

Orzeczenie Sądu Pierwszej Instancji z dnia 8 maja 1996 r.

Adia Interim S.A. przeciwko Komisji Wspólnot Europejskich

Zamówienia publiczne na usługi

Personel agencji

Obniżenie jakości oferty z powodu błędu w obliczeniach

Podanie powodów podjęcia decyzji o odrzuceniu oferty

Brak zobowiązania podmiotu zamawiającego do kontaktowania się z oferentem

Sprawa T-19/95

Sprawozdania Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z 1996 roku, str. II-0321

Streszczenie

Z art. 21 ust. 1 dyrektywy 92/50 dotyczącej koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na usługi, który na mocy art. 126 Rozporządzenia nr 3418/93 ma zastosowanie do zamówień udzielanych przez instytucje Wspólnotowe w przypadku, gdy wartość zamówienia przekracza próg ustalony w art. 7 ust. 1 tej dyrektywy, wynika, że instytucja wypełnia swoje zobowiązanie do podania powodów wobec wykluczonych oferentów, gdy najpierw bezzwłocznie informuje ich jedynie o odrzuceniu ich oferty, nie podając żadnych powodów, a następnie przedstawia oferentom na ich wyraźne życzenie uzasadnienie decyzji w ciągu 15 dni.

Ten tryb postępowania jest zgodny z obowiązkiem podawania powodów przewidzianym w art. 190 Traktatu, gdzie stwierdza się, że argumentację przyjętą przez podmiot, który przyjął dany środek, należy ujawnić w sposób jasny i jednoznaczny tak, by z jednej strony przedstawić zainteresowanym osobom powody podjęcia danego środka, i tym samym umożliwić im obronę swych praw, a z drugiej strony by umożliwić Trybunałowi wykonywanie jego kompetencji nadzorczych. Fakt, że zainteresowani oferenci otrzymują uzasadnioną decyzję jedynie na swe wyraźne życzenie nie ogranicza ich zdolności do dochodzenia swych praw przed Trybunałem. Termin wnoszenia powództwa, ustalony w art. 173, ustęp piąty Traktatu, nie rozpoczyna się przed przekazaniem uzasadnionej decyzji pod warunkiem, że oferent skierował swą prośbę o uzasadnienie decyzji w ciągu rozsądnego okresu od czasu, gdy został poinformowany o odrzuceniu jego oferty.

O istnieniu obowiązku skontaktowania się z oferentem, który popełnił błąd w obliczeniach, nie można wnioskować z faktu, że art. 99 ust. h, punkt drugi Rozporządzenia nr 3418/93 w sprawie szczegółowych zasad wdrażania niektórych przepisów Rozporządzenia Finansowego, aczkolwiek zakazuje wszelkich kontaktów między instytucją i oferentem po otwarciu ofert, przewiduje na zasadzie wyjątku, że instytucja może sama zdecydować się na

skontaktowanie się z oferentem, "jeżeli wymagane są pewne wyjaśnienia w związku z ofertą lub jeżeli należy skorygować oczywiste błędy pisarskie zawarte w ofercie".

Takiego obowiązku nie można też wnioskować z tytułu zasad rzetelnego administrowania czy równego traktowania w przypadku, gdy instytucja odpowiedzialna za badanie ofert wykryła w jednej z nich systematycznie powtarzający się błąd w obliczeniach, którego nie można określić jako szczególnie oczywisty i którego dokładnego charakteru i przyczyny nie mogła ustalić. W takim wypadku wszelki kontakt z oferentem pociągałby za sobą ryzyko złożenia nowej oferty pod pretekstem zwykłej poprawki, co mogłoby spowodować naruszenie zasady równego traktowania, ponieważ inne konkurujące przedsiębiorstwa nie miałyby takiej możliwości.

Instytucje mają szeroką swobodę w ocenie czynników, które należy uwzględnić w celu podjęcia decyzji o udzieleniu zamówienia w następstwie zaproszenia do składania ofert przetargowych, a kontrola Trybunału powinna ograniczać się do sprawdzenia, czy nie popełniono poważnego i oczywistego błędu.

