

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw na rynku zamówień publicznych w Unii Europejskiej

Wstęp

Udział małych i średnich przedsiębiorstw w zamówieniach publicznych jest dużo mniejszy niż ich udział w gospodarce. Przedsiębiorstwa te realizują niewiele zamówień o dużej wartości¹. Celem artykułu jest skrupulatna analiza rynku zamówień publicznych, na obszarze Unii Europejskiej. Profitem, dla którego podmioty gospodarcze rozpatrują możliwość wejścia, bądź pozostania na rynku zamówień publicznych jest podpisanie odpłatnej umowy w sprawie zamówienia publicznego. W czasie niestabilnej sytuacji gospodarczej jest to bardzo znaczący rynek, na którym przedsiębiorca ma zagwarantowane wynagrodzenie. Zmiany, które powinny zaistnieć w zamówieniach publicznych, by zwiększyć na nim aktywność MSP, dotyczą przede wszystkim usprawnienia relacji pomiędzy podmiotami z sektora finansów publicznych a wykonawcami. Koncentracja na osiągnięciu, jak najlepszej relacji jakości do ceny. Stałe podnoszenie kwalifikacji zamawiających oraz szkolenie przedsiębiorców z zakresu Prawa zamówień publicznych. Przewidzianym skutkiem powyższych działań będzie dalszy rozwój rynku zamówień publicznych. Wyżej zdefiniowany cel, skłania autora do zastosowania metody statystycznej, gdzie dane zaczerpnięto z treści studium „Dostęp małych i średnich przedsiębiorstw do zamówień publicznych oraz agregacja zamówień publicznych w UE”², które zostało sporządzone na zlecenie Komisji Europejskiej przez grupę trzech prywatnych podmiotów – PWC, London Economics oraz Ecorys oraz z badań przeprowadzonych

¹ Z. Raczkiewicz, *Zamówienia publiczne a sektor MSP*, „Przetargi publiczne” nr 10, PRESSCOM 2014, s. 56.

² *SME's access to public procurement markets and aggregation of the demand in the EU*, www.ec.europa.eu [dostęp: 6.11.2014]; studium obejmuje okres 2009–2011 i bazuje na analizie ogłoszeń opublikowanych w Suplemencie do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej, rezultatach dwóch kwestionariuszy online, wypełnionych przez 1198 instytucji zamawiających oraz 1375 przedsiębiorstw, rezultat 215 wywiadów przeprowadzonych z przedstawicielami zarówno instytucji zamawiających, jak i oferentów.

przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, zrealizowanych w ramach projektu „Nowe podejście do zamówień publicznych”³.

1. Istota rynku zamówień publicznych

Zamówienia publiczne w Polsce i w całej Unii Europejskiej z roku na rok stają się coraz bardziej znaczącą częścią rynku i stanowią istotny segment konsumpcji dóbr i usług. Dla przedsiębiorców uczestniczących w tym rynku, zamówienia publiczne są też często źródłem znacznej części ich dochodów. Dzięki nim utrzymują obecne miejsca pracy i tworzą nowe. Zamówienia publiczne przez swój charakter stanowią także instrument świadomej polityki państwa, które za ich pomocą może kreować popyt na określone rodzaje produktów i usług oraz wpływać na kierunek bądź tempo zmian gospodarczych i społecznych np. w zakresie i rozwoju innowacji, technologii i poszczególnych sektorów lub np. w obszarze walki z wykluczeniem społecznym. Zamówienia publiczne są i będą coraz bardziej znaczącym elementem gospodarki wszystkich krajów UE. W związku z tym poszczególne państwa członkowskie i Komisja Europejska podejmują w ostatnich latach wysiłek, by zrealizować koncepcję tzw. nowego podejścia do zamówień publicznych. Mieszczą się w niej działania zmierzające do stworzenia takich ram prawnych i instytucjonalnych, aby zapewniały one z jednej strony najbardziej efektywne wykorzystanie środków publicznych, a z drugiej, by gwarantowały wybór ofert w oparciu o jasne, sprawiedliwe i merytoryczne kryteria. Celem tych działań jest także stworzenie bardziej przyjaznych ram prawnych dla rozwoju zamówień publicznych oraz eliminacja utrudnień w tym zakresie. W szczególny sposób zwraca się uwagę na bariery ograniczające udział w rynku zamówień publicznych największej grupy podmiotów w UE, czyli małych i średnich przedsiębiorstw. Podejmowane są również działania, których celem jest przeniesienie jak największej liczby zamówień do sfery elektronicznej, a także stymulowanie rozwoju innowacji przez zamawianie innowacyjnych wyrobów i usług (tzw. innowacyjne zamówienia publiczne). Coraz częściej porusza się też kwestię konieczności uwzględniania aspektów ekologicznych i społecznych w zamówieniach publicznych, dostrzegając ich rosnącą rolę w tworzeniu podstaw zrównoważonego rozwoju. W 2011 r. polscy zamawiający opublikowali w Dzienniku Urzędowym UE (baza TED) 21 287 ogłoszeń o zamówieniach. W porównaniu z całkowitą liczbą 172 228 ogłoszeń zamieszczonych w tej bazie stanowiło to 12% wszystkich ogłoszeń opublikowanych przez wszystkie kraje członkowskie UE. Jednak w odniesieniu do „nowych” krajów członkowskich polskie zamówienia to ponad połowa (52%) ogłoszeń w 2011 r. Widać

³ A. Kowalewska, J. Szut, *Nowe podejście do zamówień publicznych – raport z badań 2012*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.

więc, że Polska wyróżnia się na tle innych krajów UE w zakresie liczby zamówień publicznych, a także znaczenia tego rynku dla gospodarki. Istotne jest też to, że liczba i wartość zamówień publicznych w Polsce wykazują stałą tendencję wzrostową⁴, nawet przy tak złożonej i wymagającej procedurze zamówień publicznych czyli przetargu. Jest to metoda zawierania transakcji, polegająca na tym, że konkurujący dostawcy przedstawiają swoje oferty, a nabywca wybiera (według z góry ustalonych kryteriów) najkorzystniejszą z nich. Wyróżnia się przetargi zamknięte, z ograniczonym kręgiem oferentów i otwarte, do których przystąpić może każdy, kto spełni warunki przetargu⁵. Dokładne zasady i tryb udzielania zamówień publicznych przez właściwe instytucje, określa ustawa Prawo zamówień publicznych⁶.

2. Udział sektora małych i średnich przedsiębiorstw w rynku zamówień publicznych na terenie Unii Europejskiej

Badania przeprowadzone przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, zrealizowane w ramach projektu „Nowe podejście do zamówień publicznych” pokazują, że według małych i średnich przedsiębiorców rynek zamówień publicznych ma duże znaczenie dla nich samych, mimo że na tym rynku obecne jest jedynie co czwarte przedsiębiorstwo z sektora MSP, a główne źródło dochodów stanowi dla nich rynek komercyjny. Warto dodać, że aktywność na rynku zamówień rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa. W latach 2010–2011 w rynku zamówień publicznych uczestniczyło co czwarte mikroprzedsiębiorstwo (24%), co trzeci mały podmiot (33%) oraz 43% przedsiębiorstw średniej wielkości. W opinii przedsiębiorców, obecność na rynku zamówień publicznych podnosi rangę, daje korzyści wizerunkowe i pewność zapłaty. Rynek ten nie jest jednak wolny od wad. Uczestniczący w badaniu PARP wskazywali na jego negatywne cechy, takie jak formalizm i biurokracja, brak możliwości utrzymywania trwałych relacji z zamawiającym, przewaga ceny nad jakością i związana z tym konkurencja cenowa czy niższa rentowność. Rynek zamówień publicznych jest postrzegany przez małych i średnich przedsiębiorców, jako bardziej wymagający od rynku komercyjnego. Według właścicieli najmniejszych podmiotów, zwłaszcza mikroprzedsiębiorców, rynek zamówień publicznych jest dla nich obszarem niedostępnym. Ich zdaniem barierą jest wielkość przedsiębiorstwa i jego ograniczone zasoby, zwłaszcza ludzkie. Jednocześnie niemal co dziesiąty podmiot z sektora MSP zrezygnował w latach 2010–2011 z udziału w tym rynku. Aż 64% swoją

⁴ P. Sikorski, *Zamówienia Publiczne w Polsce*, www.een.org.pl [dostęp: 22.03.2014].

⁵ *Słownik ekonomiczny*, www.nbportal.pl [dostęp: 04.04.2014].

⁶ Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r., poz. 1232 ze zm.).

nieobecność tłumaczy tym, że ich działalność jest zbyt mała, aby sprostać wymaganiom stawianych w procedurze zamówień publicznych. Ta grupa przedsiębiorców wskazuje również, na problem „ustawiania” zamówień pod konkretnych wykonawców. Problem ten, nie pojawia się natomiast w wypowiedziach respondentów mających doświadczenie na rynku zamówień publicznych, co może wskazywać na pewien stereotyp w podejściu mniej aktywnych przedsiębiorców⁷.

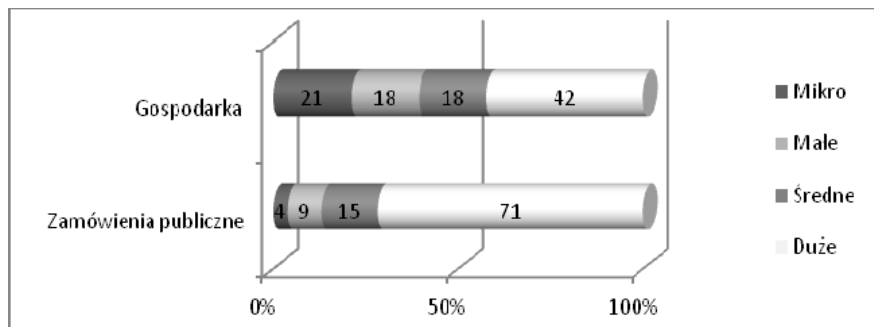
Najważniejszym rezultatem studium dotyczącym ogólnego udziału MSP w realizacji zamówień publicznych na terenie UE w latach 2009–2011, to większość zamówień publicznych 66% w ujęciu ilościowym zrealizowanym przez badany sektor. Przedsiębiorstwa mikro zrealizowały 18%, małe – 21%, a średnie – 17% zamówień publicznych. Natomiast w ujęciu wartościowym, przedstawionym na rysunku 1, MSP zrealizowały zamówienia stanowiące 28% ich globalnej wartości. Na przedsiębiorstwa mikro przypadło 4%, na małe – 9%, podczas gdy na średnie przypadło 15% wartości wszystkich zamówień. Wartości te nie odzwierciedlają udziału MSP w gospodarce, którego wskaźniki są następujące: 21% w przypadku przedsiębiorstw mikro, 18% przedsiębiorstw małych i średnich. Tylko u dwóch państw członkowskich UE udział MSP w realizacji zamówień publicznych był większy niż ich udział w gospodarce – w Grecji (+15%) i na Łotwie (+8%). Udział MSP w realizacji zamówień publicznych był nieco mniejszy niż ich udział w gospodarce w przypadku Luksemburga i Węgier (po 3% różnicy), Niemiec (5%) oraz Bułgarii i Rumunii (po 6%). W pozostałych 20 państwach członkowskich UE udział MSP w zamówieniach publicznych był dużo mniejszy niż ich udział w gospodarce – począwszy od 20% różnicy w przypadku Czech, po 48% różnicy w przypadku Estonii i Portugalii. W Polsce udział MSP w realizacji zamówień publicznych był o 25% niższy niż ich udział w gospodarce⁸.

Odpowiedzią na wartościową różnicę pomiędzy udziałem MSP w gospodarce a zamówieniami publicznymi jest wynik badań PARP, wskazujący na występowanie pewnych barier wejścia na rynek zamówień publicznych lub ograniczeń w dostępie. Dotyczy to zwłaszcza mikroprzedsiębiorców, a także nowo powstałych podmiotów. Mowa tu zarówno o barierach obiektywnych (np. niewystarczające środki na wniesienie wadium, zbyt mały potencjał finansowy i kadrowy do realizacji dużych zamówień, brak doświadczenia i referencji), jak i subiektywnych, wywodzących się raczej z mentalności przedsiębiorcy niż z rzeczywistego funkcjonowania rynku (np. przeświadczenie przedsiębiorcy o niewystarczającym własnym potencjale do wzięcia udziału w konkretnym zamówieniu). Znaczna część barier powinna i mogłaby być eliminowana przez zamawiających i legislatorów; jednak pozostałe mogą być skutecznie pokonywane przez samych przed-

⁷ P. Sikorski, *Przedsiębiorcy na rynku zamówień publicznych*, www.een.org.pl [dostęp: 2.03.2014].

⁸ Z. Raczkiwicz, *Zamówienia...*, s. 56.

siębiorców, np. w ramach różnych form kooperacji dopuszczonych ustawą Prawo zamówień publicznych⁹.



Rysunek 1. MSP w gospodarce a MSP w zamówieniach publicznych (aspekt wartościowy)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Z. Raczkiewicz, *Zamówienia publiczne a sektor MSP, Studium SME's access to public procurement markets and aggregation of the demand in the EU*, www.ec.europa.eu [dostęp: 6.11.2014].

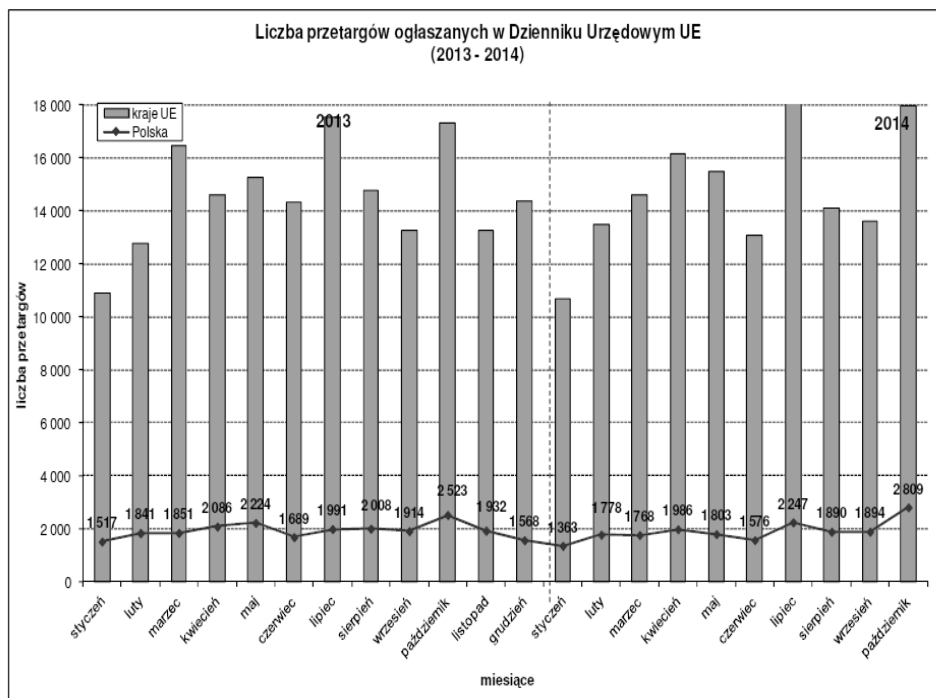
Od początku 2014 roku w bazie TED opublikowano ogółem 147 226 ogłoszeń o przetargach, skalę zilustrowano na rysunku 2. Z tego 106 782 (72,53%) przetargów ogłosiły „stare” kraje członkowskie UE, 40 444 (27,47%) przetargów ogłosiły „nowe” kraje członkowskie UE. Polscy zamawiający opublikowali 19 114 (w roku 2013 – 19 644) ogłoszeń o przetargu i konkursie (około 13% przetargów ogłoszonych przez wszystkie kraje UE), w tym 14 ogłoszeń dotyczyło koncesji na roboty budowlane a 134 ogłoszeń dotyczyło zamówień w dziedzinie obronności i bezpieczeństwa. Natomiast, w stosunku do liczby przetargów ogłoszonych przez „nowe” kraje członkowskie, zamówienia z Polski stanowiły około 47%¹⁰.

