

WYROK
z dnia 1 grudnia 2016 r.

Krajowa Izba Odwoławcza - w składzie:

Przewodniczący: Izabela Kuciak

Protokolant: Rafał Komoń

po rozpoznaniu na rozprawie w dniu 30 listopada 2016 r. w Warszawie odwołania wniesionego do Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej w dniu 7 listopada 2016 r. przez wykonawcę **Integrated Solutions Sp. z o.o., ul. Skierniewicka 10A, 01-230 Warszawa** w postępowaniu prowadzonym przez zamawiającego **Komendę Główną Straży Granicznej, Al. Niepodległości 100, 02-514 Warszawa**

przy udziale wykonawcy **Itprojekt Sp. z o.o., Poleczki Business Park, wejście Amsterdam, lobby II, ul. Poleczki 35, 02-822 Warszawa** zgłaszającego przystąpienie do postępowania odwoławczego po stronie Zamawiającego

orzeka:

1. oddala odwołanie;

2. kosztami postępowania obciąża wykonawcę Integrated Solutions Sp. z o.o., ul. Skierniewicka 10A, 01-230 Warszawa, i:

2.1. zalicza w poczet kosztów postępowania odwoławczego kwotę **15 000 zł 00 gr** (słownie: piętnaście tysięcy złotych zero groszy) uiszczonej przez wykonawcę **Integrated Solutions Sp. z o.o., ul. Skierniewicka 10A, 01-230 Warszawa** tytułem wpisu od odwołania;

2.2. zasądza od wykonawcy **Integrated Solutions Sp. z o.o., ul. Skierniewicka 10A, 01-230 Warszawa** na rzecz zamawiającego **Komendy Głównej Straży Granicznej, Al. Niepodległości 100, 02-514 Warszawa** kwotę **3 600 zł 00 gr** (słownie: trzy sześćset złotych zero groszy), stanowiącą koszty tysiące postępowania odwoławczego poniesione z tytułu wynagrodzenia pełnomocnika.

1

Stosownie do art. 198a i 198b ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. - Prawo zamówień publicznych (t.j. Dz. U. z 2015 r., poz. 2164 ze zm.) 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:

2

Uzasadnienie

Zamawiający prowadzi, w trybie przetargu nieograniczonego, postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego pn.: „*Zakup pakietów wsparcia dla WLAN PSG*”. Ogłoszenie o zamówieniu zostało opublikowane w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej w dniu 22 lipca 2016 r. pod numerem 2016/S 140-253795.

W przedmiotowym postępowaniu Odwołujący wniósł odwołanie wobec czynności wyboru oferty najkorzystniejszej i zaniechania odrzucenia oferty złożonej przez Itprojekt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej „Przystępujący”), zarzucając Zamawiającemu naruszenie następujących przepisów prawa:

1. art. 89 ust. 1 pkt 2 ustawy Pzp przez zaniechanie odrzucenia oferty niezgodnej z SIWZ z uwagi na zaoferowanie przez Przystępującego pakietów gwarancyjnych niespełniających wymagań Zamawiającego (pkt 3 OPZ) ze względu na brak statusu

- autoryzowanego partnera producenta;
2. art. 89 ust. 1 pkt 4 ustawy Pzp przez zaniechanie odrzucenia oferty Przystępującego jako zawierającej rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia.
- Wskazując na powyższe Odwołujący wniósł o nakazanie Zamawiającemu:
1. unieważnienia czynności wyboru oferty najkorzystniejszej,
 2. odrzucenia oferty Przystępującego jako niezgodnej z SIWZ i/lub zawierającej rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia,
 3. dokonania ponownej czynności wyboru oferty najkorzystniejszej.

W uzasadnieniu swojego stanowiska Odwołujący wskazał, co następuje:

Zarzut zaniechania odrzucenia oferty Przystępującego niezgodnej z SIWZ.

Odwołujący podał, że zgodnie z pkt 3 Opisu Przedmiotu Zamówienia (dalej „OPZ”) „na przedmiot zamówienia musi być udzielony min. 36 miesięczny pakiet serwisowy oparty na gwarancji producenta rozwiązania”. Zgodnie zaś z pkt 1 i 2 OPZ producentem rozwiązania użytkowanego przez Zamawiającego jest spółka Cisco.

Odwołujący wskazał, że jak wynika z zasad serwisowania urządzeń u tego producenta, pakiet serwisowy oparty na gwarancji producenta może zostać sprzedany Zamawiającemu (podobnie jak jakimkolwiek innemu użytkownikowi końcowemu) jedynie przez autoryzowanego partnera producenta.

Odwołujący podał, że Przystępujący, którego oferta została uznana za najkorzystniejszą w przedmiotowym postępowaniu nie jest autoryzowanym partnerem Cisco i

3

w związku z powyższym nie ma możliwości legalnej sprzedaży pakietów serwisowych, opartych na gwarancji producenta, co oznacza, że Wykonawca ten zaoferował pakiety serwisowe inne niż wymagane przez Zamawiającego. Nie mógł bowiem, jak zauważył Odwołujący, zaoferować pakietów wymaganych przez Zamawiającego z uwagi na brak statusu autoryzowanego partnera producenta. W konsekwencji, zdaniem Odwołującego, należy uznać ofertę Przystępującego za niezgodną z SIWZ.

Odwołujący podkreślił, że samo uzyskanie autoryzacji jest procesem długotrwałym, wymaga spełnienia określonych warunków, w tym m. in. posiadania określonej liczby wykwalifikowanych inżynierów, tym samym nie jest możliwe, aby Przystępujący mógł uzyskać status autoryzowanego partnera przed rozpoczęciem realizacji zamówienia, a w konsekwencji sprzedać Zamawiającemu pakiety serwisowe oparte na gwarancji producenta, tj. zgodne z wymaganiami określonymi w OPZ.

Mając na względzie powyższe, w ocenie Odwołującego, należy stwierdzić, że oferta Przystępującego nie mogła i nie może uwzględniać pakietów serwisowych opartych na gwarancji producenta, a tym samym jest niezgodna z SIWZ i jako taka powinna podlegać odrzuceniu na podstawie art. 89 ust. 1 pkt 2 ustawy Pzp.

Zarzut zaniechania odrzucenia oferty Przystępującego zawierającej rażąco niską cenę.

Odwołujący podał, że w celu realizacji wymogów, zawartych w SIWZ, w zakresie świadczenia serwisu należy:

1. Wykupić u producenta serwisy do każdego z urządzeń, jakie wymienił w SIWZ (wraz z korektami z 23 września 2016 r.) Zamawiający (dotyczy to urządzeń, dla których jest to możliwe, tj. takich, które nie weszły w fazę end-of-life (EoL)) na wymagany okres czasu, tj. 3 lata (bez wykupienia serwisów producenta Wykonawca nie może realizować usługi serwisowej zgodnie z wymaganiami SIWZ). Lista urządzeń, dla których jest to możliwe do zrealizowania przedstawia poniższa tabela:

Urządzenie Ilość urządzeń, dla których należy wykupić

serwisy producenta

Access-point AIR-CAP1552E-E-K9 122

Access-point AIR-CAP17021-E-K9 40

Access-point AIR-CAP35021-E-K9 67

Access-point AIR-CAP16021-E-K9 25

Access-point AIR-CAP27021-E-K9 17

Access-point AIR-CAP26021-E-K9 13

Access-point AIR-CAP1602E-E-K9 16

Kontroler z licencjami AIR-CT5508-250-K9 2

Kontroler z licencjami AIR-CT5508-100-K9 6

2. Dla urządzeń, które w trakcie trwania 3-letniego kontraktu serwisowego osiągną datę EoL wymagane jest zakupienie usługi serwisowej producenta (o ile jest to technicznie możliwe, gdyż część z urządzeń, dla których ogłoszona jest data EoL może nie mieć już możliwości wykupienia odnowienia kontraktu serwisowego ze względu na przekroczenie daty umożliwiającej jego zakup (End of Service Contract Renewal Date - EoSCR) lub daty zakupu nowego kontraktu (End of New Service Attachment Date - EoNSA).

Odwołujący podał, że należy pamiętać, iż faktyczny okres umożliwiający zakup nowych kontraktów serwisowych może być jeszcze krótszy niż określa to data EoSCR, gdyż Zamawiający oświadczył (w odpowiedzi na zadane pytanie nr 15 z dnia 23 września 2016 r.), że żadne z urządzeń przewidzianych do serwisu nie jest aktualnie objęte kontraktem serwisowym, co skutkuje utratą ciągłości kontraktu serwisowego, a co za tym idzie, brakiem możliwości zakupu nowego kontraktu i to mimo, że zakup odnowienia wygasającego kontraktu jest nadal możliwy.

Zdaniem Odwołującego, po dacie EoL nie jest możliwe dalsze świadczenie usługi serwisowej w sposób wymagany przez Zamawiającego, opisany w SIWZ. Dla dalszego świadczenia usługi na tych samych warunkach, w ocenie Odwołującego, wymagany jest zakup nowych urządzeń (z podmianną starych), z aktywnymi kontraktami serwisowymi, o parametrach dostosowanych do faktycznych potrzeb Zamawiającego i umożliwiających świadczenie usługi serwisu, zgodnie z zapisami zawartymi w SIWZ. Rozwiązaniem alternatywnym, a często i korzystnym finansowo, jak podał Odwołujący, jest rezygnacja z decyzji o wymianie urządzeń z chwilą przekroczenia daty EoL i jak najszybszy zakup nowych urządzeń, gdyż koszt zakupu dla nich usługi serwisowej jest znacząco niższy niż koszt zakupu analogicznej usługi serwisowej do starych urządzeń na analogiczny okres czasu. Listę urządzeń, których dotyczy opisywany przypadek przedstawia poniższa tabela.

Urządzenie Ilość urządzeń, dla których należy wykupić

**serwisy producenta, a w przypadku braku
takowej możliwości wymienić urządzenia na
nowe o parametrach nie gorszych niż stare przy
jednoczesnym zakupie serwisu wraz z nowymi
urządzeniami**

Access-point AIR-LAP1142N-E-K9 285
Access-point AIR-LAP1131AG-E-K9 57
Zewnętrzny access-point AIR-LAP1522AG-E-K9 234
Appliance AIR-MSE-3310-K9 wraz z 4
odpowiadającym każdemu z urządzeń pakietami
licencji WPS (25 szt.)

Dalej Odwołujący podał, że poniżej przedstawiono na przykładzie urządzeń klasy access-point z rodziny 1140 daty wygasania poszczególnych funkcjonalności i usług, jakie są dostępne dla danego produktu:

3. W przypadku urządzeń, które będą wymienione na nowe (konsekwencja przekroczenia daty EoL w trakcie świadczenia 3-letniej usługi serwisowej) należy ponieść wszelkie dodatkowe koszty dostosowujące te urządzenia do aktualnego środowiska pracy Zamawiającego, ze szczególnym uwzględnieniem zewnętrznych („outdoor”) urządzeń access-point, które mogą wymagać dodatkowych nakładów inwestycyjnych, by umożliwić podmianę starych urządzeń (konieczność zastosowania niezbędnych konwerterów mediów, osłon dla urządzeń narażonych na działanie czynników atmosferycznych, etc. i ich pracę w oparciu o aktualną infrastrukturę teleinformatyczną posiadaną przez Zamawiającego.