Strony

W sprawie T-19/95,

Adia Interim SA., spółka zarejestrowana na mocy prawa belgijskiego, z siedzibą w Brukseli, reprezentowana przez Vincenta Thiry, z Adwokatury Liège, Christiana Jacobsa, Rechtsanwalt, Brema, Hansa Joachima Priess i Klause Heinemanna, Rechtsanwalte, Kolonia, z adresem dla doręczeń w Luksemburgu w Izbie Adwokackiej Toma M. Gilliamsa, 47 Grand-Rue, powód

przeciwko

Komisji Wspólnot Europejskich, reprezentowanej przez Xénophona A. Yataganasa i Hendrika van Liera, radców prawnych, działających w charakterze pełnomocników, z adresem dla doręczeń w Luksemburgu w biurze Carlos Gómez de la Cruz, Członka Departamentu Prawnego Komisji, Wagner Centre, Kirchberg, pozwanemu,

Wniosek o unieważnienie decyzji Komisji, przekazanej powodowi w dniu 5 grudnia 1994 r., informującej go o odrzuceniu oferty, którą złożył w odpowiedzi na zaproszenie do składania ofert w przetargu nr 94/21/IX.C.1 na zapewnienie personelu kontraktowego agencji, oraz o

unieważnienie decyzji Komisji, przekazanej powodowi w dniu 21 grudnia 1994 r., na mocy której te zamówienia zostały udzielone firmom Ecco, Gregg i Manpower,

SĄD PIERWSZEJ INSTANCJI WSPÓLNOT EUROPEJSKICH (Czwarta Izba),

W składzie:

K. Lenaerts, Przewodniczący, P. Lindh i J.D. Cooke, Sędziowie,

Sekretarz: B. Pastor, Główny Administrator,

mając na uwadze procedurę pisemną oraz przesłuchanie w dniu 14 lutego 1996 r.,

wydaje następujące orzeczenie:

Podstawy orzeczenia

Fakty

W celu zapewnienia dostępności kontraktowego personelu agencji Komisja Wspólnot Europejskich zawiera okresowo umowy ramowe z agencjami pośrednictwa pracy, które wybiera na podstawie zaproszenia do składania ofert przetargowych. W związku ze zbliżającym się terminem wygaśnięcia umów ramowych, które obowiązywały w 1994 r., Komisja opublikowała w Suplemencie do Dziennika Urzędowego Wspólnot Europejskich z dnia 13 lipca 1994 r. (OJ 1994, S 132, str.129) zaproszenie do składania ofert w otwartym przetargu na zapewnienie personelu agencji (zaproszenie do składania ofert w procedurze otwartej nr 94/21/IX.C.1). Z punktu 2 tego zaproszenia do składania ofert wynika, że Komisja proponowała zawarcie umów ramowych z trzema agencjami pośrednictwa pracy.

W punkcie 15 zaproszenia do składania ofert wyszczególniono następujące kryteria udzielania zamówień:

" - ujęcie w ofercie wachlarza różnych profili stanowisk i języków,

- organizacja, obsługa klienta, elastyczność,

- cena."

Cenę należało obliczyć zgodnie z instrukcjami podanymi w specyfikacjach. Na podstawie bazowej taryfy wynagrodzeń ustalonej przez Komisję oferenci mieli określić dla każdego rodzaju usług: po pierwsze, płacę za godzinę netto, po drugie, płacę za godzinę brutto, i po trzecie - godzinową stawkę fakturową. Ten ostatni element stanowił cenę oferty.

Płace godzinowe netto i brutto miały być wyrażone we frankach belgijskich, natomiast stawki fakturowe należało wyrazić w ECU. Godzinowe płace brutto obliczano poprzez dodanie do płac godzinowych netto odpowiednich belgijskich obciążeń z tytułu ubezpieczeń społecznych i podatków. W celu przeliczenia godzinowych płac brutto na stawki fakturowe oferenci musieli określić współczynnik odzwierciedlający wszystkie ich koszty, ich marżę zysku oraz kurs przeliczania franka belgijskiego na ECU.

Firma powoda zajmuje się wyłącznie zapewnianiem swego personelu kontraktowego innym podmiotom. W czasie istotnym dla sprawy była ona bezsprzecznie główną agencją zapewniającą Komisji personel kontraktowy i zawsze wykonywała swe umowy z Komisją ku jej zadowoleniu.

W dniu 30 sierpnia 1994 r. powód złożył ofertę przetargową w odpowiedzi na zaproszenie do składania ofert nr 94/21/IX.C.1. Obydwie strony potwierdzają, że oferta zawierała systematycznie powtarzający się błąd w obliczeniach.

Oferty otworzono w dniu 6 października 1994 r. W celu sprawdzenia, które z nich spełniają wymogi formalne i kryteria selekcji, komisja przetargowa przypisała 30 punktów kryterium wachlarza stanowisk i języków, 30 punktów kryterium organizacji, obsługi klienta i elastyczności oraz 40 punktów kryterium ceny.

