

WYROK

z dnia 17 października 2013 r.

Krajowa Izba Odwoławcza - w składzie:

Przewodniczący: Emil Kuriata

Protokolant: Paulina Nowicka

po rozpoznaniu na rozprawie w dniu 17 października 2013 r. w Warszawie odwołania wniesionego do Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej w dniu 7 października 2013 r. przez wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia: **Integrated Solutions Sp. z o.o., Telekomunikacja Polska S. A., ul. Moniuszki 1a, 00-014 Warszawa** w postępowaniu prowadzonym przez **Komendę Główną Straży Granicznej, ul. Podchorążych 38, 00-463 Warszawa**

przy udziale:

- A. wykonawcy **Atende S.A, ul. Grochowska 21a, 04-186 Warszawa** zgłaszającego swoje przystąpienie do postępowania odwoławczego - po stronie zamawiającego
- B. wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia: **Trecom Enterprise Solutions Sp. z o.o., Trecom Sp. z o.o. S.K.A., ul. Mokotowska 4/6, 00-641 Warszawa** zgłaszających swoje przystąpienie do postępowania odwoławczego - po stronie zamawiającego.

orzeka:

1. Oddala odwołanie.

2. Kosztami postępowania obciąża wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia: **Integrated Solutions Sp. z o.o., Telekomunikacja Polska S. A., ul. Moniuszki 1a, 00-014 Warszawa** i:

- 2.1. zalicza w poczet kosztów postępowania odwoławczego kwotę 15 000 zł 00 gr (słownie: piętnaście tysięcy złotych zero groszy) uiszczoną przez wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia: **Integrated Solutions Sp. z o.o.,**

Telekomunikacja Polska S. A., ul. Moniuszki 1a, 00-014 Warszawa tytułem wpisu od odwołania,

- 2.2. zasądza od wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia: Integrated Solutions Sp. z o.o., Telekomunikacja Polska S. A., ul. Moniuszki 1a, 00-014 Warszawa na rzecz Komendy Głównej Straży Granicznej, ul. Podchorążych 38, 00-463 Warszawa kwotę 3 600 zł 00 gr (słownie: trzy tysiące sześćset złotych) stanowiącą koszty postępowania odwoławczego poniesione z tytułu wynagrodzenia pełnomocnika.

Stosownie do art. 198a i 198b ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. - Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2013 r. poz. 907) na niniejszy wyrok - w terminie 7 dni od dnia jego doręczenia - przysługuje skarga za pośrednictwem Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej do Sądu Okręgowego w **Warszawie**.

Przewodniczący:

Uzasadnienie

Zamawiający – Komenda Główna Straży Granicznej, Al. Niepodległości 100; 02-514 Warszawa, prowadzi postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego na „Zakup pakietów gwarancyjnych dla urządzeń sieciowych eksploatowanych przez Straż Graniczną” na podstawie przepisów ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (t.j. Dz. U. z 2010 r. Nr 113, poz. 759 ze zm.).

Zamawiający dnia 27 września 2013 roku przesłał wykonawcom informację o wynikach prowadzonego postępowania.

Dnia 7 października 2013 roku wykonawcy wspólnie ubiegający się o udzielenie zamówienia: Integrated Solutions Sp. z o.o., ul. Moniuszki 1A; 00-014 Warszawa, Telekomunikacja Polska S.A., ul. Twarda 18; 00-105 Warszawa (dalej „odwołujący”) wnieśli odwołanie do Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej, od:

- 1) czynność wyboru oferty najkorzystniejszej,
- 2) zaniechania odrzucenia ofert konsorcjum: Trecom Enterprises sp. z o.o., Trecom sp. z o.o. S.K.A oraz wykonawcy Atende S.A.

