

2010

Instrumenty elektroniczne w procesie udzielania zamówień publicznych

Mateusz Szymczak



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Mateusz Szymczak

INSTRUMENTY ELEKTRONICZNE w procesie udzielania zamówień publicznych

Publikacja została opracowana w ramach projektu systemowego
Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości:

„Nowe podejście do zamówień publicznych – szkolenia i doradztwo”.

Projekt jest współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Działanie 2.1. „Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki”, Poddziałanie 2.1.3. „Wsparcie systemowe na rzecz zwiększania zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw”.

Instrumenty elektroniczne w procesie udzielania zamówień publicznych

Autor tekstu: Mateusz Szymczak

Publikacja powstała w oparciu o materiały Urzędu Zamówień Publicznych

Wydawca:
Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
ul. Pańska 81/83
00-834 Warszawa
www.parp.gov.pl

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010

Opracowanie i druk współfinansowane przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

ISBN 978-83-7633-084-6

Wydanie I

Nakład 10 000 egz.

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:



Wydawnictwo Naukowe Instytutu Technologii Eksploatacji – PIB
ul. K. Pułaskiego 6/10, 26-600 Radom, tel. centr. (48) 364-42-41, fax (48) 364-47-65
e-mail: instytut@itee.radom.pl <http://www.itee.radom.pl>

Licytacja elektroniczna oraz bardzo do niej podobna aukcja elektroniczna to dwa interesujące, zapisane w ustawie Prawo zamówień publicznych, instrumenty pozwalające na zastąpienie tradycyjnej, papierowej formy udzielania zamówień na komputerową i przeniesienie procedur przetargowych do Internetu.

Choć obecnie nie są one zbyt często wykorzystywane w praktyce, to jednak zainteresowanie tymi formami udzielania zamówień stale rośnie. Przyczyną takiego stanu rzeczy są przede wszystkim oszczędności, jakie wynikają ze stosowania aukcji i licytacji – według różnych szacunków sięgają one od 20 do 30% wartości zamówienia. Niewątpliwie również duży udział w zwiększeniu zainteresowania aukcjami i licytacjami miał Urząd Zamówień Publicznych, który w ostatnim czasie uruchomił swoją platformę do prowadzenia aukcji i licytacji elektronicznych i udostępnił ją bezpłatnie wszystkim zamawiającym i wykonawcom.

Wzrost zainteresowania instrumentami elektronicznymi przekłada się na coraz większą liczbę postępowań prowadzonych w trybie licytacji elektronicznej i postępowań, w których wybór oferty najkorzystniejszej jest dokonywany z zastosowaniem aukcji elektronicznej. I tak, podczas gdy w roku 2008 w skali kraju zostało przeprowadzonych jedynie 77 licytacji, to w roku 2009 było ich już 302. W tym samym czasie liczba aukcji elektronicznych w postępowaniach ogłoszonych w Biuletynie Zamówień Publicznych wzrosła ze 194 do 311¹.

Oprogramowanie do prowadzenia licytacji i aukcji elektronicznych

Przeprowadzenie zarówno licytacji, jak i aukcji elektronicznej wymaga posiadania specjalistycznego oprogramowania, za pomocą którego wykonawcy będą mogli składać swoje oferty. Początkowo niska dostępność tego rodzaju narzędzi stanowiła główną barierę w stosowaniu licytacji i aukcji w Polsce. W chwili obecnej jednak istnieje już na rynku wiele rozwiązań oferowanych zamawiającym zainteresowanym wykorzystaniem tego rodzaju instrumentów w procesie udzielania zamówień publicznych. Za niewielką opłatą wszyscy zamawiający mogą korzystać z programów licytacyjno-aukcyjnych, udostępnianych na zasadach komercyjnych. Systemy te cechują się różnym poziomem rozbudowania. W przypadku większości z nich istnieje możliwość uzyskania profesjonalnej pomocy w przeprowadzeniu postępowania od firmy udostępniającej system – niektóre z takich firm oferują wręcz możliwość przeprowadzenia całej licytacji w imieniu i na rzecz zamawiającego. Oczywiście powoduje to zwiększenie kosztów, jakie trzeba ponieść w związku z korzystaniem z systemu, ale jednocześnie daje większą gwarancję powodzenia prowadzonych postępowań.

W roku 2009 darmowy system do prowadzenia licytacji elektronicznej udostępnił dla wszystkich zamawiających Urząd Zamówień Publicznych. System ten jest stosunkowo prosty w obsłudze i łatwy do opanowania. Dodatkowo autorytet Urzędu Zamówień Publicznych gwarantuje, że prowadzone w systemie licytacje elektroniczne są w pełni zgodne z przepisami ustawy – Prawo zamówień publicznych. Minusem systemu Urzędu Zamówień Publicznych – będącym negatywną konsekwencją braku odpłatności – jest przede wszystkim znacząco ograniczona pomoc świadczona na rzecz użytkowników. Od stycznia 2010 r. system udostępniony przez Urząd umożliwia również prowadzenie aukcji elektronicznych. Warto zauważyć, że zamawiającym udostępnione zostały również wersje demonstracyjne tych systemów – za ich pomocą można zapoznać się z funkcjonowaniem systemów i przećwiczyć prowadzenie aukcji bądź licytacji przed wszczęciem prawdziwego postępowania o udzielenie zamówienia publicznego.

¹ Informacje uzyskane na podstawie danych przekazywanych do Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych w formie rocznych sprawozdań o udzielonych zamówieniach oraz danych dotyczących liczby ogłoszeń o licytacji zamieszczanych w Biuletynie Zamówień Publicznych.

Oczywiście zamawiający może – jeżeli posiada takie możliwości – stworzyć bądź zlecić stworzenie własnego programu licytacyjno-aukcyjnego. Rozwiązanie to jest najbardziej kosztowne, wymaga większego nakładu pracy poświęconego na stworzenie programu i przeprowadzenie niezbędnych testów sprawdzających poprawność jego działania, ale umożliwia uzyskanie programu najbardziej dopasowanego do potrzeb i wymagań zamawiającego, z możliwością zintegrowania go z jego własnym systemem informatycznym (np. z systemem obiegu dokumentów), a nadto zapewnia najszerszy i bezpośredni dostęp do wszelkich informacji związanych z prowadzonymi aukcjami i licytacjami oraz zapewnia pełną kontrolę nad przebiegiem prowadzonych postępowań.

System służący do prowadzenia aukcji i licytacji powinien – co oczywiste – być stabilny (nie „zawieszać się”) i wolny od błędów. Bardzo ważne jest również zaimplementowanie mechanizmów zabezpieczających przed ewentualnymi problemami sprzętowymi. W toku licytacji mogą przecież zdarzyć się różne nieprzewidziane okoliczności – np. awaria serwera, na którym jest zainstalowany program aukcyjny, przerwy w łączności tego serwera z siecią Internet czy choćby braki w zasilaniu infrastruktury technicznej wykorzystywanej przez aukcję, które mogłyby powodować brak możliwości składania ofert w toku licytacji. Dobrym rozwiązaniem, zapobiegającym negatywnym konsekwencjom wiążącym się z tego rodzaju niechcianymi okolicznościami (w szczególności polegającymi na braku dostępu do systemu w trakcie aukcji lub licytacji), jest uruchomienie systemu jednocześnie na co najmniej dwóch współpracujących ze sobą serwerach, tak, aby w przypadku awarii jednego z nich obsługa systemu mogła być kontynuowana przez drugi.

Niezwykle istotne jest również, aby system cechował się dużą przejrzystością. Oznacza to, że wszelkie operacje podejmowane przez zamawiającego i uczestników aukcji lub licytacji powinny być w systemie zapisywane – tak aby w razie potrzeby zamawiający był w stanie stosunkowo szybko do nich dotrzeć. Pozwoli to odtworzyć przebieg postępowania w przypadku, gdyby wykonawcy zgłaszali zaistnienie nieprawidłowości – i ustalić, czy licytacja lub aukcja była prawidłowa, czy też nie i niezbędne jest jej powtórzenie. Dodatkowo, w przypadku sformułowania ewentualnych zarzutów pod adresem zamawiającego, odtworzony przebieg aukcji lub licytacji będzie dowodem prawidłowego zachowania się zamawiającego i pozwoli na usunięcie wszelkich podejrzeń i zarzutów podważających bezstronność prowadzącego postępowanie. Zapisy takie będą pozwalały ustalić, czy ewentualne nieprawidłowości w toku licytacji w rzeczywistości wystąpiły, czy też były one wyłącznie rezultatem działania wykonawcy lub wręcz zostały przez wykonawcę wymyślone. System powinien zostać skonstruowany w taki sposób, aby zamawiający mógł z łatwością uzyskać dostęp (bezpośrednio z poziomu interfejsu systemu lub za pośrednictwem podmiotu nim administrującego) do danych opisujących wszystkie działania podejmowane przez wykonawcę w toku licytacji.

Wykluczona jest jakakolwiek ingerencja zamawiającego w przebieg postępowania – w szczególności dokonywanie zmian w warunkach aukcji już po jej otwarciu, wpływanie na oferty wykonawców i proponowane przez nich ceny oraz blokowanie w jakikolwiek sposób w trakcie aukcji. Dlatego bardzo ważne jest, aby system był skonstruowany w taki sposób, aby faktycznie niemożliwe było podejmowanie tego rodzaju działań przez zamawiającego, względnie, aby wszelkie takie działania mogły być z łatwością wykryte.

LICYTACJA ELEKTRONICZNA

Licytacja elektroniczna jest trybem udzielenia zamówienia, który polega na umożliwieniu wykonawcom spełniającym warunki udziału w postępowaniu składania – za pomocą narzędzia elektronicznego dostępnego za pośrednictwem Internetu – coraz korzystniejszych ofert (postąpień). W toku licytacji wykonawcy przebijają oferty złożone przez konkurentów, oferując coraz niższe ceny. Dzięki wykorzystaniu narzędzi elektronicznych wykonawcy mogą na bieżąco obserwować przebieg licytacji (w tym również zaproponowane przez innych wykonawców ceny) i niezwłocznie reagować na jej przebieg.

Tryb licytacji elektronicznej istnieje w polskim systemie zamówień publicznych od samego początku obowiązywania ustawy – Prawo zamówień publicznych, tj. od 2 marca 2004 r. Początkowo licytacja elektroniczna istniała pod nazwą aukcji elektronicznej. Instytucja ta jednak w 2006 r. została przemianowana na licytację elektroniczną, a dotychczasową jej nazwę przypisano implementowanej z unijnych dyrektyw instytucji „elektronicznej dogrywki”.

Licytacja elektroniczna została zaprojektowana jako prosty i szybki sposób udzielania mniej skomplikowanych zamówień. Wskazuje na to chociażby fakt, iż początkowo możliwość jej stosowania została przez ustawodawcę ograniczona wyłącznie do zamawiania dostaw lub usług powszechnie dostępnych i o ustalonych standardach jakościowych. Jakkolwiek ustawa z dnia 4 września 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo zamówień rozszerzyła jej zastosowanie na wszystkie dostawy, usługi i roboty, także na budowlane, to jednak w dalszym ciągu to właśnie do takich prostych zamówień licytacja elektroniczna nadaje się najbardziej.

Może ona być stosowana wyłącznie do udzielania zamówień o mniejszej wartości, nieprzekraczającej tzw. progów unijnych – kwot określonych w rozporządzeniu Prezesa Rady Ministrów z dnia 23 grudnia 2009 r. w sprawie kwot wartości zamówień oraz konkursów, od których jest uzależniony obowiązek przekazywania ogłoszeń Urzędowi Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich (DzU Nr 224, poz. 1795)². Wynika to z faktu, iż tryb licytacji elektronicznej nie został przewidziany przepisami dyrektyw unijnych – dyrektywy 2004/18/WE oraz 2004/17/WE. Ustawodawca polski, decydując się na wprowadzenie takiego instrumentu do krajowego porządku prawnego, aby nie narazić się na zarzut niezgodności z prawem unijnym, musiał ograniczyć możliwość jego zastosowania tylko do tych postępowań, które znajdują się poza obszarem regulacji dyrektyw.

² Są to, w zależności od rodzaju zamawianego i przedmiotu zamówienia, kwoty stanowiące równowartość: 125.000 euro, 4 845 000 euro, 193.000 euro albo 387 000 euro.

Schemat prowadzenia licytacji



Stosowanie licytacji elektronicznej niesie za sobą wiele wymiernych korzyści. Do najważniejszych z nich należą:

- możliwość osiągnięcia znaczących oszczędności,
- zapewnienie wyższej niż w tradycyjnych postępowaniach przejrzystości postępowania,
- możliwość udzielenia postępowania szybciej niż w tradycyjnym trybie przetargowym

czy wreszcie

- zapewnienie większej konkurencji.

Szacuje się, że ceny uzyskiwane w wyniku zastosowania mechanizmu licytacji elektronicznej są średnio 20% niższe niż w przypadku stosowania procedur „papierowych”. Potwierdzają to statystyki dotyczące licytacji elektronicznych przeprowadzonych na Platformie Licytacji Elektronicznych Urzędu Zamówień Publicznych – z których wynika, że ostateczne ceny najkorzystniejsze były niższe średnio o ok. 21,13% od poziomu ustalanych przez zamawiającego cen wywoławczych. Wynika to przede wszystkim z faktu, że w toku licytacji elektronicznej wykonawcy uzyskują pełną informację o cenach oferowanych przez konkurentów – i mogą na bieżąco reagować na ich oferty, proponując korzystniejsze warunki cenowe.

Do tego należy doliczyć zaoszczędzone koszty administracyjne związane z prowadzeniem procedury w formie elektronicznej, na co składają się w szczególności: brak obowiązku dokonywania oceny ofert przez pracowników zamawiającego, automatyczne generowanie przez system licytacyjny niektórych dokumentów (zaproszenia do udziału w licytacji, zawiadomienia o wyborze oferty najkorzystniejszej) czy też przekazywanie wszelkich dokumentów, oświadczeń i wniosków od momentu otwarcia licytacji wyłącznie drogą elektroniczną.

Kolejną argumentem przemawiającym za stosowaniem licytacji elektronicznej jest wysoka przejrzystość prowadzonego postępowania. Powoduje ją przede wszystkim fakt, iż wszystkie informacje związane ze składanymi postąpieniami są jawne i widoczne dla wszystkich zainteresowanych podmiotów bezpośrednio w systemie informacyjnym. Dodatkowo, informacje te są zwykle w trwały sposób zapisane, a zapisy te mogą stanowić istotną pomoc przy wyjaśnianiu mogących pojawić się zarzutów dotyczących przeprowadzenia licytacji albo stanowić materiał dowodowy w przypadku wystąpienia ewentualnych sporów pomiędzy zamawiającym a uczestnikami postępowania. Zwiększona transparentność postępowania wynika również z faktu, iż oferty składane w toku licytacji elektronicznej są oceniane automatycznie przez system informatyczny, bez jakiegokolwiek ingerencji zamawiającego. Dzięki temu zamawiający pozbawiony jest praktycznie możliwości wpływania na wynik postępowania, co zabezpiecza go przed większością jakichkolwiek zarzutów w tym zakresie.

Nie bez znaczenia jest również fakt, że licytacja elektroniczna jest obecnie trybem umożliwiającym stosunkowo szybkie udzielenie zamówienia. Jak wynika ze statystyk opublikowanych w rocznym Sprawozdaniu Urzędu Zamówień Publicznych z udzielonych zamówień, w roku 2009 średni czas trwania procedury prowadzonej w trybie licytacji elektronicznej wyniósł 34 dni, a więc najkrócej spośród wszystkich trybów udzielenia zamówienia (choć różnice w porównaniu z drugim w kolejności przetargiem nieograniczonym były stosunkowo niewielkie).

Powyższe cechy czynią tryb licytacji elektronicznej bardzo skutecznym narzędziem udzielania mniej skomplikowanych, prostszych zamówień publicznych. Powodują jednak, że zamawianie bardziej skomplikowanych i rozbudowanych dostaw, usług oraz przede wszystkim robót budowlanych w trybie licytacji elektronicznej może już nie być tak efektywne. Krótkie terminy na składanie wniosków o dopuszczenie do udziału w licytacji, ograniczony zakres sporządzanej dokumentacji postępowania i brak obowiązku (a zarazem możliwości) oceny ofert pod kątem zgodności z wymaganiami przedmiotowymi, z jednej strony umożliwiają szybkie i sprawne udzielanie zamówień standardowych, z drugiej jednak strony stanowią znaczące utrudnienie w przypadku zamówień bardziej złożonych, w szczególności tych wymagających twórczego wkładu wykonawcy lub pozostawiające swobodę lub szerokie pole do interpretacji w zakresie wykorzystywanych rozwiązań technicznych.

Również wysokie oszczędności, które są uzyskiwane dzięki stosowaniu licytacji elektronicznej nie zawsze oznaczają, iż zamówienie zostanie efektywnie zrealizowane. W pewnych okolicznościach zbyt niska cena za zamówienie może przekładać się na stosowanie przy realizacji zamówienia tańszych, mniej trwałych materiałów

lub gorszych technologicznie rozwiązań, a w konsekwencji prowadzić do obniżenia jakości nabywanych dostaw, usług lub robót budowlanych.

Z uwagi na fakt, że jedynym kryterium oceny ofert jest w tym trybie cena, jego stosowanie do udzielaniu zamówień, w przypadku których istotne znaczenie ma dla zamawiającego jakość wykonania, nie wydaje się najlepszym rozwiązaniem.

Przedmiot licytacji

W postępowaniu prowadzonym w trybie licytacji elektronicznej nie sporządza się specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Powoduje to konieczność sformułowania wszystkich wymagań odnośnie do przedmiotu zamówienia i jego realizacji w ogłoszeniu o zamówieniu. Dokładne opisanie w ogłoszeniu przedmiotu zamówienia jest tymczasem o tyle utrudnione, że objętość informacji, jakie mogą za pomocą elektronicznego formularza być wpisane do ogłoszenia zamieszczanego w Biuletynie Zamówień Publicznych, jest ograniczona (formularze, za pomocą których zamieszcza się ogłoszenia w Biuletynie Zamówień Publicznych, pozwalają bowiem wpisać tylko określoną liczbę znaków). Precyzyjne opisanie przedmiotu zamówienia w ogłoszeniu utrudnia również brak możliwości wprowadzania innej treści, niż znaki tekstowe (co praktycznie wyłącza możliwość załączania jakichkolwiek rysunków, planów lub schematów).

Istnieje jednak rozwiązanie, które pozwala na ominięcie wskazanych ograniczeń. Polega ono na zamieszczeniu na stronie internetowej odrębnego dokumentu, w którym zawarty będzie opis przedmiotu zamówienia. Jakkolwiek nie wynika to wprost z ustawy Prawo zamówień publicznych, to jednak żaden z jej przepisów takiej praktyce nie stoi na przeszkodzie. Co więcej, możliwość sporządzenia takiego odrębnego opisu przedmiotu zamówienia potwierdza jednoznacznie treść załącznika nr 1 do rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 28 stycznia 2010 r. w sprawie wzorów ogłoszeń zamieszczanych w Biuletynie Zamówień Publicznych (DzU Nr 12, poz. 1042) – zgodnie z którym zamawiający może w pozycji IV.4.7 wskazać adres strony internetowej, na której będzie dostępny opis przedmiotu zamówienia.

Sporządzenie takiego opisu pozwoli przekazać więcej informacji wykonawcom odnośnie do przedmiotu zamówienia, jakiego chce udzielić zamawiający – dzięki czemu możliwe stanie się w miarę precyzyjne opisanie nawet tych bardziej skomplikowanych zamówień (w szczególności dotyczących robót budowlanych).