Z Załącznika 7d do protokołu komisji przetargowej, w którym podsumowano ocenę ofert według trzech wyżej wymienionych kryteriów udzielenia zamówień, wynika, że po ocenie według kryterium wachlarza stanowisk i profili językowych z jednej strony oraz organizacji, obsługi klienta i elastyczności z drugiej strony Wnioskujący zajął drugie miejsce z 48 punktami na 60 możliwych.

W celu ocenienia ofert według kryterium ceny komisja przetargowa zastosowała następującą formułę: maksymalną liczbę punktów (40) przyznano ofercie z najniższą ceną, a następnie odejmowano pozostałym ofertom pięć punktów, zależnie od procentu, o jaki przewyższały ofertę z najniższą ceną. Tak więc, ofertom z cenami wyższymi o maksimum 5% od ceny najniższej oferty przyznano 35 punktów; ofertom z cenami od 5% do 10% wyższymi - 30 punktów; ofertom z cenami wyższymi od 10% do 15% - 25 punktów, schodząc w ten sposób

do minimum tj. 10 punktów. W związku z tym, że ceny zaproponowane przez powoda przewyższały cenę najniższej oferty o ponad 50%, jego oferta otrzymała jedynie 10 punktów za kryterium ceny i spadła z drugiej pozycji na dziesiątą.

Każda z trzech ofert zaakceptowanych przez Komisję uzyskała 73 lub 74 punkty. Oferta powoda otrzymała 58 punktów (28 za kryterium wachlarza stanowisk i profili językowych, 20 za organizację, obsługę klienta i elastyczność, 10 za kryterium ceny).

Nie ulega wątpliwości, że komisja przetargowa była świadoma istnienia błędu rachunkowego w ofercie powoda. W swoim protokole z dnia 3 listopada 1994 r. stwierdza, że "oferta firmy Adia, choć jest ona obecnie głównym kontrahentem, otrzymała niską ocenę, ponieważ podane przez nią stawki fakturowe odbiegają nadmiernie od średniej dla innych ofert. Przekraczająca 50% różnica w ofercie Adia wynika z systematycznie powtarzanego błędu przy obliczaniu stawek fakturowych na podstawie płac godzinowych brutto."

W piśmie z dnia 5 grudnia 1994 r. Komisja poinformowała powoda o odrzuceniu jego oferty w następujący sposób:

"Dziękujemy za udział w wyżej wymienionej procedurze przetargowej. Z żalem zawiadamiam, że po dogłębnym porównawczym badaniu ofert i wcześniejszym uzyskaniu opinii Komitetu Doradczego ds. Zamówień i Umów (KDZIU) Komisja uznała, iż nie może zaakceptować Państwa propozycji."

W piśmie z dnia 9 grudnia 1994 r. powód zwrócił się z prośbą o podanie powodów odrzucenia jego oferty.

W piśmie z dnia 21 grudnia 1994 r. Komisja odpowiedziała na tę prośbę w następujący sposób:

"Dziękujemy za pismo z dnia 9 grudnia 1994 z prośbą o podanie powodów odrzucenia oferty Państwa firmy."

Procedura przyjęta przez komisję przetargową wyglądała następująco:

Komisja przeanalizowała każdą ofertę w jednakowy, nie dyskryminujący sposób. Oznacza to w szczególności, że fakt, iż określona firma miała już umowę z Komisją nie zapewniał jej de facto przewagi nad pozostałymi oferentami.

Jak podano w specyfikacjach, zaakceptowane miały być tylko trzy oferty, a nie sześć jak to miało miejsce poprzednio.

W wyznaczonym terminie złożono 22 oferty, a wśród nich komisja zajmująca się otwarciem ofert znalazła dwie, które nie były odpowiednie.

Dwie z pozostałych 20 ofert nie spełniały warunków uczestnictwa w przetargu określonych w punkcie 6 specyfikacji.

Sześć z 18 ofert odpowiadających warunkom uczestnictwa w przetargu nie spełniało wszystkich kryteriów kwalifikacji określonych w punkcie 7 specyfikacji.

Dwanaście wyselekcjonowanych ofert, wśród których znajdowała się oferta Państwa firmy, oceniono następnie na podstawie trzech kryteriów udzielania zamówień określonych w punkcie 8 specyfikacji, tj.

ujęcie w ofercie wachlarza różnych profili stanowisk i języków,

organizacja, obsługa klienta, elastyczność,

cena.

Na podstawie tej oceny komisja przetargowa zaakceptowała oferty, które uzyskały największą liczbę punktów, ponieważ były najbardziej korzystnymi ekonomicznie ofertami. Były to oferty firm Ecco, Gregg i Manpower.

Rezultat zaproszenia do składania ofert i niezaakceptowanie oferty Państwa firmy wynikały wyłącznie ze ścisłego stosowania kryteriów konkurencyjnych. Ten wynik nie umniejsza jednak zadowolenia Komisji ze współpracy z Waszą firmą w ramach poprzedniej umowy ramowej."

Procedura oraz formy zarządzenia, o jakie występują strony

W tych właśnie okolicznościach powód wniósł niniejsze postępowanie wnioskiem złożonym w Sekretariacie Sądu Pierwszej Instancji w dniu 7 lutego 1995 r.

Powód twierdzi, że Sąd powinien:

unieważnić decyzję Komisji, przekazaną mu w dniu 5 grudnia 1994 r., o niezaakceptowaniu oferty złożonej przez powoda w odpowiedzi na zaproszenie do składania ofert nr 94/21/IX.C.1;

unieważnić decyzję Komisji, przekazaną mu w dniu 21 grudnia 1994 r., o udzieleniu zamówienia publicznego dotyczącego zaproszenia do składania ofert nr 94/21/IX.C.1 firmom Ecco, Gregg i Manpower;

nakazać Komisji pokrycie kosztów.

Komisja twierdzi, że Sąd powinien:

oddalić dwa pierwsze zarzuty we wniosku jako nieuzasadnione, a trzeci jako niedopuszczalny;

alternatywnie - oddalić wniosek jako nieuzasadniony we wszystkich trzech zarzutach;

nakazać powodowi pokrycie kosztów.

Żądanie unieważnienia

Na poparcie swego wniosku powód stawia trzy zarzuty. Dwa pierwsze zarzuty, postawione we wniosku, dotyczą domniemanego niedopełnienia obowiązku podania powodów z jednej strony oraz naruszenia zasady równego traktowania wraz z oczywistym błędem w ocenie z drugiej strony. Trzeci zarzut, postawiony w odpowiedzi, dotyczy domniemanego naruszenia zasady rzetelnej administracji, zasadniczych wymogów proceduralnych oraz art. 99 ust. h, punkt drugi Rozporządzenia Komisji (Euratom, EWWiS, WE) nr 3418/93 z dnia 9 grudnia 1993 r. w sprawie szczegółowych zasad wdrażania niektórych przepisów Rozporządzenia Finansowego z dnia 21 grudnia 1977 r. (OJ 1993, L 315, str.1).

Dopuszczalność

Argumenty stron

Komisja kwestionuje dopuszczalność trzeciego zarzutu z racji tego, że został postawiony dopiero w odpowiedzi i nie opiera się na kwestiach, które wyszły na jaw w trakcie postępowania.

Wnioskujący twierdzi, że trzeci zarzut opiera się na "kwestiach zawartych w obronie i dołączonych do niej dokumentach".

Wnioski Sądu

Sąd zauważa, że na mocy art. 48 ust. 2 Zasad procesowych w trakcie postępowania nie można wprowadzać żadnego nowego zarzutu prawnego, chyba że jest on oparty na kwestiach prawnych lub faktach, które wyszły na jaw w trakcie postępowania.

Trzeci zarzut składa się z dwóch części. W pierwszej części powód twierdzi, iż zaproszenie do składania ofert przetargowych opublikowane w Suplemencie do Dziennika Urzędowego Wspólnot Europejskich narusza art. 99 Rozporządzenia nr 3418/93 z racji tego, że nie zawiera większości szczegółowych informacji wymaganych w tym przepisie. W drugiej części twierdzi, że art. 99 ust. h, punkt drugi Rozporządzenia nr 3418/93, czytany w świetle zasady rzetelnej administracji, zobowiązywał Komisję do skontaktowania się z nim w celu wyjaśnienia warunków jego oferty.

Jeśli chodzi o pierwszą część tego zarzutu, Sąd uznaje, że powód mógł znać, przed wszczęciem niniejszego postępowania, zarówno zaproszenie do składania ofert, na które odpowiedział, jak i Rozporządzenie nr 3418/93, które zostało opublikowane w Dzienniku Urzędowym z dnia 16 grudnia 1993 r. (OJ 1993, L 315). Wynika z tego, że pierwsza część zarzutu nie opiera się na kwestiach, które wyszły na jaw w trakcie postępowania w rozumieniu art. 48 ust. 2 Zasad procesowych, a zatem należy ją uznać za niedopuszczalną.

Jeśli chodzi o drugą część zarzutu, Sąd uważa, iż należy ją uznać za dopuszczalną jeżeli opiera się na istotnym fakcie, który wyszedł na jaw w trakcie postępowania, a dokładnie - że komisja przetargowa była świadoma istnienia powtarzającego się błędu rachunkowego w ofercie powoda. W związku z tym, że w tej drugiej części trzeciego zarzutu powód powtarza jedynie argument przedstawiony w drugim zarzucie, Sąd rozważy go w momencie oceny drugiego zarzutu.

Istota sprawy

Pierwszy zarzut dotyczący domniemanego naruszenia obowiązku podania przyczyn

Argumenty stron

Powód utrzymuje po pierwsze, że oferent, który uczestniczy w przetargu dotyczącym udzielenia zamówienia publicznego, zorganizowanym przez instytucję wspólnotową, ma prawo otrzymać, dokładnie w momencie, gdy zostaje poinformowany o odrzuceniu jego oferty, indywidualne wyjaśnienie powodów odrzucenia jego wniosku. Stoi on na stanowisku, że to prawo wynika bezpośrednio z art. 190 Traktatu WE, a zatem Sąd nie powinien stosować art. 12 ust. 1 dyrektywy Rady 92/50/EWG z dnia 18 czerwca 1992 dotyczącej koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na usługi (OJ 1992, L 209, str.1), w związku z art. 126 Rozporządzenia nr 3418/93, jeżeli te przepisy umożliwiają instytucjom podawanie a posteriori powodów swych decyzji o odrzuceniu ofert.

Według powoda, wynika z tego, iż w celu stwierdzenia, czy Komisja wywiązała się ze swego obowiązku podania powodów, na których opierała się jej decyzja, Sąd powinien uwzględnić jedynie powody przedstawione w piśmie z dnia 5 grudnia 1994 r., a nie przyczyny zawarte w piśmie z dnia 21 grudnia 1994 r., które było spóźnione. Skoro bezsporne jest to, że w piśmie

z dnia 5 grudnia 1994 r. nie podano żadnych przyczyn, powód uważa, że Sąd musi uznać, iż nastąpiło naruszenie art. 190 Traktatu.

Powód twierdzi, że w każdym wypadku powody podane w piśmie z dnia 21 grudnia 1994 r. należy uznać za nieodpowiednie, ponieważ nie umożliwiają ustalenia dokładnych podstaw odrzucenia oferty. O ile w zaproszeniu do składania ofert i specyfikacjach podano trzy precyzyjne kryteria udzielania zamówień, o tyle powód uważa, że w piśmie z dnia 21 grudnia 1994 r. nie ma żadnych odniesień do tych kryteriów oraz że opiera się ono jedynie na ogólnym odniesieniu do "korzystniejszych ekonomicznie" ofert trzech firm, które zwyciężyły w przetargu.

Komisja stwierdza w odpowiedzi, że z art. 12 ust. 1 dyrektywy 92/50 wynika jasno, iż ma ona prawo przedstawić uzasadnioną decyzję wyłącznie tym wykluczonym oferentom, którzy wyrażają wyraźne takie życzenie. Uważa ona, iż ten przepis ma zastosowanie w tej sprawie na mocy art. 126 Rozporządzenia nr 3418/93, który przewiduje, że dyrektywy Rady w sprawie zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi mają zastosowanie do udzielania zamówień przez instytucje w każdym przypadku, gdy wartości zamówień są większe niż wartości przewidziane w tych dyrektywach.

W konsekwencji, Komisja uważa, że uzasadnienie odrzucenia oferty powoda należało podać jedynie w piśmie z dnia 21 grudnia 1994 r., oraz że to pismo przedstawia jednak odpowiednie podstawy dla kwestionowanej decyzji, ponieważ omawia przyjętą procedurę, wyszczególnia zastosowane kryteria i wymienia nazwy oferentów, którzy zwyciężyli w przetargu.

Wnioski Sądu

Należy najpierw ustalić, jakie obowiązki, w zakresie podawania przyczyn, mają instytucje wobec oferentów wykluczanych ze wspólnotowych przetargów.

W tym kontekście Sąd zauważa, że dyrektywa 92/50 ma w tym przypadku zastosowanie na mocy art. 126 Rozporządzenia nr 3418/93, ponieważ wartość tych zamówień przekracza próg ustalony w art. 7 ust. 1 tej dyrektywy. Natomiast, z art. 12 ust. 1 dyrektywy 92/50 wynika, że dana instytucja wypełnia swoje zobowiązanie do podania powodów, jeżeli najpierw bezzwłocznie informuje wykluczonych oferentów o odrzuceniu ich oferty, nie podając uzasadnienia, pod warunkiem, że następnie, na ich wyraźne życzenie, przedstawia im uzasadnienie w ciągu 15 dni.

Sąd uważa, że taki tryb postępowania spełnia cel, jaki przypisano obowiązkowi podawania powodów w art. 190 Traktatu, gdzie stwierdza się, że argumentację przyjętą przez podmiot,

który przyjął dany środek, należy ujawnić w sposób jasny i jednoznaczny tak, by z jednej strony przedstawić zainteresowanym osobom powody podjęcia danego środka, i tym samym umożliwić im obronę swych praw, a z drugiej strony by umożliwić Trybunałowi wykonywanie jego kompetencji nadzorczych (Sprawa T-166/94 Koyo Seiko przeciwko Radzie [1995], ECR II-2129, punkt 103).

W tym kontekście należy podkreślić, że fakt, iż zainteresowani oferenci otrzymują uzasadnioną decyzję dopiero na swe wyraźne życzenie, nie ogranicza ich zdolności do dochodzenia swych praw przed Trybunałem. Okres wnoszenia powództwa, ustalony w art. 173 ust. 5 Traktatu, nie zaczyna obowiązywać przed przekazaniem uzasadnionej decyzji pod warunkiem, że oferent skierował swą prośbę o uzasadnienie decyzji w ciągu rozsądnego okresu od czasu, gdy został poinformowany o odrzuceniu jego oferty (zob.: Sprawa T-465/93, Consorzio Gruppo di Azione Locale "Murgia Messapica" przeciwko Komisji [1994], ECR II-361, punkt 29, oraz połączone sprawy T-432/93, T-433/93 i T-434/93, Socurte i inni przeciwko Komisji [1994], ECR II-503, punkt 49).

W konsekwencji, w celu ustalenia, czy Komisja dopełniła swego obowiązku podania powodów, Sąd uznaje, że należy przeanalizować pismo z dnia 21 grudnia 1994 r., wysłane do powoda w odpowiedzi na jego wyraźną prośbę o indywidualne wyjaśnienia.

W tej kwestii, z pisma wynika wyraźnie, że Komisja przedstawiła wystarczająco szczegółowe powody odrzucenia oferty powoda, ponieważ potwierdziła, że spełniała ona wszystkie formalne wymogi procedury, ale została uznana za mniej korzystną ekonomicznie niż oferty Ecco, Gregg i Manpower na etapie, gdy zastosowano trzy kryteria udzielania zamówień.

O tym, że ta argumentacja jest wystarczająca, świadczy fakt, iż - jak powód potwierdził na przesłuchaniu - w momencie otrzymania informacji o odrzuceniu jego oferty w grudniu 1994 r. był on w stanie bezzwłocznie wskazać dokładną przyczynę tego odrzucenia, a mianowicie obecność systematycznie powtarzającego się błędu przy obliczaniu ceny.

Z powyższego wynika, że należy oddalić pierwszy zarzut dotyczący domniemanego naruszenia obowiązku podania przyczyn.

Drugi i trzeci zarzut rozpatrywane łącznie,

dotyczące domniemanego naruszenia zasad równego traktowania i rzetelnej administracji, art. 99 ust. h, punkt drugi Rozporządzenia nr 3418/93 oraz oczywisty błąd w ocenie.

Argumenty stron

Na poparcie tego zarzutu powód przedstawia dwa odrębne argumenty. Po pierwsze, dowodzi, że aby zagwarantować przestrzeganie zasad równego traktowania i rzetelnej administracji, Komisja była sama zobowiązana albo do skorygowania błędu, który wykryła, albo też do skontaktowania się z powodem w celu umożliwienia mu korekty błędu. W tym kontekście powód twierdzi, że z dokumentów przedłożonych przez Komisję w trakcie postępowania wynika wyraźnie, że jeżeli formuła "godzinowe stawki fakturowe = płace godzinowe brutto x 2,16 : 39,5" zostałaby prawidłowo zastosowana, otrzymałby on według kryterium ceny co najmniej taką liczbę punktów, która wystarczałaby mu do zajęcia trzeciej pozycji w łącznej klasyfikacji. Ponadto, zwraca uwagę Sądu na sformułowanie art. 99 ust. h Rozporządzenia nr 3418/93, które jego zdaniem potwierdza, że instytucja zamawiająca może sama zdecydować się na skontaktowanie się z oferentem w celu skorygowania oczywistych błędów pisarskich. I wreszcie, na przesłuchaniu, powód odwołał się w argumentacji do art. 37 dyrektywy 92/50, przewidującego, że podmiot zamawiający nie ma prawa odrzucić oferty, której cena wydaje się rażąco niska bez poproszenia o szczegółowe informacje na piśmie dotyczące jej elementów składowych. Dodaje ponadto, że Komisja popełniła oczywisty błąd w ocenie, przyznając mu punkty za elastyczność i obsługę klientów poprzez porównanie z liczbą punktów przyznaną według tego kryterium firmie Ecco.

W odpowiedzi na to Komisja stwierdza, po pierwsze, że jeśli skorygowałaby ofertę powoda, takie działanie stanowiłoby samo w sobie naruszenie zasady równego traktowania. Komisja uważa, że korekty błędów kancelaryjnych można dokonywać wyłącznie wtedy, gdy nie mają żadnego skutku dyskryminującego. Natomiast, z uwagi na kluczowe znaczenie, jakie w ocenie oferty odgrywa jej cena, jakiegokolwiek korygowanie oferty powoda lub zwrócenie się do niego z prośbą o złożenie nowej oferty musiałoby być naruszeniem zasady niedyskryminacji.

Jeśli chodzi o to, że powód kwestionuje ocenę jego oferty dokonaną przez komisję przetargową według kryterium elastyczności i obsługi klienta, Komisja twierdzi, że w postępowaniu sądowym dotyczącym legalności działania nie jest rzeczą powoda zastępować w tej roli podmiot zamawiający.

Wnioski Sądu

Obydwie strony zgadzają się, że na posiedzeniu komisji przetargowej Komisja była świadoma istnienia "systematycznie powtarzającego się błędu w obliczeniu stawek fakturowych na podstawie płac brutto" (zob. punkt 11 wyżej).

W świetle tej okoliczności, powód twierdzi, że - poprzez powstrzymanie się od skontaktowania się z nim - Komisja naruszyła zasadę równego traktowania, ponieważ nie oceniała faktycznej wartości wszystkich złożonych ofert, ale po prostu porównała wartość oferty powoda, o której wiedziała, że jest zniekształcona, z oczywistą wartością pozostałych

ofert. Powód dodaje, że równocześnie Komisja naruszyła zasadę rzetelnej administracji oraz art. 99 ust. h, punkt drugi Rozporządzenia 3418/93.

W tej kwestii należy zauważyć, że zgodnie z art. 99 ust. h, punkt drugi Rozporządzenia nr 3418/93 wszelki kontakt między instytucją a oferentem po otwarciu ofert jest zakazany, chyba że "wymagane są pewne wyjaśnienia w związku z ofertą bądź jeżeli należy skorygować oczywiste błędy pisarskie zawarte w ofercie". W tych przypadkach instytucja może sama zdecydować się na skontaktowanie się z oferentem.

Sąd uważa, że z warunków dokładnie określonych w tym przepisie wynika wyraźnie, iż upoważnia on instytucję do kontaktowania się z oferentami w wyjątkowych, ograniczonych okolicznościach, które wskazuje. Wynika z tego, że ten przepis nie może być interpretowany jako nakładający na instytucje obowiązek kontaktowania się z oferentami.

Następnie, należy zbadać, czy w tej sprawie uprawnienie to mogło jednak pociągać za sobą zobowiązanie Komisji ze względu na przepisy powołane przez powoda (zob. punkt 42 wyżej), mając na uwadze fakt, że ten błąd rachunkowy był szczególnie oczywisty.

Sąd uważa za wystarczające zauważyć, że systematycznie powtarzający się błąd nie był szczególnie oczywisty. Wprawdzie komisja przetargowa zdołała przypisać ten błąd "obliczeniu stawek fakturowych na podstawie płac godzinowych brutto" (zob.: punkt 11 wyżej), to jednak nie była mimo wszystko w stanie ustalić, wyłącznie na podstawie oferty powoda, czy ten błąd był błędem rachunkowym popełnionym przy stosowaniu formuły przedstawionej przez powoda, jak utrzymywał przed Sądem, błędem przy ustalaniu współczynnika przeliczania płac godzinowych brutto na stawki fakturowe, który zgodnie ze specyfikacjami uwzględnia wszystkie koszty oferenta, jego marżę zysku oraz kurs przeliczania franków belgijskich na ECU (zob.: punkt 4 wyżej), czy też po prostu błędem pisarskim.

Wynika z tego, że wprawdzie komisja przetargowa wykryła obecność systematycznie powtarzającego się błędu obliczeniowego, ale nie była w stanie ustalić jego dokładnego charakteru czy przyczyny. W tych okolicznościach skontaktowanie się przez Komisję z powodem, by wspólnie z nim ustalić dokładny charakter i przyczynę systematycznie powtarzającego się błędu rachunkowego, wiązałoby się z ryzykiem, że skorygowane mogłyby zostać inne elementy, które uwzględnia się w celu ustalenia ceny jego oferty, a zwłaszcza te dotyczące obliczenia współczynnika obejmującego jego marżę zysku, co pociągałoby za sobą, przeciwnie do twierdzeń powoda, naruszenie zasady równego traktowania ze szkodą dla pozostałych oferentów, ponieważ wszyscy - łącznie z powodem - są tak samo zobowiązani do starannego sporządzania swoich ofert.

Sąd zauważa również, że powód nie wykazał ani nawet nie twierdził, że Komisja skontaktowała się w trakcie przetargu będącego przedmiotem sporu z innymi oferentami, którzy byli w podobnej sytuacji, by skorygowali wszelkie błędy w swych ofertach bądź dostarczyli dodatkowe informacje. W tym kontekście Sąd zauważa, że z Załączników 7 d i 9 do sprawozdania dla KDZiU wynika, iż komisja przetargowa zastosowała jako kryterium oceny jasność i precyzyjność ofert oraz ukarał niektórych oferentów, ponieważ podali niedostatecznie precyzyjne informacje o jakości obsługi, jaką zobowiązywali się zapewnić. A jednak, wprawdzie ci oferenci byli w sytuacji podobnej do sytuacji powoda, ponieważ mogli podnieść wartość swych ofert, jeśli Komisja zdecydowałaby się na skontaktowanie się z nimi w celu uzyskania wyjaśnień, Sąd uważa, że sprawozdanie dla KDZiU i załączone do niego dokumenty nie wspominają o jakimkolwiek kontakcie ze strony Komisji z oferentami, lecz potwierdzają, że Komisja ściśle przestrzegała warunków procedury przetargowej.

Wreszcie, Sąd uważa, że Komisja nie popełniła oczywistego błędu w ocenie zdolności organizacyjnych powoda. W tej kwestii Sąd przypomina, że Komisja ma szeroką swobodę w ocenie czynników, które należy uwzględnić w celu podjęcia decyzji o udzieleniu zamówienia na podstawie zaproszenia do składania ofert, a kontrola Sądu powinna ograniczać się do sprawdzenia, czy nie popełniono poważnego i oczywistego błędu (Sprawa 56/77, Agence Européenne d'Interims przeciwko Komisji [1978], ECR 2215, punkt 20). W tej sprawie, jeśli chodzi o punkty przyznane powodowi za obsługę klienta, Sąd przyjmuje za bezsporne, że oferta powoda - w odróżnieniu od oferty firmy Ecco - nie zawierała żadnych odniesień do jakości obsługi klienta, jaką powód zobowiązał się zapewnić, a zatem Komisja nie popełniła oczywistego błędu w ocenie, przyznając firmie Ecco trzy punkty więcej niż powodowi za jego obsługę klienta. Jeśli chodzi o punkty przyznane powodowi za elastyczność, w odróżnieniu od oferty firmy Ecco, powód nie zobowiązywał się w swej ofercie do zapewnienia na stałe "osoby kontaktowej" w biurach Komisji, a skutkiem tego Komisja nie popełniła oczywistego błędu w ocenie, przyznając Ecco dwa punkty więcej niż powodowi za elastyczność.

Ponadto, Sąd chciałby zauważyć, że art. 37 ustęp pierwszy i drugi dyrektywy 92/50 - który zobowiązuje podmiot zamawiający do zweryfikowania, czy warunki oferty nie są efektem oszczędności wynikających z metody zapewniania obsługi, wybranych rozwiązań technicznych, wyjątkowo korzystnych warunków, w jakich oferent ma świadczyć swoje usługi, bądź oryginalności usług - dotyczą oferty, która wydaje się rażąco niska, natomiast oferta będąca przedmiotem sporu wydaje się rażąco wysoka.

Z tych wszystkich względów wynika, że Komisja nie naruszyła zasad równego traktowania i rzetelnej administracji ani art. 99 ust. h, punkt drugi Rozporządzenia nr 3418/93, ani też nie popełniła oczywistego błędu w ocenie, a zatem drugi i trzeci zarzut należy oddalić.

Wynika z tego, że wniosek należy oddalić w całości.

Decyzja dotycząca kosztów

Koszty

Na mocy art. 87 ust. 2 Zasad procesowych, kosztami sądowymi obciąża się stronę przegrywającą. W związku z tym, że powód jest stroną przegrywającą, należy mu nakazać opłacenie kosztów zgodnie z formą zarządzenia, o jakie występowała Komisja.

Sentencja orzeczenia

Na tej podstawie,

SĄD PIERWSZEJ INSTANCJI (Czwarta Izba)

niniejszym:

Oddala wniosek;

Nakazuje powodowi pokryć koszty.