Tym samym, zdaniem odwołującego, zamawiający naruszył:

- 1) art. 89 ust. 1 pkt 4 ustawy Pzp, poprzez zaniechanie odrzucenia ofert wykonawców konsorcjum Trecom oraz Atende SA, jako zawierających rażąco niską cenę,
- 2) art. 90 ust. 2 i 3 ustawy Pzp, poprzez uznanie, że wyjaśnienia elementów oferty mających wpływ na jej cenę, złożone przez konsorcjum Trecom oraz Atende potwierdzają, że ceny ofert nie są cenami rażąco niskimi, a w konsekwencji zaniechanie odrzucenia tych ofert,
- 3) ewentualnie art. 89 ust. 1 pkt 2 ustawy Pzp, poprzez zaniechanie odrzucenia ofert wykonawców konsorcjum Trecom oraz Atende S.A., jako ofert nie obejmujących całego przedmiotu zamówienia lub zakładających realizację zamówienia niezgodnie z postanowieniami specyfikacji.

Odwołujący wniósł o:

- 1) unieważnienie wyboru oferty najkorzystniejszej,
- 2) odrzucenie ofert Konsorcjum Trecom i Atende.

Odwołujący wskazał, że posiada interes w uzyskaniu zamówienia, a także na skutek zaniechań zamawiającego może ponieść szkodę. Odwołujący kwestionuje wybór oferty najkorzystniejszej oraz domaga się odrzucenia: ofert konsorcjum Trecom Enterprises sp. z o.o. i Trecom sp. zo.o. S.K.A (dalej „Konsorcjum Trecom”) oraz Atende SA. Uwzględnienie odwołania skutkować będzie odrzuceniem ofert wykonawców wyżej sklasyfikowanych niż oferta odwołującego. W takim wypadku odwołujący posiada szansę na uzyskanie

zamówienia. Wobec powyższego, należy uznać odwołującego za podmiot uprawniony do skorzystania środków ochrony prawnej w rozumieniu art. 179 ust. 1 Pzp.

Zamawiający dnia 8 października 2013 roku przekazał wykonawcom uczestniczącym w przedmiotowym postępowaniu kopię odwołania.

Dnia 11 października 2013 roku do postępowania odwoławczego – po stronie zamawiającego zgłosili przystąpienie:

- a) wykonawca Atende S.A, ul. Grochowska 21a, 04-186 Warszawa,
- b) wykonawcy wspólnie ubiegający się o udzielenie zamówienia: Trecom Enterprise Solutions Sp. z o.o., Trecom Sp. z o.o. S.K.A., ul. Mokotowska 4/6, 00-641 Warszawa.

Zamawiający nie złożył pisemnej odpowiedzi na odwołanie.

Uwzględniając dokumentację z przedmiotowego postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, jak również biorąc pod uwagę oświadczenia i stanowiska stron, oraz uczestników postępowania odwoławczego, złożone w pismach procesowych, jak też podczas rozprawy Izba stwierdziła, iż odwołanie nie zasługuje na uwzględnienie.

Izba stwierdziła, że nie zachodzą przesłanki do odrzucenia odwołania, o których stanowi przepis art. 189 ust. 2 ustawy - Prawo zamówień publicznych.

Zamawiający prowadzi postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego z zastosowaniem przepisów ustawy Prawo zamówień publicznych wymaganych przy procedurze, której wartość szacunkowa zamówienia przekracza kwoty określone w przepisach wydanych na podstawie art. 11 ust. 8 ustawy Prawo zamówień publicznych.

Krajowa Izba Odwoławcza dopuściła dowód z dokumentów składających się na dokumentację przedmiotowego postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, jak też z dokumentów złożonych na rozprawie przez odwołującego.

Izba ustaliła i zważyła, co następuje.

Odwołujący wskazał, że zgodnie z pkt 3 opisu przedmioty zamówienia (OPZ), stanowiącego załącznik nr 1 do specyfikacji istotnych warunków zamówienia, celem postępowania jest wyłonienie wykonawcy, który będzie w stanie objąć świadczeniem usługi serwisowej w formie pakietów gwarancyjnych producenta eksploatowanych urządzeń i oprogramowania, a jednocześnie zapewnić usługi serwisowej na odpowiednim poziomie.