Jedynym kryterium oceny ofert, jakie może być stosowane w licytacji elektronicznej, jest cena. W rzeczywistości cena jest jedynym elementem oferty składanej w postępowaniu, który pochodzi od wykonawcy – pozostałych elementów oferty składanej w toku licytacji elektronicznej należy szukać w wymaganiach zamawiającego określonych w dokumentacji postępowania, w szczególności w ogłoszeniu o zamówieniu lub opisie przedmiotu zamówienia. Przyjąć należy, że składając ofertę w licytacji elektronicznej wykonawca proponuje zamawiającemu dokładnie taki przedmiot zamówienia, jaki został opisany przez zamawiającego – za cenę określoną w składanym postąpieniu. Dlatego niezwykle ważne jest, aby przedmiot zamówienia był określony w sposób jak najbardziej precyzyjny i wyczerpujący. Im dokładniej bowiem opisany zostanie przedmiot zamówienia, tym automatycznie lepiej będzie sformułowana oferta wykonawcy.

Nie zawsze jednak możliwe będzie wystarczająco precyzyjne opisanie przedmiotu zamówienia. Przepisy ustawy wyraźnie wyłączają bowiem możliwość posługiwania się przez zamawiającego określeniami producentów, znaków towarowych oraz wszelkimi zapisami mogącymi powodować ograniczenie konkurencji. W przypadku licytacji elektronicznej oferty składane przez wykonawców będą automatycznie również nieskonkretyzo-

wane i niedoprecyzowane, co dokumentacja sporządzona przez zamawiającego. Powoduje to, że wykonawca, który zwycięży w licytacji elektronicznej w zasadzie aż do momentu przystąpienia do podpisania umowy może nie wskazywać, jakie konkretnie rozwiązania techniczne w zakresie przedmiotu zamówienia przedstawi zamawiającemu. W praktyce zamawiający może zatem aż do zakończenia licytacji elektronicznej i wezwania wykonawcy, który zaproponował ofertę najkorzystniejszą, nie wiedzieć, jakie konkretnie dostawy, usługi czy roboty budowlane wykonawca uzyska od wykonawcy w zamian za cenę wskazaną w ofercie.

Naturalną konsekwencją tego rozwiązania jest fakt, iż w toku licytacji elektronicznej oferty wykonawców nie podlegają weryfikacji pod kątem zgodności z wymaganiami zamawiającego określonymi w ogłoszeniu o zamówieniu lub w specyfikacji istotnych warunków zamówienia – są one *de facto* z tymi wymaganiami tożsame. Przepis art. 81 ustawy – Prawo zamówień publicznych wprost wyłącza możliwość odrzucania ofert w licytacji elektronicznej

Oczywiście nic nie stoi na przeszkodzie, aby zamawiający w ogłoszeniu o zamówieniu zażądał od wykonawców przedstawienia – wraz z wnioskami o dopuszczenie do udziału w postępowaniu – sprecyzowania oferty i wskazania konkretnych rozwiązań, znaków towarowych czy wyspecyfikowania oferowanych rozwiązań. Należy jednak zauważyć, że tego rodzaju dokumentacja precyzująca pozbawiona będzie jakiegokolwiek mocy prawnej, gdyż nie znajduje ona oparcia w ustawie. W konsekwencji, nawet w sytuacji, gdy wykonawca – w odpowiedzi na żądanie zamawiającego – przedstawi dokumentację wskazującą, że oferowany przedmiot nie jest zgodny z określeniem przedmiotu zamówienia zapisanym w ogłoszeniu o zamówieniu lub z opisem przedmiotu zamówienia albo gdy wykonawca w ogóle nie przedstawi żadnych dokumentów precyzujących jego ofertę, brak jest podstawy prawnej do wyeliminowania takiego wykonawcy z postępowania. Wykonawca taki będzie uprawniony do złożenia oferty w licytacji i, jeżeli jego oferta będzie najkorzystniejsza, będzie musiał zostać zaproszony do zawarcia umowy.

Co zatem w sytuacji, gdy przy podpisywaniu umowy okaże się, że wykonawca zamierza przedstawić zamawiającemu przedmiot niezgodny z opisem dokonany przez zamawiającego? Wychodząc z założenia, że ofertą złożoną przez wykonawcę w licytacji był przedmiot opisany przez zamawiającego w ogłoszeniu o zamówieniu (lub w odrębnym opisie przedmiotu zamówienia), to uznać należy, że w opisanej powyżej sytuacji wykonawca przedstawia przedmiot zamówienia niezgodny z ofertą. W konsekwencji takie zachowanie wykonawcy należy oceniać w kategorii jego uchylania się od podpisania umowy na warunkach przewidzianych w ofercie.

Jest to o tyle niekorzystne dla zamawiającego, że na tym etapie nie jest już możliwe wyeliminowanie takiego wykonawcy z postępowania i ponowne przeprowadzenie licytacji bez jego udziału. Podstawą do wyłączenia oferty najkorzystniejszej jest wyłącznie ranking ofert uzyskany po przeprowadzonej licytacji.

Dlatego w przypadku licytacji elektronicznej niezmiernie istotne jest jak najbardziej precyzyjne określenie przedmiotu zamówienia – w taki sposób, aby do minimum ograniczyć wykonawcom możliwość uwzględniania w przedstawianych już po zamknięciu licytacji dostawach, usługach lub robotach budowlanych rozwiązaniach, którymi zamawiający zainteresowany nie jest (lub wręcz takich, których zamawiający wolałby uniknąć). Przedmiot zamówienia powinien zostać opisany w taki sposób, aby nie powodować zbytnich wątpliwości przy ocenie, czy konkretne produkty są z nim zgodne, czy też nie. W przeciwnym razie istnieje ryzyko prowadzenia już po zamknięciu licytacji przeciągających się sporów z wykonawcami, czy ich produkty są zgodne z opisem przedmiotu zamówienia, czy też nie.

Ogłoszenie o licytacji

Postępowania prowadzone w trybie licytacji elektronicznej wszczyna się zamieszczeniem ogłoszenia o zamówieniu, a właściwie trzech jednakowo brzmiących ogłoszeń: w Biuletynie Zamówień Publicznych, na stronie internetowej zamawiającego oraz na stronie internetowej, na której będzie prowadzona licytacja elektroniczna. Formalnie zatem chwilą wszczęcia postępowania jest dopiero moment, w którym opublikowane zostaną wszystkie trzy ogłoszenia. Moment ten stanowi również początek biegu terminu na składanie wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu. Sytuacja, w której wszystkie trzy ogłoszenia są publikowane jednego dnia, jest sytuacją najbardziej pożądaną – wówczas bowiem nie powstają żadne wątpliwości odnośnie do ustalenia dnia, w którym postępowanie zostało wszczęte. W przypadku natomiast, gdy publikacja ogłoszeń następuje na przestrzeni kilku dni, wówczas za dzień wszczęcia postępowania należy uznać ten dzień, w którym zostało opublikowane ostatnie z nich. W konsekwencji właśnie od tego ostatniego dnia należy liczyć bieg terminu na złożenie wniosków o dopuszczenie do postępowania.

Treść ogłoszenia o licytacji w znacznej części odpowiada treści ogłoszenia o zamówieniu dotyczącego postępowań prowadzonych w innych trybach – różnice dotyczą tylko paru dodatkowych pól formularza.

Należą do nich:

- wymagania dotyczące rejestracji i identyfikacji wykonawców, w tym wymagania techniczne urządzeń informatycznych,
- sposób postępowania w toku licytacji elektronicznej, w szczególności określenie minimalnych postąpień,
- informacje o liczbie etapów licytacji elektronicznej i czasie ich trwania.

W polu dotyczącym wymagań należy wpisać wszystko, co musi zrobić lub czym musi dysponować wykonawca, aby mieć możliwość wzięcia udziału w licytacji. W szczególności zatem należy określić: wymagania techniczne sprzętu komputerowego, niezbędne oprogramowanie czy też rodzaj i parametry łącza internetowego, niezbędnego do zapewnienia prawidłowej łączności z systemem licytacyjnym. Warto w tej pozycji również wskazać wymagane ustawienia sieci wewnętrznej, maksymalny dopuszczalny poziom zabezpieczeń sieciowych (w szczególności zapory ogniowej) i pozostałych elementów, które mogłyby powodować brak możliwości korzystania z systemu licytacyjnego.

Prawidłowe określenie wymagań systemu licytacyjnego jest niezwykle istotne, gdyż po pierwsze, pozwala wykonawcom właściwie przygotować się do licytacji, a po drugie zabezpiecza zamawiającego przed zarzutami wykonawców dotyczącymi braku możliwości wzięcia udziału w licytacji, gdy wynika to z nieprawidłowego skonfigurowania ich sprzętu informatycznego w zakresie określonym w ogłoszeniu. Z drugiej strony, w przypadku braku wskazania w ogłoszeniu o zamówieniu określonych wymagań i ograniczeń dotyczących systemów informatycznych wykonawców, gdy niespełnienie takich wymagań uniemożliwi wykonawcy wzięcie udziału w licytacji, wykonawca będzie uprawniony do żądania powtórzenia licytacji z jego udziałem.

Procedura – etap I – kwalifikacja podmiotowa

Postępowanie prowadzone w trybie licytacji elektronicznej składa się z dwóch faz. Jest ono skonstruowane analogicznie jak w przypadku przetargu ograniczonego. W pierwszym etapie jest oceniana wyłącznie podmiotowa zdolności wykonawców do realizacji zamówienia – a więc sprawdzenie ich pod kątem spełniania warunków udziału w postępowaniu. Dopiero po dokonaniu podmiotowej kwalifikacji – i określeniu

zakresu podmiotowego uczestników dalszej części postępowania – rozpocznie się właściwy proces elektronicznego licytowania.

Faza podmiotowej kwalifikacji wykonawców odbywa się według reguł analogicznych jak w przypadku przetargu ograniczonego. Na tym etapie wykonawcy składają wnioski o dopuszczenie do udziału w postępowaniu, a zamawiający te wnioski ocenia.

Warto zauważyć, że ustawa – Prawo zamówień publicznych nic nie wspomina o formie prowadzenia tej fazy postępowania. Dopiero od otwarcia licytacji elektronicznej – zgodnie z art. 77 ustawy wszelkie wnioski, oświadczenia i inne informacje będą musiały być przekazywane drogą elektroniczną. Tym samym przyjąć należy, do momentu otwarcia licytacji zastosowanie znajdują podstawowe zasady dotyczące komunikowania się zamawiającego z wykonawcami – zgodnie zatem z art. 27 ustawy wymiana wszelkich oświadczeń, wniosków, zawiadomień oraz informacji powinna odbywać się zgodnie z wyborem zamawiającego, pisemnie, faksem lub drogą elektroniczną. Wybór formy komunikacji powinien nastąpić, z uwagi na brak specyfikacji istotnych warunków zamówienia, w ogłoszeniu o zamówieniu. Oczywiście nic nie stoi na przeszkodzie temu, aby dopuścić porozumiewanie się w formie elektronicznej – jednak nawet w takim przypadku wykonawcy będą mogli wszelkie informacje przysyłać zwykłą drogą pisemną.

Należy jednak pamiętać, że oferty składane w toku licytacji elektronicznej nie są opatrywane podpisem elektronicznym, co może powodować istotne trudności w zakresie ustalenia tożsamości podmiotu składającego ofertę. Brak podpisu identyfikującego wykonawcę utrudnia ustalenie, czy oferta ta pochodzi rzeczywiście od tego wykonawcy, czy też innego podmiotu posługującego się jego danymi. Aby zapobiec tego rodzaju trudnościom, najlepszym rozwiązaniem wydaje się potwierdzenie tożsamości podmiotów ubiegających się o udzielenie zamówienia już na etapie składania przez nich wniosków o dopuszczenie do udziału w licytacji elektronicznej – poprzez żądanie, aby wnioski takie zostały złożone w formie pisemnej lub w formie elektronicznej opatrzonej bezpiecznym podpisem elektronicznym weryfikowanym za pomocą ważnego kwalifikowanego certyfikatu. Alternatywnie, aby uczynić procedurę bardziej elastyczną, zamawiający może dopuścić składanie wniosków w zwykłej formie elektronicznej lub w formie faksowej, żądając jednak potwierdzenia złożenia wniosku drogą pisemną lub elektroniczną z podpisem elektronicznym. Oczywiście pamiętać należy, że wykonawca w każdym przypadku będzie mógł złożyć wniosek w zwykłej formie pisemnej – zgodnie z ogólną zasadą wyrażoną w art. 27 ust. 3 ustawy Prawo zamówień publicznych.

W przypadku żądania od wykonawców wadium, zamawiający musi sam określić termin, w jakim wadium to musi zostać wniesione. Ustawa wymaga jedynie, aby termin ten został wyznaczony na czas przypadający przed otwarciem licytacji. Teoretycznie zatem zamawiający może wyznaczyć dowolny termin od dnia składania wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu aż do momentu bezpośrednio poprzedzającego otwarcie licytacji elektronicznej. Należy jednak mieć na uwadze, że termin ten powinien umożliwiać zamawiającemu dokonanie sprawdzenia, czy wadium rzeczywiście wpłynęło, a w razie potrzeby powinien pozwalać na wykluczenie wykonawcy jeszcze przed otwarciem licytacji. W praktyce zatem najlepszym rozwiązaniem wydaje się wyznaczenie terminu na wniesienie wadium w dniu składania wniosków o dopuszczenie do udziału w licytacji lub w okresie bezpośrednio po nim – tak, aby w momencie wysyłania zaproszeń do udziału w licytacji zamawiający miał pewność, że wszyscy zapraszani wykonawcy wadium wnieśli.

Minimalny dopuszczalny termin na składanie wniosków o dopuszczenie do udziału w licytacji elektronicznej wynosi 7 dni – analogicznie jak w przypadku przetargu ograniczonego o wartości poniżej progów unijnych. Jeżeli przed upływem terminu wyznaczonego przez zamawiającego zostanie wniesione odwołanie do Krajowej Izby Odwoławczej (z uwagi na wartość zamówienia odwołanie w tej fazie postępowania może dotyczyć jedynie opisu sposobu dokonywania oceny spełniania warunków udziału w postępowaniu),

zamawiający będzie uprawniony do przedłużenia terminu składania wniosków. Choć takie działanie zamawiającego nie jest obowiązkowe, to jednak wydaje się zachowaniem celowym – z uwagi na fakt, że uwzględnienie odwołania przez Krajową Izbę Odwoławczą i nakazanie zamawiającemu zmiany postanowień ogłoszenia w zakresie opisu sposobu dokonywania oceny spełniania warunków udziału w postępowaniu już po przeprowadzeniu licytacji będzie powodowało konieczność jej unieważnienia.

Warunkiem dalszego prowadzenia postępowania po upływie terminu składania ofert jest, aby do zamawiającego wpłynęły co najmniej dwa wnioski o dopuszczenie do udziału w postępowaniu. Brak spełnienia tego wymagania będzie skutkowało obowiązkiem unieważnienia postępowania na podstawie art. 93 ust. 1 pkt 2 ustawy – Prawo zamówień publicznych. Przy czym nie stoi na przeszkodzie kontynuowaniu postępowania nawet fakt, iż jeden wniosek jest nieprawidłowy lub wykonawca, który go złożył, podlega wykluczeniu. Wymóg złożenia dwóch wniosków jest wymogiem czysto formalnym, więc nawet jeżeli po ocenie wniosków okaże się, że tylko jeden z nich jest prawidłowy i tylko jeden wykonawca może zostać zaproszony do licytacji, licytacja będzie musiała być kontynuowana. Dopiero wykluczenie wszystkich wykonawców, którzy złożyli wnioski o dopuszczenie do udziału w licytacji spowoduje konieczność unieważnienia postępowania na zasadzie art. 93 ust. 1 pkt 7 ustawy.

Do udziału w licytacji elektronicznej dopuszczeni powinni być wszyscy wykonawcy spełniający warunki udziału w postępowaniu. Ci wykonawcy, którzy warunków nie spełniają, powinni z postępowania zostać wykluczeni. Warto przy tym zwrócić uwagę, że ustawa Prawo zamówień publicznych nie wskazuje, w jakim terminie należy takich wykonawców zawiadomić o wykluczeniu. Nie znajdzie tutaj zastosowania ogólna reguła powiadamiania o wykluczeniu wraz z przekazaniem informacji o wyborze oferty najkorzystniejszej – gdyż przepis art. 81 ustawy Prawo zamówień publicznych wyłącza stosowanie określającego tę regułę art. 92.

Z uwagi na konieczność równego traktowania wszystkich wykonawców przyjąć należy, że obowiązek powiadomienia o wykluczeniu powstaje jednocześnie z przekazaniem zaproszeń do udziału w licytacji, gdyż tylko takie rozwiązanie gwarantuje stworzenie wszystkim wykonawcom równego dostępu do informacji o wynikach oceny spełniania przez nich warunków udziału w postępowaniu. Jest to również rozwiązanie najkorzystniejsze z punktu widzenia ekonomiki postępowania. Powzięcie przez wykonawcę informacji o wykluczeniu spowoduje rozpoczęcie biegu terminu na wniesienie odwołania, dzięki czemu, przy odpowiednim ustaleniu terminu otwarcia (a w razie potrzeby również jego przedłużeniu), Krajowa Izba Odwoławcza będzie mogła rozpoznać odwołanie jeszcze przed rozpoczęciem licytacji. Jest to o tyle ważne, że w przypadku, gdyby Izba nakazała przywrócenie wykonawcy do postępowania już po zakończonej licytacji, musiałaby ona zostać powtórzona.

Po zakończeniu weryfikacji spełniania przez wykonawców warunków udziału w postępowaniu zamawiający powinien wysłać zaproszenia do udziału w licytacji elektronicznej. W zaproszeniach należy określić termin związania ofertą. Termin ten – w przeciwieństwie do pozostałych trybów udzielenia zamówienia – nie jest narzucony przez ustawę. Zamawiający może go zatem ustalić w sposób dowolny (oczywiście w granicach rozsądku, jego długość powinna być uzasadniona charakterem zamawianych dostaw, usług lub robót budowlanych).

Termin otwarcia licytacji elektronicznej określa się w ogłoszeniu o zamówieniu. Przy czym na tym etapie nie jest jeszcze konieczne wskazywanie konkretnego dnia. Wystarczające będzie, jeżeli termin otwarcia licytacji zostanie określony jako liczba dni od przekazania zaproszeń. Takie określenie terminu zwiększa elastyczność postępowania – w przypadku opóźnień w procedurze (np. wynikających ze zmian treści ogłoszenia o licytacji lub odwołań wykonawców kwestionujących opis sposobu dokonywania oceny spełniania warunków udziału

w postępowaniu) i późniejszego niż uprzednio planowanego wysłania zaproszeń, zamawiający nie będzie musiał przekładać terminu otwarcia.

Proces licytowania

Druga faza licytacji – właściwy proces licytowania – rozpoczyna się w określonym w ogłoszeniu o licytacji terminie otwarcia. Od tej chwili nie obowiązuje już zasada pisemności, a wszystkie wnioski, oświadczenia i inne informacje mogą być przekazywane wyłącznie drogą elektroniczną.

W toku procesu licytacyjnego wykonawcy mogą składać kolejne, korzystniejsze oferty w trybie bezpośredniego połączenia ze stroną internetową, na której jest umieszczony system licytacyjny. Oferty składane są w zwykłej formie elektronicznej – nie jest wymagane opatrywanie ich podpisem elektronicznym (wymóg taki istniał w początkowym okresie funkcjonowania licytacji elektronicznej, jednak został uchylony przepisami nowelizacji ustawy – Prawo zamówień publicznych z dnia 4 września 2008 r.).

Wątpliwości może natomiast budzić, czy zamawiający jest uprawniony do ustalenia ceny wywoławczej licytacji – czyli kwoty, od jakiej powinien rozpocząć się proces licytowania. Ustawa takiej możliwości wprost nie przewiduje. Należy jednak pamiętać, że zgodnie z art. 93 ust. 1 pkt 4 zamawiający jest obowiązany unieważnić postępowanie w sytuacji, w której cena oferty najkorzystniejszej lub oferta z najniższą ceną przewyższa kwotę, jaką zamawiający zamierza przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia. Nic nie stoi zatem na przeszkodzie temu, aby zamawiający poinformował wykonawców, jaki jest maksymalny poziom środków pieniężnych, jakie jest w stanie przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia. Poziom taki może określić, wyznaczając właśnie cenę wywoławczą. Nie spowoduje to wprawdzie braku możliwości zaproponowania przez wykonawców ceny wyższej niż cena wywoławcza, lecz wykonawca, który tak uczyni, będzie musiał liczyć się z możliwością unieważnienia postępowania. Praktyka pokazuje jednak, że w przypadku określenia ceny wywoławczej wykonawcy rzadko kiedy przekraczają jej poziom.

Kolejne oferty składane w toku licytacji muszą być coraz korzystniejsze. Ustawa nie wskazuje jednak wprost, czy oznacza to, że każda kolejna oferta wykonawcy powinna być korzystniejsza od jego własnej złożonej poprzednio, czy też musi być bardziej korzystna od wszystkich pozostałych (a więc najkorzystniejsza). Należy jednak pamiętać, że w licytacji elektronicznej każdorazowo wiąże jedynie oferta najkorzystniejsza. W tej sytuacji przyjęcie rozwiązania dopuszczającego złożenie oferty, która już w momencie składania nie jest najkorzystniejsza byłoby w istocie równoznaczne z przyzwoleniem na składanie ofert, które od samego początku nie wiążą wykonawcy. Biorąc pod uwagę niecelowość takiego rozwiązania, należy opowiedzieć się za poglądem, iż w toku licytacji dopuszczalne jest składanie wyłącznie ofert korzystniejszych od oferty aktualnie najkorzystniejszej.

Licytacja powinna przebiegać bez jakiegokolwiek ingerencji zamawiającego. System aukcyjny musi sam weryfikować dopuszczalność składania ofert wykonawców (co sprowadza się do sprawdzenia, czy każda kolejna oferta jest korzystniejsza od dotychczas najkorzystniejszej co najmniej o równowartość minimalnego postąpienia), automatycznie generować ranking (klasyfikację) ofert i na bieżąco przekazywać o nim informację uczestnikom licytacji. Podkreślenia przy tym wymaga, że wśród informacji przekazywanych wykonawcom nie mogą znaleźć się oznaczenia identyfikujące poszczególnych wykonawców. Aby przeciwdziałać ewentualnym zmwom wykonawców, ustawodawca zdecydował się zabronić ujawniania takich informacji aż do zamknięcia aukcji. Dlatego oferty ujęte w klasyfikacji widocznej dla wykonawców nie powinny albo w ogóle być opatrzone

znakiem identyfikacyjnym wykonawcy, albo winny być opatrzone znakiem zakodowanym w taki sposób, aby nie było możliwe zidentyfikowanie wykonawców, którzy je zaproponowali.

Licytacja może być jednoetapowa albo wieloetapowa. Licytacja jednoetapowa trwa przez oznaczony cały okres od otwarcia do zamknięcia, bez jakichkolwiek przerw. W przypadku podzielenia licytacji na etapy (licytacja wieloetapowa), kolejne etapy mogą odbywać się bezpośrednio po sobie albo mogą zostać przedzielone przerwami – okresami nieaktywności, w trakcie których nie będzie możliwości składania postąpień. Podstawowe znaczenie licytacji wieloetapowej dotyczy możliwości ustalenia, że wykonawcy, którzy nie złożą przynajmniej jednej oferty w danym etapie, nie zostaną zakwalifikowani do kolejnego (tracąc tym samym możliwość uzyskania zamówienia). Rozwiązanie to, zmuszając wykonawców do składania ofert we wszystkich etapach, prowadzi do uzyskania znacznie korzystniejszych cen.

Uzyskanie korzystniejszych, tańszych ofert może być również osiągnięte dzięki zastosowaniu rozwiązania polegającego na określeniu terminu zamknięcia licytacji w taki sposób, że zamknięcie nastąpi po upływie określonego przez zamawiającego czasu bez żadnego postąpienia (np. 10 minut). Dzięki zastosowaniu takiego sposobu zamknięcia licytacji nie kończy się ona w sztywno określonym terminie, lecz trwa aż do momentu, w którym wykonawcy nie będą już skłonni obniżyć cen swoich ofert. Ponadto rozwiązanie to zabezpiecza przed powszechnie występującymi w aukcjach internetowych sytuacjami polegającymi na tym, że wykonawcy wstrzymują się ze składaniem ofert do ostatnich chwil przed ich zamknięciem. Efektywność tej metody potwierdzają dotychczasowe obserwacje przebiegu licytacji organizowanych na Platformie Licytacji Elektronicznych Urzędu Zamówień Publicznych, gdzie największe oszczędności odnotowywane są właśnie w takich licytacjach, w których stosowany jest ten właśnie sposób zamknięcia licytacji.

Zakończenie licytacji

Licytacja kończy się w określonym w ogłoszeniu o licytacji terminie jej zamknięcia:

- albo wraz zakończeniem ostatniego etapu (w przypadku licytacji wieloetapowej),
- albo też – jeżeli zamawiający wybrał taki sposób zamknięcia licytacji – po upływie określonego czasu bez żadnego nowego postąpienia.

Bezpośrednio po zakończeniu licytacji zamawiający powinien wskazać na stronie internetowej, na której licytacja była prowadzona, dane identyfikujące zwycięskiego wykonawcę. W praktyce najczęściej informacje te w imieniu zamawiającego automatycznie upubliczni system licytacyjny.

Zamawiający nie zatwierdza w żaden sposób wyniku licytacji, nie musi dodatkowo jeszcze dokonywać wyboru oferty najkorzystniejszej. Ranking sporządzony przez system licytacyjny zastępuje wybór oferty najkorzystniejszej. Podanie wskazanych danych na stronie internetowej wyczerpuje obowiązki informacyjne zamawiającego wobec wykonawców uczestniczących w postępowaniu, gdyż w trybie licytacji elektronicznej nie ma wymogu przekazywania zawiadomienia o wyborze oferty najkorzystniejszej. Obowiązkowe jest natomiast zamieszczenie ogłoszenia o udzieleniu zamówienia – już po zawarciu umowy w sprawie zamówienia publicznego.

W przypadku licytacji elektronicznej istnieje pewne ryzyko wystąpienia awarii urządzeń informatycznych wykorzystywanych do jej przeprowadzenia. Nawet najnowocześniejsze zabezpieczenia, chociaż mogą poważnie ograniczyć występowanie tego rodzaju zdarzeń, to jednak nigdy ich nie wyeliminują zupełnie. Awarie mogą występować zarówno w urządzeniach wykonawców biorących udział w licytacji, jak i w infrastrukturze technicznej systemu licytacyjnego.

Wystąpienie problemów technicznych po stronie wykonawców co do zasady nie będzie zagrażało licytacji. Przyjąć bowiem należy, że to na wykonawcy ciąży obowiązek zapewnienia sobie sprawnego sprzętu i oprogramowania zgodnego z wymaganiami określonymi przez zamawiającego i utrzymanie go w takim stanie, aby udział w licytacji był możliwy. Zamawiający nie może przecież brać na siebie odpowiedzialności za środki techniczne pozostające w dyspozycji wykonawców. Dlatego w przypadku wystąpienia takich problemów u wykonawcy licytacja może być kontynuowana bez jego udziału.

Inaczej jednak należy ocenić sytuację, w której niemożliwość wzięcia przez wykonawcę udziału w licytacji (tj. składania ofert) jest spowodowana przyczynami technicznymi leżącymi po stronie zamawiającego lub systemu licytacyjnego. Taka sytuacja oznacza bowiem, że zamawiający, pomimo ciężącego na nim obowiązku, nie zapewnił prawidłowego przebiegu licytacji. W konsekwencji cały proces licytacyjny (lub ta jego część, w trakcie której wystąpiły nieprawidłowości) powinien zostać przez zamawiającego unieważniony i przeprowadzony ponownie. Przy czym, jeżeli początkowo licytacja przebiegała prawidłowo i w tym czasie zostały złożone już postąpienia, to oczywiście zachowują one swoją ważność – w takim wypadku należałoby licytację kontynuować od ostatniego momentu, kiedy stwierdzono poprawne działanie systemu. Takim momentem będzie najczęściej czas złożenia ostatniego ważnego postąpienia. Zamawiający nie może w żadnym przypadku unieważnić postąpień wykonawców, gdyż prawo do unieważnienia przysługuje mu wyłącznie wobec własnych czynności.

Innym problemem, jaki może się wydarzyć w toku licytacji, jest błąd wykonawcy polegający na wpisaniu zbyt niskiej ceny, np. 1 000 zł zamiast 100 000 zł. Popęlenie takiego błędu powoduje daleko idące konsekwencje. Oferta przewidująca skrajnie niską cenę oczywiście stanie się – jako najtańsza – ofertą najkorzystniejszą. Z uwagi na treść art. 82 ustawy – Prawo zamówień publicznych, zamawiający w trybie licytacji elektronicznej nie ma możliwości odrzucenia takiej oferty zawierającej rażąco niską cenę – a zatem oferta pozostanie wiążąca dla wykonawcy. Co więcej złożenie oferty opiewającej na tak niską sumę automatycznie powoduje również brak możliwości składania ofert przez innych wykonawców – gdyż ich oferty, aby mogły być przyjęte przez system licytacyjny, musiałyby być jeszcze od niej tańsze (co najmniej o kwotę minimalnego postąpienia).

W przypadku wystąpienia opisanej sytuacji zamawiającemu nie pozostaje nic innego, jak wezwać wykonawcę do podpisania umowy na zaproponowanych w toku licytacji warunkach. Praktyka pokazuje jednak, że wykonawcy najczęściej w takich sytuacjach podpisywać umowy nie chcą (co zrozumiale, biorąc pod uwagę gospodarczą nieopłacalność takiego przedsięwzięcia) i najczęściej powołują się na błąd przy składaniu postąpienia.

Jakkolwiek każdy tego rodzaju przypadek powinien być oceniany indywidualnie, to jednak wydaje się, że z uwagi na profesjonalny charakter podmiotów biorących udział w postępowaniu dopuszczalność powoływania się na błąd popełniony w trakcie licytacji elektronicznej powinna być ograniczona. Choć nie można wykluczyć, że w niektórych sytuacjach argumentacja wykonawcy zasługuje na uwzględnienie, to jednak

w większości przypadków należałoby potraktować takie zachowanie jako uchylanie się wykonawcy od zawarcia umowy na warunkach przewidzianych w ofercie.

Z uwagi na wartość zamówień udzielanych w trybie licytacji elektronicznej wykonawcom nie przysługuje prawo do wnoszenia środków ochrony prawnej na przebieg licytacji ani też na jej wynik (z uwagi na wartość zamówień udzielanych w tym trybie odwołanie przysługuje wyłącznie od czynności zamawiającego dotyczących opisu sposobu dokonywania oceny spełniania warunków udziału w postępowaniu oraz wykluczenia wykonawcy z postępowania). Jedyną możliwością przedstawienia zarzutów w tym zakresie jest poinformowanie zamawiającego o czynności niezgodnej z przepisami ustawy na zasadach określonych w art. 181 ustawy – Prawo zamówień publicznych. W związku z powyższym ustawodawca zdecydował się zezwolić zamawiającemu na zawarcie umowy w sprawie zamówienia publicznego niezwłocznie po zakończeniu licytacji – bez typowego dla postępowań prowadzonych w innych trybach 5-dniowego okresu zakazu zawarcia umowy. Rozwiązanie to dodatkowo skraca czas udzielania zamówienia w trybie licytacji elektronicznej i zwiększa tym samym atrakcyjność tej procedury.

AUKCJA ELEKTRONICZNA

Instrumentem bardzo podobnym do licytacji elektronicznej jest aukcja elektroniczna. Stanowi ona swojego rodzaju połączenie tradycyjnej procedury przetargowej z licytacją elektroniczną. Nie jest ona odrębnym trybem udzielania zamówienia, a jedynie dodatkowym elementem zwykłej procedury przetargowej lub negocjacyjnej. Najprościej opisać aukcję jako opcjonalny etap postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, prowadzonego w trybie przetargu nieograniczonego, przetargu ograniczonego albo negocjacji z ogłoszeniem, umożliwiającą wykonawcom poprawienie warunków swoich ofert w zakresie kryteriów wybranych przez zamawiającego spośród tych kryteriów określonych w specyfikacji istotnych warunków zamówienia, które umożliwiają automatyczną ocenę ofert. Jest to „dogrywka” stosowana na koniec postępowania o udzielenie zamówienia, w trakcie której wykonawcy mogą jeszcze zmienić swoje oferty (przede wszystkim obniżyć cenę) i zwiększyć tym samym swoje szanse na uzyskanie zamówienia.

Zastosowanie aukcji elektronicznej pozwala na uzyskanie korzyści analogicznych do tych, jakie niesie ze sobą licytacja elektroniczna (takich jak oszczędności i zwiększenie przejrzystości postępowania), przy pominięciu negatywnych aspektów wynikających chociażby z braku możliwości sprawdzenia ofert pod kątem zgodności ze specyfikacją istotnych warunków zamówienia czy też stosowania pozacenowych kryteriów oceny ofert.

- Z uwagi na fakt, iż aukcja jest poprzedzona zwykłym, można powiedzieć „tradycyjnym” postępowaniem przetargowym, możliwe jest dokonanie przez zamawiającego szczegółowej i wnikliwej oceny ofert wykonawców i zweryfikowanie prawidłowości oferowanych przez nich rozwiązań jeszcze przed przystąpieniem do samej aukcji.
- Co więcej – w przypadku, gdyby aukcja elektroniczna z jakiegokolwiek przyczyny nie mogła dojść do skutku, zamawiający nie musi ponosić ryzyka unieważnienia postępowania – w takim bowiem przypadku wiążące pozostaną oferty pisemne złożone na wcześniejszym etapie procedury.

W przeciwieństwie do licytacji elektronicznej, aukcja jest przewidziana w przepisach unijnej dyrektywy dotyczącej zamówień publicznych (dyrektywa 2004/18/WE). Powoduje to możliwość stosowania jej również w przypadku udzielania zamówień o wartości przekraczającej progi unijne. Nie można natomiast stosować aukcji w przypadku zamówień, których przedmiotem są usługi w zakresie działalności twórczej lub naukowej. Ograniczenie to wynika przede wszystkim z faktu, iż nie jest możliwe dokonanie rzetelnej i prawidłowej oceny tego rodzaju zamówień w sposób automatyczny przez system aukcyjny.

Warto zwrócić uwagę, że choć ustawa – Prawo zamówień publicznych poświęca aukcji jedynie trzy przepisy, tj. art. 91a – 91c, to jednak jest ona instrumentem bardziej skomplikowanym od licytacji. Spowodowane jest to z jednej strony możliwością stosowania większej liczby kryteriów oceny ofert w toku aukcji, a z drugiej koniecznością opatrywania postąpień składanych przez wykonawców bezpiecznym podpisem elektronicznym weryfikowanym za pomocą ważnego kwalifikowanego certyfikatu.

Kryteria oceny ofert

Kryteriami oceny ofert w toku aukcji elektronicznej mogą być tylko te spośród kryteriów wskazanych w specyfikacji (na podstawie których oferta była oceniana w toku „pisemnej” „tradycyjnej” części postępowania), które umożliwiają automatyczną ocenę ofert. Oznacza to możliwość obliczenia punktacji w zakresie danego kryterium na podstawie wzoru matematycznego. Wzór ten musi być znany wykonawcom – podany do ich wiadomości najpóźniej w zaproszeniu do udziału w aukcji elektronicznej (por. art. 91b ust. 2 pkt 5 ustawy – Prawo zamówień publicznych). Należy jednak mieć na uwadze, że zgodnie z art. 91b ust. 4 ustawy – Prawo zamówień publicznych, sposób oceny ofert w toku aukcji elektronicznej musi uwzględniać punktację otrzymaną przed otwarciem aukcji elektronicznej. Z praktycznego punktu widzenia, oznacza to, iż zarówno oferta pisemna, jak i oferta składana w toku aukcji elektronicznej za takie same wartości w zakresie poszczególnych kryteriów muszą otrzymać jednakową liczbę punktów. Tym samym do oceny ofert pisemnych należy zastosować ten sam wzór matematyczny, według którego będzie liczona punktacja ofert w toku aukcji elektronicznej. Wzór ten należy zatem podać już w specyfikacji istotnych warunków zamówienia.

Zamawiający ma obowiązek podać w specyfikacji istotnych warunków zamówienia, które spośród kryteriów oceny ofert będą oceniane w toku aukcji elektronicznej. W przypadku gdy zamawiający w toku postępowania o udzielenie zamówienia publicznego stosuje również kryteria, które nie umożliwiają dokonania automatycznej oceny ofert (dotyczące np. oceny wrażeń estetycznych), punktację, jaką otrzymała pisemna oferta w wyniku przeprowadzonej przez zamawiającego oceny należy po prostu dodać do punktacji, jaką otrzyma oferta elektroniczna w toku aukcji.

Oczywiście zamawiający może również zdecydować, że tylko część z kryteriów umożliwiających dokonanie automatycznej oceny, będzie podlegała zmianie w toku aukcji elektronicznej. Takie kryteria, decyzją zamawiającego wyłączone z zakresu oceny w toku aukcji, należy traktować jak kryteria, które nie mogą być oceniane w toku aukcji i dodać do ostatecznej punktacji oferty.

Podpis elektroniczny

Postąpienia składane w toku aukcji elektronicznej składane są pod rygorem nieważności w formie elektronicznej, opatrzone bezpiecznym podpisem elektronicznym weryfikowanym za pomocą ważnego kwalifikowanego certyfikatu.

Podpis elektroniczny – zgodnie z definicją zapisaną w art. 3 pkt 1 ustawy z dnia 18 września 2001 r. o podpisie elektronicznym (DzU Nr 130, poz. 1450, z późn. zm.) to dane w postaci elektronicznej, które wraz z innymi danymi, do których zostały dołączone lub z którymi są logicznie powiązane, służą do identyfikacji osoby składającej podpis elektroniczny.

Bezpieczny podpis elektroniczny natomiast to taki podpis elektroniczny, który:

- 1) jest przyporządkowany wyłącznie do osoby składającej podpis,
- 2) jest sporządzany za pomocą podlegających wyłącznej kontroli osoby składającej podpis elektroniczny bezpiecznych urządzeń służących do składania podpisu elektronicznego i danych służących do składania podpisu elektronicznego,
- 3) jest powiązany z danymi, do których został dołączony w taki sposób, że jakakolwiek późniejsza zmiana tych danych jest rozpoznawalna.

Podpisem spełniającym przywołane wymogi ustawowe będzie podpis wydawany przez kwalifikowany podmiot certyfikujący – wpisany do rejestru prowadzonego przez Narodowe Centrum Certyfikacji. Obecnie w Polsce jest zarejestrowanych pięć kwalifikowanych podmiotów certyfikujących – jednakże tylko trzy z nich faktycznie świadczą usługi. Są to: Unizeto Technologies S.A., Państwowa Wytwórnia Papierów Wartościowych oraz Krajowa Izba Rozliczeniowa (Mobicert Sp z o.o. oraz Safe Technologies S.A. zostały wpisane dopiero we wrześniu 2009 r. i jeszcze nie rozpoczęły faktycznej działalności).

Podpisem elektronicznym muszą dysponować wykonawcy – bez podpisu nie będą bowiem mogli składać ważnych postąpień w toku aukcji. Przyznać należy, że wymóg posiadania takiego podpisu w odczuciu niektórych wykonawców może stanowić barierę w ich dostępie do aukcji. Pomimo rosnącej popularności podpisu elektronicznego (na co największy wpływ ma wprowadzenie obowiązku opatrywania nim dokumentów ubezpieczeniowych składanych do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych), w dalszym ciągu nie wszyscy przedsiębiorcy go posiadają. Podkreślenia jednak wymaga, że brak podpisu wcale nie oznacza dla wykonawcy braku możliwości ubiegania się o udzielenie zamówienia w postępowaniu, w którym została przewidziana aukcja elektroniczna. Wykonawca nieposiadający podpisu elektronicznego może bowiem ustanowić osobę, która go posiada swym pełnomocnikiem i umocować ją do składania postąpień w toku aukcji.

Warto również zwrócić uwagę, że wykonawcy ubiegający się o zamówienie w postępowaniu, w którym ma być przeprowadzona aukcja elektroniczna, wcale nie muszą brać w samej aukcji udziału. Mogą zdecydować się na złożenie bardzo korzystnej oferty pisemnej i później już nie zmieniać jej w toku aukcji elektronicznej. W takiej sytuacji w rankingu ofertowym sporządzanym automatycznie przez system aukcyjny będą uwzględnione ich oferty pisemne – i będą one podlegały ocenie na równi z ofertami elektronicznymi tych wykonawców, którzy zdecydują się „poprawić” swoje oferty w toku aukcji. Udział w aukcji elektronicznej nie jest obowiązkowy – wykonawcy ubiegający się o udzielenie zamówienia nie muszą więc dysponować podpisem elektronicznym, jeżeli nie będą chcieli składać postąpień w aukcji (choć oczywiście w takim przypadku sami pozbawiają się możliwości poprawienia ofert i tym samym ograniczają swoje szanse na uzyskanie zamówienia).

Stosowanie podpisu elektronicznego znacząco zwiększa bezpieczeństwo prowadzonych postępowań. Oferty zabezpieczone takim podpisem są równoważne pod względem skutków prawnych z ofertami pisemnymi opatrywanymi podpisem własnoręcznym (co wynika z art. 5 ust. 2 ustawy o podpisie elektronicznym). Fakt opatrzenia oferty podpisem elektronicznym stwarza domniemanie, że pochodzi ona rzeczywiście od osoby podpisującej. Na obecnym poziomie rozwoju technologicznego bezpieczny podpis elektroniczny jest praktycznie nie do podrobienia. Co więcej podpis taki pozwala zweryfikować integralność i niezmiennosc danych – wszystkie zmiany, jakie mogłyby zostać wprowadzone do oferty już po złożeniu podpisu elektronicznego, zostałyby z łatwością wykryte przy sprawdzaniu poprawności podpisu. Dzięki temu praktycznie wykluczona jest możliwość przerabiania postąpień złożonych w toku aukcji.

OGŁOSZENIE O ZAMÓWIENIU

Aukcja elektroniczna musi być przewidziana w ogłoszeniu o zamówieniu. W przypadku gdy zostanie już przewidziana, zamawiający nie może odstąpić od jej przeprowadzenia (jedynym wyjątkiem jest sytuacja, w której w postępowaniu zostały złożone mniej niż 3 oferty niepodlegające odrzuceniu – wówczas aukcja, stosownie do art. 91a ust. 1 przeprowadzona być nie może). Jednak nic nie stoi na przeszkodzie, aby zamawiający w ogłoszeniu o zamówieniu sam określił okoliczności, których wystąpienie spowoduje, iż aukcja nie zostanie przeprowadzona. Okoliczności te muszą być jednak dostatecznie jasno sprecyzowane i dotyczyć okoliczności o obiektywnym charakterze.

Wówczas, jeżeli faktycznie zaistnieją takie przewidziane w ogłoszeniu o zamówieniu obiektywne okoliczności (a także w przypadku, gdy w postępowaniu „pisemnym” nie zostaną złożone co najmniej trzy oferty niepodlegające odrzuceniu), aukcja elektroniczna nie zostanie przeprowadzona, a oferta najkorzystniejsza zostanie wybrana spośród pisemnych ofert – tak, jakby aukcja elektroniczna w ogóle nie została w ogłoszeniu przewidziana. Warto jednak odnotować, że w takim przypadku zamawiający musi uzasadnić odstąpienie od przeprowadzenia aukcji, wskazując powody niezastosowania aukcji elektronicznej w protokole postępowania (por. załącznik nr 1 do rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 24 października 2007 r. w sprawie protokołu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego (DzU Nr 202, poz. 1463 – druk ZP-1/PN pkt 13 – Najkorzystniejsza oferta).

W ogłoszeniu, obok informacji na temat zastosowania w postępowaniu aukcji elektronicznej, należy dodatkowo podać tylko adres strony internetowej, na której aukcja będzie prowadzona – a więc adres internetowy strony internetowej, z poziomu której jest udostępniany system aukcyjny. Pozostałe szczegóły dotyczące aukcji, w szczególności wymagania techniczne systemu aukcyjnego oraz wymagania związane z podpisem elektronicznym oraz informacje dotyczące kryteriów oceny ofert stosowanych w toku aukcji elektronicznej, powinny zostać wskazane w specyfikacji istotnych warunków zamówienia.

ZAPROSZENIA DO UDZIAŁU W AUKCJI

Aukcję elektroniczną przeprowadza się po dokonaniu pełnej oceny ofert. Punktem wyjściowym dla aukcji są oferty pisemne złożone przez wykonawców. Do aukcji muszą zostać zaproszeni wszyscy wykonawcy, którzy złożyli oferty niepodlegające odrzuceniu.

Oznacza to, że już na tym etapie zamawiający musi zweryfikować wszystkie złożone oferty oraz odrzucić te, które nie odpowiadają wymaganiom określonym w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. W przetargu nieograniczonym niezbędne jest również dokonanie oceny w zakresie spełniania warunków udziału w postępowaniu – gdyż wykonawcy wykluczeni również do aukcji przystąpić nie mogą (ich oferty uważa się za odrzucone).

Stosownie do art. 92 ustawy – Prawo zamówień publicznych, o wykluczeniu wykonawców oraz o ofertach odrzuconych zamawiający informuje wszystkich wykonawców dopiero po wyborze oferty najkorzystniejszej – a więc w przypadku postępowań, w których stosowana jest aukcja elektroniczna – już po zakończeniu jej przebiegu. Należy jednak zauważyć, że poinformowanie wykonawców o wykluczeniu ich z postępowania oraz odrzuceniu ich ofert już po zamknięciu aukcji byłoby działaniem nieracjonalnym. W przypadku bowiem uwzględnienia przez Krajową Izbę Odwoławczą odwołania wniesionego przez jednego z takich wykonawców, aukcja musiałaby zostać powtórzona (z udziałem przywróconego do postępowania wykonawcy).

Dlatego w przypadku postępowań prowadzonych z zastosowaniem aukcji elektronicznej zasadne jest poinformowanie wszystkich wykonawców o wykluczeniach i odrzuceniu ofert przed rozpoczęciem aukcji elektronicznej. Dzięki powięciu przez wykonawców wiedzy o informacji o wykluczeniach i odrzuceniach (a także o zaniechaniu tych czynności w stosunku do innych wykonawców) i, co za tym idzie, rozpoczęciu biegu terminu na wniesienie odwołania, będą oni mogli te czynności zaskarżyć zanim jeszcze aukcja zostanie otwarta. Oczywiście w takim przypadku termin otwarcia aukcji powinien być wyznaczony w taki sposób, aby przypadał już po upływie okresu dopuszczalności wnoszenia odwołań.

O wykonawcach wykluczonych i o odrzuconych ofertach najlepiej poinformować uczestników postępowania jednocześnie z przekazaniem zaproszeń do udziału w aukcji – dzięki temu zachowana zostanie zasada równego traktowania wykonawców, gdyż wszyscy oni otrzymają informację o wynikach oceny swoich ofert w jednakowym czasie.

Zaproszenia do udziału w aukcji muszą być przekazane obowiązkowo w formie elektronicznej. W zaproszeniu przekazywanym wykonawcy musi znajdować się informacja o wynikach oceny jego oferty – w zakresie pozycji zajmowanej przez jego ofertę w rankingu oraz o otrzymanej punktacji. W przypadku gdy w postępowaniu stosowane były oprócz ceny również inne kryteria oceny ofert, możliwe jest podanie także informacji o punktach uzyskanych w ramach poszczególnych kryteriów – przemawia za tym zasada jawności postępowania.

W zaproszeniu należy opisać również kryteria stosowane w toku aukcji oraz podać sposób, w jaki będzie obliczana punktacja przyznawana za ich spełnienie, w tym wzory matematyczne, które będą stosowane przez system aukcyjny do obliczenia punktacji ofert. Przy każdym kryterium odrębnie należy wskazać wartość minimalnego postąpienia – czyli minimalną wartość, o jaką będzie można poprawić ofertę w ramach danego kryterium w toku aukcji. W toku aukcji, podobnie jak w licytacji elektronicznej, nie będzie dopuszczalne

składanie postąpień poprawiających ofertę o niższą wartość, niż wynika to z ustalonego przez zamawiającego minimalnego postąpienia.

Dodatkowo w zaproszeniu zamawiający określa termin otwarcia oraz termin i warunki zamknięcia aukcji. Termin otwarcia nie może być krótszy niż dwa dni robocze. W tym miejscu należy zauważyć, że ustawa w żadnym miejscu nie definiuje określenia „dni robocze”, co może powodować wątpliwości przy ustaleniu, które dni należy uznać za dni robocze, a przede wszystkim, czy należy traktować jako dni robocze soboty. Niewątpliwie soboty nie są dniami ustawowo wolnymi od pracy (dni takie określa ustawa z dnia 18 stycznia 1951 r. o dniach wolnych od pracy), jednak należy również mieć na uwadze, że większość podmiotów i instytucji w soboty nie pracuje. Wydaje się, że ustalenie zakresu pojęcia „dni roboczych” należałoby oceniać zawsze w odniesieniu do konkretnego zamówienia. Określony ustawowo na dwa dni robocze minimalny termin otwarcia aukcji ma na celu ochronę interesów wykonawców, a jego znaczenie przejawia się przede wszystkim w zapewnieniu im możliwości właściwego przygotowania się do aukcji. Wydaje się zatem, że ustalenie, czy w danym przypadku sobota winna być uznana za dzień wolny od pracy wymagałoby uwzględnienia, czy w zakresie działalności, której dotyczy udzielane zamówienie, zwyczajowo przedsiębiorcy w sobotę pracują, czy też nie.

Ustawa nie przewiduje natomiast żadnych ograniczeń w odniesieniu do terminu zamknięcia aukcji, co oznacza, że może ona trwać dowolnie długo. W praktyce jednak prowadzenie aukcji dłużej niż kilka godzin nie wydaje się celowe i z pewnością nie przyczyni się do osiągnięcia korzystniejszych cen.

Termin zamknięcia aukcji można ustalić na konkretną datę i godzinę albo określić go poprzez wskazanie, że aukcja zakończy się w przypadku, gdy przez oznaczony czas nie zostaną złożone żadne nowe postąpienia (podobnie jak w licytacji elektronicznej). Zazwyczaj korzystniejsze dla zamawiającego okazuje się zastosowanie tego drugiego rozwiązania – praktyka pokazuje, że warunki ofert uzyskiwanych w aukcjach zamykanych w ten sposób są znacznie bardziej atrakcyjne.

Aukcja otwiera się w terminie określonym w zaproszeniu. Poziomem wyjściowym są dla każdego wykonawcy w poszczególnych kryteriach wartości zaproponowane w ofertach złożonych w pisemnej części postępowania. W toku aukcji wykonawcy składają kolejne, korzystniejsze postąpienia, poprawiając swoje oferty w zakresie tych kryteriów, uzyskując dzięki temu wyższą punktację.

W toku aukcji wykonawcy powinni na bieżąco być informowani o pozycjach swoich ofert, otrzymanych przez nie punktacjach oraz o punktacji oferty najkorzystniejszej. Nic nie stoi na przeszkodzie, aby oprócz tego przekazywać wykonawcom również inne informacje, np. dotyczące punktacji ofert zajmujących kolejne pozycje w rankingu czy też wartości zaproponowanej przez wykonawców w zakresie poszczególnych kryteriów oceny ofert. Jedynym ograniczeniem wynikającym z ustawy – Prawo zamówień publicznych jest zakaz ujawniania informacji umożliwiających identyfikację wykonawców.

Oznacza to, że w toku aukcji oferty nie mogą być opisane nazwami lub nazwiskami wykonawców lub jakimikolwiek innymi informacjami pozwalającymi na powiązanie oferty z konkretnym wykonawcą. Warto przy tym zauważyć, że w pewnych sytuacjach nawet podanie w toku aukcji szczegółowej punktacji, jaką uzyskały poszczególne oferty, może umożliwić zidentyfikowanie wykonawców stojących za tymi ofertami. W przypadku bowiem stosowania w toku aukcji wielu różnych kryteriów, w szczególności takich, które nie mogą być w trakcie aukcji zmieniane, szczegółowa analiza punktacji uzyskiwanych w ramach poszczególnych kryteriów i porównanie ich z wartościami zaproponowanymi w ofertach pisemnych może pozwolić na taką identyfikację. Warto zatem, aby system aukcyjny ograniczał, przynajmniej we wskazanych wyżej przypadkach, zakres przekazywanych w toku aukcji informacji na temat punktacji poszczególnych ofert – wskazując tylko ogólną liczbę uzyskanych punktów.

Inaczej niż w przypadku licytacji elektronicznej, w aukcji oferty wiążą wszystkich wykonawców. Termin związania jest jednak liczony nie od daty złożenia postąpienia, lecz od terminu składania ofert pisemnych w postępowaniu przetargowym lub negocjacyjnym. Postąpienia składane w toku aukcji nie wpływają w żaden sposób na związanie wykonawców tymi ofertami.

Warto zwrócić uwagę, że przepis art. 91c ust. 1 ustawy – Prawo zamówień publicznych wyłącza stosowanie art. 89 ustawy dotyczącego odrzucania ofert. Na jego podstawie nie można jednak wysunąć wniosku, iż nie jest w ogóle możliwe odrzucanie ofert złożonych w trakcie aukcji. Należy bowiem zauważyć, że wyłączenie stosowania przepisów o odrzuceniu oferty dotyczy – zgodnie z przywołanym art. 91c ust. 1 ustawy – wyłącznie „toku aukcji elektronicznej”. Nic nie stoi zatem na przeszkodzie temu, aby ofertę złożoną w aukcji odrzucić z uwagi np. na rażąco niską cenę (w sytuacji, gdy wykonawca zbyt nisko opuścił cenę oferty) już po zamknięciu aukcji. Jest to o tyle uzasadnione, że postępowanie, w którym stosowana jest aukcja elektroniczna, jest w dalszym ciągu postępowaniem przetargowym lub negocjacyjnym i nie ma powodów ku temu, aby dopuszczać w nim zawarcie umowy w sprawie zamówienia publicznego z ceną rażąco niską – prowadziłoby to do zaakceptowania przez zamawiającego dokonanej przez wykonawcę czynu nieuczciwej konkurencji (por. art. 15 ust. 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji).

ZAMKNIĘCIE AUKCJI

Po zamknięciu aukcji – w terminie określonym w zaproszeniach – zamawiający powinien zweryfikować jej przebieg i dokonać formalnego wyboru oferty najkorzystniejszej, opierając się na automatycznej klasyfikacji ofert sporządzonej przez system aukcyjny.

Istnieje jednak również i taka możliwość, że aukcja zakończy się w taki sposób, że więcej niż jedna oferta uzyska najwyższą punktację. W takiej sytuacji nie znajdują zastosowania reguły określone w art. 91 ust. 4–6 ustawy, dotyczące przedstawienia ofert dodatkowych lub wyboru oferty z niższą ceną – przepisów tych bowiem się nie stosuje w przypadku aukcji. W konsekwencji sytuacja, w której po zakończeniu aukcji dwie lub więcej ofert uzyskało taką samą, a jednocześnie najwyższą punktację, musi prowadzić do unieważnienia całego postępowania. Jest jednak rozwiązanie pozwalające uniknąć konieczności unieważnienia postępowania w takiej sytuacji. Warto bowiem zauważyć, że zamawiający ma pewną swobodę w zakresie ustalania warunków zamknięcia aukcji. Możliwe jest wprowadzenie w warunkach zamknięcia aukcji rozwiązania, zgodnie z którym w przypadku, gdy na zakończenie regulaminowego czasu aukcji dwie lub więcej ofert uzyskało najwyższą punktację, aukcja nie była zamknięta, lecz przedłużona o określony czas. Pozwala to wykonawcom na złożenie ofert dodatkowych, dzięki czemu możliwe będzie wyłonienie jednej oferty najkorzystniejszej.

Definitywne zamknięcie aukcji nie kończy jeszcze postępowania – o jego wyniku zamawiający musi poinformować wykonawców, przesyłając im zawiadomienie o wyborze oferty najkorzystniejszej w trybie art. 92 ust. 1 ustawy – Prawo zamówień publicznych oraz zamieszczając wymaganą informację na własnej stronie internetowej.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową, podlegającą Ministrowi właściwemu ds. gospodarki. Powstała na mocy ustawy z 9 listopada 2000 roku. Zadaniem Agencji jest zarządzanie funduszami z budżetu państwa i Unii Europejskiej, przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności oraz rozwój zasobów ludzkich.

Celem działania Agencji, która w 2010 r. obchodzi dziesięciolecie istnienia, jest realizacja programów rozwoju gospodarki wspierających działalność innowacyjną i badawczą małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), rozwój regionalny, wzrost eksportu, rozwój zasobów ludzkich oraz wykorzystywanie nowych technologii.

W perspektywie finansowej obejmującej lata 2007–2013 Agencja jest odpowiedzialna za wdrażanie działań w ramach trzech programów operacyjnych: **Innowacyjna Gospodarka, Kapitał Ludzki i Rozwój Polski Wschodniej**.

Jednym z priorytetów Agencji jest promowanie postaw innowacyjnych oraz zachęcanie przedsiębiorców do stosowania nowoczesnych technologii w swoich firmach. W tym celu Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości prowadzi portal internetowy poświęcony tematyce innowacyjnej www.pi.gov.pl, a także corocznie organizuje konkurs **Polski Produkt Przyszłości**. Przedstawiciele MSP mogą w ramach **Klubu Innowacyjnych Przedsiębiorstw** uczestniczyć w cyklicznych spotkaniach. Celem portalu edukacyjnego **Akademia PARP** (www.akademiarp.gov.pl) jest upowszechnienie wśród mikro, małych i średnich firm dostępu do wiedzy biznesowej w formie e-learningu. Za pośrednictwem strony internetowej web.gov.pl PARP wspiera rozwój e-biznesu. W Agencji działa ośrodek sieci **Enterprise Europe Network**, który oferuje przedsiębiorcom informacje z zakresu prawa Unii Europejskiej oraz zasad prowadzenia działalności gospodarczej na Wspólnym Rynku.

PARP jest inicjatorem utworzenia sieci regionalnych ośrodków wspierających MSP, tj. **Krajowego Systemu Usług dla MSP, Krajowej Sieci Innowacji i Punktów Konsultacyjnych**. Instytucje te świadczą nieodpłatnie lub wg preferencyjnych stawek usługi z zakresu informacji, doradztwa, szkoleń oraz usługi finansowe. Partnerami regionalnymi PARP we wdrażaniu wybranych działań są **Regionalne Instytucje Finansujące** (RIF).

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83,
00-834 Warszawa
tel.: + 48 22 432 80 80
faks: + 48 22 432 86 20
biuro@parp.gov.pl
www.parp.gov.pl

Punkt informacyjny PARP

tel.: + 48 22 432 89 91-93
0 801 332 202
info@parp.gov.pl