

Krajowa Izba Odwoławcza - w składzie:

Przewodnicząca: Katarzyna Odrzywolska

Protokolantka: Wiktoria Ceyrowska

po rozpoznaniu na rozprawie w Warszawie w dniu 5 lutego 2026 r. odwołania wniesionego

do Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej w dniu 22 grudnia 2025 r. przez wykonawcę ZPK

Sp. z o.o. z siedzibą w Radzynie Podlaskim

w postępowaniu prowadzonym przez zamawiającego, którym jest: Miasto Poznań Urząd Miasta Poznania z siedzibą w Poznaniu

przy udziale uczestnika po stronie zamawiającego wykonawcy ERGOSYSTEM Spółka jawna R. Makuch, M. Wolski, J. Wiatr z siedzibą w Warszawie

orzeka:

1. uwzględnić odwołanie i nakazuje zamawiającemu: unieważnienie czynności wyboru oferty najkorzystniejszej z 17 grudnia 2025 r. oraz czynności odrzucenia oferty złożonej przez odwołującego: wykonawcę ZPK Sp. z o.o. z siedzibą w Radzynie Podlaskim oraz powtórzenie czynności badania i oceny ofert;
2. kosztami postępowania obciąża zamawiającego Miasto Poznań Urząd Miasta Poznania z siedzibą w Poznaniu, i:
 - 2.1. zalicza w poczet kosztów postępowania odwoławczego kwotę 7 500 zł 00 gr (siedem tysięcy pięćset złotych zero groszy) uiszczoną przez odwołującego tytułem wpisu od odwołania;
 - 2.2. zasądza od zamawiającego na rzecz odwołującego kwotę 7 500 zł 00 gr (siedem tysięcy pięćset złotych zero groszy) stanowiącą uzasadnione koszty strony poniesione 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.

Przewodnicząca:

Sygn. akt KIO 5820/25

Uzasadnienie

Miasto Poznań Urząd Miasta Poznania z siedzibą w Poznaniu (dalej „zamawiający”) prowadzi postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego w trybie podstawowym

z możliwością prowadzenia negocjacji na podstawie ustawy z dnia 11 września 2019 r.

- Prawo zamówień publicznych (Dz. U. 2024 r., poz. 1320 ze zm.) - dalej „ustawa Pzp”

na Dostawę 200 sztuk foteli obrotowych; znak sprawy ZPb-II.271.196.2025.EM (dalej „postępowanie” lub „zamówienie”).

Wartość szacunkowa zamówienia nie przekracza kwoty progów unijnych, o których mowa w art. 3 ust. 1 ustawy Pzp.

Ogłoszenie o zamówieniu opublikowane zostało w Biuletynie Zamówień Publicznych pod numerem 2025/BZP 00546248/01 z dnia 20 listopada 2025 r.

W dniu 22 grudnia 2025 r. przez wykonawcę ZPK Sp. z o.o. z siedzibą w Radzynie Podlaskim (dalej „odwołujący” lub „ZPK”) zostało wniesione odwołanie na czynność zamawiającego polegającą na odrzuceniu oferty wykonawcy ZPK oraz wyborze oferty wykonawcy ERGOSYSTEM Spółka jawna R. Makuch, M. Wolski, J. Wiatr z siedzibą w Warszawie (dalej „ERGOSYSTEM” lub „przystępujący”) jako najkorzystniejszej.

Odwołujący zarzucił zamawiającemu niżej wskazane naruszenia: art. 226 ust. 1 pkt 8 w zw. z art. 224 ust. 6 ustawy Pzp poprzez odrzucenie oferty odwołującego pomimo, że ta nie zawiera rażąco niskiej ceny.

Mając na uwadze powyższe zarzuty, odwołujący wnosił o uwzględnienie odwołania i nakazanie zamawiającemu:

1. cofnięcia decyzji o wyborze oferty najkorzystniejszej;
2. cofnięcia odrzucenia oferty wykonawcy ZPK;
3. dokonanie wyboru oferty wykonawcy ZPK jako oferty najkorzystniejszej.

Odwołujący, uzasadniając zarzuty odwołania wskazał w pierwszej kolejności, że zamawiający, podejmując decyzję o odrzuceniu oferty ZPK, naruszył przepisy ustawy Pzp. W jego ocenie, w odpowiedzi na wezwanie do wyjaśnienia domniemania rażąco niskiej ceny w swojej ofercie, spełnił on wszystkie wymagania zamawiającego, odpowiedział

w wyznaczonym czasie, w sposób klarowny i jednoznaczny, wykazał skąd bierze się

u wykonawcy przewaga konkurencyjna w tym przewaga cenowa, dodał wiele załączników potwierdzających fakty, jak i zaprosił zamawiającego do przyjazdu do siedziby wykonawcy, celem przedstawienia właściwych dokumentów, które by według zamawiającego potwierdzały że wykonawca jest w stanie zrealizować zamówienie z zyskiem. Opinia zamawiającego jest zatem opinią subiektywną i według odwołującego nie tylko błędną, ale również posiada przesłanki niegospodarności budżetowej.

Odwołujący wskazał, że wykonawcy w swoich ofertach zaproponowali ceny:

1. ZPK - kwota 130.380,00 zł.
2. ERGOSYSTEM - 186 468,00 zł.

Zdaniem odwołującego, wybierając ofertę z ceną wyższą zamawiający dopuścił się niegospodarności w wydatkowaniu środków.

W piśmie dotyczącym RNC odwołujący wyjaśniał bowiem, że firma ZPK to akronim od słów Zakład Produkcji Krzesel. Jako firma ZPK, stanowi kontynuację firmy Mega System P.D. (w jego osobie) jak i firmy Mega System Z.D. (firmy ojca, który zajmował się danymi sprawami przed przejściem na emeryturę, a obecnie pomaga

w sprawach formalnych i prawnych, ale nie zajmuje się produkcją sensu stricto). Jako takowa posiada doświadczenie w branży krzesel od 1995 roku. Specjalizuje się w produkcji krzesel do Instytucji Publicznych, kupuje komponenty po całym świecie, ma własną produkcję, w tym hale, maszyny, wózki widłowe, sprzęt, oprzyrządowanie, wiedzę i doświadczenie. Nie handluje przez pośredników. Sprzedaje bezpośrednio do Instytucji Publicznych, komponenty kupuje bezpośrednio od producentów, pomijając pośredników. Oferuje przy tym niską ceną za dobrej jakości produkt i uzyskuje wielomilionową sprzedaż (od 10 do 15 milionów sprzedaży rocznie) na krzesłach dla instytucji publicznych, tylko na terenie kraju. Oferta cenowa jest konkurencyjna, gdyż będąc producentem odwołujący ma możliwość obniżenia kosztów, w przeciwieństwie do firmy ERGOSYSTEM, która jest typowym biurem pośredniczącym, nieposiadającym produkcji.

