

PROFESJONALIZACJA KADR W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH

**WYNIKI ANKIETY
WŚRÓD WYKONAWCÓW**

UZP, CZERWIEC 2020



Urząd Zamówień Publicznych

Spis treści:

1.	Wstęp	3
2.	Podstawowe informacje o ankiecie	4
3.	Wyniki ankiety	5
1)	Pytanie nr 1 - Przedsiębiorstwo, w którym Pani/Pan pracuje?	6
2)	Pytanie nr 2 - Liczba uzyskanych zamówień.....	7
3)	Pytanie nr 3 – Istnienie wyodrębnionej jednostki zajmującej się zamówieniami publicznymi	8
4)	Pytanie nr 4 – Ocena dotychczasowej współpracy z zamawiającymi	9
5)	Pytanie nr 5 – Ocena różnych aspektów współpracy z zamawiającymi.....	10
6)	Pytanie nr 6 - Co jest pozytywne we współpracy z zamawiającymi?	12
7)	Pytanie nr 7 – Co poprawić we współpracy z zamawiającymi?	13
8)	Pytanie nr 8 – Poziom profesjonalizmu	15
9)	Pytanie nr 9 – Obszary rozwoju potencjału u zamawiających	17
10)	Pytanie nr 10 – Obszary rozwoju dla wykonawców.....	19
4.	Wnioski z ankiety	21
5.	Podsumowanie.....	22

1. Wstęp

Szanowni Państwo,

oddajemy w Państwa ręce wyniki ankiety dotyczącej profesjonalizacji kadr w zamówieniach publicznych. Wyniki są efektem badania przeprowadzonego na początku 2020 roku przez Urząd Zamówień Publicznych.

Profesjonalizacja to jedno z wyzwań, jakie stoją przed rynkiem zamówień publicznych. Ten wart ok. 200 mld rocznie rynek gromadzi przedstawicieli wielu branż i wielu specjalizacji. Mając świadomość jego podmiotowego i przedmiotowego zróżnicowania, zdecydowaliśmy się przeprowadzić ankietę, aby w sposób usystematyzowany interesariusze rynku, zarówno po stronie zamawiających, jak i wykonawców, mogli podzielić się swoją opinią na temat doświadczenia, wiedzy i przygotowania merytorycznego uczestników rynku.

Żyjemy w rzeczywistości, która na naszych oczach przechodzi szybkie przeobrażenia. Rozwijają się nowe potrzeby, gałęzie nauki, branże, a w obszarach do tej pory zarezerwowanych tylko dla wąskiego grona specjalistów intensywną aktywność podejmują osoby reprezentujące inne punkty widzenia.

Taką właśnie dziedziną stają się zamówienia publiczne. Zmieniający się świat, wyzwania, jakie stoją przed osobami wydatkującymi publiczne środki, powodują, że zmiana podejścia i nastawienie na efektywność realizowanych zamówień stają się rzeczywistością, w której przychodzi działać wszystkim interesariuszom rynku.

Ankieta, której wyniki Państwu przedstawiamy stanowi pierwszy krok na drodze jeszcze lepszego poznania potrzeb rynku. Jest tylko jednym z wielu źródeł wiedzy, ale niezwykle istotnym i pomocnym. Wierzimy, że odpowiedzi udzielone przez Wykonawców, jak też Zamawiających, będą pomocne uczestnikom rynku, Urzędowi czy światu nauki przy projektowaniu rozwiązań, które posłużą dalszemu rozwojowi rynku zamówień publicznych.

Serdecznie zapraszamy do lektury.

Z wyrazami szacunku,

Hubert Nowak

Prezes Urzędu Zamówień Publicznych

2. Podstawowe informacje o ankiecie



Termin ankiety: 29.01 – 28.02.2020 r.



Cel: Uzyskanie opinii uczestników rynku zamówień publicznych dotyczącej stopnia wiedzy w dziedzinie zamówień publicznych oraz potrzeb w zakresie poszerzania wiedzy i kompetencji przydatnych w codziennej pracy przy zamówieniach publicznych.



Liczba uczestników ankiety dla wykonawców: 62



Liczba pytań: 10

Ankieta dotycząca profesjonalizacji kadr w zamówieniach publicznych opublikowana została na stronie internetowej Urzędu Zamówień Publicznych 29 stycznia 2020 r.¹ Publikacji na stronie internetowej towarzyszyły wzmianki w mediach społecznościowych Urzędu – na platformie Twitter oraz LinkedIn. W badaniu udział wzięli zarówno wykonawcy, jak i zamawiający, jednak obie grupy ankietowanych miały dedykowany zestaw pytań, uwzględniający specyfikę danej kategorii interesariuszy.

Wykonawcy udzielili 62 odpowiedzi.

¹ Jako ciekawostka – data rozpoczęcia ankiety zbiegła się z 16 rocznicą uchwalenia ustawy Prawo zamówień publicznych (29 stycznia 2004).

3. Wyniki ankiety

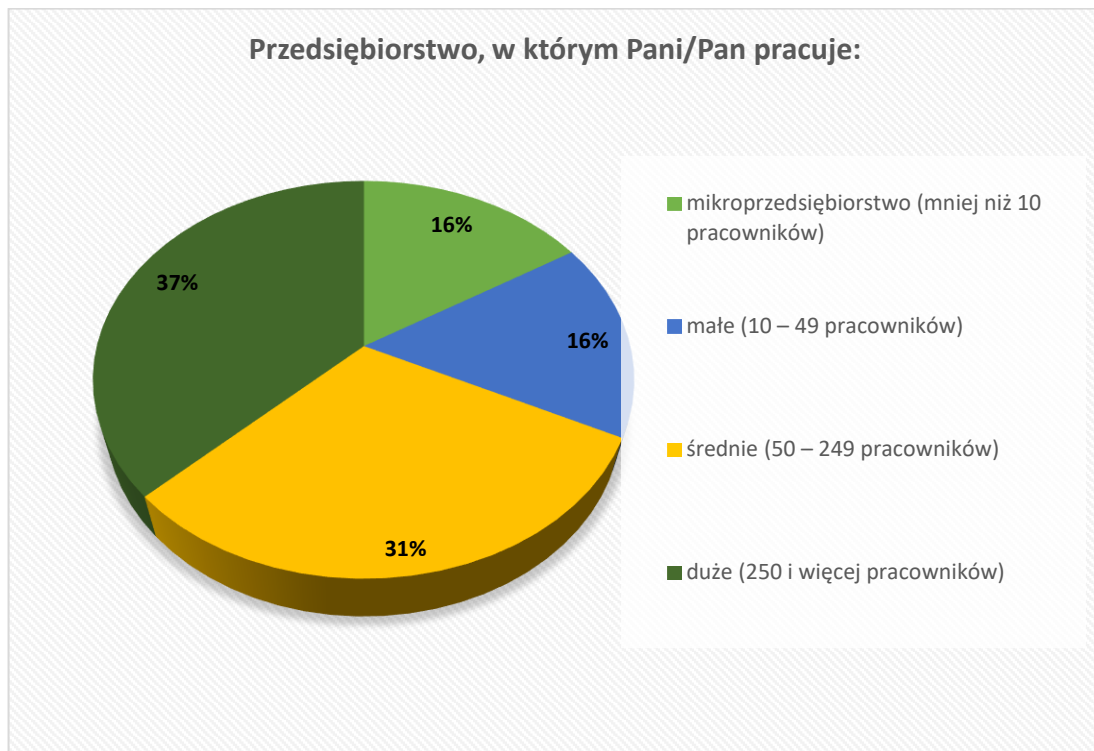
W niniejszym rozdziale przedstawione zostały wyniki ankiety w podziale na poszczególne pytania. Ankieta składała się z 10 pytań.

Wyniki przedstawiono poniżej w podrozdziałach dedykowanych poszczególnym pytaniom. W celu jednolicenia każdy podrozdział został zaprezentowany w następującym sekwencyjnym układzie:

- 1) treść pytania;
- 2) esencjonalne wyjaśnienie genezy pytania;
- 3) graficzna prezentacja wyników ankiety;
- 4) podsumowanie i wstępne wnioski.

1) Pytanie nr 1 - Przedsiębiorstwo, w którym Pani/Pan pracuje?

Na początku ankiety respondenci zostali poproszeni o wskazanie wielkości przedsiębiorstwa, w którym są zatrudnieni. Tego typu informacja jest istotna dla badania rynku. Pokazuje, jakiej wielkości firmy zaangażowane są w rynek zamówień publicznych.

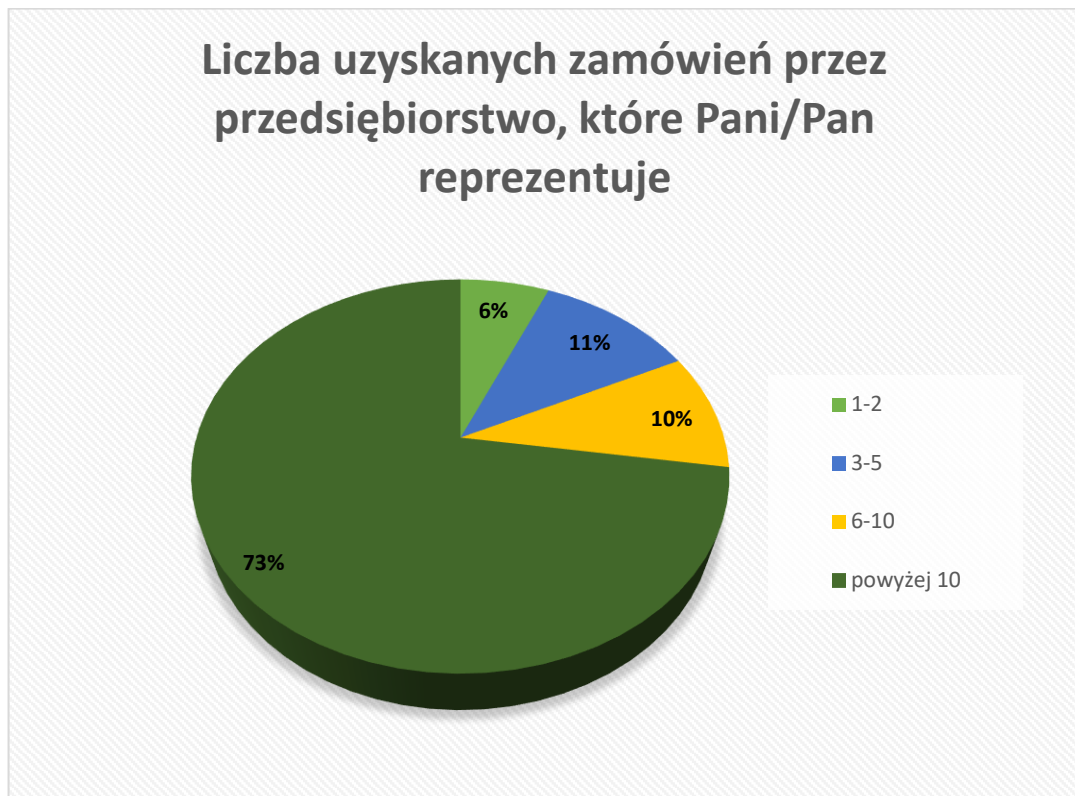


Największą grupę respondentów stanowiły osoby zatrudnione w dużych przedsiębiorstwach, zatrudniających powyżej 250 pracowników (37%). 31% to ankietowani, którzy pracują w firmach średniej wielkości. Grupy po 16% stanowią respondenci z małych i średnich firm.

Z powyższych danych wynika, że w ankiecie dla wykonawców ponad 2/3 odpowiedzi stanowią głosy od przedstawicieli średnich i dużych przedsiębiorców. Może to wskazywać na większe zainteresowanie zamówieniami publicznymi w tej grupie firm.

2) Pytanie nr 2 - Liczba uzyskanych zamówień

Wykonawcy, składając oferty w ramach postępowań o udzielenie zamówienia publicznego, konkurują między sobą. Dlatego też celem tego pytania była weryfikacja, jak duże doświadczenie w pozyskiwaniu zamówień mają firmy reprezentowane przez ankietowanych.

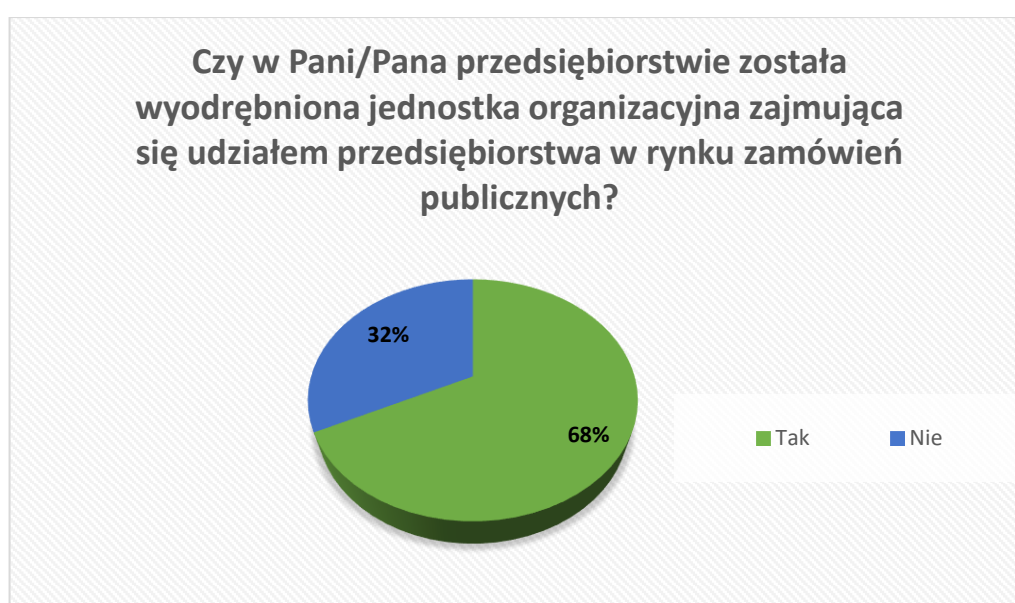


73% ankietowanych reprezentowało przedsiębiorstwa, które uzyskały powyżej 10 zamówień. Najmniejszą grupę stanowili wykonawcy, których firmy zaangażowane były w realizację 1-2 zamówień.

Z powyższych danych wynika, że zainteresowanie badaniem wykazały głównie osoby mocno zaangażowane w rynek zamówień publicznych. Może to wskazywać na fakt, że rynek zamówień jest zdominowany obecnie przez firmy doświadczone w pozyskiwaniu i realizacji zamówień.

3) Pytanie nr 3 – Istnienie wyodrębnionej jednostki zajmującej się zamówieniami publicznymi

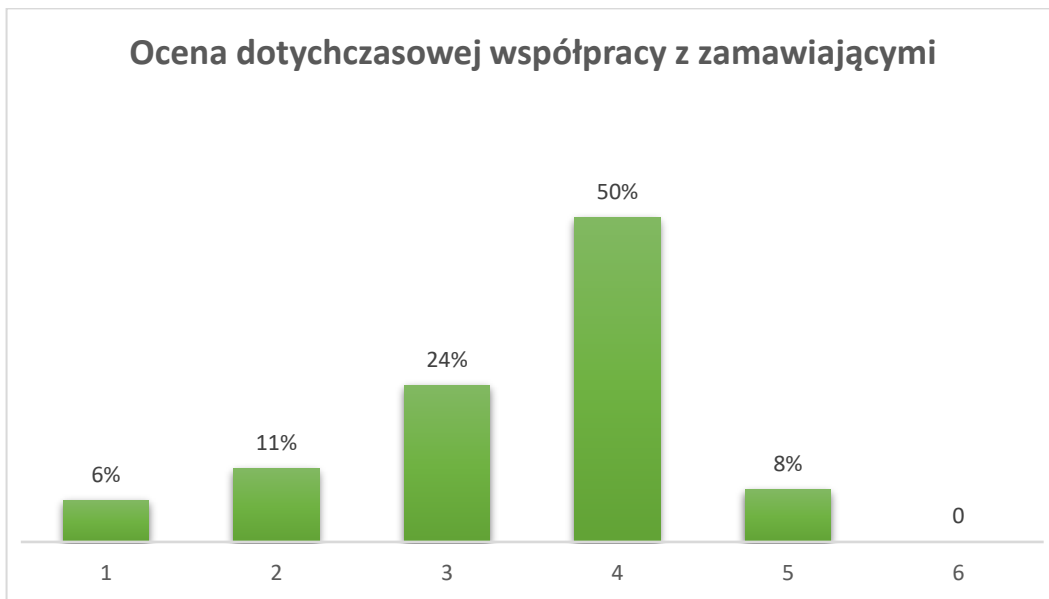
Przez ponad 25 lat funkcjonowania zamówienia publiczne stały się odrębną gałęzią wiedzy, w ramach której uczestnicy rynku stale się doskonalą. Nie inaczej jest z podejściem wykonawców, którzy dostrzegając potencjał finansowy w rynku zamówień publicznych, starają się zatrudniać specjalistów znających uwarunkowania i regulacje prawne w tym zakresie. Dlatego też celem tego pytania była weryfikacja, czy w ramach przedsiębiorstwa, w którym dany ankietowany jest zatrudniony, została wyodrębniona jednostka organizacyjna, która w swoich zadaniach ma zabieganie o udział przedsiębiorstwa w rynku zamówień publicznych.



Powyższe dane wskazują, że w większości firm reprezentowanych w ankiecie istnieje jednostka organizacyjna zajmująca się udziałem przedsiębiorstwa w rynku zamówień publicznych. W zestawieniu z odpowiedzią na wcześniejsze pytanie dotyczące doświadczenia na rynku zamówień może to oznaczać, że dostrzegając potencjał finansowy w rynku zamówień publicznych i bazując na zdobytym rozeznaniu, wykonawcy decydują się na wyodrębnienie w swojej strukturze jednostki dedykowanej zamówieniom publicznym.

4) Pytanie nr 4 – Ocena dotychczasowej współpracy z zamawiającymi

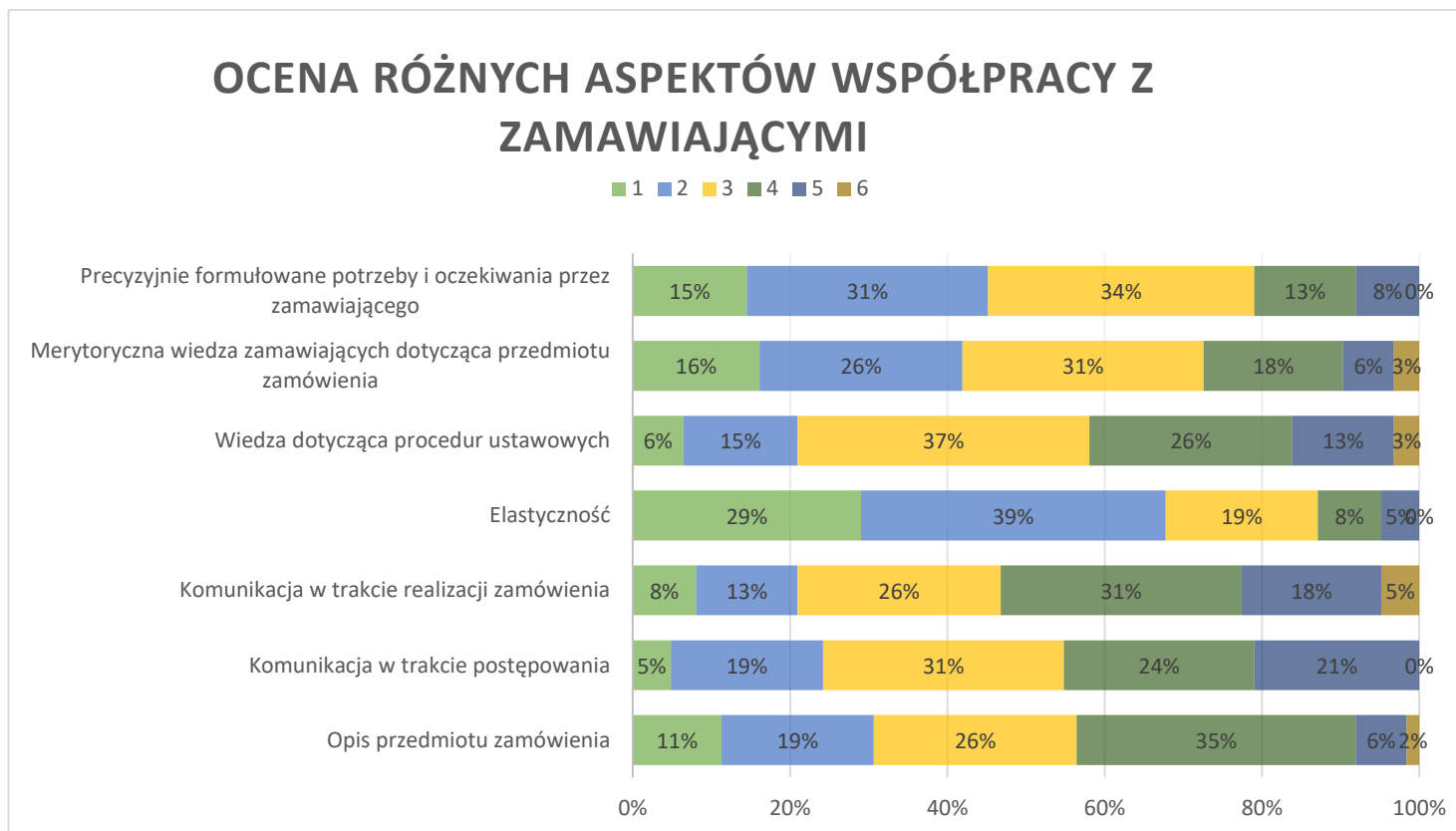
Pytanie ma na celu sprawdzenie, jak w skali szkolnej przedstawiciele wykonawców oceniają dotychczasową współpracę z zamawiającymi.



Połowa respondentów oceniła współpracę na poziomie dobrym, a 8% oceniło ją jako bardzo dobrą. Z kolei 6% wystawiło ocenę niedostateczną. Powyższe dane dają łączną średnią na poziomie **3,41** (co w skali szkolnej oznacza ocenę dostateczną).

5) Pytanie nr 5 – Ocena różnych aspektów współpracy z zamawiającymi

Pytanie o ogólną ocenę poprzedziło pytanie o ocenę poszczególnych aspektów współpracy z zamawiającymi. Ocenie poddanych zostało 7 najistotniejszych elementów, gdzie dobra współpraca jest niezbędna dla sukcesu realizacji zamówień. Podobnie jak w pytaniu o ocenę ogólną, respondenci mieli do dyspozycji sześciostopniową, szkolną skalę ocen.



Ankietowani zostali poproszeni o ocenę w szkolnej skali 1-6 poszczególnych aspektów współpracy z zamawiającymi. Największy odsetek ocen celujących otrzymała komunikacja w trakcie realizacji zamówienia (5%). Z kolei najwięcej ocen niedostatecznych wystawiono elastyczności w relacjach między zamawiającymi a wykonawcami. Oceny wystawione przez wykonawców posłużyły do przygotowania poniższego zestawienia średnich ocen:



Powyższe dane wskazują, że ankietowani wykonawcy najlepiej oceniają komunikację z zamawiającymi w trakcie realizacji zamówienia oraz w trakcie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. Pozytywnie oceniona została również wiedza dotycząca procedur ustawowych.

Z drugiej strony najgorzej spośród wskazanych aspektów współpracy respondenci ocenili elastyczność oraz precyzyjność formułowania potrzeb i oczekiwań przez zamawiających.

Otrzymane odpowiedzi pozwalają na wskazanie kilku prawidłowości. Widać wyraźnie, że komunikacja na każdym etapie postępowania i późniejszej realizacji zamówienia jest oceniana najlepiej przez ankietowanych. Przyczyną takiego stanu rzeczy może być podejście do realizacji zamówienia. Obie strony mają bowiem interes w tym, aby postępowanie przebiegło sprawnie, podobnie jak późniejsza realizacja zamówienia.

6) Pytanie nr 6 - Co jest pozytywne we współpracy z zamawiającymi?

W tym pytaniu ankietowani zostali poproszeni o wskazanie pozytywnych aspektów współpracy z zamawiającymi. 11 osób wskazało zespół pracowników po stronie zamawiającego jako najbardziej pozytywny aspekt ubiegania się o udzielenie i późniejszej realizacji zamówienia publicznego. Ankietowani podkreślili merytoryczne przygotowanie oraz otwartość na współpracę.

10 ankietowanych wskazało możliwość elektronicznego prowadzenia komunikacji za pozytywny aspekt współpracy. 8 osób wskazało całą komunikację pomiędzy wykonawcami a zamawiającymi jako element pozytywy.

6 ankietowanych doceniło regularne płatności po stronie zamawiającego, a 3 osoby wskazały na wspólny interes, jaki mają wykonawcy i zamawiający. Pozostałe odpowiedzi miały charakter jednostkowy, a znalazły się wśród nich m.in. dobrze opisany przedmiot zamówienia, możliwość doskonalenia własnych kadr zamówieniowych, a także jawność, przejrzystość obowiązujących procedur.

W toku analizy odpowiedzi na zadane pytanie można zauważyć tendencję, która pojawiła się również w odpowiedzi na pytanie poprzednie, świadczącą o tym, że wykonawcy doceniają komunikację z zamawiającymi, bez względu na jej formę. Dobra komunikacja pozwala na budowanie relacji i wzajemnego zaufania, które jest kluczowe dla pozytywnego przeprowadzenia postępowania i zrealizowania zamówienia publicznego.

7) Pytanie nr 7 – Co poprawić we współpracy z zamawiającymi?

W tym pytaniu ankietowani zostali poproszeni o wskazanie obszarów, które z punktu widzenia wykonawców, w celu osiągnięcia dobrej współpracy między zamawiającymi a wykonawcami, wymagałyby ulepszenia po stronie zamawiających. Z uwagi na otwarty charakter pytania wykonawcy mieli dowolność odnośnie formułowania swoich odpowiedzi.

11 respondentów wskazało, że elementem, który wymagałby dalszego rozwoju, jest obszar komunikacji. Wykonawcy podkreślają, że zdarzają się sytuacje, w których brakuje precyzyjnych odpowiedzi na formułowane w toku postępowania pytania.

10 ankietowanych za element wymagający ulepszenia po stronie zamawiających wskazało elastyczność w działaniu. Dotyczy on w szczególności etapu realizacji zamówienia i restrykcyjnych umów, które podpisują wykonawcy.

Trzecią najczęściej pojawiającą się odpowiedzią była sugestia polepszenia merytorycznej wiedzy przedstawicieli zamawiających na temat regulacji ustawowych, procedur i zagadnień związanych z elektroniczną.

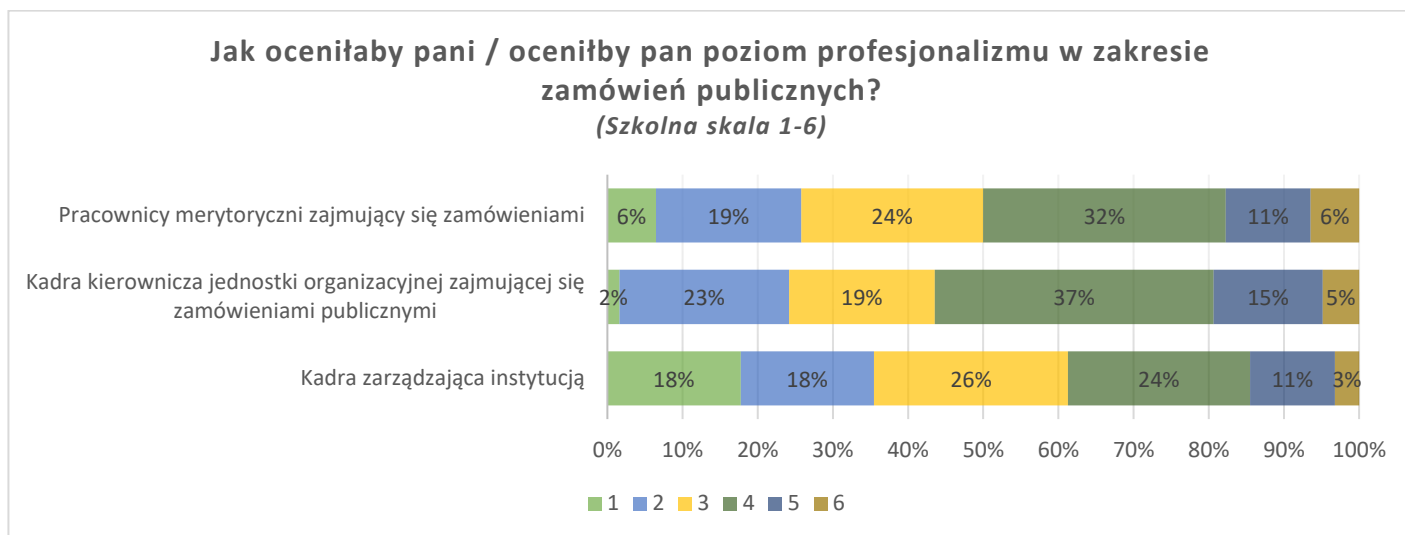
Wśród częściej pojawiających się odpowiedzi były również sugestie związane z bardziej precyzyjnym formułowaniem zapisów w dokumentach takich, jak SIWZ czy OPZ, mniejszym formalizmem w ramach prowadzonych postępowań, bardziej wyrównaną pozycją stron, a także wprowadzeniem obowiązkowego doskonalenia zawodowego osób zajmujących się zamówieniami publicznymi. Respondenci zwrócili również uwagę na kwestię ewentualnej możliwości ujednoczenia portali do elektronicznego prowadzenia komunikacji w postępowaniach, wskazując równocześnie, że ich liczba jest obecnie za duża. Podkreślona została również myśl, aby zamawiający w większym stopniu znali uwarunkowania branż, których dotyczą prowadzone postępowania. Towarzyszył temu postulat położenia większego nacisku na analizę rynku i dialog techniczny po to, aby zamawiający w większym stopniu koncentrowali się na celu, jaki przyświeca realizacji danego zamówienia, a nie na samej procedurze.

Pojedynczy przedstawiciele wykonawców zachęcają zamawiających m. in. do częstszego korzystania z pozacenowych kryteriów oceny ofert, przemyślenia wysokości stosowanych kar umownych, a także poddają pod rozważenie pomysł wprowadzenia regulowanego zawodu specjalisty ds. zamówień publicznych.

Co ciekawe, pomimo pozytywnej oceny komunikacji z zamawiającymi największa grupa respondentów uważa, że komunikacja jest elementem, na którego wzmocnienie należy położyć jeszcze większy nacisk. Ankietowani podkreślili pewne wady komunikacji na etapie postępowania. Ten newralgiczny moment dla całej realizacji często niezwykle skomplikowanych zamówień wymaga dużej precyzji i odpowiedzi formułowanych „wprost”, tak aby produkt lub usługa, którą wykonawca ma do zaoferowania, mógł finalnie spełnić potrzeby zamawiającego.

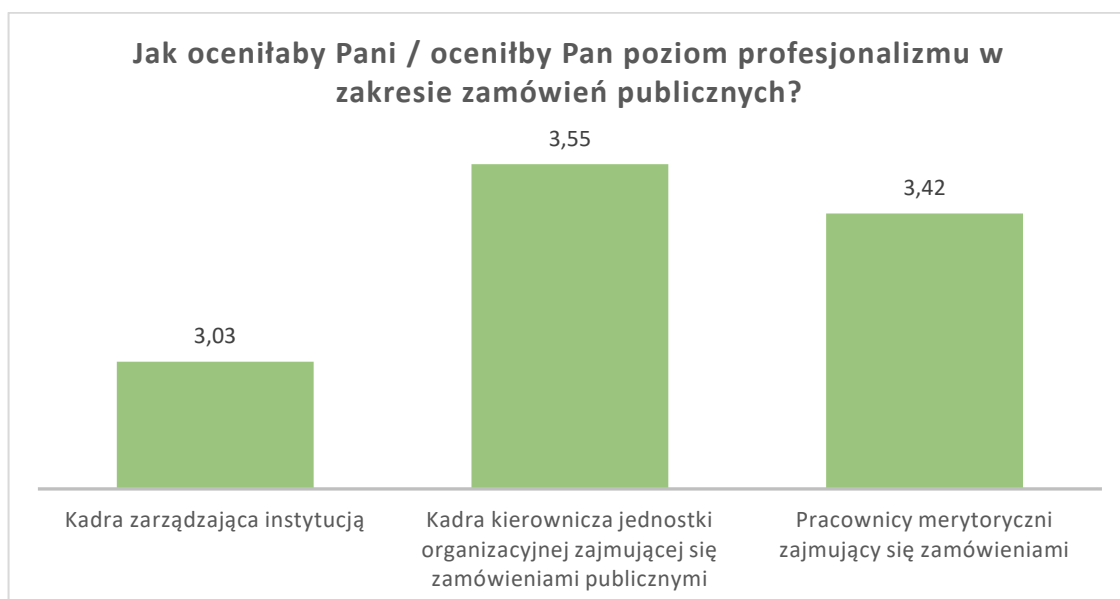
8) Pytanie nr 8 – Poziom profesjonalizmu

Obok oceny i wskazaniu pozytywów i wad współpracy między wykonawcami a zamawiającymi ankietowani zostali poproszeni o ocenę stopnia profesjonalizmu osób zaangażowanych w prowadzenie postępowań i realizację zamówień po stronie zamawiających.



Pod uwagę zostały wzięte 3 kategorie pracowników – pracownicy merytoryczni, którzy bezpośrednio w kontakcie z wykonawcami prowadzą postępowania, kadra kierownicza jednostki, w której kompetencji znajduje się obszar zamówień publicznych oraz kadra kierownicza zarządzająca daną instytucją.

Powyższe dane pokazują, że wykonawcy najlepiej oceniają kadre kierowniczą jednostki, która w ramach struktury danej instytucji zajmuje się zamówieniami publicznymi. Widać to zwłaszcza na zestawieniu średniej ocen:



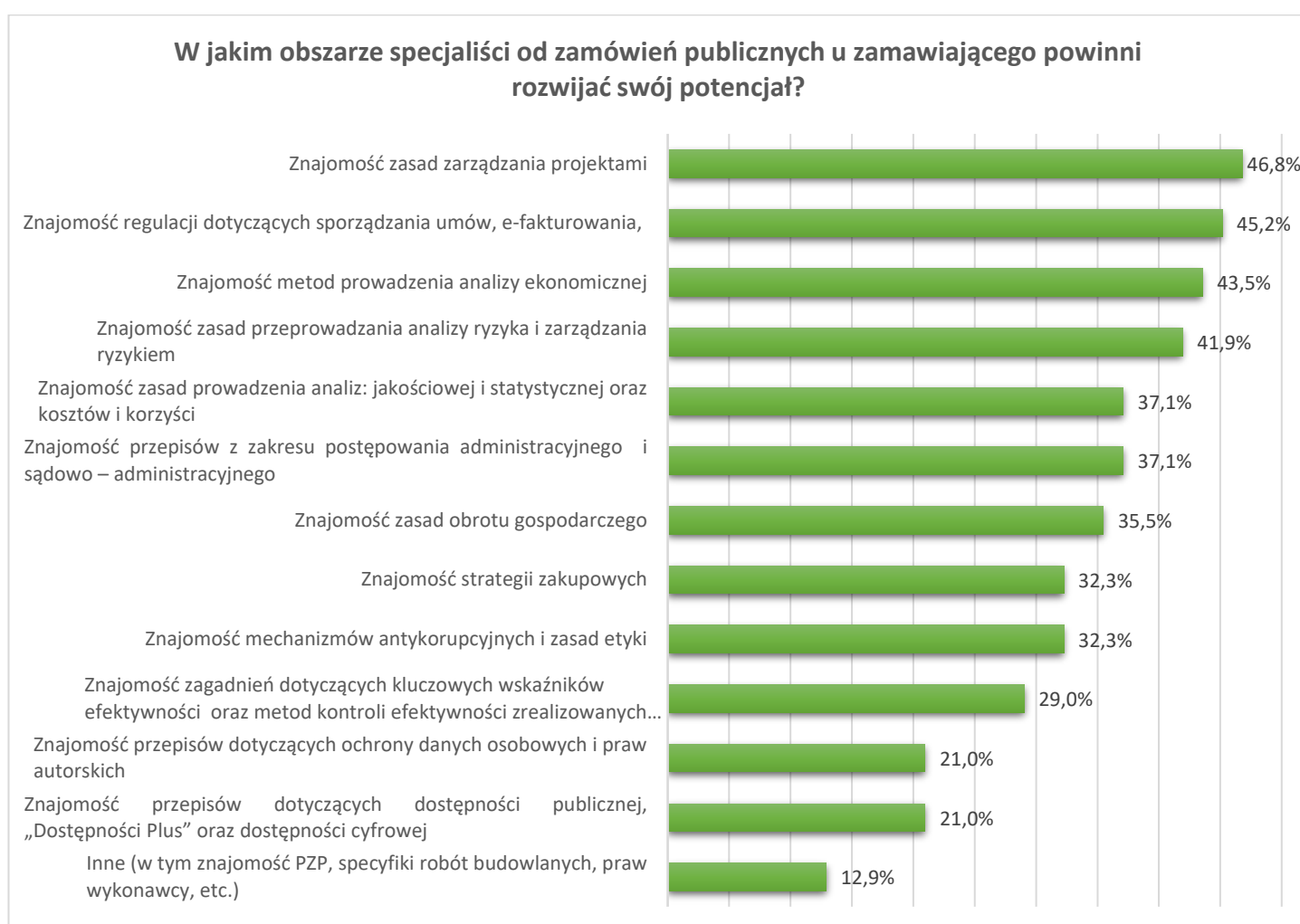
Nieco gorzej oceniony został poziom profesjonalizmu pracowników merytorycznych, którzy w toku codziennej pracy mają najczęstszy kontakt z wykonawcami. Spośród wskazanych trzech kategorii najgorzej oceniona została kadra zarządzająca instytucjami. Warto jednocześnie podkreślić, że w wypadku wszystkich kategorii średnia ocen przekracza 3,0, co wskazywać może na raczej pozytywną ocenę profesjonalizmu z uwzględnieniem niuansów w zależności od danej kategorii.

9) Pytanie nr 9 – Obszary rozwoju potencjału u zamawiających

W przedostatnim pytaniu ankiety wykonawcy zostali poproszeni o wskazanie – z listy 12 predefiniowanych obszarów – maksymalnie sześciu, które ich zdaniem stanowią pole do rozwoju potencjału u zamawiających. Istniała również możliwość wskazania innych obszarów rozwojowych. Celem pytania jest poznanie opinii wykonawców odnośnie tego, jakie obszary wymagają dalszego doskonalenia wśród zamawiających

Ankietowani wykorzystali możliwość zawartą w pytaniu i zaznaczali większą liczbę obszarów, w ramach których zamawiający mogliby rozwijać swój potencjał.

Poniższe zestawienie prezentuje odsetek odpowiedzi, w których wskazano dany obszar:



Znajomość zasad zarządzania projektami to najczęściej wskazywany obszar, w którym zdaniem wykonawców zamawiający powinni rozwijać swój potencjał (46,8%). Niewiele mniejszy odsetek odpowiedzi (45,2%) zgromadziła znajomość regulacji dotyczących sporządzania umów i e-fakturowania. Znajomość metod prowadzenia analizy ekonomicznej

zdaniem 43,5% odpowiadających stanowi obszar, w którym zamawiający mogliby rozwijać swój potencjał.

Z drugiej strony najmniejszy odsetek predefiniowanych odpowiedzi zgromadziła „znajomość przepisów dotyczących dostępności publicznej i dostępności cyfrowej” oraz „znajomość przepisów dotyczących ochrony danych osobowych i praw autorskich”.

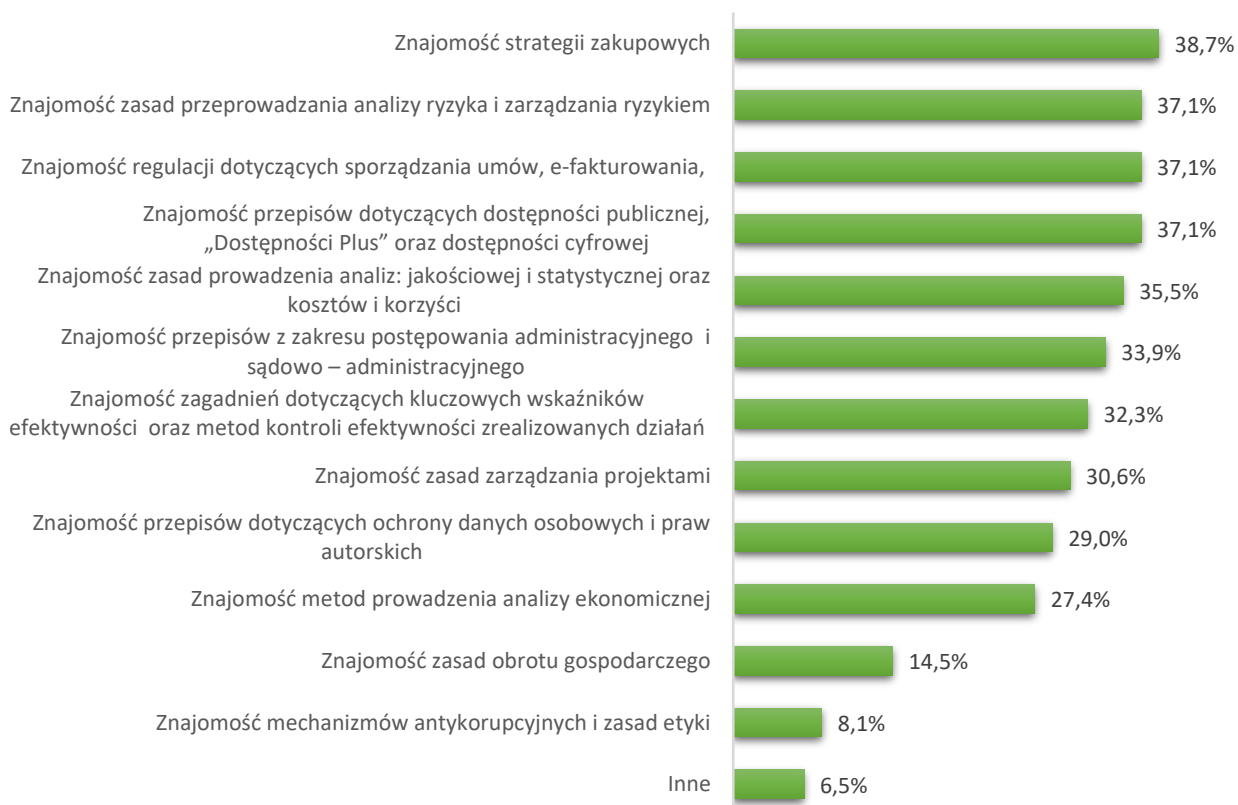
Powyższe dane wskazywać mogą na dwa aspekty: albo zdaniem wykonawców wiedza zamawiających w tych zakresach jest wystarczająca do merytorycznego prowadzenia postępowań, albo są to obszary mniej istotne z punktu widzenia obecnie lub historycznie prowadzonych postępowań.

Podsumowując wskazania respondentów, należy zauważyć, że największy odsetek odpowiedzi gromadzą raczej obszary „miękkie” – zarządzanie projektami, metody prowadzenia analizy ekonomicznej czy analiza ryzyka. Oznaczać to może ważną obserwację dla twórców szkoleń bądź programów studiów podyplomowych, aby w toku przygotowywania swojej oferty uwzględniać kompetencje „miękkie” w stopniu większym niż kompetencje „twarde” ściśle związane z regulacjami prawnymi.

10) Pytanie nr 10 – Obszary rozwoju dla wykonawców

W ostatnim pytaniu ankietowani zostali poproszeni o wskazanie, w których obszarach ich zdaniem sami wykonawcy powinni rozwijać swój zamówieniowy potencjał. Otrzymane dane można zestawzić z danymi o obszarach rozwojowych wskazanych dla zamawiających.

W jakim obszarze związanym z zamówieniami publicznymi powinien Pani/Pan, w Pani/Pana odczuciu, poszerzyć swoje kompetencje?



Wyniki znacząco różnią się od wskazań potencjalnych obszarów rozwojowych dla zamawiających. 38,7% ankietowanych uznało, że poszerzenia kompetencji wymagałby obszar strategii zakupowych. Ten obszar w odniesieniu do zamawiających uzyskał 32,3% odpowiedzi. Ponad 37% wskazań uzyskały 3 obszary: „znajomość zasad przeprowadzania analizy ryzyka i zarządzania ryzykiem” (w pytaniu dotyczącym zamawiających - 41,9%), „znajomość regulacji dot. sporządzania umów, e-fakturowania” (45,2% w odniesieniu do zamawiających) oraz „znajomość przepisów dotyczących dostępności publicznej, „Dostępności plus” oraz dostępności cyfrowej” (odpowiednio 21% dla zamawiających).

Z kolei tylko 8% respondentów uważa, że poszerzenia wiedzy wymaga obszar znajomości mechanizmów antykorupcyjnych oraz zasad etyki (32,3% w przypadku pytania o

zamawiających), a 14,5% wskazało obszar znajomości zasad obrotu gospodarczego (odpowiednio 35,5% dla zamawiających).

Zestawienie odpowiedzi na dwa powyższe pytania pokazuje, że wykonawcy lepiej oceniają poziom własnej wiedzy i znajomości różnych obszarów wpływających na prowadzenie postępowań i realizację zamówień.

4. Wnioski z ankiety

Celem niniejszej ankiety było uzyskanie opinii uczestników rynku zamówień publicznych dotyczącej stopnia wiedzy i potrzeb w zakresie poszerzania swojej wiedzy przydatnej w codziennej pracy przy zamówieniach publicznych. Wykonawcy dokonywali ocen zarówno w odniesieniu do siebie, jak i do zamawiających. Dane przedstawione powyżej z pewnością pozwolą wielu osobom na wyprowadzenie własnych wniosków co do przyszłości profesjonalizacji kadr w zamówieniach publicznych. Przedstawione poniżej wnioski nie mają charakteru wyczerpującego. Zostawiamy pole do własnej analizy, do postawienia kolejnych badawczych pytań i poszukania na nie odpowiedzi wśród uczestników rynku.

Wykonawcy, którzy udzielili odpowiedzi w ankiecie, pozytywnie oceniają współpracę z zamawiającymi. Podkreślenia wymaga fakt, że w wielu odpowiedziach pojawia się aspekt komunikacji, zarówno jako mocnej i słabej strony w kontakcie z wykonawcami. Komunikacja jest niezbędnym elementem ułatwiającym prowadzenie postępowania i późniejszą realizację zamówień. Wyniki ankiety pokazują, że w ocenie wykonawców komunikacja w trakcie realizacji zamówienia jest zadowalająca, natomiast na etapie prowadzenia procedury wyboru wykonawcy wymaga ona dalszego doskonalenia.

Zdaniem wykonawców uczestniczących w ankiecie zamawiający powinni poszerzyć swoją wiedzę i umiejętności bardziej w zakresie kompetencji miękkich, takich jak zarządzanie projektami, komunikacja czy prowadzenie analizy ekonomicznej. Takie oceny mogą oznaczać, że zdaniem wykonawców zamawiający posiadają odpowiednie przygotowanie, jeśli chodzi o prawny aspekt zamówień publicznych – znają przepisy, wiedzą jak przeprowadzić procedury zakupowe, natomiast brakuje im wystarczających umiejętności w obszarach, które choć nie wynikają bezpośrednio z przepisów prawa, to mocno wpływają na relacje pomiędzy zamawiającymi a wykonawcami.

5. Podsumowanie

W badaniu uczestniczyli przedstawiciele wykonawców, których charakteryzują poniższe cechy:

- Wśród uczestników badania dominowały osoby reprezentujące średnie i duże przedsiębiorstwa (68% wszystkich odpowiedzi);
- Blisko 3/4 firm, których reprezentanci wzięli udział w ankiecie, uzyskało powyżej 10 zamówień publicznych;
- Ponad 2/3 firm, których przedstawiciele udzielili odpowiedzi w ankiecie, posiada w swojej strukturze wyodrębnioną jednostkę zajmującą się zamówieniami publicznymi.

W toku działań zmierzających do zwiększenia poziomu profesjonalizacji kadr w systemie zamówień publicznych należy w szczególności uwzględnić następujące wnioski z ankiety:

- Wykonawcy oceniają dostatecznie współpracę z zamawiającymi;
- Spośród różnych aspektów współpracy z zamawiającymi najlepiej oceniana jest komunikacja w trakcie realizacji zamówienia. W odpowiedziach otwartych podkreślone zostało merytoryczne przygotowanie oraz otwartość na współpracę;
- Najslabiej ocenianym elementem postępowania jest komunikacja w trakcie trwania procedury wyboru wykonawcy. Ankietowani podkreślali brak formułowania precyzyjnych odpowiedzi;
- Wykonawcy najlepiej oceniają kadrę kierowniczą jednostki, która w ramach struktury danej instytucji zajmuje się zamówieniami publicznymi;
- Znajomość zasad zarządzania projektami, znajomość regulacji dot. sporządzania umów i e-fakturowania, znajomość metod analizy ekonomicznej – to najczęściej wskazywane przez wykonawców biorących udział w ankiecie obszary, w których specjaliści ds. zamówień publicznych u zamawiających powinni rozwijać swój potencjał;
- Zdaniem samych wykonawców swój zamówieniowy potencjał wykonawcy powinni rozwijać w zakresie znajomości strategii zakupowych, znajomości zasad przeprowadzania analizy ryzyka i zarządzania ryzykiem oraz znajomości zasad regulacji dotyczących sporządzania umów i e-fakturowania.