

Urząd Regulacji Energetyki
(oznaczenie zamawiającego)

URZĄD REGULACJI ENERGETYKI
ul. Chłodna 64
00-872 Warszawa

Wykonawcy uczestniczący w postępowaniu

dot. postępowania o udzielenie zamówienia publicznego na świadczenie usług w zakresie rezerwacji, zakupu i dostarczania zagranicznych biletów lotniczych dla Urzędu Regulacji Energetyki (nr sprawy URE-260/02/2011)

Zawiadomienie o unieważnieniu postępowania

Podstawa prawna

Podstawa unieważnienia: art. 93 ust. 1 pkt 7 ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2010 r., Nr 113 poz. 759 z późn. zm.) nakładający na Zamawiającego obowiązek unieważnienia postępowania, jeżeli postępowanie obarczone jest niemożliwą do usunięcia wadą uniemożliwiającą zawarcie nie podlegającej unieważnieniu umowy w sprawie zamówienia publicznego.

Uzasadnienie faktyczne i prawne

Zamawiający na dzień 11.10.2011 r. wyznaczył termin składania i otwarcia ofert w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego na świadczenie usług w zakresie rezerwacji, zakupu i dostarczania zagranicznych biletów lotniczych dla Urzędu Regulacji Energetyki organizowanym w trybie przetargu nieograniczonego. W wyznaczonym terminie zostały złożone 2 oferty. W trakcie weryfikacji ofert Zamawiający stwierdził, iż zachodzi naruszenie art. 7 ust. 1 ustawy Pzp poprzez niewłaściwy dobór kryteriów oceny ofert utrudniający uczciwą konkurencję oraz równe traktowanie wykonawców.

Zdaniem Zamawiającego Specyfikacja Istotnych Warunków Zamówienia (dalej SIWZ) nie zapewnia jednakowego traktowania wykonawców a zatem utrudnia uczciwą konkurencję wskutek zastosowania niewłaściwych proporcji w przypisaniu wag poszczególnym kryteriom oceny ofert. W szczególności dotyczy to przyznaniu kryterium upust, aż 50 % znaczenia. Potwierdzeniem słuszności działania Zamawiającego w tym zakresie jest stanowisko jakie zajęło w przedmiotowej sprawie Zrzeszenie Agentów IATA w Polsce w odpowiedzi na pismo URE z dnia 18.10.2011 roku. Czytamy w nim m.in.

(..) "W związku z pismem URE-BO/260/02/2011 z dn. 18.10.2011 r. Zarząd Zrzeszenia Agentów IATA przedstawia swoje stanowisko w poruszanej w nim sprawie:

Zarząd Zrzeszenia za jeden ze swoich głównych celów programowych przyjął edukację klientów w celu zapobiegania cenowym *dumpingiem*, który w praktyce przejawia się w udzielaniu przez agentów IATA rabatów od cen biletów lotniczych. Przed wielu laty prowizja agencyjna została przez niemal wszystkie linie lotnicze wyeliminowana bądź zredukowana do symbolicznych rozmiarów, a zastąpiły ją opłaty transakcyjne, które są podstawowym źródłem przychodów agenta i w oparciu o nie powinny być kalkulowane oferty dla klientów. Linie lotnicze też wprowadziły opłatę transakcyjną za wystawienie biletu i opłata taka za bilet zakupiony na stronie internetowej linii lotniczej waha się od 80 do 120 PLN.

Zjawisko rabatów udzielanych przez agencje IATA jest negatywne we wszystkich aspektach – pozwala się utrzymywać na rynku biurom źle zarządzanym, o złej kondycji ekonomicznej stanowiąc nieuczciwą konkurencję dla biur prowadzonych w sposób rzetelny, wprowadza też w błąd klientów, którzy zwracając uwagę wyłącznie na aspekt cenowy nie koncentrują się na poziomie świadczonych usług. Warto zauważyć, że profesjonalnie świadczone usługi, zwłaszcza kompetentny serwis taryfowy, dają w ogólnym rozrachunku znacznie większe oszczędności, niż kwoty rabatów udzielanych niejednokrotnie od zbyt wysokich taryf. Agencje udzielające rabatów często uzasadniają je potencjalnymi przychodami z tzw. prowizji dodatkowych od linii lotniczych po osiągnięciu odpowiedniego progu sprzedaży. Jest to podejście nieprofesjonalne – nie da się precyzyjnie oszacować tego rodzaju przychodów, są one oparte na całościowej sprzedaży agenta, a nie tylko klienta, którego dotyczy rabat, a poza tym takie podejście oznacza, że obsługa klienta będzie prowadzona pod kątem interesów handlowych pomiędzy agentem a jego dostawcami, co nie zawsze musi się przekładać na interesy samego klienta. W skrajnych przypadkach dochodzi do prób „rekompensowania” sobie rabatów poprzez nieuczciwe praktyki, których kilka przypadków miało ostatnio miejsce na polskim rynku.

Zgodnie z pkt. nr 7.3 uniwersalnej umowy pomiędzy akredytowanym agentem i Międzynarodowym Zrzeszeniem Transportu Lotniczego (IATA) *„Agent nie zastawi, nie sceduje, nie przyrzeknie ani nie przekaze w jakikolwiek inny sposób stronie trzeciej jakichkolwiek praw ani pieniędzy należnych Agentowi lub Przewoźnikowi, ale jeszcze nie odebranych, za przewóz lub usługi pokrewne sprzedane na podstawie niniejszej Umowy, w tym odpowiedniego wynagrodzenia, którego Agent ma prawo żądać z tego tytułu.”* Udzielanie rabatów jest zatem naruszeniem warunków umowy agencyjnej IATA, a co za tym idzie jest w opinii wielu ekspertów również naruszeniem prawa. Naszym zdaniem wymóg udzielania rabatów czy też upustów nie powinien być wiążący dla Oferentów i nie powinien znajdować się w SIWZ.

Fakt formułowania oczekiwań rabatowych przez organizatorów przetargów i nadawanie im najwyższych wag w SIWZ stymuluje niestety to negatywne zjawisko powodując, że bez jego udzielenia nie ma praktycznie szans na otrzymanie zamówienia. To powoduje, że przetargi wygrywają niejednokrotnie agencje słabe, decydujące się prowadzić swój biznes „na stracie”, często liczące na poprawę zachwianej płynności finansowej przez otrzymanie stabilnych przychodów z sektora państwowego.

Zarząd Zrzeszenia Agentów IATA stara się wpływać na podejście do tego tematu podmiotów zamawiających poprzez wyjaśnianie mechanizmów stojących za rabatami oraz poprzez zwracanie uwagi na te elementy oferty biur podróży, które decydują znacznie bardziej o jakości obsługi i jej efektach ekonomicznych. Ostatnio przeprowadziliśmy rozmowy z Urzędem Zamówień Publicznych w tej sprawie i uzyskaliśmy zapewnienia dogłębnego przeanalizowania problemu. Liczymy na to, że w oparciu o tę analizę, Urząd sformułuje odpowiednie wytyczne dla jednostek budżetowych w zakresie opracowywania specyfikacji przetargowych w taki sposób, aby nie promowały one wbrew intencjom zamawiających negatywnych zjawisk rynkowych.

Odnosnie konkretnych pytań zawartych w Państwa piśmie, to na podstawie zawartych w nim informacji możemy stwierdzić, że niewątpliwie kontrowersyjna konstrukcja oferty pierwszego z agentów jest spowodowana nadaniem najwyższej wagi w specyfikacji upustowi. Agent chcąc sobie zapewnić największą ilość punktów za upust udzielił go na zupełnie nieracjonalnym poziomie, a następnie posługując się danymi sprzedażowymi, które zapewne były udostępnione w specyfikacji skalkulował opłatę transakcyjną. Bez szczegółowych danych nie sposób określić, czy taka oferta jest ekonomicznie uzasadniona, natomiast niewątpliwie sposób jej zaprezentowania, nie mówiąc już o późniejszej realizacji, budzi wątpliwości. Druga z przedstawionych ofert ma typowo *dumping'owy* charakter i Zarząd Zrzeszenia absolutnie nie rekomenduje wyboru ofert przedstawianych w ten sposób. (...)W każdej chwili służymy Państwu dodatkową konsultacją. (...)

Bardzo dziękujemy za zwrócenie się do nas w tej sprawie i poważne podejście do problemu, który jest dla naszego środowiska niesłychanie istotny.

Łączę wyrazy szacunku,

Westyna Kulczycka
Prezes Zarządu

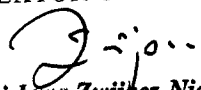
(..).

Zamawiający w sposób absolutnie niezamierzony w pewnym sensie spowodował, iż wykonawcy w celu uzyskania zamówienia za wszelką cenę skonstruowali swoje oferty nieadekwatnie do aktualnej sytuacji rynkowej i w kontekście przywołanym w ww. piśmie Zrzeszenia niezgodnie z filozofią funkcjonowania podmiotów należących do Zrzeszenia Agentów IATA w Polsce. Przedstawione przez wykonawców wyjaśnienia w toku postępowania, o które poprosił Zamawiający, działając w trybie art. 87 ust.1 Pzp nie usuwają wątpliwości Zamawiającego, iż poprzez nadanie nazbyt dużego znaczenia jednemu z kryteriów, nieświadomie doprowadził do sytuacji, w której wybór najkorzystniejszej oferty jest obarczony wadą o charakterze nieprzezwyčajalnym. Opisany stan ma bezpośredni wpływ na wynik postępowania. Niewłaściwa konstrukcja kryteriów oceny ofert z jednej strony oraz nie do końca profesjonalne zachowanie wykonawców z drugiej strony, jak to wynika z pisma Zrzeszenia Agentów IATA w Polsce – w ocenie Zamawiającego nie pozwala udzielić zamówienia. Zdaniem Zamawiającego w zaistniałych okolicznościach wskazane powyżej przesłanki uzasadniają unieważnienie postępowania z powo-

du niemożliwej do usunięcia wady uniemożliwiającej dokonanie wyboru oferty najkorzystniejszej i w następstwie wyboru zawarcie nie podlegającej unieważnieniu umowy w sprawie zamówienia publicznego. W związku z powyższym zasadnym jest unieważnienie postępowania w trybie przepisów art. 93 ust. 1 pkt 7 ustawy Prawo zamówień publicznych.

Dyrektor Generalny
Urzędu Regulacji Energetyki

DYREKTOR GENERALNY


Stanisława Zwijacz-Niemiec

Otrzymują:

1. First Class S.A.; 02-366 Warszawa, ul. Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7

2. Przedsiębiorstwo Turystyczno-Handlowe SUPERTOUR Sp. z o.o.; 02-306 Warszawa, ul. Niemcewicza 26

Niniejsze pismo przesyłamy do Państwa faksem oraz za pośrednictwem Poczty Polskiej (list polecony) w dniu 04.11.2011 roku.

Jednocześnie informujemy Państwa, iż treść ww. pisma została umieszczona w dniu 04.11.2011 r. na stronie internetowej Urzędu Regulacji Energetyki oraz na tablicy informacyjnej w siedzibie Urzędu w Warszawie, ul. Chłodna 64.

Ponadto informujemy, iż zgodnie z art. 46 ust. 1 Pzp dokonamy niezwłocznie zwrotu wpłaconego przez Państwa wadium.