Zgodnie z pkt 4 OPZ, usługa pakietów gwarancyjnych obejmuje wymianę uszkodzonego sprzętu w gwarantowanym czasie, oraz dostęp do aktualizacji oprogramowania urządzeń oraz sygnatur systemu IPS w okresie trwania umowy. Z cytowanych postanowień pkt 3 OPZ wynika jednoznacznie, że pakiety serwisowe muszą pochodzić od producenta sprzętu

posiadanego przez zamawiającego, czyli od firmy Cisco Systems. Świadczenia serwisowe realizowane przez producenta noszące handlową nazwę "Cisco SMARTnet®". W ramach serwisu Cisco SMARTnet® Producent zapewnia: gwarantowaną dostawę części zamiennych, wsparcie eksperckie (producenckie) w usuwaniu awarii, dostęp do aktualizacji oprogramowania i sygnatur systemu IPS.

Ze względu na to, że producent jest autorem oprogramowania urządzeń i posiada do niego wyłączne prawo i zdolność modyfikacji, usługa ta nie może być realizowana bez udziału producenta. Istotną składową kosztu wykonawcy uczestniczącego w postępowaniu jest więc zakup pakietów Cisco SMARTnet®. Omawiany komponent zamówienia nie ogranicza się tylko do zakupu pakietów - w myśl postanowień pkt 4 OPZ wykonawca zobowiązany jest zapewnić: przyjmowanie zgłoszeń, wsparcie inżynierów wykonawcy w realizowaniu usług naprawy w miejscu instalacji urządzeń, zarządzanie zgłoszeniami prowadzonymi przez producenta i zarządzanie eskalacjami.

Kolejny istotny element kosztowy złożonej oferty wynika z opisanego w pkt 5 OPZ obowiązku zapewnienia eksperckiego wsparcia technicznego producenta. Wsparcie to obejmuje usuwanie awarii, diagnostykę, szczegółową analizę sieci pod kątem zapewnienia m.in. stabilności jej funkcjonowania czy bezpieczeństwa, oraz dostępu do zastrzeżonych zasobów producenta będących jego własnością intelektualną. Zamawiający sformułował specyficzne wymagania dotyczące wsparcia technicznego, takie jak:

- 1) bezpośredni i nieograniczony, co do liczby zgłoszeń, dostęp do zespołu odpowiedzialnego za rozwój technologii i produktów,
- 2) bezpośredni dostęp do zasobów stanowiących własność intelektualną producenta. Zakres musi obejmować, co najmniej wewnętrzną bazę wiedzy producenta na temat konfiguracji, wewnętrzną bazę danych na temat błędów w oprogramowaniu, bazę wiedzy producenta Technical Knowledge Library,
- 3) możliwość bezpośredniej zmiany priorytetów i kolejowania zgłoszeń serwisowych,
- 4) dostęp pozwalający na uzupełnianie i zmianę numerów seryjnych urządzeń w bazach danych producenta,
- 5) zapewnienie, co najmniej 3 inżynierów Network Consulting Engineer Cisco Advanced Services, posiadającymi odpowiednie kwalifikacje techniczne (potwierdzone odpowiednimi certyfikatami eksperckimi). Zamawiający wyraźnie zastrzegł, że inżynierowie muszą być inżynierami producenta.

Usługa w takim kształcie realizowana może być wyłącznie z udziałem producenta (firmy Cisco Systems), gdyż tylko producent dysponuje potencjałem wykonawczym do realizacji usługi o takim stopniu zaawansowania. Wsparcie takie wykracza zakresem poza podstawowe wsparcie w ramach serwisu Cisco SMARTnet® i ma charakter usługi dedykowanej, która oferowana jest przez producenta, z uwzględnieniem szczególnych

wymagań zamawiającego. Usługa producenta oferowana jest pod nazwą "Cisco Advanced Services".

Powyższe wymogi zamawiającego skutkują tym, że wszyscy wykonawcy uczestniczący w przetargu zmuszeni są do zapewnienia eksperckiego wsparcia technicznego, w tym samym zakresie ustalonym, przez firmę Cisco Systems.

Odwołujący wskazał, iż powyżej zarysowany przedmiot zamawianych usług prowadzi do jednoznacznego wniosku, że złożenie oferty przez każdego z zainteresowanych wykonawców poprzedzone musi być uzyskaniem oferty firmy Cisco dotyczącej realizacji wszystkich komponentów. Wykonawcy nie mają tutaj żadnej możliwości rezygnacji z jakiegokolwiek części usług. Zakres usług opisany jest przez zamawiającego, a na tej podstawie Cisco przygotowuje tożsame treściowo oferty dla wszystkich zainteresowanych.