Odwołujący sprzedaje swoje wyroby do firm typu ERGOSTYTEM, aczkolwiek w tym przypadku firma ta kupiła wyroby od konkurencji. Jego cena jest ceną producentką, cena firmy ERGOSYSTEM jest ceną zawierającą cenę producenta, powiększoną o swoją marżę. Oferta firmy ERGOSYSTEM nie przedstawia żadnego innowacyjnego rozwiązania, żadnego ulepszenia jakościowego wyrobu, nie wnosi niż oprócz powiększenia marży.

Dalej odwołujący wyjaśniał, że oferowany przez niego produkt bazuje na komponentach włoskiej firmy Ivars, i spełnia wszystkie światowe standardy jakościowe. Podał następnie link dostępu do producenta komponentów. Podkreślił, że zamawiający nie miał podstaw do odrzucenia jego oferty, ani tym bardziej na wybór oferty firmy ERGOSYSTEM.

Złożona oferta jest cenowo korzystna, ale firma osiąga zyski i średnią rentowność na produkcji 20%. Powyższe obrazują dokumenty firmy, tj. PIT - 36. Nie ma zatem mowy o tym, aby realizacja kontraktu była nierentowna. Został przedstawiony kosztorys, który pokazuje rentowność na danym kontrakcie 37 269,00 zł. brutto czyli około 30%. Nie ma zatem żadnego ekonomicznego sensu, dla którego wyborowi podlega oferta ERGOSYSTEM, a oferta firmy ZPK odrzuceniu.

Jednocześnie odwołujący ustosunkował się do dwóch zarzutów zamawiającego wobec jego firmy, wskazanych w decyzji o odrzuceniu oferty.

Zamawiający zarzucił, że w złożonych wyjaśnieniach wykonawca nie przedstawił kosztów pracy ani kosztów opinii, wydanej przez niezależną jednostkę uprawnioną do przeprowadzania badań i certyfikowania produktu potwierdzającej, że oferowane fotele posiadają wymagane właściwości ergonomiczno-fizjologiczne, do czego był zobowiązany na podstawie wezwania.

Odnosząc się do powyższego wskazał, że przedstawił konkretne koszty pracy. Zgodnie z pismem, jego pracownicy otrzymują zazwyczaj uposażenie minimalne, powiększone do 10% wartości. Oprócz wskazania, ile wynoszą pensje w zakładzie, w załączonym do odpowiedzi na RNC kosztorysie uwzględnił też pozycję „Montaż - 50 pln”. Jest to konkretnie wskazany koszt pracy. Produkcja danego krzesła zajmie pracownikowi na pewno mniej niż 1,5 godziny i na taką kwotę oszacował koszt pracy. Niezrozumiałym jest zatem dlaczego zamawiający tego nie uwzględnił, kiedy ta wartość jest jednoznacznie wskazana. Argument ten jest zatem co najmniej nietrafiony.

W odniesieniu do zarzutów zamawiającego jakoby odwołujący nie przedstawił kosztów opinii, wydanej przez niezależną jednostkę uprawnioną do przeprowadzania badań i certyfikowania produktu poinformował, że po pierwsze nie miał podstawy by takowy wskazywać, ponieważ zamawiający

w swoim własnym wezwaniu napisał „Należy wskazać koszt, jeżeli to wykonawca pozyskiwał opinię, a jeżeli opinię pozyskał producent - podać tę informację”, a w tym przypadku opinię pozyskiwał jego ojciec, jeszcze za czasów działalności jego firmy tj. przed odejściem na emeryturę (dokument wystawiony jest na firmę Mega System Z.D.), a firma ta nie jest ani wykonawcą, ani producentem tylko firmą trzecią. Nie miał zatem żadnego obowiązku podawania konkretnej kwoty. Co więcej - podanie danej kwoty byłoby niemożliwe, ponieważ stawka za usługę w IMP zazwyczaj jest hurtowa za całokształt kilku produktów. W załączonym przez niego dokumencie widać, że IMP policzył kwotę 5000 zł. za certyfikację 5 krzeseł, nie widać konkretnych kwot. Kwota ta jest ponadto negocjowana indywidualnie za pakiet, a nie za poszczególny produkt. Tym samym złożona deklaracja, że koszt uzyskania dokumentu to kwota około od 500 do 1000 pln jest jak najbardziej zasadna, ponieważ nie ma możliwości wskazania konkretnej kwoty - takowa nie istnieje na fakturze. Tym samym, jak zauważył, pomimo że zgodnie z pismem zamawiającego w ogóle nie musiał podawać żadnej kwoty (bo dokumentu nie pozyskiwał wykonawca), to i tak daną kwotę podał, aby dać zamawiającemu jak najwięcej informacji.

W dniu 2 lutego 2026 r. zamawiający złożył odpowiedź na odwołanie, w której wniósł

o oddalenie odwołania w całości. W złożonej odpowiedzi przedstawił uzasadnienie faktyczne i prawne swojego stanowiska.

Krajowa Izba Odwoławcza, po przeprowadzeniu rozprawy w przedmiotowej sprawie, na podstawie zebranego materiału dowodowego, po zapoznaniu się z dokumentacją postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, przesłaną przez zamawiającego w formie elektronicznej, po zapoznaniu się z treścią odwołania, odpowiedzią na nie, a także po wysłuchaniu stanowisk stron i uczestnika postępowania, złożonych ustnie do protokołu w toku rozprawy ustaliła i zważyła, co następuje

Izba ustaliła, że nie zaszła żadna z przesłanek, o których stanowi art. 528 ustawy Pzp, skutkujących odrzuceniem odwołania.

Izba dokonała również badania spełnienia przez odwołującego przesłanek określonych w art. 505 ustawy Pzp, to jest kwestii posiadania przez niego legitymacji do wniesienia odwołania uznając, że jego interes we wniesieniu odwołania przejawia się w następujący sposób.

Odwołujący jest wykonawcą, który ubiega się z przedmiotowe zamówienie i w tym celu złożył swoją ofertę. Zamawiający z naruszeniem przepisów ustawy Pzp podjął decyzję o odrzuceniu oferty odwołującego i dokonał wyboru oferty ERGOSYSTEM. W przypadku, gdyby zamawiający postąpił zgodnie z przepisami ustawy Pzp, to oferta odwołującego, która jest najkorzystniejsza cenowo zostałaby wybrana w postępowaniu. Tym samym na skutek działań zamawiającego odwołujący może ponieść szkodę, polegającą na uniemożliwieniu mu uzyskania zamówienia, a w konsekwencji osiągnięcia korzyści w postaci zysku, który zamierza osiągnąć w wyniku realizacji przedmiotowego zamówienia.

Izba dopuściła dowód z dokumentacji postępowania, przesłanej przez zamawiającego do akt sprawy.