4. Dla urządzeń, które mają być objęte serwisem, jak podał Odwołujący, wymagane jest również objęcie usługą serwisową związanych z tymi urządzeniami licencji, dla których należy wykupić oddzielny kontrakt serwisowy (jeśli kontrakt serwisowy nie ma charakteru tzw. „bundla”, obejmującego kontrakt serwisowy zarówno dla samego urządzenia, jak i związanych z nim paczek licencji), pozwalający na realizację serwisu całej platformy, tj.

zarówno sprzętu, jak i oprogramowania i związanych z nim licencji - dotyczy to kontrolerów sieci WLAN oraz urządzeń AIR-MSE-3310-K9.

W przypadku, jeśli data EoL wypada w trakcie trwania świadczenia 3-letniego okresu usługi serwisowej należy takie urządzenia wycofać z eksploatacji, zastępując nowymi, z aktywnymi kontraktami serwisowymi (warunek konieczny dla realizacji wymagań SIWZ).

Dalej Odwołujący wyjaśnił, że jeśli dla realizacji usługi serwisowej danej platformy nie ma technicznych możliwości przeniesienia posiadanych przez Zamawiającego licencji, jakie on aktualnie wykorzystuje na starej platformie, należy uwzględnić koszt zakupu nowych licencji tak, by Zamawiający dysponował w pełni działającym, kompleksowym rozwiązaniem o parametrach nie gorszych niż aktualnie wykorzystywane (dotyczy rozwiązania MSE), dla którego świadczone jest wsparcie producenta na bazie, którego realizowana jest usługa serwisowa, zgodnie z wymaganiami SIWZ.

5. Posiadać niezbędne zaplecze techniczne oraz kadry inżynierskie zdolne do realizacji usług serwisowych zgodnie z wymaganiami wskazanymi w SIWZ.

A. urządzenia, głównie access-pointy (AP) czy appliances AIR-MSE-3310-K9, po dacie EoL (end of life), jak podał Odwołujący, nie mogą być serwisowane w sposób i na zasadach, jakie określił Zamawiający.

Odwołujący podał, że Zamawiający odpowiedział na pytanie jednego z wykonawców, iż wymaga świadczenia usługi serwisowej dla urządzeń po dacie EoL we własnym zakresie, z zachowaniem warunków serwisowych, tożsamy z pakietem gwarancyjnym producenta, tj. tak, jakby sprzęt ten nie osiągnął daty EoL (odpowiedź na pytanie nr 1 z 31 sierpnia 2016

6

r. oraz nr 2 z 23 września 2016 r.), żądając jedynie, by sprzęt, który osiągnie datę EoL został jednoznacznie wyszczególniony w ofercie (odpowiedź na pytanie nr 1 z 31 sierpnia 2016 r.). Taka odpowiedź, zdaniem Odwołującego, przy jednoczesnym wymogu zapewnienia dla urządzeń upgradów (poprawki, jak i nowe wersje) oprogramowania do nowych wersji (odpowiedź na pytanie nr 4 z 23 września 2016 r.) skutkuje koniecznością wycofania z eksploatacji sprzętu po osiągnięciu przez niego daty EoL z sieci Zamawiającego i zastąpienie go sprzętem nowym, dla którego możliwe jest świadczenie usługi wsparcia producenta w sposób określony w OPZ.

Odwołujący podkreślił, że nie istnieje techniczna możliwość świadczenia usług wsparcia przez jakiegokolwiek wykonawcę bez oficjalnego dostępu do wsparcia, świadczonego w ramach kontraktów serwisowych przez producenta. W przypadku wygaśnięcia możliwości świadczenia wsparcia przez producenta, z chwilą osiągnięcia daty EoL produktu, jedyną usługą, jaką teoretycznie mógłby świadczyć wykonawca, jest wymiana uszkodzonego urządzenia na sprawne, w oparciu o zbudowany w tym celu magazyn urządzeń zamiennych (tzw. „stock serwisowy”), a i to jedynie pod warunkiem, że wykonawca zdoła zgromadzić niezbędny zapas urządzeń i części wystarczające dla realizacji procedury wymiany uszkodzonego sprzętu, gdyż nie ma już możliwości zakupu takich urządzeń od producenta lub jego dystrybutorów, objętych gwarancją, bo ich sprzedaż została już dawno temu zakończona (jeszcze przed datą EoL).

Zdaniem Odwołującego, opisany tu serwis, poprzez wykorzystanie stanów magazynowych, nie spełnia innych wymagań Zamawiającego i dlatego nie może być on alternatywą dla świadczenia usługi serwisowej w przypadku sprzętu, który osiągnął datę EoL. W przypadku sprzętu, który osiągnie datę EoL, nie ma, zdaniem Odwołującego, możliwości świadczenia jakichkolwiek usług serwisowych, wymagających wsparcia producenta (rozwiązywanie problemów eksploatacyjnych, wymagających wsparcia serwisu producenta czy zapewnienia niezbędnych poprawek korygujących wykryte nieprawidłowości i błędy, jak i możliwości dostarczenia nowych wersji oprogramowania), gdyż producent nie świadczy już takich usług, nie analizuje zgłaszanych problemów oraz nie aktualizuje oprogramowania do urządzeń, dla których przekroczono datę EoL.

Odwołujący podkreślił, że Zamawiający jednoznacznie wskazał, iż urządzenia EoL muszą być serwisowane tak samo, jak urządzenia, które nie osiągnęły statusu EoL, a jedynym sposobem dla realizacji tego wymagania jest wymiana urządzeń EoL na nowe, o parametrach nie gorszych niż urządzenia EoL, dla których będzie dostępne wsparcie producenta.

W ocenie Odwołującego, żaden z wykonawców nie jest w stanie zrealizować wymogu świadczenia wsparcia dla sprzętu, który osiągnął stan EoL, co oznacza, iż dla zgodności z OPZ oraz możliwości realizacji usługi bez ponoszenia ryzyka kary za jej nierealizowanie lub

realizowanie w sposób sprzeczny z wymaganiami, wykonawca musi zaoferować wymianę urządzeń ze statusem EoL na nowe, o parametrach nie gorszych niż użytkowane, posiadających jednocześnie aktywne wsparcie producenta na okres wymagany w SIWZ (maksymalnie do 3 lat).

B. Zamawiający na pytanie jednego z wykonawców (odpowiedź na pytanie nr 20 i 21 z 23 września 2016 r.) odpowiedział, iż niedopuszczalne jest oferowanie urządzeń sieci WLAN (wymiana niesprawnego sprzętu) innego producenta niż produkty producenta, którego rozwiązanie obecnie wykorzystuje, co oznacza, w opinii Odwołującego, iż nie można zaoferować urządzeń typu access-point (AP) innych producentów, które mogłyby w cenach katalogowych czy też ofertowych być tańsze niż produkty firmy Cisco (o ile spełniałyby wymogi, zapewniając parametry techniczne, co najmniej tej samej klasy lub lepszej niż sprzęt, będący przedmiotem wymiany).

Wymóg ten wskazuje jednoznacznie, zdaniem Odwołującego, iż wszystkie urządzenia oferowane w ramach realizacji usługi, jako następcy wycofanych z eksploatacji, muszą być urządzeniami firmy Cisco.

C. Zamawiający w zakresie zewnętrznych AP-eków klasy „outdoor”, jak podał Odwołujący, stawia wymóg, iż urządzenia wymagane dla realizacji usługi serwisowej, jakie mogą pojawić się w charakterze zamienników dla urządzeń, które osiągną status EoL, muszą mieć parametry takie same, jak urządzenia, które obecnie wykorzystuje lub nawet lepsze (odpowiedź na pytanie nr 11 z 23 września 2016 r.).

Zdaniem Odwołującego, tak brzmiący wymóg eliminuje przykładowo możliwość oferowania produktów nowej generacji z rodziny AIR-AP1562E, dostępnych w korzystnej cenie (ponad 2-krotnie taniej niż jedyna alternatywa, jaką jest model AIR-AP1572EAC-E-K9), które różnią się od posiadanych AP-eków nieco gorszymi parametrami radia oraz brakiem funkcjonalności POE-out (w świetle tej odpowiedzi nie ma znaczenia fakt, że Zamawiający na chwilę obecną nie korzysta z tej funkcjonalności - odpowiedź na pytanie nr 8 z 23 września 2016 r.).

I tak, jak podał Odwołujący, by spełnić wymogi, jakie postawił Zamawiający, wymagane jest zaoferowanie 234 sztuk następców AP-eków klasy „outdoor” AIR-LAP1522AG-E-K9 (EoL), gdzie jedynym modelem, spełniającym wszystkie wymogi w zakresie parametrów, jest dość kosztowny model AIR-AP1572EAC-E-K9.

D. W przypadku AP-eków klasy „outdoor”, które osiągną status EoL (AIR-LAP1522AG-E-K9) i zostaną zastąpione przez urządzenia AIR-AP1572EAC-E-K9 zostaną doposażone, jak podał Odwołujący, tylko w pewną pulę nowych anten AIR-ANT5180V-N.

Odwołujący zwrócił uwagę, że Zamawiający odpowiadając na pytanie jednego z wykonawców (odpowiedź na pytanie nr 1 z 30 września 2016 r.) podaje, iloma antenami i jakich typów dysponuje jako wyposażenie obecnie wykorzystywanych urządzeń AIR-

LAP1522AG-E-K9.

W przypadku wymiany tych urządzeń na model AIR-AP1572EAC-E-K9, w celu wygenerowania dodatkowych oszczędności, anteny te zostaną przełożone tak, by ograniczyć zakup dodatkowych anten do niezbędnej, minimalnej liczby wymaganej dla poprawnej pracy nowych AP-eków. Operacja ta pozwala, jak podał Odwołujący, zaoszczędzić ok. 450.000,00 zł w stosunku do sytuacji, gdyby wraz z nowymi urządzeniami zakupiono całkowicie nowy zestaw dedykowanych dla nich anten.

E. Dalej Odwołujący wskazał, że w przypadku AP-eków klasy „outdoor”, które osiągną status EoL (AIR-LAP1522AG-E-K9) i zostaną zastąpione przez urządzenia AIR-
wymagane jest AP1572EAC-E-K9 dostarczenie odpowiedniego rozwiązania, umożliwiającego podłączenie oferowanych urządzeń AIR-AP1572EAC-E-K9 do infrastruktury sieciowej Zamawiającego.

