

Arkadiusz Borowiec

Kluczowe czynniki dostępu mikroprzedsiębiorstw do rynku zamówień publicznych w Polsce

Ekonomiczne Problemy Usług nr 102, 22-30

2013

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

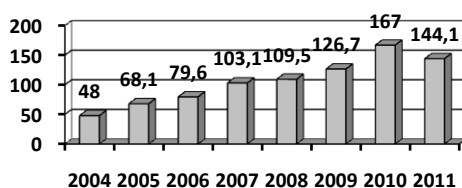
ARKADIUSZ BOROWIEC
Politechnika Poznańska

KLUCZOWE CZYNNIKI DOSTĘPU MIKROPRZEDSIĘBIORSTW DO RYNKU ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH W POLSCE

Wprowadzenie

Jak wskazują najnowsze wyniki badań¹, w pierwszej połowie 2012 roku pogorszeniu uległa sytuacja rynkowa sektora małych i średnich przedsiębiorstw, co znalazło odbicie m.in. w znaczącym spadku wskaźnika jego rozwoju. Najważniejsze bariery rozwoju najmniejszych podmiotów, to w dalszym ciągu wysokość podatków i innych opłat przewidzianych prawem (33%), małe obroty (26%), konkurencja dużych firm (8%) i innych małych podmiotów (8%), biurokracja (6%), skomplikowane przepisy prawne (6%), koszty siły roboczej (4%) i jej słabe kwalifikacje (2%) oraz warunki lokalowe (2%).

Wobec słabnącego popytu na rynku wewnętrznym, na który zwracają uwagę przedsiębiorstwa, rośnie więc znaczenie alternatywnych form finansowania działalności gospodarczej. Jednym z nich są zamówienia publiczne, które udzielane są przez jednostki dysponujące środkami publicznymi. Obecnie rynek zamówień publicznych jest jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się rynków w Polsce. Wskazują na to dane Urzędu Zamówień Publicznych co roku publikowane w sprawozdaniach. Na rysunku 1 przedstawiono rozwój rynku zamówień publicznych w latach 2004–2011.



Rysunek 1. Wartość polskiego rynku zamówień publicznych w latach 2004–2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Zamówień Publicznych.

¹ *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2012 roku*, Ministerstwo Gospodarki, nr 2/2012.

Udział mikroprzedsiębiorstw w rynku zamówień publicznych jest adekwatny do aktualnego jego stanu i możliwości, które stwarza obowiązujące prawo. Według danych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, zaledwie co czwarte przedsiębiorstwo sektora MSP jest zainteresowane ubieganiem się o zamówienia publiczne, a gotowość firmy do udziału w przetargu rośnie wraz z jej wielkością. Trudno dziwić się takim statystykom, gdyż najczęściej najmniejsze podmioty nie mają ani odpowiedniego potencjału, ani możliwości uczestnictwa w postępowaniach przetargowych. Interesujące więc wydaje się wyodrębnienie kluczowych czynników, które mogą i powinny w przyszłości stymulować mikroprzedsiębiorstwa do większego niż do tej pory udziału w rynku zamówień publicznych.

W związku z tym, w niniejszym artykule posiłkując się wynikami zawartymi w sprawozdaniach z funkcjonowania systemu zamówień publicznych, opracowaniami PARP oraz wynikami badań własnych prowadzonych od 2008 roku, podjęto próbę wskazania kluczowych czynników determinujących dostęp najmniejszych podmiotów do rynku zamówień publicznych w Polsce. W tym celu zastosowano metodykę myślenia sieciowego, autorstwa trzech szwajcarskich profesorów P. Gomeza, G. Probst'a oraz H. Ulricha², która opiera się na teorii systemów. Aby wskazać najważniejsze czynniki, ułatwiające dostęp do rynku zamówień publicznych, przyjęto punkt widzenia mikroprzedsiębiorcy.

Wybór czynników potencjalnie wpływających na udział mikroprzedsiębiorstw w rynku zamówień publicznych, jak również siła oddziaływań między nimi ustalony został w grupie specjalistów, zajmujących się profesjonalnie udzielaniem zamówień publicznych³. Z punktu widzenia problematyki podjętej w niniejszym artykule, w analizie pominięto aspekt czasu związany z oddziaływaniem czynników w sieci.

Analiza stanu istniejącego

Analiza myślenia sieciowego umożliwia holistyczne spojrzenie na problem badawczy i pozwala na identyfikację mechanizmów, które wzmacniają lub osłabiają dane zjawisko. Jest więc zgodna z myśleniem propagowanym przykładowo przez P.M. Senge⁴. Wyróżnić można sześć faz metodyki myślenia sieciowego: ustalenie celów i modelowanie sytuacji problemowej, analiza oddziaływań, ujęcie i interpretacja możliwości zmian sytuacji, objaśnienie możliwości kierowania, planowanie strategii i działań oraz wprowadzenie rozwiązania problemów w życie⁵. Fazy te nie mają charakteru algorytmu – przejście do kolejnej nie musi być uwarunkowane realizacją poprzedniej.

Jak wiadomo celem niniejszego artykułu jest wskazanie kluczowych czynni-

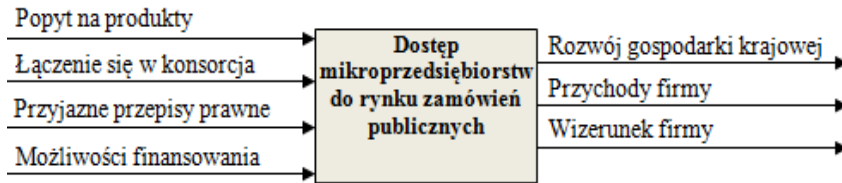
² K. Zimmewicz, *Współczesne koncepcje i metody zarządzania*, PWE, Warszawa 1999 s. 104–145.

³ Grupę liczącą 35 osób stanowili studenci studiów podyplomowych Zamówienia publiczne i partnerstwo publiczno-prywatne.

⁴ P.M. Senge, *Piąta dyscyplina*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.

⁵ G. Probst, P. Gomez, *Vernetztes Denken. Untemehmen ganzheitlichen führen*, Wiesbaden 1989, s. 6; H. Ulrich, G. Probst, *Anleitung zum ganzheitlichen Denken und Handeln. Ein Brevier für Führungskräfte*, Bern–Stuttgart 1990, s. 114.

ków, wpływających na zwiększenie dostępu mikroprzedsiębiorstw do rynku zamówień publicznych w Polsce. Przykład ujęcia najważniejszych uwarunkowań w tym zakresie przedstawiono na rysunku 2. Na „wejściu” pokazano czynniki warunkujące dostęp mikroprzedsiębiorstw do rynku zamówień publicznych, natomiast na wyjściu czynniki, na które dostęp ten wpływa.



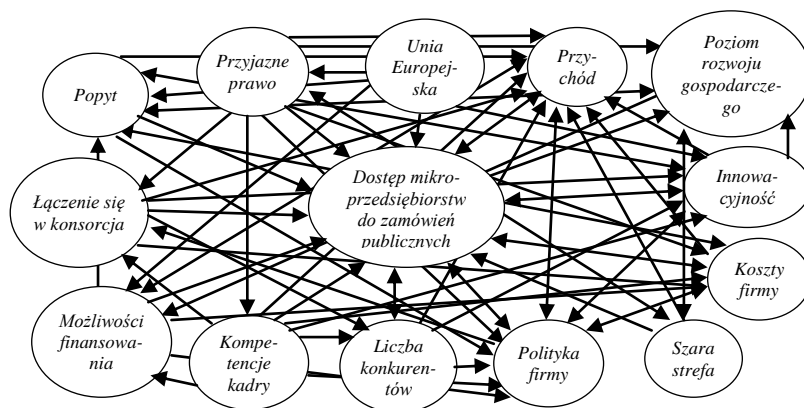
Rysunek 2. Model najważniejszych uwarunkowań dostępu do rynku zamówień publicznych mikroprzedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne.