W ocenie odwołującego, Cisco Polska w przetargach publicznych kieruje się generalną zasadą nieróżnicowania cen oferowanych partnerom biznesowym. Zasada ta miała też zastosowanie w tym przypadku. Ewentualne różnice w cenach końcowych mogą wynikać z założeń biznesowych wykonawców (wielkości marż, ryzyk kursowych, kosztów pieniądza w czasie itd.) oraz z poziomu kosztu pozostałych składników cenowych w tym konkretnym przypadku np. kosztów związanych z obsługą zgłoszeń serwisowych.

Firma Cisco Polska jest wyłącznym przedstawicielem producenta firmy Cisco Systems na terenie Polski, i jedynym kanałem dystrybucji ww. komponentów realizowanych przez producenta. Na usługi na potrzeby postępowania „Zakup pakietów gwarancyjnych dla urządzeń sieciowych eksploatowanych przez Straż Graniczną”, na rzecz Straży Granicznej, firma Cisco Polska przedstawiła ofertę, w której zsumowany koszt zakupu niezbędnych dla realizacji zamówienia usług Cisco przewyższa cenę ofert konsorcjum Trecom oraz Atende.

Odwołujący wskazał, że nie można przy tym pominąć, że poważnym kosztem oferty składanej przez wykonawców w postępowaniu jest koszt pieniądza czasie. Zamawiający określił warunki płatności w ten sposób, że zapłata wynagrodzenia z tytułu świadczonych usług następuje miesięcznie, podczas gdy Cisco sprzedając pakiety serwisowe wymaga zapłaty z góry za cały okres świadczenia serwisu. Wykonawcy zmuszeni są więc do uwzględniania tego kosztu w swoich ofertach.

Reasumując, w ocenie odwołującego, ceny ofert konsorcjum Trecom oraz Atende są niższe niż koszt świadczenia usług, ewentualnie oferty te nie obejmują całości przedmiotu zamówienia lub zakładają realizację przedmiotu zamówienia niezgodnie z postanowieniami specyfikacji istotnych warunków zamówienia.

W świetle zaprezentowanych faktów, w ocenie odwołującego, wyjaśnienia elementów oferty mających wpływ na jej cenę złożone przez obu wykonawców, nie mogły obalić domniemania rażąco niskiej ceny, które powstaje z chwilą wezwania wykonawców do złożenia wyjaśnień w trybie art. 90 ust. 1 ustawy.

W ocenie Krajowej Izby Odwoławczej zarzuty odwołującego są niezasadne.

Przepis art. 89 ust. 1 pkt 4 ustawy Pzp, stanowi o obowiązku nałożonym na zamawiającego, polegającym na odrzuceniu oferty, która zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia.

Jak wskazał odwołujący, przedmiotem zamówienia jest świadczenie usługi serwisowej w formie pakietów gwarancyjnych producenta eksploatowanych urządzeń i oprogramowania, a jednocześnie zapewnienie usługi serwisowej na odpowiednim poziomie. Usługa pakietów gwarancyjnych obejmuje wymianę uszkodzonego sprzętu w gwarantowanym czasie, oraz dostęp do aktualizacji oprogramowania urządzeń oraz sygnatur systemu IPS w okresie trwania umowy. Pakiety serwisowe muszą pochodzić od producenta sprzętu posiadanego przez zamawiającego, czyli od firmy Cisco Systems.

Odwołujący podał, że odnośnie przedmiotowego postępowania firma Cisco przedstawiła specjalne warunki handlowe, które w odniesieniu do odwołującego, odnośnie trzech najbardziej kosztochłonnych elementów wchodzących w zakres przedmiotu zamówienia zamykały się kwotą 3 900 900,80 USD netto. Odwołujący z powyższego wywiódł, iż wykonawcy konsorcjum Trecom oraz Atende złożyli oferty z ceną rażąco niską, gdyż cena oferty, każdego z tych dwóch wykonawców jest niższa niż koszt zakupu usług w firmie Cisco.

