

WYROK

Warszawa, dnia 24 lipca 2024 r.

Krajowa Izba Odwoławcza - w składzie:

Przewodniczący: Emil Kuriata

Protokolantka: Klaudia Kwadrans

po rozpoznaniu na rozprawie odwołania wniesionego do Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej w dniu 2 lipca 2024 r. przez wykonawcę Konsorcjum Biuro Klub sp. z o.o., Aleja Fryderyka Chopina 55; 05-092 Łomianki Dolne, w postępowaniu prowadzonym przez zamawiającego Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa Lubelski Oddział Regionalny, Elizówka,

ul. Szafranowa 6; 21-003 Ciecierzyn,

przy udziale uczestnika po stronie zamawiającego - Biuro Plus L.i. sp. j., ul. Handlowa 4b; 37-450 Stalowa Wola,

orzeka:

1. Oddala odwołanie.
2. Kosztami postępowania obciąża wykonawcę Konsorcjum Biuro Klub sp. z o.o., Aleja Fryderyka Chopina 55; 05-092 Łomianki Dolne i zalicza w poczet kosztów postępowania odwoławczego kwotę 7 500 zł 00 gr (słownie: siedem tysięcy pięćset złotych zero groszy) uiszczoną przez wykonawcę Konsorcjum Biuro Klub sp. z o.o., Aleja Fryderyka Chopina 55; 05-092 Łomianki Dolne, tytułem wpisu od odwołania.

Na orzeczenie - w terminie 14 dni od dnia jego doręczenia - przysługuje skarga za pośrednictwem Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Zamówień Publicznych.

Przewodniczący:.....

sygn. akt: **KIO 2332/24**

Uzasadnienie

Zamawiający – Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa Lubelski Oddział Regionalny – prowadzi postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego, pn. *„Dostawa artykułów biurowych na potrzeby Lubelskiego Oddziału Regionalnego Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa”*.

2 lipca 2024 roku, wykonawca Konsorcjum Biuro Klub sp. z o.o., Aleja Fryderyka Chopina 55; 05-092 Łomianki Dolne (dalej „*Odwołujący*”) wniósł odwołanie do Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej (w zakresie części 1 i 2 zamówienia) wobec następujących czynności

i zaniechań zamawiającego polegających na:

W zakresie Części nr 1 - Dostawa artykułów biurowych:

- wyborze jako najkorzystniejszej oferty wykonawcy Biuro Plus L.i. sp.j. z siedzibą w Stalowej Woli (dalej jako „*Biuro Plus*”),

- zaniechaniu odrzuceniu oferty wykonawcy Biuro Plus z postępowania, pomimo że oferta wykonawcy zawiera rażąco niską cenę a wykonawca będąc wezwany do udzielenia wyjaśnień rażąco niskiej ceny w złożonych wyjaśnieniach nie udowodnił, że zaoferowana przez niego cena nie jest rażąco niska.

W zakresie Części nr 2 - Dostawa papieru kserograficznego:

- wyborze jako oferty najkorzystniejszej oferty wykonawcy Agencja Handlowo-Usługowa Widok sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie (dalej jako „*Widok*”),

- zaniechaniu odrzucenia ofert wykonawców: Agencja Handlowo-Usługowa Widok

sp. z o.o., Lyreco Polska S.A. z siedzibą w Sokołowie, Biuro Plus L.i. sp.j. z siedzibą w Stalowej Woli, z postępowania pomimo, że ich treści pozostają niezgodne

z treścią SWZ (naruszenie art. 226 ust 1 pkt 5 Pzp) a także art. 226 ust 1 pkt 2 lit c) Pzp (złożone wraz z ofertą wymagane przedmiotowe środki dowodowe potwierdzają niezgodność zaoferowanego asortymentu z OPZ – co wyklucza tryb art. 107 ust 2 Pzp),

co przy uwzględnieniu danych zawartych w ofercie odwołującego i postanowień SWZ ma bezpośredni wpływ na wybór oferty najkorzystniejszej w postępowaniu w zakresie obydwu części postępowania,

co skutkuje naruszeniem art. 239 ust 1 Pzp w zw. z art. 16 pkt 1 Pzp oraz 17 ust 2 Pzp poprzez wadliwy wybór oferty najkorzystniejszej w postępowaniu i ma bezpośredni wpływ na jego wynik w odniesieniu do obu części postępowania.

Odwołujący wniósł o merytoryczne rozpatrzenie oraz uwzględnienie odwołania, dopuszczenie i przeprowadzenie dowodu z dokumentacji postępowania - na okoliczności wskazane odwołaniem, a także o:

1. unieważnienie czynności wyboru oferty najkorzystniejszej w obydwu częściach jako obarczonej wadą mającą wpływ na wynik postępowania,

2. odrzucenie ofert wskazanych powyżej wykonawców,

co ma bezpośredni wpływ na wynik postępowania w każdej z części postępowania.

Odwolujący wskazał, że jest uprawniony do wniesienia odwołania zgodnie z art. 505 ust.1 ustawy Pzp. Zgodnie z rankingiem ofert złożonych w postępowaniu oferta odwołującego znajduje się w zakresie Części nr 1 na drugiej pozycji rankingowej po ofercie wybranej,

w zakresie Części nr 2 na czwartej pozycji rankingowej (przy czym odwołujący wnosi

o odrzucenie wszystkich poprzedzających go w rankingu ofert z tożsamej podstawy prawnej

i faktycznej), a jednocześnie cena jaką zaoferował w postępowaniu za wykonanie zamówienia odwołujący mieści się w kwocie jaką zamawiający przewidział na sfinansowanie zamówienia.

W konsekwencji nie budzi wątpliwości, że interes prawny odwołującego w uzyskaniu zamówienia w tym postępowaniu doznał uszczerbku, a tym samym odwołujący może ponieść szkodę w postaci utraconych zysków z realizacji umów zawartych z zamawiającym. Odwołujący uzasadniając zarzuty odwołanie wskazał, co następuje.

Zamawiający w dniu 14.06.br. dokonał w stosunku do wykonawcy Biuro Plus wezwania do wyjaśnienia rażąco niskiej ceny. Wezwanie było konkretne, jednoznaczne i wymagało od wezwanego do wyjaśnień ceny wykonawcy obalenia domniemania rażąco niskiej ceny oferty. Jeśli wykonawca faktycznie uznawał, że wezwanie do wyjaśnień ceny stanowi naruszenie Pzp winien z zawitym terminie kwestionować powyższe odwołaniem do Izby. Uznać należy, że wobec zaniechania skorzystania ze środków ochrony prawnej obowiązkiem wykonawcy było obalenie domniemania rażąco niskiej ceny oferty. Zamawiający jednoznacznie wymagał od wykonawcy, aby wykonawca przedstawił w odpowiedzi na wezwanie stosowne dowody, jak również weryfikacja wyjaśnień miał być dokonana m.in. pod kątem wiarygodności

w zakresie możliwości wykonania z należytą starannością całego przedmiotu zamówienia zgodnie z warunkami określonymi w SWZ. Należy podkreślić, że wezwanie odnosiło się

w sposób bezpośredni do skonkretyzowanych okoliczności, o których mowa w art. 224 ust 3 pkt 1-8 Pzp. Zgodnie z treścią wezwania, zamawiający przypominał wykonawcy, że zgodnie

z art. 224 ust. 5 ustawy Prawo zamówień publicznych obowiązek wykazania, że oferta nie zawiera rażąco niskiej ceny, spoczywa na wykonawcy. Natomiast zgodnie z art. 224 ust. 6 ustawy Pzp Zamawiający jest zobowiązany odrzucić ofertę wykonawcy, który nie udzielił wyjaśnień w wyznaczonym terminie lub jeżeli złożone wyjaśnienia wraz z dowodami nie uzasadniają podanej w ofercie ceny. Treść wezwania jest zgodna z Pzp, konkretna

i wskazująca na obowiązki dowodowe wykonawcy. Ponadto jak wynika z udostępnionej korespondencji wykonawcy Biuro Plus nie wnosil o wydłużenie terminu dla złożenia wyjaśnień – zatem nie ma zatem żadnej wątpliwości, że termin jaki został wyznaczony od udzielenia wyjaśnień cen i przedłożenia koniecznych dowodów był w zupełności wystarczający do ich przygotowania.

