

# ТРИБУНА ЗАРУБІЖНИХ УЧЕНИХ

**Jerzy Kuck,  
Danuta Kaźmierczak**

## **HANDEL ELEKTRONICZNY – JAK SKUTECZNIE WALCZYĆ Z KORUPCJĄ**

**Streszczenie:** Handel to jeden z najstarszych zawodów świata rozwija się od tysięcy lat. Jego początki są ściśle związane z rozwojem najstarszych cywilizacji. W opracowaniu przedstawiono powstanie i charakterystykę handlu elektronicznego, jednocześnie wskazując że obecnie odnosi on wielkie sukcesy, spychając na dalszy plan, inne, tradycyjne formy zawierania transakcji handlowych. Dokonano także szczegółowego podziału i opisu poszczególnych elementów handlu elektronicznego (giełdy, aukcji elektronicznej i licytacji elektronicznej oraz dynamicznego sposobu zakupów).

Zaprezentowano możliwość (w tym prawne) dokonywania zakupów w drodze elektronicznej przez organizacje, instytucje, i firmy, które mogą na przykład dokonywać zakupów elektronicznych za pomocą Polskiej Platformy Przetargowej (PPP), umiejscowionej w Polskiej Wytwórni Papierów Wartościowych (PWPW). W podsumowaniu przedstawiono korzyści jakie możemy osiągnąć stosując handel elektroniczny przy zakupach towarów i usług oraz wskazano że rozwiązanie to może być skutecznym narzędziem do walki z korupcją.

### **Handel, powstanie, rozwój i charakterystyka**

**Handel** to dziedzina gospodarki rozwija się od tysięcy lat, niemal od samego początku ludzkości. Jego początki są ściśle związane z rozwojem najstarszych cywilizacji. Już starożytni mieszkańcy Egiptu i Mezopotamii sprzedawali swe towary w odległych miejscach, transportując je za pomocą wielbłądów, koni, statków oraz łodzi. Z czasem powstały pierwsze szlaki handlowe, którymi kupcy wędrowali ze swymi towarami. Z handlem związana jest chęć poznania świata, konieczność wyznaczania nowych szlaków handlowych, a w konsekwencji wielkie odkrycia geograficzne. Szukano także nowych towarów oraz nowych rynków zbytu. Odkrycia geograficzne i następujący po nich rozwój handlu miał swe poważne następstwa, takie jak podbój czy też kolonizacja nowych lądów<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> <http://www.handlowe.szkozenia24h.pl/poradnik/handel-historia-i-wspolczesnos/1100/>[dostęp: 15.01.2013].

W dzisiejszych czasach handel jest określany mianem procesu gospodarczego polegającego na sprzedaży, czyli na wymianie dóbr i usług na pieniądze. Proces ten z reguły jest realizowany przez zawodowych pośredników i stawia sobie za cel osiągnięcie zysku. Do zasadniczych funkcji handlu należy zaliczyć:

- uzgadnianie struktury rodzajowej towarów,
- kierowanie ruchem towarów w czasie – związane jest to z występowaniem rozbieżności między produkcją a konsumpcją,
- kierowanie ruchem towarów w przestrzeni – miejsca produkcji określonych dóbr nie pokrywają się z miejscami popytu, spożycia lub zużycia,
- kształtowanie struktury asortymentowej towarów – poszczególne dobra w czasie przechodzenia ze sfery produkcji do sfery konsumpcji są grupowane według rodzaju zaspokajanych potrzeb<sup>1</sup>.

Do podstawowych zasad tego handlu należą<sup>2</sup>:

- uczciwa cena, jaką otrzymują producenci za swoje produkty,
- bezpieczne i oparte na zasadach szacunku praktyki handlowe,
- sprawiedliwe płace i odpowiednie warunki socjalne,
- ochrona środowiska,
- demokratyczne zarządzanie organizacją producencką,
- dążenie do zwiększania niezależności producentów,
- zwiększanie wiedzy i świadomości konsumentów.

Najczęściej spotykany i ogólnie akceptowany jest podział na handel: detaliczny, hurtowy, zagraniczny, elektroniczny.

### **Handel elektroniczny, giełda i aukcja elektroniczna**

**Handel elektroniczny**<sup>3</sup>, który obecnie odnosi wielkie sukcesy, spychając na dalszy plan, inne, tradycyjne formy zawierania transakcji,

<sup>1</sup> <http://pl.wikipedia.org/wiki/Handel> [dostęp: 15.01.2013].

<sup>2</sup> Tamże.

<sup>3</sup> W. Chmielarz, *Handel elektroniczny nie tylko w gospodarce wirtualnej*, Wydawnictwa Naukowe WZ UW, Warszawa 2001. **Handel elektroniczny** (*Electronic commerce – EC, e-commerce, commerce online*) to wprowadzona do praktyki koncepcja opisująca proces kupna, sprzedaży i dostawy produktów, usług, informacji przez partnerów handlowych (indywidualnych i/lub grupowych oraz przedsiębiorstwa elektroniczne), na terenie tego samego kraju (handel krajowy) lub pomiędzy rezydentami dwóch lub więcej krajów (handel międzynarodowy lub globalny), zabezpieczany za pomocą środków płatności (tradycyjnych i elektronicznych), dokonywany przy pomocy infrastruktury techniczno-

rozwinął się wraz z początkiem Internetu. Rozkwit globalnej sieci komputerowej otworzył nieograniczone możliwości, pozwalające między innymi na dokonywanie szybkich i prostych oraz bezpiecznych transakcji pomiędzy różnymi podmiotami. Dzięki zasięgowi i elastyczności handel elektroniczny staje się coraz bardziej znaczącym i bezpiecznym sposobem sprzedaży dla współczesnych firm i klientów. Wiele przedsiębiorstw, które zawsze opierały swoją działalność na bezpośrednich, osobistych interakcjach z klientem, decyduje się na uruchomienie serwisu internetowego przeznaczonego do obsługi handlu elektronicznego. Handel elektroniczny oferuje liczne korzyści, można przetestować rynek, szybko zmodyfikować swój serwis, dostosowując go do zmieniających się wymagań klientów. W swej najprostszej formie określenie *handel elektroniczny* odnosi się do dowolnej transakcji zawartej przez Internet.

**Handel elektroniczny** można podzielić według kilku kryteriów. Pierwszy podział, w którym można wyróżnić trzy rodzaje handlu elektronicznego, jest dokonywany ze względu na kryterium sposobu dystrybucji towaru:

- **bezpośredni** – polega na tym, iż cały proces zakupu towaru lub usługi – od chwili złożenia zamówienia, dokonania zapłaty, aż dostawy towaru – odbywa się tylko i wyłącznie elektronicznie, za pośrednictwem sieci komputerowej (mowa tutaj jest o towarach lub usługach, które mogą być przesyłane w formie elektronicznej, takich jak programy komputerowe, nagrania dźwiękowe oraz usługi związane z dostarczaniem informacji<sup>1</sup>),
- **pośredni** – polega na wyszukiwaniu towaru lub usługi, złożeniu zamówienia, dokonaniu płatności drogą elektroniczną, za pośrednictwem sieci komputerowej, natomiast pozostała część, czyli produkcja oraz dostawa zamówionego towaru lub usługi odbywa się w tradycyjny sposób, na przykład poprzez kuriera, firmy spedycyjne, własną wysyłkę lub poprzez bezpośredni kontakt ze sprzedawcą,

organizacyjnej, w tym głównie sieci komputerowych z Internetem włącznie, dla osiągnięcia określonych zysków.

**Handel elektroniczny** (ang. *e-commerce*) – to rozmaite procedury wykorzystujące środki i urządzenia elektroniczne (telefon stacjonarny i komórkowy, faks, Internet, telewizję) w celu zawarcia transakcji handlowej. Najbardziej popularną metodą handlu elektronicznego jest handel internetowy, gdzie występują transakcje handlowe pomiędzy sprzedającymi a kupującymi. Najbardziej powszechną formą handlu elektronicznego są sklepy internetowe ([http://pl.wikipedia.org/wiki/Handel\\_elektroniczny](http://pl.wikipedia.org/wiki/Handel_elektroniczny), dostęp: 15.01.2013).

<sup>1</sup> C. M. Olszak, *Systemy e-commerce: technologie informatyczne w biznesie*, Wydawnictwo AE, Katowice 2004, s. 24.

- **hybrydowy** – w tym rodzaju handlu elektronicznego następuje czasowe zastąpienie pewnej czynności wykonywanej zawsze w formie elektronicznej przez formę tradycyjną, na przykład wszystkie czynności związane z zakupem danego towaru odbywają się elektronicznie, oprócz płatności, która odbywa się w sposób tradycyjny<sup>1</sup>.

**Obszary transakcji w handlu elektronicznym<sup>2</sup>:**

- na terenie tego samego kraju (handel krajowy),
- na terenie dwóch lub więcej krajów (handel międzynarodowy lub globalny).

**Infrastruktura techniczna i jej wpływ na rozwój handlu elektronicznego:**

- sieć globalna – Internet<sup>3</sup>,
- sieć wewnętrzna – intranet<sup>4</sup>,
- sieć zewnętrzna, łącząca intranety – ekstranet<sup>5</sup>.

**Wymagania techniczne w stosunku do zamawiającego i dostawcy:**

- standardowy sprzęt komputerowy (komputer PC),
- kwalifikowany podpis elektroniczny,

<sup>1</sup> W. Chmielarz, *Systemy biznesu elektronicznego*, Difin, Warszawa 2007, s. 20.

<sup>2</sup> [http://portalwiedzy.onet.pl/134697,rynek\\_elektroniczny,haslo.html](http://portalwiedzy.onet.pl/134697,rynek_elektroniczny,haslo.html) [dostęp: 20.03.2013].

<sup>3</sup> **Internet** – to globalny, masowy system informatyczny, na który składa się zbiór połączonych sieci komputerowych opartych na protokołach TCP/IP (sprzęt komputerowy i telekomunikacyjny, oprogramowanie operacyjne, aplikacyjne, telekomunikacyjne itp.), zbiór zasobów znajdujących się w sieci, zbiór reguł posługiwania się nimi oraz zbiór usług (strony WWW, poczta elektroniczna, transfer plików, listy dyskusyjne, rozmowy w czasie rzeczywistym – IRC) wykorzystywany i rozwijany przez użytkowników, tworzących swoistą społeczność świadomą jego możliwości i ograniczeń.

<sup>4</sup> **Intranet** – to wewnętrzna sieć korporacyjna (w ramach jednej firmy), tworzona przy użyciu technologii internetowej – lokalna sieć komputerowa umożliwiająca wymianę informacji wewnątrz firmy przy wykorzystaniu sieci Internet w sieciach lokalnych lub sieciach rozległych (np. między oddziałami przedsiębiorstw) należących do przedsiębiorstw.

<sup>5</sup> **Ekstranet** – to dwie (lub więcej) sieci korporacyjne wykorzystujące technologię internetową, połączone w taki sposób, by możliwa była efektywna współpraca między nimi. Jest to rozwinięcie koncepcji sieci Internet/intranet. Polega na tym, że zapewnia dostęp do wewnętrznej sieci danej firmy innym uprzywilejowanym jednostkom (wybranym partnerom lub klientom) z zewnątrz, poprzez Internet, zasoby WWW i przeglądarkę internetową. Zapewnia przy tym wysoki stopień bezpieczeństwa.

- dostęp do Internetu (najlepiej online),
- umowa na świadczenie usług elektronicznych:
  - aukcje i przetargi, np. roczny abonament,
  - zakupy katalogowe i procesy obsługi obiegu dokumentów,
  - analityka i wsparcie procesowe.
- wyznaczony i przeszkolony specjalista odpowiedzialny za pracę w systemie, w tym wprowadzanie danych.
- wdrożony regulamin e-przetargów i zakupów wraz z opisem procesów zakupowych.

Handel, który wykorzystuje nowe technologie teleinformatyczne, tworzy **rynek elektroniczny** (ang. *electronic marketplace, net markets*). Rynek elektroniczny umożliwia integrację kupujących i sprzedających, pozwala na znalezienie dostawców określonego produktu i wybór jednego z nich. Można wyróżnić rynki:

- pionowe (wertykalne) – obejmujące jedną branżę,
- poziome (horyzontalne) – dotyczące wielu branż.

**Także giełda elektroniczna<sup>1</sup>, aukcja elektroniczna<sup>2</sup>** to działania charakterystyczne dla **społeczństwa informacyjnego<sup>3</sup>**. Swoim zakresem obejmują: kupno, sprzedaż i dostawę produktów, usług oraz informacji. W działaniach tych partnerzy handlowi wykorzystują określone procedury, środki i urządzenia elektroniczne w celu zawarcia transakcji finansowej. Obecnie infrastruktura techniczno-organizacyjna, w tym głównie Internet, umożliwia realizację także zamówień publicznych, w tym efektywnego wydatkowania publicznych środków finansowych. W praktyce

<sup>1</sup> **Giełda elektroniczna** (ang. *marketplace*) – portal handlu elektronicznego, w ramach którego działalność firm-uczestników może obejmować wszystkie jej aspekty, począwszy od kupna i sprzedaży, poprzez planowanie łańcucha dostaw, a skończywszy na wspólnym projektowaniu i rozwoju produktu.

<sup>2</sup> **Aukcja elektroniczna** jest przedłużeniem tradycyjnej procedury przetargowej (prowadzonej w trybie przetargu nieograniczonego, przetargu ograniczonego lub negocjacji z ogłoszeniem). Aukcja może zostać zastosowana po przeprowadzeniu oceny ofert («papierowych») złożonych w postępowaniu. Aukcja elektroniczna opiera się na licytacji wieloparametrowej i jest stosowana w przypadkach, gdy oprócz ceny istnieją inne, wyraźne liczbowo kryteria oceny ofert. <http://www.egospodarka.pl/24916,Przetargi-elektroniczne-rodzaje-i-sposob-dzialania,1,20,2.htm> [dostęp: 02.04.2013].

<sup>3</sup> **Społeczństwo informacyjne** lub inaczej **społeczństwo wirtualne** – to grupa wspólnych, jednolitych interesów, zainteresowań, przekonań, potrzeb, stylów życia skupiona w wirtualnej przestrzeni sieci, niezależnie od miejsca fizycznego umiejscowienia należących do niej jednostek [http://pl.wikipedia.org/wiki/Spo%C5%82eczne\\_%C5%84stwo\\_informacyjne](http://pl.wikipedia.org/wiki/Spo%C5%82eczne_%C5%84stwo_informacyjne) [dostęp: 5.10.2013].

zastosowanie nowoczesnych technologii w procedurze udzielania zamówień publicznych polega na umożliwieniu jego uczestnikom prowadzenia biznesu (transakcji) z wykorzystaniem cyfrowego przetwarzania oraz transmisji danych za pomocą **Internetu** (poczta elektroniczna, wyszukiwarki stron WWW, zawartość stron z odnośnikami, portale, wortale i inne narzędzia komunikacji). Najbardziej popularną metodą handlu elektronicznego jest handel internetowy, w którym występują transakcje handlowe pomiędzy sprzedającymi a kupującymi. Realizacja zamówień publicznych w instytucjach, urzędach i przedsiębiorstwach (firmach) odbywa się najczęściej z wykorzystaniem aukcji elektronicznej, która umożliwia zainteresowanym dokonywanie sprzedaży lub zakupu różnego rodzaju towarów i usług.

Procedura **aukcji elektronicznej** składa się z **czterech etapów**. W pierwszym do udziału w aukcji elektronicznej są zapraszani wszyscy wykonawcy, którzy złożyli oferty niepodlegające odrzuceniu, w drugim etapie zostaje otwarta aukcja – w terminie wskazanym w zaproszeniu, w trzecim następuje zamknięcie aukcji, a jej uczestnicy są zawiadamiani o wynikach, natomiast w czwartym jest zawierana umowa. W praktyce wykonawcy biorący udział w postępowaniu otrzymują dane do zalogowania się do systemu, a następnie w określonym czasie za pomocą bezpośredniego połączenia ze stroną internetową składają kolejne, coraz korzystniejsze oferty. Zwycięzcą aukcji elektronicznej zostaje wykonawca, który uzyskał w postępowaniu najwyższą liczbę punktów w wyniku automatycznej oceny oferty.

Samodzielnym trybem udzielania zamówienia publicznego jest **licytacja elektroniczna**. W procedurze tej oferenci składają za pośrednictwem elektronicznej platformy przetargowej (za pomocą Internetu) kolejne, korzystniejsze oferty dostawy towarów czy usług. Procedura ta jest swoistą licytacją w dół, w której zwycięża oferta najtańsza, jednak spełniająca warunki szczegółowej specyfikacji zamówienia. W prawie zamówień publicznych przewidziano jednak w tym trybie pewne ograniczenia. Przedmiotem zamówienia mogą być jedynie dostawy lub usługi powszechnie dostępne, o ustalonych standardach jakości. Ograniczona jest także maksymalna wartość szacunkowa zamówienia, która zależy od rodzaju zamawiającego podmiotu, a jedynym kryterium wyboru oferty jest cena. Procedura udzielania zamówienia publicznego za pomocą licytacji elektronicznej jest bardziej złożona niż w przypadku aukcji elektronicznej. Pierwszym etapem jest oczywiście zamieszczenie ogłoszenia na stronie internetowej, zawierającego warunki udziału w postępowaniu, a także specyfikację istotnych warunków zamówienia. W następnych etapach tej procedury wykonawcy składają

wnioski o dopuszczenie do udziału w licytacji elektronicznej, a zamawiający ocenia je. Do udziału w licytacji zapraszani są jedynie wykonawcy spełniający warunki zamówienia. Po otwarciu licytacji oferenci licytują w dół cenę za realizację zamówienia. Po zamknięciu licytacji ogłasza się, kto zwyciężył. Ze zwycięzcą zawierana jest umowa.

Inną elektroniczną procedurą związaną z udzielaniem zamówienia publicznego jest **dynamiczny system zakupów**, czyli ograniczony w czasie elektroniczny proces udzielania zamówień publicznych w przetargu nieograniczonym. Dynamiczny system zakupów jest procedurą świetnie sprawdzającą się w przypadku zakupów powtarzalnych – wielokrotnego nabywania takich samych towarów lub usług (materiałów biurowych, sprzętu komputerowego, paliwa). Przepisy nie określają maksymalnej górnej granicy wartości szacunkowej zamówienia. W wyborze najkorzystniejszej oferty mogą być stosowane wszystkie kryteria, dopuszczone prawem w przypadku przetargu nieograniczonego.

W handlu elektronicznym istotne znaczenie mają również **katalogi elektroniczne**. Są to prezentacje informacji na temat towarów i usług oferowanych przez dostawców – uczestników elektronicznego rynku skupionego wokół określonej platformy przetargowej. Katalogi elektroniczne mogą obejmować ofertę towarów lub usług dostawcy (indeksy i opis produktów, jednostki miary, cenniki oraz istotne informacje dotyczące sposobu składania i realizacji zamówień). Każdy element oferty dostawców jest precyzyjnie opisany, istnieje możliwość wzbogacania specyfikacji o materiały marketingowe: grafikę, dźwięk i prezentacje multimedialne, certyfikaty bezpieczeństwa oraz inne niezbędne informacje. Budową i funkcjonalnością katalogi przypominają duży sklep, w którym każdą pozycję przed nabyciem można dokładnie obejrzeć. Zakupiony produkt powinien więc całkowicie spełnić oczekiwania nabywcy. Na elektronicznych platformach handlowych mogą być umieszczone dwa rodzaje katalogów: **lokalne i publiczne**. Katalogi lokalne są dedykowane konkretnym klientom i zawierają produkty oraz usługi z cenami, a także warunkami zakupu. Zgodnie z tymi warunkami nabywcy produktów lub usług podpisują umowy na dostawę. Natomiast katalogi publiczne są dedykowane wszystkim klientom.

Handel elektroniczny może obejmować swym zakresem różne obszary działania. Uwzględniając zatem kryterium, jakim może być zasięg działania handlu elektronicznego, można dokonać jego podziału na dwa rodzaje<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> J. Kuck, *Przejrzysta walka z korupcją*, Przegląd Żandarmerii nr 4/2009, s. 7–15.

- dla indywidualnych klientów,
- dla organizacji, instytucji i firm.

**Obszary zamówień publicznych w handlu elektronicznym regulują** przepisy ustawy, które stosuje się do udzielania zamówień publicznych przez:

- **jednostki sektora finansów publicznych**, do którego należą:
  - organy władzy publicznej, organy administracji rządowej, organy kontroli państwowej i ochrony prawa, sądy i trybunały, a także jednostki samorządu terytorialnego i ich organy oraz związki,
  - państwowe jednostki budżetowe, samorządowe zakłady budżetowe, instytucje gospodarki budżetowej, agencje wykonawcze,
  - państwowe fundusze celowe,
  - uczelnie publiczne,
  - samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej,
  - państwowe i samorządowe instytucje kultury oraz państwowe instytucje filmowe;
  - Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) i zarządzane fundusze, Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) i fundusze zarządzane przez prezesa KRUS,
  - Narodowy Fundusz Zdrowia (NFZ),
  - Polska Akademia Nauk i tworzone przez nią jednostki organizacyjne,
  - państwowe lub samorządowe osoby prawne utworzone na podstawie odrębnych ustaw w celu wykonywania zadań publicznych, z wyłączeniem przedsiębiorstw, banków i spółek prawa handlowego<sup>1</sup>,

- **państwowe jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej**,

- **osoby prawne, jeżeli ponad 50% wartości udzielonego przez nie zamówienia jest finansowane ze środków publicznych** lub jest finansowane przez te podmioty lub przez podmioty posiadające osobowość prawną, a utworzone w celu zaspokajania potrzeb o charakterze powszechnym niemających charakteru przemysłowego ani handlowego – czyli instytucje prawa publicznego<sup>2</sup>.

**Aukcje elektroniczne gwarantują całkowitą przejrzystość transakcji i eliminują możliwości wystąpienia zjawisk korupcyjnych.** Zasadniczy wpływ ma na to minimalizacja udziału czynnika ludzkiego

<sup>1</sup> Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz. U 2009 nr 157, poz. 1240, art. 9.

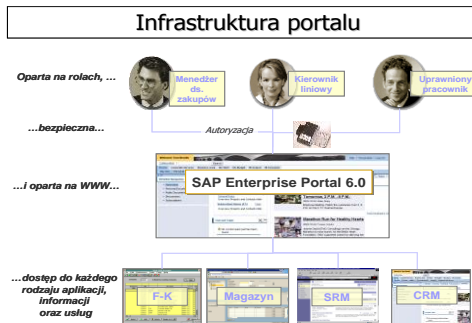
<sup>2</sup> Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, art. 3 pkt 1.



i zapewnienie pełnego bezpieczeństwa transakcji (dane są szyfrowane i autoryzowane podpisem elektronicznym).

### Zakupy przez Polską Platformę Przetargową

W Polsce istnieje możliwość dokonywania zakupów w drodze elektronicznej przez organizacje, instytucje, i firmy, które mogą na przykład dokonywać zakupów elektronicznych za pomocą Polskiej Platformy Przetargowej (PPP), umiejscowionej w Polskiej Wytwórni Papierów Wartościowych (PWPW). Platforma ta wykorzystuje oprogramowanie mySAP SRM 3.0 firmy SAP oraz nowoczesny sprzęt i wyposażenie, niezbędne do sprawnej i bezpiecznej obsługi aukcji i zakupów na platformie przetargowej (rys. 1).



**Rys. 1. Platforma przetargowa – infrastruktura portalu**

Źródło: K. Zalewski, *Perspektywy informatyzacji logistyki Wojska Polskiego – Aukcja elektroniczna, czyli jak zapobiec korupcji*, SG WP, Logis. Wewn. 4/2006, s. 75.

W zależności od pełnionych funkcji w procesie zarządzania powierzonymi zadaniami każda uprawniona osoba może korzystać z dostępu do baz i usług platformy za pomocą systemu autentykacji. Dostęp ten dzięki Internetowi jest bezpieczny praktycznie z dowolnego miejsca na globie ziemskim. System SRM 3.0 w pełni łączy i integruje się z innymi systemami, np. klasy ERP, CRM.

Klienci sektora publicznego mogą za pośrednictwem PPP przeprowadzić zamówienie publiczne za pomocą aukcji lub licytacji elektronicznej. Polska Platforma Przetargowa pozwala na zastosowanie jej funkcjonalności w każdym dziale zakupów. Ponadto umożliwia łączenie nabywców w grupy zakupowe o zwiększonym potencjale negocjacyjnym co

ułatwia zmniejszenie kosztów zakupów. Aukcja elektroniczna może być przeprowadzona w dwóch trybach:

- **zleconym** – PWPW S.A. konfiguruje aukcję elektroniczną w systemie PPP. Warunkiem przeprowadzenia przez PWPW S.A. aukcji elektronicznej jest złożenie przez zamawiającego prawidłowo wypełnionego zlecenia aukcji elektronicznej wraz z wymaganymi dokumentami. Zamawiający jest zobowiązany do dostarczenia, nie później niż na pięć dni przed planowanym terminem aukcji elektronicznej, następujących informacji:

- ✓ nazwa (firma) i adres zamawiającego,
- ✓ przedmiot aukcji elektronicznej,
- ✓ wartość wywoławcza (wartość ustalona przez zamawiającego, od której rozpoczyna się aukcja elektroniczna) i wysokość kroku postępowania (liczba wskazująca minimalną różnicę między kolejnymi ofertami),
- ✓ czas trwania aukcji elektronicznej,
- ✓ termin otwarcia oraz zamknięcia aukcji elektronicznej,
- ✓ lista wykonawców zakwalifikowanych do udziału w aukcji elektronicznej;

- **samoobsługowym** – zamawiający sam konfiguruje aukcję elektroniczną, określając następujące parametry w systemie PPP: wartość wywoławcza, wysokość kroku postępowania, termin otwarcia oraz zamknięcia aukcji elektronicznej.

Warunkiem dopuszczenia wykonawcy do udziału w aukcji elektronicznej jest dostarczenie przez zamawiającego do PWPW S.A. poprawnie wypełnionego formularza wykonawcy wraz z wymaganymi dokumentami, nie później niż dwa dni robocze przed terminem otwarcia aukcji elektronicznej. Zamawiający nie później niż jeden dzień roboczy przed otwarciem aukcji elektronicznej prześle do PWPW S.A. e-mail z kwalifikowanymi certyfikatami wykonawców. W celu umożliwienia bezpiecznego korzystania z systemu PPP PWPW S.A. przydziela zamawiającemu i każdemu z zakwalifikowanych wykonawców ID użytkownika oraz hasło. System PPP przy pierwszym logowaniu wymusza zmianę hasła – zamawiający/wykonawca samodzielnie ustala nowe hasło. Przebieg aukcji elektronicznej przedstawia się następująco:

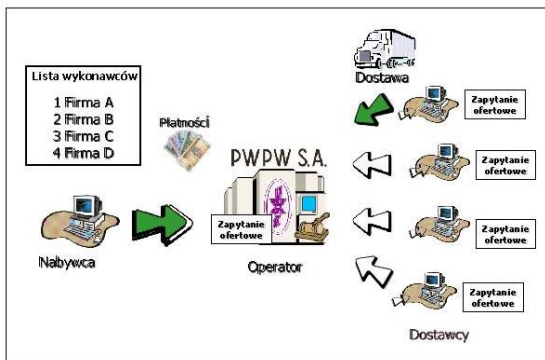
- termin otwarcia i zamknięcia oraz pozostałe warunki aukcji elektronicznej określa zamawiający,
- każdy z wykonawców otrzymuje formularz uczestnictwa w aukcji elektronicznej, w którym podane są warunki aukcji elektronicznej,
- wykonawcy składają oferty zgodnie z instrukcją,
- decydującym momentem dla uznania, że oferta została złożona w czasie trwania aukcji elektronicznej jest moment odbioru oferty na serwerze PWPW S.A. i jej rejestracji przez system PPP,

- oferty składane przez wykonawców podlegają automatycznej ocenie oraz klasyfikacji na podstawie kryteriów określonych przez zamawiającego. Każda kolejna oferta różni się od poprzedniej co najmniej o krok postąpienia,

- aukcję elektroniczną wygrywa wykonawca, który złoży najkorzystniejszą ofertę do czasu zamknięcia aukcji elektronicznej,

- PWPW S.A. przesyła zamawiającemu bezpośrednio po zakończeniu aukcji elektronicznej, pocztą elektroniczną lub faksem, a następnie w formie pisemnej protokół z przebiegu i wyników aukcji elektronicznej<sup>1</sup>.

**Aukcja elektroniczna** odbywa się w specjalnie do tego celu skonfigurowanym środowisku – na platformie elektronicznej – wykorzystując mechanizm odwróconej licytacji. Dostawcy logują się do systemu, aby wziąć udział w aukcji i w odpowiedzi na cenę wywoławczą składają oferty z coraz niższą ceną, aż do określonego przez nich proggu opłacalności. Zwycięzcą zostaje dostawca, który zaproponuje najkorzystniejszą ofertę do momentu zamknięcia aukcji. Aplikacja aukcyjna nie ogranicza liczby dostawców, którzy mogą brać udział w licytacji. Zarówno nabywca, jak i dostawcy mają możliwość obserwowania przebiegu aukcji i składania ofert w czasie rzeczywistym, co w znacznym stopniu wpływa na ich konkurencyjność.



**Rys. 2. Elementy aukcji elektronicznej**

Źródło: K. Zalewski, *Perspektywy informatyzacji...*, wyd. cyt., s. 76.

<sup>1</sup> <http://www.ppp.pwpw.pl/regulaminy.html> (3.02.2013).

Zgodnie z ustawą *Prawo zamówień publicznych* zainteresowani dostawcy są informowani o aukcji elektronicznej za pomocą ogłoszenia o zamówieniu na stronie internetowej nabywcy oraz operatora. Na życzenie klienta operator może poinformować o aukcji wskazanych przez niego dostawców oraz (lub) współpracujących z Polską Platformą Przetargową. System aukcyjny Polskiej Platformy Przetargowej umożliwia **stosowanie bezpiecznego podpisu elektronicznego**, weryfikowanego kwalifikowanym certyfikatem do sygnowania podczas aukcji każdej oferty wprowadzanej przez dostawcę do systemu. System oferowany przez PPP (rys. 2) umożliwia przeprowadzenie aukcji wieloetapowych, a także wielu aukcji równoległe. Przy wyborze dostawcy wyrobu składającego się z wielu elementów można przeprowadzić wiele aukcji jednocześnie, a na koniec, po wnikliwej analizie, wybrać kilku lub jednego dostawcę.

Zastosowanie aukcji elektronicznych jako metody wyboru dostawcy daje korzyści ekonomiczne i organizacyjne. Oprócz przynoszenia korzyści w postaci oszczędności cenowych aukcje elektroniczne pozwalają skrócić czasochłonny proces negocjacji i spotkań z dostawcami. Dają możliwość udziału w aukcji w czasie rzeczywistym nieograniczonej liczbie dostawców oraz gwarantują jawność składanych ofert, to zaś zwiększa ich konkurencyjność i pozwala nabywcy uzyskać niższą cenę.

W przypadku zamawiającego podlegającego przepisom ustawy zamawiający jest zobowiązany do dostarczenia PWPW S.A. nie później niż na 23 dni przed planowanym terminem licytacji elektronicznej ogłoszenia, które następnie zostanie umieszczone przez PWPW S.A. pod adresem strony internetowej. Natomiast w przypadku zamawiającego niepodlegającego przepisom ustawy o zamówieniach publicznych zamawiający jest zobowiązany do dostarczenia PWPW S.A. nie później niż na siedem dni przed planowanym terminem licytacji elektronicznej ogłoszenia zawierającego, co najmniej następujące informacje:

- nazwa (firma) i adres zamawiającego,
  - przedmiot licytacji elektronicznej,
  - cena wywoławcza, wysokość kroku postąpienia,
  - liczba etapów licytacji elektronicznej i czas ich trwania,
  - termin otwarcia oraz zakończenia licytacji elektronicznej,
  - warunki kwalifikacji wykonawców do licytacji elektronicznej
- wraz z wykazem dokumentów i oświadczeń, jakie mają dostarczyć wykonawcy,
- termin związania najniższą ofertą,
  - termin dostawy produktu,
  - istotne dla stron postanowienia, które zostaną wprowadzone do treści zawieranej umowy w sprawie sprzedaży produktu.

W związku z przeprowadzaną licytacją elektroniczną zamawiający ma obowiązek dostarczenia PWPW S.A. listy wykonawców zakwalifikowanych do udziału w licytacji elektronicznej nie później niż cztery dni robocze przed terminem jej otwarcia. Warunkiem dopuszczenia wykonawcy do udziału w licytacji elektronicznej jest dostarczenie przez zamawiającego do PWPW S.A. poprawnie wypełnionego formularza wykonawcy wraz z wymaganymi dokumentami, nie później niż na dwa dni robocze przed terminem otwarcia licytacji elektronicznej. Przedmiotem licytacji elektronicznej mogą być jedynie produkty, które nie podlegają wyłączeniu z obrotu na podstawie przepisów powszechnie obowiązujących. Przebieg licytacji elektronicznej jest następujący:

- licytacją elektroniczną może być jedno- lub wieloetapowa,
- liczbę etapów, czas ich trwania, termin otwarcia, termin zakończenia oraz pozostałe warunki licytacji elektronicznej określa zamawiający,
- każdy z wykonawców zakwalifikowanych przez zamawiającego do udziału w licytacji elektronicznej otrzymuje od PWPW S.A. formularz uczestnictwa w licytacji elektronicznej, w którym podane są warunki licytacji elektronicznej,
  - wykonawcy składają oferty zgodnie z instrukcją,
  - decydującym momentem dla uznania, że oferta została złożona w czasie trwania licytacji elektronicznej, jest moment odbioru oferty na serwerze PWPW S.A. i jej rejestracji przez system PPP,
  - oferty składane przez wykonawców podlegają automatycznej klasyfikacji na podstawie oceny. Każda kolejna oferta różni się od poprzedniej co najmniej o krok postąpienia,
    - licytacją elektroniczną wygrywa wykonawca, który złożył ofertę z najniższą ceną do czasu zakończenia licytacji elektronicznej,
    - zamawiający potwierdza wybór oferty z najniższą ceną poprzez jej akceptację w systemie PPP oraz odrzucenie pozostałych ofert,
    - PWPW S.A. przesyła zamawiającemu, bezpośrednio po zakończeniu licytacji elektronicznej, pocztą elektroniczną lub faksem, a następnie w formie pisemnej protokół z przebiegu i wyników licytacji elektronicznej.

### **Korzyści i ograniczenia w handlu elektronicznym**

Dzięki prowadzeniu handlu elektronicznego można odnieść liczne korzyści, trudne czy wręcz niemożliwe do uzyskania przy stosowaniu tradycyjnych metod sprzedaży. Do zasadniczych korzyści wynikających z handlu elektronicznego należy zaliczyć:

- zmniejszenie kosztów transakcji handlowych, skrócenie czasu realizacji zamówienia, możliwość większego wyboru (wielu dostawców i większy asortyment produktów),
- automatyzacja składania i realizacji zamówień, stałe monitorowanie procesów zakupowych, uproszczenie procesów logistycznych oraz płatności,
- ograniczenie pracochłonności w procesach zakupowych, obniżenie cen w wyniku aukcji,
- zracjonalizowanie kosztów związanych z funkcjonowaniem i wyposażaniem biur, zmniejszenie liczby personelu, skrócenie kanałów dystrybucji (uproszczenie obiegu dokumentacji),
- udogodnienia w kontaktach z klientami, łatwiejsze pozyskiwanie informacji o preferencjach klientów, pozwalające na zacieśnienie kontaktów z nimi i lepszą ich obsługę,
- zmniejszenie poziomu zapasów magazynowych – wyeliminowanie magazynów lub częściowe zmniejszenie ich liczby,
- przejrzystość transakcji oraz wyeliminowanie możliwości wystąpienia zjawisk korupcyjnych,
- oszczędność czasu i podróży (fizycznej) przy pozyskiwaniu informacji i dokonywaniu porównań dóbr i usług.

Z kolei do zasadniczych ograniczeń i niedogodności w handlu elektronicznym należy zaliczyć to, że:

- ustawodawstwo nie nadąża z rozwiązywaniem problemów prawnych w związku z dynamicznym rozwojem handlu elektronicznego oraz jego zmiennością;
- nie ma możliwości wypróbowania czy oględzin kupowanego towaru, z wyjątkiem:
  - wirtualnego próbowania, np. jazda samochodem (w tym w grach komputerowych),
  - sprzedaży towarów ze zdjęciami bądź z kamerą online,
  - katalogów elektronicznych;
- brakuje standardów i protokołów komunikacji (sieć telekomunikacyjna w skali kraju w trakcie rozwoju, trudności w zintegrowaniu oprogramowania systemów elektronicznego handlu z wieloma istniejącymi aplikacjami oraz bazami danych).

Rozwój elektronicznego handlu za pomocą strony internetowej także przynosi wiele korzyści: z klientem zostaje nawiązany kontakt trwający przez 24 godziny i 7 dni w tygodniu, klient ma w tym czasie dostęp do najnowszych informacji o przedsiębiorstwie, opisów jego produktów oraz możliwość wyboru odpowiadającej mu formy komunikacji, od osobistej

wizyty przez kontakt telefoniczny do napisania listu elektronicznego lub wypełnienia formularza na stronie. Dostawca powinien tak skonstruować i uaktualniać swoją stronę, by móc zrealizować te funkcje, zarówno od strony technologicznej, jak i odpowiednich procedur wewnątrz firmy. Strona internetowa ma tę przewagę nad katalogiem produktów czy ulotką reklamową, że koszt jej przygotowania jest mniejszy od wydawnictw papierowych, a samo przygotowanie trwa dużo krócej; niższy może być koszt dotarcia do potencjalnego klienta, łatwiej i szybciej można wprowadzać poprawki i uzupełnienia. Dzięki technologiom, takim jak Adobe Acrobat materiały reklamowe mogą być prezentowane na stronie internetowej z zachowaniem ich treści i układu graficznego. Drugim szybko rozwijającym się obszarem aktywności handlu elektronicznego są centra telefonicznej obsługi klienta, pełniące oprócz obsługi informacyjnej i serwisowej także funkcje handlowe.

### **Handel elektroniczny w organizacjach, instytucjach i firmach**

Organizacje, instytucje i firmy zakupy elektroniczne realizują na mocy umowy podpisanej z Polską Wytwórnią Papierów Wartościowych (PWPW) w Warszawie, w której funkcjonuje Polska Platforma Przetargowa. PWPW udostępnia technologie i oprogramowanie niezbędne do dokonywania przetargów i zakupów w drodze elektronicznej. Rozwiązanie takie umożliwi korzystanie z gotowego systemu, co przynosi znaczne oszczędności finansowe i zapobiega zjawiskom korupcyjnym. Ponadto każda aukcja elektroniczna jest na bieżąco obserwowana przez nabywcę i dostawców. Zwycięzcą zostaje dostawca, który zaoferuje najniższą cenę, bądź którego kompleksowa oferta najbardziej satysfakcjonuje nabywcę.

W organizacjach, instytucjach i firmach aukcję elektroniczną stosuje się jako finalny element postępowania zgodnie z prawem zamówień publicznych po spełnieniu wymagań, które pozwolą na jej wykorzystanie, w tym:

- umieszczenie informacji związanej z przeprowadzeniem aukcji elektronicznej w ogłoszeniu o zamówieniu publicznym wraz z odpowiednimi informacjami (m.in. wymaganiami technicznymi),
- umieszczenie kryteriów oceny ofert w toku aukcji elektronicznej w specyfikacji istotnych warunków zamówienia (dopuszczone są także kryteria inne niż cena, np. termin dostawy, jednak każde kryterium musi umożliwiać automatyczną ocenę ofert, a w przypadku zastosowania kilku kryteriów konieczne jest podanie wagi każdego z nich),
- niezależnie od trybu, aby przeprowadzić aukcję elektroniczną, zamawiający musi otrzymać co najmniej trzy ważne oferty.

**Aukcja elektroniczna** trwa przeciętnie 30–90 minut i ma tylko jeden etap. Zaproszenie do aukcji otrzymują (co istotne) drogą elektroniczną wszyscy uczestnicy postępowania, których oferty nie zostały odrzucone. W zaproszeniu określany jest termin otwarcia aukcji – nie wcześniej niż dwa dni robocze od wysłania zaproszenia. Ofertą wejściową każdego z uczestników aukcji jest oferta złożona w przetargu. Oferty są automatycznie oceniane, klasyfikowane i przeliczane na punkty. Uczestnicy mają stały dostęp do informacji o punktacji i pozycji swoich ofert oraz o punktacji oferty, która w danym momencie aukcji jest najkorzystniejsza. Nie mają natomiast dostępu do informacji pozwalających na identyfikację pozostałych oferentów. W czasie trwania aukcji jej uczestnicy pozostają w trybie bezpośredniego połączenia z systemem aukcyjnym i używając podpisu elektronicznego, mogą dowolnie korygować warunki swojej oferty – aż do ogłoszenia zwycięzcy. Jak już podkreślano, zwycięzca zostaje firma (dostawca), która w przewidzianym czasie trwania aukcji złożyła najkorzystniejszą ofertę.

Zgodnie z dyrektywą Unii Europejskiej i2010, dotycząca e-przetargów i e-zakupów od 2010 r. jest wymagane organizowanie aukcji, przetargów i zakupów w drodze elektronicznej. Zastosowanie tego rozwiązania prowadzi do zmniejszenia kosztów zakupu i ograniczenia pracochłonności w procesach zakupowych. Ponadto daje możliwość zastosowania efektywnościowych rozwiązań, w tym monitorowania procesów zakupowych oraz zapewnia pełną nowoczesną analitykę finansową. Gwarantuje przejrzystość i bezpieczeństwo transakcji oraz sprzyja wyeliminowaniu możliwości wystąpienia zjawisk korupcyjnych, a także przynosi oszczędności w wysokości około 10–20%. W aukcji elektronicznej za pomocą szyfrowania zostaje zapewnione pełne bezpieczeństwo transakcji, a wiarygodność potwierdzona podpisem elektronicznym. Im szybciej to rozwiązanie zostanie upowszechnione, tym większe będą korzyści ekonomiczne i organizacyjne.

#### **Bibliografia:**

##### **Dokumenty i akty prawne:**

Ustawa z 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną, Dz. U. 2002, nr 144, poz. 1204, z późn. zm.

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz. U. 2009 nr 157, poz. 1240, art. 9.

Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, art. 3 pkt 1. Ustawa z 8 grudnia 2006 r. o zmianie ustawy o finansach publicznych oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2006 r., nr 249, poz. 1832.

Wyciąg z dyrektywy i2010 dotyczący e-przetargów i e-zakupów, COM(2006) 173, Bruksela 2006.



**Literatura:**

Afuah A., Tucci Ch., *Biznes internetowy – strategie i modele*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.

Banacewicz-Miazga A., *E-business w Internecie i multimediami*, Wyd. Mikom, Warszawa 2003.

Chmielarz W., *Handel elektroniczny nie tylko w gospodarce wirtualnej*, Wydawnictwa Naukowe WZ UW, Warszawa 2001.

Chmielarz W., *Systemy biznesu elektronicznego*, Wyd. Difin, Warszawa 2007.

Grudzewski W.M., Dziuba D., *Ewolucja rynków w przestrzeni elektronicznej*, WNE UW, Warszawa 2001.

Kuck J., *Przejrzysta walka z korupcją*, «Przegląd Żandarmerii» nr 4(007)/2009.

Niedźwiedziński M., *Globalny handel elektroniczny*, WN PWN, Warszawa 2004.

Olszak C.M., *Systemy e-commerce: technologie informatyczne w biznesie*, Wydawnictwo AE, Katowice 2004.

Źródło: K. Zalewski, *Perspektywy informatyzacji logistyki Wojska Polskiego – Aukcja elektroniczna, czyli jak zapobiec korupcji*, SG WP, Logis. Wewn. 4/2006, s. 75.

**Strony internetowe:**

[http://pl.wikipedia.org/wiki/handel\\_elektroniczny](http://pl.wikipedia.org/wiki/handel_elektroniczny).

<http://www.handlowe.szkolenia24h.pl/poradnik/handel-historia-i-wspolczesnosc/1100/>

<http://pl.wikipedia.org/wiki/Handel>

[http://pl.wikipedia.org/wiki/Aukcja\\_elektroniczna](http://pl.wikipedia.org/wiki/Aukcja_elektroniczna).

[http://portalwiedzy.onet.pl/134004,gielda\\_elektroniczna,haslo.html](http://portalwiedzy.onet.pl/134004,gielda_elektroniczna,haslo.html).

[http://portalwiedzy.onet.pl/134697,rynek\\_elektroniczny,haslo.html](http://portalwiedzy.onet.pl/134697,rynek_elektroniczny,haslo.html).

<http://en.wikipedia.org/wiki/Internet>.

<http://pl.wikipedia.org/wiki/Intranet>.

<http://hu.wikipedia.org/wiki/Extranet>.

**Куцк Є., Казмірчак Д. Електронна торгівля – як ефективно боротися з корупцією**

Торгівля – це одна з найдавніших професій, що розвивається упродовж тисячоліть. Історія її походження тісно пов'язана з розвитком стародавніх цивілізацій. Представлено виникнення і характеристику електронної комерції, водночас зазначено, що нині вона має великий успіх, витіснивши інші, традиційні форми здійснення торговельних операцій. Здійснено детальний поділ і опис окремих елементів електронної комерції (фондової біржі, електронного аукціону та торгів, а також динамічного методу оплати).

Представлено можливість (зокрема юридичну) здійснення електронних покупок організаціями, установами та компаніями, які можуть, наприклад, реалізовувати покупки за допомогою польської тендерної платформи (PPP), локалізованої на Польській фабриці цінних паперів (PWPW).

У підсумку описано переваги, які можуть бути досягнуті у використанні електронної комерції для закупівель товарів і послуг, і зазначено, що це вирішення може бути ефективним інструментом у боротьбі з корупцією.

**Kutsk Y., Kazmirchak D. Electronic commerce – how to fight corruption effectively**

Commerce, one of the oldest occupations in the world has been developing for thousands years. Its beginning dates back to the ancient civilizations. The paper discusses the origin and typology of electronic commerce and emphasises the fact that it is becoming the main trading form pushing traditional trading forms into the background. The paper also includes the detailed division and description of single elements of electronic commerce (procurement platforms, e-tendering, e-bidding, and dynamic purchasing).

The procedures and legal regulations for electronic purchasing are explained focusing on organizations, institutions and companies which can purchase on the Polish Procurement Platform (PPP) located in the Polish Security Printing Works (PWPW). The conclusion pinpoints the benefits of electronic commerce as the form of purchasing goods and services and effective tool to fight corruption.

*Стаття надійшла 31 серпня 2015 р.*

**Єжи Ніколаєв**

## **ЗАХИСТ ПРАВ ЛЮДИНИ В УКРАЇНІ: ОКРЕМІ ПИТАННЯ**

*Проаналізовано українське законодавство щодо забезпечення належності захисту прав і свобод людини і громадянина та зроблено висновок про відповідність такого захисту на рівні, що відповідає стандартам інших країн (так званих демократичних) і вимогам Європейського Союзу.*

*Указано, що Конституція України забезпечує захист прав людини, а додатковим елементом захисту виступає Конституційний Суд, функціонування інституту омбудсмена та подання скарги до Європейського суду з прав людини.*

*Особливу увагу зосереджено на аналізі статистичних даних про тип і характер скарг, що подаються до Європейського суду з прав людини, звітів неурядових організацій, які здійснюють моніторинг прав людини в Україні, Рішень Європейського суду з прав людини та Конституційного Суду України, а також висновків у звітах незалежних організацій. Стверджено, що труднощі виникають найчастіше на стадії виконання прав і свобод людини і громадянина, про що свідчать в основному рішення Європейського суду з прав людини щодо українських в'язнів.*