W ocenie Izby stanowisko odwołującego jest błędne, gdyż opiera się o analizę kosztów zakupu usług od firmy Cisco w odniesieniu do uzyskanych przez siebie rabatów i upustów. Zdaniem odwołującego firma Cisco w przetargach publicznych kieruje się generalną zasadą nieróżnicowania cen oferowanych partnerom biznesowym, składając na tę okoliczność pismo firmy Cisco z dnia 7 października 2013 roku.

Izba wskazuje, że co do ogólnej polityki firmy Cisco, stanowisko odwołującego jest prawidłowe. Jak wynika bowiem z treści wskazywanego wyżej pisma, cyt. „Cisco stosuje zasadę równego traktowania Partnerów, będących na tym samym poziomie. (...).

W przypadku niniejszego Projektu Integrated Solutions korzystało z warunków, które były nie gorsze niż te udzielone innym Oferentom (Autoryzowanym Partnerom Cisco), którzy zwrócili się o ofertę do Cisco Systems Polska i brali udział w postępowaniu przetargowym (...).”

Jednakże, jeżeli chodzi o szczegółowe warunki kontraktowe, to wskazać należy, że firma Cisco International Limited z siedzibą w Wielkiej Brytanii w piśmie jw. wskazała, że „(...) Wyjątkowo Cisco może traktować Partnerów będących na tym samym poziomie w inny sposób oraz zapewnić dodatkowy niestandardowy/nieokreślony w programie partnerskim upust cenowy (...). Cisco nie może narzucać lub kontrolować ceny, która Autoryzowany Partner Cisco oferuje innym podmiotom i tego nie robi. Cisco nie może również komentować upustów udzielonych innym Partnerom. Informacje dotyczące cen i upustów mają charakter ściśle poufny i Cisco nie może udzielać ich Autoryzowanym Resellerom Cisco.”

Wątpliwość Izby budzi ww. dokument, gdyż firmowany jest on, jako oświadczenie składane przez Cisco International Limited z siedzibą w Wielkiej Brytanii (nagłówek i stopka tego pisma), a podpisany jest przez osobę reprezentującą Cisco Systems Polska. Z treści dołączonych do pisma procesowego odwołującego dokumentów nie wynika okoliczność, czy osoba podpisująca wskazane oświadczenie była do tych czynności, przez firmę brytyjską upoważniona.

Nadto wskazać należy, że Autoryzowany Parter Cisco, w tym przypadku Cisco Systems Polska pozostaje w pełni swobodny w zakresie swojej polityki cenowej. I ta swoboda dała swój wyraz w okolicznościach przedmiotowego postępowania. Jak wynika bowiem z wyjaśnień złożonych przez przystępujących wykonawców cena, którą zaoferowali oni w przedmiotowym postępowaniu znajduje pokrycie w rabatach i upustach, które wykonawcy ci uzyskali od swojego partnera biznesowego.

Okoliczność podnoszona przez odwołującego, iż do dnia 30 września 2013 roku nie wpłynęło zamówienie na usługi „Advanced Services” i okres obowiązywania ceny specjalnej na zakup tych serwisów nie został przedłużony dla żadnego z Oferentów (pismo Cisco z dnia 7.10.2013 r.) i powoduje to uznanie, że żaden z przystępujących nie mógł przedstawić w swojej ofercie ceny uwzględniającej rabaty lub upusty, nie został przez odwołującego udowodniony. Z oświadczenia Cisco wynika bowiem jedynie stanowisko, że do wskazanej daty nie wpłynęło zamówienie na określone usługi. Z pisma tego nie wynika okoliczność, czy inni wykonawcy przystępujący, mają podpisane stałe umowy współpracy, w których zawarte zostały wynegocjowane inne warunki współpracy, zawierające określoną wysokość upustów, bez względu na termin zamówienia usług.

Izba wskazuje, że treść wyjaśnień przystępujących, złożonych na wezwanie zamawiającego potwierdza okoliczność uzyskania konkretnych rabatów, które udzieliła firma Cisco tym wykonawcom, które z kolei rabaty upoważniały wykonawców przystępujących do złożenia oferty w cenach, w jakie zostały przedstawione w wyniku przeprowadzonej aukcji elektronicznej.