Wyjaśnienia ceny Biuro Plus mają charakter całkowicie gołosłowny i pozbawiony właściwych i koniecznych środków dowodowych dotyczących poszczególnych pozycji asortymentowych a jedynie w taki sposób możliwe byłoby wykazanie, że wycena jest realna, rynkowa i gwarantująca wykonanie zamówienia. Wykonawca Biuro Plus złożył wyjaśnienia ceny jednocześnie nie składając wraz z wyjaśnieniami żadnych dowodów adekwatnych do wyjaśnień wyceny przedmiotu oferty, których wymagał w wezwaniu zamawiający.

W orzecznictwie Krajowej Izby Odwoławczej, jak i w orzecznictwie sądów powszechnych, ugruntowany jest pogląd, iż sytuacja prawna wykonawcy, który złożył wyjaśnienia ogólne, nie poparte dowodami, nie pozwalające na ustalenie czy cena została skalkulowana prawidłowo, jest w zasadzie analogiczna do sytuacji wykonawcy, który zaniechał złożenia jakichkolwiek wyjaśnień (por. m.in. wyrok KIO z dnia 19 maja 2016 r., sygn. akt KIO 722/16, wyrok KIO z dnia 20 maja 2010 r., sygn. akt KIO 730/10, wyrok Sądu Okręgowego w Częstochowie z dnia 12 sierpnia 2005 r. sygn. VI Ca 464/05, wyrok Sądu Okręgowego w Poznaniu z dnia 4 czerwca 2008 r., sygn. X Ga 127/08). Ponadto konieczność uznania, iż cena ofertowa jest ceną rażąco niską ma miejsce także w przypadku braku przedstawienia przez wykonawcę takich wyjaśnień, które wykażą, że oferowana przezeń cena rażąco niska nie jest (por. m.in. wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 30 lipca 2014 r., sygn. akt XXIII Ga 1293/14).

Wobec niezłożenia kompletnych dowodów dla wykazania realności wyceny - zdaniem odwołującego - zamawiający nie mógł dokonać oceny zaoferowanej ceny i zawartych w niej kosztów w sposób wszechstronny, z należytą starannością, zgodnie z treścią przepisu art. 224 ust.6 ustawy Pzp, co skutkuje również koniecznością przyjęcia, że wykonawca nie udowodnił, że zaoferowana cena nie jest rażąco niska. Wskazać należy, że w okolicznościach sprawy brak jest możliwości ponowienia wezwania do wyjaśnień ceny wobec szczegółowości i precyzji wezwania – tak stanowisko Krajowej Izby Odwoławczej zaprezentowane w sprawie o sygn. akt KIO 1036/19 – wyrok z 25 czerwca 2019 r., w którym wyrażono pogląd, że skierowanie powtórnego wezwania do złożenia wyjaśnień możliwe jest tylko w szczególnie uzasadnionych przypadkach i może dotyczyć wykonawcy, który rzetelnie złożył pierwsze wyjaśnienia, np. gdy w świetle złożonych wcześniej wyjaśnień pojawiły się u zamawiającego nowe wątpliwości (podobnie wyrok z dnia 27 września 2018 r., sygn. akt: KIO 1835/18, wyrok z dnia 14 maja 2019 r., sygn. akt: KIO 776/19, wyrok z dnia 21 sierpnia

2020 r., sygn. akt: KIO 1317/20, wyrok z dnia 10 sierpnia 2020 r., sygn. akt: KIO 1566/20, KIO 1633/20, wyrok z dnia 23 lutego 2021 r., sygn. akt: KIO 291/21, wyrok z dnia 28 kwietnia 2021 r., sygn. akt KIO 806/21, wyrok z dnia 20 maja 2021 r., sygn. akt KIO 888/21, wyrok z dnia 24 czerwca 2021 r., sygn. akt: KIO 1404/21, wyrok z dnia 25 listopada 2021 r., sygn. akt KIO 3231/21, wyrok z 8 lutego 2022 r., sygn. akt 117/22).

Pamiętać należy, że przedmiotem wyceny ofertowej było dla Cz. 1 zamówienia łącznie 68 pozycji asortymentowych przy czym tylko dla 11 produktów w formularzu cenowym Zamawiający wymagał ich identyfikacji na etapie złożenia oferty.

Pozostałe produkty nie zostały zidentyfikowane co do tożsamości na etapie złożenia oferty bowiem wykonawcy dokonywali w tym zakresie wyłącznie wyceny.

Wyjaśnienia ceny Biuro Plus nie zawierają żadnej identyfikacji asortymentu – a w konsekwencji brak jest możliwości oceny realności dokonanej wyceny ofertowej.

Deklaracje zaprezentowane w złożonych wyjaśnieniach Biuro Plus są z punktu widzenia wyjaśnień ceny i kosztów dla konkretnych pozycji objętych przedmiotem oferty i wyceny bezwartościowe dowodowo.

W szczególności pomimo, że przedmiotem wyjaśnień miało być konkretnych kilkadziesiąt pozycji cennika złożone wyjaśnienia ani dowody nie potwierdzają, jakiego producenta są nawet oferowane produkty nie mówiąc już o samych faktycznych kosztach nabycia poszczególnych produktów asortymentu przez wykonawcę czy kosztach kalkulowanego procesu logistyki dostaw.

Brak powyższych informacji nie pozwala na ocenę realności wyceny a w konsekwencji nie ma możliwości uznania w oparciu o złożone wyjaśnienia ceny, że doszło do wykazania przez wezwanego, że cena jego oferty nie jest rażąco niska.

Wyjaśnienia ceny Biuro Plus sprowadzają się w istocie do następujących kwestii:

Gołosłownego zapewnienia o rynkowym charakterze cen,

Deklaracji odnośnie posiadanych upustów i rabatów.

Przy czym złożone dowody są bezwartościowe z punktu widzenia oceny realności wyceny oferty Biuro Plus w postępowaniu bowiem są to wyłącznie ogólne porozumienia co do rabatowania sprzedaży produktów i w żaden sposób nie dotyczą przedmiotu oferty wykonawcy na potrzeby przedmiotowego przetargu ani nie zawierają jakichkolwiek wycen określonych produktów od określonych podmiotów. Dokumenty zawierają jedynie ogólne informacje w przedmiocie poziomu rabatów u 3 podmiotów.

Dowód nr 1 - Dokument nie przekłada się w żaden konkretny i weryfikowalny sposób na zaoferowany w przetargu asortyment oraz poziom wyceny konkretnych 68 sztuk produktów.

Dowód nr 2 - Analogicznie jak Dowód nr 1 zawiera ogólne porozumienie o współpracy z producentem Avery Zweckform (producent etykiet samoprzylepnych i naklejek) i zasadami rabatowania – przy czym w żaden sposób dokument nie jest powiązany ze złożoną ofertą i wyceną konkretnego asortymentu. Wskazać należy przy tym, że ani oferta Biuro Plus ani złożone wyjaśnienia ceny nie zawierają informacji, aby w ogóle wykonawca ten oferował w przetargu jakiegokolwiek asortyment tego producenta.

Dowód nr 3 - Podobnie jak powyższe dokumenty – dokument zawiera porozumienie z KIEL-TECH producentem teczek oraz skoroszytów o zasadach rabatowania. Dokument żaden konkretny sposób nie przekłada się na zaoferowane w przetargu przez Biuro Plus ceny konkretnego asortymentu.

Podsumowując wszystkie wyżej wskazane środki dowodowe nie mają żadnego konkretnego przełożenia ani na ofertę wykonawcy ani na konkretny asortyment i zaoferowane jego ceny. Dokumenty wskazują jedynie, że wykonawca posiada jakieś rabaty – w dodatku uzależnione od szeregu czynników dodatkowych. Dokumenty nie zawierają żadnej skonkretyzowanej wyceny jakiegokolwiek asortymentu i nie mogą stanowić skutecznego środka dowodowego w postępowaniu wyjaśniającym ceny konkretnych 68 produktów.

W ocenie odwołującego informacje zawarte w dokumentach są z punktu widzenia postępowania wyjaśniającego cenę konkretnych zaoferowanych produktów całkowicie bezwartościowe dowodowo. Jest przy tym regułą rynkową, że każdy z wykonawców działający na danym rynku korzysta z jakiegoś poziomu rabatów jednak samo w sobie powyższe ustalenie nie przekłada się w sposób bezpośredni na konkretny poziom zaoferowanych w przetargu konkretnych produktów.

Kolejnym argumentem mającym w ocenie Biuro Plus świadczyć o poziomie wyceny ofertowej ma być następująca okoliczność:

- efektywnych negocjacji przez dział zakupów.

Powyższe deklaracje nie mają jakiegokolwiek mocy dowodowej i są nieweryfikowalne a brak wycen asortymentu od ich producentów/dystrybutorów poza deklaracją wykonawcy nie ma żadnego przełożenia na poziom zaoferowanej ceny konkretnego asortymentu.

Następnym czynnikiem optymalizacji cen zaoferowanego asortymentu ma być:

- dodatkowych opustów, np. przy zakupach gotówkowych.

Nie wiadomo w jaki sposób to „kumulowanie zakupów” towarów dla 13 udziałowców ma przekładać się na cenę oferty w aktualnym przetargu i o jaki kumulowanie chodzi, skoro przedmiotem wyceny w aktualnym przetargu i wyjaśnień ceny są konkretne produkty opisane w OPZ. Mamy w istocie do czynienia z kolejnymi deklaracjami wykonawcy które są po pierwsze nieweryfikowalne – ponieważ brak danych nt. cen cennikowych asortymentu oferowanego w przetargu od którego te wartości procentowe miałyby być liczone, a po drugie nie ma w złożonych wyjaśnieniach jakichkolwiek ofert ani wycen co uniemożliwia weryfikację zapewnień wykonawcy.

Odnosnie argumentacji nt. paneli fotowoltaicznych, wykonawca wskazuje na kolejne oszczędności tym razem w kosztach energii elektrycznej. Wyjaśnienie i dowód w żaden konkretny mierzalny i poddający się weryfikacji sposób nie potwierdzają bezpośredniego wpływu paneli na koszt dostaw artykułów biurowych na rzecz Zamawiającego na potrzeby przetargu – co najwyżej może to być czynnik obniżenia kosztów działalności przedsiębiorstwa – analogicznie jak kwestia własnego magazynu. Sam fakt posiadania własnej powierzchni biurowej i magazynu nie jest okolicznością nadzwyczajną a w szczególności nie przekłada się w automatyczny i konkretny sposób na możliwość tak istotnego zaniżenia ceny ofertowej konkretnego asortymentu.

Następny argument mający przekonać do uzasadnienia obniżenia ceny asortymentu ma dotyczyć systemu zarządzania magazynem. Sam fakt wdrożenia na magazynie Systemu WMS, czyli systemu zarządzania magazynem (oprogramowanie, które pomaga firmom zarządzać i kontrolować codzienne operacje magazynowe) nie przekłada się bezpośrednio na koszt sprzedaży konkretnych produktów asortymentowych.

Odnosnie ostatniego z argumentów optymalizacyjnych:

- dostępu do stałego i wykwalifikowanego personelu.

Kwestia przeszkolenia personelu z zakresu Pzp nie przekłada się na kwestię poziomu wyceny ofertowej asortymentu, stąd argumentacja i dowody w tym zakresie są całkowicie nieprzydatne dla potrzeb oceny realności wyceny kosztów dostaw materiałów.

Podobnie jak kwestia tego że współwłaściciele spółki poza zarządzeniem spółką także pracują na potrzeb działalności operacyjnej nie jest przy tym zrozumiałe w jaki sposób deklarowane wynagrodzenie ma przełożyć się na cenę dostaw artykułów biurowych do ARIMR.

Analogicznie jak deklaratywne twierdzenie o rzekomych obniżkach cen artykułów biurowych w ostatnich miesiącach. Wynosi on w zależności od rodzaju artykułów od 10% nawet do 40%. Jest to spowodowane spadkiem inflacji, zmniejszeniem zapotrzebowania rynku na artykuły biurowe, obniżką cen na rynkach zagranicznych celulozy, papieru, tektury oraz znaczną obniżką opłat za transport z Chin.

Poza brakiem bezpośredniego wpływu na koszt realizacji tego zamówienia w dodatku zapewnienie nie jest aktualne bowiem obecnie ceny artykułów biurowych wciąż rosną a nie jak zapewnia wykonawca maleją.

Reasumując w złożonych wyjaśnieniach brak kluczowych dowodów i informacji w przedmiocie kosztów takich jak:

- Koszt nabycia asortymentu oferowanego w przetargu,
- Brak w wyjaśnieniach kluczowych dowodów na potrzeby wyjaśnienia RNC – jakichkolwiek ofert dostawców/dystrybutorów asortymentu na potrzeby obecnego przetargu,
- Całkowite pominięcie kosztów logistyki realizacji dostaw asortymentu tymczasem zgodnie z SWZ przedmiot zamówienia obejmuje sprzedaż i dostawę asortymentu do jednostek organizacyjnych zamawiającego.

Wyjaśnienia całkowicie pomijają jakiegokolwiek koszty dostaw asortymentu z magazynu wykonawcy do wskazanych jednostek organizacyjnych – paliwo, pojazdy, personel. Należy przy tym uwzględnić fakt, że mamy do czynienia z rozproszoną geograficznie siecią lokalizacji jednostek organizacyjnych Zamawiającego do których mają być realizowane częściowe dostawy. Wyjaśnienia nie zawierają także jakichkolwiek kosztów personelu poza wskazanymi oszczędnościami mającymi wynikać z pracy współwłaścicieli. Złożone wyjaśnienia nie zawierały żadnych kalkulacji w odniesieniu do żadnej z pozycji asortymentowej.