Zgodnie z informacjami, jakich udzielił Zamawiający (odpowiedź na pytanie nr 9 i 10 z 23 września 2016 r.), wymagane jest zastosowanie przede wszystkim posiadanych przez Zamawiającego modułów/wkładek światłowodowych GLC-FE-100BX-URGD, wykorzystywanych przez obecne AP-eki. Wkładki GLC-FE-100BX-URGD, jak podał Odwołujący, nie mogą być zainstalowane w nowych AP-ekach AIR- AP1572EAC-E-K9 ze względu na niespełnianie wymogów w zakresie kompatybilności, a co za tym idzie, brak

wsparcia ze strony producenta, nawet dla hipotetycznego przypadku działania nowych urządzeń z taką wkładką/modułem.

Jednocześnie Odwołujący podał, że Zamawiający wymaga, by transmisja pomiędzy AP-ekami a urządzeniami sieciowymi wykorzystywała jedno włókno światłowodowe, co uniemożliwia zastosowanie nowych i wspieranych przez AIR-AP1572EAC-E-K9 światłowodowych wkładek o prędkości 1G (wkładek tych nie wspierają karty sieciowe przełączników, które do podłączenia AP-eków wykorzystuje obecnie Zamawiający - wymiana infrastruktury przełączników (LAN) nie jest przedmiotem tego postępowania, jak wynika z SIWZ).

Dodatkowo, Odwołujący zwrócił uwagę, że w odpowiedzi na pytanie nr 2 z 30 września 2016 r. Zamawiający informuje wykonawców, iż nie zapewni 2-go włókna światłowodowego do miejsca instalacji AP-eków AIR-LAP1522AG-E-K9, co wyklucza możliwość zastosowania wkładek 1G, pracujących z wykorzystaniem jednocześnie 2 włókien światłowodowych nawet, jeśli zapewniono by możliwość ich podłączenia po stronie przełączników LAN.

Wszystkie te informacje wskazują, zdaniem Odwołującego, że dla realizacji wymogu podłączenia nowych AP-eków klasy „outdoor” wymagane jest zastosowanie dedykowanych konwerterów, które z jednej strony pozwolą na podłączenie nowego AP-eka w sposób dozwolony przez producenta, a z drugiej strony wykorzystają do połączenia do

9

przełączników LAN Zamawiającego aktualnie wykorzystywane przez Zamawiającego wkładki GLC-FE-100BX-URGD, operujące na jednym włóknie, jakie jest dostępne dla realizacji komunikacji AP-ek - przełącznik LAN.

Odwołujący podał, że konwerter ten musi być urządzeniem typu „rugged”, czyli przystosowanym do pracy w szerokim spektrum temperaturowym, wymaganym dla pracy w miejscach narażonych na działanie czynników atmosferycznych oraz zamkniętym w obudowie klasy IP67, zabezpieczającym je przed deszczem/śniegiem, jak i pyłem.

Każdy z wykonawców wymieniając każdy AP-ek AIR-LAP1522AG-E-K9 o statusie EoL na spełniający wymogi AIR-AP1572EAC-E-K9 musi, zdaniem Odwołującego, uwzględnić w wycenie koszt zestawu konwertera, jak i elementów jego montażu i osłony (dla co najmniej 234 punktów montażowych), który będzie wymagany, by podłączyć nowy AP-ek do posiadanej infrastruktury Zamawiającego.

F. W przypadku AP-eków wewnętrznych klasy „indoor” wymiana urządzeń ze statusem EoL na nowe oznacza, w ocenie Odwołującego, konieczność zakupu 342 Ap-eków z rodziny AIR-CAP27021-E-K9.

Jednocześnie Odwołujący podał, że z przeprowadzonej analizy wynika, iż koszt serwisu nowych AP-eków z rodziny AIR-CAP27021-E-K9 jest niższy niż koszt zakupu serwisu dla starych AP-eków, które będzie trzeba wymienić z chwilą osiągnięcia daty EoL.

Oznacza to, zdaniem Odwołującego, iż najkorzystniejszym kosztowo, jak i funkcjonalnie rozwiązaniem, które winno być uwzględnione w kalkulacji, jest jak najszybszy zakup nowych AP-eków i nie czekanie aż do dat EoL dla poszczególnych typoszeręgów, ze względu na znacząco niższy koszt serwisu producenta dla nowych urządzeń w stosunku do starych urządzeń, posiadanych przez Zamawiającego i wymagających wymiany.

G. Odwołujący podał, że ze względu na wymóg opisany w pkt 6, zawarty w rozdziale: „Pakiet Serwisowy i Serwis” w SIWZ zrezygnowano z oferowania nieco tańszego serwisu partnerskiego w stosunku do serwisu producenta „smartnet”.

Zdaniem Odwołującego, wymóg opisany w pkt 6 należy zinterpretować jako wymóg bezpośredniego dostępu do usług serwisowych producenta (kontrakt serwisowy „smartnet”).

Serwis partnerski, w ocenie Odwołującego, nie pozwala na realizację tego wymogu, gdyż wymóg w zakresie pomocy technicznej, rozumianej jako zgłaszanie problemów do serwisu producenta, jest możliwy, ale wyłącznie za pośrednictwem wykonawcy, realizującego usługę (tylko pod warunkiem wcześniejszego wykupienia przez wykonawcę wsparcia serwisowego u producenta, w tym również dla urządzeń, które weszły w status EoL, co jest nie możliwe bez ich wymiany na nowe).

Natomiast w przypadku serwisu producenta typu „smartnet”, jak podał Odwołujący, dostęp do pomocy producenta ma zarówno bezpośrednio Zamawiający, jak i pośrednio poprzez Wykonawcę. Ryzyko sporu prawnego z Zamawiającym na tle interpretacji, czy

10

oferowany serwis ma być serwisem bezpośrednim („direct”), czyli realizowany poprzez kontrakty „smartnet”, czy z wykorzystaniem serwisu partnerskiego jest, zdaniem Odwołującego, bardzo wysokie. Dodatkową poszlaką, jak podał Odwołujący, wskazującą na konieczność zapewnienia Zamawiającemu serwisów klasy „direct”, tj. kontraktu serwisowego „smartnet” jest fakt, iż Zamawiający korzysta z usług Advanced Services, świadczonych bezpośrednio przez producenta, tj. firmę Cisco Systems, w związku z czym, należy się spodziewać ze strony Zamawiającego wymogu procesowania zgłoszeń serwisowych bezpośrednio do producenta z pominięciem serwisu wykonawcy. Realizację taką umożliwia jedynie kontrakt serwisowy typu „smartnet”.

Dodatkowo, jak podał Odwołujący, jeden z wykonawców próbował uzyskać potwierdzenie, czy Zamawiający jednoznacznie wymaga bezpośredniego dostępu do serwisu producenta tzw. „TAC”, jednak odpowiedź była nieco wymijająca, niepozwalająca uzyskać jednoznacznej odpowiedzi, jaki rodzaj serwisu będzie wymagany (odpowiedź na pytanie nr 2 z 30 września 2016 r.). Ze względu na ww. enigmatyczność i przytoczone powyżej wywody należy przyjąć, zdaniem Odwołującego, iż rozwiązaniem realizującym wszystkie wymogi Zamawiającego, jak i usuwającym ryzyko sporu prawnego jest dostawa kontraktów serwisowych typu „smartnet” w miejsce nieco tańszych serwisów partnerskich.

Dodatkowo, jak podał Odwołujący, serwis partnerski niesie ze sobą ryzyko, iż w przypadku utraty przez wykonawcę, będącego partnerem producenta, wymaganej dla jego świadczenia autoryzacji lub w przypadku jego likwidacji, jako podmiotu gospodarczego, Zamawiający zostanie pozbawiony możliwości realizacji usługi serwisowej, za którą zapłacił wykonawcy. Ryzyko takie jest wykluczone w przypadku oferowania kontraktów serwisowych typu „smartnet”, gdyż w każdym z ww. przypadków usługa serwisowa będzie nadal świadczona przez producenta niezależnie od sytuacji prawnej, w jakiej znajdować się będzie wykonawca.

Niezależnie od ww. ryzyk, związanych z próbą oferowania przez wykonawcę Zamawiającemu serwisów partnerskich w miejsce serwisów „smartnet”, tylko partnerzy, posiadający odpowiedni poziom autoryzacji (GOLD) mogą oferować serwisy partnerskie klientom. Przystępujący nie jest partnerem firmy Cisco, a co za tym idzie, nie może w żadnym razie oferować Zamawiającemu serwisów partnerskich w miejsce serwisów „smartnet” nawet, gdyby serwisy te w jej ocenie spełniały wymogi Zamawiającego i były nieco korzystniejsze cenowo.

H) Producent, firma Cisco Systems przyznał rabat specjalny od cen katalogowych wymaganych do nabycia produktów (urządzenia, kontrakty serwisowe) jednak rabat ten nie dotyczy Przystępującego.

Odwołujący podkreślił, iż Przystępujący nie będąc partnerem Cisco Systems, a tym bardziej nie posiadając najwyższego poziomu partnerstwa, nie jest w stanie zaoferować

11

rabatów nawet na tym samym poziomie, co Odwołujący. Zakup w tzw. „szarym kanale”, czyli poza oficjalną siecią sprzedaży producenta i jego dystrybutorów pozwala na uzyskanie rabatu na nowe urządzenia AIR-AP1572EAC-E-K9, jak i AIR- CAP2702I-E-K9 w wysokości maksymalnie 52%. Odwołujący przedstawił zrzuty z ekranu ze strony internetowej www.dabcom.pl, które przedstawiają aktualny poziom rabatów na przykładzie sprzedawcy produktów Cisco, firmy Dabacom, klasyfikowanego jako tzw. „szary kanał”.

Jednak zakup produktów w takim kanale nie pozwala, jak podał Odwołujący, na zakup do nich legalnie usług serwisowych typu „smartnet” lub partnerskich, gdyż producent Cisco nie sprzedaje do urządzeń z tzw. „szarego kanału” usług serwisowych. Oznacza to, zdaniem Odwołującego, że w przypadku zakupu urządzeń z tzw. „szarego kanału” nie ma możliwości realizowania legalnie usług w zakresie wsparcia serwisowego, jakie jest wymagane przez Zamawiającego, w świetle zapisów SIWZ.

Dodatkowo jak wykazano, zdaniem Odwołującego, Przystępujący nie jest w stanie oferować serwisów typu partnerskiego nawet, gdyby w jego ocenie było to możliwe (błędna interpretacji zapisów SIWZ).

Odwołujący wskazał, że zsumowanie kosztów zakupu nowych urządzeń wraz z przewidzianymi dla nich kontraktami serwisowymi oraz zakupu samych kontraktów serwisowych do posiadanych przez Zamawiającego, daje kwotę ponad 3.400.000,00 zł dla Odwołującego.

Kwota ta, jak podał Odwołujący, nie uwzględnia dodatkowych kosztów kontraktów serwisowych, jakie należy wykupić z tytułu migracji tzw. nałożenia się kontraktów

serwisowych dla starych, jak i nowych urządzeń. W kwocie tej, jak wyjaśnił Odwołujący, nie zawierają się dodatkowe koszty, jakie muszą być uwzględnione do poniesienia przez wykonawcę, w tym przygotowania procedury migracji urządzeń wraz z zapewnieniem wszystkich niezbędnych materiałów eksploatacyjnych (kable zasilające, podłączenia, elementy montażowe, etc.), które przy tak dużej skali wyniosą dziesiątki tysięcy złotych. Odwołujący dodał również, że kalkulacja ta nie zawiera kosztów wynikających z konieczności świadczenia samego procesu obsługi serwisowej przez wykonawcę (systemy zgłaszania i procesowania zgłoszeń), utrzymania wykwalifikowanej kadry technicznej, wymaganej dla realizacji procesu, jak również kosztów logistyki obsługi procesu.