Izba wskazuje, że stanowisko odwołującego przedstawione na rozprawie w postaci pisma procesowego, jak również ustnie do protokołu, wraz z załączonymi do pisma dowodami de facto potwierdza rzetelność przygotowania oferty przez odwołującego. Z żadnego z przedstawionych dowodów nie wynika okoliczność, iż inni wykonawcy nie mogli przedstawić ceny ofertowej takiej, jaka została uzyskana w wyniku przeprowadzonej aukcji elektronicznej.

W ocenie Izby, firma Cisco Systems Polska ma możliwość udzielania rabatów i upustów wg. własnego uznania, w zależności od stosunków handlowych łączących go z innymi podmiotami. Fakt, iż odwołujący nie posiada tak wypracowanych stosunków z firmą Cisco

Polska nie może wywoływać negatywnych konsekwencji w odniesieniu do innych wykonawców (przystępujących).

Izba wskazuje, że odwołujący nie udowodnił w sposób nie budzący wątpliwości, że cena zaoferowana przez przystępujących jest ceną rażąco niską, sporządzoną poniżej kosztów wytworzenia, która uniemożliwia realizację całego przedmiotu zamówienia. Przystępujący w swoich wyjaśnieniach dokładnie i precyzyjnie podali okoliczności, które upoważniały ich do zaoferowania złożonej ceny ofertowej. Treść wyjaśnień Izba uznała za wiarygodne potwierdzające w/w okoliczności.

Tym samym uznać należało, iż odmienna sytuacja przystępujących, inna - różna forma wypracowanej współpracy z firmą Cisco – od odwołującego, pozwalała na wypracowanie, a tym samym zaoferowanie ceny, która zawiera inne niż odwołujący rabaty, które są wiarygodne i dają w ocenie Izby pewność zrealizowania całego przedmiotu zamówienia, za cenę przedstawioną w ofercie, uwzględniając założony przez wykonawców zysk.

Izba podziela stanowisko, prezentowane w wyroku Sądu Okręgowego w Katowicach z dnia 21 czerwca 2010r., sygn. akt XIX Ga 175/10, gdzie Sąd wskazał, że „dysproporcja cen zaoferowanych przez kilku wykonawców nie daje jeszcze podstaw do założenia, że cena najniższa podana przez jednego z wykonawców jest ceną rażąco niską, gdyż zależne jest to od efektywności oraz kosztów prowadzenia działalności określonego podmiotu.”

Za zasadne uznać należy stanowisko Izby, przedstawione w wyroku z dnia 14 maja 2010 roku, sygn. akt KIO 693/10, które Izba podziela, iż „Izba podziela pogląd wynikający z orzecznictwa, że nie tylko same uwarunkowania gospodarcze dla danego rynku decydują o kalkulacji kosztów realizacji usługi, ale przede wszystkim kondycja poszczególnych przedsiębiorców ma decydujące znaczenie dla kalkulacji poziomu kosztów i zysku zakładanych przez poszczególnych wykonawców. Samo stwierdzenie różnic pomiędzy składanymi ofertami jest naturalnym objawem konkurencji i nie jest wystarczające dla wykazania rażąco niskiej ceny. Nawet okoliczność założenia zbyt niskiego poziomu zysku czy też przyjęcie zerowej stawki dla jakiegoś elementu kosztu nie dowodzi przyjęcia ceny poniżej kosztów realizacji usługi.”

Reasumując Izba stwierdziła, że cena przedstawiona przez obydwu przystępujących nie nosi znamion ceny rażąco niskiej, obejmuje cały przedmiot zamówienia, a wyjaśnienia złożone w trybie przepisu art. 90 ustawy Pzp, potwierdziły powyższe okoliczności.

Biorąc powyższe pod uwagę, orzeczono, jak w sentencji.

O kosztach postępowania orzeczono stosownie do jego wyniku - na podstawie art. 192 ust. 9 i 10 ustawy Pzp oraz w oparciu o przepisy § 5 ust. 3 w zw. z § 3 pkt 2 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 15 marca 2010 r. w sprawie wysokości i sposobu pobierania wpisu od odwołania oraz rodzajów kosztów w postępowaniu odwoławczym i sposobu ich rozliczania (Dz. U. Nr 41 poz. 238).

Przewodniczący: