



Anna Stronczek

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza
Wydział Zarządzania
Katedra Ekonomii, Finansów i Zarządzania Środowiskiem
astroncz@zarz.agh.edu.pl

KONSORCJA W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH JAKO PRZYKŁAD WSPÓŁPRACY MIĘDZYORGANIZACYJNEJ

Streszczenie: W interesie społecznym jest, aby jednostki sektora finansów publicznych ciągle poprawiały i podnosiły efektywność realizowanych zadań publicznych. Problematyka zamówień publicznych może być rozważana i badana w rozmaitych aspektach. Jednym z nich jest wpływ możliwości tworzenia konsorcjów w trybie przewidzianym przez Ustawę o zamówieniach publicznych na aktywizację sektora MŚP w obszarze rynku tychże zamówień. Celem artykułu jest przedstawienie miejsca konsorcjum w systemie zamówień publicznych.

Słowa kluczowe: konsorcja, współpraca międzyorganizacyjna, zamówienia publiczne.

Wprowadzenie

W ogólnie pojętym interesie społecznym jest, aby jednostki sektora finansów publicznych ciągle poprawiały i podnosiły efektywność realizowanych zadań publicznych. Ustawa Prawo zamówień publicznych ma na celu racjonalizowanie wydatków publicznych, ich jawność oraz przejrzystość. Problematyka zamówień publicznych może być rozważana i badana w rozmaitych aspektach. Jednym z nich jest wpływ możliwości tworzenia konsorcjów w trybie przewidzianym przez Ustawę o zamówieniach publicznych na aktywizację sektora MŚP w obszarze rynku tychże zamówień.

Celem artykułu jest przedstawienie miejsca konsorcjum w systemie zamówień publicznych. Aby go zrealizować, zaprezentowano istotę funkcjonowania konsorcjów oraz zakres ich zastosowania w zamówieniach publicznych. Zastoso-

waną w artykule metodą badawczą są studia literaturowe i analiza regulacji prawnych w zakresie funkcjonowania konsorcjów w obszarze zamówień publicznych.

1. Konsorcjum jako forma współdziałania gospodarczego

Konsorcjum to rodzaj porozumienia między organizacjami, zawiązanego na czas realizacji wspólnego celu gospodarczego. Utworzenie konsorcjum ma najczęściej charakter tymczasowy, co oznacza, że zostaje ono rozwiązane po osiągnięciu celu, do którego zostało powołane.

Klasyfikacja konsorcjów może przebiegać z wykorzystaniem wielu kryteriów: rodzaju współpracy, kompetencji poszczególnych przedsiębiorstw itp. Jeżeli kryterium klasyfikacji stanowią więzi pomiędzy podmiotami, rozróżnić można [Raczkiewicz, 2009]:

- Konsorcja pojedyncze (jednostkowe) – tworzone przez podmioty połączone więziami tylko z jednym konsorcjantem (inicjującym powstanie konsorcjum). Uznaje się, że w przypadku tego typu powiązania dochodzi do powołania tylu konsorcjów, ilu jest konsorcjantów. Jeżeli pojawi się nowo dołączająca jednostka, może ona podpisać umowę tylko z tym podmiotem, który zainicjował powstanie konsorcjum.
- Konsorcja jednolite – więzi są utworzone pomiędzy każdym z uczestników konsorcjum. Wszystkie podmioty zawierają jedną umowę (brak umów indywidualnych).

W prawie polskim konsorcjum nie jest odrębnym podmiotem prawa, nie ma też osobowości prawnej. Ponieważ nie jest podmiotem gospodarczym, nie musi być rejestrowane, posiadać swojej siedziby czy też odrębnej nazwy. Współpraca w tej formie jest umową nienazwaną, natomiast przepisy kodeksu cywilnego pozwalają na dość duży zakres swobody w ustalaniu stosunków wewnętrznych między podmiotami tworzącymi konsorcjum. Konsorcjum zawiązywane jest zazwyczaj wtedy, gdy realizacja przedsięwzięcia przekracza możliwości jednego podmiotu (np. finansowe). Powołanie konsorcjum potwierdzone zostaje umową, która określa sposób reprezentowania konsorcjum oraz zasady i zakres jego odpowiedzialności. Umowa konsorcjum może być zawarta w dowolny sposób – zasadna wydaje się jednak forma pisemna (w tym przypadku nie jest wymagany akt notarialny).

Jednostki, które zawiązują konsorcjum, pozostają niezależne w swoich dotychczasowych działaniach, a w działaniach związanych z konsorcjum realizują wspólną politykę finansową objętą porozumieniem [Raczkiewicz, 2009]. Spośród uczestników konsorcjum ustalany jest lider, który reprezentuje konsorcjum,

prowadzi rozliczenia gospodarcze, podpisuje umowy, fakturuje sprzedaż itp. Pozostali uczestnicy konsorcjum wystawiają liderowi faktury i dzięki temu zyskują udział w wynikach wspólnego przedsięwzięcia.

Utworzenie konsorcjum wymaga zwrócenia uwagi na wiele kwestii wymagających jednoznacznego ustalenia. Kwestie te reguluje umowa konsorcjum. Do najistotniejszych z nich należy określenie:

- celu/celów, dla których zawiązywane jest konsorcjum (może to być ściśle określony cel gospodarczy lub realizowana w sposób ciągły potrzeba gospodarcza),
- sposobu reprezentowania konsorcjum (lider, pełnomocnik),
- zadań lidera konsorcjum i jego uprawnień,
- zasad reprezentowania konsorcjum na zewnątrz,
- czasu obowiązywania umowy oraz sytuacji skutkujących jej wygaśnięciem lub rozwiązaniem,
- zakresu obowiązków stron, związanych z realizacją celu, dla którego konsorcjum zostało powołane, ponoszenia nakładów oraz zasad podejmowania decyzji o charakterze „strategicznym” i „bieżącym”,
- zasad odpowiedzialności cywilnoprawnej konsorcjantów wobec siebie, jak i w stosunkach zewnętrznych,
- zasad bieżącego zarządzania sprawami konsorcjum,
- sposobu i zasad oddelegowania przez uczestników konsorcjum pracowników realizujących projekt,
- sposobu finansowania działalności konsorcjum,
- sposobu rozliczania kosztów wspólnych,
- sposobu podziału uzyskanych zysków,
- zasad ewentualnego odstąpienia od umowy.

Zawiązanie konsorcjum nie wiąże się z koniecznością wyznaczenia jego struktury organizacyjnej. Forma ta nie wymaga również wyposażenia we własny majątek.

2. Ustawa o zamówieniach publicznych jako wyraz dbałości o interes publiczny

Aktualne rozwiązania w zakresie uregulowania procedury zawierania publicznych kontraktów są skutkiem uchwalenia w 1994 r. Ustawy o zamówieniach publicznych, której przepisy podlegały modyfikacjom, doprowadzając do powstania w 2004 r. ustawy Prawo zamówień publicznych.

Potrzeba opracowania i przyjęcia regulacji określającej zasady wydatkowania środków publicznych wiąże się bezpośrednio z ogólnie pojętym interesem

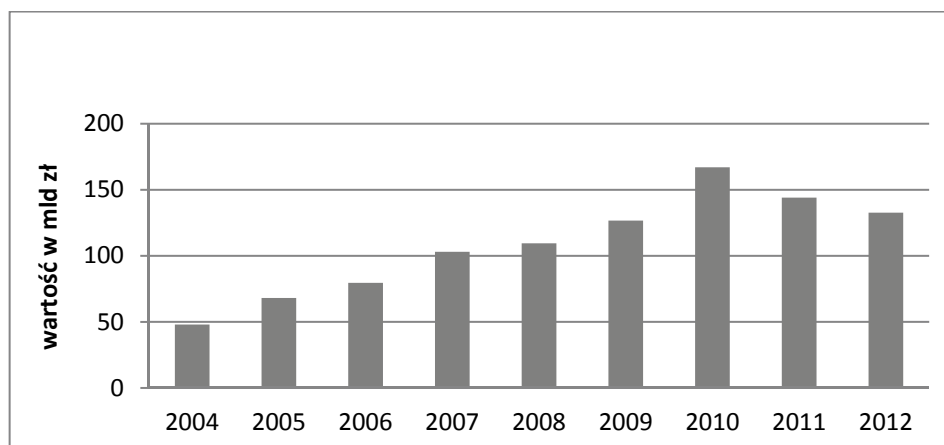
społecznym, który przejawia się właśnie poprzez potrzebę racjonalizacji wydatków publicznych. Prawo zamówień publicznych jest regulacją, która w swoim zamierzeniu miała być zgodna z normami międzynarodowymi oraz uwzględniać potrzeby zmieniającej się polskiej gospodarki. Od czasu wprowadzenia ustawy w życie (1 stycznia 1995 r.) system zamówień publicznych uległ licznym modyfikacjom. Wprowadzane sukcesywnie zmiany były wynikiem konieczności dostosowania przepisów do nowych warunków społeczno-gospodarczych, a także do zmian zachodzących w Unii Europejskiej. Wprowadzane nowelizacje uszczegóławiały przebieg postępowania, doprecyzowały wymagania, stanowiły o nowych prawach i obowiązkach stron. Kolejne nowelizacje każdorazowo poszerzały zasadę jawności postępowania: protokołu, ofert, umów w sprawach zamówień.

Zgodnie z przepisami ustawy Prawo zamówień publicznych podmiotami zobowiązanymi do stosowania procedur udzielania zamówień publicznych są: jednostki sektora finansów publicznych, państwowe jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, podmioty prawa publicznego, związki tych jednostek lub podmiotów oraz przedsiębiorstwa działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych. Zatem nie dziwi fakt, że wartość polskiego rynku zamówień publicznych jest ogromna. Skalę tego rynku obrazują dane za ostatnie lata (por. tabela 1 i rys. 1).

Tabela 1. Dane dotyczące rynku zamówień publicznych za lata 2006-2012

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wartość udzielonych zamówień (w mld zł)	79,6	103,1	109,5	126,7	167,0	144,1	132,7
Liczba udzielonych zamówień	95 910	178 292	178 400	190 486	195 555	186 232	188 478
Rodzaj udzielonych zamówień (odsetek wartości):							
roboty budowlane	46	37 %	47 %	48 %	43 %	39 %	45 %
dostawy	25	23 %	26 %	22 %	20 %	28 %	27 %
usługi	29	40 %	27 %	30 %	37 %	33 %	28 %

Źródło: [Sprawozdanie Prezesa..., 2012].



Rys. 1. Wartość polskiego rynku zamówień publicznych w latach 2005-2012

Źródło: [Sprawozdanie Prezesa..., 2012].

Z punktu widzenia interesów państwa istotne jest, aby w rynku zamówień publicznych uczestniczyć mogli także mali i średni przedsiębiorcy. Rozwój sektora MŚP stanowi konieczny składnik zrównoważonego rozwoju gospodarki jako całości. Niestety, mniejsi przedsiębiorcy stoją często przed wieloma barierami uniemożliwiającymi im spełnienie wymogów stawianych w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Takimi barierami w dostępie MŚP do zamówień publicznych są przede wszystkim [Nowe podejście..., 2012, s. 37]:

- „nadmierna wielkość zamówienia w stosunku do potencjału i wielkości firmy,
- brak dostatecznych i jasnych informacji związanych z jednej strony z możliwościami udziału w postępowaniu o zamówienie publiczne, z drugiej, z wymaganą procedurą,
- zbyt wysokie wymagania finansowe w zakresie gwarancji i zabezpieczeń,
- zbyt krótki czas na przygotowanie oferty,
- zbyt wysokie wymagania dotyczące posiadania atestów, certyfikatów, zaświadczeń itp.,
- zbyt surowe wymagania związane z technicznymi standardami przedmiotu zamówienia,
- wysokie koszty, jakie pociąga za sobą uzyskanie certyfikatów i atestów, a także inne obciążenia finansowe, takie jak: wniesienie wadium, ustanowienie zabezpieczenia wykonania umowy na żądanie zamawiającego itp.,
- opóźnienia w płatnościach dokonywanych przez zamawiającego,
- brak wiedzy zamawiających na temat odpowiednich wykonawców,

- zbyt częste występowanie MŚP w roli podwykonawców, a nie wykonawców, co ogranicza ich wpływ na wykonanie przedmiotu zamówienia i obniża wynagrodzenie,
- brak usług szkoleniowych w zakresie procedury zamówień publicznych,
- niejednoznaczność i niejasność kryteriów wyboru oferty”.

Z uwagi na atrakcyjność sektora zamówień publicznych z jednej strony oraz na wielość barier w dostępie do niego z drugiej, nie dziwi fakt, że konsorcjum wydaje się rozwiązaniem, które umożliwi start w postępowaniu publicznym. Praktyka pokazuje, że najczęstszymi przesłankami tworzenia konsorcjów wśród jednostek ubiegających się o zamówienie publiczne są: wielkość zamówienia, złożoność techniczna przedmiotu zamówienia, znaczny koszt realizacji zamówienia.

Prowadzone od kilku lat przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości badania pokazują, jak same przedsiębiorstwa widzą swój potencjał w zakresie realizacji zamówień publicznych. Interesujące są zwłaszcza dane dotyczące firm jeszcze nieaktywnych na rynku zamówień publicznych, do których kierowane są różnego rodzaju programy aktywizujące (por. tabela 2).

Tabela 2. Wieloaspektowa samoocena firm z obszaru MŚP (nieaktywnych na rynku zamówień publicznych) potencjału do realizacji zamówień publicznych

Ocena	[5] Bardzo dobrze		[4] Raczej dobrze		[3] Ani dobrze, ani źle		[2] Raczej źle		[1] Bardzo źle	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Aspekt oceny										
Gromadzenie aktualnych zaświadczeń koniecznych do załączenia do oferty	22%	17%	45%	51%	27%	22%	6%	11%	0%	0%
Doświadczenie rynkowe	14%	7%	2%	55%	19%	28%	8%	9%	7%	2%
Posiadanie listów referencyjnych od klientów potwierdzających doświadczenie rynkowe	12%	7%	37%	37%	32%	41%	12%	14%	6%	1%
Realizacja zamówienia – wykonanie zamawianej usługi / dostawy/roboty budowlanej	11%	7%	41%	39%	29%	36%	12%	15%	7%	4%
Umiejętność przygotowania oferty na realizację zamówienia publicznego	10%	7%	30%	31%	40%	43%	11%	15%	8%	4%
Dostęp do porad prawnych związanych z zamówieniami publicznymi	5%	3%	30%	35%	41%	37%	17%	21%	8%	4%
Możliwość wnoszenia wadium	7%	2%	22%	29%	45%	35%	18%	24%	8%	10%
Inicjowanie tworzenia konsorcjów firm wspólnie realizujących zamówienie publiczne lub możliwość udziału w takich konsorcjach	4%	4%	26%	28%	36%	41%	22%	23%	12%	4%

Badanie dotyczyło 2011 r. (N = 720) i 2012 r. (N = 716) (ankietowani to wyłącznie wykonawcy nieaktywni na rynku zamówień publicznych).

Źródło: [Nowe podejście..., 2012, s. 83].

3. Konsorcja w Ustawie o zamówieniach publicznych

Aby wyżej wymienione bariery nie odbierały szansy uczestniczenia podmiotom gospodarczym (szczególnie z obszaru MŚP) możliwości ubiegania się o zamówienie publiczne, konieczne jest łączenie sił. Prawo zamówień publicznych dopuszcza sytuację wspólnego ubiegania się przez wykonawców o zamówienie. Takie działanie jest powszechnym zjawiskiem w obrocie gospodarczym. Rozwiązanie to pozwala wykorzystać kompetencje i doświadczenie partnerów, a także wspólny potencjał ekonomiczny i techniczny w celu poprawienia pozycji rynkowej potencjalnych wykonawców. Konsorcjum jako forma koncentracji gospodarczej pozwala mniejszym wykonawcom skutecznie walczyć o duże czy też skomplikowane zamówienia [Lamch-Rejowska i Laszczyński, 2012, s. 66-70]. W tym miejscu warto podkreślić, iż ta forma funkcjonowania jest szczególnie ważna dla przedsiębiorców z sektora MŚP. Możliwość tworzenia konsorcjów postrzegać należy jako przejaw dużej otwartości systemu zamówień publicznych. Zastosowanie wyżej wymienionego rozwiązania umożliwia uczestniczenie w postępowaniach przetargowych także tym podmiotom, które nie mogą bądź też nie chcą samodzielnie ubiegać się o udzielenie zamówienia publicznego.

Zagadnienie konsorcjum w systemie zamówień publicznych jest bardzo obszerne, mimo że sam zapis (art. 23) ustawy jest dość lakoniczny [Prawo zamówień..., art. 23 ust. 1-4]:

„ust. 1. Wykonawcy mogą wspólnie ubiegać się o udzielenie zamówienia.

ust. 2. W przypadku, o którym mowa w ust. 1, wykonawcy ustanawiają pełnomocnika do reprezentowania ich w postępowaniu o udzielenie zamówienia albo reprezentowania w postępowaniu i zawarcia umowy w sprawie zamówienia publicznego.

ust. 3. Przepisy dotyczące wykonawcy stosuje się odpowiednio do wykonawców, o których mowa w ust. 1.

ust. 4. Jeżeli oferta wykonawców, o których mowa w ust. 1, została wybrana, zamawiający może żądać przed zawarciem umowy w sprawie zamówienia publicznego umowy regulującej współpracę tych wykonawców”.

Powyższe zapisy stanowią sedno przesłanek tworzenia konsorcjum. Kumulacja doświadczenia, kapitału oraz potencjału technicznego czy ludzkiego jest przesłanką decydującą o możliwości uczestniczenia danego konsorcjum w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego.

Jak widać z formuły zawartej w cytowanym ust. 3, do konsorcjum stosuje się te same przepisy, co do wykonawcy samodzielnie ubiegającego się o udzielenie zamówienia publicznego. Wykonawcy stanowiący konsorcjum składają wspólną ofertę, a obowiązek spełniania warunków udziału w postępowaniu od-

nosi się do konsorcjum jako całości, a nie do poszczególnych jego członków [Jędrzejewski, 2011, s. 55-62].

Wśród zalet tworzenia konsorcjów na potrzeby procesu ubiegania się o udzielenie zamówienia publicznego niewątpliwie istotny jest fakt swobody zawierania umowy oraz łatwość w tworzeniu konsorcjum. W przypadku konsorcjum nie ma obowiązku rejestracyjnego, który wynikałby z faktu zawarcia umowy konsorcjum.

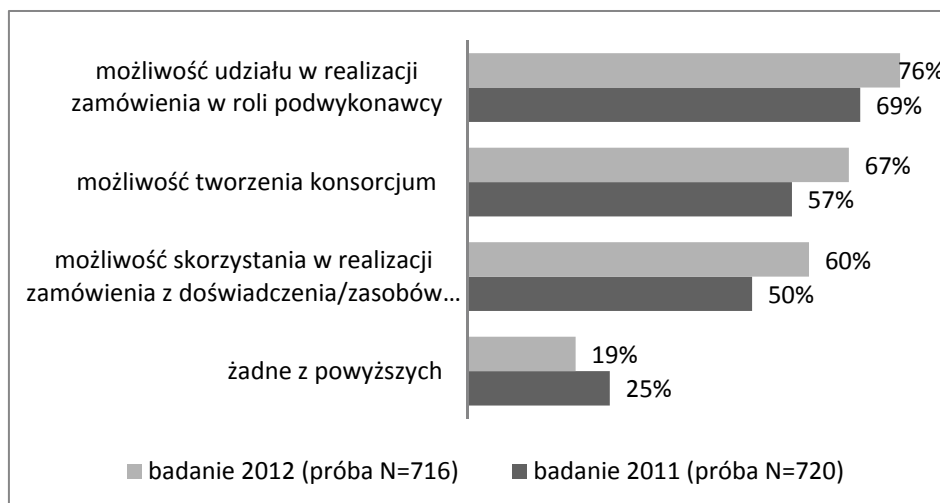
Formuła konsorcjum może być stosowana w każdej procedurze zamówieniowej – zamawiający nie może zakazać wspólnego ubiegania się o zamówienie. Tym właśnie różni się sytuacja konsorcjum od współdziałania wykonawcy i podwykonawców. Wcześniej przywoływana ustawa przyznaje bowiem zamawiającemu uprawnienie określania w specyfikacji zamówienia tych części zamówienia, które nie mogą być powierzone do wykonania podwykonawcom. Ale w takiej sytuacji nie odmawia się prawa wykonania tej części zamówienia konsorcjum. Uczestnik konsorcjum nie jest bowiem podwykonawcą.

Wspólne ubieganie się o zamówienie publiczne wiąże się z koniecznością zawarcia umowy w formie pisemnej i załączenia jej do oferty przetargowej. W takiej sytuacji konieczne jest również ustanowienie pełnomocnika do reprezentowania ich w postępowaniu – zwanego liderem konsorcjum. Lider nie musi mieć silniejszej pozycji od pozostałych członków i to zarówno w stosunkach z zamawiającym, jak i między członkami konsorcjum. O jego pozycji względem innych konsorcjantów decyduje treść umowy o ustanowieniu konsorcjum.

Przepisy Ustawy o zamówieniach publicznych mówiące o wykonawcy stosuje się odpowiednio do wykonawców działających wspólnie w ramach konsorcjum. Oznacza to, że każdy członek konsorcjum musi wykazać się posiadaniem uprawnień do wykonywania określonej działalności oraz tym, że nie podlega wykluczeniu. Oceniając jednak wiedzę i doświadczenie oraz potencjał techniczny, dysponowanie osobami zdolnymi do wykonywania zamówienia oraz sytuację ekonomiczno-finansową pod kątem możliwości wykonania zamówienia, zamawiający zobowiązany jest brać pod uwagę łączne siły firm tworzących konsorcjum. Dzieje się tak, ponieważ potencjał wykonawców-konsorcjantów występujących w postępowaniu jest sumowany [KIO 2765/11]. W przypadku konsorcjum obowiązuje solidarna odpowiedzialność za wykonanie zamówienia [Olszewska-Stompel i Rokicki, 2010, s. 50-57].

Przywoływane wcześniej badania prowadzone przez PARP objęły również problem sprawdzenia stanu wiedzy wśród przedsiębiorców MŚP na temat rynku zamówień publicznych, a także oszacowanie ich potencjału do wejścia na ten rynek. Respondenci pytani o znane im rozwiązania prawne zapisane w ustawie Prawo zamówień publicznych, a mogące pomóc im przezwyciężyć bariery wej-

ścia na ten rynek, wykazali się znajomością rozwiązania, jakim jest tworzenie konsorcjum (rys. 2). Ponadto zainteresowanie realizacją zamówień w ramach konsorcjum zostało wyrażone przez nieco ponad jedną trzecią badanych [*Nowe podejście...*, 2012, s. 79-85].



Rys 2. Twierdzące odpowiedzi dotyczące znajomości rozwiązań stosowanych w zamówieniach publicznych

Źródło: [*Nowe podejście...*, 2012, s. 80].

Z kolei badania przeprowadzone wśród przedsiębiorstw, które na rynku zamówień publicznych już zaistniały pokazują, że przesłanką do zawierania konsorcjów był dla respondentów przede wszystkim: brak możliwości samodzielnego spełniania kryteriów dotyczących postępowania oraz samodzielnego wykonania zamówienia, a także brak finansowego przygotowania do startu w postępowaniu (brak środków na zapłacenie wadium lub brak zdolności do ponoszenia kosztów realizacji zamówienia). Wśród jednostek posiadających doświadczenia konsorcyjne ta forma koncentracji gospodarczej związana była z pozytywnymi doświadczeniami [*Nowe podejście...*, 2012, s. 79-85], mimo że zawarcie kompromisu wymaga często zrezygnowania z części interesów własnych na rzecz grupy.