Odwołujący zwrócił również uwagę, że dodatkowym kosztem, nieuwzględnionym w przedstawionych kalkulacjach, jest fakt, iż realizacja kontraktu niesie ze sobą konieczność uwzględnienia kosztów długoterminowego finansowania projektu (okres 3 lat), jako że Zamawiający zamierza płacić za usługę w systemie comiesięcznych, stałych rat, co oznacza dla wykonawcy znaczne ryzyko i konieczność poniesienia zewnętrznych kosztów finansowania takiego projektu.

Przedstawiona kwota, jak wyjaśnił Odwołujący, nie uwzględnia również jakichkolwiek

12

marży wykonawcy i dodatkowych ryzyk, jakie mogą wystąpić w związku realizacją zamówienia i obsługą kontraktu serwisowego.

Odwołujący podał, że Przystępujący szacuje, że dla realizacji wszystkich wymagań opisanych w SIWZ niezbędna będzie kwota 580.000,00 zł, co jak wykazano, zdaniem Odwołującego, jest całkowicie nierealne.

Odwołujący ponownie zwrócił uwagę na brak przez Przystępującego statusu autoryzowanego partnera producenta rozwiązań stosowanych przez Zamawiającego, tj. spółki Cisco. Przystępujący nie posiada statusu autoryzowanego partnera w ogóle, nie posiada tym bardziej wyższego stopnia partnerstwa, który upoważniałby do uzyskania dodatkowych rabatów. Odwołujący posiada status Gold Partnera, który upoważnia do uzyskania rabatów w wysokości kilkudziesięciu procent.

Odwołujący podniósł, że ponieważ wymagane przez Zamawiającego sprzęt i usługi pochodzą od zewnętrznego dostawcy, nie jest możliwe zaoferowanie tego sprzętu i usług po cenie niższej niż przewiduje ten producent. Skoro zatem Odwołujący, z uwzględnieniem kilkudziesięcioprocentowych rabatów przyznanych przez producenta rozwiązania, zaoferował cenę około siedmiokrotnie wyższą od najkorzystniejszej, zaoferowanej przez Przystępującego, to należy stwierdzić, zdaniem Odwołującego, że cena zaoferowana przez Przystępującego jest rażąco niska w stosunku do przedmiotu zamówienia. Pomijając nawet okoliczność, że Przystępujący nie mógłby w ogóle sprzedawać legalnie usług, które są przedmiotem zamówienia, to dodatkowo nie mógłby uzyskać ich w cenie niższej niż Odwołujący, a tym bardziej niższej w tak znacznym stopniu w stosunku do ceny zaoferowanej przez Odwołującego.

Mając na względzie powyższe, zdaniem Odwołującego, należy stwierdzić, że oferta Przystępującego zawiera cenę rażąco niską w stosunku do przedmiotu zamówienia i jako taka powinna zostać odrzucona na podstawie art. 89 ust. 1 pkt 4 ustawy Pzp.

Krajowa Izba Odwoławcza ustaliła, co następuje:

Szacunkową wartość zamówienia Zamawiający ustalił na kwotę 1.157.200,00 zł (część 2. pkt 2 protokołu postępowania). Zamawiający zamierza przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia kwotę 1.500.000,00 zł (część 8. pkt 1 protokołu postępowania). Do upływu terminu składania ofert złożono dwie oferty: Odwołujący zaproponował cenę 5.102.040,00 zł, zaś Przystępujący – 713.400,00 zł (część 9. protokołu postępowania).

Zamawiający „*wykorzystuje sieć teleinformatyczną w całości zbudowaną w oparciu o platformę sprzętową firmy Cisco Systems*” (pkt 1 OPZ).

Zgodnie z pkt 3 „*Pakiet serwisowy i serwis*”: „*Na przedmiot zamówienia musi być udzielony min. 36 miesięczny pakiet serwisowy oparty na gwarancji producenta rozwiązania.*”

1. Wykonawca przekaze Zamawiającemu zaświadczenie Producenta o wykupieniu

13

pakietów gwarancyjnych przez Wykonawcę dla Zamawiającego.

2. Wszystkie obowiązki gwarancyjne Wykonawca będzie wykonywał na własny koszt.

3. W celu umożliwienia Zamawiającemu przyjmowania zgłoszeń awarii lub usterek Wykonawca zobowiązuje się do przyjmowania przedmiotowych zawiadomień na adres e-mail, a także do niezwłocznego potwierdzania (na adres e-mail) otrzymania zgłoszenia z podaniem daty i godziny przystąpienia do naprawy w trybie 24/7.
4. W przypadku stwierdzenia awarii lub usterki urządzenia zawierającego dysk twardy lub inny rodzaj pamięci masowej należy go serwisować pod warunkiem pozostawienia dysku twardego lub innej pamięci masowej u Zamawiającego. Uszkodzone nośniki danych pozostają własnością Zamawiającego.
5. W okresie gwarancyjnym Wykonawca ponosi koszty przesyłania i odbioru uszkodzonych i naprawionych elementów Infrastruktury, a także koszty transportu elementów Infrastruktury oraz koszty dojazdu serwisu w przypadku konieczności wymiany lub naprawy w miejscu instalacji Infrastruktury.
6. Zamawiający w pakietach serwisowych producenta musi otrzymać dostęp do pomocy technicznej Producenta (telefon, e-mail lub WWW) w zakresie rozwiązywania problemów związanych z bieżącą eksploatacją dostarczonych rozwiązań w godzinach pracy Zamawiającego (w dni robocze w godzinach 8:00-16:00).
7. Po każdej naprawie usterki lub wymianie urządzenia zostanie sporządzony Protokół Naprawy Urządzenia.
Pakiet serwisowy producenta musi zapewniać naprawę lub wymianę urządzeń najpóźniej w następnym dniu roboczym (poniedziałek - piątek) po dniu zgłoszenia awarii, jeżeli zgłoszenie wpłynęło w dniu roboczym do godz. 12, lub kolejnego dnia w pozostałych przypadkach (w zależności od zadeklarowanego przez Wykonawcę w ofercie rozwiązania). Pakiet serwisowy musi zapewniać możliwość zgłaszania awarii bezpośrednio do Wykonawcy umowy przez cały okres trwania serwisu.
9. Pakiet musi zapewniać możliwość realizacji bezpłatnego upgrade do nowych wersji oprogramowania dla posiadanych urządzeń wchodzących w skład WLAN Straży Granicznej.
10. Urządzenia, których dotyczą pakiety serwisowe znajdują się na terenie Polski w jednostkach organizacyjnych Straży Granicznej.
11. Zamawiający informuje, że dane o numerach seryjnych urządzeń dla których mają być dostarczone pakiety gwarancyjne udostępni na etapie realizacji umowy w terminie 7 dni od podpisania umowy".

Pismem z dnia 31 sierpnia 2016 r. Zamawiający na pytanie nr 1 o treści: „W opisie

14

przedmiotu zamówienia Zamawiający wskazuje typy sprzętu, który ma zostać objęty serwisem opartym o gwarancje producenta sprzętu. Uprzejmie zwracamy uwagę, że dla większości urządzeń, zostało ogłoszone przez producenta zakończenie wsparcia, w tym świadczenie napraw sprzętu. Plan, o którym mowa przedstawia się następująco:

urządzenie (P/N) Ilość ostatni dzień wsparcia
technicznego producenta

AIR-LAP1142N-E-K9 285 2018-03-31

AIR-UVF1522AG-E- 234 2017-03-31

AJR-LAP1131AG-E-K9 57 2018*07-31

AIR-MSE-3310-K9 4 2018-03-31

Dla powyższych urządzeń nie ma możliwości zaoferowania serwisu 36-miesięcznego opartego o usługi producenta. W związku z tym prosimy o wyjaśnienie, czy w niniejszym postępowaniu Zamawiający uzna za spełnienie wymagań ofertę, która zawierać będzie wymianę urządzeń, dla których nie ma możliwości wykupienia serwisu producenta, na sprzęt z aktualnej oferty handlowej, o porównywalnych parametrach technicznych, oraz świadczenie dla nich serwisu w wymaganym okresie 36 miesięcy? Wymiana objęłaby następujące urządzenia (wraz z propozycją sprzętu zamiennego):

urządzenie (P/N) Ilość ostatni dzień wsparcia proponowane urządzenie (P/N)
technicznego producenta

AIR-LAPU42N-E-K9 285 2018-03-31 AIR-CAP27021-E-K9

udzielił następującej odpowiedzi: „Zamawiający modyfikuje zapisy SIWZ poprzez dodanie z Załączniku nr 1 do SIWZ – OPZ, pkt 3 – Pakiet serwisowy i serwis, ustępu 12 o następującej treści:

„12. Serwisowanie urządzeń dla których nie ma możliwości zapewnienia 36 miesięcznego pakietu gwarancyjnego producenta:

a. Zamawiający wymaga obsługi serwisowej dla wszystkich wskazanych w przedmiocie zamówienia urządzeń przez okres 36 miesięcy;

b. Wykonawca zobowiązany jest do załączenia do oferty wykazu urządzeń dla których wsparcie producenta wygaśnie w trakcie obowiązywania umowy;

15

c. Dla urządzeń, dla których wsparcie producenta wygasło, Wykonawca zapewni jego serwisowanie we własnym zakresie z zachowaniem warunków serwisowych tożsamy z pakietem gwarancyjnym producenta.”

Pismem z dnia 23 września 2016 r. Zamawiający na pytania wykonawców udzielił następujących wyjaśnień:

„Pytanie nr 2.

W definicji Pakietu Serwisowego i Serwisu w zawartym w OPZ Zamawiający posługuje się sformułowaniem: „pakiet serwisowy oparty na gwarancji producenta rozwiązania”.

