

Analiza przygotowanych przez KPMG, CEEC Research i Norstat raportów „Budownictwo w Polsce” wskazuje na istotną rolę zamówień publicznych dla tej branży oraz pozytywne zjawiska, wpływające na wzrost konkurencyjności i przejrzystości w systemie zamówień publicznych.

Najbardziej skuteczny sposób pozyskiwania nowych kontraktów – przetargi

Jak wynika z raportu, w ocenie zarządzających przedsiębiorstwami budowlanymi najbardziej efektywną metodą pozyskiwania nowych zamówień są przetargi. Skuteczność tej metody przedsiębiorcy ocenili w ostatnim badaniu na 7,4 z 10 pkt. Odsetek firm budowlanych biorących udział w przetargach sięgnął 92%.

Skuteczność przetargów oceniono podobnie zarówno w dużych, jak i małych przedsiębiorstwach: 7,4 pkt. w dużych firmach (96% wskazań) oraz również 7,4 pkt. w firmach małych i średnich (90% wskazań).

W odniesieniu do lat poprzednich nastąpił wzrost zarówno w ocenie skuteczności przetargów jako metody pozyskiwania nowych kontraktów (z 6,6 pkt. w 2008 r. do 7,4 pkt. w 2012 r.), jak i odsetka przedsiębiorstw z niej korzystających (z 80% przedsiębiorstw biorących udział w przetargach w 2008 r. do 92% w 2012 r.).

Za najmniej skuteczny sposób pozyskiwania kontraktów uznawane są bezpośrednie zapytania od klientów (4,9 pkt).

Wzrost przejrzystości postępowań o udzielenie zamówienia publicznego

Jednym z powodów zwiększonego zainteresowania przetargami wśród przedsiębiorców jest coraz większa przejrzystość przetargów publicznych.

W porównaniu z rokiem 2012 przejrzystość przetargów w ocenie przedsiębiorców wzrosła z 5,8 pkt. do 6,0 (w skali 1-10). Wzrost ten jest jeszcze większy w dłuższej perspektywie czasowej – w 2008 r. średnia ocena przetargów pod tym względem osiągała poziom 4,4 pkt. i była najniższą wartością wśród państw Grupy Wyszehradzkiej.

Oznacza to pozytywny kierunek zmian, nieznacznie ponad poziom oznaczający średnią przejrzystość.

Obecne badania KPMG wskazują, że większość firm (85%) w 2012 r. nie spotkała się ze zjawiskiem korupcji podczas pozyskiwania nowego kontraktu, 10% przedsiębiorców przyznało, że sytuacja taka miała miejsce, natomiast 5% respondentów badania nie zdecydowało się odpowiedzieć na pytanie o styczność ze zjawiskiem korupcji podczas pozyskiwania nowego kontraktu. Pod tym względem nie zaszły znaczące zmiany w stosunku do 2012 roku.

Silna konkurencja na rynku jest jednocześnie czynnikiem skłaniającym firmy do przyjmowania zleceń poniżej kosztów, co należy ocenić negatywnie jako zjawisko zagrażające prawidłowej realizacji zamówień publicznych. W związku z małą liczbą potencjalnych kontraktów dostępnych na rynku, jedna trzecia firm (32%) jest obecnie skłonna zaakceptować podwyższone ryzyko, przyjmując nowe zlecenia przy zerowej lub nawet ujemnej marży. To nieco mniej (o 2 punkty procentowe), niż w 2012 roku. Odsetek firm, które przyznają, że zdarzyło się im naruszyć swoją politykę zarządzania ryzykiem, aby zyskać nowe umowy, osiągnął 58% (identycznie, jak w 2012 roku).

Informacja o zamówieniach publicznych w branży budowlanej

Kategoria: Aktualności

Opublikowano: wtorek, 16, lipiec 2013 00:00

Rafał Rudka

Odsłony: 1101

Raport [„Budownictwo w Polsce 2013”](#) dostępny jest na stronie internetowej KPMG.

Źródło: Informator Urzędu Zamówień Publicznych nr 6/2013