Deklaracje zaprezentowane powyżej są z punktu widzenia wyjaśnień ceny i kosztów dla konkretnych pozycji objętych wezwaniem bezwartościowe dowodowo. W szczególności, pomimo że przedmiotem wyjaśnień miało być konkretnych kilkadziesiąt pozycji cennika złożone wyjaśnienia ani dowody nie potwierdzają, jakie są nawet same faktycznie koszty nabycia poszczególnych produktów asortymentu przez wykonawcę nie mówiąc o kosztach kalkulowanego procesu logistyki dostaw.

Brak powyższych informacji nie pozwala na ocenę realności wyceny a w konsekwencji nie ma możliwości uznania, że doszło do wykazania przez wezwanego, że cena jego oferty nie jest rażąco niska.

Odnosnie twierdzeń o charakterze przedsiębiorcy czy też posiadanych relacjach biznesowych w żaden sposób nie zostało w wyjaśnieniach wykazane, że przekładają się one w konkretny i wymierny sposób na dokonaną wycenę

konkretnych pozycji objętych treścią wezwania.

Wykonawca pomimo deklarowanego faktu posiadania odpowiednich umów pozwalających na uzyskanie stosownych rabatów cenowych poprzestaje na ich prezentacji a przecież możliwe byłoby złożenie w charakterze dowodów potwierdzenia uzyskanej wyceny konkretnych produktów objętych wezwaniem na określonym poziomie cenowym.

Podsumowując, w ocenie odwołującego wezwany do wyjaśnień ceny oferty wykonawca nie wykazał, że faktycznie cena nie jest rażąco niska.

Część 2 zamówienia.

Zamawiający opisał w SWZ wymagania odnoszące się do szczegółowych parametrów technicznych zamawianego papieru w szczególności w odniesieniu do parametru bieli. Zaoferowany przez wskazanych poniżej wykonawców papier jest niezgodny z warunkami zamówienia co winno skutkować odrzuceniem ofert wykonawców na podstawie art. 226 ust 1 pkt 5 Pzp:

Wykonawca Agencja Handlowo-Usługowa Widok sp. z o.o

Zamawiający w Formularzu cenowym w kolumnie „producent/symbol, gramatura, wielkość, białość”, wymagał podania producenta/symbolu, gramatury, wielkości i białości.

Wykonawca zadeklarował, że zaoferowany papier ma parametr bieli CIE na poziomie 146. Wykonawca złożył wraz z ofertą wymagany zgodnie z SWZ przedmiotowy środek dowodowy w postaci karty katalogowej papieru BLOOM pochodzącej bezpośrednio od jej producenta MM Kwidzyń. Dokument potwierdza odnośnie białości papieru kserograficznego, że posiada on odchylenia parametru w przedziale białości +/- 3.

Papier biurowy Bloom Everyday A4/80g, który posiada białość o parametrach 146 wraz z odchyleniami +/- 3, czyli od 143 do 149. Według formularza cenowego zamawiający wymaga papieru o białości minimum 146. Zaproponowany papier wraz z odchyleniami +/- 3 nie spełnia wymagań zamawiającego, ponieważ dolna granica wynosi 143, co obliuguje do odrzucenia oferty w trybie art. 226 ust 1 pkt 5 Pzp oraz 226 ust 1 pkt 2 lit c) – złożone przedmiotowe środki dowodowe potwierdzają niezgodność z warunkami zamówienia co wyklucza dopuszczalność zastosowania trybu ich uzupełnienia zgodnie z art. 107 ust 2 Pzp (tryb dotyczy wyłącznie przedmiotowych środków dowodowych które nie zostały złożone bądź zostały złożone ale są kompletne – żadna z okoliczności nie ma zastosowania w sprawie).

Wykonawca Lyreco Polska S.A.

Lyreco Polska S.A. złożył wraz z ofertą wymagany zgodnie z SWZ przedmiotowy środek dowodowy w postaci karty katalogowej papieru Lyreco Budget pochodzącej bezpośrednio od jej producenta. Dokument potwierdza odnośnie białości papieru kserograficznego, że posiada on odchylenia parametru w przedziale białości +/- 3.

W formularzu ofertowo cenowym w pozycji numer jeden zaproponowano papier kserograficzny od producenta Lyreco Polska S.A, papier biurowy o symbolu 159543 A4/80g, który posiada białość o parametrach 146 wraz z odchyleniami +/- 3, czyli od 143 do 149.

Według formularza cenowego zamawiający wymaga papieru o białości minimum 146. Zaproponowany papier wraz z odchyleniami +/- 3 nie spełnia wymagań zamawiającego, ponieważ dolna granica wynosi 143.

Powyższe obliuguje do odrzucenia oferty w trybie art. 226 ust 1 pkt 5 Pzp oraz 226 ust 1 pkt 2 lit c) – złożone przedmiotowe środki dowodowe potwierdzają niezgodność z warunkami zamówienia co wyklucza dopuszczalność zastosowania trybu ich uzupełnienia zgodnie z art. 107 ust 2 Pzp (tryb dotyczy wyłącznie przedmiotowych środków dowodowych które nie zostały złożone bądź zostały złożone, ale są kompletne – żadna z okoliczności nie ma zastosowania w sprawie).

Wykonawca Biuro Plus L.i. sp. j.

W formularzu cenowym w pozycji numer jeden zaproponowano papier kserograficzny od producenta Mondi, papier kserograficzny Everywhere A4/80g, który posiada białość o parametrach 146 wraz z odchyleniami +/- 3, czyli od 143 do 149.

Według formularza cenowego zamawiający wymaga papieru o białości minimum 146. Zaproponowany papier wraz z odchyleniami +/- 3 nie spełnia wymagań zamawiającego, ponieważ dolna granica wynosi 143.

Wykonawca złożył wraz z ofertą wymagany zgodnie z SWZ przedmiotowy środek dowodowy w postaci karty katalogowej papieru Mondi Everywhere pochodzącej bezpośrednio od jej producenta. Dokument potwierdza odnośnie białości papieru kserograficznego, że posiada on odchylenia parametru w przedziale białości +/- 3.

Powyższe obliuguje do odrzucenia oferty w trybie art. 226 ust 1 pkt 5 Pzp oraz 226 ust 1 pkt 2 lit c) – złożone przedmiotowe środki dowodowe potwierdzają niezgodność z warunkami zamówienia co wyklucza dopuszczalność zastosowania trybu ich uzupełnienia zgodnie z art. 107 ust 2 Pzp (tryb dotyczy wyłącznie przedmiotowych środków dowodowych które nie zostały złożone bądź zostały złożone, ale są kompletne – żadna z okoliczności nie ma zastosowania w sprawie).

Zamawiający złożył pisemną odpowiedź na odwołanie, w której wniósł o oddalenie odwołania w całości. Zamawiający

wskazał, co następuje.

Część 1 zamówienia – dostawa materiałów biurowych.

Zamawiający pismem z dnia 14 czerwca 2024 r. wezwał Biuro Plus L.i. Sp.j., do złożenia wyjaśnień w celu ustalenia, czy złożona oferta zawiera rażąco niską cenę. Zamawiający zwrócił się do wykonawcy o udzielenie wyjaśnień dotyczących elementów oferty, mających wpływ na cenę dostawy.

Na wezwanie zamawiającego Spółka złożyła pismo z dnia 17 czerwca 2024 r. zawierające wyjaśnienia w zakresie ceny złożonej oferty. Na tej samej podstawie prawnej zostało również skierowane wezwanie do złożenia wyjaśnień, w tym złożenia dowodów, dotyczących wyliczenia ceny w stosunku do odwołującego (dowód: wezwanie z 14.06.2024 r., pismo Biuro Plus L.i. Sp.j. z 17.06.2024 r. wraz załącznikami).

Biuro Plus L.i. Sp.j w/w piśmie z dnia 17 czerwca 2024 r. wykazała, że wycena postępowania oparta została na rzetelnych i aktualnych kalkulacjach. Wszystkie wycenione pozycje są zgodne z wymaganiami zamawiającego a końcowa cena nie odbiega od cen rynkowych. Wyjaśnienia były analizowane przez zamawiającego m.in. pod względem: kosztów, obiektywnych czynników mających wpływ na ceny, wyjątkowo korzystnych warunków dostaw, wyjątkowo sprzyjających warunków wykonania zamówienia dostępnych dla wykonawcy. Zamawiający uznał, iż na konkurencyjność zaoferowanej przez Biuro Plus L.i. Sp.j ceny składają się następujące czynniki:

Długoletnia współpraca z dostawcami - z uwagi na długoletnią współpracę Spółka otrzymuje dodatkowe bonusy kwartalne, roczne, budżety marketingowe, darmowe próbki, możliwość zakupów pakietowych np. 10+5 gratis itp., co w znacznym stopniu ma wpływ na konkurencyjność cen, jakie firma ma możliwość oferować w przetargach. Dzięki tym zabiegom oferta firmy może być realnie tańsza niż firmy konkurencyjne od 5% do 10 %. Jako dowód Spółka dołączyła kopie trzech umów z dostawcami, gdzie zostały zawarte warunki współpracy z dostawcami, w tym zasady przyznawania i wysokość rabatów i premii.

Efektywne negocjacje przez dział zakupów - zawsze pod dane postępowanie przetargowe Spółka deklaruje jednorazowy zakup artykułów występujących w postępowaniu, co daje dodatkowe 3% do 5% rabatu od aktualnych cen zakupu.

Członkostwo w ogólnopolskiej sieci biuro-serwisowej Biuro Plus S.A. w Poznaniu – z racji członkostwa za kumulowanie zakupów towarów dla 13 udziałowców Spółka otrzymuje dodatkowe rabaty do 8%. Biuro Plus S.A. działając w imieniu akcjonariuszy jest importerem artykułów biurowych z Chin pod swoją marką. Powoduje to skrócenie łańcucha dostaw o jedno ogniwo, czego następstwem są niższe ceny zakupu tych produktów od 15% do 25%. Jako dowód Spółka przedstawiła kopię warunków współpracy w ramach sieci biuro-serwisowej Biuro Plus S.A. w Poznaniu.

Oszczędności w kosztach prowadzonej działalności gospodarczej, na co mają wpływ m.in.:

- niskie koszty energii elektrycznej; Firma posiada sieć paneli fotowoltaicznych, co obniża koszty energii elektrycznej. Jako dowód Spółka przedstawiła kopie umów z PGE.

- posiadanie własnych magazynów oraz biur; Miesięczne oszczędności Spółki z tego tytułu wynoszą 37500 zł (magazyny) i 8750 zł (biura). Jako dowód Spółka przedstawiła odpisy z ksiąg wieczystych potwierdzających prawo własności.

- optymalizacja pracy magazynu w wyniku wdrożenia nowoczesnego systemu magazynowego WMS (oprogramowanie służące do zarządzania przepływem towarów na magazynie); Spowodowało to znaczną oszczędność czasu pracy, poprawę wydajności przy przyjęciach dostaw oraz kompletacji towaru dla poszczególnych zamówień. W wyniku tych zmian wydajność magazynu zwiększyła się o 20%.

- dostęp do stałego, wykwalifikowanego personelu;

- wykorzystanie zasobów własnych; Oszczędność w zatrudnieniu dwóch dodatkowych pracowników wynosi 19 144 zł. Jako dowód Spółka przedstawiła kopie zaświadczeń o udziale M. Moskwy w szkoleniach z tematyki zamówień publicznych.

- znaczny spadek cen artykułów biurowych w ostatnich miesiącach. Wynosi on w zależności od rodzaju artykułów biurowych od 10% do 40%. Jest to spowodowane spadkiem inflacji, zmniejszeniem zapotrzebowania na artykuły biurowe, obniżką cen na rynkach zagranicznych celulozy, papieru, tektury oraz znaczną obniżką opłat za transport z Chin. W ramach prowadzonego postępowania (Część nr 1) wartość zamówienia ustalona przed wszczęciem postępowania wynosiła 182 357,83 zł brutto. Średnia arytmetyczna cen wszystkich złożonych ofert wynosiła 118 357,83 zł, zaś ceny w złożonych ofertach kształtowały się następująco:

Konsorcjum Biuro Klub Sp. z o.o. — 111 277,64 zł:

oferta niższa od średniej arytmetycznej cen wszystkich ofert o 6 723,87 zł (5,70 %),

oferta niższa od wartości zamówienia o 71 080,19 zł (38,98 %),

Lyreco Polska S.A. — 121 889 zł:

oferta wyższa od średniej arytmetycznej cen wszystkich ofert o 3 887,57 zł (3,29%),

oferta niższa od wartości zamówienia o 60 468,76 zł (33, 16 %),

Firma Usługowo — Handlowa ANNA A.B. 140 444,84 zł

oferta wyższa od średniej arytmetycznej cen wszystkich ofert o 22 443,34 zł (- 19,02%),

oferta niższa od wartości zamówienia o 41 912,99 zł (22,98%),

Biuro Plus L.i. Sp.j. — 98 394,47 zł

oferta niższa od średniej arytmetycznej cen wszystkich ofert o 19 607,04 zł (16,65 %),

oferta niższa od wartości zamówienia o 83 963,36 zł (46,04 %),

W związku z powyższym, należy wskazać, iż porównanie ceny oferty Biura Plus L.

i A.K. Sp.j. z cenami ofert złożonych w postępowaniu i uśrednienie ich wartości nie daje podstaw do przyjęcia, aby cena zaoferowana przez Spółkę była rażąco niska, a to właśnie ceny ofertowe składane w postępowaniach o udzielenie zamówienia mogą stanowić jeden ze znaczników cen rynkowych w danej branży.

Nie sposób zgodzić się z odwołującym, iż Biuro Plus L.i. Sp.j. nie złożyła wraz z wyjaśnieniami żadnych dowodów adekwatnych do wyjaśnień wyceny przedmiotu ofert, których wymagał zamawiający. Wyjaśnienia Spółki zostały poparte następującymi dowodami:

- warunki współpracy w ramach sieci biuro-serwisowej Biuro Plus S.A. w Poznaniu - porozumienie handlowe z Avery Zweckform

- umowa dot. zasad współpracy z PP-U „KIEL-TECH” Sp. z o.o.

- zaświadczenia o udziale M. Moskwy w szkoleniach z tematyki zamówień publicznych

- odpisy z ksiąg wieczystych

- kopie umów z PGE

Treść samych wyjaśnień jak i załączonych dowodów tłumaczą sposób kalkulacji zaoferowanej przez Biuro Plus L.i. Sp.j. ceny.

Cześć nr 2 — Dostawa papieru kserograficznego.

Zamawiający w SWZ określił następujące wymagania artykułu biurowego:

papier kserograficzny A4 80 g/m² (ryza 500 arkuszy), CIE min. 146 biały (dowód: SWZ, str. 9).

Wraz z ofertą żądane były przedmiotowe środki dowodowe (mogło to być specyfikacja techniczna lub wydruk z katalogu umieszczonego na stronie internetowej lub inny równoważny). Każdy z wykonawców załączył przedmiotowe środki dowodowe (dowód: oferta firmy Agencja Handlowo-Usługowa WIDOK Sp. o.o - oferta firmy Lyreco Polska S.A. oferta firmy Biuro Plus L.i. Sp.j. - oferta firmy Konsorcjum Biuro Klub Sp. z o.o.).

W ocenie zamawiającego wykonawcy: Agencja Handlowo-Usługowa WIDOK Sp. o.o. (oferta nr 2), Lyreco Polska S.A (oferta nr 3) i Biuro Plus L.i. Sp.j. (oferta nr 5) złożyli poprawne oferty oferując papier o białości CIE 146. Odwołujący Konsorcjum Biuro Klub Sp. z o.o. (oferta nr 1) zaoferował papier o białości CIE 150. Każdy z wykonawców w ofertach w Części nr 2 zaoferował papier A4 o gramaturze 80g/m², w ryzach po 500 arkuszy. W opisie przedmiotu zamówienia zamawiający ustalił wymagane parametry papieru przez wskazanie jako podstawy wartości nominalnej, bez określenia dopuszczalnego zakresu odstępstw. Zamawiający określił wartość nominalną, czyli dopuszczając zarówno niższe jak

i wyższe od wartości wskazanej jako podstawowa wiedząc, że każdy parametr opisujący papier posiada normy ISO i odchylenia. Zamawiający w kolumnie 2 tabeli w formularzu ofertowym zamieścił rodzaj wymaganych parametrów oraz pozostawił w kolumnie obok miejsca na wpisanie wartości parametrów i producenta/symbolu. Treść tej kolumny nie przesądza, aby wykonawcy zobowiązani byli wskazać granice tolerancji bądź odchyłeń poszczególnych parametrów. Przesądzając dla sposobu wskazania parametrów jest treść opisu przedmiotu zamówienia. W opinii zamawiającego każdy wykonawca składający ofertę tak to zrozumiał i w ofercie podał papier o białości nominalnej (podstawowej), nie używając odchyłeń, tolerancji ani odniesienia norm ISO dla poszczególnych parametrów (por. wyrok KIO z dnia 8 marca 2021 r., KIO 490/21). Parametry papieru w ofertach Wykonawców zostały zidentyfikowane co do tożsamości, zarówno w zakresie oferowanego parametru białości (min. CIE 146), jak również w zakresie wielkości, gramatury i samego oferowanego konkretnego produktu producenta papieru. Dokument w postaci specyfikacji technicznej produktu zawiera informację o standardowych tolerancjach fabrycznych, w szczególności w zakresie bieli 146±3, bieli 150±2,5 przy normie ISO 11475 i jednostce CIE. Dla oceny treści oferty pod kątem jej zgodności z SWZ podstawowe znaczenie ma oświadczenie wykonawcy dotyczące poszczególnych wartości parametrów wymaganych przez zamawiającego (wyrok KIO z dnia 5 czerwca 2018 r., KIO 1013/18). Każdy z wykonawców (oferta nr 1, nr 2, nr 3 i nr 5) w sposób jednoznaczny wskazał wartość parametru białości oferowanego papieru, a zatem wzywanie trzech wykonawców (trzy najtańsze oferty - oferta nr 2, nr 3 i nr 5) do złożenia wyjaśnień nie tylko było zbędne, lecz byłoby sprzeczne z art. 233 Pzp.

Reasumując, jednoznaczne określenie przez wykonawcę w ofercie konkretnej wartości (np. „Papier (...), gramatura 80g/m², białosc CIE...”) oznacza wskazanie podstawowej wartości danej cechy dotyczącej oferowanego produktu (np. uwidocznionej jako standardowa wartość parametru na oryginalnych opakowaniach). Nie można uznać za niespełnienie

warunków określonych w SWZ złożenie oferty, jeśli w ogólnodostępnych kartach katalogowych (kartach produktu) lub w innych dokumentach, dotyczących konkretnych produktów, występują różnice _wynikające z określonych przez producenta odchyień tych wartości o pewne wartości +/- związane z uwzględnieniem norm branżowych czy technologicznych danego towaru.

Zwrócić należy uwagę, że odwołujący w kolumnie 2 tabeli w formularzu ofertowym wskazał „Papier kserograficzny, Plano Universal A4 80 g/m2 (ryza 500 arkuszy), CIE 150, biała. Producent: Sylvano”. W dostępnych kartach katalogowych tego produktu wskazuje się „białość CIE 150 $\pm 2,5$ ”, ale również gramatura papieru wskazuje odchylenia wartości i wynosi 80 g/m2 $\pm 3,2$. Zamawiający zaś określił gramaturę papieru na 80 g/m2. Idąc tokiem argumentacji odwołującego, zamawiający musiałby odrzucić również jego ofertę jako niezgodną z treścią SWZ (dowód: karta papieru Plano Universal A4 80 g).

Przystępujący do postępowania odwoławczego – w zakresie części 1 zamówienia – wykonawca Biuro Plus L.i. Sp.j. wskazał, co następuje.

Wszystkie wskazane okoliczności i fakty w wyjaśnieniach kierowanych do zamawiającego przez przystępującego miały duże znaczenie przy kalkulowaniu kompleksowej oferty dla zamawiającego. Przystępujący nie zgadza się z zarzutami odwołującego.

Odwołujący zarzuca firmie Biuro Plus L. A. Koptyra Sp. J., iż „wyjaśnienia nie zawierają żadnej identyfikacji asortymentu” oraz że „złożone wyjaśnienia ani dowody nie potwierdzają, jakiego producenta są oferowane produkty...”. Należy zaznaczyć, iż zamawiający nie wymagał informacji dotyczących identyfikacji produktów poza 11 wybranymi produktami, przy których należało dokładnie opisać: „Producent, symbol/oznaczenie modelu produktu i inne parametry techniczne”. Dlatego należy uznać, że zarzut ten jest bezprzedmiotowy. Brak związku z zarzutami oferowania rażąco niskiej ceny. Zarzut jest ogólnikowy i pozostaje bez związku na ocenę kalkulacji ceny oferty przystępującego.

Odwołujący zarzuca Biuro Plus L. A. Koptyra Sp. J., iż złożone dowody 1, 2, 3 odnoszące się do warunków współpracy z dostawcami są „bezwartościowe z punktu widzenia oceny realności wyceny oferty Biuro Plus...”. Co odwołujący rozumie przez „realność wyceny”?

W świetle dowodowym nie jest to żaden argument. Trudno zgodzić się z takim stwierdzeniem. Biuro Plus L. A. Koptyra Sp. J. działa w branży biurowej od 30 lat. Firma jest znaczącym partnerem biznesowym dla swoich dostawców. Ma to bardzo duży wpływ na ceny transakcyjne otrzymywane od dostawców w szczególności, gdy firma uczestniczy w postępowaniu przetargowym. Dowody zawarte w odwołaniu, przedstawiają przykładowe warunki zakupowe jakie Biuro Plus otrzymało od 3 dostawców na rok 2024. Warunki zawierają rabat podstawowy oraz dodatkowe wsparcia bonusowe takie jak: bonusy bezwarunkowe, bonusy warunkowe czy bonusy za płatności gotówkowe. Szczególnie istotny w sprawie jest przedstawiony dowód nr 3, dotyczący współpracy z firmą Kiel-Tech z siedzibą w Kielcach, który został zmarginalizowany przez odwołującego. Warunki współpracy z firmą Kiel-Tech to dodatkowe rabaty: 5% bonus bezwarunkowy, 6% bonus warunkowy oraz 2% bonus przy płatności gotówkowej. Warunki te były bardzo istotne np. przy wycenie pozycji nr 59 - teczka wiązana biała czysta A4. Pozycja nr 59 stanowi znaczną część całkowitej wartości przetargu. Umowa współpracy z firmą Kiel-Tech na 2024 rok była dołączona do pisma wyjaśniającego rażąco niską cenę do zamawiającego.

Przystępujący nie zgodził się ze stwierdzeniem odwołującego, iż efektywne negocjacje działu zakupowego „nie mają jakiegokolwiek mocy dowodowej i są nieweryfikowalne”. Biorąc pod uwagę przykładową umowę z firmą Kiel-Tech widzimy, iż dostawcy premią większe zakupy dodatkowymi rabatami (zakup powyżej 6 000,00 zł – 1%, powyżej 9 000,00 zł – 2%, zakup powyżej 20 000,00 zł – 3% itd.) Odpowiednie negocjacje z dostawcami są bardzo istotnym elementem funkcjonowania każdej firmy handlowej. Moc dowodowa naruszałaby nasz interes handlowy. Nie zastrzeżliśmy wyjaśnienia rażąco niskiej ceny jako tajemnica przedsiębiorstwa, uznając, iż wyjaśnienia wraz z dowodami mają być wystarczającą informacją, która przekonuje, iż za zaoferowaną cenę jesteśmy w stanie zrealizować zamówienie. Argument odwołującego, iż nie ma mocy dowodowej i są nieweryfikowalne budzi tylko nasze zdziwienie. Rodzi się pytanie retoryczne – który przedsiębiorca zdradza trudne tajemnice negocjacyjne?

Przystępujący nie zgodził się ze stwierdzeniem odwołującego się, iż zakupy gotówkowe oraz kumulacja zakupów przez 13 udziałowców nie ma wpływu na ceny zakupowe, jakie otrzymuje firma Biuro Plus L. A. Koptyra Sp. J. Intencją tworzenia grup zakupowych jest przede wszystkim możliwość negocjacji u dostawców korzystniejszych warunków zakupowych. Ilości towaru jakie kupuje sieć zakupowa w porównaniu do firmy działającej samodzielnie są znacznie większe, a co za tym idzie warunki handlowe są dużo korzystniejsze. Ponadto szereg umów współpracy jest negocjowana dla udziałowców przez specjalistę - zakupowca w centrali Biuro Plus S.A., deklarującego dostawcom konkretne ilości zakupów danego towaru w danym okresie. Zakupy gotówkowe są zazwyczaj wspierane przez dostawców dodatkowymi rabatami, co jest oczywiste. Zawsze w biznesie sprzedaż gotówkowa towarów jest bardziej opłacalna oraz bezpieczniejsza. Część tego zysku jest zwyczajowo przekładana na kupującego.

Przystępujący nie zgodził się ze stwierdzeniem odwołującego, że oszczędności spowodowane posiadaniem sieci paneli fotowoltaicznych, a co za tym idzie oszczędnościami dla firmy w wysokości ok. 12 000,00 złotych miesięcznie, nie są mierzalne oraz że nie mają wpływu na ceny sprzedaży, jakie przystępujący może oferować. Jest to konkretna oszczędność w kosztach pośrednich, przeliczalna na złotówki, przekładająca się na zwiększenie konkurencyjności firmy.

Odwołujący stwierdza: „iż posiadanie powierzchni biurowej i magazynowej nie jest okolicznością nadzwyczajną, a w szczególności nie przekłada się w automatyczny i konkretny sposób na możliwość tak istotnego zniżenia ceny ofertowej konkretnego asortymentu.” Fakt posiadania magazynów oraz biur na własność to bardzo duża wartość dodana dla firmy.

W przypadku firmy Biuro Plus L. A. Koptyra Sp. J. to oszczędności w wysokości ok. 46 000,00 zł miesięcznie. Oszczędzając na czynszu tak wysoką kwotę miesięcznie, firma jest w stanie przełożyć te oszczędności na wyceny oferowanych towarów dla klientów. Przedstawiona kwota oparta jest na rzetelnych wyliczeniach w oparciu o lokalne stawki czynszów.

Odwołujący twierdzi, że nowoczesny system WMS w żaden sposób nie przekłada się na koszt sprzedaży konkretnych produktów asortymentowych. Trudno zgodzić się z tym stwierdzeniem, biorąc pod uwagę fakt, jak wiele firm wykorzystuje ten system w pracy magazynowej. Firmy wdrażające system WMS szukają przede wszystkim oszczędności. Firma Biuro Plus L. A. Koptyra Sp. J. poprawiła wydajność na magazynie o około 20%, co za tym idzie koszty pracy na magazynie zostały znacznie zmniejszone. To wdrożenie pozwala firmie zwiększyć konkurencyjność cenową na rynku, a co za tym idzie obniżyć ceny sprzedaży dla swoich klientów.

Trudno zgodzić się z odwołującym, jakoby wykwalifikowana i przeszkolona kadra z zakresu PZP nie była efektywniejsza od osób, które zajmują się tematem przetargów dorywczo. Praca takiego zespołu jest nie tylko bardziej efektywna, ale również bardziej skuteczna przy wycenie, doborze asortymentu przetargowego itd.

Odwołujący nie widzi żadnych wymiernych korzyści z pracy wspólników w firmie. Trudno się z tym zgodzić, gdyż dwa dodatkowe etaty osób z 30 letnim stażem pracy w branży, z czego jedna osoba pracująca w dziale przetargów to oszczędności dla firmy wynoszące ponad 16 000,00 zł miesięcznie.

Zdecydowanym czynnikiem, który wpłynął na złożoną przez nas ofertę jest znaczna obniżka cen artykułów biurowych w ostatnich kilku miesiącach. Ceny artykułów biurowych podlegały w ostatnim roku wysokim wahaniom. Zamawiający najprawdopodobniej sporządził szacunek, gdy ceny były jeszcze na szczycie cenowym. W okresie sporządzania oferty spadki cen na część produktów z oferty wynosiły nawet 40%. Poniżej przedstawiono dwa przykłady różnicy cen zakupu na przestrzeni kilku miesięcy:

- druki KPA z poz. 41 - cena netto zakupu dzisiaj wynosi 0,08 - 0,09 zł, cena sprzed kilku miesięcy 0,15 – 0,18 zł
- segregatory poz. 46 i 47- cena netto dzisiaj wynosi ok. 4,00 zł, cena sprzed kilku miesięcy ok. 5,00 zł

Ponadto należy zauważyć, iż złożona oferta przez przystępującego nie odbiega cenowo w znaczny sposób od ofert złożonych przez pozostałych wykonawców. Jest rynkową, konkurencyjną ofertą cenową. Oferta przystępującego w porównaniu do oferty odwołującego jest niższa zaledwie o 13%.

Przystępujący, Biuro Plus L. A. Koptyra Sp. J., stanowczo odrzuca zarzuty odwołującego dotyczące rażąco niskiej ceny oferty. Argumenty odwołującego, jak brak identyfikacji asortymentu czy wątpliwości co do warunków współpracy z dostawcami, nie mają podstaw

w rzeczywistości i nie uwzględniają specyfiki branży oraz wieloletniego doświadczenia przystępującego. Oferta przystępującego jest zgodna z rynkowymi standardami cenowymi, a różnice cenowe w stosunku do innych wykonawców są minimalne.

Mając na uwadze przedstawione argumenty, przystępujący wnosi o oddalenie odwołania w części zarzutów obejmujących naszą ofertę. Oferta Biuro Plus jest nie tylko zgodna z wymaganiami zamawiającego, ale również uwzględnia wszelkie koszty związane z prawidłową realizacją zamówienia, co czyni ją konkurencyjną i rzetelną.

Izba ustaliła i zważyła, co następuje.

Zamawiający prowadzi postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego z zastosowaniem przepisów ustawy Prawo zamówień publicznych wymaganych przy procedurze, której wartość szacunkowa zamówienia nie przekracza kwot określonych w przepisach wydanych na podstawie art. 3 ustawy Prawo zamówień publicznych.

Krajowa Izba Odwoławcza stwierdziła, że odwołujący posiada interes w uzyskaniu przedmiotowego zamówienia, kwalifikowanego możliwością poniesienia szkody w wyniku naruszenia przez zamawiającego przepisów ustawy, o których mowa w art. 505 ust. 1 ustawy Pzp, co uprawniało go do złożenia odwołania.

Izba stwierdziła, że nie zachodzą przesłanki do odrzucenia odwołania.

Uwzględniając dokumentację z przedmiotowego postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, jak również biorąc pod uwagę oświadczenia i stanowiska stron oraz przystępującego, złożone w pismach

procesowych, jak też podczas rozprawy Izba stwierdziła, iż odwołanie nie zasługuje na uwzględnienie.

W ocenie Krajowej Izby Odwoławczej zarzuty odwołującego są bezzasadne. Krajowa Izba Odwoławcza podzielać w całości stanowisko zamawiającego i przystępującego (za wyrokiem SO w Warszawie z 25.08.2015 r., sygn. akt: XXIII Ga 1072/15: „Izba ma prawo podzielić zarzuty i wartościową argumentację jednego z uczestników zgodnie z zasadą swobodnej oceny dowodów”), wskazuje, co następuje.

W zakresie zarzutów dotyczących części 1 zamówienia, Izba stwierdziła, że ocena prawidłowości składanych przez wykonawców wyjaśnień w zakresie RNC uzależniona jest zawsze od specyfiki danego zamówienia, tj. jakie wymagania postawił zamawiający w SWZ względem przedmiotu zamówienia oraz sytuacji rynkowej w tym podmiotowych wykonawców, którzy dane zamówienie mogą zrealizować. Odmienność sytuacji i charakter danego zamówienia powodują bowiem indywidualnym podejściem do badania i oceny zaistniałych

w sprawie okoliczności faktycznych konkretnej sprawy. Inaczej bowiem będzie oceniana sytuacja podmiotu i składanych przez niego wyjaśnień, gdy mamy do czynienia w kontrakcie wielomilionowym, skomplikowanym technicznie, wymagającym specjalistycznych uprawnień

i pozwoleń, a inaczej w sytuacji, w której mamy do czynienia z prostym zamówieniem, tak jak np. w przedmiotowym postępowaniu, prosta dostawa materiałów biurowych o stosunkowo niskiej wartości. Tym samym miernik dotyczący oceny składanych wyjaśnień musi być różny

i musi odnosić się do danego stanu faktycznego sprawy.

Przedmiotowe postępowanie prowadzone jest na dostawę materiałów biurowych (część 1 zamówienia) oraz papieru (część 2 zamówienia). Trudno zatem przyjąć, iż są to zamówienia skomplikowane, a co za tym idzie wyjaśnienia składane przez wykonawcę mogą przedstawiać na tyle ogólne okoliczności, że jednocześnie nie będzie można im przypisać lakoniczności.

Izba oceniając wyjaśnienia złożone przez przystępującego stwierdziła, że potwierdzają one prawidłowość wyceny ofertowej, potwierdzają jej realność, a okoliczności związane

z realizacją zamówienia przez przystępującego indywidualnie dedykowane temu wykonawcy dają podstawę do takiego twierdzenia. Przystępujący wyjaśnił bowiem charakter prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej, która poparta została faktem współpracy z innymi firmami, oszczędnościami jakie w tym względzie osiąga wykonawca dzięki zastosowaniu odpowiedniej organizacji i technologii. Nadto wyjaśnienia poparte zostały stosownymi i wystarczającymi dowodami.

Dowody odwołującego dotyczą wybranych firm i sytuacji obecnie istniejącej, natomiast nie odnoszą się do okresu sprzed składania ofert, gdzie według informacji przystępującego istniały inne, bardziej korzystne warunki zamówienia.

Tym samym z zakresu części 1 zamówienia, Izba stwierdziła, że zarzuty odwołującego są niezasadne.

W zakresie części 2 zamówienia Izba stwierdziła, że argumentacja odwołującego wychodzi ponad to co prezentują w swojej treści oferty kwestionowane przez odwołującego, w szczególności dotyczy to PŚD.

Wskazać bowiem należy, że zamawiający wymagał, aby dostarczany papier legitymował się określonymi parametrami, w tym białością na poziomie minimum CIE 146. Odwołujący wywodził swoje zarzuty z okoliczności, iż PŚD wykonawców, których oferty kwestionuje przedstawiają, w zakresie tego wymagania, tolerancję +/- 3, co z kolei oznaczać ma,

że oferowany przez tych wykonawców papier nie legitymuje się parametrem białości na poziomie minimum CIE 146.

Zdaniem Izby, stanowisko odwołującego jest niezasadne. Wskazać bowiem należy, że PŚD złożone przez pozostałych wykonawców potwierdzają, że oferowany przez nich papier wyjściowo (dedykowanie, wzorcowo) posiada wymagany parametr białości. Okoliczność,

iż z PŚD wynika, że producent przewidział w pewnym zakresie określoną tolerancję, nie oznacza, że dostarczany do zamawiającego papier będzie posiadał niższy parametr białości. Może okazać się wręcz przeciwnie, tzn. dostarczany papier będzie posiadał wyższy niż wymagany przez zamawiającego parametr białości. Nie można również pominąć w tym zakresie oświadczenia wykonawców, którzy jednoznacznie oświadczyli w swoich ofertach,

że dostarczony przez nich papier będzie posiadał parametr białości na poziomie CIE 146. Skoro zatem wymóg zamawiającego został spełniony, to na podstawie tylko i wyłącznie hipotetycznych założeń odwołującego nie sposób jest stwierdzić, że przedmiot oferty (wykonawców kwestionowanych przez odwołującego) jest niezgodny z SWZ. Tym samym PŚD uznać należało za prawidłowe i potwierdzające zgodność przedmiotu oferty z wymaganiami zamawiającego.

Odrzucenie oferty wykonawcy jako najdalej idący skutek w postępowaniu musi znajdować swoje jednoznaczne i niekwestionowane potwierdzenie w okolicznościach danej sprawy. Przypuszczenia i dywagacje na temat zakładanych możliwości i wariantów nie mogą stanowić podstawy do zastosowania sankcyjnego charakteru przepisu art. 226 ust. 1 pkt 5 ustawy Pzp

Biorąc pod uwagę powyższe, orzeczono jak w sentencji.

O kosztach postępowania orzeczono stosownie do wyniku sprawy na podstawie art. 575 ustawy Pzp oraz § 8 ust. 2 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 2020 r. w sprawie szczegółowych rodzajów kosztów postępowania odwoławczego, ich rozliczania oraz wysokości i sposobu pobierania wpisu wysokości wpisu od odwołania (Dz. U. poz. 2437).

Przewodniczący:.....