

**WYROK**

Warszawa, 1 czerwca 2026 r.

**Krajowa Izba Odwoławcza** w składzie:

Przewodnicząca: Agnieszka Trojanowska

Protokolant: Aldona Karpińska

po rozpoznaniu na rozprawie odwołania wniesionego do Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej 4 maja 2026 r. przez wykonawcę Integrated Solutions spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie przy ul. Karolkowej 30 w postępowaniu prowadzonym przez zamawiającego - Zakład Ubezpieczeń Społecznych z siedzibą w Warszawie, ul. Szamocka 3/5

Uczestnik po stronie zamawiającego:

Wykonawca upWARE spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie. Ul. Żwirki i Wigury 16

**orzeka:**

1.Oddala odwołanie,

2.Kosztami postępowania obciąża odwołującego i:

2.1zalicza w poczet kosztów postępowania kwotę 15 000 zł 00 gr (piętnaście tysięcy złotych zero groszy) tytułem uiszczanego wpisu, 3 600 zł 00 gr (trzy tysiące sześćset złotych zero groszy) tytułem wydatków pełnomocnika odwołującego, 3 600 zł 00 gr (trzy tysiące sześćset złotych zero groszy) tytułem wydatków pełnomocnika zamawiającego,

2.2zasądza od odwołującego na rzecz zamawiającego kwotę 3 600 zł 00 gr (trzy tysiące sześćset złotych zero groszy) tytułem zwrotu wydatków pełnomocnika zamawiającego.

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

Przewodnicząca: .....

**Uzasadnienie**

Postępowanie o udzielenie zamówienia prowadzonego w trybie przetargu nieograniczonego pn.: Zakup przełączników i WIFI do sieci biurowej dla Centrali Zakładu, nr postępowania: 993200.271.153.2025-DZP ogłoszono w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej 21 października 2025 r. nr 2025/S 202-691345.

23 kwietnia 2026 r. zamawiający poinformował o wyniku postępowania.

4 maja 2026 r. wykonawca Integrated Solutions Spzoo z siedzibą w Warszawie, ul. Karolkowa 30 działając przez należycie umocowanego pełnomocnika wniósł odwołanie. Do odwołania dołączono dowód jego opłacenia oraz dowód przekazania zamawiającemu.

Odwołujący wniósł odwołanie na niezgodne z przepisami ustawy czynności zamawiającego w postaci:

1. odrzucenia oferty odwołującego jako rzekomo niezgodnej z warunkami zamówienia, a to postanowieniem § 14 ust. 9 projektowanych postanowień umowy (dalej „PPU”), z uwagi na rzekome przekroczenie przez odwołującego wartości wynagrodzenia za dokumentację powdrożeniową,

co narusza art. 226 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 223 ust. 1 i art. 16 pkt 1 i 2 ustawy

2. zaniechania odrzucenia oferty wykonawcy UpWare sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej „UpWare”), pomimo że oferta tego wykonawcy zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia z uwagi na nieudowodnienie wszystkich okoliczności powołanych w treści wyjaśnień RNC, posłużenie się niewiarygodnymi dowodami i zaniżenie kosztów świadczeń związanych z realizacją zamówienia, co UpWare de facto potwierdziło w złożonych wyjaśnieniach RNC, które mimo tego zamawiający ocenił pozytywnie,

co narusza art. 226 ust. 1 pkt 8 w zw. z art. 224 ust. 6 i art. 16 pkt 1 i 2 ustawy,

3. zaniechania odrzucenia oferty UpWare pomimo tego, że została ona złożona w warunkach czynu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. z 2026 r. poz. 85, dalej „Znk”) wyrażającego się utrudnianiem innym przedsiębiorcom dostępu do rynku przez sprzedaż usług serwisu producenta zaoferowanych urządzeń poniżej kosztów ich świadczenia w celu eliminacji innych przedsiębiorców, względnie – nieuprawnionym przerzucaniem kosztów usług serwisu producenta zaoferowanych urządzeń do kosztów realizacji innych świadczeń,

co narusza art. 226 ust. 1 pkt 7 ustawy w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 1 lub art. 3 ust. 1 Znk w zw. z art. 16 pkt 1 i 2 ustawy,

4. zaniechania odrzucenia oferty UpWare pomimo tego, że zawiera ona błąd w obliczeniu ceny polegający na przyjęciu nieadekwatnych do stopnia skomplikowania zamówienia kosztów Usługi Serwisu oraz kosztów pracy personelu

wynikających z błędnego oszacowania zakresu i czasochłonności realizacji zamówienia,

co narusza art. 226 ust. 1 pkt 10 w zw. z art. 16 pkt 1 i 2 ustawy,

5. wyboru oferty UpWare, pomimo tego, że podlegała ona odrzuceniu na wskazanych powyżej podstawach ergo nie mogła przedstawiać najkorzystniejszego stosunku jakości do ceny,

co narusza art. 239 ust. 1 i 2 ustawy.

Wniósł o uwzględnienie odwołania w całości i:

1.nakazanie zamawiającemu:

1)unieważnienia czynności wyboru oferty UpWare,

2)unieważnienia czynności odrzucenia oferty odwołującego,

3)powtórzenia badania i oceny ofert, w tym odrzucenia oferty UpWare na wskazanych powyżej podstawach prawnych,

2.zasądzenie od zamawiającego, na rzecz odwołującego kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego na podstawie rachunku, który zostanie złożony do akt postępowania odwoławczego.

Odwołujący wskazał, że spełnia materialnoprawne przesłanki uprawniające go do skorzystania ze środka ochrony prawnej, o których mowa w przepisie art. 505 ust. 1 ustawy. Odwołujący jest bowiem wykonawcą, który jako jedyny złożył ofertę niepodlegającą odrzuceniu. W wyniku bezprawnych czynności zamawiającego objętych zarzutami odwołania odwołujący został pozbawiony szans na uzyskanie zamówienia, a w konsekwencji – również zysku z jego realizacji. Powyższe dowodzi istnienia po stronie odwołującego przesłanek interesu i szkody uprawniających odwołującego do wniesienia odwołania.

Zgodnie z postanowieniami Rozdziału III ust. 4 pkt 4.1 ppkt. 4.1.6 opisu przedmiotu zamówienia („OPZ”) stanowiącego załącznik nr 11 do SWZ zamówienie obejmuje dostarczenie zamawiającemu dokumentacji przed- i powdrożeniowej, co zostanie potwierdzone protokołami sporządzonymi według wzorów stanowiących, odpowiednio, załączniki nr 10 i 9 do projektowanych postanowień umowy („PPU”) – tak: § 3 ust. 9 pkt 1 i § 14 ust. 2 PPU.

Dowód: - OPZ i PPU (w dokumentacji postępowania).

Wskazany powyżej zakres świadczeń podlegał wycenie w pkt. 17 formularza cenowego pn.: „Dokumentacja”, zawartego w załączniku nr 1 do SWZ – „Formularz oferty”, gdzie jako jednostkę miary wskazano „komplet”

Dowód: - wzór Formularza oferty (w dokumentacji postępowania).

Jednocześnie, w świetle postanowienia § 14 ust. 9 PPU: Wartość wynagrodzenia wykonawcy za dokumentację powdrożeniową nie przekroczy kwoty 10 000 PLN brutto.

Dowód: - PPU (w dokumentacji postępowania).

W złożonej przez odwołującego ofercie zakres świadczeń polegających na dostarczeniu zamawiającemu dokumentacji wyceniony został na 12.300,00 zł brutto, co poczytane zostało jako naruszenie postanowienia § 14 ust. 9 PPU stanowiące podstawę odrzucenia oferty odwołującego jako niezgodnej z warunkami zamówienia.

Dowód: - oferta odwołującego (w dokumentacji postępowania),

- informacja o wyniku postępowania (w dokumentacji postępowania).

Zgodnie z ugruntowanym orzecnictwem Krajowej Izby Odwoławczej (dalej „Izba” lub „KIO”) Rozstrzygające znaczenie ma literalne brzmienie SWZ. Dokumentacja sporządzona w postępowaniu powinna być rozumiana w sposób ścisły – stanowi to gwarancję pewności obrotu oraz realizację naczelnych zasad zamówień publicznych określonych w art. 16 ustawy, zachowania uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców, a także przejrzystości postępowania – tak, aby ograniczyć pole dla ewentualnych niejasności i nieporozumień skutkujących niedozwoloną uznaniowością przy ocenie ofert (por. Wyrok KIO z 16 marca 2023 r., KIO 560/23, LEX nr 3511225.)

Odwołujący zwrócił uwagę na sposób sformułowania pkt. 17 w formularzu cenowym, w którym – po pierwsze – zamawiający posłużył się ogólnym sformułowaniem „Dokumentacja”, czyli – lege non distinguente – pojęcie to odnosić należało nie tylko do wskazanej przez zamawiającego w podstawie odrzucenia dokumentacji powdrożeniowej, ale również do dokumentacji przedwdrożeniowej stanowiącej – jak wspomniano – samoistny element przedmiotu zamówienia. Po drugie – wycenie w tej pozycji formularza cenowego podlegał „komplet”, tj. – zgodnie z internetowym słownikiem języka polskiego dostępnym pod adresem <https://sjp.pwn.pl/> – „zbiór elementów stanowiących pewną całość, w której nie brakuje żadnego z nich”.

W konsekwencji forsowana przez zamawiającego interpretacja, zgodnie z którą w pkt. 17 formularza cenowego wykonawcy zobowiązani byli podać cenę jedynie za dokumentację powdrożeniową stanowi nieuprawnione odejście od literalnej wykładni treści dokumentów zamówienia na rzecz nadinterpretacji opartej m.in. na selektywnym (pomijającym obowiązek dostarczenia dokumentacji przedwdrożeniowej) przytaczaniu postanowień OPZ i PPU.

Zastosowany przez zamawiającego zabieg interpretacyjny nie stanowi uzasadnienia odrzucenia oferty odwołującego, a potwierdza, że dokumenty zamówienia obarczone były niejednoznacznością, która – w świetle ugruntowanego orzecnictwa Izby – nie może być interpretowana na niekorzyść wykonawcy. Tytułem przykładu odwołujący wskazał na wyrok KIO z dnia 8 września 2020 r. (Sygn. KIO 1941/20), wyroku KIO z 16 kwietnia 2015 r. sygn. akt: KIO 660/15

uchwałę KIO z 3 sierpnia 2017 r., sygn. akt: KIO/KD 38/17, wyrok SO w Nowym Sączu z 18 marca 2015 r., sygn. akt: II Ca 70/15, wyrok SO w Szczecinie z 7 marca 2018 r. (sygn. akt. VIII Ga 102/18), postanowienie TSUE z 13 lipca 2017 r. w sprawie C-35/17, Saferoad Grawil sp. z o.o. i Saferoad Kabex sp. z o.o. v. Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, Oddział w Poznaniu; wyrok TSUE z 2 czerwca 2016 r. w sprawie C-27/15, Pizzo v. CRGT Srl; wyrok TSUE z 7 kwietnia 2016 r. w sprawie C-324/14, Partner A. D. v. Zarządowi Oczyszczania Miasta, Monitor Prawniczy z 2016 r. Nr 11, s. 570; oraz wyrok TSUE z 10 maja 2012 r. w sprawie C-368/10, Komisja Europejska v. Królestwo Niderlandów, wyrok z dnia 10 maja 2017 r. w sprawie VIII Ga 43/17

Odwołujący zaoferował cenę za komplet dokumentacji (tj. za dokumentację przedwdrożeniową i powdrożeniową) w kwocie 12.300,00 zł brutto zamawiający nie był uprawniony do apriorycznego założenia, że takie określenie wynagrodzenia narusza zakaz wynikający z postanowienia § 14 ust. 9 PPU. O ile zamawiający nie był w stanie zinterpretować postanowień przygotowanych przez siebie dokumentów w sposób prawidłowy, to powinien był – działając w sposób rzetelny i staranny – wezwać odwołującego do wyjaśnienia treści oferty, czego bezpodstawnie zaniechał.

Zarzut jest uzasadniony i konieczny.

20 marca 2026 r. zamawiający, działając na podstawie przepisu art. 224 ust. 2 pkt 1 ustawy, wezwał UpWare do złożenia wyjaśnień wraz z dowodami mających potwierdzać, że oferta tego wykonawcy nie zawiera rażąco niskiej ceny w stosunku do przedmiotu zamówienia.

W treści wezwania zamawiający precyzyjnie określił zakres swoich oczekiwań, wskazując na:

(...)

1)koszty związane z dostawą i wdrożeniem Urządzeń w zamówieniu podstawowym i prawie opcji, o których mowa w Rozdziale II Opisu przedmiotu zamówienia (dalej „OPZ”), stanowiącym Załącznik nr 11 do SWZ, w tym w szczególności:

a)koszty dostawcy wymienione w Oświadczeniu sankcyjnym, tj. ALSO Polska sp. z o.o.;

b)koszty logistyczne (transport do lokalizacji zamawiającego i ewentualne ubezpieczenie Urządzeń);

c)koszty związane z opomiarowaniem, montażem, podłączeniem, instalacją i konfiguracją Urządzeń wraz z okablowaniem – z uwzględnieniem prac prowadzonych po godzinie 18:00 w dni robocze lub w weekendy;

d)koszty uruchomienia bezprzewodowej sieci gościnnej na czas prowadzenia prac montażowych;

2)koszty związane ze świadczeniem usług opieki serwisowej, o której mowa w Rozdziale V OPZ, w tym między innymi:

a)koszty wykupienia 36 miesięcznego wsparcia producenta Urządzeń;

b)koszty utrzymania centrum obsługi zgłoszeń w okresie przed integracją z systemem obsługi zgłoszeń zamawiającego, w tym w przypadku awarii systemu obsługi zgłoszeń Wykonawcy;

c)koszty integracji i utrzymania systemu obsługi zgłoszeń (w tym dostosowania systemu obsługi zgłoszeń w przypadku zmiany struktury komunikatów) w okresie obowiązywania Umowy;

d)koszty poniesione w związku z wymianą uszkodzonych Urządzeń, o których mowa w Rozdziale V pkt 6.1 OPZ, w szczególności koszty dysków i nośników danych;

3)ewentualne koszty związane z ryzykami, jakie mogą wystąpić w związku z realizacją zamówienia, o ile je przewidziano;

4)koszty związane z obowiązkiem posiadania w okresie obowiązywania Umowy nieprzerwanie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej, związanej z przedmiotem Umowy, z sumą ubezpieczenia w wysokości nie mniejszej niż 1 000 000,00 PLN;

5)kalkulacja zysku Wykonawcy;

6)inne ew. koszty związane z realizacją Umowy (koszty administracyjne, logistyczne).

(...)

Dowód: - wezwanie UpWare do wyjaśnień RNC (w dokumentacji postępowania).

(3)UpWare przedstawiło wyjaśnienia, do którego załączony został dowód w postaci oferty ALSO Polska sp. z o.o. (dalej „ALSO”) dotyczącej rozwiązań firmy Cisco.

Dowód: - wyjaśnienia UpWare (w dokumentacji postępowania).

(Zamawiający pozytywnie ocenił złożone mu wyjaśnienia i dokonał wyboru oferty UpWare jako najkorzystniejszej.

Dowód: - informacja o wyniku postępowania (w dokumentacji postępowania).

Rozstrzygnięcie zamawiającego jest błędne z następujących względów.

Po pierwsze – wbrew oczekiwaniu zamawiającego do wyjaśnień UpWare nie został załączony dowód w postaci oferty na materiały instalacyjne. Tym samym nie sposób twierdzić, że UpWare wyjaśnił w sposób kompleksowy koszty związane z dostawą i wdrożeniem Urządzeń w zamówieniu podstawowym i prawie opcji, które objęte były wezwaniem. Wyjaśnienie UpWare ma w tym zakresie charakter głosłownej deklaracji, co per se stanowić powinno wystarczającą podstawę odrzucenia oferty tego wykonawcy. Odwołał się do wyroku z 24 listopada 2020 r., KIO 2416/20.

Zwrócił uwagę na okoliczność, że w formularzu cenowym UpWare zadeklarowało realizację usług serwisu w zamówieniu podstawowym (poz. 14) i w prawie opcji (poz. 19) za kwotę 650 zł netto miesięcznie (razem dla zakresu

podstawowego – 23.400,00 zł netto, a dla opcji – 15.600,00 zł netto, co daje 39.000,00 zł netto).

Tymczasem z postanowień OPZ wynika, że usługi serwisowe obejmują szereg świadczeń, które może zapewnić wyłącznie producent zaoferowanych przez danego wykonawcę urządzeń – w przypadku UpWare będzie to Cisco. Odwołujący przedstawił fragment OPZ z oznaczonym (pogrubieniem) zakresem, który możliwy jest do zapewnienia wyłącznie przez producenta urządzeń, tj. Cisco. Rozdział I Definicje

(...)

Serwis, Usługi opieki serwisowej – zbiór czynności opisany w Rozdziale V OPZ

(...)

Rozdział V – Usługi opieki serwisowej

1. Wszystkie dostarczone Urządzenia, muszą być objęte 36 miesięcznym Serwisem Wykonawcy zapewniającym dostęp do wsparcia producenta Urządzeń, licząc od dnia podpisania Protokołu odbioru i wdrożenia.

2. Wykonawca zobowiązany jest do świadczenia Usługi opieki serwisowej dla dostarczanych Urządzeń.

3. Świadczenie Usługi opieki serwisowej będzie realizowane w trybie 24/7/365/366.

(...)

6. Wsparcie producenta i świadczone przez Wykonawcę Usługi opieki serwisowej dla dostarczanych Urządzeń obejmują:

6.1. Wymianę uszkodzonych Urządzeń lub ich składowych (naprawy) w terminie ..... (24/16) godzin od momentu zgłoszenia przez zamawiającego. W przypadku konieczności wymiany uszkodzonych Urządzeń, dyski i nośniki pamięci pozostają własnością zamawiającego.

6.2. Obsługę przez Wykonawcę, w imieniu zamawiającego, nielimitowanej ilości zgłoszeń do wsparcia technicznego producenta (TAC).

6.3. Możliwość pobierania i instalacji nowego oprogramowania i poprawek bezpieczeństwa, bezpośrednio ze strony WWW producenta Urządzeń.

6.4. Udostępnianie, dostarczanie oraz wgrywanie zmian oprogramowania, w tym poprawek, aktualizacji i nowych wersji. Wykonawca oceni potrzeby ich implementacji w środowisku zamawiającego oraz zaimplementuje te zmiany każdorazowo wyłącznie za zgodą zamawiającego lub na prośbę zamawiającego.

Dowód: - OPZ (w dokumentacji postępowania).

Z załączonej do wyjaśnień UpWare oferty ALSO wynika jakoby obejmowała ona zarówno dostawę wymaganych urządzeń, jak i objęcie tego sprzętu 36-miesięczną opieką serwisową. Abstrahując od okoliczności, że – po pierwsze – taki sposób przedstawienia oferty uniemożliwia weryfikację poprawności wykazanych w formularzu cenowym kosztów serwisu, a – po drugie – że są one 7-krotnie niższe od oferty wykonawcy ATOS Poland sp. z o.o. i 18-krotnie niższe od oferty odwołującego, to – z pewnością – zostały one sztucznie zaniżone i dla ukrycia tej okoliczności ujęte zostały w ofercie ALSO łącznie z cenami urządzeń. Charakterystyczne dla tej oferty jest bowiem, że nie zawiera ona wyodrębnionych kosztów świadczenia usług serwisowych, przez co de facto co najmniej znacznie utrudnia weryfikację poprawności skalkulowania tego elementu ceny oferty.

Odwołujący posiada najwyższy status partnerski producenta Cisco i mógł u tego producenta przygotować w oficjalnym systemie zakupowym Cisco identyczną ofertę na dostawę urządzeń jak UpWare, która posłużyła odwołującemu do weryfikacji wiarygodności kalkulacji ceny oferty UpWare.

Dowód: - kalkulacja ceny urządzeń Cisco z konfiguratora, w załączeniu.

Zestawiając cenę katalogową wynikającą z ww. kalkulacji (6.098.493,20 USD netto) z ceną oferty ALSO (468.551 USD netto) policzył, że ALSO uzyskało w Cisco i przedstawiło w swojej ofercie ceny z uwzględnieniem rabatów na poziomie około 92,32% upustu od ceny katalogowej. W kwocie ceny katalogowej zawarta jest również cena katalogowa serwisu wyceniona na 969.267,83 USD netto, co – po zastosowaniu wspomnianego rabatu – daje cenę serwisu producenta Cisco na poziomie 74.439,77 USD netto. Mnożąc tę kwotę przez przyjęty w wyjaśnieniach UpWare kurs dolara (3,80 zł) otrzymamy koszt świadczeń serwisowych na poziomie 282.871,13 zł netto w skali całego zamówienia (zakres podstawowy + opcja). Po odjęciu od tego kosztu, kosztu serwisu objętego prawem opcji wycenionego we wspomnianej kalkulacji na kwotę 19.624,28 USD netto (wiersz nr 21.0.1 – produkt CON-L2NBD-CW917IRT) [z opustem – 1.507,14 USD netto, czyli 5.727,13 zł netto (1.507,14 x 3,80 zł)] otrzymamy cenę serwisu za podstawowy zakres zamówienia – 277.144,00 zł netto (wynik odjęcia od 282.871,13 zł – wartości 5.727,13 zł). W skali jednego miesiąca koszt serwisu producenta urządzeń, przy zastosowaniu ponad 90procentowego rabatu, wynosi więc ok. 7.698,44 zł netto (277.144,00 zł dzielone przez 36 miesięcy), podczas gdy UpWare wyceniło go w ofercie na kwotę zaledwie 650 zł netto miesięcznie. Sumując więc wskazane 7.698,44 zł i 650 zł cena za serwis Upware powinna wynosić nie mniej niż 8 348,44 zł by pokryć cały koszt zakresu Usługi Serwisu opisanej w Rozdziale V OPZ.

Za kwotę 650 zł netto miesięcznie nie jest przecież możliwe świadczenie usług serwisowych producenta dla 40 przełączników, 190 wkładek, 4 kabli, 112 Access Pointów z kontrolerami oraz 200 sztuk okablowania uwzględniając

jeszcze fizyczną obsługę tego serwisu przez Wykonawcę.

Wyjaśnienia RNC złożone przez UpWare zawierają nieprawidłowo skalkulowane koszty pracy, do których udowodnienia wykonawca ten został zobligowany otrzymanym od zamawiającego wezwaniem. Pierwszym powodem uzasadniającym to stwierdzenie jest okoliczność, że zgodnie z oświadczeniem UpWare ze str. 1-2 wyjaśnień RNC: Prace związane z opomiarowaniem, montażem, podłączeniem, instalacją urządzeń wraz z okablowaniem wykonawca zamierza zrealizować we własnym zakresie i zgodnie z jego doświadczeniem prace te powinny zostać wykonane przez jednego pracownika na stanowisku młodszego inżyniera sieciowego w przeciągu 2 miesięcy, na potrzeby kalkulacji oferty wykonawca przyjął do wyceny okres 2,5 miesiąca pracy inżyniera.

Zdaniem odwołującego pokazuje to znacznie niedoszacowanie ceny oferty UpWare skoro zakłada instalację kilkuset urządzeń jednym pracownikiem. Zgodnie bowiem z instrukcjami producenta z dokumentu Cisco Catalyst 9400 Series Switches Hardware Installation Guide (tłum. Podręcznik instalacji sprzętowej przełączników Cisco Catalyst serii 9400) zaoferowane przełączniki Cisco C9407R-A i C9410R-A wymagają dwóch osób (a nawet rekomendowane jest, aby to były trzy osoby) do instalacji ich w szafie rack:

Tu odwołujący wkleił zdjęcie, co oznacza:

Wsporniki półek są teraz solidnie zamocowane do słupków szafy.

Co dalej

Zamontuj obudowę w szafie. Do wykonania tego zadania potrzebne będą dwie osoby.

Montaż obudowy w szafie

Poniższa procedura pokazuje, jak zamontować obudowę w szafie za pomocą wsporników półek.

Oświadczenie 1098 — Wymogi dotyczące podnoszenia

Do podnoszenia ciężkich elementów produktu potrzebne są dwie osoby. Aby uniknąć urazów, należy trzymać plecy prosto i podnosić ciężar siłą nóg, a nie pleców. Zalecamy, aby w trakcie tej czynności pomagała Ci trzecia osoba.

Oprócz wspomnianego młodszego inżyniera sieciowego UpWare zadeklarował zaangażowanie w realizację zamówienia dodatkowo starszego inżyniera sieciowego odpowiedzialnego za prace związane z konfiguracją urządzeń, centralnych kontrolerów, uruchomieniem sieci gościnnej na czas prowadzenia prac montażowych, przeprowadzenie instruktażu oraz wykonanie dokumentacji, które to prace już nie są pracami instalacyjnymi i montażowymi, ale wyłącznie konfiguracyjnymi. Wskazane fakty potwierdzają więc założenie Upware, że jedna osoba ma wykonać świadczenia instalacyjno-montażowe polegające na wymianie okablowania strukturalnego na sufitach budynku oraz Access Pointów a druga wyłącznie wdrożeniowe - konfiguracyjne.

Upware zakładając, że zakres prac instalacyjno-montażowych jest możliwy do zrealizowania przez jednego młodszego inżyniera pomija też fakt, że część prac będzie wykonywana na wysokościach przekraczających 3 metry co wiąże się z koniecznością spełnienia kolejnych, dodatkowych wymagań z zakresu Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 26 września 1997 r. w sprawie ogólnych przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy i wykorzystania specjalistycznego sprzętu

(<https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=wdu19971290844>).

Kluczowymi w szacowaniu czasochłonności prac i wielkości zespołu projektowego są też zapisy Załącznika nr 13 do Umowy tj.: „Zasady współpracy z wykonawcami i podwykonawcami w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy oraz ochrony przeciwpożarowej”, które wedle wyjaśnień RNC wydają się być całkowicie pominięte.

W pozostałym zakresie wyjaśnienia RNC UpWare nie dają w zasadzie odpowiedzi na pytanie ile konkretnie osób będzie realizować przedmiotowe zamówienie i jakie będą związane z tym całkowite koszty. Na str. 3-4 wyjaśnień wykonawca wspomina wprawdzie o „wykwalifikowanym inżynierze”, który realizować będzie wymiany uszkodzonych urządzeń, ale poza wskazaniem miesięcznego kosztu zaangażowania tej osoby w realizację zamówienia (20.035,83 zł) nie został przedstawiony jakiegokolwiek dowód na tę okoliczność. Trudno nawet powiedzieć, czy będzie to ta sama osoba, która odpowiadać będzie za prace związane z konfiguracją urządzeń, centralnych kontrolerów itd. (czyli starszy inżynier sieciowy), czy też dodatkowy członek personelu.

Wątpliwe są również „dowody” mające potwierdzać koszty pracy wspomnianych wcześniej inżynierów sieciowych. Na str. 2 wyjaśnień UpWare przedstawiło wprawdzie zrzuty ekranów z portalu wynagrodzenia.pl, ale nie sposób na ich podstawie stwierdzić, czy zaprezentowane na nich stawki wynagrodzeń obejmują np. dodatkowe koszty, na które zwracał uwagę zamawiający w treści wezwania:

(...) koszty związane z opomiarowaniem, montażem, podłączeniem, instalacją i konfiguracją Urządzeń wraz z okablowaniem – z uwzględnieniem prac prowadzonych po godzinie 18:00 w dni robocze lub w weekendy (...)

Abstrahując od powyższego należałoby jednak oczekiwać, aby koszty pracy dowodzone były chociażby wyciągami z przykładowych umów z pracownikami a nie niezweryfikowanymi informacjami dostępnymi w sieci. Odwołał się do wyroku z dnia 25 kwietnia 2019 r., KIO 624/19

Tym samym także w obszarze kosztów osobowych złożone przez UpWare wyjaśnienia nie uzasadniają zaoferowanej

ceny.

Odwołujący zwrócił również uwagę na niepoparte jakimkolwiek dowodem twierdzenie ze str. 4 wyjaśnień, o treści:

Ponadto Wykonawca z tytułu świadczenia usług serwisowych bazujących na technologii Cisco dla wielu klientów posiada swój własny magazyn urządzeń spare które może wykorzystać do natychmiastowej naprawy. Zważywszy, że wykonawca zadeklarował rozwiązania problemu dla przełączników w ciągu 16 godzin, dysponuje odpowiednim czasem na przyjęcie zgłoszenia, przeprowadzenie diagnostyki i analizy problemu oraz ewentualną wymianę sprzętu w lokalizacji zamawiającego wraz z jego uruchomieniem. Przy takim podejściu w większości przypadków obsługa serwisowa może być realizowana w normalnych godzinach pracy co pozwala na optymalizację kosztów serwisowych.

Abstrahując od okoliczności, że samo funkcjonowanie takiego magazynu generuje koszty, których UpWare nie wykazało i nie udowodniło, to przede wszystkim wyjaśnienia nie zawierają choćby wzmianki o kosztach utrzymywania stocku serwisowego umożliwiającego – zgodnie z twierdzeniami UpWare – szybko reagować na potrzeby klientów. Tym samym powyższy aspekt jest kolejnym przykładem gołosłownego twierdzenia, które nie zasługuje na uwzględnienie.

W konsekwencji przedstawione przez UpWare wyjaśnienia stanowią, w omówionych powyżej aspektach, jedynie formalne dopełnienie obowiązku ich złożenia. Sam fakt złożenia przez wykonawcę wyjaśnień w terminie wskazanym przez zamawiającego w wezwaniu nie stanowi jednak podstawy uznania, że zrealizowany został obowiązek, o którym mowa w art. 224 ust. 5 ustawy. Nie chodzi bowiem o złożenie przez wykonawcę jakichkolwiek wyjaśnień, ale takich, za pomocą których wykaże, że oferta nie zawiera rażąco niskiej ceny. Muszą być one zatem odpowiednio umotywowane i przekonujące oraz wykazane. Przepis art. 224 ust. 5 ustawy stanowi o „wykazaniu”, co należy rozumieć jako „udowodnienie”, na co wskazuje wprost przepis art. 224 ust. 6 ustawy odnoszący się do oceny dowodów przedstawionych w ramach owego wykazania.

Zamawiający dokonał jednak bezpodstawnie odmiennej oceny wyjaśnień UpWare, co potwierdza zasadność zarzutu.

W przedstawionych w ramach zarzutu 3 okolicznościach stanu faktycznego doszło do popełnienia przez UpWare czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 1 Znk wyrażający się utrudnianiem konkurentom UpWare (w tym odwołującemu) dostępu do rynku przez sprzedaż Usługi Serwisu opisaney w OPZ, w Rozdziale V (a w tym usługi serwisu producenta Cisco), poniżej kosztów ich świadczenia w celu wyeliminowania konkurencji.

W orzecznictwie KIO przyjmuje się, że samo oferowanie, jak w tej sprawie, ceny rażąco niskiej (tj. poniżej kosztów) w celu eliminacji przedsiębiorców, stanowi czyn nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 1 Znk (zob. wyrok KIO z 10 listopada 2020 r., KIO 2680/20). Odwołujący zauważył, że cena zaoferowana przez UpWare za ten zakres świadczeń znacznie odbiega od minimalnych poziomów określonych przez samego producenta zaoferowanych przez UpWare urządzeń Cisco, co odwołujący wykazał przedstawiając kalkulację kosztów usług serwisowych świadczonych przez producenta.

W literaturze przedmiotu postuluje się przy tym szerokie zastosowanie tego przepisu, tj. obejmujące również odprzedaż cudzych towarów/usług, z którą mamy do czynienia w tej sprawie (zob. T. Skoczny, M. Bernatt, M. Knapp: Komentarz do art. 15 Znk [w:] J. Kępiński (red.), J. Szwaja (red.): Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz, wyd. 1, Warszawa 2024 r.).

Działanie to nie tylko utrudnia m.in. odwołującemu dostęp do rynku, ale podejmowane jest w celu wyeliminowania konkurentów UpWare, bowiem w praktyce uniemożliwia konkurowanie z UpWare na uczciwych zasadach w kwestii oferowania usług serwisowych.

Dodatkowo, z racji, że miesięczna cena Usługi Serwisu w ramach zamówienia podstawowego i opcjonalnego miały być takie same, nieuprawnione zniżenie przez UpWare ceny za Usługi Serwisu w zamówieniu podstawowym wpłynęło na zniżenie ceny Usługi Serwisu w zamówieniu opcjonalnym. Sumarycznie, kwota tego zniżenia w ramach ceny całkowitej ofertowej była zbliżona do około 460.000 zł netto (koszt serwisu producenta Cisco na poziomie 7.698,44 zł netto przemnożony przez 60 miesięcy), co jest potwierdzeniem popełnienia przez UpWare czynu nieuczciwej konkurencji.

Ewentualnie, na wypadek uznania, że przez Izbę, że nie mamy do czynienia w tej sprawie z niedozwoloną na gruncie przepisu art. 15 ust. 1 pkt 1 Znk sprzedażą ze stratą, czynu nieuczciwej konkurencji popełnionego przez UpWare należy upatrywać w nieuprawnionym przerzucaniu kosztów usług serwisu producenta zaoferowanych urządzeń do kosztów realizacji innych świadczeń.

W kwestii prawnej kwalifikacji powyższych zachowań UpWare należy mieć na względzie przepis art. 3 ust. 1 Znk przewidujący tzw. uniwersalną postać czynu nieuczciwej konkurencji, wyrażającą się każdym działaniem sprzecznym z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta, która ma charakter samoistny i niezależny od czynów nieuczciwej konkurencji stypizowanych w rozdziale 2 Znk. Teza ta znajduje potwierdzenie w orzecznictwie Izby, przykładowo w wyroku z 25 czerwca 2021 r., KIO 1285/21.

W powyższym kontekście mechanizm przerzucania kosztów jest spreczny z zasadami uczciwości kupieckiej i rzetelności wykonawcy, a także działa na niekorzyść zamawiającego, bowiem zmusza go de facto do płacenia za usługi

serwisu przy okazji innych świadczeń (np. dostaw sprzętu). Może to doprowadzić do sytuacji, w której – w razie odstąpienia przez którąkolwiek ze stron od umowy po rozpoczęciu świadczenia usług – zamawiający w cenie urządzeń poniesie koszty ich serwisowania, z którego nie będzie miał okazji skorzystać.

Okoliczności stanu faktycznego przywołane na potwierdzenie zarzutu nr 3 uzasadniają również odrzucenie oferty UpWare jako obarczonej błędem w obliczeniu ceny.

Jak wynika z wyjaśnień RNC UpWare przyjął do ceny za Usługi Serwisu wyłącznie prace związane z obsługą tego serwisu przez własnych inżynierów, a nie przyjął do tej ceny konieczności zakupu serwisu od producenta Cisco. Jako koszty Usługi Serwisu przyjęte zostały wg wyjaśnień ceny wyłącznie 20.035,83 zł netto, czyli koszt 22,5 dnia roboczego inżyniera, a cena za 36 miesięcy Usługi Serwisu Upware to 23.400,00 zł netto. Potwierdza to, że cena Upware z wiersza 14 formularza ofertowego jest ceną wyliczoną wyłącznie na bazie kosztów prac inżyniera, a bez uwzględnienia kosztu wykupienia wsparcia producenta Cisco (277.144,00 zł netto wg informacji w wcześniejszej części odwołania) czyli, że oferta zawiera błędy w obliczeniu ceny lub kosztu.

Dodatkowo UpWare zamierza zrealizować zamówienie zaledwie dwoma osobami - inżynierami, co przy wymaganiach z SWZ i specyfice zamawiającego jest nierealne i potwierdza fakt przyjęcia błędnych założeń projektowych do określenia ceny oferty.

Powyższe wpisuje się w pojęcie błędu w obliczeniu ceny, którym – zgodnie z judykaturą KIO – jest błędne ustalenie stanu faktycznego, np. w sytuacji, w której kalkulacja ceny oferty nie obejmuje całego przedmiotu zamówienia (zob. wyrok KIO z 31 października 2023 r., KIO 3060/23). Nieprawidłowość ustalenia stanu faktycznego widoczna jest zwłaszcza w płaszczyźnie wymogów związanych z Usługą Serwisu, jak i z instalacją urządzeń – które zgodnie z informacjami zamieszczonymi przez producenta zaoferowanych przez UpWare urządzeń wymagają jednoczesnej pracy więcej niż jednej osoby.

W konsekwencji przedmiotowy zarzut zasługuje na uwzględnienie.

W następstwie opisanych powyżej zaniechań zamawiającego doszło do nieuprawnionego wyboru oferty UpWare, która w ogóle nie powinna być poddana ocenie w kryteriach.

Oferta UpWare, jako podlegająca odrzuceniu, nie mogła zostać wybrana jako najkorzystniejsza.

5 maja 2026 r. zamawiający poinformował o wniesieniu odwołania.

7 maja 2026 r. wykonawca UpWare spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie, ul. Żwirki i Wigury 16 zgłosił swój udział w postępowaniu odwoławczym po stronie zamawiającego, działając przez należycie umocowanego pełnomocnika. Do zgłoszenia dołączył dowody jego przekazania stronom.

Wniósł o oddalenie odwołania w zakresie zarzutów dotyczących oferty przystępującego.

Przystępujący wskazał, że posiada interes w oddaleniu odwołania, z uwagi na to, iż żądania odwołania zmierzają do odrzucenia oferty przystępującego wybranej jako najkorzystniejsza w postępowaniu, a co za tym idzie mogą spowodować szkodę w postaci utraconych korzyści w związku z nie udzieleniem przystępującemu zamówienia.

27 maja 2026 r. zamawiający złożył odpowiedź na odwołanie wnosząc o:

I. oddalenie odwołania w całości,

II. obciążenie odwołującego kosztami postępowania, w tym kosztami zastępstwa procesowego.

Zamawiający nie zgodził się z zarzutami zawartymi w odwołaniu i wniósł o oddalenie odwołania w całości.

#### Zarzut 1

Zamawiający nie zgadza się z argumentami i dokonanymi przez odwołującego interpretacjami SWZ, a także innych dokumentów zamówienia, bezpośrednio związanych z postępowaniem o udzielenie zamówienia w postępowaniu, przedstawionymi w treści odwołania, których celem jest przywrócenie oferty odwołującego do postępowania.

W ocenie zamawiającego, zamawiający po dokonaniu czynności badania i oceny ofert, prawidłowo odrzucił ofertę odwołującego na podstawie art. 226 ust. 1 pkt 5) ustawy jako niezgodną z warunkami zamówienia.

Jako uzasadnienie faktyczne odrzucenia oferty odwołującego zamawiający wskazał, że:

„Zgodnie z Rozdz. III pkt 5 ppkt 5.4 Opisu Przedmiotu Zamówienia (Załącznik nr 11 do SWZ) w ramach realizacji przedmiotu zamówienia Zamawiający wymagał dostarczenia dokumentacji powdrożeniowej, co znalazło odzwierciedlenie w postanowieniach § 1 ust. 1 pkt 5 PPU, gdzie Zamawiający wskazał dokumentację powdrożeniową jako jeden z elementów stanowiących przedmiot Umowy, a wymóg określenia maksymalnego poziomu wynagrodzenia z tytułu jej wykonania zawarł w § 4 ust. 13 PPU, zastrzegając w § 14 ust. 9 PPU, że „Wartość wynagrodzenia Wykonawcy za dokumentację powdrożeniową nie przekroczy kwoty 10 000 PLN brutto”.

Wykonawcy zobowiązani byli do podania w Formularzu cenowym wynagrodzenia z tytułu ww. dokumentacji, odpowiadającego treści § 14 ust. 9 PPU.

Wykonawca Integrated Solutions Sp. z o.o. dokonując w złożonej ofercie wyceny tego elementu zamówienia w Formularzu cenowym zaoferował jego wykonanie za wynagrodzenie w wysokości 10 000,00 zł netto, tj. 12 300,0 zł brutto, co oznacza, że wynagrodzenie to przekracza wskazany w § 14 ust. 9 PPU maksymalny poziom 10 000 PLN

brutto.

Powyższy błąd nie podlega poprawieniu w trybie art. 223 ust. 2 ustawy i stanowi o niezgodności treści oferty z warunkami zamówienia, co doprowadziło do konieczności odrzucenia oferty na podstawie art. 226 ust. 1 pkt 5) ustawy.

W celu uzasadnienia trafności stanowiska zamawiającego odnośnie do twierdzeń o niezasadności Zarzutu nr 1, sformułowanego w odwołaniu, w pierwszej kolejności zamawiający wskazał na kluczowe normy prawne wynikające z przepisów ustawy, istotne dla takiej oceny.

Zgodnie z definicją ustawową zawartą w art. 7 pkt 18) ustawy ilekroć w tej ustawie jest mowa o postępowaniu o udzielenie zamówienia - należy przez to rozumieć postępowanie wszczynane przez przekazanie albo zamieszczenie ogłoszenia, przekazanie zaproszenia do negocjacji albo zaproszenia do składania ofert, prowadzone jako uporządkowany ciąg czynności, których podstawą są warunki zamówienia ustalone przez zamawiającego, prowadzące do wyboru najkorzystniejszej oferty lub wynegocjowania postanowień umowy w sprawie zamówienia publicznego, kończące się zawarciem umowy w sprawie zamówienia publicznego albo jego unieważnieniem, z tym że zawarcie umowy w sprawie zamówienia publicznego nie stanowi czynności w tym postępowaniu.

Zamawiający podkreślił, że określone przez zamawiającego warunki zamówienia wynikają z całokształtu dokumentacji postępowania, nie zaś z jej wybranych tendencyjnie przez odwołującego fragmentów, które odwołujący przywołuje wybiórczo, celowo zniekształcając rzeczywistą treść SWZ, a także innych dokumentów zamówienia bezpośrednio związanych z postępowaniem o udzielenie zamówienia w zakresie dotyczącym Dokumentacji powdrożeniowej, w celu uzasadnienia słuszności Zarzutu nr 1 odwołania.

Ustawa dla określenia całości dokumentacji postępowania o udzielenie zamówienia publicznego posługuje się pojęciem normatywnym „SWZ, a także inne dokumenty zamówienia bezpośrednio związane z postępowaniem o udzielenie zamówienia”. W zależności od procedury, w jakiej realizowane jest postępowanie w sprawie zamówienia publicznego, do tej kategorii najczęściej zalicza się:

- 1) opis potrzeb i wymagań (OPiW) - stosowany w postępowaniach negocjacyjnych, np. w dialogu konkurencyjnym;
- 2) projektowane postanowienia umowy (PPU) - kluczowy dokument opisujący przyszłe warunki kontraktu;
- 3) formularze ofertowe - szablony i druki wymagane do złożenia ważnej oferty;
- 4) załączniki techniczne - plany, mapy, specyfikacje techniczne wykonania i odbioru robót (STWiOR) czy wykazy ryczałtowe;
- 5) wyjaśnienia i modyfikacje: Odpowiedzi na pytania wykonawców oraz zmiany treści dokumentacji dokonywane w toku postępowania o udzielenie zamówienia publicznego.

Dokumentację postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, tj. SWZ, a także inne dokumenty zamówienia bezpośrednio związane z postępowaniem o udzielenie zamówienia należy rozumieć jako komplet dokumentów, powiązanych ze sobą w sposób logiczny, uzupełniających się wzajemnie.

SWZ, a także inne dokumenty zamówienia bezpośrednio związane z postępowaniem o udzielenie zamówienia, wraz z ich wyjaśnieniami i modyfikacjami stanowią spójną całość i dopiero czytane i interpretowane przez wykonawców jako całość pozwalają na odkodowanie przez nich sformułowanych przez zamawiającego warunków zamówienia.

SWZ i jej poszczególne sekcje oraz inne dokumenty zamówienia bezpośrednio związane z postępowaniem o udzielenie zamówienia (np. załączniki do SWZ oraz opis przedmiotu zamówienia, postanowienia PPU/wzór umowy, formularz ofertowy, formularz cenowy) muszą być czytane przez wykonawców łącznie. Dopiero kompleksowa i komplementarna interpretacja tych dokumentów pozwala wykonawcom złożyć ofertę zgodną warunkami zamówienia, czyli zgodną ze wszystkimi wymaganiami Zamawiającego ujawnionymi w tych dokumentach w sposób logicznie niesprzeczny, a tym samym ofertę niepodlegającą odrzuceniu ze względu na niezgodność z warunkami zamówienia.

Przenosząc te ogólne, wynikające z przepisów ustawy reguły, na grunt postanowień SWZ, a także innych dokumentów zamówienia bezpośrednio związanych z postępowaniem, zamawiający stwierdził, że odwołujący nie sprostął zadaniu odczytania warunków zamówienia zgodnie z ich rzeczywistą treścią, ukształtowaną w sposób logiczny i konsekwentny przez zamawiającego. W celu wykazania niezasadności Zarzutu nr 1 zamawiający wskazał na dokumenty zamówienia, które mają znaczenie dla rozpoznania przez Izbę Zarzutu nr 1:

- 1) opis przedmiotu zamówienia (dalej jako: „OPZ”), zawarty w pkt 2 SWZ oraz w Załączniku nr 11 do SWZ „Opis przedmiotu zamówienia”;
- 2) Formularz oferty, stanowiący Załącznik nr 1 do SWZ - wiersz nr 17 w Formularzu cenowym, stanowiącym sekcję 4 Formularza oferty, a także treść sformułowanego przez Zamawiającego przypisu mającego charakter dodatkowego objaśnienia dla wykonawców, co powinno być przedmiotem wyceny w wierszu nr 17. w Formularzu cenowym, stanowiącym sekcję 4 Formularza oferty „\*\*wynagrodzenie Wykonawcy z tytułu przeniesienia autorskich praw majątkowych, dotyczy zamówienia podstawowego”;
- 3) PPU, stanowiące Załącznik nr 2 do SWZ wraz z załącznikami, w szczególności treść § 14 ust. 1, ust. 2 oraz § 14 ust. 9 PPU oraz Załącznik nr 9 do PPU „Protokół odbioru dokumentacji powdrożeniowej”, Załącznik nr 10 do PPU „Protokół

odbioru dostawy Urządzeń i dokumentacji przedwdrożeniowej oraz Załącznik nr 11 do PPU „Protokół odbioru i wdrożenia”.

Zamawiający wskazuje, że Wykonawcy, którzy złożyli oferty w Postępowaniu zadeklarowali i oświadczyli między innymi, co wynika z treści Formularza oferty stanowiącego Załącznik nr 1 do SWZ, że:

„Oferowany przedmiot zamówienia spełnia wszystkie wymagania zamawiającego określone w Opisie przedmiotu zamówienia zawartym w pkt. 2 SWZ, Załączniku nr 11 do SWZ (Opis przedmiotu zamówienia) i Projektowanych postanowieniach umowy, stanowiących Załącznik nr 2 do SWZ (...)

zapoznaliśmy się ze SWZ i zobowiązujemy się do stosowania i ścisłego przestrzegania warunków w niej określonych; (...)

zawarte w SWZ Projektowane postanowienia umowy zostały przez nas zaakceptowane i zobowiązujemy się w przypadku wyboru naszej oferty do zawarcia umowy na warunkach określonych w Projektowanych postanowieniach umowy w miejscu i terminie wyznaczonym przez Zamawiającego.”

Dowód: Formularz oferty odwołującego, pkt 1.2., 3.1 i 3.3 – w dokumentacji postępowania przekazanej do KIO.

Odwołujący przedstawił w odwołaniu następujący stan faktyczny, który, w ocenie zamawiającego, nie wynika z treści dokumentów zamówienia w Postępowaniu:

„(...) Odwołujący w zakresie Zarzutu 1 przedstawia następujący stan faktyczny:

(...) 1. Stan faktyczny

Zgodnie z postanowieniami Rozdziału III ust. 4 pkt 4.1 ppkt. 4.1.6 opisu przedmiotu zamówienia („OPZ”) stanowiącego załącznik nr 11 do SWZ zamówienie obejmuje dostarczenie Zamawiającemu dokumentacji przed- i powdrożeniowej, co zostanie potwierdzone protokołami sporządzonymi według wzorów stanowiących, odpowiednio, załączniki nr 10 i 9 do projektowanych postanowień umowy („PPU”) – tak: § 3 ust. 9 pkt 1 i § 14 ust. 2 PPU.

Dowód: OPZ i PPU (w dokumentacji Postępowania).

Wskazany powyżej zakres świadczeń podlegał wycenie w pkt. 17 formularza cenowego pn.: „Dokumentacja”, zawartego w załączniku nr 1 do SWZ – „Formularz oferty”, gdzie jako jednostkę miary wskazano „komplet”

Dowód: wzór Formularza oferty (w dokumentacji Postępowania).

(1) Jednocześnie, w świetle postanowienia § 14 ust. 9 PPU: Wartość wynagrodzenia Wykonawcy za dokumentację powdrożeniową nie przekroczy kwoty 10 000 PLN brutto.

Dowód: - PPU (w dokumentacji Postępowania).

(2) W złożonej przez odwołującego ofercie zakres świadczeń polegających na dostarczeniu zamawiającemu dokumentacji wyceniony został na 12.300,00 zł brutto, co poczytane zostało jako naruszenie postanowienia § 14 ust. 9 PPU stanowiące podstawę odrzucenia oferty odwołującego jako niezgodnej z warunkami zamówienia.

Dowód: - oferta odwołującego (w dokumentacji postępowania),

- informacja o wyniku postępowania (w dokumentacji postępowania). (...)”

Wbrew twierdzeniom odwołującego, to nie zamawiający nie był w stanie zinterpretować postanowień przygotowanych przez siebie dokumentów zamówienia w sposób prawidłowy. To odwołujący nieprawidłowo zinterpretował te dokumenty.

Zamawiający stanął na stanowisku, że z treści SWZ, a także innych dokumentów zamówienia bezpośrednio związanych z postępowaniem o udzielenie zamówienia oraz z OPZ wynika, że to odwołujący błędnie zaliczył dokumentację przedwdrożeniową, jako element składowy „kompletu” Dokumentacji, o którym mowa w wierszu 17 Formularza cenowego (punkt 4 Formularza oferty).

Dokumentacja przedwdrożeniowa służy zamawiającemu wyłącznie jako dokument umożliwiający wgląd w techniczne założenia projektowe, przyjęte przez wykonawcę jako podstawa wdrożenia, i jako taka stanowi nie wyceniony odrębnie element usługi dostawy, montażu i wdrożenia opisanej w Rozdziale III OPZ. Jest to jednoznacznie opisane w Rozdziale III, pkt 4.4. OPZ:

„Realizacja dostawy, montażu, konfiguracji, przekazania zatwierdzonej dokumentacji przedwdrożeniowej (całość jako wdrożenie), potwierdzona zostanie przez Strony podpisaniem Protokołu odbioru i wdrożenia. Całkowity czas na wdrożenie nie może przekroczyć 150 dni od zawarcia Umowy”.

Zamawiający uznał za niecelowe objęcie dokumentacji przedwdrożeniowej procedurą odpłatnego przeniesienia na zamawiającego autorskich praw majątkowych, opisaną szczegółowo w § 14 PPU.

Kluczowe znaczenia ma dla zamawiającego dokumentacja powdrożeniowa, która odzwierciedla rzeczywisty stan instalacji WiFi u zamawiającego po jej wykonaniu i wdrożeniu, co ma znaczenie dla jej inwentaryzacji przez zamawiającego, a nie jedynie założenia projektowe zawarte w dokumentacji przedwdrożeniowej. W trakcie robót instalacyjnych w nieruchomości budynkowej zamawiającego mogą wystąpić różnego rodzaju komplikacje technologiczne, które będą wymagały nieco innych rozwiązań technicznych i projektowych niż przyjęte przez wykonawcę zamówienia w dokumentacji przedwdrożeniowej.

Dokumentacja przedwdrożeniowa odbierana jest przez zamawiającego Protokołem odbioru dostawy Urządzeń i

dokumentacji przedwdrożeniowej (Załącznik nr 10 do PPU).

Protokół odbioru dostawy Urządzeń i dokumentacji przedwdrożeniowej – jak wynika z PPU - nie generuje żadnej płatności, a jest jedynie dokumentem kontraktowym, który określa i potwierdza termin i zakres przedmiotowy odbioru dostawy Urządzeń oraz termin odbioru dokumentacji przedwdrożeniowej. Ustalenia z tego protokołu są niezbędne zamawiającemu dla udokumentowania i weryfikacji czy, Wykonawca wykonał przedmiot Umowy objęty tym protokołem w terminach umownych, a tym samym do ustalenia czy ewentualnie istnieją podstawy do naliczenia wykonawcy kar umownych.

Z dokumentacji postępowania wynika jednoznacznie, że zamawiający nie oczekiwał od wykonawcy zamówienia przeniesienia na zamawiającego autorskich praw majątkowych do dokumentacji przedwdrożeniowej. Z tej przyczyny zamawiający nie przewidywał dla wykonawców odrębnego wynagrodzenia za wykonanie dokumentacji przedwdrożeniowej. W konsekwencji zamawiający nie oczekiwał odrębnej wyceny dokumentacji przedwdrożeniowej w ramach pozycji „Dokumentacja” w wierszu nr 17. w Formularzu cenowym, stanowiącym sekcję 4 Formularza oferty.

Jest to twierdzenie dla zamawiającego oczywiste, jeśli weźmie się pod uwagę treść przypisu do tej pozycji Formularza cenowego. Wprowadzony przez dwie gwiazdki przypis w brzmieniu „\*\*wynagrodzenie Wykonawcy z tytułu przeniesienia autorskich praw majątkowych, dotyczy zamówienia podstawowego” ma charakter dodatkowego objaśnienia dla wykonawców, co powinno być przedmiotem wyceny w wierszu nr 17 w Formularzu cenowym, stanowiącym sekcję 4 Formularza oferty. O tym, że przedmiotem wyceny w wierszu nr 17 w Formularzu cenowym, stanowiącym sekcję 4 Formularza oferty jest wyłącznie komplet dokumentacji powdrożeniowej rozstrzyga także treść całego § 14 PPU, w szczególności potwierdza to treść § 14 ust. 1, 2 i 9 PPU.

Na podstawie zatwierdzonej przez zamawiającego dokumentacji przedwdrożeniowej i po wykonaniu przez wykonawcę zamówienia podstawowego w zakresie dostawy urządzeń, ich instalacji oraz wdrożenia, materializuje się zobowiązanie umowne tego wykonawcy do przygotowania dokumentacji powdrożeniowej.

Dokumentacja powdrożeniowa podlega odrębnemu odbiorowi na podstawie odrębnego Protokołu odbioru dokumentacji powdrożeniowej (Załącznik nr 10 do PPU). Jedynie do dokumentacji powdrożeniowej zamawiający, zgodnie z postanowienia § 14 ust. 1-9 PPU, nabywa autorskie prawa majątkowe na zasadach w tym paragrafie określonych.

Dokumentacja powdrożeniowa odbierana jest w szerszym kontekście funkcjonalnym wraz z całością wdrożenia na Protokole odbioru wdrożenia (Załącznik nr 11 do PPU), który stanowi podstawę do wystawienia faktury przez wykonawcę zamówienia, zgodnie z zapisami § 4 ust. 14 PPU „Płatność wynagrodzenia, o którym mowa w ust. 3 i ust. 10, nastąpi jednorazowo na podstawie prawidłowo wystawionej faktury, po podpisaniu bez zastrzeżeń przez Strony Protokołu odbioru i wdrożenia, którego wzór stanowi Załącznik nr 11 do Umowy, w terminie 30 dni od daty otrzymania prawidłowo wystawionej faktury.”.

Powyższy stan rzeczy ma odzwierciedlenie w treści § 1 ust. 1 PPU oraz § 14 PPU, z których to jednoznacznie wynika, że odrębnemu odbiorowi podlega dokumentacja powdrożeniowa, do której dodatkowo zamawiający odpłatnie nabywa autorskie prawa majątkowe:

§ 1 ust. 1 PPU:

„1. Przedmiotem Umowy jest:

1)dostawa Urządzeń wymienionych w Rozdziale II, pkt 1.1. Załącznika nr 1 do Umowy (dalej: „OPZ”), na zasadach określonych w Rozdziale III OPZ;

2)dostawa okablowania światłowodowego wymienionego w Rozdziale II, pkt 1.2. OPZ;

3)montaż i wdrożenie dostarczonych elementów przedmiotu Umowy, na zasadach określonych w Rozdziale II pkt 1.3 i Rozdziale III OPZ;

4)integracja dostarczonych Urządzeń z centralnym kontrolerem sieci, zgodnie z zapisami Rozdziału II, pkt 1.4 OPZ;

5)dostawa dokumentacji powdrożeniowej, zgodnie z zapisami Rozdziału III, pkt 3 OPZ; 6) Serwis dostarczonych Urządzeń i okablowania na zasadach określonych w Rozdziale V OPZ; 7) świadczenie usług Konsultacji w liczbie minimum 240 godzin, a maksymalnie do 480 godzin. Usługi Konsultacji będą świadczone na zasadach określonych w Rozdziale VI OPZ;

8) przeprowadzenie instruktażu, o którym mowa w Rozdziale III, pkt 3.8 OPZ.”

§ 14 PPU:

„ust. 1 - Wykonawca w ramach wynagrodzenia, o którym mowa w § 4 ust. 2 lub w przypadku skorzystania z Prawa opcji w § 4 ust. 10, przenosi na zamawiającego autorskie prawa majątkowe do przekazanej zamawiającemu dokumentacji powdrożeniowej, stanowiącej utwory w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych na zasadach i w zakresie określonym w niniejszym paragrafie.

ust. 9 - Wartość wynagrodzenia wykonawcy za dokumentację powdrożeniową nie przekroczy kwoty 10 000 PLN brutto.”

W ocenie zamawiającego postanowienia SWZ, PPU, OPZ i Formularza oferty, sekcja 4 Formularza cenowy zawierają postanowienia dotyczące dokumentacji powdrożeniowej, które nie są ze sobą niespójne lub logicznie sprzeczne. Co

więcej, gdyby jak zdaje się sugerować Odwołujący, zapisy SWZ w zakresie dokumentacji były dla któregośkolwiek z potencjalnych wykonawców niezrozumiałe, wątpliwe, niepewne czy też wieloznaczne, to znalazłoby to zapewne odzwierciedlenie we wnioskach o wyjaśnienie treści SWZ lub w skrajnym przypadku w postaci odwołania na postanowienia SWZ, co nie nastąpiło w postępowaniu w tym zakresie.

W ocenie zamawiającego, w konsekwencji bezpodstawne jest oczekiwanie odwołującego w zakresie wezwania przez zamawiającego do wyjaśnienia złożonej przez odwołującego oferty.

Zamawiający podkreślił finalnie, że sam odwołujący w uzasadnieniu Zarzutu nr 1 przyznaje, że w wierszu nr 17 w Formularzu cenowym, stanowiącym sekcję 4 Formularza oferty podał kwotę 12 300,00 PLN brutto, w której wycenił także dokumentację przedwdrożeniową:

„(...) W sytuacji, w której odwołujący zaoferował cenę za komplet dokumentacji (tj. za dokumentację przedwdrożeniową i powdrożeniową) w kwocie 12.300,00 zł brutto zamawiający nie był uprawniony do apriorycznego założenia, że takie określenie wynagrodzenia narusza zakaz wynikający z postanowienia § 14 ust. 9 PPU. O ile zamawiający nie był w stanie zinterpretować postanowień przygotowanych przez siebie dokumentów w sposób prawidłowy, to powinien był – działając w sposób rzetelny i staranny – wezwać odwołującego do wyjaśnienia treści oferty, czego bezpodstawnie zaniechał. (...)”.

Stwierdzenie to potwierdza zasadność odrzucenia oferty odwołującego w oparciu o art. 226 ust. 1 pkt 5) ustawy jako oferty niezgodnej z warunkami zamówienia.

Wiersz nr 17 w Formularzu cenowym, stanowiącym sekcję 4 Formularza oferty był zgodnie omówionymi postanowieniami SWZ i PPU, a także zgodnie z treścią przypisu „\*\*wynagrodzenie Wykonawcy z tytułu przeniesienia autorskich praw majątkowych, dotyczy zamówienia podstawowego” przewidziany do uzupełnienia przez wykonawców kwotą, która stanowi wynagrodzenie wykonawcy z tytułu przeniesienia na zamawiającego autorskich praw majątkowych do Dokumentacji wytworzonej w ramach zamówienia podstawowego, ale tylko tej, która została wskazana w § 14 ust. 1 i 2 PPU, przy czym kwota ta nie powinna być wyższa niż kwota 10 000,00 PLN brutto, określona przez Zamawiającego w § 14 ust. 9 PPU.

Zamawiający wyjaśnia dodatkowo przyczyny o charakterze finansowo-księgowym, które zdecydowały o wskazaniu w § 14 ust. 9 PPU kwoty w wysokości 10 000,00 PLN brutto, jako kwoty stanowiącej maksymalny próg wynagrodzenia za przeniesienie przez wykonawcę zamówienia na zamawiającego autorskich praw majątkowych do dokumentacji powdrożeniowej.

Zakład Ubezpieczeń Społecznych to państwowa osoba prawna, zaliczona przez ustawodawcę w ustawie o finansach publicznych do kategorii jednostek sektora finansów publicznych. ZUS jako jednostkę sektora finansów publicznych obowiązuje szereg przepisów z obszaru rachunkowości oraz planowania budżetowego. Jednym z formalnych wymogów, który musi spełniać ZUS jako osoba prawna, a jednocześnie jednostka sektora finansów publicznych jest przejrzystość i rozliczalność wydatkowania środków publicznych w oparciu o przepisy prawa powszechnego, ale także wynikające z tych przepisów regulacje wewnętrzne, do których zalicza się „Politykę rachunkowości Zakładu Ubezpieczeń Społecznych jako osoby prawnej”, obowiązującej na podstawie Zarządzenia nr 96 Prezesa ZUS z 31 grudnia 2020 roku. Zgodnie z § 18 ust. 27 „Polityki rachunkowości...” nie zaliczane do środków trwałych Niskocenne przedmioty długotrwałego użytkowania, o okresie użytkowania powyżej 1 roku, ze względu na ich niską wartość, nie przekraczającą 10 tys. PLN, odnoszone są do kosztów zużycia materiałów. Natomiast nie zaliczane do wartości niematerialnych i prawnych Niskocenne wartości niematerialne i prawne długotrwałego użytkowania, o okresie użytkowania powyżej 1 roku, ze względu na ich niską wartość nie przekraczającą 10 tys. PLN, odnoszone są do kosztów usług obcych.

Kwota w wysokości 10 000,00 PLN brutto jako maksymalne, możliwe wynagrodzenie wykonawcy zamówienia za przeniesienie na zamawiającego autorskich praw majątkowych za jeden utwór w rozumieniu przepisów prawa autorskiego wynika z polityki rachunkowości Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i jest związana z określeniem źródła finansowania praw autorskich, które po przekroczeniu tej kwoty musi zostać skorygowane. Nabycie przez ZUS majątkowych praw autorskich do utworu o wartości do 10 000,00 PLN brutto finansowane jest, zgodnie z przytoczonym w akapicie wyżej przepisem „Polityki rachunkowości...”, w ramach planu finansowego działalności bieżącej ZUS, natomiast wynagrodzenie za przeniesienie autorskich praw majątkowych powyżej 10 000,00 PLN brutto do jednego utworu, zgodnie z obowiązującymi zasadami polityki rachunkowości w ZUS, wymaga zabezpieczenia środków w planie inwestycyjnym ZUS, jak również dokonywania odpisów amortyzacyjnych (umorzeniowych) drogą systematycznego planowego rozłożenia ich wartości początkowej na ustalony okres amortyzacji (metodą liniową). Okres amortyzacyjny dla wartości niematerialnych i prawnych powyżej 10 000,00 PLN brutto wynosi 36 miesięcy. Cały proces uzgadniania czy w danym postępowaniu zamawiający ma do czynienia z niskocennymi wartościami niematerialnymi i prawnymi odbywa się przed wszczęciem postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, a zamawiający wyraźnie określił w dokumentach zamówienia, że szacowana przez wykonawcę ofercie kwota za przeniesienie autorskich praw majątkowych dla dokumentacji powdrożeniowej wynosić musi nie więcej niż 10 000,00 PLN brutto.

Z doświadczenia zamawiającego wynika, że w większości postępowań o udzielenie zamówienia publicznego kwota wynagrodzenia wykonawców za przygotowanie powykonawczej dokumentacji technicznej oraz przeniesienie na ZUS, który działa jednocześnie w charakterze strony umowy cywilnoprawnej oraz w charakterze zamawiającego w rozumieniu ustawy, autorskich praw majątkowych do tego rodzaju utworów w rozumieniu przepisów prawa autorskiego jest wyceniana przez wykonawców symbolicznie, znacznie poniżej kwoty 10 000,00 PLN brutto, co przesądzało planowaniu tego wydatku przez ZUS w ramach planu finansowego działalności bieżącej ZUS.

Stosowanie tego progu ma także wymiar praktyczny, ponieważ zamawiający nie zabezpiecza środków podwójnie: w planie bieżącym i w planie inwestycyjnym. W postępowaniu jako utwór, do którego zamawiający/ZUS chciałby nabyć autorskie prawa majątkowe komórka zgłaszająca zapotrzebowanie na wszczęcie postępowania wskazała dokumentację powykonawczą, co znalazło odzwierciedlenie m.in. w treści § 14 PPU, zaś wartość tych autorskich praw majątkowych została oszacowana poniżej kwoty 10 000,00 PLN brutto, co znalazło odzwierciedlenie m.in. w treści § 14 ust. 9 PPU, a kwota na sfinansowanie tego wydatku jest zabezpieczona przez ZUS w planie finansowym działalności bieżącej.

Wykonawcy uczestniczący w postępowaniu na żadnym jego etapie nie kwestionowali tak ustalonej wartości maksymalnej wynagrodzenia za przeniesienie autorskich praw majątkowych do dokumentacji powykonawczej, nie było też żadnych pytań i wyjaśnień treści SWZ w tym zakresie. Pytanie 27 odnosiło się wyłącznie do kwestii związanej z obowiązkiem aktualizacji dokumentacji powykonawczej po ewentualnym wdrożeniu dodatkowych urządzeń w ramach realizacji prawa opcji, jednak w ramach wynagrodzenia określonego przez wykonawcę już pierwotnie w ofercie (w wierszu nr 17. w Formularzu cenowym, stanowiącym sekcję 4 Formularza oferty).

Nawet gdyby hipotetycznie zamawiający dopuścił się drobnych uchybień w redakcji istotnych dla Zarzutu nr 1 postanowień SWZ, PPU lub Formularza cenowego, czemu zamawiający zaprzecza, zamawiający poddaje pod rozagę Krajowej Izby Odwoławczej, czy jest to istotnie dobro prawne odwołującego chronione przepisami ustawy.

W świetle istotnych potrzeb wydatkowych budżetu państwa wybór oferty odwołującego, droższej od oferty najkorzystniejszej aż o 886 010,09 PLN brutto, wydatek ten uzasadniony wyłącznie argumentacją odwołującego, stanowiącą uzasadnienie Zarzutu nr 1, byłby co najmniej dyskusyjny z punktu widzenia dbałości o środki publiczne i przestrzegania zasad dokonywania wydatków ze środków publicznych, określonych w art. 44 ust. 3 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych.

Z powyższych, wskazanych przez zamawiającego przyczyn, Zarzut 1 odwołania nie zasługuje na uwzględnienie.

Zarzuty od 2 do 4

W związku z faktem, że Zarzuty oznaczone odpowiedzi na odwołanie numerami od 2 do 4 dotyczą rzekomego zaniechania dokonania przez zamawiającego czynności odrzucenia oferty wykonawcy UpWare i w znacznej części argumentacja odwołującego, zawarta w uzasadnieniu tych zarzutów, jest merytorycznie taka sama, zamawiający przedstawił poniżej łączne stanowisko do tych trzech zarzutów.

W postępowaniu, w terminie wyznaczonym na składanie ofert, wpłynęły cztery oferty złożone przez wykonawców:

1. GRUPA E Sp. z o.o., ul. Piwna 32, 43-100 Tychy;
2. UpWare Sp. z o.o., ul. Żwirki i Wigury 16A, 02-092 Warszawa;
3. Integrated Solutions Sp. z o.o., ul. Karolkowa 30, 01-207 Warszawa;
4. Atos Poland Sp. z o.o., ul. Puławska 180, 02-670 Warszawa.

Po dokonaniu weryfikacji ofert złożonych w postępowaniu, zamawiający przystąpił do badania ofert pod kątem istnienia przesłanek do badania rażąco niskiej ceny (dalej także RNC) i stwierdził, że:

-po przeliczeniu, wartość zamówienia powiększona o należny podatek VAT i pomniejszona o 30% stanowi kwotę 7 809 595,05 PLN brutto;

-średnia arytmetyczna cen wszystkich złożonych ofert niepodlegających odrzuceniu, pomniejszona o 30%, wynosi 3 607 139,61 PLN.

| Nr oferty                     | cena oferty brutto (zł) | wartość zamówienia brutto (zł)  | o ile cena oferty odbiega od wartości zamówienia (%)    |        |
|-------------------------------|-------------------------|---------------------------------|---------------------------------------------------------|--------|
|                               |                         | średnia arytmetyczna ofert (zł) | o ile cena oferty odbiega od średniej arytmetycznej (%) |        |
| GRUPA E4 054 067,70           | 11 156 564,35 zł        | -63,66                          | 5 153 056,58                                            | -21,33 |
| UPWARE3 112 043,91            | -72,11                  | -39,61                          |                                                         |        |
| IS3 998 054,00                | -64,16                  | -22,41                          |                                                         |        |
| ATOS9 448 060,71              | -15,31                  | 83,35                           |                                                         |        |
| 3 346 969,31 zł               | 1 545 916,97            |                                 |                                                         |        |
| kwota Zam. Pomniejszona o 30% | 7 809 595,05 zł         | 3 607 139,61                    |                                                         |        |

Tabela 1: Zestawienie ofert złożonych w postępowaniu w kontekście rażąco niskiej ceny

Zamawiający stwierdził, że w ofertach wykonawców Grupa E Sp. z o.o. i odwołującego różnica między ceną oferty a ustaloną szacunkową wartością zamówienia powiększoną o należny podatek VAT jest wyższa niż 30%, a w ofercie wykonawcy UpWare dodatkowo cena oferty przekracza o ponad 30% średnią arytmetyczną cen wszystkich złożonych

ofert niepodlegających odrzuceniu na podstawie art. 226 ust. 1 pkt 1) i 10) ustawy.

Co nie jest bez znaczenia, dla ustalenia poziomów cen względem innych złożonych ofert, to fakt, że jedna z ofert złożona przez Wykonawcę ATOS ujemnie cenę znacząco odbiegającą od pozostałych, bo wyższą ponad 2 krotnie od najdroższej oferty spośród pozostałych złożonych.

Z uwagi na podjętą wcześniej decyzję o odrzuceniu ofert Grupa E sp. z o.o. i odwołującego, odstąpiono od badania względem tych ofert znamion rażąco niskiej ceny, a podjęto decyzję o wezwaniu UpWare do złożenia wyjaśnień w zakresie RNC.

Zamawiający wezwał zatem UpWare do złożenia wyjaśnień pismem z 20 marca 2026 roku.

25 marca 2026 r. UpWare za pośrednictwem platformy eZamawiający, przekazał wyjaśnienia dotyczące elementów oferty, mających wpływ na wyliczenie ceny oferty.

Jeśli chodzi o punkt 1 wezwania wykonawca UpWare wskazał:

- 1) Koszty dostawcy ALSO;
- 2) Koszty logistyczne (wliczone w wycenę ALSO);
- 3) Koszty związane z montażem – Wykonawca nie załączył co prawda dokumentu oznaczonego w piśmie z wyjaśnieniami jako „Załącznik nr 2”, ale z wyjaśnień wynika, że jest to kwota 69 082,10 PLN netto, zatem w stosunku do głównego kosztu wymienionego w pkt 1) ma ona charakter marginalny;
- 4) Koszty związane z uruchomieniem sieci gościnnej, oprogramowaniem i montażem – wskazano jako 2,5 miesiąca kosztów pracy inżyniera.

Jeśli chodzi o punkt 2 wezwania wykonawca UpWare wskazał:

- 1) Koszty wsparcia producenta ujęte zostały w kosztach dostawcy ALSO (w tabeli Załącznika nr 1 wskazano „z 36 miesięcznym serwisem producenta”);
- 2) Koszty integracji z SOZ - system obsługi zgłoszeń serwisowych UpWare jest już zintegrowany z systemem obsługi zgłoszeń serwisowych funkcjonującym u zamawiającego;
- 3) Koszt utrzymania centrum zgłoszeniowego - W chwili obecnej wykonawca obsługuje dla zamawiającego kilka umów, dla których jest utrzymywane centrum obsługi zgłoszeń w przypadku awarii, co oznacza, że wykonawca nie poniesie dodatkowych kosztów w związku z dodaniem do systemu kolejnej umowy;
- 4) Koszty związane z częściami zamiennymi - wykonawca w ofercie uwzględnił koszty związane ze świadczeniem Usługi Opieki Serwisowej, w tym koszty związane z naprawą Urządzeń/wadliwie działającego Oprogramowania sprzętowego i systemowego. Dla urządzeń posiadających dyski i nośniki pamięci u producenta został wykupiony serwis z opcją „dysk retention”, co oznacza, że w przypadku konieczności dokonania RMA (Return Merchandise Authorization) uszkodzony dysk i nośnik danych może zostać u klienta.

W zakresie punktu 3) wezwania wykonawca UpWare przedstawił kalkulację zidentyfikowanego przez siebie ryzyka wahań kursu USD.

W zakresie punktu 4) wezwania wykonawca UpWare przedstawił kalkulację innych kosztów, w tym koszty wymaganej polisy OC.

W zakresie punktu 5) wezwania wykonawca UpWare przedstawił kalkulację zysku, wykazując marżę w wysokości 20,11% wartości projektu.

W zakresie punktu 6) wezwania wykonawca UpWare nie wskazał dodatkowych kosztów poniesionych w związku z realizacją zamówienia.

Przedłożone wyjaśnienia dotyczące pkt 1, pkt. 2b wezwania zawierają koszty pracy inżynierów Wykonawcy. W zakresie punktu wezwania dotyczącego innych dodatkowych kosztów (np. logistycznych, administracyjnych), to wykonawca UpWare nie wykazał ich, zatem nie miał obowiązku wykazania kosztów pracy dla tego zakresu wezwania zamawiającego.

Zamawiający ocenił całokształt wyjaśnień wykonawcy UpWare jako jednoznacznie potwierdzający, że oferta tego wykonawcy nie jest ofertą, której cena jest rażąco niska. Złożone przez UpWare wyjaśnienia zamawiający ocenił jako spójne, wyczerpujące i wiarygodne. UpWare potwierdził, że zaoferowana przez niego cena jest realna i zapewnia prawidłowe wykonanie zamówienia i nie jest ceną rażąco niską w rozumieniu przepisów ustawy.

Zamawiający nie zgodził się z тезami odwołującego, jakoby nie został złożony dowód, którego rzekomo oczekiwał zamawiający, tj. wycena materiałów instalacyjnych. Jest to nadinterpretacja odwołującego. Z treści wezwania zamawiającego jednoznacznie wynika, że oczekiwał on „ewentualnych dowodów”, czyli pozostawił do decyzji UpWare czy na daną okoliczność przytoczoną w wezwaniu niezbędne jest złożenie materiału dowodowego.

Odwołał się do wyroku z dnia 28 lutego 2022 r., KIO 245/22, do wyroku z dnia 23 lutego 2022 r. KIO 359/22.

Jak wskazano wcześniej, UpWare nie dołączył do wyjaśnień Załącznika nr 2, o którym mowa w ich treści, a w jego miejsce złożył drugi raz wycenę dostawcy ALSO, jednak jak zauważył zamawiający w toku badania i oceny oferty UpWare, z wyjaśnień wynika, że w odniesieniu do materiałów instalacyjnych jest to kwota 69 082,10 PLN netto, zatem w

stosunku do głównego kosztu wymienionego w pkt 1) ma ona charakter marginalny.

Co do rzekomego zaniżenia kosztów usługi opieki serwisowej, zamawiający wyjaśnił, że zgodnie z OPZ stanowiącym Załącznik nr 11 do SWZ na usługi te składają się de facto dwie grupy czynności – wykonywane przez serwis wykonawcy i wykonywane przez producenta, co zresztą słusznie zauważa odwołujący cytując OPZ. Dalszy natomiast wywód odwołującego opiera się na podważeniu wyceny dostawcy ALSO, która obejmuje w każdym z punktów dotyczących produktów Cisco 36 miesięczny serwis producenta.

Odwołujący jako profesjonalista działający na rynku dostaw i usług IT powinien mieć świadomość, że wsparcie producenta (np. techniczne, gwarancyjne) jest zazwyczaj wliczane w cenę produktu, a jego koszt jest zwyczajowo uwzględniany w ogólnej wartości zamówienia lub dostaw.

W związku z powyższym czynność taka nie nosi w ocenie zamawiającego znamion czynu nieuczciwej konkurencji (Zarzut 3 odwołania), jak również nie jest to czynność nieuprawnionego przerzucania kosztów usług wsparcia producenta do kosztów urządzeń. Zamawiający nie sformułował w SWZ i pozostałych dokumentów zamówienia jakichkolwiek wiążących wytycznych dla wykonawców, co do kosztowych proporcji lub ograniczeń wartościowych poszczególnych pozycji wycenianych przez wykonawców w Formularzu cenowym. Nawet jeśli wykonawca UpWare przesunął część kosztów serwisu urządzeń do pozycji związanej z dostawą urządzeń, to nie ma to wpływu na całościową ocenę tej oferty w kryterium cena. Nie jest prawnym obowiązkiem zamawiającego w procedurze badania rażąco niskiej ceny ofert złożonych w postępowaniu ocena strategii biznesowej poszczególnych wykonawców, biorących udział w postępowaniu. Zmysł albo nazywając rzecz po imieniu, spryt biznesowy poszczególnych wykonawców, nie podlega ocenie zamawiającego w ramach tej procedury i nawet, gdyby było oceniony przez zamawiającego niezbyt pozytywnie, nie stanowi przesłanki odrzucenia oferty ze względu na RNC. Celem tej procedury jest ustalenie czy oferta danego wykonawcy nie zawiera rażąco niskiej ceny. Zamawiający, po przeprowadzeniu procedury badania RNC względem oferty wykonawcy UpWare jest pewien, że oferta ta nie jest ofertą z rażąco niską ceną i pomimo, że jest znacznie tańsza od oferty odwołującego, nadal gwarantuje wykonawcy UpWare godziwy zysk. Tunelowe spojrzenie na procedurę RNC w praktyce stosowania przepisów o zamówieniach publicznych prowadzi do absurdalnego przecież założenia, że celem polskich przedsiębiorców uczestniczących aktywnie w publicznych przetargach jest sukcesywne dążenie do ekonomicznej samozagłady poprzez uporczywe składanie ofert zawierających rażąco niską cenę, a zatem takich, których wycena byłaby niższa niż rzeczywiste koszty ponoszone przez wykonawcę w związku z jej realizacją na podstawie zawartej z zamawiającym umowy. Zasady doświadczenia życiowego jednoznacznie przesądzają o tym, że praktyka jest zgoła inna, a polscy przedsiębiorcy uczestniczą w rynku zamówień publicznych nie z litości dla zamawiających, ale z chęci osiągnięcia znacznego niekiedy zysku. Żartobliwie można tę część wyводу zamawiającego podsumować postulatem de lege ferenda – zamiast wyjaśniać w ofertach, składanych przez wykonawców w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego „rażąco niską cenę” należałoby stosować procedurę wyjaśnień „drażniąco wysokiej marży”. Byłoby to działanie bardziej logiczne, a na pewno kierunkowo bardziej zgodne z celami jakie wyznaczył ustawodawca jednostkom sektora finansów publicznych w przepisach ustawy o finansach publicznych, w szczególności w zakresie zasad wydatkowania środków publicznych określonych w art. 44 tej ustawy.

Zgodnie z art. 3 ustawy Znk czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta.

Powołał wyrok z dnia 7 kwietnia 2023 r., sygn. akt KIO 811/23

Odwołujący by wykazać czyn nieuczciwej konkurencji polegający na utrudnianiu innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, powinien na kanwie przepisów ustawy Znk udowodnić, że:

- 1) działanie UpWare w postępowaniu utrudniało dostęp innych przedsiębiorców do rynku,
- 2) działanie UpWare w postępowaniu było przez niego realizowane w celu eliminacji innych przedsiębiorców.

Stan faktyczny w postępowaniu przeczy powyższym okolicznościom, co więcej sam odwołujący składając jako dowód w odwołaniu wycenę z konfiguratora firmy Cisco, pośrednio wskazuje na możliwość złożenia przez niego oferty na te same produkty co UpWare. Z postępowania nie zostali również wyeliminowani inni wykonawcy, ponieważ łącznie zamawiający otrzymał cztery oferty, w tym ofertę odwołującego.

Złożona w postępowaniu oferta UpWare nie wypełnia w ocenie zamawiającego przesłanki ogólnej definicji czynu nieuczciwej konkurencji. UpWare działając w warunkach swobody gospodarczej, miał prawo ukształtować swoją ofertę w taki sposób, aby z jednej strony spełnić warunki opisane w SWZ, z drugiej zaś zoptymalizować zysk swojego przedsiębiorstwa. Wykorzystywanie własnych zasobów, specyficznych rabatów u dostawców czy innowacyjnych metod organizacji pracy, które pozwalają obniżyć cenę, jest przejawem zaradności gospodarczej, a nie czynem nieuczciwej konkurencji. Czyn taki musiałby być sprzeczny z prawem lub dobrymi obyczajami oraz zagrażać lub naruszać interesy innego przedsiębiorcy. Określona strategia cenowa to element walki rynkowej, a nie działanie sprzeczne z etyką biznesu. Wykonawcy składający oferty mogli koszty te kształtować w sposób zgodny z zasadami opisanymi w SWZ (w tym § 14 ust. 9 PPU oraz zasady określone w postaci uwag pod Formularzem cenowym) przy zachowaniu zasady uczciwej

konkurencji i bez naruszania ogólnie obowiązujących przepisów prawa i zasad współżycia społecznego, zapewniający firmie zysk z kontraktu w przypadku zawarcia umowy z zamawiającym.

W odpowiedzi na wezwanie zamawiającego wykonawca UpWare w wyjaśnieniach dotyczących rażąco niskiej ceny w tabeli prezentującej kalkulację zysku rozdzielił koszty serwisu Cisco od kosztów serwisu UpWare, co jednoznacznie wskazuje, że wsparcie producenta w ofercie zostało wliczone w cenę sprzętu:

Dodatkowo na zwrócenie uwagi zasługuje fakt, że UpWare nie zastrzegł wyjaśnień rażąco niskiej ceny jako swojej tajemnicy przedsiębiorstwa, co jest standardową praktyką wykonawców w różnych postępowaniach prowadzonych przez zamawiającego. Gdyby, co próbuje udowodnić odwołujący, UpWare faktycznie dokonał tzw. inżynierii cenowej w swojej ofercie, z całą pewnością zastrzegłby całość wyjaśnień uniemożliwiając tym ich weryfikację przez konkurencję. Zamawiający uznał wyjaśnienia UpWare w połączeniu ze złożoną ofertą oraz załączoną wyceną dostawcy ALSO za wiarygodne oraz że zaoferowana przez wykonawcę UpWare cena nie nosi znamion rażąco niskiej.

W zakresie dochowania w trakcie prac prowadzonych u zamawiającego przez UpWare przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy, to jak zauważył to odwołujący, całość uregulowań znajduje się w PPU oraz w Załączniku 13 do PPU. Zgodnie z tymi regulacjami na etapie po podpisaniu Umowy, przed rozpoczęciem realizacji Umowy wykonawca zobowiązany jest do wypełnienia wraz z zamawiającym „Informacji o zagrożeniach dla bezpieczeństwa i zdrowia” oraz złożenia „Oświadczenia” stanowiących odpowiednio załączniki nr 2 i 3 do „Zasad współpracy z wykonawcami i podwykonawcami w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy oraz ochrony przeciwpożarowej”.

Zamawiający w wezwaniu do wyjaśnień rażąco niskiej ceny nie zwracał się o sporządzenie kalkulacji z uwzględnieniem wskazanego przez odwołującego rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 26 września 1997 r. w sprawie ogólnych przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy i wykorzystania specjalistycznego sprzętu (t. jedn. Dz. U. z 2003 r., nr 169, poz. 1650). Wykonawca w wyjaśnieniach był zobowiązany uwzględnić zgodność wyliczeń z przepisami prawa w zakresie:

1) kosztów pracy, których wartość przyjęta do ustalenia ceny nie może być niższa od minimalnego wynagrodzenia za pracę albo minimalnej stawki godzinowej, ustalonych na podstawie przepisów ustawy z 10.10.2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (t.j. Dz.U. z 2024 r. poz. 1773 ze zm.) lub przepisów odrębnych właściwych dla spraw, z którymi związane jest realizowane zamówienie;

2) prawa pracy i zabezpieczenia społecznego, obowiązującymi w miejscu, w którym realizowane jest zamówienie.

Powołał wyrok KIO z 20 stycznia 2023 r. sygn. akt KIO 65/23.

Zamawiający nie jest zobowiązany oczekiwać, że każdorazowo wykonawcy będą szczegółowo wyliczać wszystkie te elementy. Instytucja badania rażąco niskiej ceny nie polega na wzywaniu do wskazywania każdego, nawet najdrobniejszego elementu jaki pojawi się w trakcie realizacji zamówienia, ponieważ czynność ta służy uzyskaniu takich wyjaśnień, nawet na zbiorczych i dużych grupach dziedzinowych, które pozwolą na przesądzenie, że realizacja zamówienia jest możliwa za zaoferowaną cenę i że poszczególne składniki cenowe nie są zaniżone.

Zgodnie z wezwaniem UpWare był zobowiązany uwzględnić w wyjaśnieniach pełny zakres przedmiotu zamówienia wskazany w Specyfikacji Warunków Zamówienia (SWZ) i wskazać konkretne rzeczywiste elementy kosztotwórcze mające wpływ na wysokość zaoferowanej ceny oferty. Zamawiający zauważył, że koszty pracy UpWare zawierają się pośrednio i bezpośrednio w poniższych punktach, gdzie usługi te głównie polegają na świadczeniu pracy przez osoby:

1) Prace związane z opomiarowaniem, montażem, podłączeniem, instalacją urządzeń wraz z okablowaniem;

2) Prace związane z konfiguracją urządzeń, centralnych kontrolerów, uruchomieniem sieci gościnnej na czas prowadzenia prac montażowych, przeprowadzenie instruktażu oraz wykonanie dokumentacji;

3) Koszty utrzymania centrum obsługi zgłoszeń w okresie przed integracją z systemem obsługi zgłoszeń zamawiającego, w tym przypadku awarii systemu obsługi zgłoszeń wykonawcy UpWare (posiada już integrację w ramach innych umów realizowanych u zamawiającego);

4) Inne koszty związane z realizacją umowy – tu wykonawca UpWare wykazuje koszty księgowe, koszty utrzymania biura, koszty ogólnego zarządu.

Zamawiający wychodzi z założenia, że wykonawcy składający oferty w jego postępowaniach, są podmiotami profesjonalnie występującymi w obrocie gospodarczym, posiadającymi wiedzę ekspercką w zakresie danej branży. W związku z tym składając ofertę, a w ramach niej oświadczenie o zgodności oferty z SWZ, w tym z PPU, wykonawcy mają świadomość, że m.in.:

1) na etapie realizacji umowy wykonawca oraz wszyscy pracownicy i osoby wykonujące pracę na rzecz wykonawcy oraz jego podwykonawcy, zobowiązani są posiadać ważne badania lekarskie bez przeciwwskazań do pracy na określonym stanowisku, instruktaże, szkolenia bhp i ochrony ppoż., uprawnienia i kwalifikacje niezbędne do realizacji Umowy na terenie zamawiającego oraz że

2) Zamawiający zgodnie z § 6 ust. 9 PPU ma prawo naliczyć wykonawcy karę umowną w przypadku nieprzestrzegania przez wykonawcę obowiązków dotyczących bezpieczeństwa i higieny pracy oraz ochrony przeciwpożarowej, a także

udostępnionych w tym zakresie przepisów wewnętrznych zamawiającego, w wysokości 500,00 zł odrębnie za każdy przypadek naruszenia.

Co do rzekomego braku możliwości wykonania przez UpWare czynności związanych z realizacją przedmiotu umowy przez zadeklarowaną liczbę pracowników, to zamawiający zwrócił uwagę, że wyjaśnienia rażąco niskiej ceny nie służą do technicznego opisanie sposobu realizacji zamówienia. Odwołujący ma z całą pewnością wiedzę, że do prac wykonywanych na serwerowni wykorzystywane są tzw. windy serwisowe czy podnośniki serwerowe (tak zwane „rack lift”). Jest to specjalistyczny sprzęt logistyczny, służący do bezpiecznego transportu, montażu i demontażu ciężkich elementów jak macierze, serwery, przełączniki. Sprzęt ten pozwala uniknąć urazów kręgosłupa pracowników i uszkodzeń transportowanych urządzeń i jest on możliwy do użycia w kilku wariantach: od manualnego z udźwigniem ok. 200 kg do w pełni elektrycznego, który jest w stanie udźwignąć wagę ponad 400 kilogramów.

Przechodząc na koniec do Zarzutu 4 stanowiącego jakoby oferta UpWare zawierała błąd w obliczeniu ceny, nie sposób zgodzić się z argumentacją odwołującego.

„O błędzie w obliczeniu ceny będziemy mogli mówić w sytuacji, gdy cena została skalkulowana w sposób, który nie uwzględnia cech przedmiotu zamówienia, jego zakresu i warunków realizacji” (uchwała z dnia 6 marca 2012 r., KIO/KD 25/12).

Tak więc zgodnie z utrwaloną linią orzecniczą Krajowej Izby Odwoławczej, błąd w obliczeniu ceny, o którym mowa w art. 226 ust. 1 pkt 10) ustawy, to wada merytoryczna polegająca na błędnym ustaleniu stanu faktycznego – np. poprzez pominięcie wymaganych składników cenotwórczych, zastosowanie błędnej stawki VAT lub wycenę czynności nieobjętych przedmiotem zamówienia.

Żadnego tego typu przypadku, w zakresie sposobu obliczenia i podania ceny w ofercie, które można by zakwalifikować jako błąd w obliczeniu ceny – zamawiający w ofercie UpWare nie stwierdził.

Cena oferty UpWare została obliczona i podana w ofercie w sposób wymagany dokumentami zamówienia i Formularzem cenowym.

Dodatkowo, wykonawca UpWare w odpowiedzi na wezwanie dotyczące wyjaśnień znamion rażąco niskiej ceny jednoznacznie wskazał, że kalkulacja obejmuje pełny zakres wynikający z SWZ, a zatem skoro kalkulacja uwzględnia wszystkie elementy składowe objęte zamówieniem, nie można mówić o błędzie w obliczeniu ceny, który definiuje się jako „przyjęcie niewłaściwych danych do jej obliczenia”.

Zatem zakwalifikowanie zaoferowanej ceny niższej niż to widziałby odwołujący, jako zawierającej błędy w obliczeniu ceny, jest nieuzasadnione i pozbawione podstaw prawnych.

Zarzut 5

W związku z faktem, że w zakresie zarzutów od 1 do 4 zamawiający nie zgadza się z merytorycznym uzasadnieniem odwołania, Zarzut nr 5, który stanowi wynikową wcześniejszych wywodów odwołującego, w ocenie zamawiającego nie zasługuje na uwzględnienie.

Postępowanie zostało przeprowadzone w sposób prawidłowy z poszanowaniem obowiązujących przepisów prawa, w tym ustawy i ustawy Znk. Oferta UpWare została słusznie oceniona jako najkorzystniejsza w postępowaniu, nie zawierająca rażąco niskiej ceny, a oferta odwołującego prawidłowo i zgodnie ze wskazaną podstawą prawną i uzasadnieniem faktycznym odrzucona.

28 maja 2026 r. wykonawca UpWare złożył pisemne stanowisko i wniośł o oddalenie odwołania w całości.

Zarzut dotyczący naruszenia art. 226 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 223 ust. 1 i art. 16 pkt 1 i 2 ustawy

Zgodnie z oświadczeniem zawartym w Załączniku nr 1 do SWZ wykonawca oświadcza:

1.2. Oferowany przedmiot zamówienia spełnia wszystkie wymagania zamawiającego określone w Opisie przedmiotu zamówienia zawartym w pkt. 2 SWZ, Załączniku nr 11 do SWZ (Opis przedmiotu zamówienia) i Projektowanych postanowieniach umowy, stanowiących Załącznik nr 2 do SWZ.

Z kolei postanowieniem § 14 ust. 9 Załącznika nr 2 do SWZ, tj. Projektowanych postanowień umowy Wartość wynagrodzenia wykonawcy za dokumentację powdrożeniową nie przekroczy kwoty 10 000 PLN brutto.

Do Formularza oferty wykonawcy zobowiązani byli załączyć formularz cenowy, w którym wskazywali między innymi cenę:

**\*\* wynagrodzenie Wykonawcy z tytułu przeniesienia autorskich praw majątkowych, dotyczy zamówienia podstawowego.**

Odwołujący złożył ofertę, na formularzu opracowanym przez zamawiającego, wskazując w nim, że zaoferowana cena za wykonanie dokumentacji 10 000 zł netto, tj. 12 300 zł brutto, a więc kwotę przekraczającą limit brutto określony w Załączniku nr 2 do SWZ.

Z formularza cenowego wynikało, że pozycja 17 obejmuje „Dokumentację \*\*\*” jako jeden komplet, przy czym przypis do tej pozycji wskazywał, że chodzi o „wynagrodzenie Wykonawcy z tytułu przeniesienia autorskich praw majątkowych, dotyczy zamówienia podstawowego”. Ten przypis należy odczytywać łącznie z § 14 Załącznika nr 2 do SWZ, który reguluje wyłącznie przeniesienie autorskich praw majątkowych do dokumentacji powdrożeniowej, a w § 14 ust. 9

jednoznacznie ustanowiony został limit: „Wartość wynagrodzenia Wykonawcy za dokumentację powdrożeniową nie przekroczy kwoty 10 000 PLN brutto”.

Odwolujący usiłuje sprawić wrażenie, że wskazana wyżej pozycja formularza cenowego dotyczyła nie tylko dokumentacji powdrożeniowej, ale również przedwdrożeniowej, co jest twierdzeniem gołosłownym.

Trudno przyjąć taką tezę, z uwagi na to, że Wykonawca składający ofertę jako podmiot działający profesjonalnie, powinien był uwzględnić wszystkie postanowienia SWZ w tym zakresie, w szczególności uwzględnić, że:

1. Zamawiający wydzielił w formularzu cenowym odrębną pozycję nr 17 w celu wyceny dokumentacji a zastosowane pod formularzem odesłanie wskazuje, że dotyczyło to dokumentacji powdrożeniowej (o czym wyżej);

2. Zamawiający wyodrębnił również we wzorze umowy w §4 ust. 13 wycenę dokumentacji, o której mowa w §1 ust. 1 pkt 5, odnoszącym się wyłącznie do dokumentacji powdrożeniowej i odesłał do wyceny wedle formularza oferty.

W konsekwencji zamawiający prawidłowo przyjął, że oferta odwołującego jest niezgodna z § 14 ust. 9 Załącznika nr 2 do SWZ, ponieważ wskazana w niej wartość wynagrodzenia brutto za dokumentację objętą pozycją 17 przekraczała dopuszczalny limit 10 000 zł brutto. Nie była to niejasność wymagająca wyjaśnienia, lecz jednoznaczna wartość wpisana przez wykonawcę w formularzu cenowym.

Wobec tego, nie było możliwe dokonanie wezwania w trybie art. 223 ust. 1 ustawy celem wyjaśnienia co składa się na tą pozycję. Nie ma bowiem podstaw, aby przyjąć, że w owej pozycji formularza cenowego powinny znajdować się również inne elementy, jak sugeruje odwołujący, a gdyby nawet tak było już choćby z tego powodu oferta podlegałaby odrzuceniu z uwagi na niezgodność z ww. postanowieniami dokumentacji zamówienia.

W orzecznictwie KIO podkreśla się, że zamawiający nie może opierać oceny oferty na domysłach ani spekulacjach, co do rzeczywistej treści oświadczenia wykonawcy, a wyjaśnienia składane na podstawie art. 223 ust. 1 ustawy nie mogą prowadzić do zmiany treści oferty po upływie terminu jej składania. Izba wskazała, że instytucja wyjaśnień nie służy do negocjowania treści oferty ani do jej uzupełniania w zakresie, który powinien wynikać z samej oferty.

W orzecznictwie KIO podkreśla się, że art. 223 ust. 1 ustawy służy wyłącznie wyjaśnieniu treści oferty już złożonej, a nie jej uzupełnianiu oraz nie może prowadzić do negocjacji ani jakiegokolwiek zmiany treści oferty. W wyroku z dnia 2 maja 2022 r., sygn. akt KIO 949/22, Izba wskazała, że wyjaśnienia treści oferty stanowią wykładnię oświadczenia woli wykonawcy i muszą ograniczać się do sposobu rozumienia treści zawartej w ofercie, nie mogą zaś jej rozszerzać, ograniczać ani zastępować nową treścią.

Ten stan faktyczny jest modelowym przykładem sytuacji, w której wyjaśnienia byłyby niedopuszczalne. Odwołujący nie pozostawił w formularzu pustego pola, nie użył niejednoznacznego określenia i nie podał wartości alternatywnej; wskazał konkretną kwotę 12 300 zł brutto za wykonanie konkretnego zakresu – dokumentacji powdrożeniowej.

Przystępujący odwołał się do wyroku z dnia 18 września 2023 r., sygn. akt KIO 2591/23. W tej sprawie konkretnym postanowieniem jest § 14 ust. 9 Załącznika nr 2 do SWZ oraz konkretne wytyczne, co należało uwzględnić w tej pozycji formularza cenowego, zaś konkretną niezgodnością jest przekroczenie limitu 10 000 zł brutto, a konkretną wartością oferty jest 12 300 zł brutto.

Zarzut dotyczący naruszenia art. 226 ust. 1 pkt 8 w zw. z art. 224 ust. 6 i art. 16 pkt 1 i 2 ustawy

20.03.2026 r. zamawiający wezwał przystępującego do złożenia wyjaśnień w zakresie ceny oferty, z uwagi na fakt, iż cena brutto oferty jest niższa o ponad 30 % od wartości zamówienia powiększonej o należny podatek od towarów i usług oraz od średniej arytmetycznej wszystkich złożonych ofert.

Wezwanie obejmowało obowiązek wyjaśnienia kosztów związanych z dostawą i wdrożeniem, świadczeniem opieki serwisowej, ryzykami, ubezpieczeniem, kosztami administracyjnymi wraz z przedłożeniem odpowiednich dowodów oraz wezwanie do przedłożenia kalkulacji zysku.

Przystępujący przekazał wyczerpujące wyjaśnienia poparte dowodami, wyjaśniając wszystkie elementy cenotwórcze mające zastosowanie przy realizacji zamówienia. Wyjaśnienia były konkretne i odnosiły się do kluczowych kosztów wskazanych przez zamawiającego.

Odwolujący zarzucił, że

1. wbrew oczekiwaniu zamawiającego do wyjaśnień przystępującego nie został załączony dowód w postaci oferty na materiały instalacyjne, co czyni, że wyjaśnienia nie są kompletne, mają charakter gołosłownej deklaracji, co powinno być wystarczającą podstawą do odrzucenia oferty przystępującego;

2. Przystępujący zadeklarował realizację usług serwisu w zamówieniu podstawowym (poz. 14) i w prawie opcji (poz. 19) za kwotę 650 zł netto miesięcznie (razem dla zakresu podstawowego - 23.400,00 zł netto, a dla opcji - 15.600,00 zł netto, co daje 39.000,00 zł netto), co jest kwotą nierealną przy świadczeniu usług serwisowych producenta dla 40 przełączników, 190 wkładek, 4 kabli, 112 Access Pointów z kontrolerami oraz 200 sztuk okablowania uwzględniając jeszcze fizyczną obsługę tego serwisu przez wykonawcę. Dodatkowo z załączonej do wyjaśnień oferty ALSO wynika jakoby obejmowała ona zarówno dostawę wymaganych urządzeń, jak i objęcie tego sprzętu 36miesięczną opieką serwisową, co uniemożliwia weryfikację poprawności wykazanych w formularzu cenowym kosztów serwisu;

3. wyjaśnienia nie dają odpowiedzi na pytanie, ile konkretnie osób będzie realizować przedmiotowe zamówienie i jakie będą związane z tym całkowite koszty;

4. wyjaśnienia zawierają nieprawidłowo skalkulowane koszty pracy z uwagi na okoliczność, że zgodnie z oświadczeniem przystępującego prace związane z opomiarowaniem, montażem, podłączeniem, instalacją urządzeń wraz z okablowaniem wykonawca zamierza zrealizować we własnym zakresie i zgodnie z jego doświadczeniem prace te powinny zostać wykonane przez jednego pracownika na stanowisku młodszego inżyniera sieciowego w przeciągu 2 miesięcy, co stanowi o znacznym niedoszacowaniu ceny ofert, skoro zakłada instalację kilkuset urządzeń jednym pracownikiem, przy założeniu że zgodnie z instrukcjami producenta zaoferowane przełączniki Cisco C9407R-A i C9410R-A wymagają dwóch osób;

5. zakładając, że zakres prac instalacyjno-montażowych jest możliwy do zrealizowania przez jednego inżyniera, przystępujący pominął fakt, że część prac będzie wykonywana na wysokościach przekraczających 3 metry co wiąże się z koniecznością spełnienia kolejnych, dodatkowych wymagań z zakresu Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 26 września 1997 r. w sprawie ogólnych przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy i wykorzystania specjalistycznego sprzętu (<https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=wdu19971290844>);

6. w wyjaśnieniach nie wykazano kosztów własnego magazynu, jak również kosztów utrzymywania stocku serwisowego umożliwiającego szybko reagować na potrzeby klientów.

Tymczasem przystępujący przedstawił kompleksowe wyjaśnienia odnoszące się do wszystkich przywołanych przez zamawiającego w wezwaniu aspektów. Skalkulował koszt materiałów instalacyjnych na poziomie 69 082,10 zł netto, prace wdrożeniowe na 72 980,78 zł, koszty prac serwisowych na 20 035,83 zł, konsultacje na 60 107,49 zł oraz koszty ogólne, w tym ubezpieczenie. Łączne koszty określono na 2 021 260 zł, przy przychodach 2 530 117 zł i marży projektu 508 917,01 zł, tj. 20,11%. Kalkulacja zawiera konkretne wartości, źródła kosztów, przyjęty kurs walutowy, założenia dotyczące prac własnych oraz marżę projektu.

W świetle orzecznictwa KIO ocena wyjaśnień rażąco niskiej ceny powinna dotyczyć tego, czy wyjaśnienia, wraz z dowodami, pozwalają racjonalnie uznać, że cena całkowita umożliwia wykonanie zamówienia. Odwołał się do wyroku z dnia 11 kwietnia 2023 r., sygn. akt KIO 740/23, KIO 743/23, KIO 745/23. Odwołujący nie wykazał, że pozycja „Usługi Serwisu” - rozumiana przez niego jako wyodrębniony koszt wsparcia producenta - ma w tym postępowaniu charakter samodzielnej, istotnej części składowej ceny w znaczeniu art. 224 ust. 1 ustawy. Odesłał do wyroku z dnia 7 lutego 2024 r., sygn. akt KIO 129/24. Odwołujący nie wykazał istotności części składowej ceny, założył jedynie, że pozycja serwisowa powinna odpowiadać jego własnemu modelowi alokacji kosztów.

Brak odrębnej oferty na materiały instalacyjne również nie prowadzi do wniosku o nierzetelności wyjaśnień. Art. 224 ustawy nie ustanawia zasady, że każdy element kalkulacji - niezależnie od udziału w cenie i znaczenia dla realizacji zamówienia - musi być udowodniony osobną ofertą podmiotu trzeciego. Istotne jest, czy złożone wyjaśnienia w ujęciu całościowym i w kontekście wezwania zamawiającego pozwalały zweryfikować realność ceny. Tutaj koszt materiałów instalacyjnych został liczbowo skalkulowany, a kluczowy koszt dostawy sprzętu Cisco, licencji, subskrypcji, transportu i wsparcia producenta został potwierdzony ofertą ALSO. Przystępujący podkreślił, że zasadniczym elementem kosztowym jest dostawa wraz z serwisem urządzeń, czego dotyczy oferta ALSO, zaś wycena materiałów instalacyjnych stanowi kwotę na tyle bagatelną, że nie wpływa w sposób znaczący na wycenę. Wykonawca mógł bowiem dokonać wyceny powszechnie stosowanych materiałów instalacyjnych w oparciu o powszechnie dostępne cenniki i znane mu oferty. Co istotne, odwołujący nie kwestionuje poziomu wartości materiałów instalacyjnych, podnosząc jedynie kwestię formalną – niezłączenie oferty. Wydaje się więc, że nawet on nie ma wątpliwości co do rynkowej wyceny tego elementu. Odwołujący podważył wysokość usługi serwisu wskazując, że podana w poz. 14 wartość jest zbyt niska. Tymczasem z wyjaśnień przystępującego wynika, że koszt 36-miesięcznego wsparcia producenta został uwzględniony w cenie zakupu urządzeń, licencji i subskrypcji Cisco, objętej ofertą ALSO Polska, co potwierdza załączony dowód – oferta dystrybutora. SWZ nie przewidywała, że całość kosztów wsparcia producenta musi zostać przypisana wyłącznie do pozycji 14 formularza cenowego. Przeciwnie, formularz cenowy zawierał pozycje dostawy i wdrożenia urządzeń oraz pozycje usług serwisowych, ale nie zawierał szczegółowych reguł alokacji kosztów wewnętrznych wykonawcy pomiędzy te pozycje. W takim przypadku wykonawca może kalkulować cenę zgodnie z własnym modelem biznesowym, o ile cena całkowita obejmuje cały zakres zamówienia.

Powyższe znajduje potwierdzenie w orzecznictwie KIO (wyrok KIO 34/22, KIO 2591/23), zgodnie z którym, jeżeli SWZ nie zawiera postanowień nakazujących ujęcie określonych kosztów w konkretnej pozycji kosztorysowej, wykonawca ma swobodę w przypisaniu tych kosztów do danej pozycji, o ile nie wpływało to na prawidłowe rozliczenie zamówienia. Odwołujący nie wykazał, aby dokumenty zamówienia nakazywały wykazać koszt wsparcia producenta wyłącznie w pozycji „Usługi Serwisu”.

Przywołany wyrok KIO 2591/23 ma szczególne znaczenie, ponieważ Izba wprost wskazała, że jeżeli cena brutto ma obejmować wszystkie elementy cenotwórcze, a SWZ nie zakazuje podziału ani przenoszenia kosztów między

pozycjami, to sposób podziału poszczególnych kosztów w pozycjach kosztorysowych pozostaje decyzją wykonawcy. W tym postępowaniu zamawiający również nie ustanowił zakazu ujęcia ekonomicznego kosztu wsparcia producenta w cenie urządzeń, licencji i subskrypcji.

Odwołujący zawarł w odwołaniu wyliczenia oparte na katalogu Cisco, które w żaden sposób nie podważają rzeczywistych warunków zakupu oferowanych dla przystępującego. Odwołujący opiera zarzut na własnej kalkulacji z konfiguratora Cisco, porównując ją z ofertą ALSO i wywodząc z tego hipotetyczny koszt wsparcia producenta. Taka kalkulacja nie dowodzi jednak, że przystępujący nie mógł uzyskać warunków cenowych wskazanych w ofercie ALSO. Art. 224 ust. 3 ustawy wprost dopuszcza, że wyjaśnienia ceny mogą dotyczyć m.in. wyjątkowo korzystnych warunków dostaw, usług lub metod wykonania zamówienia.

Uzyskanie wyceny od producenta jest niezależne od poziomu partnerstwa czy statusu partnera a wynika z indywidualnych ustaleń z producentem, który przekazuje wycenę przez kanał dystrybucji pod konkretny projekt, uwzględniając jego specyfikę i inne czynniki handlowe. Z kolei poziom partnerstwa oznacza jedynie jakie kompetencje ma partner, jaki zasoby kadrowe i certyfikaty. Odwołujący załączył do odwołania ofertę cenową Cisco dla Orange. Oferta ta jedynie potwierdza, że podmiot ten nie uzyskał cen specjalnych w przeciwieństwie do przystępującego. Z oferty bowiem wynika, że Orange nie uzyskał rabatu w ogóle.

Przystępujący podkreślił, że wysoka wycena zaprezentowana przez odwołującego wynika również z faktu przyjętej metodologii tej wyceny. Przykładowo, w pozycjach 4-11 załączonej kalkulacji Cisco dla Orange odwołujący prezentuje wycenę poszczególnych, odrębnych elementów składających się na przełącznik. Alternatywną metodą wyceny jest skorzystanie z zestawów (bundle) dostępnych w ofercie producenta, których zakup jest o wiele korzystniejszy niż przy zakupach odrębnych komponentów. Wycenę taką uzyskał przystępujący optymalizując koszty zakupu tych urządzeń.

Przykładowo, w pozycjach tej kalkulacji (11.17-11.22) zastosowane zostały moduły z portami dostępowymi o parametrach znacząco wyższych niż te wymagane w OPZ, co oczywiście przełożyło się na wycenę.

Zasadniczym zarzutem odwołującego wydaje się być to, że usługi wsparcia serwisowego nie zostały wyodrębnione w ofercie ALSO. Z zarzutem takim nie sposób się zgodzić, z uwagi na to, że przy sprzedaży wysoce specjalistycznych urządzeń informatycznych praktyką jest, iż serwis jest wliczony w cenę zakupu, co wynika z faktu, że żaden inny podmiot poza producentem i jego autoryzowanym partnerem nie jest w stanie samodzielnie wykonać tej usługi. Wyodrębnianie usług serwisowych byłoby sztuczne i niecelowe i w praktyce gospodarczej nie występuje.

Odwołujący nie wykazał, że usługa serwisowa powinna być wyceniona wedle zakładanych przez niego cen katalogowych. Odwołujący wskazał wprawdzie na uzyskany przez przystępującego rabat w zakresie tych usług jednak nie uznaje tej okoliczności jako szczególnie korzystnej dla przystępującego, umożliwiającej na zaoferowanie tak korzystnej ceny. Fakt, że odwołujący czy inni wykonawcy nie uzyskali rabatu na podobnym poziomie nie oznacza, że nie było to możliwe w przypadku przystępującego.

Oferta ALSO jest dowodem pochodzącym od podmiotu trzeciego, profesjonalnego dystrybutora, a nie wyłącznie oświadczeniem własnym przystępującego. Sam fakt, że odwołujący - jako konkurent - twierdzi, że z jego perspektywy rabat jest wysoki, nie oznacza, że rabat jest nierealny. Rynek zamówień obejmujących sprzęt, licencje i wsparcie producenta charakteryzuje się indywidualnymi poziomami rabatów, zależnymi od kanału dystrybucji, statusu projektu, relacji handlowych, polityki producenta oraz jednorazowego wolumenu zamówienia. Odwołujący nie wykazał, że oferta ALSO jest pozorna, nieważna lub niemożliwa do realizacji.

Nie można także pomijać, że wyjaśnienia rażąco niskiej ceny ocenia się w kontekście rzeczywistych warunków dostępnych danemu wykonawcy, a nie według abstrakcyjnych cen katalogowych lub założeń konkurenta. Art. 224 ust. 3 ustawy wprost przewiduje możliwość powoływania się na wyjątkowo korzystne warunki dostaw, usług lub metod wykonania zamówienia. Oferta dystrybutora ALSO jest właśnie takim dowodem: pokazuje warunki handlowe dostępne przystępującemu dla konkretnego projektu, podczas gdy kalkulacja odwołującego oparta na katalogu Cisco ma charakter hipotetyczny i nie dowodzi nierealności oferty UpWare.

Odwołujący zarzucił, że przystępujący nie skalkulował kosztów zatrudnienia wystarczającej liczby osób, które są potrzebne do realizacji zamówienia. Tymczasem przystępujący wskazał w wyjaśnieniach dwa profile kosztowe: młodszego inżyniera sieciowego i starszego inżyniera sieciowego, przyjmując dla każdego 2,5 miesiąca pracy, co dało łącznie 72 980,78 zł kosztów prac wdrożeniowych.

Przystępujący wskazał w wyjaśnieniach jaki poziom wynagrodzenia przyjął dla tych osób, powołał dowody na rynkowy charakter tego wynagrodzenia, a z dowodów tych płynie wniosek, że wynagrodzenie jest zgodne z przepisami o płacy minimalnej.

Również powołanie przez odwołującego instrukcji producenta dotyczącej montażu ciężkich urządzeń w szafie rack, czy konieczności zaangażowania osoby z uprawnieniami do pracy na wysokościach, nie przesądza o błędnej kalkulacji. Nawet jeżeli konkretna czynność techniczna wymaga udziału dwóch osób w danym momencie, nie oznacza to automatycznie, że całkowity nakład pracy przyjęty przez UpWare jest nierealny. Jet to kwestia organizacji pracy,

harmonogramu oraz wykorzystania własnych zasobów, a nie dowód na rażąco niską cenę.

Odwołujący nie wykazał również, ile roboczogodzin jest obiektywnie niezbędnych dla wykonania całego zakresu wdrożenia. Twierdzenie o dwóch osobach przy montażu urządzeń rack dotyczy pojedynczej czynności technicznej, a nie całego projektu. Odwołujący nie przedstawił alternatywnej, dowodowej kalkulacji roboczogodzin dla pełnego zakresu OPZ ani nie wykazał, że przyjęty koszt 72 980,78 zł uniemożliwia realizację tych czynności. Zarzut opiera się zatem na nieuprawnionym utożsamieniu organizacji pracy z całkowitą kalkulacją kosztów.

Zarzut dotyczący naruszenia art. 226 ust. 1 pkt 7 ustawy w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 1 lub art. 3 ust. 1 Znk w zw. z art. 16 pkt 1 i 2 ustawy

Odwołujący twierdzi, że przystępujący sprzedaje usługi serwisu poniżej kosztów albo przerzuca koszty serwisu producenta do innych pozycji. Po pierwsze, nie wykazano sprzedaży poniżej kosztów. UpWare wykazało dodatnią marżę projektu na poziomie 20,11%, a koszt wsparcia producenta został ujęty w cenie urządzeń, licencji i subskrypcji Cisco. Po drugie, nawet gdyby przyjąć, że część ekonomicznego kosztu wsparcia producenta jest ujęta w cenach urządzeń, nie jest to czyn nieuczciwej konkurencji, lecz dopuszczalna alokacja kosztów, skoro SWZ nie nakazywała innego sposobu kalkulacji.

KIO konsekwentnie wymaga, aby zarzut czynu nieuczciwej konkurencji był wykazany konkretnymi okolicznościami faktycznymi, a nie jedynie wywodzony z niezadowolenia konkurenta z poziomu ceny. Odwołał się do wyroku z dnia 26 lutego 2024 r. KIO 399/24

Dla zastosowania art. 15 ust. 1 pkt 1 ZNK konieczne jest wykazanie sprzedaży towarów lub usług poniżej kosztów ich wytworzenia albo świadczenia w celu eliminacji innych przedsiębiorców. KIO w sprawach dotyczących tej podstawy akcentuje konieczność wykazania zarówno elementu ekonomicznego, jak i celu eliminacyjnego. Odwołujący nie wykazał żadnej z tych przesłanek. Nie udowodnił rzeczywistych kosztów przystępującego ani ALSO, nie wykazał pozorności oferty dystrybutora, zamiaru eliminacji konkurencji, a jedynie przedstawił własną hipotetyczną kalkulację opartą na cenach katalogowych.

Odesłał do wyroku z dnia 29 marca 2022 r., sygn. akt KIO 659/22.

Sam fakt, że oferta UpWare jest konkurencyjna cenowo, nie jest czynem nieuczciwej konkurencji. Podobnie nie sposób czynić wykonawcy zarzutu, że przekazana mu na potrzeby postępowania wycena ALSO obejmuje łączny koszt zakupu sprzętu wraz z gwarancją i nie wydzieli usług serwisu do odrębnej pozycji.

Żadne z działań Przystępującego nie wypełniają przesłanek działania w warunkach czynu nieuczciwej konkurencji.

Istotą konkurencji w zamówieniach publicznych jest możliwość wykorzystania przez wykonawcę indywidualnych warunków zakupowych, rabatów, zasobów własnych i efektywnej organizacji pracy. Dopiero wykazane działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, ukierunkowane na eliminację innych przedsiębiorców, mogłoby uzasadniać art. 226 ust. 1 pkt 7 ustawy. Takich okoliczności odwołujący nie wykazał.

Zarzut dotyczący naruszenia art. 226 ust. 1 pkt 10 w zw. z art. 16 pkt 1 i 2 ustawy

Zarzut błędu w obliczeniu ceny również jest bezzasadny. Błąd w obliczeniu ceny zachodzi wówczas, gdy wykonawca przyjmuje nieprawidłowe dane wyjściowe, nie obejmuje ceną całego przedmiotu zamówienia, stosuje błędną stawkę VAT albo kalkuluje cenę według założeń sprzecznych z SWZ. Odesłał do wyroku z dnia 31.10.2023 r. KIO 3060/23, wyroku z dnia 24 stycznia 2022 r., sygn. akt KIO 34/22. Odwołujący nie wskazał żadnego elementu OPZ pominiętego przez UpWare; kwestionuje wyłącznie poziom kosztów i sposób ich przypisania w kalkulacji. Nie występuje żadna z tych okoliczności. UpWare zaoferowało wykonanie całego zamówienia za cenę 3 112 043,91 zł brutto i oświadczyło, że oferowany przedmiot spełnia wszystkie wymagania SWZ, OPZ oraz PPU. Formularz cenowy obejmuje wszystkie wymagane pozycje, w tym dostawę i wdrożenie urządzeń, okablowanie, usługi serwisu, konsultacje, instruktaż, dokumentację oraz prawo opcji. Nie wykazano błędnej stawki VAT, błędnej liczby urządzeń ani pominięcia jakiegokolwiek elementu przedmiotu zamówienia. W szczególności błędem w obliczeniu ceny nie jest przyjęcie przez wykonawcę innej alokacji kosztów niż konkurent. Skoro koszt wsparcia producenta został ujęty w cenie urządzeń Cisco wraz z licencjami i subskrypcjami, a pozycja serwisowa obejmuje koszty świadczenia usług własnych UpWare, obsługi zgłoszeń, koordynacji i prac serwisowych, nie można twierdzić, że cena nie obejmuje wymaganego zakresu zamówienia.

Odwołujący w istocie nie wskazał błędu rachunkowego ani prawnego w kalkulacji ceny, lecz ponownie kwestionuje wysokość jednej pozycji cenowej. Taki zarzut należy ewentualnie rozpatrywać w zakresie rażąco niskiej ceny, a nie błędu w obliczeniu ceny.

Nawet gdyby przyjąć, że określona pozycja jest skalkulowana niżej niż oczekiwał konkurent, nie oznacza to błędu w obliczeniu ceny. Błąd z art. 226 ust. 1 pkt 10 ustawy dotyczy wadliwej podstawy kalkulacji, a nie odmiennej rentowności, poziomu rabatu czy przyjętej marży. UpWare przyjęło do kalkulacji ten sam zakres zamówienia, te same ilości urządzeń, ten sam okres świadczeń i ten sam obowiązek zapewnienia serwisu; spór odwołującego ma zatem charakter ekonomicznej polemiki z ceną, a nie wykazania błędu prawnego lub faktycznego w jej obliczeniu.

Skoro brak jest podstaw do odrzucenia oferty UpWare na podstawie art. 226 ust. 1 pkt 7, 8 lub 10 ustawy, zamawiający

prawidłowo utrzymał ją w postępowaniu i dokonał wyboru oferty najkorzystniejszej, a więc nie doszło również do naruszenia art. 239 ust. 1 i 2 ustawy.

Odwołanie opiera się na wybiórczej analizie formularza cenowego UpWare i pomija rzeczywistą treść wyjaśnień RNC. Kluczowe jest to, że przystępujący:

1. potwierdził objęcie przedmiotu zamówienia pełnym zakresem wymaganym przez SWZ;
2. przedstawił ofertę dystrybutora ALSO obejmującą urządzenia Cisco wraz z licencjami, subskrypcjami, transportem i 36-miesięcznym serwisem producenta;
3. wykazał konkretne koszty robocizny, konsultacji, serwisu, ryzyk kursowych, ubezpieczenia i kosztów ogólnych;
4. wykazał dodatnią marżę projektu w wysokości 508 917,01 zł, tj. 20,11%;
5. nie naruszył żadnego postanowienia SWZ dotyczącego sposobu przypisania kosztów do poszczególnych pozycji formularza cenowego.

Zarzuty odwołującego opierają się na błędnym założeniu, że poszczególne pozycje formularza cenowego musiały odzwierciedlać dokładnie te same kategorie kosztowe, które odwołujący przyjął we własnym modelu kalkulacyjnym. Tymczasem dokumenty zamówienia nie narzucały wykonawcom takiego sposobu wewnętrznej alokacji kosztów. Zamawiający prawidłowo zbadał ofertę UpWare w trybie art. 224 ustawy, uzyskał konkretne wyjaśnienia wraz z kalkulacją kosztów i dowodami w zakresie kluczowego elementu kosztowego, tj. dostawy urządzeń Cisco wraz z licencjami, subskrypcjami, transportem oraz 36-miesięcznym serwisem producenta, a następnie racjonalnie uznał, że cena oferty pozwala na prawidłową realizację zamówienia.

Odwołujący próbuje przenieść ciężar sporu z oceny ceny całkowitej na ocenę wybranych pozycji formularza, w szczególności pozycji „Usługi Serwisu”, pomijając, że istotna część kosztów wsparcia producenta została ujęta w cenach dostawy urządzeń, licencji i subskrypcji Cisco. Takie ujęcie było dopuszczalne, ponieważ SWZ nie przewidywała zakazu kalkulowania kosztów wsparcia producenta w cenie urządzeń ani obowiązku wyodrębnienia w pozycji serwisowej całej ekonomicznej wartości wsparcia producenta.

Odwołanie pomija zasadniczą okoliczność: oferta UpWare nie jest ofertą „niepełną”, lecz ofertą skalkulowaną według odmiennego, ale dopuszczalnego modelu biznesowego. Zamawiający nie ma obowiązku zastępować kalkulacji wykonawcy kalkulacją konkurenta, jeżeli wyjaśnienia wykonawcy są konkretne, potwierdzone dowodami w kluczowym zakresie i wykazują dodatnią marżę projektu.

Przyjęcie stanowiska odwołującego prowadziłoby do niedopuszczalnego rozszerzenia SWZ po terminie składania ofert: po pierwsze, przez wykreowanie obowiązku ujęcia wsparcia producenta wyłącznie w pozycji „Usługi Serwisu”; po drugie, przez narzucenie minimalnej liczby osób personelu, której SWZ nie przewidywała; po trzecie, przez zastąpienie rzeczywistych warunków handlowych przystępującego hipotetycznymi cenami katalogowymi odwołującego. Takie podejście naruszałoby art. 16 ustawy, ponieważ wprowadzałoby wobec przystępującego wymogi niewynikające z dokumentów zamówienia

29 maja 2026 r. odwołujący przedstawił dodatkowe stanowisko pisemne i podtrzymał zarzuty i żądania zawarte w odwołaniu, argumentując dodatkowo:

I. Ad vocem stanowiska zamawiającego i przystępującego wobec zarzutu nr 1

Odwołujący co do zasady zgadza się z obszernymi wywodami zamawiającego dotyczącymi interpretacji ustawowego pojęcia dokumentów zamówienia. Nie sposób nie zauważyć przy tym, że nie wnoszą one nic do tej sprawy.

Zamawiający pominął, że dokonana przez 3 z 4 uczestników postępowania interpretacja treści dokumentów zamówienia doprowadziła do zaoferowania przez nich w spornym zakresie ceny wyższej niż 10.000 zł brutto. Ergo, prawie wszyscy wykonawcy przyjęli odmienną od zamawiającego interpretację dokumentów zamówienia, co świadczy albo o tym, że to interpretacja zamawiającego jest tendencyjna i wybiórcza, albo o istnieniu w dokumentach zamówienia niejednoznaczności uzasadniającej zastosowanie reguły interpretacyjnej in dubio contra proferentem, zgodnie z licznym orzecnictwem przytoczonym w odwołaniu. Nawiasem mówiąc przygotowany przez zamawiającego formularz cenowy daleki był od precyzji, skoro – przykładowo – treść zawartych pod nim uwag odnosiła się do nieistniejących wierszy tabeli (poz. 20-21).

Chybione jest stanowisko zamawiającego, zgodnie z którym dokumentacja powdrożeniowa jest ważniejsza od dokumentacji przedwdrożeniowej. Abstrahując od braku racjonalnych podstaw do takiego wartościowania dokumentacji (nie sposób twierdzić, że dokumentacja przedwdrożeniowa pozbawiona jest znaczenia, do czego zmierza prezentowane w odpowiedzi na odwołanie stanowisko przystępującego, w przeciwnym razie należałoby zadać sobie pytanie w jakim w ogóle celu wykonawca ma przedstawić do obioru taką dokumentację). Zamawiający pomija okoliczność, że posłużył się w formularzu cenowym słowem komplet jako jednostką miary i słowem dokumentacja jako zakres, czyli wymagał ceny za komplet dokumentacji.

Pozbawiony doniosłości prawnej jest również argument, że zamawiający nie przewidywał odrębnego wynagrodzenia za sporządzenie dokumentacji przedwdrożeniowej, bowiem nie oczekiwał przeniesienia praw autorskich do niej. Tezie tej

należy przeciwstawić spoczywający na każdym wykonawcy obowiązek rzetelnego skalkulowania kosztów realizacji zamówienia i trudno też założyć, że inna niż 17 pozycja formularza ofertowego była bardziej właściwa do przedstawienia ceny za dokumentację przedwdrożeniową, skoro zakres tej pozycji brzmiał „Dokumentacja”, a pozycje 1-16 i 18-19 zakładały zupełnie niezwiązane z dokumentacją zakresy.

Zdaniem odwołującego zamawiający bezskutecznie odwołuje się do przypisu w poz. 17 formularza cenowego, który w istocie wprowadza kolejny wariant interpretacji obowiązków wykonawcy:

1) Po pierwsze – możliwe jest przyjęcie za odwołującym, że pod pojęciem kompletu dokumentacji kryje się dokumentacja przed- i powdrożeniowa,

2) Po drugie – można podzielić nieintuicyjne stanowisko zamawiającego i argumentować, że komplet dokumentacji to dokumentacja powdrożeniowa;

3) Po trzecie – dopuszczalne jest wreszcie przyjęcie, w świetle wspomnianego pouczenia, że w poz. 17 należało podać wyłącznie wynagrodzenie z tytułu przeniesienia praw autorskich.

Z kolei nieporozumieniem jest twierdzenie, że Dokumentacja powdrożeniowa odbierana jest w szerszym kontekście funkcjonalnym wraz z całością wdrożenia na Protokole odbioru wdrożenia (Załącznik nr 11 do PPU), bowiem odbiorowi dokumentacji powdrożeniowej służy załącznik nr 9 do PPU.

Nie zasługuje na uwzględnienie próba uzasadnienia wymogu kwotowego obowiązującymi u zamawiającego wewnętrznymi procedurami rachunkowo-księgowymi. Zamawiający nie powołał się na nie w dokumentach zamówienia, nie może zatem egzekwować ich znajomości od wykonawców.

Finalnie powoływanie się na różnice w cenach ofert, któremu – co ciekawe – towarzyszy założenie istnienia „drobnych uchybień” jest desperacką próbą przekonania Izby, że ekonomiczny interes zamawiającego jest wartością nadrzędną wobec przysługującego odwołującemu uprawnienia do korzystania ze środków ochrony prawnej. Uszło uwadze zamawiającego, że na realizację podstawowego zakresu zamówienia, zgodnie z informacją podaną przed otwarciem ofert, przeznaczył prawie 11 mln zł, podczas gdy oferta odwołującego to niespełna 4 mln zł.

Z kolei przystępujący kluczy w swojej argumentacji pomiędzy pouczeniem do poz. 17 formularza cenowego a postanowieniem § 14 ust. 9 wzoru umowy przekonując o ich spójności, nie zauważając, że we wspomnianym pouczeniu mowa jest o wynagrodzeniu za przeniesienie praw autorskich w zakresie zamówienia podstawowego (czyli za przeniesienie praw autorskich do dokumentacji przedwdrożeniowej, jak i powdrożeniowej), zaś w postanowieniu umowy o wynagrodzeniu za dokumentację powdrożeniową bez wskazania na przeniesienie praw autorskich.

Ta ułomna logika naprowadziła przystępującego na postanowienia wzoru umowy, które zawierają błędne odesłania, świadcząc o wątpliwej jakości dokumentów zamówienia. Wspomniany przez przystępującego § 4 ust. 13 odsyła do dokumentacji, o której mowa w § 1 ust. 1 pkt 5 wskazującym na Rozdział III pkt 3 OPZ mówiący o integracji urządzeń z centralnym kontrolerem sieci.

II. Ad vocem stanowiska zamawiającego i przystępującego wobec zarzutów nr 2-4

Wobec stwierdzenia zamawiającego, (...) że oczekiwał on „ewentualnych dowodów”, czyli pozostawił do decyzji UpWare czy na daną okoliczność przytoczoną w wezwaniu niezbędne jest złożenie materiału dowodowego przypomnieć należy, że zarówno w świetle przepisu art. 224 ust. 6 ustawy, jak i utrwalonego orzecznictwa KIO wykonawca wezwany do wyjaśnień RNC ma obowiązek przedstawienia dowodów na poparcie twierdzeń zawartych w złożonych wyjaśnieniach. Stanowisko zamawiającego bagatelizuje okoliczność, że przystępujący chciał załączyć ofertę na materiały instalacyjne, ale tego nie zrobił przez wskazanie na marginalną wartość tej pozycji kalkulacji ceny oferty, co nie ma znaczenia dla oceny wiarygodności wyjaśnień. Kolejno, absurdalne w świetle wymagań formularza cenowego jest stwierdzenie, (...) że wsparcie producenta (np. techniczne, gwarancyjne) jest zazwyczaj wliczane w cenę produktu, a jego koszt jest zwyczajowo uwzględniany w ogólnej wartości zamówienia lub dostaw. Ma się ono bowiem nijak do treści formularza cenowego, w którym zamawiający oczekiwał odrębnej wyceny urządzeń i odrębnej wyceny usługi serwisu. Sugestia taka, wobec dokonania przez przystępującego odrębnej wyceny usług serwisowych na rażąco niskim poziomie, wskazuje, że należałoby do niej doliczyć bliżej nieokreśloną kwotę stanowiącą część ceny zaoferowanych urządzeń, której sam przystępujący nie potrafił dotąd wyliczyć. Stanowisko zamawiającego stanowi ponadto odstępstwo od reguł określonych w SWZ, które powinny być stosowane niepodzielnie względem wszystkich wykonawców.

Odwołujący ze zdziwieniem przyjął wspomnianą powyżej argumentację, ponieważ oczywiste jest, że każdy producent i każdy wykonawca jest w stanie przygotować wycenę w której oddzielnie jest zaprezentowana cena sprzętu/produktów, a oddzielnie cena serwisu producenta. Przystępujący miał możliwość zwrócenia się do Cisco lub Also o oddzielenie ceny sprzętu od ceny serwisu co jest zupełnie naturalnym i profesjonalnym działaniem w przygotowaniu oferty. Dodatkowo konfigurator Cisco dostępny zarówno dla odwołującego, jak i dla przystępującego oraz ALSO automatycznie sam rozdziela pozycje kosztowe dotyczące serwisu od pozostałych. Wykonawcy będąc zobowiązanymi do wskazania w wierszu 14 określonego przez zamawiającego zakresu mieli obowiązek wkalkulować w niego serwis wykonawcy i producenta i nie sprawiłoby to nikomu żadnych trudności.

Odnosząc się do prezentowanego przez przystępującego stanowiska w kwestii zarzutu RNC, że z samego faktu wyodrębnienia usługi serwisowej w formularzu cenowym oczywistym powinno być, że ma ona charakter istotnej części składowej ceny oferty. Gdyby było inaczej, to zamawiający po prostu pominąłby tę pozycję. Poza tym trudno wyobrazić sobie zrealizowanie celu, dla którego zamawiający udziela przedmiotowego zamówienia (jest nim nie tylko dostawa urządzeń, ale również zapewnienie ich niepowikłanego działania) z pominięciem usług serwisowych. Serwis kilkuset sztuk sprzętu jest istotny, ponieważ gwarantuje zamawiającemu, że każde urządzenie stanowiące przedmiot zamówienia, nawet w przypadku awarii, zostanie przywrócone w szybkim czasie do pełnej sprawności. Ta pozycja kosztowa jest przy prawidłowej kalkulacji per se pozycją o znacznym udziale w cenie całej oferty. Nierozumiiałym jest deprecjonowanie przez przystępującego znaczenia tej pozycji, tym bardziej, że zastosowana przezeń inżynieria cenowa (przerzucanie kosztów serwisu do innych pozycji) miała wpływ też na cenę z poz. 19 formularza cenowego ergo na zaniżenie ceny całkowitej oferty.

Stanowisko przystępującego, jakoby SWZ nie przewidywała, że całość kosztów wsparcia producenta musi zostać przypisana wyłącznie do pozycji 14 formularza cenowego wprowadza w błąd. Poz. 14 formularza cenowego to Usługi Serwisu czyli Serwisu opisanego w OPZ w Rozdziale V, który obejmuje zarówno serwis wykonawcy, jak i producenta. Model biznesowy nie może przewidywać innej niż wymaga alokacji kosztów i zarazem cen, ponieważ w przeciwnym razie wątpliwy byłby sens wyodrębniania tych świadczeń do samodzielnej pozycji formularza cenowego. Prowadziłoby to do absurdu wniosku, że kalkulacja poszczególnych świadczeń składających się na przedmiot umowy wykonywana byłaby w warunkach zupełnej dowolności skutkującej, przykładowo, możliwością przeniesienia ceny za instruktaż połowy uczestników do kosztów zakupu okablowania, albo ceny za przełączniki sieciowe do ceny za konsultacje.

Z kolei polemika przystępującego z zaprezentowanymi w odwołaniu wyliczeniami opartymi na kalkulatorze Cisco ma na celu odwrócenie uwagi od istoty tych twierdzeń. Odwołujący nie usiłował udowodnić w ten sposób, że posiada lepsze warunki cenowe u tego producenta urządzeń, ale że ujawnione w spornej pozycji formularza cenowego przystępującego koszty usług serwisowych zostały skalkulowane błędnie.

Finalnie, zdumiewa twierdzenie przystępującego, że (...) przy sprzedaży wysoce specjalistycznych urządzeń informatycznych praktyką jest, że serwis jest wliczony w cenę zakupu, co wynika z faktu, że żaden inny podmiot poza producentem i jego autoryzowanym partnerem nie jest w stanie samodzielnie wykonać tej usługi. Wyodrębnianie usług serwisowych byłoby sztuczne i niecelowe i w praktyce gospodarczej nie występuje. Gdyby bowiem tak było to w praktyce gospodarczej nie występowałyby zamówienia na świadczenie usług serwisu urządzeń, które to są udzielane chociażby przez zamawiającego. Tytułem przykładu odwołujący wskazał na poniższe pozycje z planu postępowań zamawiającego dostępnego pod adresem: Platforma Marketplanet – tu odwołujący wkleił screen z planu postępowań zamawiającego obejmujący planowane 4 postępowania mające w nazwie słowo „serwis”

Niezrozumieniem istoty zarzutu związanego z czynem nieuczciwej konkurencji polegającym na przerzucaniu kosztów jest twierdzenie, że nawet jeśli wykonawca UpWare przesunął część kosztów serwisu urządzeń do pozycji związanej z dostawą urządzeń, to nie ma to wpływu na całościową ocenę tej oferty w kryterium cena. Odwołujący zauważył, że żadne ponowienie SWZ nie dopuszczało takiej możliwości a odwołujący opisał w treści odwołania w jaki sposób omawiany mechanizm może obrócić się przeciwko zamawiającemu (w skrócie –zamawiający zapłaci za serwis producenta urządzeń z góry, a nie w 36 płatnościach miesięcznych). Także wpływ na całkowitą cenę oferty jest oczywisty, ponieważ zaniżając cenę za Usługę Serwisu w ramach Zamówienia Podstawowego przystępujący zaniżył cenę za Usługę Serwisu w ramach Zamówienia Opcjonalnego (wobec ustalonego przez zamawiającego wymagania zrównania cen miesięcznych za Usługę Serwisu w ramach Zamówień Podstawowego i Opcjonalnego).

Z kolei w kwestii błędu w obliczeniu ceny odwołujący powiedział, że przystępujący nie tylko nieprawidłowo ustalił stan faktyczny, ale w wyniku tego błędu pominął wymagane w poz. 14 formularza cenowego składniki cenotwórcze, zatem jego oferta podlega odrzuceniu również i na tej podstawie.

#### **Stan faktyczny:**

2.1.2. Przedmiotem zamówienia jest „Zakup przełączników i WIFI do sieci biurowej dla Centrali Zakładu”, obejmujący:

2.1.2.1. dostarczenie Urządzeń, w skład których wchodzi:

2.1.2.1.1. Przełączniki sieciowe w liczbie 36 sztuk,

2.1.2.1.2. Access Point do sieci WLAN w liczbie 112 sztuk,

2.1.2.1.3. Wkładki sieciowe do przełączników sieciowych w liczbie 194 sztuk,

2.1.2.1.4. Centralne kontrolery sieci WLAN (pracujące w klastrze) w liczbie 2 sztuk,

2.1.2.2. dostarczenie okablowania światłowodowego do podłączenia Urządzeń przez punkty dystrybucyjne;

2.1.2.3. wdrożenie (montaż, uruchomienie i konfiguracja) dostarczonych Urządzeń i oprogramowania niezbędnego do prawidłowego uruchomienia Urządzeń;

2.1.2.4. integracja dostarczonych Urządzeń z centralnym kontrolerem sieci;

2.1.2.5. świadczenie usługi serwisu dostarczonych Urządzeń wraz z oprogramowaniem;

2.1.2.6. świadczenie usługi konsultacji w liczbie minimum 240 godzin, a maksymalnie do 480 godzin;

2.1.2.7. przeprowadzenie instruktażu w języku polskim.

Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia (OPZ), został zawarty w Załączniku nr 11 do SWZ oraz w Projektowanych postanowieniach umowy stanowiących Załącznik nr 2 do SWZ.

2.1.4. Prawo opcji:

2.1.4.1. Zamawiający przewiduje możliwość skorzystania z prawa opcji polegającego na zakupie bezprzewodowych Access Point-ów – maksymalnie 52 sztuk,

2.1.4.2. Skorzystanie z prawa opcji nastąpi na zasadach określonych w Opisie przedmiotu zamówienia zawartym z Załączniku nr 11 do SWZ oraz Projektowanych postanowieniach umowy – Załącznik nr 2 do SWZ.

2.1.7. Wymagania dotyczące zatrudnienia na umowę o pracę:

Zamawiający nie ustanawia wymogu zatrudnienia na podstawie umów o pracę.

## 2.2. TERMIN WYKONANIA ZAMÓWIENIA

Termin wykonania zamówienia:

2.2.1. dostawa wszystkich elementów przedmiotu zamówienia, o których mowa w pkt 2.1.2.1. i 2.1.2.2. SWZ - w terminie ustalonym w harmonogramie, lecz nie później niż do 60 dni kalendarzowych od daty zawarcia Umowy;

2.2.2. montaż wszystkich dostarczanych elementów przedmiotu zamówienia, o których mowa w pkt 2.1.2.1. i 2.1.2.2. SWZ - w terminie do 90 dni od dnia zawarcia Umowy;

2.2.3. wykonanie pomiarów w budynku Centrali ZUS i dokonanie montażu wraz z wdrożeniem wszystkich dostarczonych Access Point sieci WLAN - w terminie do 120 dni od daty zawarcia Umowy;

2.2.4. dostarczenie i odbiór dokumentacji powdrożeniowej - w terminie do 14 dni od daty podpisania Protokołu odbioru i wdrożenia;

2.2.5. przeprowadzenie instruktażu z konfiguracji i zarządzania dostarczonymi urządzeniami w języku polskim, w terminie do 30 dni od daty podpisania Protokołu odbioru i wdrożenia;

2.2.6. usługi opieki serwisowej – 36 miesięcy od dnia podpisania Protokołu odbioru i wdrożenia;

2.2.7. usługi Konsultacji – przez cały okres obowiązywania Umowy, w terminach wcześniej uzgodnionych pomiędzy Stronami.

Realizacja przedmiotu zamówienia odbywać się będzie zgodnie z zapisami zawartymi w Opisie przedmiotu zamówienia zawartym w Załączniku nr 11 do SWZ oraz Projektowanych postanowieniach umowy, stanowiących Załącznik nr 2 do SWZ.

## 5 OPIS SPOSOBU OBLICZENIA CENY OFERTY

5.1. Wykonawca podaje cenę oferty w sposób określony w pkt. 4 Formularza oferty "Formularz cenowy" (Załącznik nr 1 do SWZ).

5.7. Cena podana w ofercie powinna zawierać wszystkie koszty Wykonawcy oraz uwzględniać inne opłaty i podatki wynikające z realizacji umowy a także ewentualne upusty i rabaty, oraz nie może ulec zwiększeniu w czasie obowiązywania umowy z zastrzeżeniem Projektowanych postanowień umowy.

Formularz ofertowy - wzór

14 Usługi Serwisu Dotyczy łącznie wszystkich Urządzeń 36 miesiąc

17 Dokumentacja \*\* 1 komplet

19 Prawo opcji – usługi serwisu dla dostarczonych Access Point z wiersza 18 24\*\*\*\*  
miesiące

\*\* wynagrodzenie Wykonawcy z tytułu przeniesienia autorskich praw majątkowych, dotyczy zamówienia podstawowego.

\*\*\*\* Liczba miesięcy wskazana jest w celu porównania ofert. Wynagrodzenie będzie płatne za okres faktycznie świadczonej usługi serwisu.

UWAGA 1.

Zamawiający wymaga, aby cena jednostkowa za Dostawę i wdrożenie Access Point w ramach Zamówienia podstawowego (Tabela, pozycja 13 kolumna 4 i 6 Formularza cenowego) była taka sama, jak za dostawę i wdrożenie Access Point w ramach Prawa opcji (Tabela, pozycja 20 kolumna 4 i 6 Formularza cenowego).

Jeżeli cena jednostkowa za Dostawę i wdrożenie Access Point w ramach Zamówienia podstawowego (Tabela, pozycja 13 kolumna 4 i 6 Formularza cenowego) nie będzie taka sama, jak cena jednostkowa za dostawę i wdrożenie Access Point w ramach Prawa opcji (Tabela, pozycja 20 kolumna 4 i 6 Formularza cenowego), oferta Wykonawcy zostanie odrzucona.

UWAGA 2.

Zamawiający wymaga, aby cena jednostkowa za jeden miesiąc świadczenia Usługi Serwisu w ramach Zamówienia podstawowego (Tabela, pozycja 16 kolumna 4 i 6 Formularza cenowego) była taka sama, jak za usługi serwisu w ramach Prawa opcji (Tabela, pozycja 21 kolumna 4 i 6 Formularza cenowego).

Jeżeli cena jednostkowa za jeden miesiąc świadczenia Usługi Serwisu w ramach Zamówienia podstawowego (Tabela, pozycja 16 kolumna 4 i 6 Formularza cenowego) nie będzie taka sama, jak cena za jeden miesiąc świadczenia usługi serwisu w ramach Prawa opcji (Tabela, pozycja 21 kolumna 4 i 6 Formularza cenowego), oferta Wykonawcy zostanie odrzucona.

#### ZAŁĄCZNIK NR 11 DO SWZ

##### Opis Przedmiotu Zamówienia

##### Rozdział I - Definicje

Serwis, Usługi opieki serwisowej – zbiór czynności opisany w Rozdziale V OPZ.

- Urządzenia – przełączniki sieciowe, punkty dostępowe (Access Point) do sieci WLAN, wkładki sieciowe i centralne kontrolery wskazane w Rozdziale II pkt 1.1.

1. Przedmiotem zamówienia jest „Zakup przełączników i WIFI do sieci biurowej dla Centrali Zakładu”.

W ramach realizacji przedmiotu zamówienia Wykonawca:

1.1. Dostarczy Urządzenia, w skład których wchodzi:

1.1.1. Przełączniki sieciowe w liczbie 36 sztuk, zgodne ze specyfikacją opisaną w Rozdziale VII. W przypadku nieposiadania przez producenta chassis umożliwiającego obsadzenie portami w ilości wskazanej w Rozdziale VII Tabela 1 i 3. Zamawiający dopuszcza zaoferowanie maksymalnie dwóch chassis na punkt dostępowy;

1.1.2. Access Point do sieci WLAN w liczbie 112 sztuk, zgodne ze specyfikacją opisaną w Rozdziale VII i ilością wskazaną w Tabeli 3.

1.1.3. Wkładki sieciowe do przełączników sieciowych w liczbie 194 sztuk, zgodne ze specyfikacją opisaną w Rozdziale VII, Tabela 2.

1.1.4. Centralne kontrolery sieci WLAN (pracujące w klastrze) w liczbie 2 sztuk zgodne ze specyfikacją opisaną w Rozdziale VII.

1.5. Zapewni Zamawiającemu Serwis dostarczonych Urządzeń wraz z oprogramowaniem. Opieka serwisowa będzie świadczona na zasadach określonych w Rozdziale V.

2. Zamawiający przewiduje możliwość skorzystania z prawa opcji (dalej: „Prawo opcji”),

2.1. W ramach Prawa opcji Zamawiający przewiduje zakup bezprzewodowych Access Point-ów - maksymalnie 52 sztuk.

2.6. Wykonawca będzie świadczył Serwis dla dostarczonych Access Point (o których mowa w pkt. 2.1.) od momentu uruchomienia Access Point z Prawa opcji do zakończenia okresu świadczenia Serwisu dla zamówienia podstawowego, o którym mowa w Rozdziale V.

2.7. Wykonawca każdorazowo po przeprowadzeniu wdrożenia (tj. montażu, uruchomieniu i konfiguracji), o którym mowa w pkt 2.4, w terminie 5 Dni roboczych od daty uruchomienia Urządzeń zakupionych w ramach Prawa opcji, potwierdzonego podpisaniem Protokołu odbioru i wdrożenia, zaktualizuje dokumentację powdrożeniową. Zaktualizowana dokumentacja powdrożeniowa będzie podlegała procedurze odbioru na zasadach opisanych w Rozdziale III, pkt. 5.

#### 4. Wdrożenie

4.1. Wykonawca po przeprowadzeniu wdrożenia (tj. montażu, uruchomienia i konfiguracji), w terminie 5 Dni roboczych od daty uruchomienia Urządzeń, potwierdzonego podpisaniem Protokołu odbioru i wdrożenia, zaktualizuje dokumentację powdrożeniową. Zaktualizowana dokumentacja powdrożeniowa będzie podlegała procedurze odbioru na zasadach opisanych w Rozdziale III, pkt. 3. Zamawiający poprzez konfigurację Urządzeń i oprogramowania rozumie:

4.1.1. opracowanie projektu wdrożenia Urządzeń i harmonogramu dostawy, zgodnie z Rozdziałem III,

4.1.6. dostarczenie dokumentacji przedwdrożeniowej jak i powdrożeniowej, o której mowa w pkt 5.

#### 5. Dokumentacja przed i po – wdrożeniowa

5.1. Wykonawca dostarczy Zamawiającemu w formie elektronicznej na adres email koordynatora Umowy Zamawiającego wskazany w § 3 ust. 2 Umowy, dokumentację przedwdrożeniową opisującą architekturę sieci, konfigurację wdrażanych Urządzeń oraz centralnego kontrolera sieci, wyniki pomiarów sieci WLAN wraz z rozmieszczeniem Access Point oraz z przeniesieniem funkcjonalności sieci LAN jaką Zamawiający posiadał przed wymianą urządzeń, w terminie do 40 dni od dnia zawarcia Umowy.

5.2. Zamawiający każdorazowo (dotyczy zamówienia podstawowego jak i Prawa opcji) w terminie maksymalnie do 3 Dni roboczych (od dnia otrzymania) przekaże Wykonawcy uwagi, bądź dokona zatwierdzenia dokumentacji przedwdrożeniowej. Fakt odbioru dokumentacji przedwdrożeniowej Strony potwierdzą podpisaniem Protokołu odbioru dostawy Urządzeń i dokumentacji przedwdrożeniowej.

5.3. Wykonawca po odbiorze przez Strony wdrożenia potwierdzonym Protokołem odbioru i wdrożenia, zgodnie z zatwierdzoną dokumentacją przedwdrożeniową, przygotuje i prześle Zamawiającemu projekt dokumentacji powdrożeniowej. Termin dostawy i odbioru dokumentacji powdrożeniowej wynosi do 14 dni od daty podpisania Protokołu odbioru i wdrożenia.

