

## STRESZCZENIE

W ciągu ostatnich dwudziestu lat, tzw. grupy wykonawców (konsorcja oraz użycie potencjału podmiotu trzeciego) stały się istotną i ważną formułą, przy pomocy której realizowane są kontrakty na rzecz sektora publicznego.

Konsorcja w zamówieniach publicznych stanowią formę współpracy, w której kilka lub więcej niezależnych podmiotów, najczęściej o różnych specjalizacjach i kompetencjach łączy swoje zasoby i umiejętności w celu spełnienia narzuconych przez organizatorów postępowań kryteriów kwalifikacji, aby wspólnie ubiegać się o zamówienie publiczne, a następnie zrealizować zadanie w ramach zawartej umowy.

Formuła wykorzystująca potencjał podmiotu trzeciego, służąca zasadniczo tym samym celom co konsorcjum, polega na udostępnianiu przez podmiot nieskładający oferty i niepretendujący do uzyskania statusu strony umowy brakujących oferentowi zdolności, w zamian za otrzymanie części zamówienia do realizacji (albo, w sytuacjach niepożądanych, wyłącznie w ramach tzw. „handlu referencjami”).

Bezpośrednim motywem do podjęcia analizy zagadnień objętych rozprawą doktorską jest obserwacja praktyki w sferze wspólnego ubiegania się o zamówienia publiczne, w ramach której nie wypracowano dotychczas jednolitych reguł prawnych i interpretacyjnych. Rozważaniom w tym zakresie nie poświęcono na gruncie prawa polskiego opracowania o charakterze monograficznym, a przy tym niewielki jest również dorobek publicystyczny w innych formatach. Stąd rozprawa ma służyć uporządkowaniu szeregu zagadnień dotyczących konkurencyjności zamówień publicznych, której sprzyjać mają oba wskazane powyżej modele współpracy.

Problematyka rozprawy została ujęta w pięciu rozdziałach.

W pierwszym przedstawiono teoretyczne podstawy instytucji zamówień publicznych oraz roli zamawiających i wykonawców w procesie ich udzielania. Omówiono kluczowe pojęcia związane z zamówieniami publicznymi, w tym w szczególności sygnalizując występowanie instytucji grupy wykonawców.

Drugi rozdział prezentuje regulacje unijne dotyczące konsorcjów w zamówieniach publicznych, z uwzględnieniem instytucji polegania na zasobach podmiotów trzecich. W tym

zakresie poddano analizie podstawowe przepisy dyrektywy 2014/24/UE, mające wpływ na organizację, działanie i odpowiedzialność konsorcjów. Omówiono również orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości UE odnoszące się do tematyki wspólnego ubiegania się o zamówienie, w tym wyrok z dnia 26.09.2024 r. wydany w sprawie Luxone Srl odnoszący się do kwestii niezmienności składu osobowego konsorcjum w toku procedury zamówieniowej.

Trzeci rozdział poświęcony jest unormowaniom krajowym dotyczącym konsorcjum, ze szczególnym uwzględnieniem roli tego instrumentu prawnego w zamówieniach publicznych. Zaprezentowano zagadnienia związane z zawiązywaniem konsorcjum, jego funkcjonowaniem oraz ponoszeniem odpowiedzialności przez jego członków, porównując z umową spółki cywilnej.

Czwarty, kluczowy z punktu widzenia postawionych tez badawczych, rozdział koncentruje się na wskazaniu różnic występujących pomiędzy instytucją konsorcjum, a poleganiem przez wykonawcę na zasobach podmiotów trzecich. Omówiono w nim zasady sumowania potencjałów członków konsorcjum oraz wykonawcy i podmiotu trzeciego udostępniającego mu swoje zasoby, jak również zagadnienie związane z posługiwaniem się przez wykonawcę doświadczeniem zdobytym w ramach grupy. Wnikliwej analizie poddano orzeczenie Esaprojekt oraz aktualne unormowania ustawy Prawo zamówień publicznych, ukształtowane w oparciu o wnioski wywodzone z tego orzeczenia.

W piątym rozdziale wskazano na odrębności funkcjonowania konsorcjum występujące w różnych trybach procedury zamówieniowej.

W podsumowaniu przedstawia się wnioski i rekomendacje dla praktyki oraz dalszych badań nad problematyką konsorcjów.

Rozprawa niniejsza ma na celu wzbogacenie debaty na temat konsorcjów w zamówieniach publicznych w Polsce oraz dostarczenie praktycznych wytycznych dla wszystkich zainteresowanych tą formą współpracy w sektorze publicznym i prywatnym.