Dane Urzędu Zamówień Publicznych pokazują, że w latach 2004–2010 wartość tego rynku wzrosła ponad trzykrotnie: z 48 do 167 mld PLN. Z danych opublikowanych w Biuletynie Zamówień Publicznych i w TED wynika, że w samym 2010 r. udzielono łącznie 206 382 zamówień publicznych i liczba ta jedynie nieznacznie spadła w 2011 r., osiągając poziom 202 596 zamówień, co jednak nie zmienia ogólnej tendencji wzrostowej. Szacuje się, że w 2010 r. zamówienie publiczne otrzymało około 80 tys. wykonawców, a wartość tego segmentu rynku wyniosła ok. 12% produktu krajowego brutto. Stale wzrasta także liczba zamawiających – z nieco ponad 11 tys. w 2004 r. do ok. 14 tys. w 2010 r. Zdecydowanie najliczniejszą grupę wśród nich stanowią niezmiennie jednostki samorządu tery-

⁹ P. Sikorski, *Współpraca MSP na rynku zamówień publicznych*, www.een.org.pl [dostęp: 3.03.2014].

¹⁰ Departament Informacji, Edukacji i Analiz Systemowych, *Informacja o polskim i europejskim rynku zamówień publicznych w roku 2014*, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2014, s. 1, www.uzp.gov.pl [dostęp: 13.11.2014].

torialnego. Zamówienia publiczne w Polsce, a także w całej UE służą przede wszystkim do nabywania dostaw i usług, nieco rzadziej zaś robót budowlanych. Te ostatnie mają zazwyczaj wyższą wartość. Przy wyłanianiu wykonawcy zamawiający posługują się niemal wyłącznie trybem przetargu nieograniczonego.



Rysunek 2. Liczba przetargów ogłaszanych w Dzienniku Urzędu UE (2013–2014)

Źródło: Departament Informacji, Edukacji i Analiz Systemowych, *Informacja o polskim i europejskim rynku zamówień publicznych w roku 2014*, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2014, s. 1, www.uzp.gov.pl [dostęp: 13.11.2014].

Zarówno w 2010, jak i 2011 r. w tym trybie zostało wszczętych ponad 99% zamówień publicznych o wartości powyżej 14 tys. EUR, lecz poniżej „progów unijnych”, oraz niemal 96% zamówień powyżej tych progów. Nieco lepiej w tym zakresie wygląda statystyka rodzajów trybów, w jakich zamówienia zostały udzielone w tych latach. Wynika z niej, że w trybie przetargu nieograniczonego w 2010 r. udzielono 76% zamówień, a w 2011 r. 81% zamówień. Na drugim miejscu znalazł się tryb „z wolnej ręki”, który posłużył do udzielenia odpowiednio 19% i 15% zamówień publicznych. Do absolutnej rzadkości należą natomiast pozostałe tryby, w tym także te niekonkurencyjne. Do rzadkości należą również zamówienia, w których kryterium wyboru oferty stanowi jakikolwiek inny parametr niż cena. W 2011 r. aż w 91% zamówień w Polsce poniżej „progów unij-

nych” cena stanowiła bowiem jedyne kryterium wyboru oferty i jest to regułą od kilku lat. Ta swoista orientacja zamawiających w Polsce i w UE na kryterium cenowe, a także na stosowanie przetargu nieograniczonego stanowi od lat przedmiot debat i narastającej krytyki ze strony ekspertów i uczestników rynku zamówień publicznych. Zwraca się przede wszystkim uwagę na płynące stąd ograniczenia w realizacji zamówień innowacyjnych, jak i w dostępie do zamówień dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Wyniki badań PARP wskazują wyraźnie, że jedną z zasadniczych barier w rozwoju innowacyjnych zamówień publicznych jest wyłącznie cenowego charakteru konkurencji między wykonawcami. W sytuacji gdy przedmiotem zamówienia jest innowacyjny wyrób lub usługa, zazwyczaj niemożliwe jest jego dokładne opisanie i wskazanie wszystkich wymogów co do jakości produktu. Oczywiście jest także, iż wyroby bądź usługi innowacyjne są zazwyczaj droższe od standardowych. W takiej sytuacji konkurencja w trybie przetargowym i w oparciu jedynie o cenę praktycznie uniemożliwia realizację innowacyjnych zamówień. Swoisty prymat ceny negatywnie wpływa także na dostępność rynku dla najmniejszych podmiotów, niedysponujących dostatecznymi środkami finansowymi ani siecią podwykonawców, dzięki którym mogłyby konkurować z podmiotami większymi. Należy jednak odnotować także głosy, jakie pojawiały się wśród nielicznych respondentów badania, iż dla niektórych wykonawców, szczególnie mikro, konkurencja w oparciu o kryterium najniższej ceny paradoksalnie stanowi szansę na zdobycie zamówienia. Mogą one bowiem dużo bardziej elastycznie podchodzić do realizacji zamówienia i w ten sposób znacznie obniżać cenę. Takie opinie należy jednak zaliczyć do zdecydowanej mniejszości. Większość respondentów wskazywała bowiem na to, że tego typu praktyki stosowane przez zamawiających hamują rozwój rynku zamówień publicznych i wydaje się, że należy się z tym poglądem zgodzić. Trzeba bowiem mieć na względzie, że co prawda obecność na rynku zamówień publicznych deklaruje co czwarty przedstawiciel sektora MSP w Polsce, jednak zainteresowanie tym rynkiem wzrasta wraz z wielkością przedsiębiorstwa i jest zdecydowanie najwyższe wśród podmiotów średniej wielkości (43%), które stanowią zdecydowaną mniejszość (jedynie 1,2%) wśród ogółu podmiotów działających w Polsce. Niepokojące jest także to, że co dziesiąty przedsiębiorca sektora MSP uczestniczył w rynku zamówień publicznych, ale się z niego wycofał. Powodem tej decyzji była przede wszystkim zbyt niska efektywność finansowa zamówień i przeświadczenie o zaniżaniu cen przez większych uczestników (35% wskazań). Wydaje się zatem, że stosowanie prawie wyłącznie trybu przetargu nieograniczonego oraz kryterium najniższej ceny stanowi rzeczywistą barierę rozwoju zamówień publicznych w Polsce, w tym tzw. zamówień innowacyjnych i przyjaznych MSP¹¹.

¹¹ P. Sikorski, *Zamówienia...*, 22.03.2014.

3. Analiza ekonomiczna rynku zamówień publicznych w UE

Badanie przeprowadzone w 2007 r. w imieniu Komisji Europejskiej wykazało, że w 2005 r. wartość zamówień publicznych powyżej progów unijnych, uzyskanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa, stanowiła 42% wartości wszystkich zamówień, co odpowiada 64% liczby kontraktów. Liczby te dotyczą oczywiście tylko zamówień publicznych, powyżej progów ustalonych przez dyrektywy UE w sprawie zamówień publicznych i nie uwzględniają wszelkich umów o podwykonawstwo. Chociaż udział średnich przedsiębiorstw w całkowitej wartości kontraktów na zamówienia publiczne powyżej progów unijnych kształtuje się bardzo korzystnie w świetle ich znaczenia dla gospodarki, przeprowadzona analiza wskazuje na znaczne zróżnicowanie sytuacji w tym zakresie w poszczególnych państwach członkowskich: udział przedsiębiorstw w zamówieniach publicznych powyżej progów unijnych wynosi od 78% i 77% w Słowenii i na Słowacji do 35% i 31% we Francji i Zjednoczonym Królestwie. Wprawdzie różnice te można częściowo tłumaczyć stosunkowo wysokim udziałem dużych przedsiębiorstw w gospodarce, niektórych państw członkowskich, jednak porównanie odpowiednio udziału ogółu obrotów wszystkich małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce UE (58%), z wartością zamówień publicznych powyżej progów unijnych uzyskiwanych przez powyższy sektor, jako głównych wykonawców (42%) świadczy o tym, że wciąż wiele można jeszcze zrobić w tej dziedzinie¹².

Jeszcze większe odchylenia od średniej unijnej i większe różnice między państwami członkowskimi UE zaobserwować można, analizując udział MSP w realizacji zamówień publicznych pod względem ich wartości. Na jednym końcu skali znajdują się MSP z Grecji i Łotwy, które realizowały odpowiednio 78% i 74% zamówień zleconych przez krajowych zamawiających, podczas gdy na drugim znalazły się *ex aequo* podmioty ze Szwecji i z Portugalii, realizujące po 29% zamówień publicznych. Przedsiębiorstwa mikro najlepiej funkcjonują w Grecji (24%), najgorzej zaś w UK (1%). W odniesieniu do grupy małych przedsiębiorstw wyniki wahają się od 26% (w Bułgarii) do 4% (w Hiszpanii). Wreszcie w kategorii przedsiębiorstw średnich odsetek wartości zamówień realizowanych przez MSP wynosi od 41% (w Luksemburgu) do 9% (w Szwecji). W Polsce MSP realizują 26% zamówień publicznych (przedsiębiorstwa mikro – 6%, małe – 7%, a średnie – 13%)¹³.

Opracowywane raporty oraz inne dokumenty instytucji Unii Europejskiej, omawiające dostęp małych i średnich przedsiębiorstw do zamówień publicznych

¹² Komisja Wspólnot Europejskich, *Europejski Kodeks Najlepszych Praktyk Ułatwiających Dostęp MŚP do Zamówień Publicznych*, Bruksela 2008, s. 4.

¹³ *Ibidem*, s. 57.

wskazują na istnienie licznych barier utrudniających dostęp przedsiębiorstw z tego sektora do zamówień publicznych:

- brak świadomości szans dla podmiotów tworzonych przez rynek zamówień publicznych;
- brak dostatecznych i jasnych informacji związanych z procedurami stosowanymi w postępowaniach o zamówienie publiczne oraz mało zrozumiałym żargonem używanym w dokumentacji przetargowej;
- niejednoznaczność i niejasność kryteriów wyboru oferty;
- brak wiedzy związanej z udziałem w postępowaniach o zamówienie publiczne;
- nadmierne wymagania związane z zamówieniami publicznymi w stosunku do wielkości przedsiębiorstwa i jej potencjału, w tym zwłaszcza związane z gwarancjami finansowymi oraz posiadaniem atestów, certyfikatów, zaświadczeń itp.;
- zbyt surowe wymagania związane z technicznymi standardami przedmiotu zamówienia;
- relatywnie wysokie koszty transakcyjne związane z przygotowaniem oferty, w tym szczególnie koszty uzyskania niezbędnych certyfikatów i atestów oraz obciążenia finansowe, takie jak wniesienie wadium, ustanowienie zabezpieczenia wykonania umowy na żądanie zamawiającego itp.;
- zbyt krótki czas na przygotowanie oferty;
- opóźnienia w płatnościach dokonywanych przez zamawiającego;
- zbyt częste występowanie MSP w roli podwykonawców, a nie wykonawców, co ogranicza ich wpływ na wykonanie przedmiotu zamówienia i obniża wynagrodzenie;
- brak usług szkoleniowych w zakresie procedury zamówień publicznych.

Korzystne zwiększanie dostępu MSP do zamówień publicznych wymagać zatem powinno podjęcia stosownych działań zmierzających do całkowitej eliminacji lub przynajmniej zmniejszenia uciążliwości postrzeganych barier¹⁴.

Podsumowanie

Zaprezentowane badania przedstawiają w sposób kompleksowy sytuację małych i średnich przedsiębiorstw na rynku zamówień publicznych w Unii Europejskiej. Wyniki wskazują wyraźnie, że MSP ubiegają się głównie o zamówienia publiczne o relatywnie niewielkiej wartości. Analiza powinna stać się motywacją

¹⁴ J. Zrobek, E. Roszko, *Dostępność rynku zamówień publicznych dla sektora MŚP— doświadczenia polskie na tle pozostałych krajów UE*, [w:] *Ekonomiczne i prawne zagadnienia zamówień publicznych. Polska na tle Unii Europejskiej*, red. A. Borowicz, M. Królikowska-Olczak, J. Sadowy, W. Starzyńska, Międzynarodowa Konferencja Naukowa, Łódź 2010, s. 220–221.

do podjęcia konkretnych działań w celu ułatwienia MSP skutecznego ubiegania się o zamówienia publiczne o większej wartości¹⁵. Najwyżej na skali, w udziale realizowanych zamówień publicznych w aspekcie wartościowym pośród państwach członkowskich UE, gdzie najlepiej funkcjonują przedsiębiorstwa z sektora MSP są: mikro w Grecji – 24%, małe w Bułgarii – 26%, średnie w Luksemburgu – 41%. W aspekcie ilościowym w Grecji MSP realizują aż 84% zamówień publicznych, podczas gdy w Hiszpanii tylko 44%. Najwięcej małych przedsiębiorstw wykonuje zamówienia w Grecji 41%, najmniej w Polsce 13%. Średnie podmioty najlepiej plasują się w Luksemburgu 32%, a najgorzej w Szwecji i w Finlandii po 13%. W Polsce MSP realizują ilościowo 47% zamówień publicznych: mikro – 20%, małe – 13% i średnie – 14%.

Bibliografia

- Departament Informacji, Edukacji i Analiz Systemowych, Informacja o polskim i europejskim rynku zamówień publicznych w roku 2014, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2014, www.uzp.gov.pl.
- Informator Urzędu Zamówień Publicznych nr 5, Warszawa 2014.
- Komisja Wspólnot Europejskich, Europejski Kodeks Najlepszych Praktyk Ułatwiających Dostęp MŚP do Zamówień Publicznych, Bruksela 2008.
- Kowalewska A., Szut J., *Nowe podejście do zamówień publicznych – raport z badań 2012*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.
- Raczkiewicz Z., *Zamówienia publiczne a sektor MSP*, „Przetargi publiczne” nr 10, Presscom 2014.
- Sikorski P., *Przedsiębiorcy na rynku zamówień publicznych*, www.een.org.pl.
- Sikorski P., *Współpraca MSP na rynku zamówień publicznych*, www.een.org.pl.
- Sikorski P., *Zamówienia Publiczne w Polsce*, www.een.org.pl.
- Słownik ekonomiczny*, www.nbportal.pl.
- SME's access to public procurement markets and aggregation of the demand in the EU*, www.ec.europa.eu.
- Urząd Zamówień Publicznych, www.uzp.gov.pl.
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych.
- Zrobek J., Roszko E., *Dostępność rynku zamówień publicznych dla sektora MŚP – doświadczenia polskie na tle pozostałych krajów UE*, [w:] *Ekonomiczne i prawne zagadnienia zamówień publicznych. Polska na tle Unii Europejskiej*, red. A. Borowicz, M. Królikowska-Olczak, J. Sadowy, W. Starzyńska, Międzynarodowa Konferencja Naukowa, Łódź 2010.

¹⁵ *Ibidem*, s. 60.

Streszczenie

Zamówienia publiczne w krajach Unii Europejskiej stają się bardzo znaczącym rynkiem w ich gospodarkach. Celem niniejszego artykułu jest analiza rynku zamówień publicznych w latach 2004-2014. Za pomocą wymienionych badań, autor przedstawił wartościową tendencję wzrostową całego rynku, jednak nadal mocno różniącą się od wartości udziału w globalnej gospodarce. Rezultatem tak znaczącej różnicy obecności MSP w realizacji zamówień publicznych a ich udziałem w gospodarce są liczne bariery i ograniczenia występujące na rynku zamówień publicznych. Skutkiem powyższego, małe i średnie przedsiębiorstwa realizują niewiele zamówień publicznych o dużej wartości. Kierunek działań zamawiających oraz legislatorów powinien aspirować do niwelowania istniejących barier.

Słowa kluczowe: rynek zamówień publicznych, sektor MSP, Unia Europejska, przetargi

THE SECTOR OF SMALL AND MEDIUM - SIZED ENTERPRISES ON THE PUBLIC PROCUREMENT MARKET IN THE EUROPEAN UNION

Summary

Public procurement in the countries of the European Union to become a very important market in their economies. The purpose of this article is to analyze the public contracts procurement market, between 2004 and 2014. By using these tests, the author presented a valuable trend of the overall market but still strongly differed from the value of participation in the global economy. As a result of this significant difference the presence of SMEs in public procurement and their participation in the economy are numerous barriers and restrictions on public procurement market. As a result, small and medium-sized enterprises carry out little public procurement with a high value. The direction of the contracting activities and legislators should aspire to reduce existing barriers.