



**PISZCZ | NOREK**  
I WSPÓLNICY

# WYBRANE FORMY WSPÓŁPRACY MIĘDZY PRZEDSIĘBIORCAMI BUDOWLANymi - POTENCJALNE ZAGROŻENIA PRAWNE

EDYTA HAJTKA-KOMOROWSKA  
MATEUSZ OSKROBA

- **Aktualnie** współpraca między przedsiębiorcami w rozumieniu wszelkiego rodzaju kontaktów handlowych jest niezbędna.
- **Pojawia** się przekonanie, że porozumienia, współpraca i partnerstwo są korzystne zarówno dla stron porozumienia, jak i dla ich kontrahentów.
- **Współpraca** pozwala na osiągnięcie lepszych rezultatów oraz na realizację trudniejszych zadań.
- **Często** zacierają się podział na konkurentów i partnerów.



- **Związki kooperacyjne** – porozumienia, w których współdziałający przedsiębiorcy zachowują swoją samodzielność.
- **Związki koncentracyjne** – porozumienia, które wiążą się z połączeniami przedsiębiorców w związku z czym przedsiębiorcy tacy w większym lub mniejszym stopniu rezygnują ze swojej samodzielności.
- **Porozumienia horyzontalne** – porozumienia między konkurentami, w tym potencjalnymi konkurentami
- **Porozumienia wertykalne** – porozumienia zawierane na różnych szczeblach obrotu, między niekonkurującymi ze sobą przedsiębiorcami

**Celem porozumień o wspólnych zakupach** jest wygenerowanie siły nabywczej, dzięki której uczestnicy porozumienia mogą uzyskać:

- niższe ceny lub
- wyższą jakość produktów i usług.

W konsekwencji korzyści wypracowane przez takich przedsiębiorców przekładają się na polepszenie warunków oferty kierowanej do ich klientów (Komisja Europejska).



**Wspólne** zakupy przedsiębiorców mogą jednak wzbudzać wątpliwości co do ich legalności.

**Specyfika** tych porozumień polega na tym, że mogą one oddziaływać na co najmniej na dwa rynki.

**Działalność** grupy zakupowej może stanowić także platformę wymiany informacji prowadzącej do (niedozwolonej) koordynacji zachowań rynkowych.

**Współpraca** w jednym aspekcie działalności gospodarczej może stanowić pokusę współpracy w innych aspektach prowadzonej działalności.

**Korzyści gospodarcze** wynikające z działalności grup zakupowych wydają się jednak na tyle istotne, by uzasadnić stosunkowo liberalne stosowanie wobec nich zakazu porozumień ograniczających konkurencję albo zastosowaniu wobec nich doktryny niezbędnych ograniczeń.

**Konsorcjum** - porozumienie zawierane między przedsiębiorcami

**Cel:** realizacja określonego przedsięwzięcia gospodarczego, w szczególności dużej lub ryzykownej inwestycji.

**Wyrok Krajowej Izby Odwoławczej z dnia 30 lipca 2009 r. sygn. akt KIO/UZP 940/09:**

„Celem wspólnego ubiegania się o udzielenie zamówienia publicznego oraz zawiązania konsorcjum jest połączenie potencjałów technicznych, ekonomicznych i finansowych członków konsorcjum, tak aby spełnić określone przez zamawiającego wymagania.”

UMOWA PODSTAWĄ  
WSPÓŁPRACY MIĘDZY  
CZŁONKAMI KONSORCJUM

**Elementy umowy m.in.:**

- Określenie stron umowy ze wskazaniem lidera
- Przedmiot (cel) umowy
- Okres trwania umowy
- Podział prac
- Zasady wzajemnych rozliczeń
- Inne postanowienia umowne
- Podpisy osób uprawnionych do reprezentacji wszystkich członków konsorcjum



**Wewnętrzny kształt konsorcjum** jest kwestią, o której decydują strony umowy konsorcjum w ramach swobody kontraktowania.

**Powszechnie spotykanym modelem** jest taki, w którym jeden z członków konsorcjum pełni funkcję lidera i jednocześnie pełnomocnika pozostałych w zakresie reprezentacji w postępowaniu o udzielenie zamówienia.



- Pozycja lidera i wewnętrzna reprezentacja jest bez znaczenia w procesie.
- W sytuacji gdy konsorcjum jest pozwane przez zamawiającego - każdy odpowiada za całość.

W ocenie Prezesa UOKiK (decyzja nr 38/2012 z 31 grudnia 2012 r.): *porozumienie, które dzieli zamówienie pomiędzy uczestników przetargu, którzy mogliby bez trudu wykonywać je samodzielnie jest ze swojej natury antykonkurencyjne.*

W ocenie Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (wyrok z dnia 10 marca 2015 roku, sygn. akt XVII Ama 73/13): *Jako zakazane w rozumieniu ustawy można uznać jedynie te porozumienia, które zawierane są przez przedsiębiorców przystępujących do przetargu osobno.*

**Zawarcie umowy konsorcjum jest zatem uzasadnione, jeżeli przedsiębiorcy samodzielnie nie byłoby w stanie zrealizować zamówienia oraz w naszej ocenie w przypadku, gdy samodzielna realizacja zamówienia byłaby nieopłacalna.**



KONTAKT

**PISZCZ | NOREK**  
I WSPÓLNICY

**Edyta Hajtka**

Wspólnik, radca prawny

[mateusz.oskroba@pisczcz.pl](mailto:mateusz.oskroba@pisczcz.pl)

tel. (61) 859 44 44

**Mateusz Oskroba**

radca prawny

[mateusz.oskroba@pisczcz.pl](mailto:mateusz.oskroba@pisczcz.pl)

tel. (61) 859 44 44