Izba pominęła przy orzekaniu dowody złożone przez przystępującego na rozprawie, na okoliczność, że odwołujący nie realizuje zamówień o zamówienia publiczne lub też, że w konsekwencji braku wywiązywania się z zawartych umów, zamawiający odstępują od tych umów. Powyższe nie jest przedmiotem rozpoznania przez Izbę, nie dotyczy zarzutów, ani też nie ma żadnego związku z podstawą odrzucenia oferty odwołującego w prowadzonym postępowaniu.

Krajowa Izba Odwoławcza ustaliła, co następuje

Zamawiający prowadzi postępowanie, którego przedmiotem, zgodnie z Rozdziałem III specyfikacji warunków zamówienia (dalej „SWZ”), jest dostawa 200 sztuk foteli obrotowych. Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia stanowi Załącznik nr 2 do umowy. Zamawiający przewidział, że realizacja przedmiotu zamówienia nastąpi w trzech turach, zgodnie

z planowanym harmonogramem zamówień, stanowiącym Załącznik nr 3 do umowy. Wykonawca udzieli na dostarczone fotele gwarancji na okres 60 miesięcy. Szczegółowy opis warunków realizacji przedmiotu zamówienia określony został we wzorze umowy, stanowiącym załącznik nr 7 do SWZ.

W zakresie podniesionych zarzutów skierowanych do rozpoznania Izba ustaliła następujący stan faktyczny.

W Rozdziale X SWZ zamawiający zawarł opis sposobu obliczenia ceny. (1) Cena brutto oferty podana w Formularzu ofertowym - Załącznik nr 1 do SWZ, musi wynikać z Formularza cenowego - Załącznik nr 1 do Formularza ofertowego. (2) Cena brutto podana w Formularzu ofertowym musi obejmować całkowity koszt wykonania przedmiotu zamówienia oraz zawierać wszelkie koszty towarzyszące, które są niezbędne do poniesienia przez Wykonawcę z tytułu realizacji przedmiotu zamówienia i uwzględniać wszystkie czynności związane z prawidłową i terminową realizacją przedmiotu zamówienia, określone we wzorze umowy oraz w załącznikach do umowy. (3) Wykonawca zobowiązany jest do określenia cen jednostkowych dla wszystkich pozycji

Formularza cenowego, a także do wyliczenia łącznej ceny oferty brutto (RAZEM). Wartość z pozycji „RAZEM” w Formularzu cenowym należy przenieść

do Formularza ofertowego jako cenę brutto oferty. (4) Obowiązująca stawka podatku VAT: 23%. (5) Ostateczna cena zadeklarowana w ofercie musi zawierać prawidłową stawkę podatku VAT. Wszystkie ceny muszą być wyrażone w złotych z dokładnością do setnych części złotego, tj. do drugiego miejsca po przecinku.

Zgodnie z Rozdziałem XI SWZ - Opis kryteriów, którymi zamawiający będzie się kierował przy wyborze oferty, wraz z podaniem wag tych kryteriów i sposobu oceny ofert, za ofertę najkorzystniejszą miała zostać uznana oferta, która uzyska najwyższą liczbę punktów w kryterium cena o wadze 100 %.

Swoje oferty w postępowaniu złożyli:

1. wykonawca ZPK (odwołujący) - cena 130 380,00 zł.
2. ERGOSYSTEM (przystępujący) - cena 186 468,00 zł.

Izba ustaliła ponadto, że pismem z 3 grudnia 2025 r. zamawiający wezwał wykonawcę ZPK, działając na podstawie art. 224 ust. 1 oraz art. 224 ust. 2 pkt 1 ustawy Pzp, do złożenia wyjaśnień w tym złożenia dowodów w zakresie wyliczonej ceny.

Poinformował, że cena całkowita złożonej oferty wykonawcy jest niższa o ponad 30% od wartości zamówienia powiększonej o należny podatek od towarów i usług, ustalonej przed wszczęciem postępowania.

Pouczył, że wykonawca w ramach złożonych wyjaśnień, winien przedstawić szczegółową kalkulację zaoferowanej ceny za wykonanie zamówienia zawierającą w szczególności:

- a) koszt opinii, o której mowa w Szczegółowym opisie przedmiotu zamówienia, potwierdzającej, że ofertowane fotele posiadają wymagane właściwości ergonomiczno-fizjologiczne, wydanej przez niezależną jednostkę uprawnioną do przeprowadzania badań i certyfikowania produktu pod kątem spełnienia przez niego norm ergonomicznych,
- b) koszty transportu (dostawa w trzech turach),
- c) koszty pracy,
- d) koszty 60-miesięcznej gwarancji.

Przy czym w odniesieniu do opinii pouczył, że należy wskazać koszt, jeżeli to wykonawca pozyskiwał opinię, a jeżeli opinię pozyskał producent - podać tę informację oraz zysk wykonawcy.

Wyjaśnienia dotyczące ceny oferty powinny wyraźnie wskazywać na argumenty potwierdzające realność, opłacalność i rynkowość dokonanej wyceny. W swoich wyjaśnieniach dotyczących rażąco niskiej ceny wykonawca miał wykazać, iż cena wykonania zamówienia jest uzasadniona względami obiektywnymi, które pozwalają na wykonanie zamówienia bez poniesienia straty finansowej lub bez konieczności finansowania zamówienia z innych źródeł niż wynagrodzenie umowne.

Przypomniał że zgodnie z poglądami doktryny oraz ugruntowanym orzecznictwem za cenę „rażąco niską” uważa się cenę nieadekwatną do zakresu i kosztów wykonania przedmiotu zamówienia, zakładającą wykonanie prac poniżej rzeczywistych kosztów wytworzenia, cenę nierealistyczną, która nie pozwala na prawidłowe, niezakłócone i terminowe wykonanie przedmiotu zamówienia oraz taką, która nie pozwoli na zbilansowanie kosztów oraz osiągnięcie akceptowalnego zysku oraz cenę znacząco odbiegającą od cen przyjętych, wskazującą na fakt realizacji zamówienia poniżej kosztów wytworzenia usługi, dostawy, roboty budowlanej.

Zgodnie z art. 224 ust. 5 ustawy Pzp, obowiązek wykazania, że oferta nie zawiera rażąco niskiej ceny, spoczywa na wykonawcy.

Zamawiający wyznaczył termin na złożenie wyjaśnień, wraz z dowodami, do 8 grudnia 2025 r.

