacyjne, zastosowania narzędzi elektronicznych oraz innych rozwiązań przewidzianych w ustawie Prawo zamówień publicznych. Szkolenia będą zawierały również aspekty praktyczne, dotyczące istotnych elementów wpływających na prawidłowe przeprowadzenie postępowań.

4. Działania promocyjne i informacyjne

Zakres kampanii informacyjno-promocyjnej wynika z rekomendacji zawartych w dokumencie rządowym dotyczącym nowego podejścia. Podejmowane działania będą obejmowały:

- promocję sektora publicznego jako „inteligentnego klienta”, który z odpowiednim wyprzedzeniem informuje rynek o potrzebach administracji, nawiązuje dialog z kluczowymi partnerami – użytkownikami, ekspertami technicznymi, prawnikami i zamawia nie tylko produkty, ale konkretne rozwiązania, które umożliwiają wykonawcom prezentację innowacyjnych projektów,
- informowanie zamawiających o korzyściach stosowania trybów negocjacyjnych udzielania zamówień, w których opis przedmiotu zamówienia jest opracowany przy wykorzystaniu wiedzy i doświadczenia wykonawców,
- informowanie o możliwościach, jakie daje zastosowanie licytacji i aukcji elektronicznej oraz dynamicznego systemu zakupów,
- promocję rynku zamówień publicznych wśród przedsiębiorców oferujących innowacyjne wyroby i usługi,
- promocję stosowania w procedurach zamówień, poza ceną, również innych kryteriów wyboru najkorzystniejszej oferty oraz stosowania możliwości składania ofert wariantowych.

Informacje dotyczące zagadnień objętych projektem będą przekazywane, między innymi w formie broszur, wydawnictw, artykułów prasowych. Opracowania powstaną przy współpracy z ekspertami zewnętrznymi, specjalistami i praktykami zamówień publicznych.

5. Rezultaty działań w projekcie

Projekt systemowy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości: „Nowe podejście do zamówień publicznych – szkolenia i doradztwo” ma za zadanie przede wszystkim:

- podniesienie świadomości zamawiających i wykonawców w zakresie możliwości, jakie daje system zamówień publicznych,
- zwiększenie teoretycznej i praktycznej wiedzy w zakresie poszczególnych aspektów przygotowywania SIWZ oraz ofert,
- wzrost zainteresowania beneficjentów z sektora MSP ubieganiem się o zamówienia publiczne,
- przygotowanie MSP do udziału w procedurach przetargowych w krajach UE,
- wykorzystanie wyników przeprowadzonych badań do opracowania listy pożądanых działań, które pozwolą zmniejszyć bariery MSP w dostępie do zamówień publicznych oraz zwiększyć stopień wykorzystania w tym procesie elektronicznych zamówień,

- ułatwienie dostępu do szkoleń i doradztwa poprzez utworzenie bazy ofert szkoleniowych i instytucji szkoleniowo-doradczych świadczących usługi w obszarze zamówień publicznych,
- upowszechnienie wiedzy z zakresu zamówień publicznych w formie publikacji.

Podjęte w ramach projektu działania są ukierunkowane na zmianę podejścia do zamówień publicznych zarówno zamawiających, jak i wykonawców. Szczególnie istotne jest skierowanie działań przewidzianych w polskim prawodawstwie oraz Dyrektywach UE na rozwiązania, które przy wyborze najkorzystniejszej oferty, nie są determinowane tylko ceną, ale również rozwiązaniami technicznymi, jakościowymi i merytorycznymi, które wpłyną na uzyskiwanie bardziej ekonomicznych zamówień, czy też kontraktowanie innowacyjnych produktów i usług.

Wprowadzenie nowego podejścia do zamówień publicznych przez zamawiających będzie korzystne dla małych i średnich przedsiębiorstw, które chcą uzyskiwać zamówienia publiczne, oferując zamawiającym produkty i rozwiązania o wyższym standardzie.

Mając na uwadze korzyści, jakie stwarza wdrożenie nowego podejścia do praktyki udzielania zamówień, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości zachęca do uczestnictwa w projekcie. Informujemy, że działania szkoleniowe i doradcze dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz zamawiających, które zostaną uruchomione w 2010 roku, będą prowadzone do 2013 roku.

Korzystano z dokumentów:

1. *Sprawozdanie z funkcjonowania systemu zamówień publicznych w 2007 i 2008 roku, Urząd Zamówień Publicznych.*
2. *Potencjał rozwojowy polskich MSP, raport końcowy przygotowany przez PSDB i GFK Polonia na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008.*
3. *„Nowe podejście do zamówień publicznych – zamówienia publiczne a małe i średnie przedsiębiorstwa, innowacje i zrównoważony rozwój”, Warszawa 2008.*

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową, podlegającą Ministrowi właściwemu ds. gospodarki. Powstała na mocy ustawy z 9 listopada 2000 roku. Zadaniem Agencji jest zarządzanie funduszami z budżetu państwa i Unii Europejskiej, przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności oraz rozwój zasobów ludzkich.

Celem działania Agencji, która w 2010 r. obchodzi dziesięciolecie istnienia, jest realizacja programów rozwoju gospodarki wspierających działalność innowacyjną i badawczą małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), rozwój regionalny, wzrost eksportu, rozwój zasobów ludzkich oraz wykorzystywanie nowych technologii.

W perspektywie finansowej obejmującej lata 2007–2013 Agencja jest odpowiedzialna za wdrażanie działań w ramach trzech programów operacyjnych: **Innowacyjna Gospodarka, Kapitał Ludzki i Rozwój Polski Wschodniej**.

Jednym z priorytetów Agencji jest promowanie postaw innowacyjnych oraz zachęcanie przedsiębiorców do stosowania nowoczesnych technologii w swoich firmach. W tym celu Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości prowadzi portal internetowy poświęcony tematyce innowacyjnej www.pi.gov.pl, a także corocznie organizuje konkurs **Polski Produkt Przyszłości**. Przedstawiciele MSP mogą w ramach **Klubu Innowacyjnych Przedsiębiorstw** uczestniczyć w cyklicznych spotkaniach. Celem portalu edukacyjnego **Akademia PARP** (www.akademiaparp.gov.pl) jest upowszechnienie wśród mikro, małych i średnich firm dostępu do wiedzy biznesowej w formie e-learningu. Za pośrednictwem strony internetowej web.gov.pl PARP wspiera rozwój e-biznesu. W Agencji działa ośrodek sieci **Enterprise Europe Network**, który oferuje przedsiębiorcom informacje z zakresu prawa Unii Europejskiej oraz zasad prowadzenia działalności gospodarczej na Wspólnym Rynku.

PARP jest inicjatorem utworzenia sieci regionalnych ośrodków wspierających MSP, tj. **Krajowego Systemu Usług dla MSP, Krajowej Sieci Innowacji i Punktów Konsultacyjnych**. Instytucje te świadczą nieodpłatnie lub wg preferencyjnych stawek usługi z zakresu informacji, doradztwa, szkoleń oraz usługi finansowe. Partnerami regionalnymi PARP we wdrażaniu wybranych działań są **Regionalne Instytucje Finansujące** (RIF).

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83,
00-834 Warszawa
tel.: + 48 22 432 80 80
faks: + 48 22 432 86 20
biuro@parp.gov.pl
www.parp.gov.pl

Punkt informacyjny PARP

tel.: + 48 22 432 89 91-93
0 801 332 202
info@parp.gov.pl