

Justyna Wiktorowicz, Elżbieta Roszko-Grzegorek

Uniwersytet Łódzki

MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA NA RYNKU ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH W POLSCE

1. Wstęp

Zamówienia sektora publicznego przyczyniają się do rozwoju wielu firm oraz wywierają istotny wpływ na konkurencyjność gospodarki. Implikuje to konieczność bieżącego monitorowania rynku zamówień publicznych.

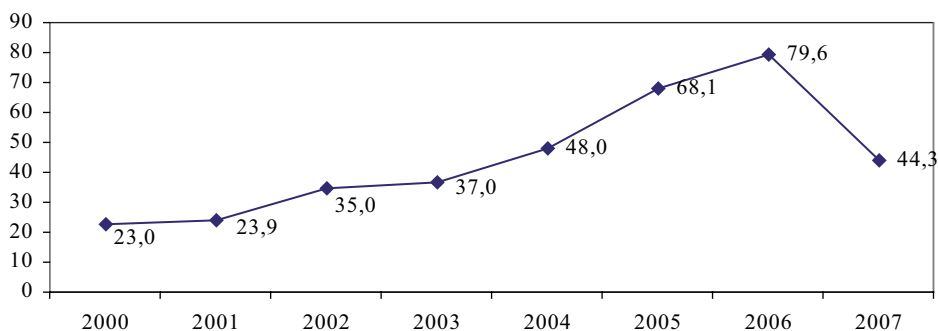
W badaniach polskiego rynku zamówień publicznych spotykamy się ciągle z brakiem wystarczających źródeł informacji, które pozwalałyby na wyczerpujące analizy dokonujących się na nim zmian. Wśród głównych źródeł danych należy wymienić:

- Informacje o polskim i europejskim rynku zamówień publicznych (przed 2007 r. – Roczne sprawozdania Urzędu Zamówień Publicznych).
- Ogłoszenia publikowane w Biuletynie Zamówień Publicznych (BZP) dotyczące zamówień, których wartość (od 11 czerwca 2007 r.) przekracza 14 tys. euro (wcześniej był to próg 60 tys. euro).
- Ogłoszenia publikowane w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej (TED) dotyczące zamówień, których wartość przekracza tzw. progi unijne.

Gromadzone dane statystyczne pozwalają na ilościową ocenę rynku zamówień publicznych, nie umożliwiają jednak oszacowania pozycji MŚP na tym rynku. Tymczasem zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej kraje członkowskie powinny zapewnić wzrost udziału MŚP w omawianym rynku. Rozwiązaniem, które ma ułatwić takie zmiany, jest upowszechnianie narzędzi informatycznych w zamówieniach publicznych. Ocena stopnia realizacji tych zadań stanowić będzie przedmiot analiz niniejszej pracy, w której analiza danych wtórnych uzupełniona zostanie o ocenę funkcjonowania systemu zamówień publicznych (w tym zwłaszcza e-zamówień) przez przedsiębiorców z sektora MŚP.

2. Zamówienia publiczne a sektor MŚP w Polsce

Na całym świecie zamówienia publiczne są niezbędnym elementem funkcjonowania państwa. Jak ważne są one dla gospodarki, dobitnie wskazują dane szacujące rynek zamówień publicznych w Unii Europejskiej na ok. 16% PKB [EIM Business... 2004]. W Polsce na koniec 2007 r. wartość udzielonych zamówień publicznych szacowano na ok. 44,3 mld zł [Biuletyn... 2007], a na koniec lutego 2008 r. – już tylko na 5,3 mld zł [Biuletyn... 2008].



Rys. 1. Wartość udzielonych zamówień publicznych w latach 2000-2007 (w mld zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Sprawozdań rocznych UZP z funkcjonowania systemu* za lata 2000-2006 oraz [Biuletyn... 2007].

Uwagę zwraca znaczny spadek wartości zamówień publicznych w 2007 r. w porównaniu z rokiem 2006 czy 2005 (por. rys. 1). Jest to spowodowane głównie opóźnieniami w uruchomieniu środków z funduszy strukturalnych. W poprzednim okresie programowania – 2004-2006 – największym odbiorcą zamówień publicznych na roboty budowlane była administracja samorządowa, ważnym zaś podmiotem zamawiającym usługi była administracja rządowa centralna (finansująca te zamówienia w dużej mierze ze środków unijnych). Poskutkowało to niestety znacznym obniżeniem wartości rynku zamówień publicznych na początku nowego okresu programowania 2007-2013.

Jak pokazują sprawozdania BZP i TED, znacznie więcej ogłoszeń zamieszczanych jest w Biuletynie Zamówień Publicznych niż w TED. W 2007 r. informacje te zamieszczane były również w portalu UZP (dotyczyło to ogłoszeń o postępowaniach o wartości nieprzekraczającej 60 tys. euro).

W strukturze wartościowej udzielonych w Polsce zamówień publicznych dominowały w 2007 r. roboty budowlane (ok. 65%) [Biuletyn... 2007]. Jak pokazuje tab. 2, nieco inaczej wygląda struktura ilościowa udzielonych zamówień – w 2007 r. była ona podobna dla wszystkich kategorii zamówień, z kolei na koniec lutego tego roku zdecydowanie dominowały usługi i dostawy.

Tabela 1. Struktura ilościowa ogłoszeń o postępowaniach zamówień publicznych według źródeł

	Ogółem		UZP		BZP		TED	
	w szt.		w %					
	31.12.07	29.02.08	31.12.07	29.02.08	31.12.07	29.02.08	31.12.07	29.02.08
Zamówienie								
Wszczęcie postępowania	179 093	23 201	37,0	–	56,8	91,3	6,2	8,7
Wyniki	189 501	23 639	48,4	–	47,4	86,8	6,9	13,2
Konkurs								
Wszczęcie postępowania	246	43	–	–	70,7	67,4	29,3	32,6
Wyniki	142	25	–	–	64,1	76,0	35,9	24,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Biuletyn... 2007; 2008].

Tabela 2. Struktura ilościowa zamówień udzielonych według rodzaju zamówienia i źródła publikacji wyników

Rodzaj zamówienia	BZP		TED	
	31.12.2007	29.02.2008	31.12.2007	29.02.2008
Roboty budowlane	35	14	2	2
Dostawy	36	44	47	42
Usługi	29	42	51	56

Źródło: [Biuletyn... 2007; 2008].

Nieco inaczej było z zamówieniami udzielanymi przez zamawiających z obszaru całej UE – na koniec 2007 r. przeszło dwukrotnie mniej udzielono zamówień na roboty budowlane, wyraźnie wyższy (o 13 pkt %) był odsetek zamówień udzielonych na usługi.

Jak pokazują doświadczenia ostatnich lat, rynek zamówień publicznych mógłby się rozwijać bardziej dynamicznie, jednak niedoskonałość przepisów prawa powoduje opóźnianie, a nawet blokowanie niektórych postępowań. Skomplikowane procedury prawne stanowią jedną z najpoważniejszych barier szerszego udziału małych i średnich przedsiębiorstw w tym rynku. Tymczasem zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej, zapisanymi w Zielonej Księdze Zamówień Publicznych, kraje członkowskie zobligowane są do wdrożenia działań, które doprowadziłyby do zwiększenia udziału MŚP w zamówieniach publicznych. Osiąganie tego celu ma przebiegać z wykorzystaniem takich działań, jak: szkolenia upowszechniające wiedzę dotyczącą procedur udzielania zamówień publicznych, pomoc dla MŚP przy eliminowaniu przeszkód w sprzedaży na rzecz sektora publicznego, zmniejszanie kosztów pono-

szonych przez dostawców przy wchodzeniu na rynek zamówień publicznych czy też wprowadzenie i rozwój procedur elektronicznych w zamówieniach publicznych [*Sprawozdanie...* 2007].

Pewne usprawnienia systemu zamówień publicznych przyniosły kolejne nowelizacje ustawy Prawo zamówień publicznych. Najważniejszym rozwiązaniem ostatniej nowelizacji z 13 kwietnia 2007 r. była zmiana progów kwotowych. Obowiązek stosowania owej ustawy pojawia się wtedy, gdy wartość zamówienia lub konkursu przekroczy wyrażoną w złotych równowartość 14 tys. euro, a nie – jak było dotąd – 6 tys. euro. Zniesiony został próg 60 tys. euro, co jednak w pewnym stopniu utrudniło (zwłaszcza małym przedsiębiorstwom, realizującym zamówienia o niewielkiej wartości) możliwość odwołania. W myśl nowych przepisów odwołanie przysługuje bowiem po przekroczeniu tzw. progów unijnych, które pozostawiono na niezmiennym poziomie¹. Jednocześnie nie zmieniono progu najwyższego, stosowanego przy tzw. procedurach zastrzonych [Jędrzejewski 2007, s. 129-131]. Wprowadzono natomiast rozwiązania usprawniające wykorzystanie środków unijnych.

Kolejne propozycje, istotne dla sprawnego funkcjonowania rynku zamówień publicznych, a jednocześnie dostosowujące polskie prawo do dyrektyw unijnych, rząd przedłożył w projekcie przyjętym 1 kwietnia 2008 r. Dokonane zostały m.in. zmiany przepisów, które w ocenie zamawiających lub wykonawców wywoływały wątpliwości interpretacyjne (np. doprecyzowana została definicja usług). Rewolucyjną zmianą jest możliwość poprawy wszystkich elementów specyfikacji oraz wpiśnięcia poprawek w ofertach przy oczywistych pomyłkach. Proponuje się również wprowadzenie możliwości udzielania części zamówień z zastosowaniem procedur uproszczonych, co ułatwi wejście małym i średnim firmom. Proponowane zmiany przewidują również możliwość odwołań małych firm bezpośrednio do prezesa UZP [Rada Ministrów 2008]. Działania legislacyjne, wspierające większe zaangażowanie sektora MŚP w zamówienia publiczne, uzupełniane są i będą nadal poprzez przedsięwzięcia o charakterze edukacyjnym.

3. Rozwój technologii informatycznych w zamówieniach publicznych szansą na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw

Efektywna polityka zamówień publicznych możliwa jest tylko wtedy, gdy wszystkie podmioty uczestniczące w niej posiadają pełną informację o faktycznym funkcjonowaniu rynku. Zielona Księga Zamówień Publicznych wprowadza gwarancję co do pełnej jawności organizowanych przetargów publicznych i równych szans dla przedsiębiorstw biorących w nich udział. Przede wszystkim Wspólnota chce do-

¹ Dla dostaw lub usług próg ten ustalono na 137 tys. euro dla zamawiających z sektora finansów, 211 tys. euro dla państwowych szkół wyższych, jednostek badawczo-rozwojowych, państwowych instytucji kultury oraz należących do podsektora samorządowego oraz 422 tys. euro dla zamawiających sektorowych, dla robót budowlanych zaś – 5278 tys. euro.

prowadzić do jak najszerszego korzystania z elektronicznych zamówień publicznych (*e-procurement*) [Salvati, Tanferna 2004, s. 179]. Przewiduje się, iż oszczędności z zastosowania elektronicznych zamówień publicznych wynosić mogą do 5% na wydatkach i do 50-80% na kosztach transakcji zarówno dla zamawiających, jak i dla wykonawców [Ramboll Management 2004]. Rozwiązania w zakresie *e-procurement* kraje członkowskie powinny wdrożyć do 31 stycznia 2006 r. [European Dynamics S.A. 2005, s. 14] i w zasadzie udało się to osiągnąć. W Polsce krokiem w tym kierunku było przyjęcie w dniu 29 stycznia 2004 r. nowej ustawy – Prawo zamówień publicznych [Ustawa... 2007].

Pod pojęciem *e-procurement* kryje się całość technologii, procedur i narzędzi operacyjnych oraz wymogów administracyjnych służących nabywaniu towarów i usług *on-line* [Contessa 2004, s. 21]. Aby elektroniczne zamówienia publiczne stały się faktycznie powszechne, niezbędne jest wykorzystanie cyfrowego podpisu. Niezmiernie istotna jest także kwestia wykorzystania *Wspólnego słownika zamówień CPV*, stanowiącego system klasyfikacji produktów, usług i robót budowlanych na potrzeby zamówień publicznych, a także elektronicznych katalogów oferentów. Komisja zwraca uwagę, iż jest to element zachęcania przedsiębiorstw z sektora MŚP do zamówień publicznych.

Narzędzia *e-procurement* można podzielić na trzy główne kategorie:

- aukcje *on-line*, czyli sposób udzielania zamówienia wprowadzający elektroniczność do głównego etapu przetargu;
- centrale zakupów (sklepy *on-line*) oparte na powszechnym w Europie modelu umów ramowych (*framework agreements*);
- giełda elektroniczna (*marketplace*) – model, który umożliwia jednostkom administracji publicznej oraz firmom skonfrontowanie ich potrzeb za pośrednictwem portalu elektronicznego [Kotecka 2005].

Polskie prawo przewiduje w tym zakresie stosowanie licytacji elektronicznej² oraz Dynamicznego Systemu Zakupów (DSZ)³. Niestety, jak pokazują zarówno statystyki UZP, jak i własne badania ankietowe, narzędzia te nie są zbyt często wykorzystywane. W 2006 r. w trybie licytacji elektronicznej zrealizowano zaledwie 0,03% zamówień, w roku 2007 – 0,05%, a w dwóch pierwszych miesiącach 2008 r. – 0,02%. Również Dynamiczny System Zakupów nie cieszy się popularnością – w 2007 r. nie ustanowiono DSZ.

² Licytacja elektroniczna może być stosowana, jeżeli przedmiotem zamówienia są dostawy lub usługi powszechnie dostępne, o ustalonych standardach jakościowych, a wartość zamówienia jest mniejsza niż progi unijne [Ustawa... 2007, art. 74].

³ Dynamiczny system zakupów (DSZ) to ograniczony w czasie elektroniczny proces udzielania zamówień publicznych, których przedmiotem są dostawy powszechnie dostępne nabywane na podstawie umowy sprzedaży lub usługi powszechnie dostępne [Ustawa... 2007, art. 2].

4. Zamówienia publiczne w świetle badań sektora MŚP

Ocena funkcjonowania zamówień publicznych w Polsce przez sektor MŚP nie może być dokonana na podstawie statystyki UZP. Cel ten autorzy próbowali osiągnąć przez badanie ankietowe, które przeprowadzone zostało z wykorzystaniem ankiety elektronicznej w drugiej połowie 2007 r. Wyniki niniejszego badania stanowią jedynie punkt wyjścia do dokładniejszych analiz, jako że próba badawcza nie może zostać uznana za reprezentatywną. Wynika to z niskiej zwrotności ankiet spowodowanej niewielkim zainteresowaniem przedsiębiorców. Badanie dostarcza jednak bardzo ciekawych spostrzeżeń dotyczących udziału MŚP w rynku zamówień publicznych, zwłaszcza w kontekście wykorzystania nowoczesnych form postępowań oraz elektronicznych źródeł informacji.

W badaniu wzięło udział 328 przedsiębiorstw, z czego dwie trzecie to firmy małe. Z punktu widzenia sektora działalności dominowały przedsiębiorstwa budowlane (prawie połowa badanych). Należy przy tym zwrócić uwagę na podobną strukturę małych i średnich przedsiębiorstw. Większość badanych firm zlokalizowanych było w większych miejscowościach – prawie co trzecie przedsiębiorstwo pochodziło z miast o liczbie ludności przekraczającej 100 tys., ale – co warto podkreślić – po ok. 10% małych i średnich firm zlokalizowanych było na terenach wiejskich. Ciekawe jest przy tym, iż przedsiębiorstwa z mniejszych miejscowości to głównie firmy budowlane (od 60 do 80%), podczas gdy wśród firm zlokalizowanych w dużych miastach dywersyfikacja profilu działalności jest znacznie większa (rośnie znaczenie firm świadczących usługi sklasyfikowane jako inne, a także związanych z informatyką i ochroną zdrowia). Zainteresowanie firm zlokalizowanych w małych miejscowościach zamówieniami publicznymi wiąże się niewątpliwie z ułatwieniami, jakie niesie ze sobą rozwój technologii informatycznych, likwidujących bariery geograficzne, zwłaszcza w kontekście dotarcia do informacji na temat przetargów, ale także udziału w nich *on-line*. Lokalizacja regionalna przedsiębiorstw związana jest w znacznym stopniu z sytuacją gospodarczą w poszczególnych województwach – im bogatsze województwo, tym więcej wykonawców zamówień publicznych (przynajmniej w obrębie próby). Najwięcej firm zlokalizowanych było w województwach mazowieckim, śląskim i wielkopolskim, najmniej zaś w województwach zaliczanych do najbiedniejszych regionów UE [*Regional GDP...* 2008]: świętokrzyskim i opolskim.

Zdecydowana większość przedsiębiorstw, które wzięły udział w badaniu (a więc zainteresowanych zamówieniami publicznymi, bo takie było zamierzenie autorów), brała już udział w postępowaniach (por. tab. 3). Pojedyncze przedsiębiorstwa, które nie brały jeszcze udziału w postępowaniach, ale potencjalnie chcą w nich uczestniczyć, reprezentowały w próbie sektor informatyczny, budownictwo, edukację i inne usługi.

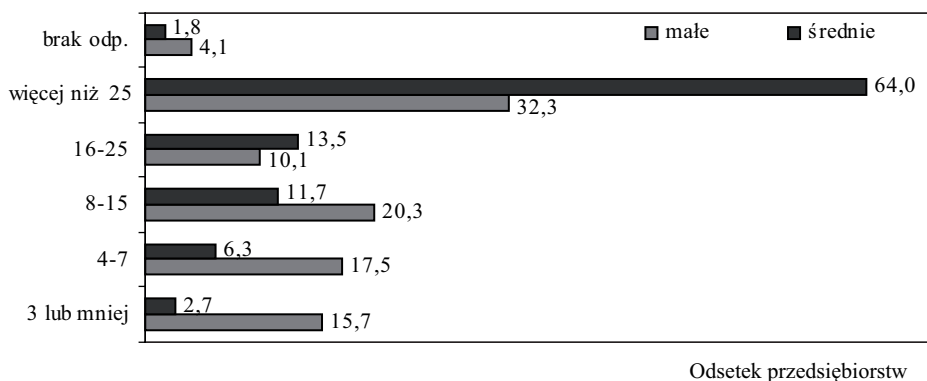
Większość przedsiębiorstw biorących udział w badaniu można określić jako specjalizujące się we współpracy z sektorem publicznym. Świadczyć o tym może

średnia liczba zamówień publicznych, o które się one ubiegały w ciągu roku (por. rys. 2). Wyższą specjalizacją wykazują się przy tym średnie przedsiębiorstwa, spośród których prawie 2/3 ubiegało się o ponad 25 zamówień.

Tabela 3. Struktura próby pod względem uczestnictwa w postępowaniach zamówień publicznych

Wyszczególnienie	Uczestnictwo w postępowaniach zamówień publicznych		
	nie	tak	razem
Ogółem	12	316	328
W tym (w %)			
Małe	4,6	95,4	100
Średnie	1,8	98,2	100

Źródło: własne badania ankietowe.



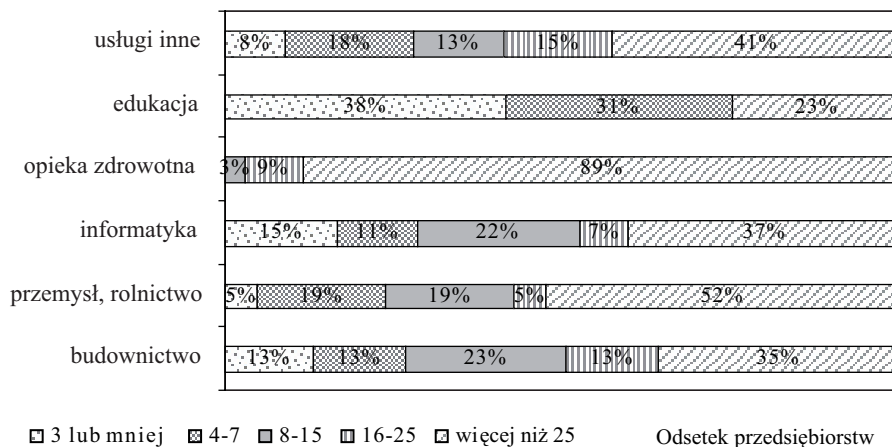
Rys. 2. Struktura próby pod względem średniej rocznej liczby zamówień publicznych

Źródło: własne badania ankietowe.

Specjalizacja przedsiębiorstw w „zamówieniach publicznych” widoczna jest szczególnie w opiece zdrowotnej – wszystkie firmy brały udział w nie mniej niż 8 postępowaniach, z czego aż 89% w ponad 25. Wyraźnie najniższa koncentracja występuje natomiast w edukacji – prawie 2/3 przedsiębiorstw biorących udział w badaniu bierze w ciągu roku udział średnio w nie więcej niż 7 postępowaniach. Stosunkowo niska koncentracja występuje również w budownictwie i informatyce (por. rys. 3).

Firmy, które do tej pory nie uczestniczyły w postępowaniach zamówień publicznych, jako główny powód podają brak zaufania do poszanowania zasad uczciwej konkurencji. Uważają też, że potencjalne korzyści są znacznie mniejsze niż koszty (zwłaszcza organizacyjne) lub też po prostu nie stać ich na angażowanie się w zamówienia.

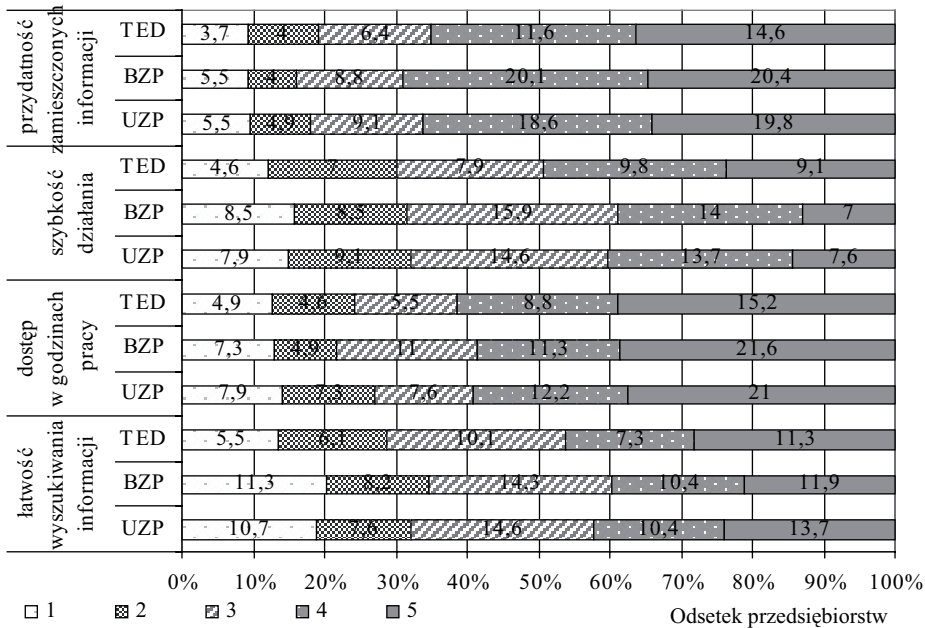
wienia publiczne. Pojedyncze przedsiębiorstwa uznały, że barierę stanowią dla nich zbyt skomplikowane przepisy.



Rys. 3. Średnia roczna liczba zamówień publicznych z uwzględnieniem sektora działalności przedsiębiorstwa

Źródło: własne badania ankietowe.

Przedsiębiorcy czerpią informacje o wszczynanych postępowaniach oraz ich wynikach przede wszystkim z internetowego Biuletynu Zamówień Publicznych oraz z internetowych serwisów przetargowych firm komercyjnych (ok. 40% badanych wskazało te źródła jako najważniejsze). Serwisy te umożliwiają bowiem wszechstronny dostęp do informacji o ogłaszanych przetargach, co jednak może z drugiej strony utrudniać znalezienie informacji przedsiębiorcom o wyraźnie ukierunkowanej ofercie. Podmioty takie wołają skorzystać ze stron internetowych zamawiających. Pomimo działań w kierunku upowszechnienia TED popularność tego narzędzia nie jest zbyt duża. Należy przy tym podkreślić, iż dla małych firm (w porównaniu ze średnimi) nieco większe znaczenie mają strony internetowe zamawiających, odwrotnie jest z TED. Ponadto przedsiębiorstwa o różnym profilu działalności kierują się nieco innymi preferencjami. Przedsiębiorstwa reprezentujące szeroko pojętą służbę zdrowia zdecydowanie najczęściej korzystają z internetowych serwisów firm komercyjnych. Podobnie jest z firmami z branży informatycznej oraz świadczącymi usługi sklasyfikowane jako inne. Z kolei firmy edukacyjne oraz budowlane stosunkowo najchętniej korzystają z internetowego Biuletynu Zamówień Publicznych. Natomiast internetowe strony zamawiających cieszą się największą – na tle innych – popularnością wśród firm reprezentujących przemysł, rolnictwo i sektor paliwowo-energetyczny (ok. 35% z nich z tego właśnie źródła czerpie informacje na temat postępowań), a także wśród firm budowlanych i edukacyjnych (po ok. 30% wskazań).



Uwaga: 1 – najwyższa waga, 5 – najniższa waga.

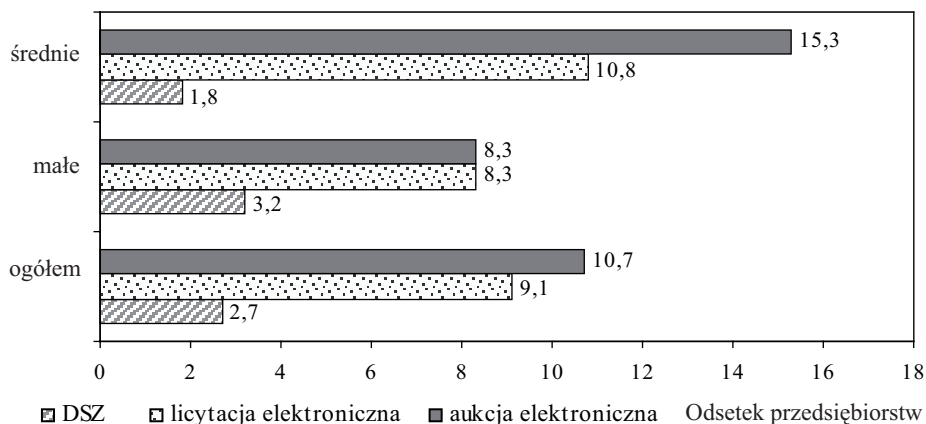
Rys. 4. Ocena elektronicznych źródeł informacji na temat zamówień publicznych

Źródło: własne badania ankietowe.

Jak pokazuje wykres przedstawiony na rys. 4, przedsiębiorcy stosunkowo najlepiej oceniają Biuletyn Zamówień Publicznych. Oferenci za jego największą zaletę uważają szybkość działania, ale również łatwość wyszukiwania informacji. Z kolei jeśli chodzi o TED, ocena wypada nieco słabiej niż w przypadku krajowych źródeł informacji. Zaskakująco niska jest przy tym ocena przydatności informacji zamieszczanych we wszystkich wymienionych serwisach.

Jak wykazało badanie, podmioty zamawiające w procesie udzielania zamówień, o które się ubiegają firmy, raczej rzadko dopuszczają elektroniczną drogę przekazywania oświadczeń, wniosków, zawiadomień oraz informacji. Zaledwie 5% firm brało udział w postępowaniach, z których każde dopuszczało taką procedurę. Wskazuje to na ciągle niewielkie zainteresowanie strony popytowej rynku zamówień publicznych wykorzystaniem narzędzi informatycznych w bieżącym ich funkcjonowaniu na tym rynku. Jednak i strona podaźowa – przedsiębiorcy, nie jest jak dotąd szczególnie zainteresowana elektronicznymi formami postępowania (por. rys. 5).

W procedurach elektronicznych częściej biorą udział przedsiębiorstwa średnie niż małe, choć ogólnie zainteresowanie tymi formami postępowania nie jest duże – zaledwie 2,7% przedsiębiorstw brało udział w DSZ (nieco częściej były to firmy małe), ok. 9% w licytacji elektronicznej (nieco częściej firmy średnie) i ok. 11% w aukcji



Rys. 5. Uczestnictwo w elektronicznych procedurach zamówień publicznych

Źródło: własne badania ankietowe.

elektronicznej (prawie dwukrotnie częściej firmy średnie niż małe). Zauważalne są przy tym wyraźne sektorowe dysproporcje w tym zakresie. DSZ – co zrozumiałe – najczęściej stosują przedsiębiorstwa, których zamówienia charakteryzują się powtarzalnością i małym stopniem skomplikowania (dostawy żywności, materiałów biurowych itp.). DSZ nigdy nie stosowały biorące udział w badaniu firmy związane z opieką zdrowotną. Z kolei licytacja elektroniczna jest szczególnie popularna wśród firm informatycznych (ok. 22% badanych z tej grupy brało w niej udział), aukcja elektroniczna zaś – wśród firm związanych z opieką zdrowotną (ok. 29% wskazań). Jak pokazały badania, licytacja i aukcja elektroniczna nie są preferowane przez firmy świadczące usługi edukacyjne.

Tabela 4. Uczestnictwo w elektronicznych procedurach zamówień publicznych

Wyszczególnienie	DSZ		Licytacja elektroniczna		Aukcja elektroniczna	
	N	% (sektor = 100)	N	% (sektor = 100)	N	% (sektor = 100)
Budownictwo	1	0,7	5	3,5	6	4,2
Przemysł, rolnictwo, sektor paliwowo-energetyczny	2	9,5	4	19,0	5	23,8
Informatyka	1	2,2	10	21,7	8	17,4
Opieka zdrowotna	0	0,0	4	11,4	10	28,6
Edukacja	1	7,7	0	0,0	0	0,0
Usługi inne	4	5,6	7	9,9	6	8,5

Źródło: własne badania ankietowe.

Niestety, ciągle większość firm nie ma bezpiecznego podpisu elektronicznego weryfikowanego certyfikatem kwalifikowanym, jakim mogłyby dysponować osoby upoważnione do składania oświadczeń woli w trakcie postępowań z.p. (posiada go zaledwie 16% badanych, w tym ok. 19% średnich firm i ok. 14% małych). Stanowi to jedną z najważniejszych przyczyn braku zainteresowania elektronicznymi procedurami zamówień publicznych. Za barierę w upowszechnianiu procedur elektronicznych przedsiębiorstwa MŚP uważają również zbyt niskie zainteresowanie nimi ze strony zamawiających, co sprawia, że nie opłaca im się zapoznawać z wymaganymi przepisami, procedurami itp. Warto również zwrócić uwagę na fakt, iż nie wszystkie branże mają dostęp do takich procedur, na co wskazało ok. 28% badanych przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwom brakuje także oprogramowania wymaganego do udziału w takiej procedurze (19% wskazań). Praktycznie nie występują natomiast kłopoty z dostępem do Internetu (choć dwie małe firmy skarżą się na tego typu problemy). Uwagę zwraca fakt, iż tego typu procedury cieszą się większym zaufaniem małych przedsiębiorstw – ok. dwukrotnie mniej małych firm (w porównaniu ze średnimi) wskazało na brak zaufania do procedur internetowych czy podpisu elektronicznego.

5. Wnioski końcowe

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią filar europejskich systemów gospodarczych, jednak dostawy do sektora publicznego ciągle stanowią obszar, do którego sektor MŚP ma utrudniony dostęp. Rozwiązania proponowane przez Komisję Europejską i wdrażane przez kraje członkowskie ukierunkowane są na zmianę dysproporcji w tym zakresie. Jednym z najważniejszych elementów tych działań jest wprowadzenie i upowszechnianie najnowszych rozwiązań technologicznych i informatyzacja systemu zamówień publicznych. Obejmuje to zarówno system informacyjny (publikacje ogłoszeń *on-line*, bazy danych wykonawców, CPV), jak i same procedury zamówień (licytacja elektroniczna, dynamiczny system zamówień), zwłaszcza w zakresie zamówień powtarzalnych, o ustalonych wymogach jakościowych. Polskie ustawodawstwo zgodne jest w tym zakresie z wymogami UE, jednak o ile w zakresie źródeł informacji wdrożone rozwiązania dobrze funkcjonują i są pozytywnie oceniane przez użytkowników, o tyle wykorzystanie elektronicznych form postępowań cieszy się wręcz znikomą popularnością. Jak pokazują zarówno statystyki UZP, jak i wyniki własnych badań, przedsiębiorstwa (zwłaszcza MŚP) nadal realizują głównie zamówienia ogłaszane w formie przetargu nieograniczonego, formy elektroniczne zaś mają marginalny udział w strukturze postępowań. Powodów takiego stanu rzeczy jest wiele po stronie zarówno samych przedsiębiorców-wykonawców, jak i zamawiających. Nie wszyscy posiadają wymagany certyfikowany podpis elektroniczny (co uniemożliwia jak dotąd udział w postępowaniach elektronicznych), jednak ten problem może zostać zniwelowany, jeśli tylko wejdą w życie najnowsze projekty nowelizacji ustawy Prawo zamówień publicznych.

Więszym problemem jest lęk przed *novum*, obawy o koszty takich procedur, które tkwią w mentalności osób zaangażowanych w zamówienia publiczne po obu stronach. Poważną barierą nie wydają się wymagania sprzętowe, lecz raczej kadrowe, i to w tym kierunku powinny pójść dalsze działania właściwych instytucji. Polityka informacyjna skierowana do MŚP powinna być prowadzona równolegle z rozwojem kadr podmiotów zamawiających. Efektem tych działań będzie z pewnością większe zaangażowanie MŚP w zamówienia publiczne.

Literatura

- Biuletyn informacyjny UZP*, 2007 nr 10.
Biuletyn informacyjny UZP, 2008 nr 2.
Contessa C., *E-procurement jako narzędzie modernizacji administracji publicznej. Doświadczenia wybranych krajów UE*, [w:] *Analiza i rozwój elektronicznych zamówień publicznych w Polsce w świetle rozwiązań włoskich i europejskich*, Rzym-Warszawa 2004, s. 21.
EIM Business and Policy Research, *The access of SMEs to public procurement contracts*, European Commission, Zoetermeer/Vienna, March 22, 2004.
European Dynamics S.A., *Functional Requirements for Conducting Electronic Public Procurement under the EU Framework*, Vol. I, European Commission 2005, s. 14
Jędrzejewski R., *Progi kwotowe określone w ustawie Prawo zamówień publicznych*, [w:] *UZP, Prawo zamówień publicznych po nowelizacji z dnia 13 kwietnia 2007 r.*, UZP, Warszawa 2007, s. 129-131.
Kotecka S., *Udzielenie zamówienia publicznego w trybie aukcji elektronicznej. Prawo polskie a wspólnotowe*, „e-Biuletyn CBKE” 2005 nr 1.
Rada Ministrów, *Projekt ustawy o zmianie ustawy – Prawo zamówień publicznych*, 18.03.2008.
Ramboll Management, *Impact Assessment Action Plan on e-Procurement – Part I*, Bruksela 2004.
Regional GDP per inhabitant in the EU27, News Release No 19/2008, Eurostat, 12.12.2008.
Salvati A., Tanferna M., *System elektronicznych zamówień publicznych w Polsce w kontekście integracji z UE*, [w:] *Analiza i rozwój elektronicznych zamówień publicznych w Polsce w świetle rozwiązań włoskich i europejskich*, Rzym-Warszawa 2004, s. 179.
Sprawozdanie roczne UZP z funkcjonowania systemu w 2006 r., UZP, Warszawa 2007.
Starzyńska W., *Przedsiębiorstwa na rynku zamówień publicznych*, [w:] *Zarządzanie finansami firm. Teoria i praktyka*, W. Pluta (red.), Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1042, AE, Wrocław 2004.
Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. *Prawo zamówień publicznych* (DzU Nr 223, poz. 1655 z późn. zm.).

SMALL- AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE PUBLIC PROCUREMENT MARKET IN POLAND

Summary

The public procurement market in Poland is a relatively young market. Due to this there are just a few analysis concerning the impact of the public procurement system on enterprises' functioning, especially on those included in the sector of small- and medium-sized enterprises. Previous empirical re-

search proved that small- and medium-sized enterprises are showing stronger interests in participation in public procurement procedures. It is noteworthy that the most entrepreneurs underline the existence of numerous barriers in the access to the public procurement market. It may seem that one of the solutions in this area could be implementation of electronic public procurement system including electronic auction, electronic bidding and dynamic purchasing systems. Those procedures definitely could lead to simplification of the award of contracts through the possibilities of new IT technologies. However, as recent empirical research showed, there is very little interest in electronic public procurement system from small- and medium-sized enterprises. The reasons for companies' reluctance were analysed empirically with the use of questionnaire which was sent to the randomly selected sample of small- and medium-sized enterprises in Poland. The results of this research will be discussed in this article. The main goal of empirical analysis was to verify the electronic public procurement system functioning in small- and medium-sized enterprises.