Analiza wzajemnych oddziaływań została przedstawiona w dwóch przekrojach: rodzaju, oraz intensywności oddziaływania. Na rysunku 3 przedstawiono sieć zależności między najważniejszymi czynnikami wpływającymi na dostęp mikroprzedsiębiorstw do rynku zamówień publicznych. Narzędziem pomagającym oszacować intensywność wpływów jest macierz intensywności. Ustala się ją w skali czterostopniowej (0–3), gdzie 0 oznacza brak oddziaływania, natomiast 3 – bardzo dużą intensywność oddziaływania. W tabeli 1 przedstawiono intensywność wzajemnego oddziaływania czynników wskazanych w sieci na rysunku 3.

Efektom opracowania macierzy jest wskazanie przynależności czynników do jednej z czterech grup: **aktywne** (bardzo silnie wpływają na inne elementy, same jednak nie podlegają wpływom), **pasywne** (w małym stopniu oddziałują na inne elementy, same jednak podlegają silnym wpływom), **krytyczne** (silnie wpływają na inne elementy, ale równocześnie same podlegają silnym wpływom), **leniwe** (słabo oddziałują na inne elementy, ale również same podlegają jedynie słabym wpływom). Ze względu na możliwości wprowadzania zmian w systemie i brak reaktywności za kluczowe elementy dostępu mikroprzedsiębiorstw do rynku zamówień publicznych należy uznać czynniki aktywne.

Czynniki uzyskane w macierzy wpływów umieszczono na mapie intensywności (rys. 4). Mapa ta pozwala bardzo szybko zidentyfikować charakter czynników i określić, które z nich pełnią kluczową rolę w dostępie mikroprzedsiębiorstw do rynku zamówień publicznych. Tworząc mapę intensywności, niezwykle ważne jest poprowadzenie granicy podziału między czynnikami. W niniejszej analizie przyjęto, że linie podziału będą przebiegać w miejscach, które powstają w wyniku podzielenia maksymalnej wartości A oraz P przez 2. Uzyskane w ten sposób wartości to $A = 8$ oraz $P = 12$.



Rysunek 3. Sieć zależności wpływających na dostęp mikroprzedsiębiorstw do rynku zamówień publicznych

Źródło: opracowanie własne.

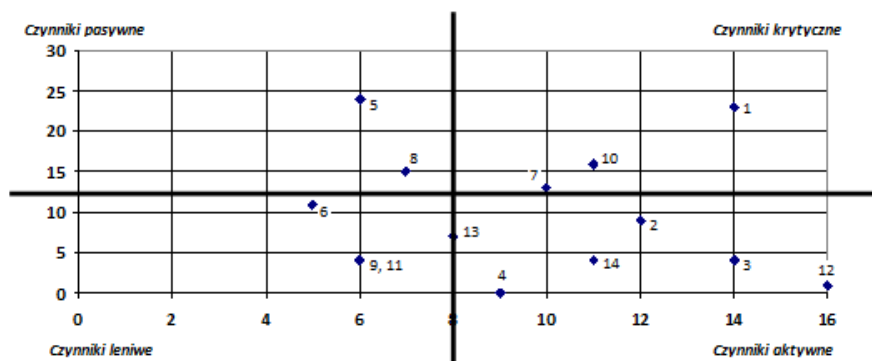
Tabela 1

Macierz wpływów

Lp.	Nazwa czynnika	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	Suma A
1.	Dostęp mikroprzedsiębiorstw do zamówień publicznych	X	0	0	0	3	2	2	3	0	2	2	0	0	0	14
2.	Popyt	1	X	0	0	3	3	2	1	0	2	0	0	0	0	12
3.	Przyjazne prawo	3	0	X	0	1	2	0	2	3	1	0	1	0	1	14
4.	Unia Europejska	1	1	3	X	0	0	1	0	0	0	0	0	3	0	9
5.	Przychód	2	0	0	0	X	0	0	0	0	2	0	0	2	0	6
6.	Poziom rozwoju gospodarczego	0	3	0	0	0	X	0	0	1	0	0	0	1	0	5
7.	Innowacyjność	1	2	0	0	3	2	X	0	0	2	0	0	0	0	10
8.	Koszty firmy	2	1	0	0	2	0	0	X	0	2	0	0	0	0	7
9.	Szara strefa	1	0	1	0	2	2	0	0	X	0	0	0	0	0	6
10.	Polityka firmy	3	0	0	0	3	0	2	2	0	X	0	0	0	1	11
11.	Liczba konkurentów	2	0	0	0	1	0	2	0	0	1	X	0	0	0	6
12.	Kompetencje kadry	2	0	0	0	2	0	2	3	0	3	1	X	1	2	16
13.	Możliwości finansowania	2	2	0	0	2	0	0	1	0	1	0	0	X	0	8
14.	Łączenie się w konsorcja	3	0	0	0	2	0	2	3	0	0	1	0	0	X	11
	Suma P	23	9	4	0	24	11	13	15	4	16	4	1	7	4	

Źródło: opracowanie własne.