Dodatkowo Zamawiający w punktach 1-11 specyfikuje zakres funkcjonalności oferowanego pakietu serwisowego. Prosimy o potwierdzenie czy Zamawiający dopuszcza oferowanie przez Wykonawcę pakietu serwisowego bazującego na tzw. „serwisie partnerskim” zamiast na usłudze bezpośredniego serwisu producenta określanej jako „smartnet”? Dla uściślenia prosimy o potwierdzenie czy Zamawiający nie stawia obligatoryjnego wymogu w zakresie możliwości bezpośredniego (z pominięciem Wykonawcy) zgłaszania i procesowania problemów w serwisie producenta (TAC) ograniczając się w tym zakresie do wymogów zdefiniowanych w punkcie nr 8 gdzie mowa jest o zgłaszaniu awarii bezpośrednio do Wykonawcy umowy. Zwracamy uwagę, iż przedstawiony w OPZ zakres funkcjonalny pozwala na realizację usługi w oparciu zarówno o tzw. „serwis partnerski” jak i serwis bezpośredni „smartnet” gdyż oba typy serwisów, których faktycznym dostawcą jest producent mieszczą się w przytoczonej tu przez Zamawiającego definicji: „pakietu serwisowego opartego na gwarancji producenta rozwiązania” przy czym wymóg zawarty w pkt. 6 dotyczący dostępu do pomocy technicznej producenta może być realizowany również za pośrednictwem Wykonawcy, który przyjmując zgłoszenia od Zamawiającego pośredniczy w kontakcie z serwisem producenta (TAC). Zamawiający może być z jakichś przyczyn zainteresowany kontraktem bezpośrednim typu „smartnet” (zwykle kosztowniejszym dla nabywcy) ewentualnie niezależnym od usług serwisowych jakie oferuje Wykonawca lub zainteresowany dowolnym z ww rozwiązań ale zapewniającym przede wszystkim optymalizację kosztową dla usługi serwisowej.

Odpowiedź na pytanie nr 2.

Dla urządzeń, dla których wsparcie producenta wygasło, Wykonawca zapewni jego serwisowanie we własnym zakresie z zachowaniem warunków serwisowych tożsamy z pakietem gwarancyjnym producenta.

Pytanie nr 8

Czy Zamawiający w przypadku zewnętrznych access-point (AP) typu AIR-LAP1522AG-E-K9 wykorzystuje funkcje urządzenia (tzw. PoE out) umożliwiającą zasilanie z AP zewnętrznego urządzenia (np. kamery IP) a jeśli tak to czy w przypadku jeśli Zamawiający w ramach opcji

16

serwisowej zdecydowałby się na wymianę urządzeń A1R-LAP1522AG-E-K9 na nowszy model zamierza nadal korzystać z tej funkcjonalności w następcy ww modelu?

Odpowiedź na pytanie nr 8

Zamawiający w przypadku zewnętrznych access-point (AP) typu AIR-LAP1522AG-E-K9 nie

wykorzystuje funkcji urządzenia tzw. PoE out.

Pytanie nr 9

Zwracamy się z prośbą o informacje z wykorzystaniem jakich interfejsów bądź wkładek SFP (model, rodzaj włókna światłowodowego, szybkość interfejsu) podłączone są zewnętrzne access-pointy (AP) AIR-LAP1522AG-E-K9, AIR-CAP1552E-E-K9 lub inne AP wyposażone w styk SFP i ile faktycznie urządzeń AP jest przyłączonych poprzez każdy z typów interfejsów SFP do przełączników LAN,

Odpowiedź na pytanie nr 9

Model SFP szt. rodzaj włókna

GLC-SX-MM-RCD= 20 multimode GLC-FE-100BX-URGD= 256 multimode

Pytanie nr 10

Czy w przypadku jeśli Zamawiający dopuści jako alternatywę serwisową dla AP z rodziny AIR-LAP1522AG-E-K9 wymianę urządzenia na nowszy model to czy Zamawiający podtrzymuje wymóg by połączenie pomiędzy AP a portem przełącznika sieci LAN było nadal zestawione na bazie tego samego modelu wkładek SFP jakie dziś posiada i wykorzystuje Zamawiający (prosimy o podanie modelu wykorzystywanych wkładek po stronie AP i urządzenia LAN a dla przełącznika LAN modeli urządzeń/kart terminujących połączenia z AP o ile połączenie to jest zestawione w oparciu o światłowód i wkładkę SFP lub podobną a nie poprzez połączenie miedziane ze stykiem RJ45) a w przypadku braku możliwości spełnienia tego warunku jak i wymiany wkładek SFP zarówno po stronie AP jak i przełączników LAN czy Zamawiający dopuści zastosowanie zewnętrznych konwerterów mediów zapewniających z jednej strony wykorzystanie posiadanych już przez Zamawiającego wkładek SFP przy jednoczesnym zapewnieniu kompatybilności rozwiązania zarówno po stronie przełączników LAN jak i nowych AP (Wykonawca wskazuje na potencjalne ryzyko niekompatybilności stosowanego obecnie rozwiązania zapewniającego połączenie pomiędzy AIR-LAP1522AG-E-K9 a przełącznikami sieci LAN w przypadku gdyby Zamawiający wymagał wymiany urządzeń typu AP na nowsze co może pociągać za sobą konieczność zastosowania zewnętrznych konwerterów pomiędzy nowym AP i obecnie wykorzystywanym przełącznikiem LAN celem dalszego wykorzystywania aktualnie używanych wkładek SFP i zapewnienia jednocześnie wymogu w zakresie kompatybilności z nowymi modelami urządzeń AP typowanych do zastąpienia urządzeń AIR-LAP1522AG-E-K9.

17

Odpowiedź na pytanie nr 10

Access Pointy podłączone przez światłowody terminowane są na przełącznikach WS-C4503 z modułami ME-X4248-FE-SFP (SFP GLC-FE-100BX-D) oraz WS-X4306-GB (1000Base). Zamawiający dopuszcza zastosowanie zewnętrznych konwerterów mediów.

Pytanie nr 11

W związku z dobiegającym końca wsparciem serwisowym producenta dla urządzeń AIR-LAP1522AG-E-K9, prosimy o wskazanie na jaki model Wykonawca powinien wymienić uszkodzone urządzenie. Czy ma to być model AIR-AP1572EAC-E-K9, czy też może to być model AIR-AP1572EAC-E-K9 (przy założeniu, iż spełnia on funkcje jakie realizuje obecnie w sieci Zamawiającego model AIR-LAP1522AG-E-K9).

Odpowiedź na pytanie nr 11

Zamawiający wymaga aby uszkodzone urządzenie było wymienione na urządzenie spełniające funkcje takie jak model AIR-LAP1522AG-E-K9 lub lepsze.

Pytanie nr 15

Prosimy o informacje czy Zamawiający spośród urządzeń wymienionych na liście urządzeń wyspecyfikowanej w punkcie nr 2 oznaczonym jako „Przedmiot Zamówienia” i przewidzianych do serwisowania znajdują się urządzenia, które posiadają nadal aktywny serwis a jeśli są takowe prosimy o informacje:

- co to są za urządzenia (prosimy o podanie ich P/N)
- jaka jest ich liczba dla każdego z typoszeregu
- podanie rodzaju posiadanego serwisu (partnerski, „smartnet”) w każdym z typoszeregów
- kiedy kończą się okresy, na które te serwisy są aktywne w każdym z typoszeregów i liczby danego typu urządzeń objętych serwisem do wskazanej daty.

Odpowiedź na pytanie nr 15

Zamawiający nie posiada aktywnego pakietu serwisowego na urządzenia urządzeń

wyspecyfikowane w punkcie nr 2 OPZ oznaczonym jako „Przedmiot Zamówienia”.

Pytanie nr 20

Zamawiający określił w podpunkcie c), że „dla urządzeń, dla których wsparcie producenta wygasło Wykonawca zapewni serwisowanie tych urządzeń we własnym zakresie z zachowaniem warunków serwisowych tożsamy z pakietem gwarancyjnym producenta”. W związku z tym prosimy o wyjaśnienie czy Zamawiający dopuszcza wymianę takiego niesprawnego sprzętu jedynie na sprzęt producenta aktualnie posiadanego przez Zamawiającego rozwiązania WLAN.

Odpowiedź na pytanie nr 20

Zamawiający nie dopuszcza wymiany niesprawnego sprzętu na sprzęt innego producenta niż aktualnie posiadany przez Zamawiającego rozwiązania WLAN.

Pytanie nr 21

18

Zamawiający określił w podpunkcie c), że „dla urządzeń, dla których wsparcie producenta wygasło Wykonawca zapewni serwisowanie tych urządzeń we własnym zakresie z zachowaniem warunków serwisowych tożsamy z pakietem gwarancyjnym producenta”. W związku z tym prosimy o wyjaśnienie czy Zamawiający dopuszcza wymianę takiego niesprawnego sprzętu jedynie na sprzęt producenta aktualnie posiadanego przez Zamawiającego rozwiązania WLAN.

Odpowiedź na pytanie nr 21

Zamawiający nie dopuszcza wymiany niesprawnego sprzętu na sprzęt innego producenta niż aktualnie posiadany przez Zamawiającego rozwiązania WLAN”.

Pismem z dnia 30 września 2016 r. Zamawiający na pytania wykonawców udzielił następujących wyjaśnień:

„Pytanie

Prosimy o dodatkowe informacje dotyczące punktów dostępowych (AP) AIR-LAP1522AG-E-K9 (234 szt.), dla których ogłoszono zakończenie wsparcia producenta na dzień 31-03-2017:

a) W jaki sposób aktualnie są zasilane AP A1R-LAP1522AG-E-K9?

b) W jakiego typu anteny zewnętrzne (typy oraz ilości anten) są one wyposażone?

Odpowiedź na pytanie

a) APAIR-LAP1522AG-E-K9 zasilane są z sieci elektrycznej.

b) APAIR-LAP1522AG-E-K9 wyposażone są w AIR-ANT2450V-N 620 szt. oraz AIR-ANT5180V-N 316 szt.

Pytanie

W związku z udzieloną w dniu 23.09.2016 odpowiedzią na pytania nr 9 i 10 prosimy o informację czy Zamawiający zapewni dodatkowe włókno światłowodowe jednomodowego do punktów dostępowych A1R-LAP1522AG-E-K9 (zakończenie wsparcia na dzień 31-03-2017) jeżeli ewentualna wymiana AP na nowszy model spowoduje konieczność wymiany modułów optycznych na realizujące transmisję po dwóch włóknach (obecnie transmisja przebiega po jednym włóknie)?

Odpowiedź na pytanie

Zamawiający nie zapewni dodatkowego włókna światłowodowego jednomodowego do punktów dostępowych A1R-LAP1522AG-E-K9. Zamawiający dopuszcza zastosowanie zewnętrznych konwerterów mediów”.

Izba odmówiła przeprowadzenia dowodu z dokumentu z dnia 7 października 2016 r. sporządzonego przez J. K. menadżera ds. ochrony marki na region EMEA w firmie Cisco System Belgium z siedzibą w Diegem oraz z dokumentu z dnia 21 listopada 2016 r. sporządzonego przez A. C. na listowniku firmy Cisco Systems Poland Sp. z o.o. z siedzibą w

19

Warszawie mając na uwadze fakt, że nie jest przedmiotem sporu okoliczność, czy Przystępujący jest autoryzowanym partnerem Cisco. Przystępujący oświadczył, iż takiego statusu nie posiada.

Izba odmówiła również przeprowadzenia dowodu z dokumentu z dnia 18 listopada 2016 r. sporządzonego przez A. K. na listowniku firmy Cisco Systems Poland Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, bowiem nie jest objęta sporem okoliczność, że urządzenia Cisco

Systems oferowane są przez sieć autoryzowanych partnerów. Nadto, należy zauważyć, że przedmiotem niniejszego postępowania nie jest zakup urządzeń, ale zakup pakietów wsparcia dla WLAN (pakietów serwisowych).

