

Tomasz Galewski

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

FUNKCJONOWANIE ELEKTRONICZNYCH ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH NA PRZYKŁADZIE POLSKIEJ PLATFORMY PRZETARGOWEJ

1. Wstęp

W ostatnich latach bezspornym faktem staje się tworzenie nowej formy społeczeństwa, czyli społeczeństwa informacyjnego, i choć brak jest ujednoliconej definicji tego procesu i nie określono ostatecznego celu transformacji, to we wszystkich opracowaniach dotyczących tego zagadnienia można odnaleźć część wspólną, która dotyczy roli, jaką będą odgrywać we współczesnym świecie technologie teleinformatyczne. Praktycznie z dnia na dzień poszerza się zakres ich zastosowań i zmienia się funkcjonowanie kolejnych dziedzin życia społecznego, gospodarczego i politycznego. Jeszcze pod koniec zeszłego wieku dostrzeżono w sektorze ICT nadzieję na zrewolucjonizowanie działania aparatu administracji państwowej i samorządowej. Jednym z aspektów tej rewolucji miało być obniżanie kosztów funkcjonowania państwa, a zmiany te miały przede wszystkim objąć obszar zamówień publicznych.

Kwestia informatyzacji procesu zamówień publicznych stanowi istotny punkt w ogólnym procesie tworzenia społeczeństwa informacyjnego, ponieważ według danych Unii Europejskiej zamówienia publiczne stanowią aż 16% PKB [<http://ec.europa.eu...>]. Jeśli więc udałoby się zaimplementować odpowiednie rozwiązania informatyczne, to oszczędności mogłyby być znaczne.

2. Funkcjonowanie tradycyjnych zamówień publicznych w Polsce

Zamówienia publiczne przeprowadzane tradycyjną metodą nie mają w naszym kraju zbyt dobrych opinii. Wiele podmiotów rynkowych ma wątpliwości co do uczciwego rozstrzygnięcia konkretnego przetargu. Z reguły zastrzeżenia dotyczą dokonanej przez zamawiającego Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia (SIWZ) lub możliwości oprotestowania wyników postępowania przetargowego.

Bardzo dobrym przykładem nieodpowiedniego przeprowadzania zakupów przez instytucje zobligowane do korzystania z zamówień publicznych są przetargi na dostawę sprzętu i oprogramowania komputerowego. Mają one oczywiście szczególne znaczenie w procesie informatyzacji kraju i wszelkie opóźnienia w ich przeprowadzaniu mają wpływ na inne statystyki dotyczące kondycji polskiego e-governmentu.

Polska corocznie traci miliony euro z tytułu niewykorzystanych środków z Unii Europejskiej przeznaczonych na informatyzację kraju, które z powodu nieudolnie przeprowadzanych postępowań przetargowych są przesuwane do innych projektów lub po prostu przepadają. Przykładem takiego zachowania jest komputeryzacja szkół. Przez kilka lat kolejne przetargi na dostarczenie do placówek komputerów i oprogramowania były unieważniane z powodu protestów firm, które przegrywały w walce z bardziej konkurencyjnymi ofertami. Projekt informatyzacji szkół był przygotowywany już od 2004 r. a jego zakończenie planowane było na rok 2006. Środki przekazane na ten cel wynosiły 1,5 mld zł, z czego 75% miało pochodzić z funduszy Unii Europejskiej [*Komputeryzacja...*, 2005]. Proces przeprowadzania przetargów rozpoczął się w 2004 r., kiedy to rozpisano zamówienia na kwotę 200 mln zł. Niestety, z powodu protestów środki zostały przesunięte na rok następny [*Komputeryzacja...*, 2005]. W roku 2005 kolejne przetargi kończyły się w podobny sposób, ponieważ zawsze jedna z ponad 100 firm biorących w nich udział dopatrzyła się możliwości unieważnienia postępowania przetargowego [Gontarek, 2005]. Strategia ta miała za zadanie nie dopuścić do sytuacji, w której udaloby się rozstrzygnąć przetargi na szczeblu centralnym, ponieważ wtedy najprawdopodobniej zwycięzcą okazałaby się jedna duża firma lub zespół kilku większych przedsiębiorstw z branży. Mniejsze podmioty liczyły na to, że po nieudanych próbach zakupów na poziomie ministerstwa pieniądze zostaną przekazane samorządom, by te mogły rozpiścić kilka tysięcy przetargów na mniejsze sumy, i wtedy znacznie większa liczba firm miała szansę na podpisanie umowy. Sekretarz stanu w Ministerstwie Edukacji twierdził jednak, że ceny sprzętu komputerowego i oprogramowania, które osiągnięto by na takich przetargach, byłyby wyższe nawet o 15-20% chociażby z powodu uczestnictwa w postępowaniu mniejszej liczby podmiotów oraz tego, iż byłyby to firmy działające w mniejszej skali i nie mogące osiągnąć z tego tytułu korzyści skali [Gontarek, 2005]. Samorządowcy oczywiście woleliby w takim przypadku zakupić mniejsze ilości sprzętu, niż mieć świadomość, że cała pula przeznaczona na komputeryzację szkół może być zwrócona Unii Europejskiej. Problem ten stał się całkiem realny po tym, jak przetarg rozpisany w 2006 r. został ponownie oprotestowany, tym razem przez firmę Incom [*Przepadną pieniądze...*, 2006]. Takie ogromne problemy z wydatkowaniem wspomnianych funduszy spowodowały nawet to, że ówczesny minister edukacji wezwał kontrolerów NIK, by zbadali okoliczności rozstrzygania wcześniejszych przetargów [Maciejewski, 2006]. Ostateczne rozwiązanie problemu nadeszło dopiero w roku 2007, kiedy to udało się podzielić transzę 230 mln zł między 5 firm, które będą realizować dostawy regionalnie [Zielke, 2007].

Innym przykładem problemów z prawidłowym przeprowadzeniem przetargów jest realizacja planu informatyzacji państwa w latach 2007-2010. Od początku roku 2007 nie ruszył jeszcze żaden z nich, a łącznie jest ich 16 na łączną sumę 2,3 mld zł [Kiedy ruszą..., 2007]. Dotychczas utracono już 70 mln zł dotacji z Unii Europejskiej, ponieważ nie udało się zrealizować takich projektów, jak: e-Deklaracje, PESEL 2 oraz „jedno okienko”. Tym razem pieniądze te zostały przeznaczone na realizację innych zadań, m.in. na projekt z programu „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw”, który finansuje powstawanie parków przemysłowych i projektów badawczych.

Konsekwencje takiego postępowania przedsiębiorstw blokujących innym zwycięstwo w przetargach (odnośnie do tego zjawiska zaczęto już używać sformułowania „pies ogrodnika” [Kosieliński, 2005]) mogą być różne i paradoksalnie będą wymierzone w całą branżę informatyczną. Precedensem w tej dziedzinie może się stać wspomniany wcześniej system PESEL 2. Wiceminister spraw wewnętrznych i administracji po tym, jak nie udało się rozstrzygnąć przetargów na zaprojektowanie architektury systemu, asystę techniczną i usługi zarządzania przy systemie, zagroził branży informatycznej, że jeżeli firmy z będą dalej prowadzić nieczystą grę podczas przetargów, to zbuduje ten system siłami studentów i urzędników [Kosieliński, 2007a]. Ministerstwo postanowiło już, że projekt architektury biznesowej sporządzą pracownicy resortu, a budowę jednego z modułów (Ogólnokrajowej Ewidencji Wydanych i Utraconych Dowodów Osobistych) powierzy grupie absolwentów i studentów, którzy zostaną zatrudnieni za fundusze unijne w ramach gospodarstwa pomocniczego resortu spraw wewnętrznych [Kosieliński, 2007a]. Oczywiście to posunięcie ministra będzie miało swoje odzwierciedlenie w wynikach finansowych spółek, które ubiegały się o ten kontrakt.

Długotrwałość procesów przetargowych przeprowadzanych tradycyjną metodą ma jeszcze inny aspekt. W przypadku zamówień publicznych dotyczących urządzeń technicznych może czasami dojść do sytuacji, w której po bardzo długim procesie przetargowym jego zwycięzca nie może wywiązać się z umowy, ponieważ dane komponenty techniczne nie są już produkowane. Przykładem takiej sytuacji jest przetarg Ministerstwa Sprawiedliwości na sieć teleinformatyczną, który wygrało konsorcjum firm: Crowley Data System, Exatel i ATM [Kosieliński, 2007b]. Oczywiście, rozstrzygnięcie to zostało oprotestowane przez jednego z uczestników, którym tym razem była Telekomunikacja Polska SA. Po zakończeniu wszystkich procesów sądowych konsorcjum musiało zrezygnować z realizacji kontraktu ze względu na zaprzestanie produkcji zapisanych w umowie urządzeń [Kosieliński, 2007b].

Problemem jest również to, że większość przetargów rozstrzyga się pod koniec roku, co w połączeniu np. z rosnącym w tym okresie popytem wśród osób prywatnych na sprzęt komputerowy i wydatkowaniem przez firmy pieniędzy na inwestycje powoduje braki w zaopatrzeniu. Firmy, nie będąc pewne co do kwestii wygra-

nych w przetargach, nie chcą się decydować na wcześniejsze zamówienia sprzętu i w konsekwencji czekają na rozstrzygnięcie, które może być na tyle spóźnione, że uniemożliwiona będzie realizacja umowy [Jadczak, 2005].

3. Pojęcie i rodzaje e-procurement

Rozwiązaniem większości opisanych wcześniej problemów związanych z przeprowadzaniem przetargów jest e-procurement, czyli stosowanie elektronicznych zamówień publicznych. Elektroniczne zamówienia publiczne mogą wprowadzić znaczne oszczędności, i to zarówno finansowe, jak i czasu poświęconego na zakup sprzętu lub usług. Dużą zaletą e-procurement jest również znaczne zwiększenie przejrzystości przeprowadzanych przetargów, co w oczywisty sposób ma zmniejszyć problem korupcji.

Elektroniczne zamówienia wymagają oczywiście odpowiednich ustaleń prawnych. W grudniu 2004 r. Unia Europejska podjęła próby ujednolicenia przepisów prawnych dla e-procurement, tworząc dokument „Plan działania w celu wdrożenia ram prawnych dla elektronicznych zamówień publicznych” [Giza, 2005a]. Według założeń tego planu, oszczędności z tytułu stosowania elektronicznych przetargów wynosić mogą do 5% na wydatkach i do 50-80% na kosztach transakcji, zarówno dla nabywców, jak i dostawców [Giza, 2005a].

W Polsce od marca 2004 r. obowiązuje znowelizowana ustawa Prawo zamówień publicznych, która umożliwiła przeprowadzanie elektronicznych przetargów [Giza, 2005a]. Artykuły 74-81 tejże ustawy definiują wszystkie zasady i warunki przeprowadzenia zakupów dla administracji drogą elektroniczną.

Najważniejsze z postanowień ustawy to [Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r., Prawo zamówień publicznych]:

- Aukcja elektroniczna to tryb złożenia zamówienia, w którym za pomocą formularza umieszczonego na stronie internetowej, umożliwiającego wprowadzenie niezbędnych danych w trybie bezpośredniego połączenia z tą stroną, wykonawcy składają kolejne korzystniejsze oferty (postąpienia), podlegające automatycznej klasyfikacji.
- Zamawiający może udzielić zamówienia w trybie aukcji elektronicznej, jeżeli przedmiotem zamówienia są dostawy powszechnie dostępne, o ustalonych standardach jakościowych, a wartość zamówienia nie przekracza wyrażonej w złotych równowartości kwoty 137 000 euro (kwota ta została wprowadzona później, ustawa przewidywała tylko 60 000 euro).
- Zamawiający wszczyna postępowanie w trybie aukcji elektronicznej, zamieszczając ogłoszenie o zamówieniu na swojej stronie internetowej oraz na stronie, na której będzie prowadzona aukcja. Ogłoszenie musi zawierać m.in:
 - nazwę (firmę) i adres zamawiającego,
 - określenie trybu zamówienia,
 - określenie przedmiotu zamówienia,

- wymagania dotyczące rejestracji i identyfikacji wykonawców,
- sposób postępowania w toku aukcji elektronicznej (m.in. wysokość postapien),
- informacje o liczbie etapów aukcji elektronicznej i czasie ich trwania,
- termin związania ofertą,
- termin wykonania zamówienia,
- adres strony internetowej, na której będzie prowadzona aukcja elektroniczna.

Oczywiście, korzystanie z zalet e-procurement możliwe jest tylko wtedy, gdy dana instytucja jest wyposażona w odpowiedni sprzęt komputerowy i odpowiednie połączenie z Internetem. Również potencjalni uczestnicy e-przetargu muszą posiadać komputer i niezawodne łącze internetowe, ponieważ przerwa w dostępie do Internetu w nieodpowiednim momencie może spowodować utratę szansy na wygraną w przetargu. Oprócz tego na uczestniku e-przetargu ciąży jeszcze obowiązek posiadania kwalifikowanego podpisu elektronicznego, ponieważ wszystkie składane oferty muszą być nim opatrzone. Wpływa to na ograniczenie zainteresowania mniejszych podmiotów uczestnictwem w tego rodzaju przetargach, ponieważ koszt zdobycia podpisu elektronicznego może być dla nich zbyt wysoki [<http://www.espin.ovh.org/articles.php?lng=pl&pg=113>].

4. Korzyści płynące ze stosowania e-procurement

Elektroniczne zamówienia publiczne oprócz opisanych wcześniej niedogodności, mają wiele zalet, a wśród nich m.in. następujące [<http://www.espin.ovh.org/articles.php?lng=pl&pg=113>]:

- cały proces weryfikacji dostawców odbywa się przed aukcją, nie ma więc ryzyka ewentualnego unieważnienia przetargu z powodu błędów formalnych w ofertach,
- z reguły można dzięki nim uzyskać zdecydowanie korzystniejszą ofertę (jak dotychczas nie zdarzył się w Polsce przypadek, by ktoś stracił na stosowaniu e-procurement),
- autorzy ofert mogą je dostosowywać do aktualnych cen na aukcji,
- proces przetargu zyskuje na przejrzystości – wszystkie oferty są widoczne w systemie i zależne tylko od oferentów,
- nie ma możliwości odwołań i protestów po uzgodnieniu SIWZ, czyli szybko następuje zakończenie procesu przetargu,
- oferent ma możliwość uczestniczenia w przetargu bez konieczności udawania się do siedziby zamawiającego, zatem może w krótkim czasie uczestniczyć w wielu licytacjach, co sprawia również, że zwiększa się liczba uczestników poszczególnych aukcji elektronicznych,
- w świetle prawa istnieje podział (co nie zostało uwzględnione w tej pracy) na aukcje i licytacje elektroniczne. Licytacja elektroniczna to samodzielny tryb postępowania przetargowego, a aukcja elektroniczna to możliwy sposób zakończenia klasycznego trybu udzielania zamówień. Zatem posługiwanie się aukcją może usprawnić tradycyjny przetarg i obniżyć jego koszty.

Kolejne nowelizacje polskiego prawa wprowadzają istotne zmiany dotyczące zamówień publicznych. Ostatnia, przeprowadzona 11 czerwca 2007 r., podniosła próg stosowania przepisów o zamówieniach publicznych do 14 tys. euro [Okniński, 2007]. Oprócz tego uregulowano kwestię publikacji ogłoszeń o prowadzonych przetargach. Te, które mieściły się w przedziale 6 tys.-60 tys. euro, publikowane były na stronach Urzędu Zamówień Publicznych (UZP), a te powyżej 60 tys. euro na stronach Biuletynu Zamówień Publicznych (BZP). Obecnie obowiązek publikacji informacji o przetargu obowiązuje, gdy wartość sprzętu lub usługi przekracza 14 tys. euro, a na miejsce publikacji wyznaczono, tylko i wyłącznie, stronę BZP [Okniński, 2007]. Oczywiście, wpłynie to korzystnie na przejrzystość informacji o odbywających się przetargach i zlikwiduje niepotrzebną strukturę miejsc, gdzie te informacje były publikowane.

5. Organizacja elektronicznych zamówień publicznych – przykład Polskiej Platformy Przetargowej

Decydując się na wdrożenie elektronicznych zamówień publicznych, można skorzystać z oferty wyspecjalizowanych firm, które przeprowadzą cały proces przetargu. Istnieje wiele różnych sposobów zamawiania takiej usługi i współpracy z tzw. operatorem aukcji elektronicznej. Operator aukcji to firma, która dysponuje odpowiednią elektroniczną platformą przetargową i świadczy usługi organizacji aukcji. Wśród form współpracy i opłat za wykonane usługi przez operatora można wyróżnić m.in. [<http://www.espin.ovh.org/articles.php?lng=pl&pg=115>]:

- wykupienie pakietu ilościowego aukcji o ustalonej wartości,
- wykupienie pakietu aukcji opłacanej z uzyskanych oszczędności (procent od różnicy pomiędzy wartością wyjściową a uzyskaną),
- system mieszany, czyli procent od oszczędności – nie więcej niż określona wartość,
- zakup odpowiedniego oprogramowania.

Decyzja, którą formę współpracy wybrać, zależy głównie od liczby przeprowadzanych przetargów. Im będzie ich więcej, tym bardziej opłaca się zakup własnego oprogramowania. Niewielka liczba aukcji powinna z kolei skłaniać do skorzystania z platformy operatora i zlecenia mu przeprowadzenia konkretnych przetargów za odpowiednią opłatą. Pozwoli to zaoszczędzić czas oraz może zagwarantować zmniejszenie zatrudnienia osób, które są odpowiedzialne za zakupy sprzętu i zamawianie usług. Gdy jednak instytucja zdecyduje się na zakup własnego oprogramowania, musi liczyć się z tym, że wymusza to poniesienie jednorazowego, dużego kosztu, a do obsługi platformy konieczny będzie odpowiednio przeszkolony personel (szczególnie informatyczny).

Spora część elektronicznych przetargów odbywa się na elektronicznych platformach należących do operatorów. Są to szeroko rozumiane narzędzia programowe i

sprzętowe, służące do realizacji aukcji elektronicznych [<http://www.e-przetarg.pl/faq.php>]. Obecnie na polskim rynku największe platformy przetargowe to:

- Polska Platforma Przetargowa,
- e-Przetarg.

Polska Platforma Przetargowa (PPP) powstała w roku 2003 z inicjatywy Polskiej Wytwórni Papierów Wartościowych SA. Jest to kompleksowe rozwiązanie umożliwiające elektroniczną obsługę procesu zaopatrzeniowego. W jej skład wchodzi: e-przetargi, e-aukcje i e-katalogi [<http://www.ppp.pwpw.pl/KimJestesmy>]. Oprócz przeprowadzania wyżej wymienionych procesów PPP świadczy ona również usługi dodatkowe w postaci szkoleń czy też doradztwa. Szkolenia obejmują zarówno zagadnienia organizacyjne, jak i zajęcia z obsługi systemu [<http://www.ppp.pwpw.pl/RozwiazaniaEntry?id=5>]. Doradztwo związane jest z przygotowaniem e-licytacji oraz opracowywaniem najlepszych strategii aukcyjnych.

Strona internetowa Polskiej Platformy Przetargowej zawiera przykłady aukcji, które się już zakończyły, można zatem zobaczyć, jakie korzyści osiągnęły firmy, które już wcześniej zdecydowały się na skorzystanie z tego rozwiązania. Poniżej zaprezentowano kilka z nich:

- Dolnośląski Urząd Wojewódzki (DUW) – w kwietniu 2005 r. urząd zdecydował się na przeprowadzenie pierwszej elektronicznej aukcji [<http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=7>]. DUW złożył ofertę na zakup sprzętu komputerowego. „Cena wywoławcza za sprzęt, w skład którego wchodziły komputery, monitor, notebooki, drukarki, projektor i skaner, wynosiła 296 069,60 zł brutto. W licytacji udział brało sześciu dostawców z całej Polski” [<http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=7>]. DUW wybrał też opcję aukcji zleconej, czyli PPP wspierała całą akcję również od strony organizacyjnej. Redukcja ceny, jaką udało się uzyskać, wyniosła 32,45%, co kwotowo oznacza obniżkę ceny o prawie 100 tys. zł [<http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=7>];
- PKP Energetyka – początkowo PKP Energetyka zdecydowało się, podobnie jak w omawianym poprzednim przykładzie DUW, na aukcję zleconą, potem spółka podpisał roczną umowę z PPP i sama organizowała aukcje i była za nie całkowicie odpowiedzialna [<http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=5>]. „W wyniku przeprowadzonych aukcji na łączną kwotę ponad 1800 tys. zł PKP Energetyka zaoszczędziła ok. 400 tys. zł, czyli ponad 20%” [<http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=5>];
- Powiatowy Urząd Pracy w Elblągu – urząd ten przeprowadził już na PPP trzy elektroniczne przetargi i jest pionierem wśród urzędów tego typu korzystających z tej formy zakupów [<http://66.36.230.10/PressInfoEntry?id=113>]. Po raz pierwszy PUP w Elblągu kupił za pomocą platformy sprzęt komputerowy w 2006 r. W 2007 r. w ten sam sposób przeprowadził zakup materiałów biurowych i eksploatacyjnych do drukarek. „Dotychczasowa, łączna kwota zakupów Urzędu wyniosła niemal 250 tys. zł. Uzyskano z tego tytułu ok. 10% oszczędności” [<http://66.36.230.10/PressInfoEntry?id=113>]. Pracownicy urzędu pod-

kreślają jednak, że to nie niższe ceny są powodem korzystania z PPP, lecz zaoszczędzony w ten sposób czas. Liczne protesty podczas tradycyjnego przeprowadzania przetargów powodowały znaczne opóźnienia w zakupach. Szczególnie duże znaczenie miało to pod koniec roku, gdy pojawiała się możliwość zagospodarowania ostatnich wolnych środków. Co ciekawe, na Polską Platformę Przetargową przenieśli się również niektórzy z dotychczasowych dostawców urzędu [<http://66.36.230.10/PressInfoEntry?id=113>];

- NIVER – jest to nieduża firma z branży informatycznej. Zajmuje się głównie dostarczaniem sprzętu komputerowego. Jest to przykład z grupy wykonawców zamówień w serwisie PPP [<http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=8>]. Przedsiębiorstwo NIVER stara się brać udział we wszystkich aukcjach dotyczących sprzętu komputerowego. „Dotychczas wzięła udział w 26 aukcjach elektronicznych, z czego 24 na PPP. Wygrała i zrealizowała dostawy w dziewięciu z nich” [<http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=8>]. Zdaniem przedstawicieli firmy udział w elektronicznych aukcjach opłaca się, ponieważ produkty kupowane na nich są mało złożone i nie wymagają potem dodatkowego wsparcia.

Obecnie Polska Platforma Przetargowa podpisała długoterminową umowę ze Szpitalem Bielańskim w Warszawie. Pomoże mu w osiągnięciu niższych cen zamawianego sprzętu medycznego oraz pozwoli uniknąć podejrzeń o korupcję.

Ze względu na tę ostatnią zaletę elektronicznych przetargów kolejnym partnerem PPP stało Centralne Biuro Antykorupcyjne. W przeprowadzonej pierwszej licytacji, która odbyła się 13 września 2007 r. i dotyczyła dostawy tonerów do drukarek laserowych, udało się osiągnąć oszczędności w wysokości 27,33% ceny wyjściowej, co kwotowo daje 88 tys. zł [<http://www.ppp.pwpw.pl/PressInfoEntry?id=188>].

Ogólna mapa korzyści dla transakcji przeprowadzanych za pomocą Polskiej Platformy Przetargowej przedstawia się następująco [<http://www.ppp.pwpw.pl/MapaKorzysci?pageCode=mka>]:

- Niższe ceny osiągnięte dzięki mechanizmom aukcyjnym; oszczędności wynoszą ok. 10-20%. Faktyczne oszczędności zależą jednak od przedmiotu aukcji – mogą przekraczać nawet 50% ceny, za jaką dotychczas były nabywane towary i usługi. W toku przeprowadzonych przez PPP aukcji średnia redukcja ceny wyniosła 19%.
- Przejrzyste procedury wyboru dostawców i realizacji zamówień.
- Skrócenie i usprawnienie procesu zakupowego.
- Możliwość udziału w aukcji w czasie rzeczywistym nieograniczonej liczby dostawców.
- Jawność składanych ofert, co podnosi konkurencyjność.
- Bezpieczeństwo transakcji dzięki szyfrowaniu transmisji danych oraz certyfikatami elektronicznym.
- Zgodność z aktami prawnymi (Prawem zamówień publicznych).

Obecnie jedynym liczącym się na rynku konkurentem Polskiej Platformy Przetargowej jest platforma e-przetarg. W swojej ofercie ma podobnie jak PPP zarówno

przeprowadzanie elektronicznych aukcji, licytacji, jak i szkolenia i obsługę dynamicznych zakupów [<http://www.e-przetarg.pl/oferta.php>].

W historii przeprowadzanych na platformie e-przetarg.pl licytacji znajdują się m.in. licytacje przeprowadzane dla Szpitala Uniwersyteckiego w Krakowie. Była to pierwsza odpowiedź na apel ministra zdrowia, by korzystać z tego typu narzędzi przetargowych [www.termedia.pl...]. W elektronicznej licytacji dotyczącej dostarczenia defibrylatorów udało się uzyskać cenę niższą od ceny otwarcia o 23% [www.termedia.pl...].

6. Podsumowanie

Mimo wielu korzyści, jakie oferują elektroniczne licytacje i aukcje, działalność ta nie jest jeszcze bardzo popularna i stosunkowo niewiele podmiotów zdecydowało się na skorzystanie z usług Polskiej Platformy Przetargowej, platformy e-przetarg czy jakiegokolwiek innej firmy. Przeprowadzaniu elektronicznych aukcji i licytacji sprzyja nawet struktura polskiego rynku zamówień publicznych. Na przykład w 2003 r. „47% tych ogłoszeń przypadło na roboty budowlane, 34% na dostawy, a 19% na usługi. W ogromnej większości procedur najważniejszym kryterium była cena (średnia waga to 87%)” [Giza, 2005b]. Dominacja zamówień publicznych, w których jedynym kryterium jest cena, pozwala na proste przeniesienie tych postępowań na elektroniczne platformy.

Istnieją programy, które mają zachęcić podmioty do korzystania z e-przetargów. Jednym z nich jest „Czysty przet@rg” wyróżniający te urzędy, które przeprowadziły choć jeden elektroniczny przetarg [*Czysty przet@rg...*, 2006]. Wyróżnienie oznacza wstąpienie do Klubu Czystego Przet@rgu, które pozwala otrzymać dodatkowo 10-procentowy rabat na usługi Polskiej Platformy Przetargowej [*Czysty przet@rg...*, 2006].

Zachętę do korzystania z elektronicznych przetargów mają również stanowić przykłady takich instytucji, jak wojsko, które obecnie przeprowadza na Polskiej Platformie Przetargowej kilka licytacji. Dotyczą one głównie sprzętu komputerowego. Podczas pierwszej takiej licytacji cena spadła w porównaniu z poprzednimi zakupami aż o połowę [www.termedia.pl...]. Oczywiście, przy zakupach sprzętu wojskowego nie można skorzystać z elektronicznych licytacji ze względu na jego wartość, Ministerstwo Obrony Narodowej zdecydowało jednak, że będzie korzystać z możliwości przeprowadzania elektronicznych dogrywek [*Naprzód marsz...* 2006].

Wydaje się więc, że do zdobycia znacznej popularności elektronicznych licytacji i elektronicznych aukcji potrzebne jest osiągnięcie tzw. masy krytycznej. Gdy kolejne instytucje będą dawały przykład i zaczęły osiągać korzyści z tytułu e-przetargów oraz gdy osoby odpowiedzialne za zamówienia publiczne będą mieć odpowiednie zdolności do przeprowadzania postępowań przez Internet, kolejne urzędy, szkoły, szpitale itp. zechcą skorzystać z usług Polskiej Platformy Przetargowej, e-przetargu lub kolejnych firm, które powstaną na fali popularności elektronicznych zamówień publicznych.

Literatura

- Czysty przetarg, czyli bez korupcji i taniej, Dziennik Internautów,
<http://di.com.pl/archiwum/13565.html>, 2.05.2006.
- Giza J., *e-procurement*, www.spoleczenstwoinformacyjne.pl, 20.05.2005a.
- Giza J., *Praktyczne zastosowanie e-procurement – Polska*, www.spoleczenstwoinformacyjne.pl, 20.05.2005b.
- Gontarek K., *Komputery w każdej polskiej szkole...*, Dziennik Internautów,
<http://di.com.pl/archiwum/10910.html>, z dnia 12.08.2005.
- Jadczak A., *MENiS: Skupujemy wszystko!*, „Computerworld”, 6.09.2005.
- Kiedy ruszą przetargi na informatyzację?*, Dziennik Internautów,
<http://di.com.pl/archiwum/16324.html>, 18.04.2007.
- Komputeryzacja szkół w odstawkę?*, Dziennik Internautów, <http://di.com.pl/archiwum/10847.html>, 8.08.2005.
- Kosieliński S., *Pies ogrodnika*, „Computerworld”, 16.08.2005.
- Kosieliński S., *System na własną rękę*, <http://publicstandard.pl/artykuly/53776.html>, 10.01.2007a.
- Kosieliński S., *Stoi na stacji ...informatyka*, <http://publicstandard.pl/artykuly/53646.html>, 27.07.2007b.
- Maciejewski A., *NIK zainteresowany komputeryzacją szkół*, <http://www.idg.pl/news/100359.html>, 2.10.2006.
- Naprzód marsz do dogrywki*, „Gazeta Wyborcza”, 20.04.2006.
- Okniński M. *Zmiany w ustawie Prawo zamówień publicznych*,
<http://www.komunikaty.pl/komunikaty/1,79968,4203159.html>, 5.06.2007.
- Przepadną pieniądze na komputeryzację szkół?*, Dziennik Internautów,
<http://di.com.pl/14757.html> archiwum, 19.09.2006.
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004, Prawo zamówień publicznych.
- Zielke M., *Resort edukacji rozdzielił 230mln zł na komputery*, „Puls Biznesu” 3.04.2007,
http://www.abg.com.pl/prasa/puls_biznesu_20070403b.pdf.

Źródła internetowe

- <http://publicstandard.pl/artykuly/53646.html> 27.07.2007.
- www.termedia.pl/showpdf.php?article_id=7010&filename=Biznes.pdf&priority=1.
- <http://ec.europa.eu/youreurope/nav/pl/business/public-procurement/info/index.html>.
- <http://www.ppp.pwpw.pl/MapaKorzysci?pageCode=mka>.
- <http://www.e-przetarg.pl/oferta.php>.
- <http://www.espin.ovh.org/articles.php?lng=pl&pg=113>.
- <http://www.espin.ovh.org/articles.php?lng=pl&pg=115>.
- <http://www.e-przetarg.pl/faq.php>.
- <http://www.ppp.pwpw.pl/KimJestesmy>.
- <http://www.ppp.pwpw.pl/RozwiazaniaEntry?id=5>.
- <http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=7>.
- <http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=5>.
- <http://66.36.230.10/PressInfoEntry?id=113>.
- <http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=8>.
- <http://www.ppp.pwpw.pl/PressInfoEntry?id=118>.

FUNCTIONING OF ELECTRONIC PUBLIC PROCUREMENT ON THE EXAMPLE OF THE POLISH PROCUREMENT PLATFORM

Summary

Public procurement is an important sector of the European economy. Public sector expenditure accounts for 16% of the Community GDP. The procurement process itself is complex, time consuming and slow, therefore EU countries are currently looking for new solutions to simplify the existing legal framework and encourage the use of electronic procedures.

The Polish Procurement Platform was created in 2003 in the Polish Security Printing Works. It is a complex system that takes care of electronic tenders and purchases organization. It offers e-bidding, e-auctions, e-catalogues and additional services, such as trainings and consulting. Main benefits of tenders and purchases made via electronic procurement platform are significant cost reduction and the clarity of the proceedings. Modernization of public sector procurement process can also serve as a key driver of e-business adoption across the economy.