Z mapy intensywności wynika, że kluczowymi czynnikami dostępu mikroprzedsiębiorstw do rynku zamówień publicznych są: popyt (2), przyjazne prawo (3), Unia Europejska (4), kompetencje kadry (12) oraz łączenie się w konsorcja (14). Warto na tym etapie określić, które z nich są kierowalne przez właściciela mikrofirmy, a które pozostają poza jego możliwościami. Już na pierwszy rzut oka widać, że czynnikami, na które może mieć wpływ decydująca są dwa ostatnie.



Rysunek 3. Mapa intensywności

Źródło: opracowanie własne.

To właśnie na te czynniki mikroprzedsiębiorcy powinni zwrócić szczególną uwagę w procesie poszukiwania determinantów dostępu do rynku zamówień publicznych. Dobrze wykształcona i doświadczona kadra, znająca procedury przetargowe jest niezwykle istotnym czynnikiem w procesie prawidłowego przygotowania oferty i interpretowania specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Łączenie się zaś w konsorcja sprzyja integracji kapitału zarówno finansowego, jak i intelektualnego i zwiększa szanse na skuteczną rywalizację z większymi podmiotami na rynku⁶.

Analizując mapę intensywności nie sposób pominąć także dwóch spośród czynników krytycznych: innowacyjności (7) oraz polityki firmy (10). Obydwa są pod kontrolą mikroprzedsiębiorcy, niemniej jednak mogą, w przeciwieństwie do wcześniej wymienionych, wywołać efekty zwrotne (pozytywne lub negatywne). Jeśli więc firma zdecyduje się je wykorzystać musi to robić z wielką ostrożnością, gdyż skutki ich wykorzystania mogą być bardzo trudne do przewidzenia. W związku z tym, mimo ich możliwości sprawczych, nie mogą one zostać z punktu widzenia niniejszego opracowania uznane za kluczowe.

W kolejnej (trzeciej) fazie metodyki myślenia sieciowego należy, w odniesieniu do kluczowych czynników otrzymanych na mapie intensywności, przeprowadzić interpretację możliwości zmian sytuacji. W związku z tym w tabeli 2 przedstawiono scenariusze: optymistyczny, pesymistyczny i prawdopodobny, które ułatwiają podjęcie właściwej decyzji, co do kierunków zmian.

Opisane scenariusze rozwoju pomagają lepiej zrozumieć istotę czynników, wpływających na dostęp mikroprzedsiębiorstw do rynku zamówień publicznych.

⁶ A. Borowiec, *Sieci gospodarcze małych i średnich przedsiębiorstw na rynku zamówień publicznych w Wielkopolsce*, w: *Analiza sytuacji Wielkopolski w kontekście transformacji wiedzy w sieciach gospodarczych*, red. M. Wyrwicka, Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań 2010, s. 89–102.

Tabela 2

Scenariusze rozwoju kluczowych czynników dostępu mikroprzedsiębiorstw do rynku zamówień publicznych w Polsce

Czynniki	Scenariusz		
	Optymistyczny	Pesymistyczny	Prawdopodobny
Kompetencje kadry	Dzięki świadomej polityce kierownictwa kompetencje kadry będą stopniowo wzmacniane udziałem w szkoleniach i kursach z zakresu przygotowania ofert przetargowych i interpretowania przepisów prawa	Właściciele mikroprzedsiębiorstw dzięki utrzymującym się trudnością finansowym nadal będą oszczędzali na szkoleniach związanych z podnoszeniem kompetencji pracowników	Poprawa kompetencji kadr zatrudnionych w mikroprzedsiębiorstwach nadal będzie bardzo powolna. Udział w szkoleniach i kursach finansowany będzie bardzo wybiórczo w zależności od dostępu do środków finansowych
Łączenie się w konsorcja	Mikroprzedsiębiorstwa będą łączyły się w konsorcja oraz inne formy sieciowe by skutecznie przeciwstawić się konkurencji ze strony dużych podmiotów. Dzięki współpracy będą one w stanie skutecznie zdobywać krajowy rynek zamówień publicznych	Problemy z podziałem zadań i odpowiedzialności oraz agresywna konkurencja staną na przeszkodzie zawierania licznych porozumień i umów konsorcyjnych przez mikroprzedsiębiorstwa na rynku zamówień publicznych	Sporadycznie mikroprzedsiębiorstwa będą łączyły swoje siły tworząc konsorcja celem skutecznej rywalizacji z dużymi podmiotami. Działania te jednak będą ograniczone w związku z konkurencją rynkową

Zródło: opracowanie własne.

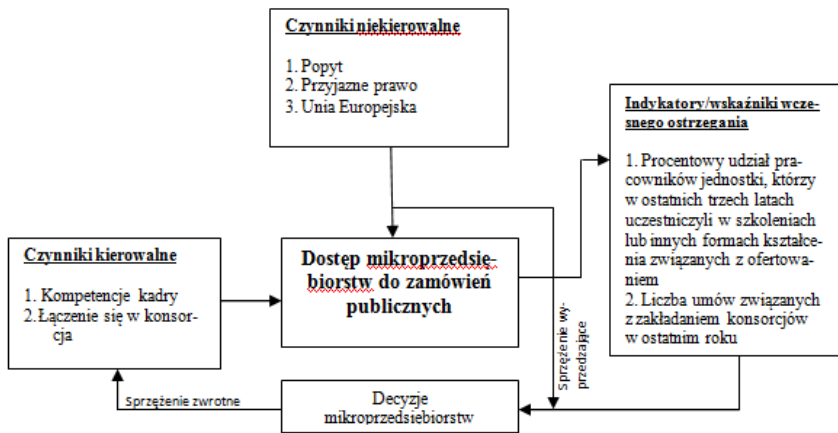
Zgodnie z metodyką myślenia sieciowego następnym etapem jest objaśnienie możliwości kierowania zmianą. W tym celu wykorzystuje się model, w którym należy uwzględnić czynniki kierowalne i niekierowane, indykatory (lub wskaźniki wczesnego ostrzegania), sprzężenie zwrotne oraz wyprzedzające (przedsprężenie)⁷. Punktem odniesienia w modelu było mikroprzedsiębiorstwo i z tej perspektywy dokonano podziału na wymienione czynniki.

Na rysunku 5 przedstawiono model kierowania w celu zwiększania dostępu mikroprzedsiębiorstw do rynku zamówień publicznych w Polsce.

Indykatory wskazane w modelu pokazują zmiany w systemie. Sprzężenie zwrotne pomaga decydentowi, którym jest mikroprzedsiębiorca na wybór odpowiedniej strategii działania ze względu na wzrost lub spadek indykatorów. Sprzężenie wyprzedzające natomiast odpowiada na pytanie czy można zaakceptować stan leżący poza zasięgiem oddziaływania mikroprzedsiębiorstwa i jakie należy podjąć działania prewencyjne.

Kolejny krok metodyki myślenia sieciowego przewiduje opracowanie propozycji działań nastawionych na poprawę funkcjonowania systemu. Propozycje działań w związku z charakterem czynników występujących w modelu można podzielić na działania związane z postawą samego mikroprzedsiębiorcy oraz działania państwa.

⁷ G. Klimarczyk, M. Masadyński, M. Wyrwicka, *Zastosowanie analizy myślenia sieciowego do kierowania zmianą w firmie montażowej*, „Logistyka” 2/2009.



Rysunek 5. Model kierowania w celu zwiększania dostępu mikroprzedsiębiorstw do rynku zamówień publicznych

Źródło: opracowanie własne.

Kompetencje pracowników zatrudnianych przez mikroprzedsiębiorcę jak również jego samego zależą w dużej mierze od znajomości przepisów ustawy Prawo zamówień publicznych oraz aktów wykonawczych z nią związanych. Jak się jednak okazuje wykonawcy niejednokrotnie nie mają wiedzy w tym zakresie, w związku z niedostatecznym wykształceniem bądź brakiem środków na uczestnictwo w profesjonalnych szkoleniach. Istniejącą barierą kompetencyjną należy jednak rozpatrywać dodatkowo z drugiego punktu widzenia, bowiem zamawiający stawiając bardzo często formalne wymogi posiadania certyfikatów, atestów i innych dokumentów wykluczają mikroprzedsiębiorców poza nawias postępowań przetargowych.

Problemom dotyczącym kompetencji pracowników można zaradzić poprzez wiele działań związanych z polityką państwa w stosunku do mikroprzedsiębiorców biorących udział w przetargach publicznych. Wyniki badań przeprowadzonych na 159 przedsiębiorstwach⁸ wskazują, że działaniami, które należy podejmować w tym zakresie są m.in. upraszczanie procedur (np. polegających na składaniu zamawiającemu niezbędnej dokumentacji), zwiększanie pomocy finansowej dla mikroprzedsiębiorstw, a także poprawianie możliwości dostępu do nieodpłatnych szkoleń i kursów związanych z problematyką zamówień publicznych.

Drugim działaniem ze strony mikroprzedsiębiorcy w celu zwiększania dostępu do rynku zamówień publicznych powinno być łączenie się w konsorcja⁹ z innymi firmami na rynku. W tym zakresie wyniki badań także wskazują na skuteczność

⁸ A. Borowiec, *Zamówienia publiczne jako instrument wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wyd. Politechnika Poznańska, Poznań 2010.

⁹ Konsorcjum to organizacja zrzeszająca kilka podmiotów gospodarczych na określony czas, w konkretnym celu.

i sensowność takiego rozwiązania¹⁰. Statystycznie prawie 70% podmiotów gospodarczych uznaje, że warto łączyć się w konsorcja. Zauważają one przy tym wiele korzyści jakie przynosi takie działanie. Należą do nich m.in. stworzenie korzystnych warunków do konkurowania z dużymi przedsiębiorstwami, wykonanie zleconych prac w znacznie krótszym terminie, możliwość zaoferowania zamawiającemu korzystniejszej ceny a także możliwość połączenia zasobów kapitałowych. Nie bez znaczenia jest także, w przypadku łączenia firm, możliwość zwiększenia kompetencji mikroprzedsiębiorców, jak również dostępu do kredytowania¹¹. Z przeprowadzonych badań¹² wynika, że w przypadku 86% małych, 91% średnich i 100% dużych przedsiębiorstw połączenie się w konsorcjum pozwoliło wygrać postępowanie przetargowe.

Jeśli chodzi o działania ze strony państwa w zakresie poprawy dostępu mikroprzedsiębiorstw do rynku zamówień publicznych należą do nich zwiększanie popytu na produkty i usługi wytwarzane w gospodarce krajowej, tworzenie przyjaznego prawa, jak również świadome i prawidłowe stosowanie dyrektyw i działań generowanych przez organy Unii Europejskiej. W polskiej ustawie Prawo zamówień publicznych znajdują się co prawda rozwiązania wspierające udział najmniejszych podmiotów na rynku, niemniej jednak w dużej mierze są one pozostawione uznaniu zamawiających. Nie do końca także polski ustawodawca przenosi na polski grunt interesujące, a co najważniejsze skuteczne rozwiązania prawne¹³ wspierające udział mikroprzedsiębiorstw w przetargach publicznych z innymi, bardziej rozwiniętymi gospodarzami krajów¹⁴. W przypadku wspierania najmniejszych podmiotów na rynku zamówień publicznych, od wielu już lat można odnieść wrażenie zbiorowego rozdwojenia jaźni wśród polskich polityków. Z jednej strony deklarują oni, że los tych przedsiębiorstw leży im na sercu, natomiast z drugiej – nie podejmują w tym zakresie żadnych spektakularnych działań.

Polityka kreowania przez państwo popytu, mimo że bardzo interesująca – wykracza poza ramy niniejszego opracowania.

¹⁰ A. Borowiec, *Formy współpracy małych i średnich przedsiębiorstw na rynku zamówień publicznych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 585, Ekonomiczne Problemy Usług, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010, s. 81–90.

¹¹ L. Stecki, *Konsorcjum*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa Stowarzyszenie Wyższej Użyteczności, Toruń 1997.

¹² *Ibidem*.

¹³ J. Cibinic, R.C. Nash, *Formation of Government Contracts. Third Edition*, The George Washington University, Washington DC 1998, s. 1414–1435.

¹⁴ Przykładowo w ustawodawstwie Stanów Zjednoczonych lub Niemiec znajdują się przepisy dotyczące wspierania udziału firm sektora MŚP na rynku zamówień publicznych, takie jak np.: obowiązkowe podzlecenie zamówień dla tych podmiotów, odkładanie zamówień, obowiązkowy podział kontraktów na mniejsze części, ustalanie przez władze limitów łącznej wartości zamówień, które powinny być udzielone tej grupie przedsiębiorstw, zapewnienie częściowych wypłat odpowiadających postępowi robót, itp.

Podsumowanie

Jak wykazały wyniki przeprowadzonej analizy sieciowej kluczowymi czynnikami wspierającymi dostęp mikroprzedsiębiorców do rynku zamówień publicznych są ich kompetencje oraz skłonności i chęci do łączenia się w konsorcja w postępowaniach przetargowych. Czynnikiem o podobnym znaczeniu, aczkolwiek leżącym poza możliwościami sprawczymi właścicieli firm, są kreowanie popytu oraz tworzenie przyjaznego dla najmniejszych podmiotów otoczenia prawnego dostosowanego do wytycznych Unii Europejskiej.

Można więc stwierdzić, że mikroprzedsiębiorstwa nie muszą liczyć jedynie na pomoc ze strony państwa, ale same w dużym stopniu mogą decydować o swoim losie w uzyskaniu i wykonaniu zamówienia publicznego. Aby tak się stało niezbędny jest wzrost świadomości właścicieli najmniejszych podmiotów, a przede wszystkim przełamanie poglądów, które w dużej mierze są stereotypowe i nie zawsze skutecznie tłumaczą brak zainteresowania rynkiem zamówieniowym z ich strony.

Niezbędne są także działania edukacyjne w zakresie podnoszenia kompetencji zarówno wykonawców, jak i kadry odpowiedzialnej za udzielanie zamówień publicznych. Bank Światowy od ponad dziesięciu lat sugeruje stworzenie zawodu osoby profesjonalnie zajmującej się zamówieniami publicznymi. Pomimo dużego zainteresowania urzędników tym problemem niestety nadal nie widać działań, a w ofercie edukacyjnej polskich uczelni nie ma nawet jednego przedmiotu poświęconego tej problematyce.

Osobnym problemem jest proces legislacyjny. Polska ustawa Prawo zamówień publicznych jest bez wątpienia jednym z najczęściej nowelizowanych aktów prawnych. Aby w pełni ją zrozumieć i opanować umiejętność jej interpretacji należy poświęcić wiele czasu i środków przeznaczonych na kursy i szkolenia, którymi z reguły nie dysponują właściciele mikroprzedsiębiorstw.

W procesie dostępu do rynku zamówień publicznych nie sposób także pominąć problemu związanego ze zmianą mentalności przedsiębiorców. Wykazanie chęci do współpracy i stworzenie układu konsorcjalnego może bowiem przynieść wszystkim firmom biorącym w nim udział wymierne korzyści zarówno organizacyjne, jak i finansowe.

KEY FACTORS FOR MICROENTERPRISES MARKET ACCESS PUBLIC PROCUREMENT IN POLAND

Summary

In this paper based on the results of the reports of the functioning of the public procurement system, and the results of studies of PARP own research conducted since 2008 has attempted to identify the key determinants of the smallest entities access to public procurement markets in Poland. For this purpose, the methodology of network thinking by three Swiss professors P. Gomez, G. Probst and H. Ulrich, which is based on systems theory. To identify the most important factors that facilitate access to public procurement markets adopted the point of view of microenterprises.

Translated by Arkadiusz Borowiec