Izba odmówiła również przeprowadzenia dowodu z *Glosariusza terminów* z uwagi na niespełnienie wymogów, o których mowa w § 19 ust. 3 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 22 marca 2010 r. w sprawie regulaminu postępowania przy rozpoznawaniu odwołań (Dz. U. t.j. z 2014 r., poz. 964). Otóż, dokumenty sporządzone w języku obcym należy przedłożyć wraz z tłumaczeniem na język polski, tymczasem Odwołujący rzeczony *Glosariusz* przedstawił wyłącznie w języku polskim, choć wedle oświadczenia złożonego na rozprawie, dokument ten został sporządzony w języku angielskim.

W odniesieniu do ww. dokumentów należy niejako na marginesie, bowiem nie stanowią one dowodów w sprawie, zauważyć, że Przystępujący zdaje się nie odróżniać oświadczenia woli, kreującego czynność prawną, od oświadczenia wiedzy. Przedłożone dokumenty stanowią dokumenty prywatne, które korzystają z domniemania prawdziwości oraz z domniemania, że oświadczenie zawarte w dokumencie pochodzi od osoby, która dokument ten podpisała. Nie jest zatem konieczne legitymowanie się przez wystawcę dokumentu pełnomocnictwem do działania w imieniu kogokolwiek. Natomiast sporządzenie rzeczonych dokumentów na listowniku Cisco pozwala, wobec braku dowodu przeciwnego, na przyjęcie, że oświadczenie to jest zgodne z prawdą, bowiem bazuje na wiedzy wystawców tych dokumentów, do której mają dostęp jako pracownicy Cisco i przez to aktualnej.

Izba odmówiła przeprowadzenia również dowodu z dokumentu z dnia 7 października 2016 r. kierowanego przez J. K. menadżera ds. ochrony marki na region EMEA w firmie Cisco System Belgium z siedzibą w Diegem do Zamawiającego, dotyczącego skutków zakupu urządzeń Cisco z nieautoryzowanych źródeł, gdyż biorąc pod uwagę, że Odwołujący nie udowodnił, iż Przystępujący takiego zakupu dokona, zaś Przystępujący oświadczył, że zamierza zakupić pakiety serwisowe przez autoryzowany kanał, ustalenie i ocena konsekwencji nieautoryzowanego zakupu jest zbędna.

Izba dopuściła dowód z korespondencji e-mail z dnia 29 listopada 2016 r. prowadzonej pomiędzy A. S., przedstawicielem Przystępującego a G. L., przedstawicielem firmy ABC Data sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie oraz z korespondencji e-mail z dnia 29

20

listopada 2016 r. prowadzonej pomiędzy A. S., przedstawicielem Przystępującego a P. B., przedstawicielem firmy RRC Poland sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie na okoliczność, że istnieje możliwość dokonania zakupu pakietu serwisowego Smartnet przez Przystępującego od ww. Rzeczony dowody powyższe potwierdzają, z tym zastrzeżeniem, że dystrybutorzy Cisco (ich status ustalono na podstawie informacji przedłożonej przez Przystępującego oraz pochodzącej ze strony internetowej www.cisco.com/web/PL/prasa.news/20060925.html) dostrzegają taką możliwość po zarejestrowaniu się w portalu partnerskim Cisco.

Izba dopuściła i przeprowadziła dowód stanowiący zrzut z ekranu z przewodnika, dotyczącego rejestracji partnera Cisco, przekazany Przystępującemu przez RRC Poland sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, z którego wynika, że rejestracja odbywa się elektronicznie za pomocą formularza rejestracyjnego, a uzyskanie statusu zarejestrowanego partnera następuje w ciągu 24 godzin.

Izba dopuściła i przeprowadziła dowód z korespondencji e-mail z dnia 29 listopada 2016 r. prowadzonej pomiędzy A. S., przedstawicielem Przystępującego a S. S., przedstawicielem NetFormers sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie oraz z korespondencji e-mail z dnia 29 listopada 2016 r. prowadzonej pomiędzy A. S., przedstawicielem Przystępującego a Ł. P., przedstawicielem Q4Net sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu na okoliczność, że istnieje możliwość dokonania zakupu pakietu serwisowego Smartnet przez Przystępującego od ww. Jednocześnie podać należy, że ww. firmy są partnerami Cisco, co ustalono na podstawie oświadczenia Przystępującego i informacji przedłożonej przez Przystępującego, stanowiącej zrzut z ekranu strony internetowej, znajdującej się pod adresem www.q4net.pl/wydarzenia/cisco-gold-partner.

Izba dopuściła i przeprowadziła dowód z oferty Networ Expert sp. z o.o. sp. k. z siedzibą w Warszawie (partnera Cisco) na okoliczność możliwości sprzedaży Przystępującemu pakietu Smartnet. Sformułowana teza dowodowa znalazła potwierdzenie.

Izba odmówiła przeprowadzenia dowodu, stanowiącego zrzut z ekranu z portalu Interlink, stwierdzając, że przedmiotowy środek dowodowy nie służy ustaleniu okoliczności,

na które wskazywał Przystępujący, a mianowicie, że można się zarejestrować jako autoryzowany partner Cisco. Na podstawie statycznego obrazu nie można stwierdzić, że każdemu dostępną jest owa rejestracja.

Izba dopuściła i przeprowadziła dowód z kontraktu Cisco Smartnet, zamieszonego na stronie internetowej www.cisco.polsoft.pl/blog/27_smartnet.html, z którego wynika, że przedmiotowym kontraktem może być objęte dowolne urządzenie Cisco.

Izba odmówiła przeprowadzenia dowodu z kalkulacji cenowych z dnia 29 listopada 2016 r. przedłożonych przez Odwołującego, zawierających ceny wymienionych tam urządzeń i serwisów partnerskich (next bussines day), na okoliczność cen ww. produktów, bowiem fakt ten nie ma istotnego znaczenia dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy. Po

21

pierwsze, Izba nie podziela twierdzenia Odwołującego, że dla urządzeń po dacie EoL konieczna jest ich wymiana na nowe urządzenia. Nadto, sam Odwołujący w toku rozprawy oświadczył, że nie serwis partnerski, ale serwis Smartnet spełnia wymagania Zamawiającego, zatem bezprzedmiotowy jest dowód zgłoszony na okoliczność cen pakietów partnerskich. Na Dodatkowo należy wskazać, że przeszkodzie przeprowadzeniu przedmiotowych dowodów stoi okoliczność, iż rzeczne kalkulacje, zgodnie z zastrzeżeniem tam zawartym, nie stanowią wiążącej oferty Cisco.

Izba nie dopuściła dowodu z dokumentu opisującego warunki serwisu Smartnet, gdyż okoliczność ta nie jest sporna.

Izba dopuściła i przeprowadziła dowód z zrzutu ze strony internetowej, znajdującej się pod adresem www.cisco.com.c.en.us/td/docs/general/warranty/English/LH2DEN_.html (w języku angielskim wraz z tłumaczeniem na język polski) na okoliczność, że istnieje obsługa gwarancyjna Cisco po zakończeniu cyklu życia produktu (Ograniczona *dożywotnia gwarancja Cisco*).

Izba ustaliła, że „w przypadku zakończenia cyklu życia produktu przez producenta, obsługa gwarancyjna Cisco jest ograniczona do pięciu lat od Ogłoszenia o zakończeniu cyklu życia produktu”.

Krajowa Izba Odwoławcza zważyła, co następuje:

Odwołanie nie zasługuje na uwzględnienie.

Zarzut zaniechania odrzucenia oferty Przystępującego niezgodnej z SMW.

Przedmiotowy zarzut został oparty przez Odwołującego na twierdzeniu, że Przystępujący zaoferował pakiety serwisowe inne niż wymagane przez Zamawiającego, bowiem rzeczony pakiet oparty na gwarancji producenta mógł zaoferować jedynie autoryzowany partner producenta, tj. firmy Cisco, biorąc zaś pod uwagę, że Zamawiający wykorzystuje sieć teleinformatyczną w całości zbudowaną w oparciu o platformę sprzętową tej firmy właśnie, a Przystępujący partnerem Cisco nie jest, to nie miał możliwości, w opinii Odwołującego, zaoferować takiego produktu.

W ocenie Izby, twierdzenie to nie znajduje uzasadnienia. Po pierwsze, wskazać należy, że z SMW nie wynika wymaganie, wbrew twierdzeniom Odwołującego, że wykonawca musi mieć status autoryzowanego partnera Cisco. To pośrednio już wskazuje, mając na względzie fakt, że Zamawiający posiada wiedzę, jakim sprzętem dysponuje, (kto jest jego producentem), że zaoferowanie pakietu serwisowego opartego na gwarancji producenta nie jest determinowane posiadaniem statusu partnera Cisco. Gdyby bowiem było inaczej, Zamawiający formułując wymagania w tym przedmiocie z pewnością zastrzegłby taką konieczność.

22

Bezsporne w niniejszej sprawie jest, że Przystępujący statusu partnera Cisco nie posiada. Zatem, w tych okolicznościach należało odpowiedzieć na pytanie, czy ma możliwość zaoferowania pakietu serwisowego opartego na gwarancji Cisco. Z materiału dowodowego przedłożonego w sprawie wynika, że istnieją dwie możliwości zakupu tych produktów. Po pierwsze, z udziałem dystrybutora firmy Cisco, od którego można dokonać zakupu pakietu serwisowego po uzyskaniu statusu partnera Cisco. Jednocześnie Izba ustaliła, że uzyskanie tego statusu nie jest, wbrew twierdzeniom Odwołującego, niepopartym żadnymi dowodami, procesem długotrwałym. Wręcz przeciwnie, jest to elektroniczna

rejestracja, potwierdzana przez Cisco w ciągu 24 godzin.

Po drugie, Izba ustaliła, że istnieje również możliwość zakupu pakietu serwisowego Smartnet od partnera firmy Cisco. Wtenczas wykonawca działa w imieniu i na rzecz Zamawiającego, a w konsekwencji pakiet serwisowy jest bezpośrednio rejestrowany na Zamawiającego.

Reasumując, stwierdzić należy, że wobec braku wymogu ze strony Zamawiającego, aby na moment składania ofert wykonawca miał status autoryzowanego partnera firmy Cisco nie sposób wywodzić, że Przystępujący zaoferował produkty inne niż wymagane przez Zamawiającego. Brak takiego statusu nie wyklucza nabycia przez Przystępującego pakietu serwisowego Smartnet w legalnym kanale sprzedaży. Przystępujący może zakupić przedmiotowy produkt, po uzyskaniu rejestracji, jako partner Cisco lub też może dokonać zakupu od partnera Cisco, bezpośrednio na rzecz Zamawiającego.

Kwestia podwykonawstwa nie może być przedmiotem oceny, gdyż Izba związana jest zarzutami odwołania (art. 192 ust. 7 ustawy Pzp), a takowy w treści odwołania nie został podniesiony.