Odwołujący, odpowiadając na wezwanie zamawiającego w piśmie przekazanym zamawiającemu 7 grudnia 2025 r. wyjaśnił: „(...) jako prezes zarządu firmy ZPK Sp. z o.o. posiadam bogatą wiedzę i doświadczenie co do rynku krzesel, którą czerpię z mojej pracy w takich firmach jak Mega System P.D., Mega System Z.D., Mega System Sp. z o.o. i innych firmach zajmujących się w przeszłości produkcją krzesel. W związku z danym faktem wiele czynników do których będę się odnosił będzie dotyczyło mojej firmy samej sobie ale także często jako odniesienie do pozostałych firm. W związku z faktem pracy w innych firmach jako jedyna osoba odpowiedzialna za Dział Zamówień Publicznych posiadam odpowiednią wiedzę i doświadczenie i zostały one przeniesione razem ze mną do firmy, którą obecnie tutaj reprezentuję, tj. ZPK Sp. z o.o. Jednocześnie oświadczam, iż jako firma ZPK Sp. z o.o. posiadamy cały sprzęt potrzebny do wykonania zakresu zawartego w postępowaniu ofertowym. Jednocześnie, co warte zaznaczenia, w swojej firmie nie korzystam z żadnych zasobów firm trzecich na zasadzie oddania do dyspozycji na czas realizacji zamówienia. Wykorzystywane przeze mnie mienie niezbędne do realizacji kontraktów użytkowane jest

przeze mnie na zasadzie własności lud dzierżawy, na równych warunkach co przykładowo leasing.

Zatem do meritum. Do realizacji umowy na dostawę krzesel przez firmę ZPK Sp. z o.o.:

- nie użyjemy żadnych szczególnych oszczędności w metodzie wykonania zamówienia,
- nie użyjemy żadnych szczególnych rozwiązań technicznych,
- nie użyjemy żadnych szczególnych rozwiązań w zakresie zarządzania procesem produkcji
- nie uzyskaliśmy w ciągu bieżącego roku żadnej pomocy publicznej,
- w żadnym szczególnym stopniu nie dotyczą nas przepisy o zabezpieczeniu społecznym,
- w żaden szczególny sposób nie dotyczą nas przepisy wynikające z prawa ochrony środowiska,
- posiadamy własną flotę transportową dla sprzedawanego przez nas towaru,
- nasi pracownicy otrzymają wynagrodzenie zgodne z Kodeksem Pracy,
- zamówienie zrealizujemy sami tj. bez pomocy podwykonawców.

Jednym sprzyjającym warunkiem wykonania zamówienia, który to odnosi się do firmy ZPK Sp. z o.o., a nie do innych podmiotów, jest FAKT POSIADANIA WŁASNEJ PRODUKCJI KRZESEŁ I BEZPOŚREDNIEGO UCZESTNICTWA W PRZETARGACH Z POMINIĘCIEM PODMIOTÓW TRZECICH KTÓRZY INKASUJĄ ŚREDNIO 40% WAF PRODUKTU GOTOWEGO.

Udzielanie rabatu handlowego do 40% w zależności od zakupu klienta jest standardową procedurą będącą na rynku OD LAT (proszę zwrócić uwagi na załączone przeze mnie do niniejszego pisma dokumenty typu OWWO czy faktury firm produkujących krzesła typu BEJOT, PROFIm czy Mega System). Już w 2013 roku Ogólne Warunki Współpracy Odbiorców przewidywały rabaty dla klientów hurtowych do 48% od cen detalicznych (40% rabatu standardowego + 3% za przedpłatę + 5% za odbiór własny). Nic w tym zakresie się nie zmieniło i nawet na dzień bieżący kontrahenci hurtowi będąc tylko pośrednikami w handlu między fabryką a klientem końcowym mogą dostać rabat od cennika detalicznego sięgający 50% cen detalicznych. Zamawiający robiąc kosztorys zakupowy od cen detalicznych, a kupując nie w firmie handlowej a bezpośrednio u nas jako producenta, samoistnie skazuje nas na podleganie pod procedurę rażąco niskiej ceny, ponieważ rabaty udzielane przez nas jako producenta wszystkim naszym kontrahentom handlowym wynoszą 30% od cen detalicznych, a procedura RNC rozpoczyna się właśnie od ów 30% wyceny poniżej kosztorysu Zamawiającego.

Celem udowodnienia, iż nasza oferta cenowa sama w sobie jest „dobra i konkurencyjna”, w załączniku do niniejszego pisma przedstawiamy kilka faktur sprzedażowych do firm handlowych specjalizujących się na rynku zamówień publicznych, w tym między innymi Tronus, Cadabra i inni. Widać na nich, iż moi obecni konkurenci to jednocześnie firmy które w przeszłości (a niektóre również obecnie) kupowały towar z firm które reprezentują i sprzedawały je dalej z zyskiem na zasadzie handlu. Jest zatem jednoznacznym faktem, iż nasze ceny są lepsze niż ceny oferowane przez dane firmy

- wszakże inaczej nigdy nie kupowałyby ode mnie danych produktów.

Warto zauważyć iż Instytucje Publiczne traktowane są przez nas jako całość, tj. czy to Gmina XYZ czy też Szpital Specjalistyczny w YZX czy też Uniwersytet w ZXY, wszystkie instytucje traktowane są jak jeden i ten sam klient zwany przez nas „Instytucja Publiczna” i podlegają odgórnie maksymalnym rabatowi przez nas oferowanym, tj. zawsze otrzymują cenę najlepszą możliwą - tą samą cenę otrzymałaby firma handlowa kupująca towary w ilościach hurtowych o określonej rocznej wartości, zgodnie z przedstawionym przez nas w załączniku OWWO.

Zatem potwierdzam - cena w naszej ofercie nie jest ceną poniżej kosztów produkcji i jednocześnie nie jest rażąco niską ceną.

W celu pokazania, iż nasza firma jest rentowna, a produkcja sprzedaje towar powyżej kosztów produkcji, przesyłam formularzy PIT36 firmy Mega System P.D., którą to reprezentowałem w roku 2024. Można z nim zauważyć, iż rentowność na produkcji wynosi około 20% i jest do średnia rentowność która osiągam w firmach które reprezentuję zajmujących się produkcją krzesel. Jednocześnie zaznaczam, iż dokumenty PIT36 firmy Mega System P.D. (osoby P.D.) nie został nigdy upubliczniony publicznie i zawiera wrażliwe dane osobowe chronione przez RODO a także stanowi tajemnicę przedsiębiorstwa więc o ile jest on do Państwa dyspozycji o tyle prosi się o nieudostępnianie go firmom trzecim.

Oferowana przez nas cena zawiera wszystkie koszty wynikające z umowy, tj. koszt zakupu komponentów, koszty produkcyjne, koszty logistyczne. Na podstawie historii możemy stwierdzić, iż reklamacje na nasze produkty wynoszą poniżej 0,5% rocznej partii produkcyjnej, tym samym są to dla nas sprawy marginalne.

Mając na uwadze powyższe, należy stwierdzić, iż:

- 1.W naszej wycenie uwzględniono wszystkie pozycje zgodnie z OPZ,
- 2.W naszej cenie uwzględniono wszystkie koszty wynikające z umowy,

3. Dostarczone produktu będą fabrycznie nowe,
4. W cenie uwzględniono wykonanie krzesel w tapicerce zgodnej z OPZ,
5. W cenie Krzesel obrotowych uwzględniono koszty wszystkich mechanizmów opisanych w OPZ - jednocześnie informujemy, iż jako producent posiadamy formy i oprzyrządowanie do produkcji warte kilka do kilkunastu milionów złotych,
6. Nasza oferta uwzględnia fakt, iż nasze produkty objęte są gwarancją, a ewentualne naprawy z tego wynikające zostaną wykonane bez zbędnej problemów,
7. Bierzemy na siebie ryzyko ewentualnej zmiany cen zakupu komponentów wynikającej z przeciągania się procedury przetargowej."

Dalej odwołujący podał: „warto byłoby porównać składane przez nas tutaj wyjaśnienie, do wyjaśnień dotyczących RNC składanych przez inne firmy, w tym przez naszych głównych konkurentów. W załączniku przesyłam zatem Państwu 5 dokumentów obrazujących postępowanie na dostawę wyposażenia do Garnizonu Obrony Warszawy tj. do Stołecznego Zarządu Infrastruktury (Wojsko), będącego jednym z największych zamawiających krzesła biurowe na rynku. W dołączonej przeze mnie dokumentacji jest kopia wyjaśnienia firmy Cadabra, będącej w przeszłości jednym z naszych klientów, a obecnie jednym z największych konkurentów. Tłumaczenie danej firmy dla kontraktu o kwocie kilkuset-tysięcy można określić jako co najmniej śmieszne, są sformułowane na 1/3 kartki papieru formatu A4 a ich sentencja mieści się w jednym zdaniu które tutaj cytuję: „Kalkulacji kosztów nie posiadamy ponieważ nie jesteśmy ich producentem, a dystrybutorem. Bazujemy na otrzymanej wycenie do której dołożyliśmy swoją marżę”. Tak złożone tłumaczenia, bez żadnych dodatkowy załączonych dokumentów, zostały uznane przez Stołeczny Zarząd Infrastruktury za prawidłowe i przyjęte, a firma Cadabra dopuszczona do postępowania. Myślę, iż nie wymaga to dalszego komentarza z naszej strony.

Reasumując:

- zaoferowany przez nas produkt jest w 100% zgodny z OPZ,
- przewidywana marża na realizacji kontraktu wyniesie ponad 20%,
- Niska cena w naszej ofercie wynika z faktu, iż jako jedyni z oferentów jesteśmy producentem krzesel, a tym samym sprzedając bezpośrednio omijamy wszystkich pośredników mających dodatkowe marże na kontrakcie,
- nasze wyjaśnienie RNC jest obszernie i zawiera szczegółowe informacje. Jest ono jakościowo zdecydowanie lepiej opracowane niż wyjaśnienia akceptowane przez Zamawiających a złożone przez naszą konkurencję”.

Ponadto wskazał: „Jako kolejny i główny załącznik do niniejszego pisma, przesyłam kosztorys produkcyjny. Jest to dokument, który nigdy nie został upubliczniony osobom trzecim, i również stanowi dane tajne, dlatego też stanowi tajemnicę przedsiębiorstwa.

W kosztorysie produkcyjnym pokazałem realną cenę wyprodukowania krzesła i rentowność na jego produkcji. W wszystkie oferty powyżej danej kwoty to oferty zawierające zysk do podziału a nie koszty. Oczywiście wyrażamy zgodę na sprzedaż krzesel powyżej wskazanej przez nas ceny. Wskazana cena (zaofertowana) jest ceną minimalną, niemniej jednak w przypadku gdyby Zamawiający chciał od nas kupić produkt drożej, to oczywiście wyrażamy na to zgodę.

Warto zaznaczyć, iż niska cena nie znaczy gorszy produkty - produkt przez nas oferowany jest w niczym nie gorszy od produktu który Zamawiający użytkuje obecnie,

a zarówno firma którą reprezentuję, jak i ja w osobiście, jesteśmy profesjonalistami na rynku krzesel biurowych. Nota bene ZPK (czyli nazwa reprezentowanej przeze mnie firmy) to skrót od: Zakład Produkcji Krzesel, co jednoznacznie pokazuje iż specjalizujemy się w produkcji a nie pośrednictwie.

Jednocześnie w odpowiedzi na konkretne pytania Zamawiającego, informuję iż:

1. Koszt opinii ergonomicznej przykładowo z Instytutu Medycyny Pracy w Łodzi to około 500-1000 pln netto za krzesło (przykładowa faktura za badanie w załączniku).
2. Mamy własne busy transportowe, na busa wchodzi średnio 50 takich krzesel, bus pali 18 litrów na 100 kilometrów + koszt kierowcy (na powrocie odbiera komponenty od naszych dostawców), więc średnio trzeba liczyć koszt wysyłki 1300 pln = około 25-30 pln na krzesło (jednocześnie na tira wchodzi około 130 takich krzesel więc organizując transport tirem do kilku klientów jest dużo taniej, no ale zakładamy dostawy busowe).
3. Naszym pracownikom płacimy zazwyczaj pensję minimalną + dodatek do 10%.
4. Koszt 60 miesięcznej gwarancji o 0.00 bo nie można oszacować co się popsuje. Nie ma możliwości by popsuły się wszystkie części w tym samym momencie. Może się popsuć 1 siłownik 10 a może 0. Realnie reklamacji z produkcji nie mamy nigdy więcej niż 0.1% dostawy no i należy pamiętać, że reklamowany komponenty my też reklamujemy do dostawcy więc w praktyce koszty reklamacji są tak małe, że nie należy ich uwzględniać w kosztorysie

produktowej, a ewentualnie wliczyć w koszty nadzwyczajne.

W załączniku są również referencje z KWP Katowice za niedawno zrealizowany kontrakt. Widać na nim, iż kontrakt który KWP wyceniło na ponad 3 mln pln, my zrealizowaliśmy za połowę budżetu”.

Pismem z 17 grudnia 2025 r. zamawiający poinformował o wyborze jako najkorzystniejszej w postępowaniu, oferty złożonej przez ERGOSYSTEM oraz o odrzuceniu oferty odwołującego.

W uzasadnieniu faktycznym wskazał, że wykonawca ZPK złożył wyjaśnienia zaoferowanej ceny za wykonanie zamówienia wraz z dowodami, w których nie przedstawił kosztów pracy ani kosztów opinii, wydanej przez niezależną jednostkę uprawnioną

do przeprowadzania badań i certyfikowania produktu potwierdzającej, że oferowane fotele posiadają wymagane właściwości ergonomiczno - fizjologiczne, do czego był zobowiązany

na podstawie wezwania.

Wykonawca w wyjaśnieniach napisał jedynie, iż: „Koszt opinii ergonomicznej przykładowo z Instytutu Medycyny Pracy w Łodzi to około 500-1000 pln netto za krzesło (przykładowa faktura za badanie w załączniku)”. Powyższe wskazuje na przybliżony rynkowy koszt opinii, a nie stanowi kosztu wykonawcy, który jako producent oferowanych foteli, zobowiązany był po jej uzyskaniu wskazać w ramach składanych wyjaśnień. Ponadto, wykonawca dołączył przykładową fakturę za opinię ergonomiczną z 2021 roku, wystawioną dla firmy Mega System Z.D., jednakże dotyczy ona krzesel K1, K2 i K3, a nie zaoferowanego przez wykonawcę fotela o nazwie „Brown”.

W zakresie wskazania kosztów pracy, wykonawca ograniczył się jedynie

do stwierdzenia, iż „Naszemu pracownikom płacimy zazwyczaj pensję minimalną + dodatek

do 10%”, co w ocenie zamawiającego nie jest wystarczające, nie dotyczy bowiem kosztów pracy związanych z realizacją przedmiotowego zamówienia.

W związku z powyższym, zamawiający uznał, że złożone wyjaśnienia nie uzasadniają podanej w ofercie wykonawcy ceny, tym samym, że oferta wykonawcy zawiera rażąco niską cenę.

Jako uzasadnienie prawne decyzji podał art. 226 ust. 1 pkt 8 w zw. z art. 224 ust. 6 ustawy Pzp (Zamawiający odrzuca ofertę, jeżeli zawiera rażąco niską cenę lub koszt

w stosunku do przedmiotu zamówienia oraz odrzuceniu, jako oferta z rażąco niską ceną lub kosztem, podlega oferta wykonawcy, który nie udzielił wyjaśnień w wyznaczonym terminie, lub jeżeli złożone wyjaśnienia wraz z dowodami nie uzasadniają podanej w ofercie ceny lub kosztu).

Z powyższą decyzją nie zgodził się odwołujący, składając w dniu 22 grudnia 2025 r. odwołanie do Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej.

Krajowa Izba Odwoławcza zważyła, co następuje

Biorąc pod uwagę zgromadzony w sprawie materiał dowodowy, stanowiska stron oraz zakres zarzutów podnoszonych w odwołaniu Izba uznała, że odwołanie zasługiwało na uwzględnienie.

Na wstępie Izba przywoła treść przepisów, które mają znaczenie dla rozpoznania w przedmiotowej sprawie.

Art. 16 ustawy Pzp stanowi, że zamawiający przygotowuje i przeprowadza postępowanie o udzielenie zamówienia w sposób: (1) zapewniający zachowanie uczciwej konkurencji oraz równe traktowanie wykonawców; (2) przejrzysty; (3) proporcjonalny.

Stosownie do art. 224 ust. 5 ustawy Pzp obowiązek wykazania, że oferta nie zawiera rażąco niskiej ceny lub kosztu spoczywa na wykonawcy.

Z kolei art. 224 ust. 6 ustawy Pzp wskazuje, że odrzuceniu jako oferta z rażąco niską ceną lub kosztem, podlega oferta wykonawcy, który nie udzielił wyjaśnień w wyznaczonym terminie, lub jeżeli złożone wyjaśnienia wraz z dowodami nie uzasadniają podanej w ofercie ceny lub kosztu.

Zgodnie z art. 226 ust. 1 pkt 8 ustawy Pzp zamawiający odrzuca ofertę, jeżeli zawiera rażąco niską cenę lub koszt w stosunku do przedmiotu zamówienia.

Z kolei w myśl art. 239 ust. 1 ustawy Pzp zamawiający wybiera najkorzystniejszą ofertę na podstawie kryteriów oceny ofert określonych w dokumentach zamówienia.

Zgodnie z art. 253 ustawy Pzp (ust. 1) Niezwłocznie po wyborze najkorzystniejszej oferty zamawiający informuje równocześnie wykonawców, którzy złożyli oferty, o: (pkt 1) wyborze najkorzystniejszej oferty, podając nazwę albo imię i nazwisko, siedzibę albo miejsce zamieszkania, jeżeli jest miejscem wykonywania działalności wykonawcy, którego ofertę wybrano, oraz nazwy albo imiona i nazwiska, siedziby albo miejsca zamieszkania, jeżeli

są miejscami wykonywania działalności wykonawców, którzy złożyli oferty, a także punktację przyznaną ofertom w każdym kryterium oceny ofert i łączną punktację, (pkt 2) wykonawcach, których oferty zostały odrzucone - podając uzasadnienie faktyczne i prawne.

Na wstępie Izba zwraca uwagę, że obowiązkiem zamawiającego, zarówno w świetle art. 253 ust. 1 pkt 2, jak i art. 16 pkt 1 i 2 oraz art. 18 ust. 1 ustawy Pzp, jest podanie wykonawcy szczegółowego i wyczerpującego uzasadnienia odrzucenia oferty, dającego mu pełną wiedzę o motywach, jakimi kierował się zamawiający odrzucając jego ofertę. Powyższe stanowisko znajduje potwierdzenie nie tylko w ugruntowanym orzecznictwie Izby i rozpoznającego skargi na te orzeczenia Sądu Okręgowego, ale także w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, który w wyroku z dnia 28 stycznia 2010 r. w sprawie C-406/08 stwierdził m.in.: „30. Tymczasem fakt, że kandydat lub oferent dowiaduje się, że jego kandydatura lub oferta zostały odrzucone, nie pozwala mu na skuteczne wniesienie odwołania. Takie informacje nie są wystarczające, aby umożliwić kandydatowi lub oferentowi wykrycie wystąpienia naruszenia prawa, które może być przedmiotem odwołania. 31. Wyłącznie po poinformowaniu zainteresowanego kandydata lub oferenta o motywach wykluczenia go z postępowania

o udzielenie zamówienia, może on nabrać wyraźnego przekonania co do wystąpienia ewentualnego naruszenia obowiązujących przepisów, jak też co do możliwości wniesienia odwołania.”

Należy podkreślić, że podanie przez zamawiającego pełnego i wyczerpującego uzasadnienia czynności odrzucenia oferty, w tym wyczerpującego uzasadnienia faktycznego, jest niezbędne do tego, by wykonawcy mogli realnie korzystać ze środków ochrony prawnej, a w konsekwencji jest też warunkiem tego, aby w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego przestrzegane były podstawowe zasady udzielania zamówień, o których mowa w art. 16 pkt 1 i 2 i art. 18 ust. 1 ustawy Pzp.

Powyższa uwaga została poczyniona z tej przyczyny, że konsekwencją tego jest także to, że rozpoznając odwołanie od czynności zamawiającego w postępowaniu i dokonując oceny zasadności podjęcia danej czynności (w tym przypadku decyzji o odrzuceniu oferty odwołującego, jako zawierającej rażąco niską cenę) Izba bierze pod uwagę wyłącznie uzasadnienie, które zostało odwołującemu zakomunikowane w postępowaniu, pomijając wszelkie nowe twierdzenia zamawiającego, podnoszone przez niego, jak to miało miejsce w tym przypadku, dopiero w odpowiedzi na odwołanie.

Oceniając zatem zasadność dokonanej w postępowaniu czynności Izba miała na uwadze wyłącznie wskazane podstawy prawne i faktyczne decyzji zamawiającego z 17 grudnia 2025 r., podane w piśmie kierowanym do wykonawców. Zauważyć należy, że zamawiający jako podstawę prawną dokonanej czynności wskazał art. 226 ust. 1 pkt 8 w zw. z art. 224 ust. 6 ustawy Pzp wyjaśniając, że zamawiający odrzuca ofertę, jeżeli zawiera rażąco niską cenę lub koszt w stosunku do przedmiotu zamówienia oraz odrzuceniu, jako oferta z rażąco niską ceną lub kosztem, podlega oferta wykonawcy, który nie udzielił wyjaśnień w wyznaczonym terminie, lub jeżeli złożone wyjaśnienia wraz z dowodami nie uzasadniają podanej w ofercie ceny lub kosztu. Z uzasadnienia faktycznego z kolei płynnie wniosek, że decyzja w tym zakresie została spowodowana tym, że w złożonych na wezwanie wyjaśnieniach zabrakło: kosztów pracy, jak też kosztów opinii, wydanej przez niezależną jednostkę uprawnioną do przeprowadzenia badań i certyfikowania produktu potwierdzającej, że oferowane fotele posiadają wymagane właściwości ergonomiczno-fizjologiczne, do czego jak twierdził zamawiający wykonawca został zobowiązany na podstawie wezwania.

Tym samym, co wynika z treści uzasadnienia faktycznego podstawą decyzji zamawiającego była okoliczność, że wezwany do wyjaśnień wykonawca nie odpowiedział na nie w sposób przekonujący, obalający domniemanie występowania po jego stronie rażąco niskiej ceny.

Izba powyżej oceny nie podziela, w szczególności zwracając uwagę na poniższe kwestie.

W istocie przepis art. 224 ust. 2 pkt 1 ustawy Pzp wskazuje na próg 30 % w stosunku do wartości szacunkowej, który to nakłada na zamawiającego obowiązek badania czy zaferowana cena nie jest rażąco niska. W takim wypadku obowiązkiem zamawiającego jest skierowanie do wykonawcy wezwania, w którym to powinien określić z jakich powodów i jakie elementy składowe oferty budzą jego wątpliwości, wskazać też w jaki sposób wyjaśnienia mają zostać złożone i jak szczegółowo przedstawione elementy składające się na cenę oferty. Jest to niezwykle istotne bowiem o rażąco niskiej cenie przesądza ocena wyjaśnień i dowodów złożonych przez danego wykonawcę. Jeśli zatem zamawiający, jak w tym przypadku, w treści wezwania wskaże jedynie, że oczekuje „szczegółowej kalkulacji” to każdy wykonawca w inny sposób będzie owo sformułowanie „szczegółowe” interpretował i rozumiał. Również oczekiwanie podania „kosztu pracy” jest na tyle ogólne, że nie wyjaśnia w żaden sposób wezwanemu wykonawcy jak ma owe koszty zaprezentować czy np. wskazać jakie wynagrodzenie wypłaca pracownikom, czy też zamawiającemu chodziło o koszt pracy w przełożeniu na wyprodukowanie jednej jednostki jakiego produktu/ usługi. Innymi słowy zamawiający oceniając składane wyjaśnienia, oceny takiej musi dokonywać zawsze z uwzględnieniem tego, w jaki sposób (jak szczegółowo i precyzyjnie) sformułował swoje oczekiwania wobec wezwanego do wyjaśnień oferenta.

Izba uwzględniając zarzuty odwołania wzięła przede wszystkim pod uwagę treść wezwania, które zostało do odwołującego skierowane i skonfrontowała je z treścią złożonych wyjaśnień uznając, że odwołujący odpowiadając na

pismo zamawiającego obalił domniemanie, że cena jego oferty nie jest ceną rażąco niską. Nie sposób bowiem zgodzić się z zamawiającym, że złożone wyjaśnienia nie są konkretne, nie zawierają wymaganych danych i, w szczególności, że w dwóch wskazywanych przez niego aspektach nie odpowiadają na zadane przez zamawiającego pytania. Zamawiający miał bowiem w odniesieniu do tych aspektów wyjaśnień oczekiwania, których to nie sformułował w treści skierowanego do odwołującego pisma.

Odnosząc się do pierwszego z elementów wskazanych przez zamawiającego, które spowodowały podjęcie decyzji o odrzuceniu oferty odwołującego, tj., że ten nie przedstawił kosztów pracy i, jak wskazywał zamawiający w odpowiedzi na odwołanie (przy czym argumentacja w tym zakresie wykraczała poza uzasadnienie przekazane wykonawcy ZPK

w toku postępowania) nie przedstawił on szczegółowej kalkulacji, nie przekazał konkretnych danych, podczas gdy jak zamawiający twierdził tym bardziej jako producenta koszty te jego dotyczą.

W pierwszej kolejności Izba ponownie zwraca uwagę, że rozstrzygająca w tym zakresie będzie treść wezwania do wyjaśnień z 3 grudnia 2025 r. Zamawiający poprosił wykonawcę o przygotowanie szczegółowej kalkulacji, zawierającej w szczególności „koszty pracy”, przy czym nie sprecyzował co rozumie pod tym pojęciem, jakie elementy ma w niej wykonawca ująć, jak szczegółowe rozbicie tych kosztów przygotować. Tym samym odwołujący, który jak wskazał ubiegał się już wcześniej o zamówienia publiczne uznał, że przedmiotem zainteresowania zamawiającego jest przede wszystkim to czy koszty pracy są zgodne z przepisami a ich wartość nie jest niższa od minimalnego wynagrodzenia za pracę albo minimalnej stawki godzinowej. Stąd, w odpowiedzi na tak ogólne pytanie zadeklarował, że jego pracownicy otrzymują zazwyczaj uposażenie minimalne, powiększone do 10% wartości. W innym miejscu oświadczył też, że wypłaca pracownikom wynagrodzenie, zgodnie z obowiązującymi przepisami. Jest to wprawdzie deklaracja mająca charakter ogólny, ale zamawiający w żaden sposób nie przybliżył w jaki sposób wyjaśnienia w tym zakresie ZPK ma przedstawić, w szczególności nie wskazał, jak wywodzi teraz w odpowiedzi na odwołanie, że oczekiwał przedstawienia wszystkich wydatków, jakie firma ponosi w związku z zatrudnieniem.

Zamawiający kwestionuje także sposób w jaki zaprezentował odwołujący te koszty w złożonym wraz z wyjaśnieniami kosztorysie, gdzie uwzględnił pozycję „montaż - 50 pln” twierdząc, że nie przedstawił na jakiej podstawie kwotę tę wyliczył. Izba zgadza się z odwołującym, że podanie ceny za montaż jednostki krzesła stanowi konkretnie wskazany koszt pracy. Jeśli zamawiający miał jakiegokolwiek pytania czy wątpliwości w tym zakresie, mógł zwrócić się do odwołującego o doprecyzowanie tej kwestii, i nie stanowiłoby to, jak zamawiający twierdził na rozprawie, naruszenia przepisów ustawy Pzp. Wprawdzie Krajowa Izba Odwoławcza w swoich orzeczeniach zwraca uwagę, że zasadą w postępowaniu wyjaśniającym w przedmiocie rażąco niskiej ceny jest jednokrotność takiego wezwania, ale dotyczy to takich sytuacji w których wykonawca, do którego skierowane jest jednoznaczne w swej treści, precyzyjne wezwanie, nie odpowie na zadane pytania. Nic nie stoi jednak na przeszkodzie, aby zamawiający, jeśli zidentyfikuje w treści pisma konkretne kwestie wymagające doprecyzowania, skieruje do wykonawcy kolejne pismo, celem wyjaśnienia wątpliwości, które powstały na tle złożonych wyjaśnień. Przecież celem postępowania wyjaśniającego jest uzyskanie jednoznacznych informacji, a zamawiający ma prawo dążyć do usunięcia wszelkich wątpliwości, jeśli te dalej występują.

Z kolei w odniesieniu do zarzutów zamawiającego jakoby odwołujący nie przedstawił kosztów opinii, wydanej przez niezależną jednostkę uprawnioną do przeprowadzania badań i certyfikowania produktu tu również rację ma wykonawca ZPK, że udzielił odpowiedzi na zadane pytanie, gdyż wskazał jaki jest koszt takiej opinii z Instytutu Medycyny Pracy w Łodzi, podając kwotę 500 - 1000 zł. za krzesło i załączył przykładową fakturę za badanie.

Zamawiający z kolei w informacji o odrzuceniu oferty stwierdził, że jest to jedynie przybliżony rynkowy koszt opinii, który nie stanowi kosztu wykonawcy, a ten jako producent oferowanych foteli, zobowiązany był po jej uzyskaniu wskazać ten koszt w ramach składanych wyjaśnień. Ponadto stwierdził, że dołączona do wyjaśnień przykładowa faktura za opinię ergonomiczną z 2021 r., wystawiona dla firmy Mega System Z.D. dotyczy krzeseł K1, K2 i K3, a nie zaoferowanego przez wykonawcę fotela o nazwie „Brown”.

Izba stwierdziła, że powyższe wątpliwości również zamawiający mógł rozwiązać, kierując do wykonawcy kolejne wezwanie do doprecyzowania powyższych kwestii. Jeśli był to dla zamawiającego element tak istotny, który wpływa na możliwość zrealizowania zamówienia, to przecież nic nie stało na przeszkodzie, aby powyższe uczynić przedmiotem dodatkowych, szczegółowych wyjaśnień

w drodze kolejnych pytań.

Rację ma zamawiający, że odwołujący, który ubiega się o zamówienie jest profesjonalistą, i jako taki powinien znać obowiązujące przepisy, być świadom, że jego obowiązkiem jest złożenie szczegółowych wyjaśnień w postępowaniu, jednak nie można też zapominać, że to zamawiający jako gospodarz postępowania powinien sprecyzować czego oczekuje od wykonawcy, tj. jak szczegółowe wyjaśnienia ma on na wezwanie przedłożyć.

Dodatkowo, w kontekście informacji przekazanej odwołującemu o odrzuceniu oferty nie mogło umknąć uwadze składu orzekającego, że zamawiający jako podstawę odrzucenia oferty wskazuje dwie okoliczności, nie odnosząc się przy tym w ogóle do kwestii czy zaproponowana przez odwołującego cena jest rynkowa i czy możliwe jest zrealizowanie zamówienia za taką cenę. Izba pragnie zwrócić uwagę zamawiającemu, że przedmiotem badania jest przede wszystkim to czy dany wykonawca, za podaną cenę, jest w stanie dane zamówienie wykonać. Powyższa ocena odbywa się na podstawie całokształtu złożonych wyjaśnień, przedłożonych dowodów, które to brane pod uwagę jako całość są w stanie udzielić zamawiającemu informacji czy w danych okolicznościach wykonawca taki zrealizuje przedmiot zamówienia zgodnie z opisem zawartym w SWZ.

Zamawiający w tym przypadku w ogóle nie wziął pod uwagę kluczowej w niniejszej sprawie okoliczności, tj. że wykonawca ZPK jest producentem foteli, który oferuje swoje produkty innym wykonawcom. Ci z kolei do ceny zakupu doliczają swoją marżę, stąd też różnice w cenie oferty którą składa producent mebli i pośredniczący w takiej sprzedaży podmiot. Na tym polega właśnie przewaga rynkowa odwołującego i stąd ma on możliwość obniżenia kosztów. Odwołujący przedłożył też dowody, które wskazują poziom marży doliczanej przez podmioty pośredniczące w sprzedaży, przedłożył kilka faktur sprzedażowych do firm pośredniczących, specjalizujących się na rynku zamówień publicznych, które kupując towary od producentów - następnie sprzedają je z zyskiem. Zamawiający w ogóle te okoliczności i dowody pominął, skupiając się na dwóch elementach kalkulacji, które z łatwością mógł uczynić przedmiotem dodatkowych wyjaśnień, jeśli rzeczywiście uznaje je za tak istotne, jak twierdzi w swoim piśmie procesowym.

W konsekwencji Izba uznała, że decyzja zamawiającego o odrzuceniu oferty odwołującego została podjęta z naruszeniem przepisów ustawy Pzp. Wykonawca ZPK złożył bowiem, na wezwanie zamawiającego wystarczające wyjaśnienia, które obalały domniemanie występowania rażąco niskiej ceny jego oferty, z kolei kwestie podnoszone przez zamawiającego nie powinny decydować o wyeliminowaniu oferty odwołującego z postępowania, gdyż w świetle zapytania które skierował do tego wykonawcy zamawiający, uznać należy, że wykonawca ZPK udzielił odpowiedzi adekwatnej do treści wezwania.

W konsekwencji także wybór jako najkorzystniejszej w postępowaniu oferty złożonej przez ERGOSYSTEM został dokonany z naruszeniem przepisów ustawy Pzp.

O kosztach postępowania odwoławczego orzeczono na podstawie art. 574 oraz art. 557 ustawy Pzp, a także w oparciu o przepisy § 5 pkt 1 oraz § 7 ust. 1 pkt 1 Rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 2020 roku w sprawie szczegółowych rodzajów kosztów postępowania odwoławczego, ich rozliczania oraz wysokości i sposobu pobierania wpisu od odwołania (Dz. U. z 2020r., poz. 2437 ze zmianami), orzekając w tym zakresie o obciążeniu kosztami zamawiającego, zasądzając na rzecz odwołującego koszty wniesionego wpisu.

Przewodnicząca: