



URZĄD ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

**RAPORT Z BADANIA DOTYCZĄCEGO NISKIEJ
KONKURENCYJNOŚCI W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH**

Warszawa, październik 2019 r.

Spis treści

I. Wstęp	4
II. Metody badawcze	5
III. Analiza wyników	6
III.1. Wielkość przedsiębiorstwa	6
III.2. Obszar ewentualnego zainteresowania zamówieniami publicznymi	7
III.3. Przyczyny braku lub niskiego zainteresowania udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego	8
III.3.1. Wyniki ogólne	8
III.3.2. Wyniki z uwzględnieniem wielkości przedsiębiorstwa	11
III.3.3. Wyniki z uwzględnieniem branż.....	16
III.4. Zachęty do częstszego udziału w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego	23
III.4.1. Wyniki ogólne	23
III.4.2. Wyniki z uwzględnieniem wielkości przedsiębiorstwa	26
III.4.3. Wyniki z uwzględnieniem branż.....	31
IV. Podsumowanie	38
V. Załączniki (osobne dokumenty)	
1. Wzór ankiety	
2. Wyniki z ankiet	

Szanowni Państwo,

Oddajemy w Państwa ręce raport z badania dotyczącego niskiej konkurencyjności w zamówieniach publicznych. Zaprezentowane w nim wyniki pochodzą z 965 ankiet wypełnionych przez przedsiębiorców.

Niska konkurencyjność to jedna z największych bolączek, z którą zmagamy się na rynku zamówień publicznych. Mała liczba ofert składanych w postępowaniach oznacza dla zamawiających mniejszą szansę na uzyskanie maksymalnej efektywności realizowanego zamówienia. Dostrzegając i rozumiejąc wagę tego problemu, wiosną tego roku zapytaliśmy wykonawców o to co ich zdaniem stanowi przeszkodę w bardziej aktywnym uczestnictwie w postępowaniach, a także skłoniliśmy do refleksji na temat ewentualnych zachęt, które mogłyby się przyczynić do ich większego udziału.

W raporcie prezentujemy wyniki zbiorcze oraz wyniki z podziałem na wielkość przedsiębiorstwa oraz z podziałem na branże. Ideą tego raportu nie jest jednak formułowanie wiążących wniosków, a pokazanie szerokiego spojrzenia na kondycję rynku zamówień publicznych. Wierzymy bowiem, że przygotowany przez pracowników Urzędu Zamówień Publicznych raport posłuży do wielu twórczych wniosków. Chcielibyśmy, by także dla zamawiających stał się on inspiracją do wprowadzania ewentualnych zmian w prowadzonych postępowaniach, co wpłynąć może na większe zainteresowanie wykonawców udziałem we wszczynanych zamówieniach.

Przeprowadzenie badania zbiegło się w czasie z tworzeniem nowego Prawa zamówień publicznych. Duża część postulowanych przez wykonawców zmian znalazła swoje odzwierciedlenie w nowej ustawie. Jako Urząd czujemy dużą satysfakcję, że zaproponowane w nowym Pzp rozwiązania odpowiadają na problemy rynku opisane także w niniejszym raporcie.

Dziękuję wszystkim, którzy wypełnili ankietę i podzielili się swoimi spostrzeżeniami i pomysłami. Cieszę się, że tak liczna grupa przedsiębiorców zdecydowała się zabrać głos i wskazać problemy oraz pożądane kierunki zmian. Mocno wierzymy, że tylko poprzez tego rodzaju badania i szerokie konsultacje jesteśmy w stanie wspólnie wypracować rozwiązania sprzyjające konkurencyjności rynku zamówień publicznych.

Hubert Nowak
Prezes
Urzędu Zamówień Publicznych

I. Wstęp

Zamówienia publiczne stanowią jeden z czynników wpływających na rozwój przedsiębiorczości oraz mają istotne znaczenie dla gospodarki. Prawdopodobnie dokonywania zakupów finansowanych ze środków publicznych oraz umiejętność ubiegania się o publiczne kontrakty przesądzają o efektywności funkcjonowania tego obszaru życia gospodarczego kraju i jego konkurencyjności. W celu zachęcenia przedsiębiorców, szczególnie małych i średnich, do udziału w rynku zamówień publicznych w ustawie Prawo zamówień publicznych przewidziano szereg rozwiązań w tym zakresie, m.in.: możliwość składania oferty przewidującej wykonanie części zamówienia, jeżeli przedmiot zamówienia został podzielony przez zamawiającego, ograniczenie nakładanych na wykonawców formalnych zobowiązań związanych z ubieganiem się o zamówienie, możliwość pozyskania zaliczki na poczet realizacji zamówienia oraz prawo do wspólnego ubiegania się o zamówienie. Mimo stworzenia wielu instrumentów, które miały mobilizować wykonawców, ich zainteresowanie zamówieniami publicznymi, mierzone liczbą składanych ofert, od kilku lat utrzymuje się na niskim, niesatysfakcjonującym poziomie. Stan ten negatywnie wpływa na proces udzielania zamówień, w tym jakość i cenę oferowanych produktów i usług.

Analizy przeprowadzone przez Urząd Zamówień Publicznych wskazują, iż w przypadku zamówień o wartościach poniżej progów unijnych ogłaszanych w Biuletynie Zamówień Publicznych w roku 2018 średnia liczba¹ składanych ofert wyniosła 2,19. W roku 2017 w postępowaniach o zamówienie publiczne wpływało średnio 2,38 oferty, w roku 2016 – 2,87 a w roku 2015 – 2,90. Natomiast w przypadku postępowań o wartości powyżej progów UE (publikowanych w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej) w roku 2018 przeciętnie w jednym postępowaniu wpływało do zamawiającego 2,09 oferty (w 2017 r. – 2,23; w 2016 r. – 2,51; w 2015 r. – 2,65).

Podobne dane uzyskano podczas badania przeprowadzonego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości². Informują one, iż udział przedsiębiorców z sektora małych i średnich przedsiębiorstw jako wykonawców zamówień publicznych wciąż daleki jest od oczekiwań i nieproporcjonalny w stosunku do poziomu zaangażowania i znaczenia tych podmiotów w gospodarce. Aktywność tej grupy na rynku zamówień publicznych w 2013 r. utrzymywała się na poziomie 14% wszystkich przedsiębiorców z sektora MSP i była to wartość o 4 punkty procentowe niższa niż w roku poprzednim. Odnotowano też, że w grupie MSP nieubiegających się o zamówienia publiczne, około 80% nadal nie planowało uczestniczyć w tego rodzaju postępowaniach.

W celu zdiagnozowania przyczyn tej niekorzystnej tendencji, ustalenia barier zniechęcających wykonawców do ubiegania się o publiczne kontrakty oraz poznania oczekiwań związanych ze wzrostem zainteresowania przedsiębiorców tym obszarem, Urząd Zamówień Publicznych przeprowadził badanie ankietowe. Niniejszy raport

¹ Dane dotyczące liczby składanych ofert obejmują wszystkie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego bez względu na zastosowany tryb udzielenia zamówienia. W przypadku postępowań podzielonych na części liczona jest średnia z poszczególnych części zamówienia.

² Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013 – 2014, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2015.

prezentuje wyniki uzyskane podczas badania, pozwalające na lepsze sprofilowanie działań zmierzających do zwiększenia konkurencyjności w zamówieniach publicznych.

II. Metody badawcze

W celu analizy problemu niskiej konkurencyjności w zamówieniach publicznych, Urząd Zamówień Publicznych w okresie od 1 marca do 15 maja 2019 r. przeprowadził badanie dotyczące przyczyn niewielkiego zainteresowania przedsiębiorców zamówieniami publicznymi.

W ankiecie sformułowano pytania dotyczące statusu przedsiębiorstwa (wielkości oraz branży, w której dana firma działa) i pytania identyfikujące bariery zniechęcające przedsiębiorców do udziału w zamówieniach publicznych oraz oczekiwania, których spełnienie spowodowałoby wzrost zainteresowania firm zamówieniami.

Badanie zostało przeprowadzone za pomocą interaktywnego formularza elektronicznego umieszczonego na stronie internetowej Urzędu (formularz on-line pod specjalnym adresem www).

Ankieta miała charakter anonimowy.

Respondenci mogli wskazać do pięciu przyczyn braku lub niskiego zainteresowania udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego z katalogu odpowiedzi zaproponowanych przez Urząd, bądź wskazać inne, niewymienione na liście, przyczyny. Jednocześnie zostali poproszeni o usystematyzowanie w sposób unikalny wybranych przez siebie przyczyn według ich istotności w skali od jeden do pięciu, przy czym ranga 1 oznaczała najmniejszą istotność a ranga 5 – najwyższą.

Podobnie jak w pytaniu o przyczyny braku lub niskiego zainteresowania udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego, przedsiębiorcy mieli możliwość wskazania do pięciu rozwiązań zachęcających do częstszego udziału w postępowaniach z katalogu odpowiedzi zaproponowanych przez Urząd bądź wskazania innych, niewymienionych na liście, rozwiązań. Również w tym przypadku poproszono o usystematyzowanie odpowiedzi w sposób unikalny według ich istotności w skali od 1 (najmniejsza istotność) do 5 (najwyższa istotność).

Przedstawiciele przedsiębiorców uczestniczący w badaniu wskazywali również, jaką branżę reprezentują. W formularzu wymieniono branże wiodące, jednakże przewidziano możliwość dopisania innych.

Aby zachęcić przedsiębiorców do wyrażenia opinii poprzez udzielenie odpowiedzi na pytania badawcze, podjęto działania zmierzające do jak najszerszego informowania o prowadzonym badaniu i celach, jakie dzięki niemu mogą zostać osiągnięte. Promowanie udziału w badaniu odbywało się poprzez realizację działań:

- przesłanie komunikatu o udostępnieniu ankiety do wiodących na rynku mediów przedstawicieli prasy ogólnokrajowej i branżowej (Dziennik Gazeta Prawna, Rzeczpospolita, Puls Biznesu, Gazeta Wyborcza, PAP/gospodarka PAP, Przetargi Publiczne, Monitor Zamówień Publicznych, Zamówienia Publiczne Doradca, Licz i Buduj, prawo.pl, Computerworld);
- skierowanie do podmiotów współpracujących z przedsiębiorcami prośby o zamieszczenie na ich stronach internetowych informacji o prowadzonym przez Urząd badaniu ze wskazaniem linku do ankiety oraz skierowaną do przedsiębiorców zachętą do jej wypełniania. Prośby skierowano zarówno do Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Agencji Rozwoju Przemysłu jak i do organizacji zrzeszających wykonawców – izb gospodarczych i zrzeszeń przedsiębiorców i pracodawców. W sumie prośbę skierowano do około 200 instytucji;
- zaproszenie do wypełnienia ankiety za pośrednictwem platformy zakupowej Marketplanet OnePlace – informacja o ankiecie została przekazana do zarejestrowanych użytkowników platformy w postaci wiadomości e-mail oraz poprzez kanały social media OnePlace;
- wywieszenie na stronie internetowej Urzędu banera z informacją o prowadzonym badaniu, zachęcającego do wzięcia w nim udziału;
- w ogólnodostępnym miejscu w siedzibie Urzędu (IV piętro)
 - umieszczenie na ekranie TV komunikatu z informacją o prowadzonym badaniu, zachęcającego do wzięcia w nim udziału;
 - udostępnienie komputera, który umożliwił bezpośrednie wypełnienie ankiety.

W okresie badawczym na pytania ankietowe odpowiedziało 965 respondentów. Uwagi przedsiębiorców zostały wykorzystane na potrzeby sporządzenia niniejszej analizy.

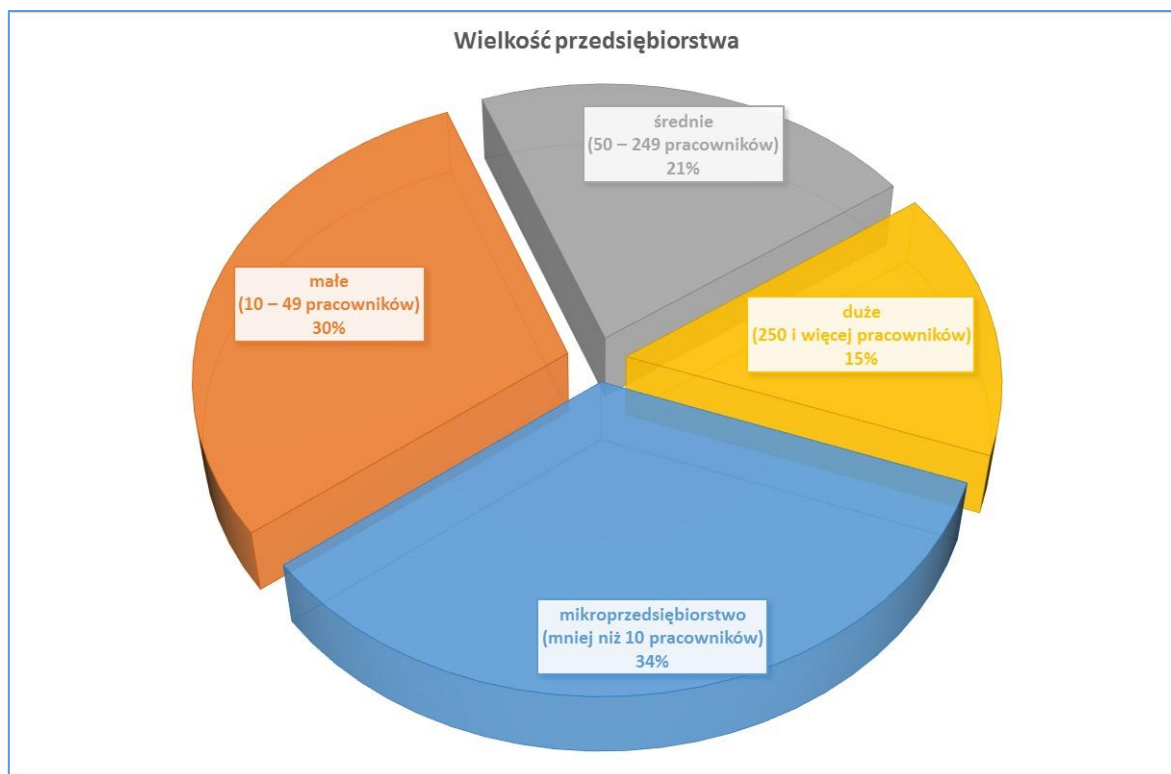
III. Analiza wyników

III.1. Wielkość przedsiębiorstwa

Największy odsetek odpowiadających na pytania, którzy wzięli udział w badaniu stanowili przedstawiciele mikroprzedsiębiorstw (przedsiębiorstw zatrudniających mniej niż 10 pracowników) – 34% respondentów.

Kolejną najliczniejszą grupą interesariuszy badania byli tzw. mali przedsiębiorcy (zatrudniający od 10 do 49 pracowników) – 30%.

Przedsiębiorstwa średnie (zatrudniające od 50 do 249 pracowników) reprezentowało 21% odpowiadających, natomiast pozostałe 15% to przedsiębiorstwa duże (zatrudniające od 250 pracowników).



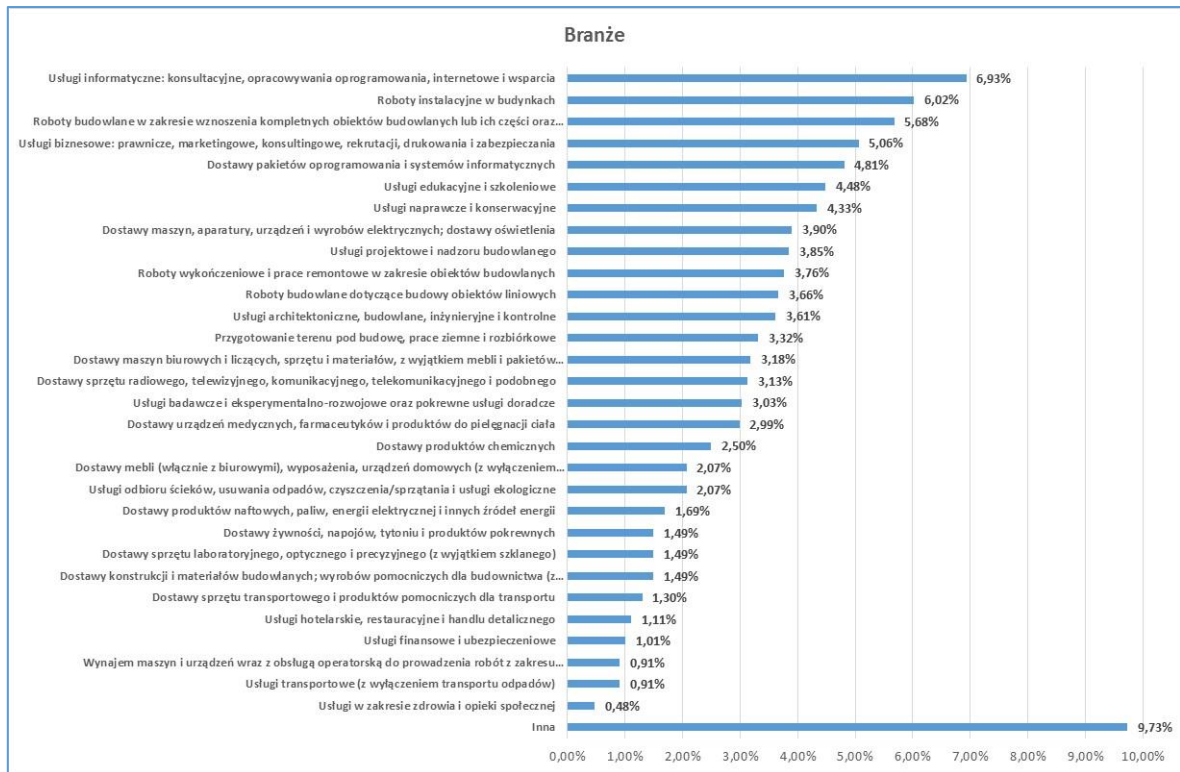
III.2. Obszar ewentualnego zainteresowania zamówieniami publicznymi

Analiza odpowiedzi wskazuje, iż generalnie żadna z branż nie była dominująca wśród badanych przedsiębiorców. W największym odsetku ankietę wypełnili przedstawiciele branży usług informatycznych – prawie 7% respondentów.

Na drugim i trzecim miejscu znalazły się branże związane z robotami budowlanymi: roboty instalacyjne w budynkach oraz roboty budowlane w zakresie wznoszenia kompletnych obiektów budowlanych lub ich części oraz roboty w zakresie inżynierii lądowej i wodnej. Razem branże te wskazało prawie 12% respondentów.

Szeroko pojęte usługi biznesowe reprezentowało nieco ponad 5% przedsiębiorców wypełniających ankietę, natomiast blisko 5% stanowili dostawcy oprogramowania i systemów informatycznych.

Uczestnicy badania jako branżę swojej działalności najrzadziej wskazywali świadczenie usług w zakresie zdrowia i opieki społecznej – niecałe 0,5% ankietowanych (10 ankiet), usług transportowych (z wyłączeniem transportu odpadów) oraz wynajmu maszyn i urządzeń wraz z obsługą operatorską do prowadzenia robót z zakresu budownictwa oraz inżynierii wodnej i lądowej – po niespełna 1% respondentów (po 19 ankiet).



Blisko 10% przedsiębiorców wybrało odpowiedź „Inna” [branża], nie znajdując w zaproponowanym przez Urząd katalogu branży odpowiadającej temu, czym się zajmują.

III.3. Przyczyny braku lub niskiego zainteresowania udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego

III.3.1. Wyniki ogólne

Wyniki ankiet wskazują, że wszystkie wymienione w pytaniu ankietowym przyczyny braku zainteresowania udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego lub jego niskiego poziomu były wybierane przez respondentów. Nie wyróżniono jednak żadnej wiodącej. Najbardziej „popularne” oscylowały w granicach 7% ogółu odpowiedzi, natomiast te najrzadziej wskazywane – w granicach 1% ogółu odpowiedzi.

Należy również zauważyć, że dopisywano inne bariery, które zostały zebrane i pogrupowane według zagadnień (zamieszczono je w końcowej części niniejszego rozdziału).

Jako najczęstszą przyczynę braku lub niskiego zainteresowania przedsiębiorców udziałem w postępowaniach zaznaczano: „cena oferty jest kryterium faktycznie decydującym o wyborze oferty najkorzystniejszej” – 340 razy (7,45% ogółu odpowiedzi).



Dodatkowo ponad 43% respondentów wybierających taką odpowiedź uważało ją za najbardziej istotną. Natomiast nieco ponad 12% odpowiadających oceniało tę przyczynę jako najmniej istotną.

Przyczyna 1.:

Cena jako kryterium faktycznie decydujące o wyborze oferty najkorzystniejszej



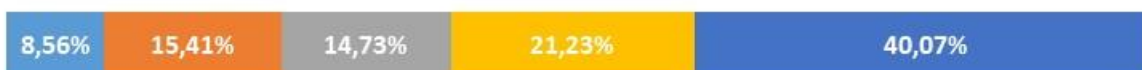
najmniej istotna (1) ... ← ... ranga ... → ... najbardziej istotna (5)

„Opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę” to druga przyczyna braku zainteresowania udziałem w postępowaniach wskazywana przez przedsiębiorców, zaznaczona przez 292 ankietowanych (6,40% ogółu odpowiedzi).

Podobnie, jak w przypadku poprzedniej odpowiedzi, przyczynę tę w 40% przypadków wskazano jako najbardziej istotną. W ponad 21% określono ją również jako przyczynę dosyć istotną, nadając jej rangę 4.

Przyczyna 2.:

Opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę



najmniej istotna (1) ... ← ... ranga ... → ... najbardziej istotna (5)

Jako kolejny czynnik wpływający na małe zainteresowanie zamówieniami publicznymi respondenci wskazywali „realizację dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych” – odpowiedź tę wybrało 262 respondentów (5,74% ogółu).

Jednak w tym przypadku prawie jedna trzecia przedsiębiorców stwierdziła, że nie jest to przyczyna istotna. Za najbardziej istotną uznano ją w niecałych 22% odpowiedzi.

Przyczyna 3.:

Realizacja dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych



najmniej istotna (1) ...

← ... ranga ... →

... najbardziej istotna (5)

„Za krótki czas na przygotowanie oferty” to kolejna odpowiedź, jaką zaznaczyli przedstawiciele przedsiębiorców – 242 ankietowanych (5,30% ogółu odpowiedzi).

Z pozyskanych danych wynika, że „zbyt krótki czas na przygotowanie oferty” był dla części przedsiębiorców ważną przyczyną braku zainteresowania zamówieniami publicznymi (nieco ponad 17% odpowiedzi), a dla części nie ma większego znaczenia – 16% odpowiedzi.

Przyczyna 4.:

Za krótki czas na przygotowanie oferty



najmniej istotna (1) ...

← ... ranga ... →

... najbardziej istotna (5)

Jako piątą w kolejności przyczynę braku zainteresowania przedsiębiorców udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego lub jego niskiego poziomu respondenci wskazali „niekorzystne postanowienia w umowie o zamówienie publiczne”. Ogółem wskazało ją 241 respondentów (5,28% wszystkich odpowiedzi).

Podobnie, jak w przypadku poprzedniej odpowiedzi, ocena znaczenia tej przyczyny rozłożyła się równomiernie. Za najbardziej istotną uznało ją prawie 17% respondentów, za najmniej – prawie 16%.

Przyczyna 5.:

Niekorzystne postanowienia w umowie o zamówienie publiczne



najmniej istotna (1) ...

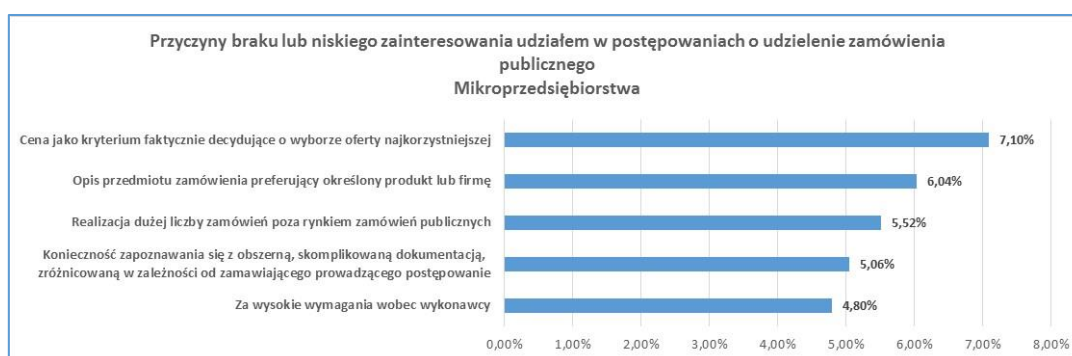
← ... ranga ... →

... najbardziej istotna (5)

Na końcu listy uwarunkowań dotyczących ograniczonego udziału przedsiębiorców w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego znalazły się: „*zapisy dotyczące wykluczenia z udziału w postępowaniu*” (0,46% odpowiedzi), „*problemy z przygotowaniem Jednolitego Europejskiego Dokumentu Zamówienia*” (0,72% odpowiedzi), „*przekonanie o nieskuteczności środków ochrony prawnej*” (0,74% odpowiedzi).

III.3.2. Wyniki z uwzględnieniem wielkości przedsiębiorstwa

W przypadku **mikroprzedsiębiorstw** (zatrudniających mniej niż 10 pracowników) pierwsze trzy przyczyny braku zainteresowania przedsiębiorców udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego lub jego niskiego poziomu pokrywały się z przyczynami, które wynikały z ogółu odpowiedzi.

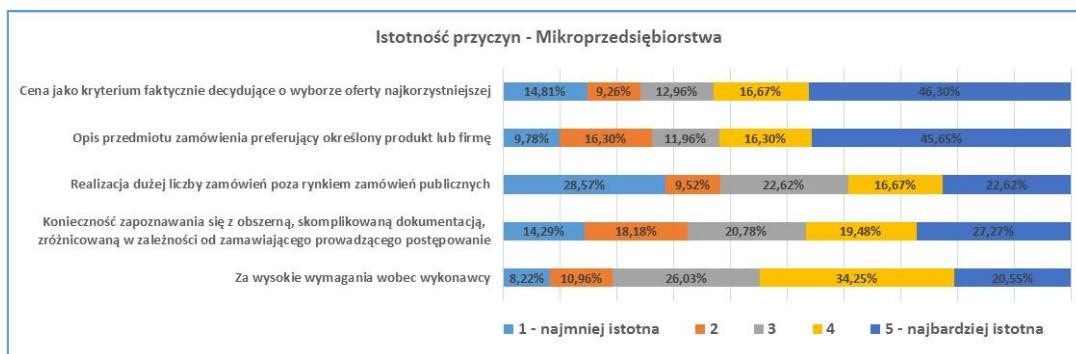


Podobnie jak ogół wykonawców, mikroprzedsiębiorcy byli przekonani, że „*cena oferty jest kryterium faktycznie decydującym o wyborze oferty najkorzystniejszej*” – odpowiedź taką wskazano 108 razy (7,10% ogółu odpowiedzi). „*Opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę*” zaznaczono 92 razy (6,04% ogółu odpowiedzi), a „*realizację dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych*” wskazano 84 razy (5,52% ogółu odpowiedzi).

Natomiast w przypadku czwartej w kolejności przyczyny mikroprzedsiębiorcy, odmiennie od ogółu, zaznaczali „*konieczność zapoznawania się z obszerną, skomplikowaną dokumentacją, zróżnicowaną w zależności od zamawiającego prowadzącego postępowanie*”. Odpowiedź taką wskazało 77 respondentów (5,06% ogółu odpowiedzi).

Piątą w kolejności przyczyną w przypadku mikroprzedsiębiorstw były „*za wysokie wymagania wobec wykonawcy*” – 73 odpowiedzi (4,80%).

Wśród odpowiedzi udzielonych przez przedstawicieli mikroprzedsiębiorstw „*cena, jako kryterium faktycznie decydującego o wyborze oferty najkorzystniejszej*” oraz „*opis przedmiotu zamówienia preferującego określony produkt lub firmę*” w ok. 46% ocenione zostały jako przyczyny najbardziej istotne.



„Realizację dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych”, podobnie jak w odpowiedziach ogółem, w prawie 30% uznano w grupie mikroprzedsiębiorców za istotną barierę w ubieganiu się o zamówienia publiczne, ale jednocześnie prawie 23% respondentów tej grupy uznało tę przyczynę za najbardziej istotną.

„Konieczność zapoznawania się z obszerną, skomplikowaną dokumentacją, zróżnicowaną w zależności od zamawiającego prowadzącego postępowanie” w 27% wybrano jako najbardziej istotną.

„Za wysokie wymagania wobec wykonawcy” w prawie 81% odpowiedzi określono w przedziale od 3 – 5 czyli od istotnej do najbardziej istotnej.

Podobnie w przypadku **przedsiębiorstw małych** (zatrudniających od 10 do 49 pracowników) pierwsze trzy przyczyny braku lub niskiego zainteresowania przedsiębiorców udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego pokrywały się z wyborami ogółu respondentów.

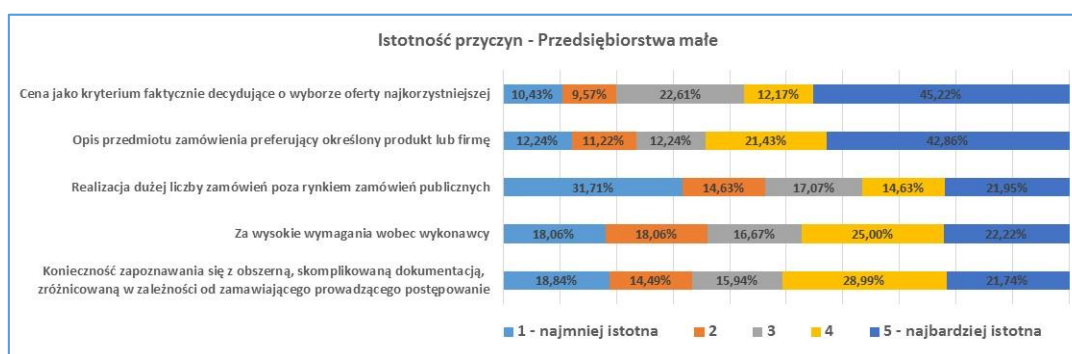


Analogicznie jak inni respondenci mali przedsiębiorcy prezentowali pogląd, że „cena oferty jest kryterium faktycznie decydującym o wyborze oferty najkorzystniejszej” – odpowiedź wskazana 115 razy (8,31% wszystkich odpowiedzi). Drugą przyczynę („opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę”) zaznaczono 98 razy (7,08% ogółu odpowiedzi), a „realizację dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych” – 82 razy (5,92% ogółu odpowiedzi).

Kolejne dwie przyczyny w tej grupie respondentów były tożsame ze wskazywanymi przez mikroprzedsiębiorców, jednak w odwrotnej kolejności. Za czwartą przyczynę uznano „za wysokie wymagania wobec wykonawcy” (72

odpowiedzi; 5,20%), za piątą – „konieczność zapoznawania się z obszerną, skomplikowaną dokumentacją, zróżnicowaną w zależności od zamawiającego prowadzące postępowanie” (69 odpowiedzi; 4,99%).

Podobnie jak w przypadku ogółu, przedstawiciele małych przedsiębiorstw uznali, że „cena jako kryterium faktycznie decydujące o wyborze oferty najkorzystniejszej” oraz „opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę” to najbardziej istotne przyczyny braku lub niskiego zainteresowania przedsiębiorców udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego. W obydwu tych przypadkach ponad 42% wskazań to „najbardziej istotne”.



„Realizację dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych”, jak w odpowiedziach ogółem, prawie 32% małych przedsiębiorców oznaczyło jako przyczynę nieistotną, ale jednocześnie prawie 22% respondentów uznało ją za najbardziej istotną.

Rozkład istotności pozostałych dwóch przyczyn był podobny do odpowiedzi ogółu i mikroprzedsiębiorców.

W grupie **przedsiębiorstw średnich** (zatrudniających od 50 do 249 pracowników), odmiennie od pozostałych, jako pierwszą przyczynę braku lub niskiego zainteresowania udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego wskazywano „zbyt wysokie kary umowne”. Odpowiedź taką zaznaczyło 75 respondentów (7,74% wszystkich odpowiedzi).

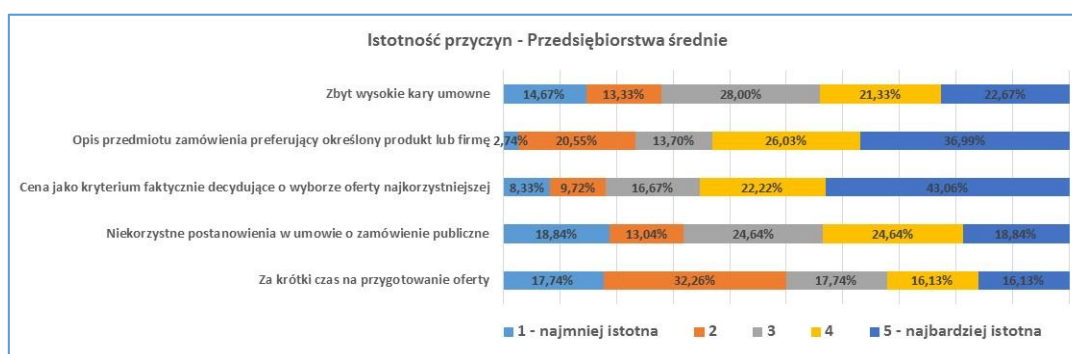
Jako drugą w hierarchii przyczynę przedsiębiorcy średni, podobnie jak pozostali, wybierali „opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę” – 73 odpowiedzi (7,53% ogółu odpowiedzi).

W dalszej kolejności wskazywano „cenę oferty jako kryterium faktycznie decydujące o wyborze oferty najkorzystniejszej” – 72 odpowiedzi (7,43%).



Na następnych miejscach uplasowały się przyczyny związane z „niekorzystnymi postanowieniami w umowie o zamówienie publiczne” – 69 odpowiedzi (7,12%) oraz „za krótki czas na przygotowanie oferty” – 62 odpowiedzi (6,40%).

Zauważyć należy, że pomimo największej liczby odpowiedzi dotyczących „zbyt wysokich kar umownych” tylko niecałe 23% respondentów uznało tę przyczynę za najistotniejszą.

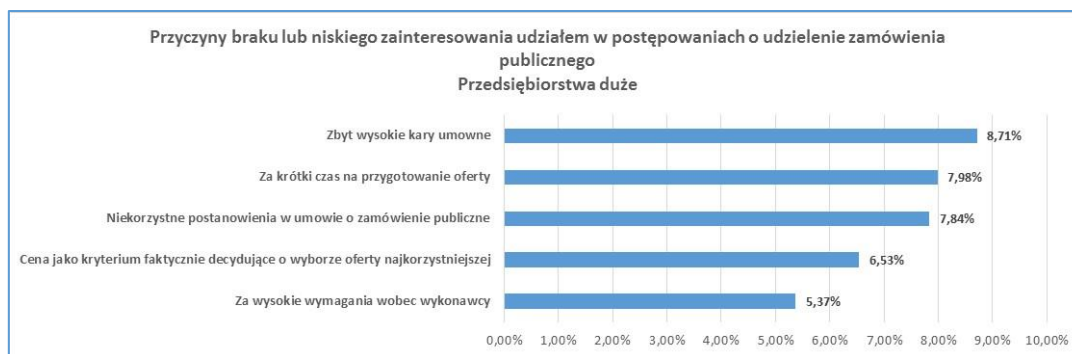


Natomiast „opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę” w 37% odpowiedzi uznano za najbardziej istotny czynnik.

Podobnie w przypadku trzeciej z kolei przyczyny – „cena oferty jest kryterium faktycznie decydującym o wyborze oferty najkorzystniejszej” – 43% respondentów uważało ją za najistotniejszą.

Pozostałe: „niekorzystne postanowienia w umowie o zamówienie publiczne” oraz „za krótki czas przygotowania oferty” oceniono jako najmniej istotne – odpowiednio niecałe 19% i niecałe 18% ogółu odpowiedzi, ale też najbardziej istotne – odpowiednio niecałe 19% i nieco ponad 16% wszystkich odpowiedzi.

Przedstawiciele **przedsiębiorstw dużych** (zatrudniających powyżej 249 pracowników), analogicznie jak przedsiębiorstw średnich, za wiodącą przyczyną braku lub niskiego zainteresowania udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego uznali „zbyt wysokie kary umowne”. Taką odpowiedź wybrało 60 ankietowanych, co stanowiło 8,71% wszystkich odpowiedzi.



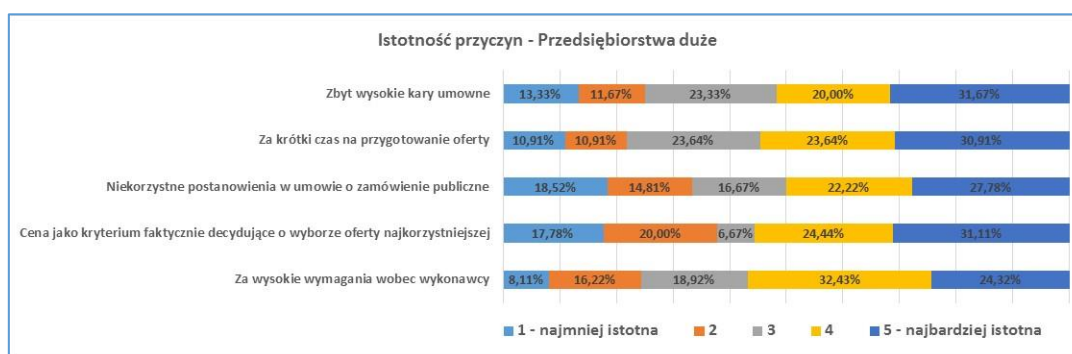
„Za krótki czas na przygotowanie oferty” jako drugi pod względem ważności wskazało 55 osób (7,98%).

W dalszej kolejności zostały podane przyczyny związane z „niekorzystnymi postanowieniami w umowie o zamówienie publiczne” – 54 odpowiedzi (7,84%).

Dopiero na czwartym miejscu znalazła się „cena oferty, jako kryterium faktycznie decydujące o wyborze oferty najkorzystniejszej” – 45 odpowiedzi co stanowiło 6,53% ogółu.

Piątą w rankingu przyczynę braku lub niskiego zainteresowania dużych przedsiębiorców udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego stanowią „za wysokie wymagania wobec wykonawcy”. Odpowiedzi takiej udzieliło 37 respondentów (5,37%).

Uwzględniając ocenę przyczyn: „zbyt wysokie kary umowne” oraz „za krótki czas na przygotowanie oferty”, ustalono, że około 31% respondentów uznało je za najbardziej istotne.



„Niekorzystne postanowienia w umowie o zamówienie publiczne” przedstawiciele dużych przedsiębiorstw w 28% określili jako najistotniejsze, a niecałe 19% jako najmniej istotne.

Podobnie jak w przypadku odpowiedzi przedstawicieli innych rodzajów przedsiębiorstw, „cena oferty jest kryterium faktycznie decydującym o wyborze oferty najkorzystniejszej” została oceniona jako najbardziej istotna przyczyna w największej liczbie odpowiedzi – nieco ponad 31%.

Ponad 24% respondentów reprezentujących duże przedsiębiorstwa „za wysokie wymagania wobec wykonawcy” potraktowało jako przyczynę najistotniejszą lub istotną – 32%.

III.3.3. Wyniki z uwzględnieniem branż

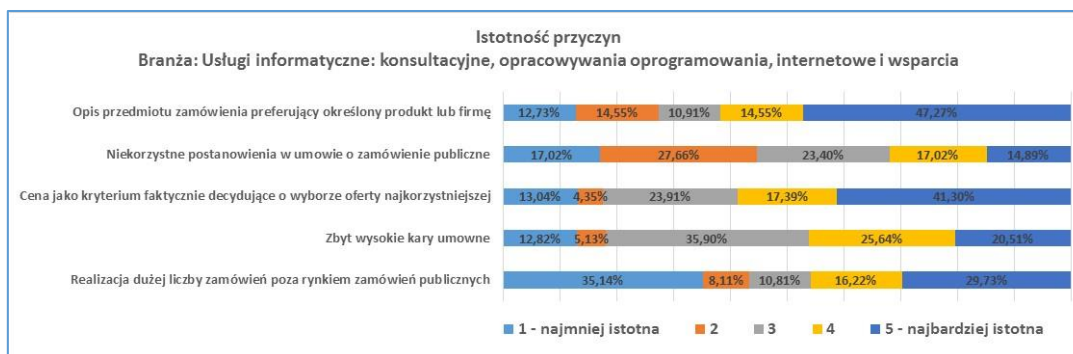
Branżą najczęściej reprezentowaną przez uczestników badania były **usługi informatyczne: konsultacyjne, opracowania oprogramowania, internetowe i wsparcia** (144 ankiety, 6,93% ogółu). Przedstawiciele tego sektora jako najczęstszą przyczynę braku lub niskiego zainteresowania udziałem w postępowaniach wskazali „*opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę*” – 55 odpowiedzi (7,77%).



Do udziału w postępowaniach o zamówienie publiczne zniechęcały ich również „*niekorzystne postanowienia w umowie o zamówienie publiczne*” – 47 odpowiedzi (6,64%); „*cena jako kryterium faktycznie decydujące o wyborze oferty najkorzystniejszej*” – 46 odpowiedzi (6,50%); „*zbyt wysokie kary umowne*” – 39 odpowiedzi (5,51%) oraz „*realizacja dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych*” – 37 odpowiedzi (5,23%).

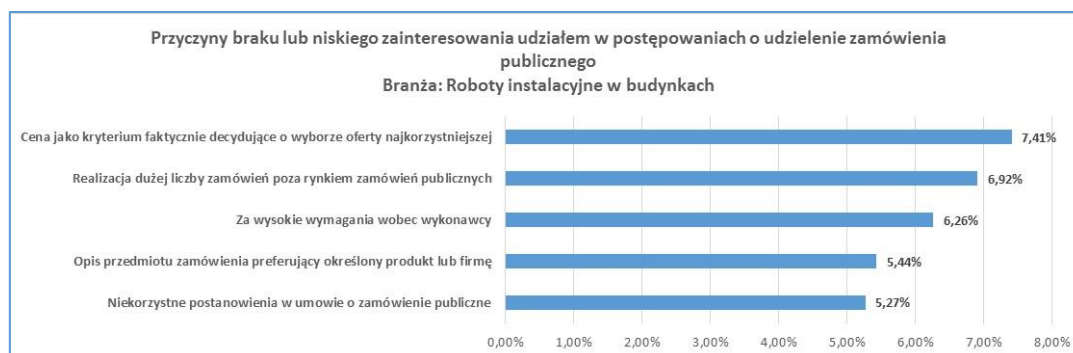
Za najbardziej istotną przyczynę braku zainteresowania publicznymi kontraktami uznano „*opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę*” – nieco ponad 47% respondentów. Na kolejnych pozycjach kwalifikowano:

- 1) „*cenę jako kryterium faktycznie decydujące o wyborze oferty najkorzystniejszej*” – przyczyna najbardziej istotna według 41% osób zaznaczających tę odpowiedź,
- 2) „*realizację dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych*” – najbardziej istotna przyczyna w prawie 30% odpowiedzi ale jednocześnie najmniej istotna – w 35% odpowiedzi,
- 3) „*zbyt wysokie kary umowne*” – najbardziej istotna w 21% odpowiedzi,
- 4) „*niekorzystne postanowienia w umowie o zamówienie publiczne*” – z poziomem niecałych 15% wskazań jako przyczyna najbardziej istotna.



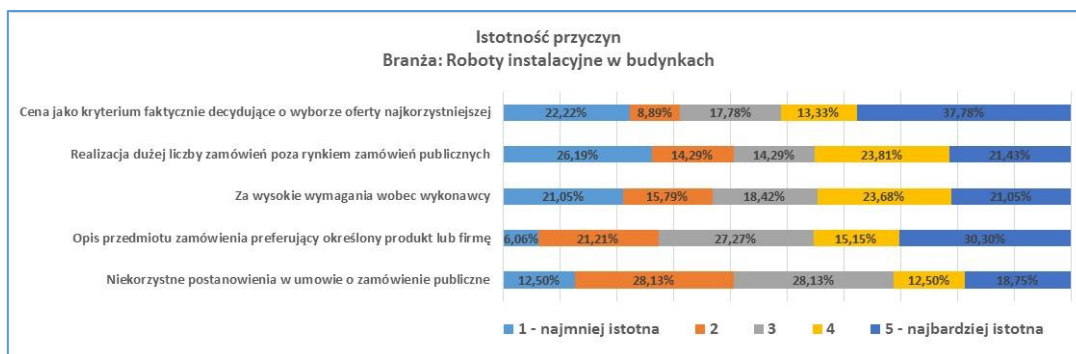
Kolejną, najbardziej liczną grupą respondentów biorących udział w badaniu stanowili przedstawiciele branży: **roboty instalacyjne w budynkach** – 125 wypełnionych ankiet (6,02%).

Przedsiębiorcy tej grupy jako wiodącą przyczynę braku lub niskiego zainteresowania udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego uznali „*cenę jako kryterium faktycznie decydujące o wyborze oferty najkorzystniejszej*”. Taką odpowiedź wybrało 45 ankietowanych, co stanowiło 7,41% wszystkich odpowiedzi.



„*Realizacja dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych*” została wskazana jako druga przyczyna (42 odpowiedzi, 6,92%), a na kolejnych miejscach podano: „*za wysokie wymagania wobec wykonawcy*” – 38 odpowiedzi, 6,26%; „*opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę*” – 33 odpowiedzi, 5,44% oraz „*niekorzystne postanowienia w umowie o zamówienie publiczne*” – 32 odpowiedzi, 5,27%.

W przypadku podmiotów wykonujących roboty instalacyjne w budynkach odpowiedź „*cena jako kryterium faktycznie decydujące o wyborze oferty najkorzystniejszej*” nie tylko była wybierana najczęściej ale również poziom jej istotności został określony najwyżej – w prawie 38% przypadków.

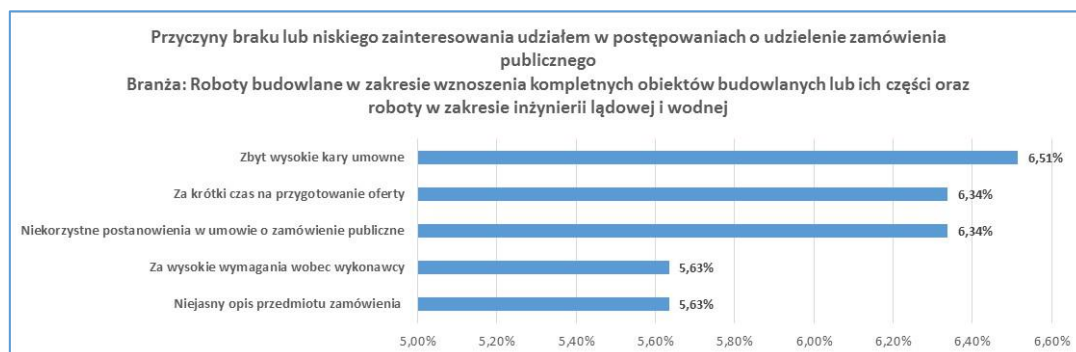


Wśród kolejnych przyczyn typowano:

- 1) „realizację dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych” – 21% odpowiedzi z kwalifikacją najbardziej istotna i w prawie 24% odpowiedzi – dosyć istotna ale jednocześnie ponad 26% respondentów stwierdziło, że jest to przyczyna najmniej istotna,
- 2) „za wysokie wymagania wobec wykonawcy” – najbardziej istotna jak i najmniej istotna – 21% wskazań.
- 3) „opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę” – ponad 30% respondentów uznało ją za najbardziej istotną przyczyną braku lub niskiego zainteresowania udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego.
- 4) „niekorzystne postanowienia w umowie o zamówienie publiczne” – niecałe 19% respondentów określiło tę przyczynę jako najbardziej istotną.

Trzecią w kolejności najliczniej reprezentowaną w badaniu branżą były: **roboty budowlane w zakresie wznoszenia kompletnych obiektów budowlanych lub ich części oraz roboty w zakresie inżynierii lądowej i wodnej** – 118 wypełnionych ankiet (5,68%).

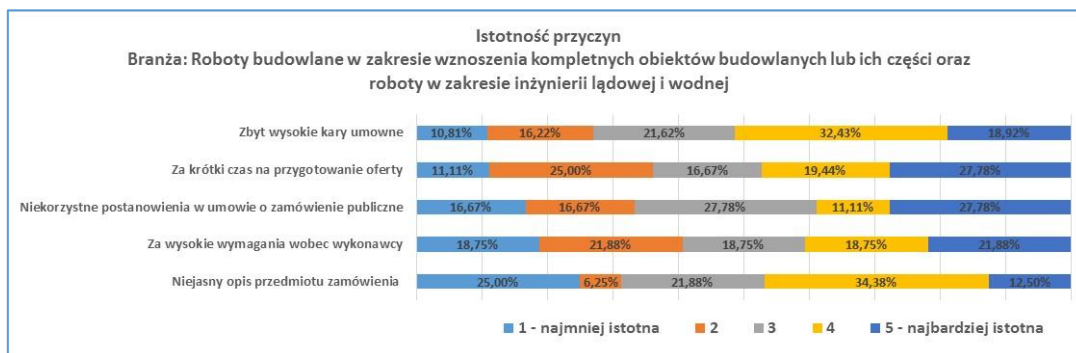
Przedstawiciele tej branży uznali, iż za brak lub niskie zainteresowanie udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego odpowiadały „zbyt wysokie kary umowne” – 37 odpowiedzi, 6,51%.



W dalszej kolejności zaznaczono: „za krótki czas na przygotowanie oferty” oraz „niekorzystne postanowienia w umowie o zamówienie publiczne” – po 36 odpowiedzi, po 6,34%.

Jako czwartą i piątą przyczynę wskazywano „za wysokie wymagania wobec wykonawcy” i „niejasny opis przedmiotu zamówienia” – po 32 odpowiedzi, po 5,63%.

Mimo największej liczby odpowiedzi dotyczących „zbyt wysokich kar umownych” tylko niecałe 19% ankietowanych określiło tę przyczynę jako najistotniejszą, a ponad 32% respondentów jako dosyć istotną.



„Za krótki czas na przygotowanie oferty” oraz „niekorzystne postanowienia w umowie o zamówienie publiczne” prawie 28% ankietowanych potraktowało jako przyczyny najbardziej istotne.

Kolejne najbardziej istotne przyczyny wskazane w tej grupie respondentów to : „za wysokie wymagania wobec wykonawcy” – blisko 22%, „niejasny opis przedmiotu zamówienia” – 12% odpowiedzi. W przypadku tej ostatniej przyczyny, 34% respondentów uznało ją również jako dosyć istotną ale jednocześnie 25% wybrało ocenę: najmniej istotna.

Czwartą branżą, która miała największą reprezentację w badaniu, były **usługi biznesowe: prawnicze, marketingowe, konsultingowe, rekrutacji, drukowania i zabezpieczania** – 105 wypełnionych ankiet (5,06%).

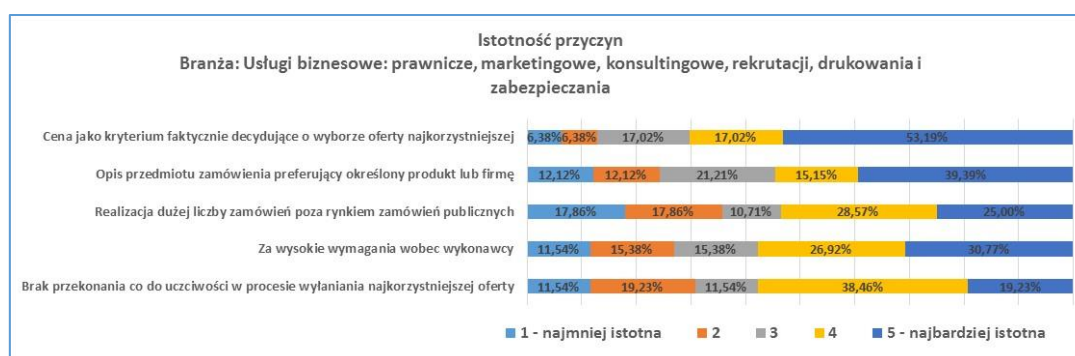
W przypadku tej branży najczęściej wskazywaną barierą była „cena jako kryterium faktycznie decydujące o wyborze oferty najkorzystniejszej” – 47 osób, 9,71%.

Druga to „opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę” – wybrana przez 33 osoby, tj. 6,82% odpowiedzi.

Na kolejnych miejscach znalazły się: „realizacja dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych” – 28 odpowiedzi (5,79%); „za wysokie wymagania wobec wykonawcy” oraz „brak przekonania co do uczciwości w procesie wyłaniania najkorzystniejszej oferty” – po 26 odpowiedzi (po 5,37%).



W przypadku tej branży, pierwsza na liście przyczyna została wskazana również jako najbardziej istotna – ponad 53% odpowiedzi.



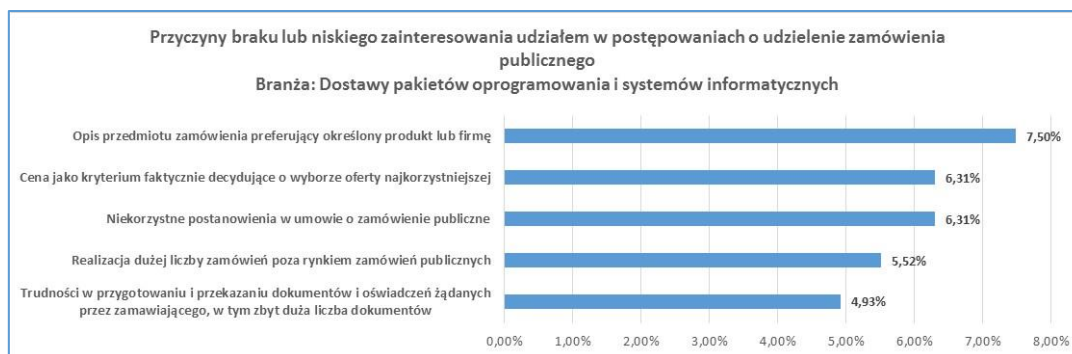
Najwyższy poziom istotności „*opisowi przedmiotu zamówienia preferującemu określony produkt lub firmę*” przyznało nieco ponad 39% respondentów, natomiast „*realizacji dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych*” – 25% badanych.

„*Za wysokie wymagania wobec wykonawcy*” w niecałych 31% zostało zakwalifikowane jako przyczyna najbardziej istotna, a „*brak przekonania co do uczciwości w procesie wylaniania najkorzystniejszej oferty*” – w 19%.

Jako piąta co do liczby odpowiedzi w badaniu uplasowała się branża: **dostawy pakietów oprogramowania i systemów informatycznych** – 100 wypełnionych ankiet (4,81%).

Wśród przedstawicieli tej branży najczęściej, jako przyczynę braku lub niskiego zainteresowania udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego, wskazywano „*opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę*” – 38 (7,50%).

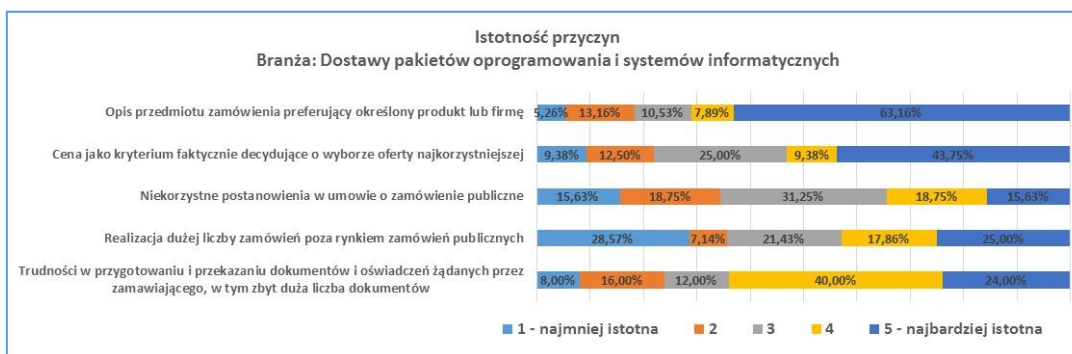
Kolejne bariery to: „*cena jako kryterium faktycznie decydujące o wyborze oferty najkorzystniejszej*” oraz „*niekorzystne postanowienia w umowie o zamówienie publiczne*” – po 32 wskazania (po 6,31%).



Przeszkodę w postaci „realizacji dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych” wskazało 28 podmiotów (5,52%) a „trudności w przygotowaniu i przekazaniu dokumentów i oświadczeń żądanych przez zamawiającego, w tym zbyt duża liczba dokumentów” – 25 (4,93%).

Przedstawiciele branży: dostawa pakietów oprogramowania i systemów informatycznych ustalili następujący ranking istotności przyczyn zniechęcających do udziału w rynku zamówień publicznych:

- 1) „opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę” – najbardziej istotna dla ponad 63% respondentów,



- 2) „cena jako kryterium faktycznie decydujące o wyborze oferty najkorzystniejszej” – najbardziej istotna dla prawie 44% respondentów,
- 3) „niekorzystne postanowienia w umowie o zamówienie publiczne” – najbardziej istotna – 15,63% i jednocześnie, w takim samym odsetku, jako przyczyna najmniej istotna,
- 4) „realizacja dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych” – przyczyna najbardziej istotna – 25% respondentów ale jednocześnie ponad 28% określiło poziom istotności tej przyczyny jako najmniej ważny,
- 5) „trudności w przygotowaniu i przekazaniu dokumentów i oświadczeń żądanych przez zamawiającego, w tym zbyt duża liczba dokumentów” – najbardziej istotna – 24% osób, dosyć istotna – 40%.

W przypadku pozostałych branż (ich przedstawiciele wypełnili po mniej niż 100 ankiet) jako najczęstszą przyczynę braku lub niskiego zainteresowania przedsiębiorców udziałem w postępowaniach zaznaczano odpowiedzi:

1. *„Realizacja dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych”*

Jako najważniejszą przyczynę odpowiedź tę wskazali przedstawiciele pozostałych 9 branż (36%) takich, jak:

- dostawy produktów naftowych, paliw, energii elektrycznej i innych źródeł energii,
- dostawy mebli (włącznie z biurowymi), wyposażenia, urządzeń domowych (z wyłączeniem oświetlenia) i środków czyszczących,
- dostawy konstrukcji i materiałów budowlanych; wyrobów pomocniczych dla budownictwa (z wyjątkiem aparatury elektrycznej),
- roboty budowlane dotyczące budowy obiektów liniowych,
- roboty wykończeniowe i prace remontowe w zakresie obiektów budowlanych,
- wynajem maszyn i urządzeń wraz z obsługą operatorską do prowadzenia robót z zakresu budownictwa oraz inżynierii wodnej i lądowej,
- usługi transportowe (z wyłączeniem transportu odpadów),
- usługi finansowe i ubezpieczeniowe,
- usługi projektowe i nadzoru budowlanego.

2. *„Cena jako kryterium faktycznie decydujące o wyborze oferty najkorzystniejszej”*

Jako najważniejsza została zakwalifikowana przez przedstawicieli branż (24%) takich, jak:

- dostawy sprzętu transportowego i produktów pomocniczych dla transportu,
- usługi naprawcze i konserwacyjne,
- usługi hotelarskie, restauracyjne i handlu detalicznego,
- usługi architektoniczne, budowlane, inżynieryjne i kontrolne,
- usługi badawcze i eksperymentalno-rozwojowe oraz pokrewne usługi doradcze,
- usługi edukacyjne i szkoleniowe.

3. *„Opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę”*

Najwyższy poziom istotności został przyznany przez przedstawicieli 6 branż (24%):

- dostawy produktów chemicznych,
- dostawy maszyn biurowych i liczących, sprzętu i materiałów, z wyjątkiem mebli i pakietów oprogramowania,
- dostawy maszyn, aparatury, urządzeń i wyrobów elektrycznych; dostawy oświetlenia,
- dostawy sprzętu radiowego, telewizyjnego, komunikacyjnego, telekomunikacyjnego i podobnego,
- dostawy urządzeń medycznych, farmaceutyków i produktów do pielęgnacji ciała,

- dostawy sprzętu laboratoryjnego, optycznego i precyzyjnego (z wyjątkiem szklanego).
4. „Za krótki czas na przygotowanie oferty” (dwie branże, 8%)
Za najważniejszą uznali ją przedstawiciele branż:
- dostawy żywności, napojów, tytoniu i produktów pokrewnych,
 - usługi odbioru ścieków, usuwania odpadów, czyszczenia/sprzątania i usługi ekologiczne.
5. „Za wysokie wymagania wobec wykonawcy” (jedna branża, 4%)
Najistotniejsza dla przedstawicieli branży: przygotowanie terenu pod budowę, prace ziemne i rozbiórkowe.
6. „Zbyt wysokie kary umowne” (jedna branża, 4%)
Jako najważniejsza wskazana przez przedstawicieli branży: usługi w zakresie zdrowia i opieki społecznej.

III.4. Zachęty do częstszego udziału w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego

III.4.1. Wyniki ogólne

W ramach prowadzonego badania respondenci poproszeni zostali o wskazanie oczekiwań, które zmieniłyby niekorzystną tendencję niskiego zainteresowania rynkiem zamówień publicznych.

Wszystkie zaproponowane w ankiecie odpowiedzi wymieniające korzystne rozwiązania oddziałujące na zwiększenie zainteresowania przedsiębiorców udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego zostały wybrane przez respondentów. Część z nich skorzystała z możliwości dopisania kolejnych propozycji, które zebrane i pogrupowane według zagadnień zamieszczono w końcowej części niniejszego rozdziału.

Z uzyskanych danych wynika, że zdaniem wszystkich respondentów najważniejszym rozwiązaniem, które może pozytywnie wpłynąć na zwiększenie zainteresowania przedsiębiorców udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego jest „*uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu*”.



Taką odpowiedź zaznaczono 471 razy, co stanowiło prawie 11% ogółu, z czego ponad 39% ankietowanych przyznało tu rangę „najbardziej istotne”, a ponad 27% – „dosyć istotne”.

Rozwiązanie 1.:

Uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu



najmniej istotne (1) ...

← ... ranga ... →

... najbardziej istotne (5)

Kolejne wskazane przez respondentów rozwiązanie, które zachęciłoby przedsiębiorców do udziału w postępowaniach, to „zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych”. Wybrało je 354 przedsiębiorców (8,25% odpowiedzi ogółem), przy czym jako najbardziej istotne zostało ono ocenione przez prawie 43% odpowiadających. Blisko 14% osób stwierdziło, że wprawdzie jest to zachęta do zwiększenia zainteresowania udziałem w postępowaniach, jednakże najmniej istotna.

Rozwiązanie 2.:

Zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych



najmniej istotne (1) ...

← ... ranga ... →

... najbardziej istotne (5)

„Proste, czytelne przepisy” skłaniające do zainteresowania zamówieniami publicznymi wyróżniło 307 osób (7,15% odpowiedzi). Spośród nich niewiele ponad 18% uznało je za najbardziej istotne, a nieco ponad 22% – za dosyć istotne.

Rozwiązanie 3:
Proste, czytelne przepisy



najmniej istotne (1) ... ← ... ranga ... → ... najbardziej istotne (5)

Czwartym w rankingu motywatorem do udziału w rynku zamówień publicznych została „*gwarancja waloryzacji ceny/kosztów*”. Odpowiedź taką zaznaczono 305 razy co stanowiło 7,11% wszystkich odpowiedzi.

Dla 22% osób było to najbardziej istotne, a dla 25% – dosyć istotne rozwiązanie.

Rozwiązanie 4:
Gwarancja waloryzacji ceny/kosztów



najmniej istotne (1) ... ← ... ranga ... → ... najbardziej istotne (5)

Kolejne, piąte rozwiązanie wybierane przez ankietowanych dotyczyło „*większej elastyczności zmiany umów*”. Wybrały je 303 osoby, tj. 7,06%.

Tylko niecałe 15% odpowiadających uznało tę pozycję za najbardziej istotną. Natomiast po 27% respondentów przypisało jej ocenę na poziomie „dosyć istotne” albo „istotne”.

Rozwiązanie 5:
Większa elastyczność zmiany umów



najmniej istotne (1) ... ← ... ranga ... → ... najbardziej istotne (5)

Z wypełnionych ankiet wynika również, że na końcu listy rozwiązań, które zachęciłyby przedsiębiorców do częstszego udziału w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego, znalazły się takie rozwiązania, jak: „*jednoznaczne określenie sytuacji dotyczących zatrzymania wadium*” (0,98% wskazań), „*skrócenie i uproszczenie ogłoszeń*” (2,80% odpowiedzi) oraz „*wydłużenie okresu obowiązku udzielania przez zamawiających wyjaśnień do specyfikacji istotnych warunków zamówienia*” (2,84% odpowiedzi).

III.4.2. Wyniki z uwzględnieniem wielkości przedsiębiorstwa

W przypadku **mikroprzedsiębiorstw** (zatrudniających mniej niż 10 pracowników) pierwsze trzy rozwiązania zachęcające przedsiębiorców do udziału w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego pokrywały się z wyborami ogółu respondentów. Różnica polegała jednak na kolejności ich wskazania.

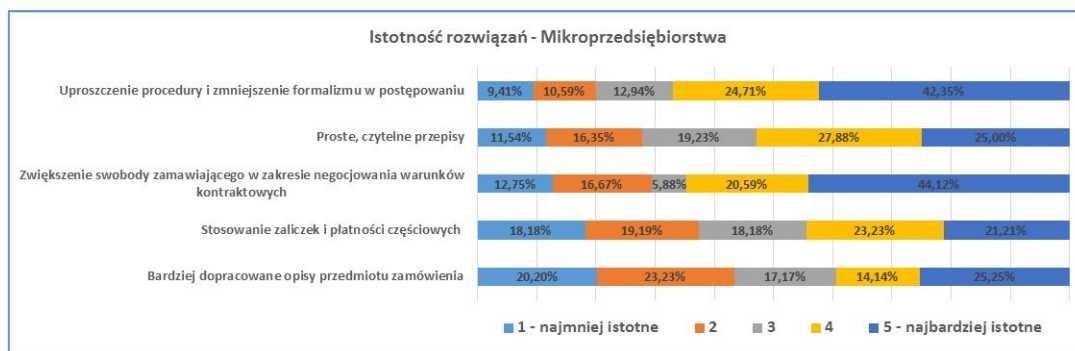


Mikroprzedsiębiorcy, podobnie jak wszyscy wykonawcy, za najważniejsze uznali „*uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu*”. Odpowiedź taką zaznaczyło 170 respondentów (11,98% ogółu odpowiedzi). Kolejną przywoływaną zachętą były „*proste, czytelne przepisy*” – zaznaczono ją 104 razy, co stanowiło 7,33% wszystkich odpowiedzi (w przypadku ogółu odpowiedzi – jako trzecia z odsetkiem 7,11% odpowiedzi). Na trzeciej pozycji uplasował się wybór dotyczący „*zwiększenia swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych*” – wskazany 102 razy (7,19% wszystkich odpowiedzi). W przypadku ogółu odpowiedzi zachęta ta była wskazana jako druga z odsetkiem 8,25%.

Dla mikroprzedsiębiorców ważne były również zachęty w postaci „*stosowania zaliczek i płatności częściowych*” oraz „*bardziej dopracowane opisy przedmiotu zamówienia*” – po 99 wskazań (po 6,98% ogółu odpowiedzi).

Wskazana grupa przedsiębiorców za najbardziej istotny czynnik motywujący uznała „*uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu*” – ponad 42% ankietowanych; natomiast za dosyć istotny – kolejne 25%.

„*Proste, czytelne przepisy*” jako najbardziej istotne oceniło 25% respondentów, a 28% jako dosyć istotne.



Ponad 44% mikroprzedsiębiorców za najbardziej istotne uważało „*zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych*”, ale jednocześnie prawie 13% ankietowanych zaznaczających tę odpowiedź uznało ją za najmniej istotną.

W przypadku „*zaliczek i płatności częściowych*” nieco ponad 21% ankietowanych wskazało ocenę „najbardziej istotne”, a kolejne 23% – „dosyć istotne”.

Rozwiązanie „*bardziej dopracowane opisy przedmiotu zamówienia*” określono jako najbardziej istotne w nieco ponad 25% odpowiedzi, a w 20% odpowiedzi jako najmniej istotne.

Reprezentanci **małych przedsiębiorstw** (zatrudniających od 10 do 49 pracowników) spośród czynników zachęcających do udziału w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego wybierali takie same odpowiedzi jak pozostali ankietowani.

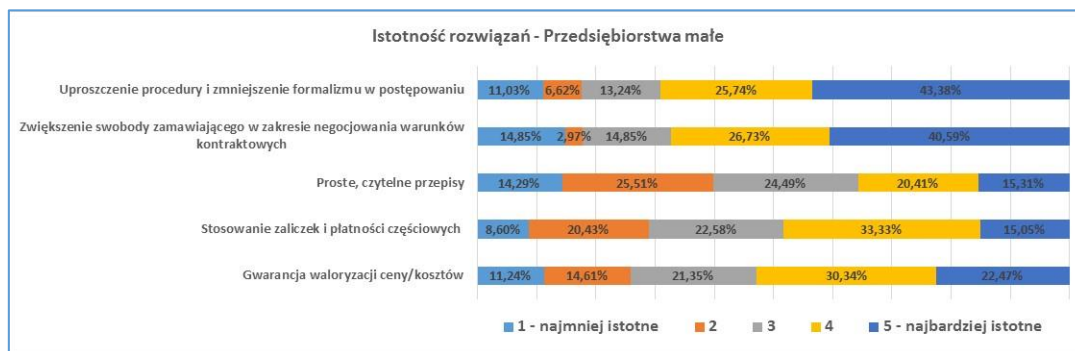


Analogicznie jak w przypadku ogółu oraz mikroprzedsiębiorców, mali przedsiębiorcy za najważniejsze uznali „*uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu*”. Sformułowanie to zaznaczono 136 razy (10,63% ogółu odpowiedzi). Kolejnym wybieranym rozwiązaniem było „*zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych*” – 101 wskazań (7,90% wszystkich odpowiedzi). Następnie zaś (podobnie jak dla ogółu) „*proste, czytelne przepisy*” – zaznaczono je 98 razy (7,66% ogółu).

Mali przedsiębiorcy (podobnie jak mikroprzedsiębiorcy) na czwartym miejscu wymieniali „*stosowanie zaliczek i płatności częściowych*” – 93 odpowiedzi (7,27% ogółu).

W 89 przypadkach (6,69% ogółu) zaznaczono „*gwarancję waloryzacji ceny/kosztów*”.

Jako najbardziej istotne – ponad 43% oraz dosyć istotne – prawie 26% ankietowanych określiło „*uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu*”.



Podobnie duża część respondentów „*zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych*” oceniła na poziomie: najbardziej istotne – 40% oraz dosyć istotne – prawie 27%.

Nieco inny poziom istotności przypisano trzeciemu w kolejności rozwiązaniu – „*proste, czytelne przepisy*”, które zostało uznane za najbardziej istotne w nieco ponad 15%, zaś za najmniej istotne – w nieco ponad 14% odpowiedzi.

15% przedstawicieli małych przedsiębiorstw oznaczyło jako najbardziej istotne „*stosowanie zaliczek i płatności częściowych*”, ale jednocześnie jedna trzecia odpowiedzi wskazywała, że rozwiązanie to jest dla wykonawców dosyć istotne.

W przypadku „*gwarancji waloryzacji ceny/kosztów*” 22% respondentów uznało je za najbardziej istotne rozwiązanie, a 30% za dosyć istotne.

Analiza odpowiedzi reprezentantów **średnich przedsiębiorstw** (zatrudniających od 50 do 249 pracowników) wykazała, że na pierwszym miejscu, podobnie jak we wszystkich wcześniejszych grupach przedsiębiorstw, ulokowano rozwiązanie dotyczące „*uproszczenia procedury i zmniejszenia formalizmu w postępowaniu*”. Wybrało je 89 osób z tej grupy (9,73% ogółu odpowiedzi).

W następnej kolejności zaznaczano „*zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych*” – 88 wskazań (9,62% ogółu odpowiedzi).

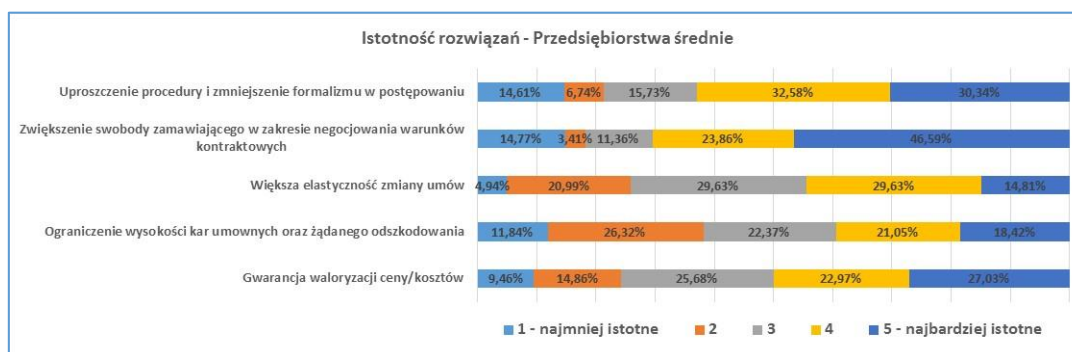
„*Większa elastyczność zmiany umów*” znalazła się na trzecim miejscu i była wybierana 81 razy (8,85% wszystkich odpowiedzi).

Za ważne uznano także „*ograniczenie wysokości kar umownych oraz żądanego odszkodowania*” – 76 odpowiedzi (8,31%).



Natomiast jako piąte w rankingu rozwiązań preferowanych przez przedsiębiorstwa średnie wymieniano „*gwarancję waloryzacji ceny/kosztów*” – 74 respondentów (8,09% wszystkich odpowiedzi).

30% przedstawicieli przedsiębiorstw średnich „*uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu*” oceniło jako najbardziej istotne, a kolejne 32% – jako dosyć istotne.



Z kolei „*zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych*” jako najbardziej istotne rozwiązanie wymieniono w ponad 46% wskazań.

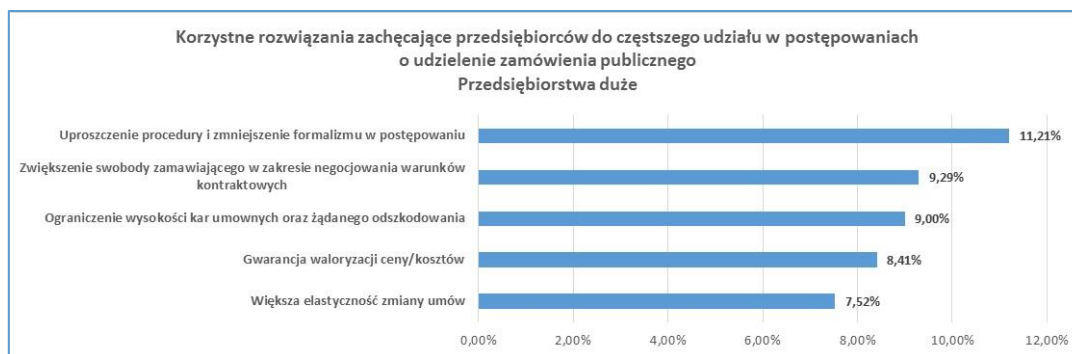
Nieco inaczej rozłożyły się akcenty w przypadku zapisu dotyczącego „*większej elastyczności zmiany umów*”. Temu rozwiązaniu jedynie niecałe 15% ankietowanych przyznało 5 pkt (najbardziej istotne), natomiast po prawie 30% respondentów potraktowało je jako dosyć istotne albo istotne rozwiązanie. Tylko niecałe 5% przedsiębiorców oceniło tę propozycję jako najmniej istotną.

„*Ograniczenie wysokości kar umownych oraz żądanego odszkodowania*” średni przedsiębiorcy potraktowali jako rozwiązanie mało istotne (26%), istotne (22%) bądź dosyć istotne (21% ogółu odpowiedzi).

„*Gwarancję waloryzacji ceny/kosztów*” najwięcej respondentów uważało za najbardziej istotną (27% ogółu odpowiedzi), za istotną – prawie 26% i za dosyć istotną – 23%.

Przedstawiciele **dużych przedsiębiorstw** (zatrudniających powyżej 249 pracowników), podobnie jak inni wykonawcy, w pierwszej kolejności wskazywali na „*uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu*”.

Wyboru takiego dokonało 76 respondentów z powyższej grupy, co stanowiło 11,21% ogółu odpowiedzi.



Na pozycji drugiej (63 ankietowanych, 9,29% wszystkich odpowiedzi) wymieniano (analogicznie wśród średnich firm) „*zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych*”.

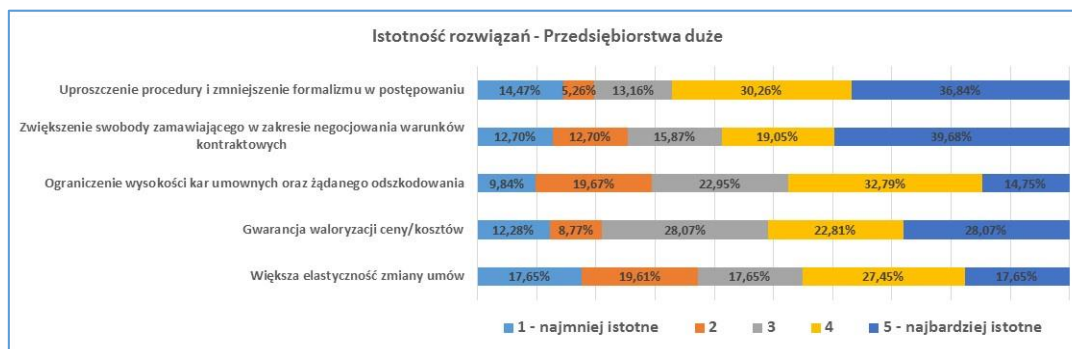
„*Ograniczenie wysokości kar umownych oraz żądanego odszkodowania*” duzi przedsiębiorcy również uznali za znaczące (pozycja trzecia), wskazując je 61 razy (9,00% ogółu).

Zdaniem tych respondentów kolejnym rozwiązaniem zachęcającym do częstszego udziału w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego byłaby „*gwarancja waloryzacji ceny/kosztów*” – 57 odpowiedzi (8,41%).

Natomiast na miejscu piątym w rankingu preferowanych rozwiązań znalazła się propozycja „*większej elastyczności zmian umów*”. Odpowiedź taką zaznaczono 51 razy (7,52% ogółu).

Prawie 37% przedstawicieli dużych przedsiębiorstw uznało „*uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu*” za najbardziej istotne. Kolejne 30% – za dosyć istotne.

Jeszcze większy odsetek ankietowanych z tej grupy jako najistotniejsze wskazał „*zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych*” prawie 40%, a kolejne 19%, potraktowało je jako dosyć istotne.



„Ograniczenie wysokości kar umownych oraz żądanego odszkodowania” najbardziej istotne było dla niecałych 15% osób, ale dla prawie 33% dosyć istotne, a dla prawie 23% istotne.

W odniesieniu do „gwarancji waloryzacji ceny/kosztów” ocena przedstawicieli dużych przedsiębiorstw kształtowała się następująco: istotne – 28%, dosyć istotne – 23% oraz najbardziej istotne rozwiązanie – 28% wszystkich odpowiedzi.

W przypadku „większej elastyczności zmiany umów” niecałe 18% respondentów uznało, że jest to najbardziej istotne rozwiązanie, a 27% uznało je za dosyć istotne.

III.4.3. Wyniki z uwzględnieniem branż

W przypadku przedstawicieli branży **usług informatycznych: konsultacyjnych, opracowywania oprogramowania, internetowych i wsparcia** za najważniejsze rozwiązanie zachęcające do częstszego udziału w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego uznano „*uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu*”. Odpowiedź taką zaznaczyło 76 respondentów (11,39% ogółu).

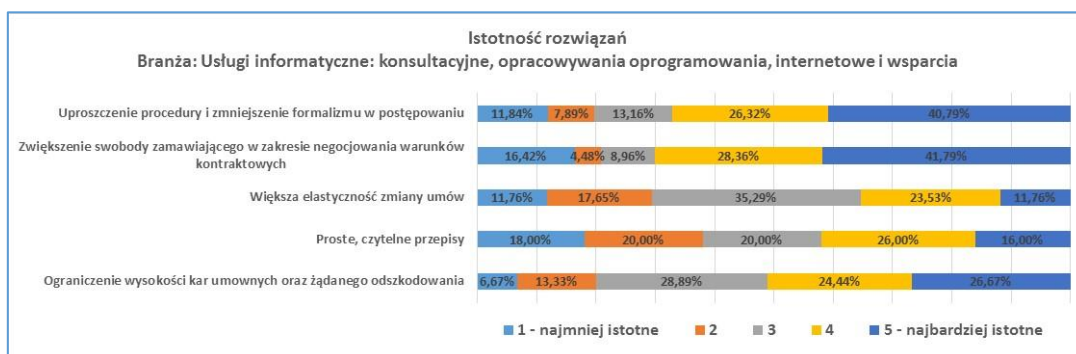


Kolejną przywoływaną zachętą było „*zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych*”. W tym przypadku odpowiedź zaznaczono 67 razy (10,04%).

Wybór tych dwóch zachęt i ich kolejność pokrywa się z wyborami ogółu respondentów.

Na trzecim miejscu wskazano rozwiązanie „*większa elastyczność zmiany umów*” – 51 odpowiedzi (7,65%), na czwartym – „*proste, czytelne przepisy*” z 50 odpowiedziami (7,50%), a jako piątą w kolejności zachętę do częstszego udziału w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego wskazano „*ograniczenie wysokości kar umownych oraz żądanego odszkodowania*” – 45 odpowiedzi (6,75%).

Rozwiązanie „uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu” zostało w prawie 41% określone jako najbardziej istotne a w kolejnych 26% jako dosyć istotne.

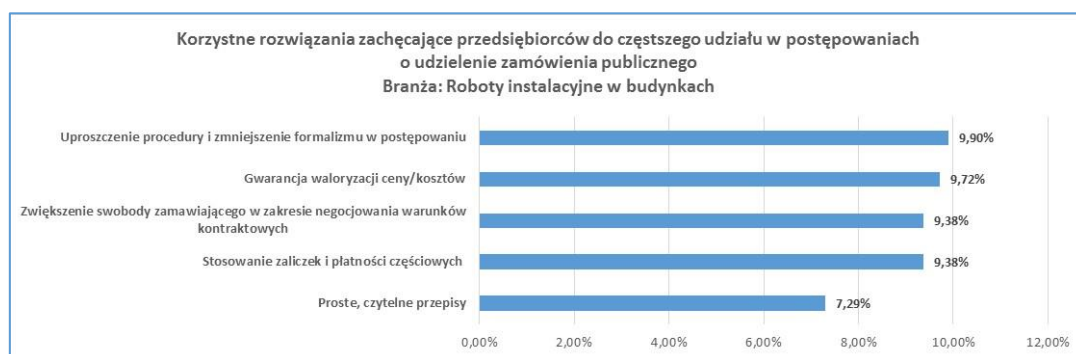


Drugiemu z kolei rozwiązaniu („zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych”) respondenci nadali rangę najbardziej istotne w prawie 42% odpowiedzi a dosyć istotne w ponad 28%.

W przypadku „większej elastyczności zmiany umów” tyle samo osób uznało ją za najbardziej istotną jak i najmniej istotną – 11,76%.

„Proste, czytelne przepisy” w 16% przypadków potraktowano jako najbardziej istotne, a w 18% – jako najmniej istotne. Natomiast „ograniczenie wysokości kar umownych oraz żądanego odszkodowania” prawie 27% respondentów zakwalifikowało jako najbardziej istotne a kolejne 24% – jako dosyć istotne.

„Uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu” to również najczęściej wskazywane rozwiązanie, które zachęciłoby przedsiębiorców do udziału w postępowaniach w przypadku przedstawicieli branży: **roboty instalacyjne w budynkach**. Wybrało je 57 osób co stanowiło 9,90% odpowiedzi.

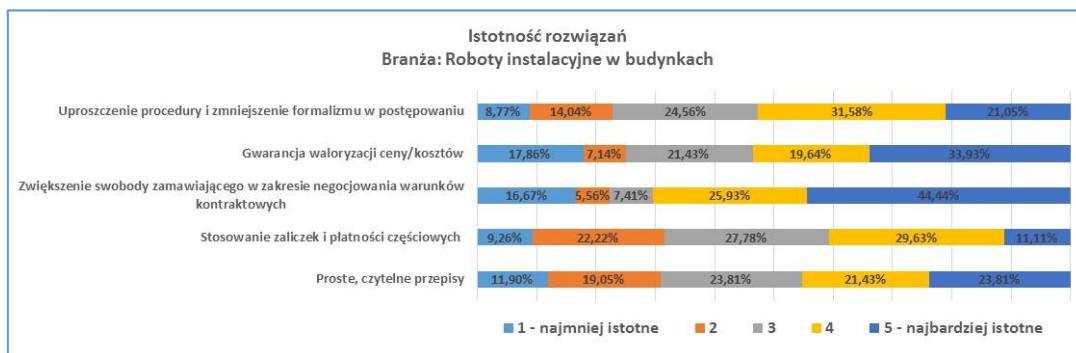


Jako drugie w przypadku tej branży uplasowało się rozwiązanie „gwarancja waloryzacji ceny/kosztów” z wynikiem 56 odpowiedzi (9,72%).

Na trzecim i czwartym miejscu z taką samą liczbą wskazań znalazły się: „zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych” oraz „stosowanie zaliczek i płatności częściowych” – po 54 odpowiedzi (po 9,38%).

Z kolei jako piąte w rankingu rozwiązań wymieniano „proste, czytelne przepisy” – 42 respondentów (7,29%).

Zauważyć należy, że pomimo największej liczby odpowiedzi dotyczących „uproszczenia procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu” tylko 21% respondentów oceniło to rozwiązanie jako najistotniejsze.



Jak wynika z danych, również drugie ze względu na liczbę odpowiedzi rozwiązanie („gwarancja waloryzacji ceny/kosztów”) z 34% wskazaniem jako najbardziej istotne nie było dla przedstawicieli tej branży najistotniejsze.

Dopiero trzecia w kolejności propozycja dotycząca „zwiększenia swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych” została oceniona w ponad 44% odpowiedzi jako najbardziej istotna a dodatkowo 26% ankietowanych wskazało ją również jako dosyć istotną.

W przypadku czwartego rozwiązania („stosowanie zaliczek i płatności częściowych”) 11% przedsiębiorców uważało je za najbardziej istotne a 9% – za najmniej istotne. W przypadku zaś odpowiedzi „proste, czytelne przepisy” prawie 24% respondentów opowiedziało się za nadaniem jej znaczenia „najbardziej istotne”.

W przypadku branży **roboty budowlane w zakresie wznoszenia kompletnych obiektów budowlanych lub ich części oraz roboty w zakresie inżynierii lądowej i wodnej**, odmiennie niż w dwóch poprzednich branżach, na pierwszym miejscu ulokowano rozwiązanie „gwarancja waloryzacji ceny/kosztów”. Wybrało je 61 osób, co stanowiło 11,11% ogółu odpowiedzi.



W następnej kolejności zaznaczano „uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu” – 52 wskazania (9,47%).

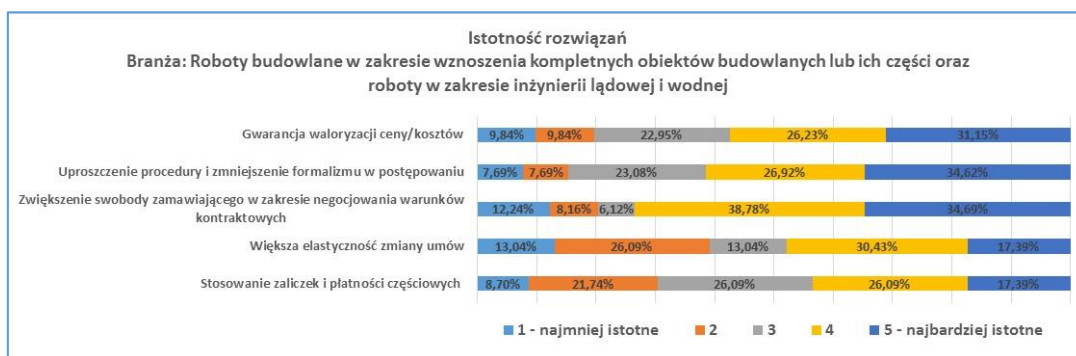
„Zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych” znalazło się na trzecim miejscu i było wybierane 49 razy (8,93%).

Za ważne uznano także odpowiedzi „większa elastyczność zmiany umów” oraz „stosowanie zaliczek i płatności częściowych” – po 46 odpowiedzi (po 8,38%).

W branży tej nieco ponad 31% respondentów potraktowało „gwarancję waloryzacji ceny/kosztów” jako najbardziej istotną.

Z kolei „uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu” za najbardziej istotne uznało prawie 35% przedsiębiorców.

W przypadku trzeciego w kolejności rozwiązania („zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych”) również 35% osób wskazało, że jest ono najbardziej istotne. Dodatkowo prawie 39% respondentów uznało je za dosyć istotne.



Natomiast po 17% ankietowanych uważało za najbardziej istotne „zwiększenie elastyczności zmiany umów” oraz „stosowanie zaliczek i płatności częściowych”.

Przedstawiciele branży **usługi biznesowe: prawnicze, marketingowe, konsultingowe, rekrutacji, drukowania i zabezpieczenia**, podobnie jak wykonawcy z dwóch pierwszych branż, w pierwszej kolejności wskazywali na „uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu”. Wyboru takiego dokonało 60 respondentów, co stanowiło 13,45% ogółu odpowiedzi.



Na pozycji drugiej (36 ankietowanych, 8,07% wszystkich odpowiedzi) wymieniano „*zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych*”.

Natomiast jako trzecie i czwarte rozwiązanie uplasowały się: „*ograniczenie liczby wymaganych dokumentów*” oraz „*bardziej dopracowane opisy przedmiotu zamówienia*”. Wyboru tych rozwiązań dokonały po 34 osoby (po 7,62%).

Za ważne uznano także „*możliwość prowadzenia negocjacji, w tym dotyczących ceny*” – 32 odpowiedzi (7,17%).

Prawie 42% przedstawicieli branży usługi biznesowe „*uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu*” oceniło jako najbardziej istotne, a kolejne 28% – jako dosyć istotne.

Z kolei „*zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych*” jako najbardziej istotne rozwiązanie wymieniono w ponad 47% wskazań.



Nieco inaczej rozłożyły się akcenty w przypadku zapisu dotyczącego „*ograniczenie liczby wymaganych dokumentów*”. Temu rozwiązaniu jedynie niecałe 9% ankietowanych przyznało 5 pkt (najbardziej istotne), 26% – określiło jako dosyć istotne natomiast 23% respondentów oceniło jako najmniej istotne.

„*Bardziej dopracowane opisy przedmiotu zamówienia*” ankietowani z branży usługi biznesowe potraktowali jako rozwiązanie najmniej istotne w ponad 23%, jako mało istotne także w 23%, natomiast jako najbardziej istotne w niecałych 18% ogółu odpowiedzi.

„*Możliwość prowadzenia negocjacji, w tym dotyczących ceny*” potraktowano jako najmniej istotne oraz najbardziej istotne rozwiązanie – po niecałe 19% wskazań.

Również przedstawiciele branży **dostawy pakietów oprogramowania i systemów informatycznych** najczęściej wskazywali „*uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu*” jako rozwiązanie zachęcające przedsiębiorców do udziału w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego. Odpowiedź taką zaznaczyło 52 respondentów (11,11% ogółu odpowiedzi).

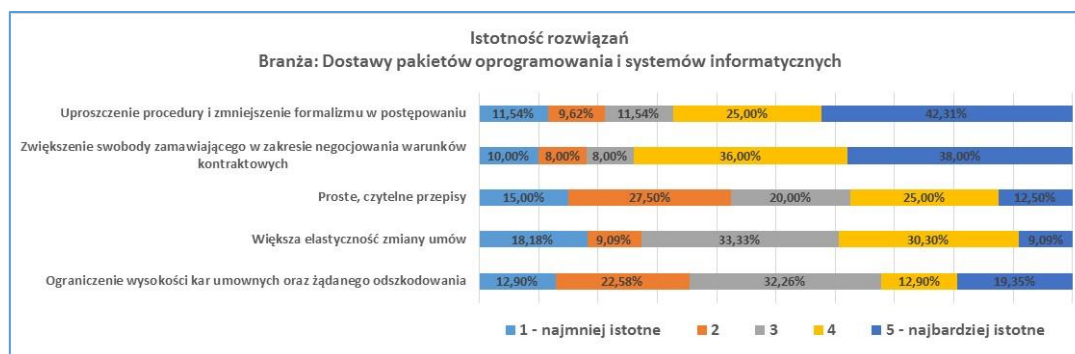


Kolejną przywoływaną zachętą było „zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych” – zaznaczono ją 50 razy, co stanowiło 10,68% wszystkich odpowiedzi.

Na trzeciej pozycji uplasował się wybór dotyczący „prostych, czytelnych przepisów” – wskazany 40 razy (8,55%).

Dla przedstawicieli tej branży ważne były również zachęty w postaci „większej elastyczności zmiany umów” – 33 wskazania (7,05%) oraz „ograniczenie wysokości kar umownych oraz żądanego odszkodowania” – 31 wskazań (6,62% ogółu odpowiedzi).

W przypadku branży dostawy pakietów oprogramowania i systemów informatycznych odpowiedź „uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu” nie tylko była wybierana najczęściej ale również poziom jej istotności został określony najwyżej w ponad 42% przypadków.



Następne w kolejności rozwiązanie mogące pozytywnie wpłynąć na zwiększenie zainteresowania przedsiębiorców udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego („zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych”) uznano w 38% odpowiedzi za najbardziej istotne a w 36% odpowiedzi – za dosyć istotne.

„Proste, czytelne przepisy” jako najbardziej istotne oceniło 12% respondentów, a 25% jako dosyć istotne.

W przypadku „większej elastyczności zmiany umów” 9% respondentów określilo je na poziomie: najbardziej istotne, jednocześnie ponad 18% – jako najmniej istotne.

Natomiast rozwiązanie „*ograniczenie wysokości kar umownych oraz żądanego odszkodowania*” oceniono jako najbardziej istotne w nieco ponad 19% odpowiedzi, a w prawie 13% odpowiedzi jako najmniej istotne.

W przypadku pozostałych branż (ich przedstawiciele wypełnili po mniej niż 100 ankiet) jako najważniejsze rozwiązania mogące pozytywnie wpłynąć na zwiększenie zainteresowania przedsiębiorców udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego wskazywano:

1. „*Uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu*”

Jako najważniejsze rozwiązanie odpowiedź tę wskazali przedstawiciele 20 branż (80%) takich, jak:

- dostawy produktów naftowych, paliw, energii elektrycznej i innych źródeł energii,
- dostawy żywności, napojów, tytoniu i produktów pokrewnych,
- dostawy produktów chemicznych,
- dostawy maszyn biurowych i liczących, sprzętu i materiałów, z wyjątkiem mebli i pakietów oprogramowania,
- dostawy maszyn, aparatury, urządzeń i wyrobów elektrycznych; dostawy oświetlenia,
- dostawy sprzętu radiowego, telewizyjnego, komunikacyjnego, telekomunikacyjnego i podobnego,
- dostawy urządzeń medycznych, farmaceutyków i produktów do pielęgnacji ciała,
- dostawy sprzętu transportowego i produktów pomocniczych dla transportu,
- dostawy sprzętu laboratoryjnego, optycznego i precyzyjnego (z wyjątkiem szklanego),
- dostawy mebli (włącznie z biurowymi), wyposażenia, urządzeń domowych (z wyłączeniem oświetlenia) i środków czyszczących,
- dostawy konstrukcji i materiałów budowlanych; wyrobów pomocniczych dla budownictwa (z wyjątkiem aparatury elektrycznej),
- usługi naprawcze i konserwacyjne,
- usługi hotelarskie, restauracyjne i handlu detalicznego,
- usługi transportowe (z wyłączeniem transportu odpadów),
- usługi finansowe i ubezpieczeniowe,
- usługi badawcze i eksperymentalno–rozwojowe oraz pokrewne usługi doradcze,
- usługi projektowe i nadzoru budowlanego,
- usługi edukacyjne i szkoleniowe,
- usługi w zakresie zdrowia i opieki społecznej,
- usługi odbioru ścieków, usuwania odpadów, czyszczenia/sprzątania i usługi ekologiczne.

2. „Gwarancja waloryzacji ceny/kosztów”

Za najważniejsze uznane przez przedstawicieli 4 branż (16%):

- roboty budowlane dotyczące budowy obiektów liniowych,
- przygotowanie terenu pod budowę, prace ziemne i rozbiórkowe,
- wynajem maszyn i urządzeń wraz z obsługą operatorską do prowadzenia robót z zakresu budownictwa oraz inżynierii wodnej i lądowej,
- usługi architektoniczne, budowlane, inżynieryjne i kontrolne.

3. „Stosowanie zaliczek i płatności częściowych”

Najwyżej ocenili przedstawiciele jednej branży (4%): roboty wykończeniowe i prace remontowe w zakresie obiektów budowlanych.

IV. Podsumowanie

W badaniu ankietowym przeprowadzonym przez UZP wzięli udział przedstawiciele wszystkich rodzajów przedsiębiorstw, jeżeli chodzi o wielkość. Najliczniejszą grupę respondentów stanowili mikroprzedsiębiorcy (34%), a kolejną przedsiębiorcy mali (30%). Nieco mniej odpowiedzi udzielili przedsiębiorcy z sektora firm średnich (21%), a najmniej przedstawiciele przedsiębiorstw dużych (15%).

Odnosnie do branż, które leżą w sferze zainteresowania respondentów zamówieniami publicznymi, należy stwierdzić, że żadna z nich nie zdominowała ogółu. Co prawda najliczniejsze były ankiety przekazane przez przedstawicieli branży usług informatycznych (7%), ale nie stanowiły one znaczącej większości. Jak wynika z danych, podobnie licznie reprezentowane były inne gałęzie przemysłu. Najuboższą liczebnie grupę respondentów stanowili wykonawcy z sektora usług zdrowotnych oraz transportowych (0,5%).

Analiza wyników badania wskazuje na wielość czynników wpływających na brak zainteresowania udziałem przedsiębiorców w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego lub jego niski poziom. Respondenci skorzystali z każdej z 32 zaproponowanych odpowiedzi definiujących barierę. Każda została wybrana przynajmniej raz, a dodatkowo respondenci podali ponad 200 propozycji innych czynników zniechęcających do zamówień publicznych.

Na podstawie wypełnionych ankiet, można wskazać kilka czynników, które są najczęstszą przyczyną braku lub niskiego zainteresowania przedsiębiorców rynkiem zamówień publicznych. Spośród nich za najbardziej istotne uznano:

- 1) „Cena oferty jest kryterium faktycznie decydującym o wyborze najkorzystniejszej oferty”. Oprócz tego, że odpowiedź ta zebrała najwięcej głosów, również najwięcej ankietowanych uważało ją za najistotniejszą, tj. ponad 43% zaznaczających tę odpowiedź.

- 2) „Opis przedmiotu zamówienia preferuje określony produkt i firmę” – to druga najczęściej wskazywana przez przedsiębiorców bariera. W tym przypadku ok. 40% odpowiadających uważało ją za najbardziej istotną.
- 3) „Realizacja dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych” – to kolejna, najczęściej występująca przyczyna braku lub niskiego zainteresowania przedsiębiorców zamówieniami. W tym przypadku jednak już tylko niecałe 22% ankietowanych uznało ją za najbardziej istotną.
- 4) „Za krótki czas na przygotowanie oferty” – ten problem wskazano w czwartej kolejności jako ważny. Jak pokazują dane z ankiet, bariera ta była istotna w jeszcze mniejszym stopniu niż poprzednia, tj. dla nieco ponad 17% badanych.
- 5) „Niekorzystne postanowienia, które wykonawcy znajdują w umowach o zamówienie publiczne” – w tym przypadku niecałe 17% ankietowanych uznało, że bariera ta jest najistotniejsza.

Na uwagę zasługuje zróżnicowanie, z jakim przedsiębiorcy określili hierarchię barier w zależności od rozmiaru przedsiębiorstwa, które reprezentowali. Jak wynika z badań, rynek zamówień publicznych inaczej postrzegają mali przedsiębiorcy i duże firmy.

O ile stwierdzenie, że cena jest kryterium faktycznie decydującym o wyborze oferty najkorzystniejszej na pierwszym miejscu zaznaczyły osoby z mikroprzedsiębiorstw oraz z przedsiębiorstw małych, o tyle bariera ta nie była już tak istotna dla przedsiębiorstw średnich i dużych. W ich przypadku na pierwszym miejscu znalazła się bariera związana ze zbyt wysokimi karami umownymi.

Inaczej też prezentują się oceny mikroprzedsiębiorców oraz przedsiębiorców małych dotyczące bariery czwartej i piątej. Wykonawcy z tego sektora przede wszystkim wskazywali na problemy związane z „koniecznością zapoznawania się z obszerną, skomplikowaną dokumentacją, zróżnicowaną w zależności od zamawiającego prowadzącego postępowanie” oraz na „za wysokie wymagania wobec wykonawcy”.

Badanie pokazuje, że małe przedsiębiorstwa, biorąc udział w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego, borykają się z problemami związanymi z kryteriami oceny ofert. Równie ważną dla tych przedsiębiorstw barierą jest obszerność i wysoki stopień skomplikowania dokumentacji postępowania oraz za wysokie wymagania stawiane wykonawcy przez zamawiającego.

W przypadku przedsiębiorstw dużych badanie ujawniło, że najbardziej istotnym elementem odstrasającym od uczestnictwa w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego są kary umowne, które potencjalnie mogą generować wysokie koszty, zwłaszcza w zamówieniach o dużej wartości, a także inne, niekorzystne postanowienia zawierane w umowach o zamówienie publiczne. Duże przedsiębiorstwa wskazują również na problemy wynikające ze zbyt krótkiego czasu na przygotowanie oferty, co w przypadku zamówień o wysokiej wartości może być barierą ograniczającą chęć udziału w postępowaniu.

Podobne zróżnicowanie w hierarchii barier można zauważyć w przypadku podziału ze względu na branże – obszary ewentualnego zainteresowania zamówieniami publicznymi.

W przypadku branż specjalistycznych (np.: usługi informatyczne, dostawy pakietów oprogramowania i systemów informatycznych) przedsiębiorcy wskazywali przede wszystkim na problemy z opisem przedmiotu zamówienia oraz na niekorzystne postanowienia w umowach o zamówienie publiczne.

W przypadku reprezentantów branż realizujących kompleksowe, duże zamówienia (np.: roboty budowlane w zakresie wznoszenia kompletnych obiektów budowlanych lub ich części oraz roboty w zakresie inżynierii lądowej i wodnej), podobnie jak w przypadku przedsiębiorstw dużych, jako przyczyny zniechęcające do udziału w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego respondenci wymieniali kary umowne oraz inne, niekorzystne postanowienia w umowach o zamówienie publiczne czy też za krótki czas na przygotowanie oferty.

Natomiast w przypadku branż realizujących usługi o szerokim spektrum i niestandardowym zakresie (np.: usługi biznesowe: prawnicze, marketingowe, konsultingowe, rekrutacji, drukowania i zabezpieczania) lub wykonują zamówienia o mniejszej wielkości i wartości (np.: roboty instalacyjne w budynkach) najczęściej podawaną barierą była *„cena jako kryterium faktycznie decydujące o wyborze oferty najkorzystniejszej”*.

Podsumowując tę część badania, należy zauważyć, że statystyki ogółem, dla poszczególnych rodzajów przedsiębiorstw oraz według branż pokazują, iż w czołówce barier charakteryzujących przyczyny braku lub niskiego zainteresowania udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego znalazły się przede wszystkim:

- cena jako kryterium faktycznie decydujące o wyborze oferty najkorzystniejszej,
- opis przedmiotu zamówienia preferujący określony produkt lub firmę,
- realizacja dużej liczby zamówień poza rynkiem zamówień publicznych,
- za krótki czas na przygotowanie oferty,
- niekorzystne postanowienia w umowie o zamówienie publiczne,
- konieczność zapoznawania się z obszerną, skomplikowaną dokumentacją, zróżnicowaną w zależności od zamawiającego prowadzącego postępowanie,
- za wysokie wymagania wobec wykonawcy,
- zbyt wysokie kary umowne,
- niejasny opis przedmiotu zamówienia,
- trudności w przygotowaniu i przekazaniu dokumentów i oświadczeń żądanych przez zamawiającego, w tym zbyt duża liczba dokumentów,
- brak przekonania co do uczciwości w procesie wyłaniania najkorzystniejszej oferty.

Natomiast najmniejszy odsetek odpowiedzi, wskazujący na niewielki (choć nie bez znaczenia) wpływ zdefiniowanych w nich barier na zainteresowanie przedsiębiorstw rynkiem zamówień publicznych, stanowiły:

- zapisy dotyczące wykluczenia z udziału w postępowaniu,
- problemy z przygotowaniem Jednolitego Europejskiego Dokumentu Zamówienia,
- nieskuteczność środków ochrony prawnej.

W odniesieniu do oczekiwań, które wpłynęłyby na wzrost zainteresowania przedsiębiorców rynkiem zamówień publicznych, ustalono, że również w tym przypadku wachlarz oczekiwań jest bardzo duży. Podobnie jak w przypadku barier, przedsiębiorcy zaznaczyli wszystkie zaproponowane w ankiecie odpowiedzi i dodatkowo wskazali ponad 160 innych propozycji.

Na podstawie wypełnionych ankiet można określić, że najwięcej przedsiębiorców za najważniejszą zachętę, która może pozytywnie wpłynąć na zwiększenie ich zainteresowania udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego, uważa *„uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu”*.

Na drugim miejscu przedsiębiorcy wskazują na *„zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych”*, a trzecie z kolei rozwiązanie skłaniające do zainteresowania zamówieniami publicznymi to *„proste, czytelne przepisy”*.

Dalej wskazywano na *„gwarancję waloryzacji ceny/kosztów”* oraz na *„większą elastyczność zmiany umów”*.

Badanie pokazuje, że w przypadku wykonawców małych (mikroprzedsiębiorstw oraz przedsiębiorstw małych) niemniej ważna niż wskazane powyżej jest zachęta w postaci *„stosowania zaliczek i płatności częściowych”*. Dodatkowo mikroprzedsiębiorcy zgłaszali postulat o *„bardziej dopracowane opisy przedmiotu zamówienia”*. Natomiast w przypadku przedsiębiorstw średnich i dużych często zaznaczano odpowiedź dotyczącą *„ograniczenia wysokości kar umownych oraz żądanego odszkodowania”*.

Wyniki te potwierdzają, jak istotne dla niewielkich wykonawców jest finansowanie zamówienia już w trakcie jego realizacji pozwalające na utrzymanie przez nich płynności finansowej. Dla mikroprzedsiębiorców ważne jest również, aby opisy przedmiotu zamówienia były bardziej dopracowane, co pozwoliłoby im na precyzyjną ocenę możliwości składania oferty. Postulat ten współgra ze wskazaną przez przedsiębiorstwa małe barierą w postaci obszerności i wysokiego stopnia skomplikowania dokumentacji postępowania.

W przypadku dużych przedsiębiorstw zachęta w postaci *„ograniczenia wysokości kar umownych oraz żądanego odszkodowania”* koreluje z wynikiem ankiety w obszarze barier i potwierdza dolegliwość związaną z karami umownymi. Wydaje się, że kwestia kar i odszkodowań dla dużych wykonawców jest kluczowa.

Jeżeli chodzi o wyniki tej części badania w podziale na branże będące w obszarze zainteresowania wykonawców, były one zbliżone do wyników ogółem.

W większości branż najważniejszą zachętą, która może pozytywnie wpłynąć na zwiększenie zainteresowania udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego, jest *„uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu”*.

W przypadku reprezentantów branż realizujących kompleksowe, duże zamówienia, najczęściej rozciągnięte w czasie (np.: roboty budowlane w zakresie wznoszenia kompletnych obiektów budowlanych lub ich części oraz roboty w zakresie inżynierii lądowej i wodnej) na pierwszym miejscu wskazywano zachętę w postaci *„gwarancji waloryzacji ceny/kosztów”*. Zważywszy na czas trwania takich zamówień wydaje się, że gwarancja nadążania wysokości wynagrodzenia za kosztami ponoszonymi przez wykonawców to kwestia kluczowa, decydująca m.in. o kondycji finansowej przedsiębiorstw. Postulat waloryzacji cen współgra tutaj ze wskazywaną przez przedsiębiorstwa z tych branż zachętą w postaci *„stosowania zaliczek i płatności częściowych”*.

W przypadku branż, które realizują usługi o szerokim spektrum i niestandardowym zakresie (np.: usługi biznesowe: prawnicze, marketingowe, konsultingowe, rekrutacji, drukowania i zabezpieczania) wymieniano dodatkowo takie zachęty, jak: *„bardziej doprecyzowane opisy przedmiotu zamówienia”* i *„możliwość prowadzenia negocjacji, w tym dotyczących ceny”*. Dla wykonawców realizujących takie zamówienia, podobnie jak w przypadku mikroprzedsiębiorców, istotne jest aby opisy przedmiotu zamówienia były bardziej dopracowane. A w związku z tym, że duża część usług świadczonych w tej branży może być niestandardowa („szyta na miarę” potrzeb zamawiającego) postulat prowadzenia negocjacji, w tym cen wydaje się uzasadniony.

W przypadku branż skupiających przedsiębiorstwa małe (np.: roboty wykończeniowe i prace remontowe w zakresie obiektów budowlanych czy roboty instalacyjne w budynkach) pojawił się postulat *„stosowania zaliczek i płatności częściowych”*. Wyniki badania potwierdzają więc istotność finansowania zamówienia już w trakcie jego realizacji pozwalającego na utrzymanie przez te przedsiębiorstwa płynności finansowej.

Biorąc pod uwagę odpowiedzi ogółem, w podziale ze względu na wielkość przedsiębiorstw oraz według branż można stwierdzić, że najważniejszymi wskazywanymi w badaniu rozwiązaniami, zachęcającymi przedsiębiorstwa do częstszego udziału w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego, są:

- uproszczenie procedury i zmniejszenie formalizmu w postępowaniu,
- zwiększenie swobody zamawiającego w zakresie negocjowania warunków kontraktowych,
- proste, czytelne przepisy,
- gwarancja waloryzacji ceny/kosztów,
- większa elastyczność zmiany umów,
- stosowanie zaliczek i płatności częściowych,
- bardziej dopracowane opisy przedmiotu zamówienia,

- ograniczenie wysokości kar umownych oraz żądanego odszkodowania,
- ograniczenie liczby wymaganych dokumentów,
- możliwość prowadzenia negocjacji, w tym dotyczących ceny

Natomiast najmniejszy odsetek odpowiedzi, wskazujący na niewielki (choć nie bez znaczenia) wpływ tych zachęt na zainteresowanie przedsiębiorstw rynkiem zamówień publicznych, stanowią:

- jednoznaczne określenie sytuacji dotyczących zatrzymania wadium,
- skrócenie i uproszczenie ogłoszeń,
- wydłużenie okresu obowiązku udzielania przez zamawiających wyjaśnień do specyfikacji istotnych warunków zamówienia,
- zwiększenie możliwości poprawiania omyłek i błędów w ofercie,
- podział zamówień na mniejsze części.

Wyniki przeprowadzonego badania, tj. wskazane przez przedsiębiorców bariery zniechęcające do udziału w rynku zamówień publicznych oraz zasygnalizowane przez nich oczekiwania, które mogłyby wpłynąć na większą konkurencyjność postępowań, w dużym stopniu są zbieżne z sygnałami, które z różnych źródeł docierały do Urzędu. W związku z powyższym stały się one w dużej części już wcześniej materiałem do pracy nad nowymi rozwiązaniami, sprzyjającymi podniesieniu konkurencyjności i efektywności zamówień publicznych. Większość z nich została również uwzględniona w procedowanym aktualnie projekcie nowej ustawy Prawo zamówień publicznych.