Niezależnie od uwag poczynionych wyżej Izba stoi na stanowisku, że rzeczony zarzut nie mógłby być oceniony pozytywnie, a to z tej przyczyny, że Odwołujący nie wykazał, że treść oferty jest niezgodna z treścią SIWZ. Zdaniem Izby, rzeczoną niezgodność można byłoby stwierdzić jedynie w warunkach, w których Odwołujący by wykazał, że konkretne oświadczenie zawarte w ofercie pozostaje w sprzeczności z postanowieniami SIWZ. Tymczasem Odwołujący nie wskazał, bowiem takiego oświadczenia na próżno szukać w ofercie, że Przystępujący oferuje inny produkt niż wymagany ani też, że oferuje ten produkt z nielegalnego źródła, a więc nie będzie możliwości objęcia pakietem serwisowym danego urządzenia, opartym na gwarancji producenta.

W tym miejscu zwrócić należy Odwołującemu uwagę, że w świetle art. 66 § 1 i 2 k.c. w zw. z art. 71 k.c. w zw. z art. 14 ustawy Pzp, „oferta” jest to skierowana do adresata, stanowcza propozycja zawarcia umowy określonej treści. Do elementów definicyjnych należą tu zatem:

23

- 1) minimum treściowe oferty, którym jest wskazanie istotnych postanowień proponowanej umowy;
- 2) stanowczy charakter propozycji oferenta;
- 3) skierowanie do adresata.

Oznacza to, że rekonstrukcja świadczenia wykonawcy musi nastąpić na podstawie treści oferty, a nie na podstawie pewnych założeń poczynionych przez Odwołującego i w konsekwencji ocena zgodności świadczenia (przedmiotu umowy) z postanowieniami SIWZ nastąpić winna w oparciu o treść oferty.

Skoro zaś Odwołujący nie wykazał, że usługa objęta ofertą nie jest niezgodna z treścią SIWZ, to tym samym zarzut naruszenia przepisu art. 89 ust. 1 pkt 2 ustawy Pzp należało uznać za chybiony.

Na marginesie jedynie należy wskazać, że brak konkretyzacji przedmiotu świadczenia w treści oferty, wobec braku wymagań Zamawiającego w tym przedmiocie, nie oznacza wcale, że ocenie podlegają pewne domysły, czy też założenia poczynione przez Odwołującego.

Dodatkowo należy podkreślić, że Przystępujący oświadczył, iż oferuje pakiet Smartnet, który w ocenie Odwołującego, jest jedynym pakietem spełniającym wymagania Zamawiającego, a więc i z tej przyczyny nie sposób doszukać się niezgodności. Tym bardziej, że Przystępujący również oświadczył, iż nabydzie go w legalnym kanale sprzedaży, której to możliwości Odwołujący skutecznie nie zanegował.

Zarzut rażąco niskiej ceny.

1) Uzasadniając przedmiotowy zarzut Odwołujący w pierwszej kolejności wskazał, że w celu realizacji przedmiotowego zamówienia niezbędny jest zakup dla każdego urządzenia, wymienionego w SIWZ, które nie weszło w fazę Eol, pakietu serwisowego producenta, bowiem brak powyższego skutkuje niemożnością wykonania przedmiotowego zamówienia. Odwołujący przedstawił listę, dla których rzeczony pakiet należy wykupić.

Okoliczność ta nie jest sporna. Jednocześnie Odwołujący zaniechał wykazania, w jaki sposób fakt ten przekłada się na cenę i świadczy o zaoferowaniu przez Przystępującego

ceny rażąco niskiej.

Gdyby za próbę wykazania, że cena Przystępującego jest rażąco niska uznać dowód w postaci kalkulacji cenowej, dotyczącej pakietów partnerskich, to stwierdzić należy, że zabieg ten okazał się bezskuteczny. Izba odmówiła bowiem przeprowadzenia dowodu z rzeczowej kalkulacji, o czym była mowa wyżej, gdyż niezależnie od tego, że przedmiotowa kalkulacja nie stanowi wiążącej oferty Cisco, to dotyczy pakietów partnerskich, których Przystępujący nie oferuje.

24

Co więcej, pakiety te, wedle oświadczenia Odwołującego, nie spełniają wymagań SIWZ, a zatem nie sposób przypisywać Przystępującemu intencji ich zaoferowania, skoro w treści oferty na próżno poszukiwać potwierdzenia powyższego.

Skądinąd należy zwrócić uwagę, że Odwołujący oczekuje przyjęcia do wyceny pakietów partnerskich, które jak można wnioskować, dostępne są partnerom Cisco, podczas gdy jednocześnie twierdzi, że Przystępujący, jako niemający statusu partnera, nie może ich nabyć.

2) Dalej Odwołujący stoi na stanowisku, że w czasie trwania 3-letniego kontraktu serwisowego część urządzeń osiągnie datę EoL, co spowoduje, że dalsze świadczenie usługi serwisowej w sposób wymagany przez Zamawiającego, opisany w SIWZ, nie będzie możliwe, a zatem konieczny stanie się zakup nowych urządzeń wraz z pakietami serwisowymi.

Bezsporne w niniejszej sprawie jest, że w trakcie realizacji przedmiotowej usługi część urządzeń wejdzie w fazę EoL. Jednakże Izba nie podziela stanowiska Odwołującego, że urządzenia po dacie EoL winny być wymienione, co generuje ogromne koszty.

Po pierwsze bowiem, Odwołujący pomija, że przedmiotem zamówienia jest zakup pakietów wsparcia dla WLAN, a nie dostawa sprzętu.

Po drugie, co ważne, Zamawiający nie potwierdził, odpowiadając na pytanie nr 1 z dnia 31 sierpnia 2016 r., że w tej sytuacji oczekuje wymiany sprzętu. Dostrzec należy, że Zamawiający w odpowiedzi na rzucone pytanie zmodyfikował SIWZ w zakresie OPZ, dotyczącego pakietu serwisowego i serwisu, wskazując, że dla tych urządzeń wykonawca winien zapewnić serwisowanie we własnym zakresie, a więc może to uczynić bez wsparcia producenta, jednakże z zachowaniem warunków serwisowych tożsamy z pakietem gwarancyjnym producenta. W ocenie Izby, na podstawie powyższej odpowiedzi można by nawet wnioskować, że Zamawiający nie dopuścił wymiany urządzeń, ale nawet gdyby przyjąć, że taką wymianę dopuścił, to z pewnością na tle analizowanej odpowiedzi mogłaby być uznana za jeden z możliwych sposobów realizacji zamówienia.

Zdaniem Izby, Odwołujący nie wykazał, że Wykonawca nie jest w stanie we własnym zakresie serwisować urządzenia pod datę EoL, z zachowaniem warunków serwisowych, tożsamy z pakietem gwarancyjnym producenta. Przy czym należy zwrócić uwagę, że dodając pkt 12 do części 3. *Pakiet serwisowy i serwis* OPZ Zamawiający stworzył odrębną w tym przedmiocie regulację, która nie nawiązuje do wcześniejszych postanowień, bowiem brak takiego odwołania, a co więcej, dotyczy innych urządzeń, po dacie EoL.

Jednocześnie Zamawiający nie rozstrzygnął, czy dla urządzeń po dacie EoL należy zapewnić warunki serwisowe tożsame z tymi, oferowanymi przez producenta dla urządzeń, które w tę fazę nie weszły, czy też chodzi o warunki serwisowe oferowane przez producenta

25

na podstawie *Ograniczonej dożywotniej gwarancji Cisco*. W przyszłości powyższe może stać się przedmiotem sporu między stronami, ale pozostaje to poza oceną Izby.

Co istotne dla rozstrzygnięcia przedmiotowego sporu, to po pierwsze, że Zamawiający nie wymagał wymiany urządzeń, które weszły w fazę EoL na nowe, po drugie, Odwołujący nie wykazał, że nie jest możliwe świadczenie serwisu dla tych urządzeń na warunkach tożsamy z pakietem producenta, niezależnie od tego, w jaki sposób te tożsame warunki będą definiowane.

Zdaniem Izby, z pewnością nieuzasadnione jest powoływanie się przez Odwołującego na warunki serwisowania ustalone w SIWZ, ponieważ w tym zakresie Zamawiający sformułował pewne wymagania wobec pakietu serwisowego producenta, zaś w przypadku urządzeń pod datę EoL Zamawiający nie powołał się na postanowienia SIWZ w

zakresie pakietów serwisowych i serwisowania, a jednocześnie Odwołujący nie wykazał, że pakiet serwisowy producenta, w wersji oferowanej przez producenta, nie gwarantuje spełnienia wymogów Zamawiającego.

Odwołujący w toku rozprawy podnosił, że Wykonawca dla urządzeń po dacie EoL nie jest w stanie sprostać wymogom Zamawiającego, określonym w SIWZ, we własnym zakresie, choć Zamawiający w stosunku do tych urządzeń nie odwoływał się do postanowień SIWZ a do pakietu gwarancyjnego producenta. Zatem, aby wykazać, że Przystępujący nie jest w stanie wymogów tych zapewnić, po pierwsze, należało przedstawić warunki gwarancyjne producenta, a po drugie udowodnić, że Wykonawca, z przyczyn obiektywnych, nie jest w stanie wymogom tym podołać. Odwołujący dowodu tego jednak nie udźwignął.

W tych okolicznościach Izba oddaliła wniosek dowodowy Odwołującego o przeprowadzenie dowodu z kalkulacji cenowej, o czym była mowa wyżej, na okoliczność cen urządzeń podlegających wymianie w trakcie realizacji przedmiotowego zamówienia uznając, że konieczności tej wymiany nie zastrzegł Zamawiający i nie wykazał jej również Odwołujący.

3) Odwołujący dostrzegając niezbędność wymiany urządzeń, o których była mowa wyżej, podniósł również, że w związku z powyższym należy ponieść dodatkowe koszty dostosowujące te urządzenia do aktualnego środowiska pracy Zamawiającego, ze szczególnym uwzględnieniem zewnętrznych urządzeń access-point, które mogą wymagać dodatkowych nakładów inwestycyjnych, by umożliwić wymianę starych urządzeń.

Powyższe twierdzenie Odwołujący buduje na założeniu, że konieczna jest wymiana urządzeń, które weszły w fazę EoL, skoro zaś Izba stwierdziła, iż niezbędna nie jest ich wymiana i co więcej, nie przewidział jej Przystępujący, to stanowisko Odwołującego o konieczności poniesienia w związku z tym dodatkowych kosztów jest nieuzasadnione.

Podkreślić również należy, że nawet gdyby to twierdzenie okazało się słuszne, to nie poddaje się ocenie, bowiem Odwołujący nie wykazał, jak powyższe ważyłoby na cenę.

26

4) Odwołujący podał również, że dla urządzeń, które mają być objęte serwisem wymagane jest również objęcie usługą serwisową związanych z tymi urządzeniami licencji, dla których należy wykupić odrębny kontrakt serwisowy.

W odniesieniu do powyższego wskazać należy, że Odwołujący nie wykazał, że należy wykupić odrębny kontrakt serwisowy dla licencji, a przed wszystkim, w jaki sposób przekłada się to na cenę. Z pewnością zaś nie wykazał, jakie znaczenie ma to dla ceny oferowanej przez Przystępującego.

Co do konieczności wymiany sprzętu na nowy w przypadku urządzeń po dacie EoL Izba zajęła już stanowisko, które nie będzie powielane, choć zachowuje ono aktualność.

Dalej Odwołujący podał, że jeśli dla realizacji usługi serwisowej danej platformy technicznej nie ma technicznych możliwości przeniesienia posiadanych przez Zamawiającego licencji, jakie aktualnie wykorzystuje na starej platformie, należy uwzględnić koszt zakupu nowych licencji.

W zakresie powyższego twierdzenia, a raczej przypuszczenia, nie sposób dokonać oceny w świetle sformułowanego zarzutu. Po raz kolejny należy wskazać, że Odwołujący nie wykazał konieczności zakupu nowych licencji, a tym bardziej ich znaczenia w kontekście kalkulacji ceny przez Przystępującego.

5) W zakresie niezbędnego zaplecza technicznego oraz kadr inżynierskich zdolnych do realizacji usług serwisowych, zgodnie z wymaganiami SIWZ, Odwołujący podniósł:

A) W pierwszej kolejności Odwołujący wskazał, że urządzenia po dacie EoL nie mogą być serwisowane w sposób i na zasadach określonych przez Zamawiającego. Odwołujący wskazał, że Zamawiający wymaga świadczenia serwisu dla przedmiotowych urządzeń na warunkach tożsamych dla urządzeń, które w fazę EoL nie weszły, co skutkuje koniecznością wymiany na nowe urządzeń, które przekroczyły datę EoL.

Izba nie podziela tego stanowiska. Wskazywane przez Odwołującego odpowiedzi Zamawiającego na powyższe nie wskazują. Zauważyć należy, że Zamawiający na pytanie jednego z wykonawców (pytanie nr 1 z dnia 31 sierpnia 2016 r.), czy należy wymienić te urządzenia, okoliczności tej nie potwierdził. Nadto, w pkt 12 części 3. OPZ Zamawiający stworzył odrębną regulację dotyczącą urządzeń po dacie EoL, która nie referuje do wcześniejszych postanowień Zamawiającego, dotyczących serwisowania urządzeń, które daty EoL nie osiągnęły.

Wymóg zapewnienia serwisowania dla urządzeń po dacie EoL na warunkach

tożsamy z pakietem gwarancyjnym producenta należy odczytywać przez pryzmat treści pakietu producenta, a nie wymogów SIWZ. Odwołujący nie przedstawiając treści pakietu gwarancyjnego producenta nie wykazał, że jest on tożsamy z postanowieniami SIWZ w zakresie pakietów serwisowych i serwisowania, a tym bardziej, że nawet, gdyby przyjąć, że

27

jest on identyczny w tym zakresie, to, że poza możliwościami Wykonawcy pozostaje spełnienie jego warunków bez wsparcia producenta.

Co więcej, nawet, gdyby te twierdzenia okazały się słuszne, to Odwołujący zaniechał wykazania ich wpływu na cenę.

Zdaniem Odwołującego, świadczenie serwisu w oparciu o urządzenia zamienne również nie jest możliwe w świetle postanowień SIWZ. Na tę okoliczność nie przedstawił żadnego dowodu, a zatem twierdzenia te pozostają gołosłowne.

B) Odwołujący podał również, że wszystkie urządzenia oferowane w ramach realizacji usługi, jako następcy wycofanych z eksploatacji, muszą być urządzeniami firmy Cisco.

Okoliczność ta nie jest sporna. Co zaś ważniejsze, Odwołujący nie wykazał, jakie znaczenia ma to dla podniesionego zarzutu rażąco niskiej ceny.

C) Odwołujący wskazał, że w zakresie zewnętrznych AP-eków klasy „outdoor” Zamawiający wymaga, aby po dacie EoL były wymieniane na urządzenia, o parametrach takich samych lub lepszych od urządzeń obecnie wykorzystywanych przez Zamawiającego, co powoduje konieczność zaoferowania 234 szt. dość kosztownych urządzeń.

Izba nie podziela stanowiska Odwołującego, że konieczna jest wymiana 234 szt. urządzeń. Z odpowiedzi Zamawiającego na pytanie nr 11 z dnia 23 września 2016 r. wcale bowiem nie wynika, że wymagana jest wymiana rzeczonych urządzeń po dacie EoL, ale urządzeń uszkodzonych.

D) Twierdzenia Odwołującego odnośnie anten zasadzają się na tezie co do konieczności wymiany urządzeń, która nie znalazła potwierdzenia, a co więcej, na kanwie powyższego Odwołujący mówi o oszczędności ok. 450.000,00 zł, uwzględniając możliwość przełożenia anten ze starych urządzeń do nowych.

Niezależnie od tego, że Odwołujący nieodzowności wymiany części urządzeń na nowe nie wykazał, o czym była mowa wyżej, to w kontekście sformułowanego zarzutu nie sposób odgadnąć, jak należy odczytywać stanowisko Odwołującego o możliwości uzyskania określonych oszczędności w kontekście podniesionego zarzutu.

E) Odwołujący zwrócił również uwagę na konieczność poniesienia dodatkowych kosztów, związanych z zakupem zestawu konwertera, jak i elementów jego montażu i osłony (dla co najmniej 234 punktów montażowych), który jest niezbędny, aby podłączyć nowy AP-ek do posiadanej infrastruktury Zamawiającego.

Przedmiotowe twierdzenie nie znajduje uzasadnienia wobec nieudowodnienia konieczności wymiany starych AP-ków na nowe. W tym zakresie zachowują więc aktualność rozważania Izby uczynione powyżej.

Warto również podkreślić, że nawet gdyby uznać, że twierdzenia Odwołującego polegają na prawdzie, to Odwołujący nie wykazał wpływu powyższej okoliczności na cenę. Kalkulacja cenowa nie mogłaby być jakimkolwiek dowodem w przedmiotowej sprawie biorąc

28

pod uwagę, że stanowi niewiążącą ofertę, jak i z tego względu, że jak uczy doświadczenie życiowe, różni odbiorcy korzystają z odmiennych rabatów cenowych.

F) Odwołujący stoi na stanowisku, że koszt serwisu nowych AP-eków wewnętrznych klasy „indoor” jest niższy niż koszt zakupu serwisu dla starych AP-eków, które trzeba będzie wymienić z chwilą osiągnięcia daty EoL. Oznacza to, zdaniem Odwołującego, iż w kalkulacji cenowej winien być uwzględniony jak najszybszy zakup nowych AP-ków.

Odwołujący formułując powyższe twierdzenie, po pierwsze, nie wykazał zależności, na którą wskazał, po drugie, znowu brak odniesienia w aspekcie powyższego do ceny skalkulowanej przez Przystępującego.

G) Odwołujący podał, że wymogi Zamawiającego spełnia pakiet serwisowy typu Smartnet. Zaś serwis partnerski, choć korzystniejszy cenowo, wymagania tego nie spełnia, a co więcej, nie mógłby być oferowany przez Przystępującego, gdyż ten nie posiada statusu partnera Gold.

Z wyjaśnień złożonych przez Przystępującego, jak i z oświadczeń złożonych w toku rozprawy wynika, że Przystępujący oferuje pakiet Smartnet, co oznacza, że ten kontrakt serwisowy skalkulował, a nie tańszy serwis partnerski.

Jednocześnie Odwołujący milczy na temat związku podanej okoliczności z zarzutem rażąco niskiej ceny. Zaś kalkulacja cenowa przedłożona przez Odwołującego jest nieprzydatna dla oceny wskazanych okoliczności, pomijając już nawet, że nie stanowi wiążącej oferty Cisco, to co ważne, dotyczy serwisów partnerskich, które nie są oferowane przez Przystępującego.

H) Odwołujący nie wykazał, że przedmiotem oferty Przystępującego są produkty, które zamierza nabyć w tzw. „szarym kanale”, co więcej Przystępujący temu zaprzeczył.

Kwestia wysokości uzyskanego przez Przystępującego rabatu nie została wykazana. Odwołujący nie wykazał również, że Przystępujący nie jest w stanie uzyskać rabatu cenowego na poziomie, który otrzymuje Odwołujący. Według Przystępującego, jest możliwość uzyskania rabatu na poziomie 50%, czemu Odwołujący skutecznie nie zaprzeczył.

Twierdzenia Odwołującego, że koszty zakupu nowych urządzeń wraz z kontraktami serwisowymi oraz koszty zakupu kontraktów serwisowych dla urządzeń posiadanych przez Zamawiającego oscylują na poziomie 3.400.000,00 zł, nawet gdyby były zgodne z prawdą, nie mają znaczenia dla rozstrzygnięcia przedmiotowej sprawy, gdyż Przystępujący skonstruował swoją ofertę według innej strategii. Przystępujący nie założył bowiem konieczności wymiany urządzeń po dacie EoL na nowe, co zdaniem Izby, jest uzasadnione.

Odwołujący zauważył również, że cena ta nie obejmuje kosztów dodatkowych, które są niezbędne do realizacji przedmiotowego zamówienia, dla przykładu kosztów kontraktów serwisowych w związku z migracją, przygotowania migracji wraz z zapewnieniem materiałów

29

eksploatacyjnych, świadczenia obsługi serwisowej, utrzymania kadry technicznej wymaganej dla realizacji zamówienia. Jednakże Odwołujący nie wykazał, czy i w jaki sposób powinno to się przekładać na cenę oferty.

Reasumując stwierdzić należy, że zarzut naruszenia przepisu art. 89 ust. 1 pkt 4 ustawy Pzp okazał się chybiony. Odwołujący przedstawiając argumentację dla poparcia przedmiotowego zarzutu, w ocenie Izby, raczej zmierzał do wykazania niezgodności treści oferty Przystępującego z treścią SIWZ niż do wykazania, że cena zaproponowana przez Przystępującego jest rażąco niska.

Wskazując na szereg okoliczności nie wykazał, jaki wpływ winny mieć na cenę i, że nie zostały uwzględnione w kalkulacji Przystępującego. Zaś, podając ceny urządzeń przede wszystkim nie wykazał, że potrzeba ich wymiany zachodzi. Jeśli zaś idzie o ceny pakietów serwisowych, to Odwołujący próbował się oprzeć na cenach pakietów partnerskich, które nie są oferowane przez Przystępującego, co czyniło zabieg Odwołującego bezprzedmiotowym.

Wobec powyższego orzeczono jak w sentencji.

O kosztach postępowania orzeczono stosownie do wyniku sprawy, na podstawie art. 192 ust. 9 i 10 w zw. z § 3 pkt 1 lit. a oraz pkt 2 lit. b 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), zaliczając do kosztów postępowania odwoławczego wpis od odwołania w wysokości 15.000,00 zł oraz koszty wynagrodzenia pełnomocnika Zamawiającego w kwocie 3.600,00 zł.

Przewodniczący: