

Szczegółowe warunki organizacji przetargu.

1. Czynności związane z przeprowadzeniem przetargu wykonuje komisja przetargowa.
2. W przypadku wystąpienia wątpliwości komisja przetargowa podejmuje rozstrzygnięcia w drodze głosowania, przy czym przy równej liczbie głosów decyduje głos przewodniczącego komisji.
3. Przetarg otwiera przewodniczący komisji przetargowej, przedstawia członków komisji, a następnie przypomina uczestnikom informacje zawarte w rozdziale I ogłoszenia o przetargu.

Procedura przetargowa

Pierwszy etap – kwalifikacja przedsiębiorców

4. Komisja przetargowa sprawdza dokumenty potwierdzające tożsamość osób uczestniczących w przetargu; przedsiębiorcy uczestniczący w przetargu podpisują listę obecności.
5. Komisja przetargowa dokonuje weryfikacji dokumentów wymaganych do udziału w przetargu i kwalifikuje przedsiębiorców do uczestnictwa w licytacji. Wyniki kwalifikacji przedsiębiorców zostają odnotowane w protokole.
6. Przewodniczący komisji przetargowej podaje do wiadomości imiona i nazwiska przedsiębiorców/nazwy firm, dopuszczonych do udziału w licytacji, a następnie zapoznaje uczestników dopuszczonych do udziału w licytacji z jej procedurą, informacjami, o których mowa w rozdz. III ogłoszenia o przetargu oraz skutkami uchylecia się od zawarcia umowy.
7. Licytacja może się odbyć, chociażby zakwalifikowano do udziału w licytacji tylko jednego przedsiębiorcę spełniającego warunki określone w ogłoszeniu.

Drugi etap – licytacja

8. **Jeden przedsiębiorca może wylicytować najwyżej jedno uprawnienie.**
9. Licytację prowadzi przewodniczący komisji przetargowej.
10. Przewodniczący komisji przetargowej informuje przedsiębiorców, że po trzecim wywołaniu najwyższej zaoferowanej ceny dalsze postąpienia nie zostaną przyjęte.
11. Licytacja rozpoczyna się od podania ceny wywoławczej.
12. Postąpienia nie mogą wynosić mniej niż **50,00 zł** (słownie złotych: pięćdziesiąt⁰⁰/100).
13. Licytować (zgłaszać postąpienia) mogą przedsiębiorcy osobiście lub ich pełnomocnicy.
14. Przedsiębiorcy lub ich pełnomocnicy zgłaszają ustnie kolejne postąpienia ceny dopóki, mimo trzykrotnego wywołania, nie ma dalszych postąpień.
15. Zaoferowana cena przestaje wiązać, gdy inny uczestnik biorący udział w licytacji zaoferuje cenę wyższą.
16. Licytacja jest ważna bez względu na liczbę uczestników, jeżeli przynajmniej jeden przedsiębiorca lub pełnomocnik zaoferował co najmniej jedno postąpienie, powyżej ceny wywoławczej.
17. Po ustaniu zgłaszania postąpień, przewodniczący komisji przetargowej wywołuje trzykrotnie ostatnią, najwyższą cenę i zamyka licytację, a następnie ogłasza imię i nazwisko przedsiębiorcy/nazwę firmy, która wygrała licytację. Historia postąpień oraz wynik licytacji zostają odnotowane w protokole.
18. Po przeprowadzeniu licytacji przewodniczący komisji przetargowej zamyka przetarg.
19. Protokół z przeprowadzonego przetargu, podpisany przez wszystkich członków komisji przetargowej, stanowi podstawę zawarcia umów ze zwycięzcami licytacji.