Podsumowanie

Konsorcjum stanowi rodzaj współdziałania gospodarczego, rozumianego jako zespół stosunków zachodzących w procesie działalności gospodarczej, istniejących między podmiotami gospodarczymi, których istota sprowadza się do

wymiany dóbr i usług bądź tworzenia warunków dla takiej wymiany, a którego celem jest osiągnięcie konkretnego efektu gospodarczego. Tworzenie konsorcjów wydaje się szczególnie korzystne w odniesieniu do zamówień publicznych. Możliwość wspólnego ubiegania się o udzielenie zamówienia publicznego jest rozwiązaniem, które ułatwia wykonawcom należącym do sektora małych i średnich przedsiębiorstw uczestniczenie w tych postępowaniach. Nierzadko przychodzi im konkurować z dużymi podmiotami (bywa, że o strukturze międzynarodowej). Zatem forma takiego współdziałania niewątpliwie może być uznana za czynnik aktywizujący sektor MŚP w obszarze zamówień publicznych.

Pojmując konsorcjum jako rodzaj współdziałania gospodarczego, nie można pod żadnym pozorem pominąć istoty jego tworzenia, czyli faktu realizacji określonego celu, a co za tym idzie wytworzenia określonych wartości. Konsorcjum jest typowym przykładem sieci wartości, w której organizacje ją tworzące są powiązane wspólnym celem. W zakresie konsorcjum wartość tworzona w ramach realizowanego projektu jest do podziału pomiędzy konsorcjantów, którzy dany projekt realizują, i jest stała dla danego projektu. Podział wytworzonej wartości – często utożsamiany z wypracowanym zyskiem – oparty jest najczęściej na przypisanych danym podmiotom ryzykach, które ponoszą w ramach konsorcjum, oraz zakresie obowiązków, które stały się udziałem danego konsorcjanta.

Literatura

- Jędrzejewski R. (2011), *Przygotowanie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Lamch-Rejowska M., Laszczyński Ł. (2012), *Prawo zamówień publicznych. Praktyczny poradnik dla zamawiających i wykonawców*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Nowe podejście do zamówień publicznych. Zamówienia publiczne a małe i średnie przedsiębiorstwa, innowacje i zrównoważony rozwój (2008), Dokument przyjęty na posiedzeniu Rady Ministrów w dniu 8.04.2008, www.mg.gov.pl (dostęp: 16.02.2014).
- Nowe podejście do zamówień publicznych. Raport z badań 2012* (2012), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Olszewska-Stempel J., Rokicki J. (2010), *Zamówienia publiczne. Zarządzanie organizacją, ludźmi i problemami*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Prawo zamówień publicznych, Dz.U. z 2013 r., poz. 907, 984, 1047 i 1473.
- Raczkiewicz Z. (2009), *Konsorcja w ramach zamówień publicznych*, „PZP Prawo Zamówień Publicznych”, 2(21).
- Sprawozdanie Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych o funkcjonowaniu systemu zamówień publicznych w 2012 roku, www.uzp.gov.pl (dostęp 20.02.2014).
- Wyrok KIO z dnia 5.01.2012 (KIO 2765/11).

**CONSORTIA IN PUBLIC PROCUREMENTS AS AN EXAMPLE
OF INTERORGANISATIONAL COOPERATION**

Summary: It is for the public interest that entities of the public finance sector constantly improve and raise the efficiency of public tasks performed. The issue of the public procurement may be considered and studied in various aspects. One of them is the impact of the possibility of the consortia formation according to the Act on Public Procurement towards SMEs elicitation within the market those procurements.

The purpose of this article is to present the place of a consortium in the public procurement system.

Keywords: consortia, inter-organizational cooperation, public procurement.