5.4. Zamawiający w terminie do 2 Dni roboczych od dnia otrzymania projektu dokumentacji powdrożeniowej przekaże

Wykonawcy uwagi do niej lub zatwierdzi dokument. Po akceptacji przez Zamawiającego projektu dokumentacji powdrożeniowej, Wykonawca w ciągu 2 Dni roboczych dostarczy Zamawiającemu na wskazany adres mailowy uzgodnioną z Zamawiającym dokumentację powdrożeniową zawierającą mapę połączeń (krosów), konfigurację urządzeń, opis konfiguracji centralnego kontrolera sieci oraz pomiary sieci WLAN (w formie pliku PDF), wraz z Protokołem odbioru dokumentacji powdrożeniowej.

5.5. Strony potwierdzą prawidłowość dostarczonej dokumentacji powdrożeniowej podpisaniem Protokołu odbioru dokumentacji powdrożeniowej, o którym mowa w pkt 3.4.

15. Wykonawca w terminie 5 Dni roboczych od zawarcia Umowy dostarczy potwierdzenie wykupu wsparcia producenta dla dostarczonych Urządzeń, które powinno być aktywne przez cały okres trwania Umowy.

#### Rozdział V - Usługi opieki serwisowej

1. Wszystkie dostarczone Urządzenia, muszą być objęte 36 miesięcznym Serwisem Wykonawcy zapewniającym dostęp do wsparcia producenta Urządzeń, licząc od dnia podpisania Protokołu odbioru i wdrożenia.

2. Wykonawca zobowiązany jest do świadczenia Usługi opieki serwisowej dla dostarczanych Urządzeń.

3. Świadczenie Usługi opieki serwisowej będzie realizowane w trybie 24/7/365/366..

4. Zgłoszenia awarii dokonywane będą za pośrednictwem systemu zgłoszeń posiadanego przez Zamawiającego. Przez awarię Zamawiający rozumie każde nieprawidłowe działanie całego Urządzenia lub jego części. Czas reakcji wynosi 1 godzinę od momentu zgłoszenia awarii przez Zamawiającego.

5. Integracja systemu zgłoszeń Zamawiającego z system zgłoszeń Wykonawcy, nastąpi w terminie do 60 dni od dnia zawarcia Umowy.

6. Wsparcie producenta i świadczone przez Wykonawcę Usługi opieki serwisowej dla dostarczanych Urządzeń obejmują:

6.1. Wymianę uszkodzonych Urządzeń lub ich składowych (naprawy) w terminie ..... (24/164) godzin od momentu zgłoszenia przez Zamawiającego. W przypadku konieczności wymiany uszkodzonych Urządzeń, dyski i nośniki pamięci pozostają własnością Zamawiającego.

6.2. Obsługę przez Wykonawcę, w imieniu Zamawiającego, nielimitowanej ilości zgłoszeń do wsparcia technicznego producenta (TAC).

6.3. Możliwość pobierania i instalacji nowego oprogramowania i poprawek bezpieczeństwa, bezpośrednio ze strony WWW producenta Urządzeń.

6.4. Udostępnianie, dostarczanie oraz wgrywanie zmian oprogramowania, w tym poprawek, aktualizacji i nowych wersji. Wykonawca oceni potrzeby ich implementacji w środowisku Zamawiającego oraz zaimplementuje te zmiany każdorazowo wyłącznie za zgodą Zamawiającego lub na prośbę Zamawiającego.

Wymagania dodatkowe dla niektórych urządzeń:

Aktualizacje oprogramowania urządzenia (firmware, system operacyjny), muszą być dostępne na stronie producenta bez dodatkowych opłat lub licencji w całym okresie trwania umowy.

Zamawiający wymaga dostarczenia licencji, jeśli są niezbędne do działania wymaganych funkcjonalności.

Wraz z każdym przełącznikiem, Access Point należy dostarczyć licencję umożliwiającą obsługę w centralnym kontrolerze sieci dostarczonym przez Wykonawcę

Obudowa maksymalnie 1U lub 2U

#### § 1 Przedmiot Umowy, termin realizacji

1. Przedmiotem Umowy jest:

1) dostawa Urządzeń wymienionych w Rozdziale II, pkt 1.1. Załącznika nr 1 do Umowy (dalej: „OPZ”), na zasadach określonych w Rozdziale III OPZ;

2) dostawa okablowania światłowodowego wymienionego w Rozdziale II, pkt 1.2. OPZ;

3) montaż i wdrożenie dostarczonych elementów przedmiotu Umowy, na zasadach określonych w Rozdziale II pkt 1.3 i Rozdziale III OPZ;

4) integracja dostarczonych Urządzeń z centralnym kontrolerem sieci, zgodnie z zapisami Rozdziału II, pkt 1.4 OPZ;

5) dostawa dokumentacji powdrożeniowej, zgodnie z zapisami Rozdziału III, pkt 3 OPZ;

6) Serwis dostarczonych Urządzeń i okablowania na zasadach określonych w Rozdziale V OPZ;

7) świadczenie usług Konsultacji w liczbie minimum 240 godzin, a maksymalnie do 480 godzin. Usługi Konsultacji będą świadczone na zasadach określonych w Rozdziale VI OPZ;

8) przeprowadzenie instruktażu, o którym mowa w Rozdziale III, pkt 3.8 OPZ.

#### § 4 Wynagrodzenie Wykonawcy i zasady rozliczeń

4. Maksymalne wynagrodzenie brutto, tj. z uwzględnieniem podatku od towarów i usług (VAT), z tytułu realizacji Serwisu, o którym mowa w § 1 ust. 1 pkt 6), tj. w zakresie zamówienia podstawowego nie przekroczy kwoty ... PLN (słownie złotych: ... ..../100), w tym łączne wynagrodzenie netto nie przekroczy kwoty ... PLN (słownie złotych: ... ..../100),

zgodnie z Formularzem cenowym, stanowiącym element Załącznika nr 2 do Umowy, z zastrzeżeniem postanowień § 8.

5. Miesięczne wynagrodzenie brutto, tj. z uwzględnieniem podatku od towaru i usług (VAT), należne Wykonawcy z tytułu świadczenia Serwisu, o którym mowa w § 1 ust. 1 pkt 6), tj. w zakresie zamówienia podstawowego, wynosi ... PLN (słownie złotych: ... .. /100), w tym miesięczne wynagrodzenie netto wynosi ... PLN (słownie złotych: ... .. /100, zgodnie z Formularzem cenowym, stanowiącym element Załącznika nr 2 do Umowy, z zastrzeżeniem postanowień § 8.

11. Łączne wynagrodzenie brutto, tj. z uwzględnieniem podatku od towarów i usług (VAT), z tytułu realizacji Serwisu w ramach Prawa opcji, o którym mowa w § 2 ust. 4 nie przekroczy kwoty ... PLN (słownie złotych: ... i ... /100), w tym łączne wynagrodzenie netto z tytułu realizacji Serwisu w ramach Prawa opcji nie przekroczy kwoty ... PLN (słownie złotych: ... i ... /100), zgodnie z Formularzem cenowym, stanowiącym element Załącznika nr 2 do Umowy, z zastrzeżeniem postanowień § 8.

12. Miesięczne wynagrodzenie brutto, tj. z uwzględnieniem podatku od towarów i usług (VAT), należne Wykonawcy z tytułu świadczenia Serwisu w ramach Prawa opcji, o których mowa w § 2 ust. 4, wynosi ... PLN (słownie złotych: ... i ... /100), w tym miesięczne wynagrodzenie netto wynosi ... PLN (słownie złotych: ... i ... /100), zgodnie z Formularzem cenowym, stanowiącym element Załącznika nr 2 do Umowy, z zastrzeżeniem postanowień § 8.

13. Łączne wynagrodzenie brutto, tj. z uwzględnieniem podatku od towarów i usług (VAT), z tytułu wykonania dokumentacji, o której mowa w § 1 ust. 1 pkt. 5), nie przekroczy kwoty ... PLN (słownie złotych: ... .. /100), w tym łączne wynagrodzenie netto nie przekroczy kwoty ... PLN (słownie złotych: ... .. /100), zgodnie z Formularzem cenowym, stanowiącym element Załącznika nr 2 do Umowy.

15. Płatności wynagrodzenia z tytułu świadczenia Serwisu, zarówno w ramach zamówienia podstawowego jak Prawa opcji, następować będą każdorazowo z dołu, po zakończeniu każdego miesiąca kalendarzowego, w którym Usługi Serwisu były świadczone, w terminie 30 dni od daty otrzymania przez Zamawiającego prawidłowo wystawionej faktury, po podpisaniu bez zastrzeżeń przez Strony Zbiorczego miesięcznego raportu wykonanych Usług opieki serwisowej i Konsultacji, którego wzór stanowi Załącznik nr 6 do Umowy. Jeżeli Zamawiający skorzysta z Prawa opcji, wówczas Wykonawca w fakturze, o której mowa w zdaniu poprzednim, zobowiązany będzie do wyszczególnienia kwoty należnego wynagrodzenia z tytułu świadczenia Serwisu w ramach zamówienia podstawowego, jaki w ramach Prawa opcji.

16. Strony ustalają, że okresem rozliczeniowym dla świadczenia Serwisu będzie miesiąc kalendarzowy. Wysokość wynagrodzenia za niepełny miesiąc kalendarzowy świadczenia Serwisu będzie wyliczona w następujący sposób: wynagrodzenie za Serwisu za 1 miesiąc podzielone przez liczbę dni w danym miesiącu i pomnożone przez liczbę dni świadczenia Serwisu w tym miesiącu.

17. Z uwagi na fakt, że zastosowanie ustalonej w ust. 16 zasady wyliczenia wynagrodzenia za niepełny miesiąc kalendarzowy świadczenia Usług Serwisu, do pierwszego i ostatniego miesiąca kalendarzowego świadczenia Serwisu mogłoby prowadzić do nieuzasadnionego przekroczenia kwoty podanej w ofercie o kwotę odpowiadającą wynagrodzeniu za jeden dzień świadczenia Serwisu, Strony zgodnie postanawiają, że wynagrodzenie za ostatni, niepełny miesiąc kalendarzowy, w którym świadczony jest Serwisu, wyliczone będzie w następujący sposób: wynagrodzenie za świadczenie Serwisu za 1 miesiąc podzielone przez liczbę dni w danym miesiącu i pomnożone przez liczbę dni świadczenia Serwisu w tym miesiącu pomniejszoną o jeden. Przyjęta zasada obliczenia wynagrodzenia za ostatni miesiąc kalendarzowy świadczenia Serwisu nie zmienia przyjętego w Umowie terminu jego świadczenia. Zastosowanie zasad obliczeń wynagrodzenia za niepełny miesiąc kalendarzowy świadczenia Serwisu, w żadnym przypadku nie może doprowadzić do przekroczenia maksymalnego wynagrodzenia brutto, określonego w ust. 1, 2, 4 i 11.

Prawa autorskie

1. Wykonawca w ramach wynagrodzenia, o którym mowa w § 4 ust. 2 lub w przypadku skorzystania z Prawa opcji w § 4 ust. 10, przenosi na Zamawiającego autorskie prawa majątkowe do przekazanej Zamawiającemu dokumentacji powdrożeniowej, stanowiącej utwory w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych na zasadach i w zakresie określonym w niniejszym paragrafie.

5. W odniesieniu do dostarczonego oprogramowania niezbędnego do prawidłowego działania Urządzeń do których Wykonawcy nie przysługują autorskie prawa majątkowe, Wykonawca zobowiązany jest w ramach wynagrodzenia brutto, o którym mowa w § 4 ust. 2 i ust. 10 (w ramach Prawa opcji), udzielić lub zapewnić udzielenie licencji na korzystanie z tego oprogramowania i dokumentacji użytkownika w zakresie wystarczającym do korzystania z przedmiotu Umowy na czas nieoznaczony.

6. W przypadku, gdyby Wykonawca posłużył się podwykonawcą, zobowiązany jest on uzyskać od podwykonawcy autorskie prawa majątkowe albo inne właściwe prawa (np. prawa własności przemysłowej) do dokumentacji powdrożeniowej i przenieść je na Zamawiającego w zakresie i na warunkach opisanych w Umowie. W przypadku skierowania do Zamawiającego roszczeń przez podwykonawców lub osoby trzecie z tytułu naruszenia praw autorskich albo innych praw z winy Wykonawcy, Wykonawca zobowiązuje się do zwolnienia Zamawiającego z tych roszczeń oraz pokrycia szkód oraz udokumentowanych kosztów z tym związanych, w szczególności kosztów postępowania przed

sądami oraz innymi organami, jak i zastępstwa procesowego.

7. Z chwilą nabycia majątkowych praw autorskich i praw zależnych Zamawiający nabywa własność nośników, na których rezultaty prac zostały mu przekazane.

8. Wykonawca wyraża zgodę na dokonywanie przez osoby trzecie na zlecenie Zamawiającego wszelkich zmian oraz opracowań przekazanych Zamawiającemu w ramach dokumentacji powdrożeniowej, a Wykonawcy nie będą przysługiwać z tego tytułu żadne roszczenia.

9. Wartość wynagrodzenia Wykonawcy za dokumentację powdrożeniową nie przekroczy kwoty 10 000 PLN brutto.

Załącznik nr 9 do Umowy nr ...

Protokół odbioru dokumentacji powdrożeniowej

dotyczy zamówienia podstawowego/ Prawa Opcji\*

Zgodnie z Umową nr ..... z dnia ..... zespół w składzie:

Przedstawiciele Wykonawcy Przedstawiciele Zamawiającego

1. .... 1. ....

2. .... 2. ....

potwierdza, że przekazanie dokumentacji powdrożeniowej nastąpiło w dniu .....

Z chwilą podpisania przez Strony niniejszego Protokołu odbioru dokumentacji powdrożeniowej, Wykonawca przenosi na Zamawiającego autorskie prawa majątkowe do tej dokumentacji w rozumieniu przepisów Prawa autorskiego zgodnie z § 14 ust. 2 Umowy \*\*

Przedstawiciele Wykonawcy Przedstawiciele Zamawiającego

1. .... 1. ....

2. .... 2. ....

\* niepotrzebne skreślić

\*\*wynagrodzenie Wykonawcy z tytułu przeniesienia autorskich praw majątkowych dotyczy zamówienia podstawowego.

Formularz cenowy UpWare

1\*\*\*Dostawa i wdrożenie przełączników sieciowych szkieletowych Typ 1 (zgodnie z Tabelą 3 OPZ) Cisco Catalyst C9500-48Y4C-A (4 szt.) / C9500-32C-A (4 szt.) (producent i model)

8 sztuki 26 029,00 zł 23% 32 015,67 zł 208 232,00 zł 256 125,36 zł

2\*\*\* Dostawa i wdrożenie przełączników sieciowych szkieletowych Typ 2 (zgodnie z Tabelą 3 OPZ) Cisco Catalyst C9500-48Y4C-A (producent i model) 4 sztuki 20 105,00 zł 23% 24 729,15 zł 80 420,00 zł 98 916,60 zł

3\*\*\* Dostawa i wdrożenie przełączników sieciowych dostępowych (zgodnie z Tabelą 1 OPZ)

Cisco Catalyst C9407R-A (24 szt.) / C9410R-A (4 szt.) (producent i model)

28 sztuki 49 064,00 zł 23% 60 348,72 zł 1 373 792,00 zł 1 689 764,16 zł

4 Dostawa i wdrożenie wkładek 40G-LR do przełączników sieciowych (zgodnie z Tabelą 2 OPZ) 8 sztuki 3 941,00 zł 23% 4 847,43 zł 31 528,00 zł 38 779,44 zł

5 Dostawa i wdrożenie wkładek 40G-SR do przełączników sieciowych (zgodnie z Tabelą 2 OPZ) 12 sztuki 396,00 zł 23% 487,08 zł 4 752,00 zł 5 844,96 zł

6 Dostawa i wdrożenie wkładek 25G-SR do przełączników sieciowych (zgodnie z Tabelą 2 OPZ) 20 sztuki 360,00 zł 23% 442,80 zł 7 200,00 zł 8 856,00 zł

7 Dostawa i wdrożenie wkładek 10/25G-SR do przełączników sieciowych (zgodnie z Tabelą 2 OPZ) 150 sztuki 396,00 zł 23% 487,08 zł 59 400,00 zł 73 062,00 zł

8 Dostawa i wdrożenie kabla DAC 100G (1m) do przełączników sieciowych (zgodnie z Tabelą 2 OPZ) 4 sztuki 118,00 zł 23% 145,14 zł 472,00 zł 580,56 zł

9 Dostawa i wdrożenie Centralnych kontrolerów sieci WLAN Cisco Catalyst CW9800M (producent i model) 2 sztuki 58 415,00 zł 23% 71 850,45 zł 116 830,00 zł 143 700,90 zł

10 Dostawa i wdrożenie Centralnego kontrolera sieci Cisco Catalyst Center Virtual Appliance (producent i model) 1 sztuki 9 347,00 zł 23% 11 496,81 zł 9 347,00 zł 11 496,81 zł

11Dostawa i wdrożenie Access Point do sieci WLAN (zgodnie z Tabelą 3 OPZ) Cisco Wireless 9176I (producent i model) 112 sztuki 3 041,00 zł 23% 3 740,43 zł 340 592,00 zł 418 928,16 zł

12 Okablowanie światłowodowe MTRJ-LC Duplex MM (min. OM3), o długości 3m 100 sztuki 58,00 zł 23% 71,34 zł 5 800,00 zł 7 134,00 zł

13 Okablowanie światłowodowe MTRJ-LC Duplex MM (min. OM3), o długości 5m 100 sztuki 59,00 zł 23% 72,57 zł 5 900,00 zł 7 257,00 zł

14 Usługi Serwisu (Dotyczy łącznie wszystkich Urządzeń) 36 miesiąc 650,00 zł 23% 799,50 zł 23 400,00 zł 28 782,00 zł

15 Usługi konsultacji 480 roboczogodzina 150,00 zł 23% 184,50 zł 72 000,00 zł 88 560,00 zł

16 Instruktaż dla 10 pracowników Zamawiającego 1 usługa 8 800,00 zł 23% 10 824,00 zł 8 800,00 zł 10 824,00 zł

17 Dokumentacja \*\* 1 komplet 7 920,00 zł 23% 9 741,60 zł 7 920,00 zł 9 741,60 zł

18 Prawo opcji – bezprzewodowe Access Point (dostawa, wdrożenie) 52 sztuki 3 041,00 zł 23% 3 740,43 zł 158 132,00 zł 194 502,36 zł

19 Prawo opcji – usługi serwisu dla dostarczonych Access Point z wiersza 18 24\*\*\*\* miesiące 650,00 zł 23% 799,50 zł 15 600,00 zł 19 188,00 zł

Razem 3 112 043,91 zł

W ofercie odwołującego:

17 Dokumentacja \*\* 1 komplet 10 000,00 23% 12 300,00

20 marca 2026 r. zamawiający podał, że:

Wartość zamówienia powiększona o należny podatek VAT - 11 156 564,35 zł

Wartość zamówienia powiększona o należny podatek VAT i pomniejszona o 30% - 7 809 595,05 zł

Cena oferty UpWare brutto - 3 112 043,91 zł

Średnia arytmetyczna cen wszystkich złożonych ofert - 5 153 056,58 zł

Średnia arytmetyczna cen wszystkich złożonych ofert pomniejszona o 30% - 3 607 139,61 zł

Cena oferty UpWare brutto - 3 112 043,91 zł

Zamawiający mając na względzie, że cena brutto złożonej przez UpWare oferty jest niższa o ponad 30 % od wartości zamówienia powiększonej o należny podatek od towarów i usług oraz od średniej arytmetycznej wszystkich złożonych ofert, zamawiający w celu ustalenia, czy oferta nie zawiera rażąco niskiej ceny w stosunku do przedmiotu zamówienia, zwrócił się do UpWare z prośbą o udzielenie wyjaśnień wraz z ewentualnymi dowodami, dotyczącymi następujących elementów cenotwórczych:

1) koszty związane z dostawą i wdrożeniem Urządzeń w zamówieniu podstawowym i prawie opcji, o których mowa w Rozdziale II Opisu przedmiotu zamówienia (dalej „OPZ”), stanowiącym Załącznik nr 11 do SWZ, w tym w szczególności:

a) koszty dostawcy wymienione w Oświadczeniu sankcyjnym, tj. ALSO Polska sp. z o.o.;

b) koszty logistyczne (transport do lokalizacji Zamawiającego i ewentualne ubezpieczenie Urządzeń);

c) koszty związane z opomiarowaniem, montażem, podłączeniem, instalacją i konfiguracją Urządzeń wraz z okablowaniem – z uwzględnieniem prac prowadzonych po godzinie 18:00 w dni robocze lub w weekendy;

d) koszty uruchomienia bezprzewodowej sieci gościnnej na czas prowadzenia prac montażowych;

2) koszty związane ze świadczeniem usług opieki serwisowej, o której mowa w Rozdziale V OPZ, w tym między innymi:

a) koszty wykupienia 36 miesięcznego wsparcia producenta Urządzeń;

b) koszty utrzymania centrum obsługi zgłoszeń w okresie przed integracją z systemem obsługi zgłoszeń Zamawiającego, w tym w przypadku awarii systemu obsługi zgłoszeń Wykonawcy;

c) koszty integracji i utrzymania systemu obsługi zgłoszeń (w tym dostosowania systemu obsługi zgłoszeń w przypadku zmiany struktury komunikatów) w okresie obowiązywania Umowy;

d) koszty poniesione w związku z wymianą uszkodzonych Urządzeń, o których mowa w Rozdziale V pkt 6.1 OPZ, w szczególności koszty dysków i nośników danych;

3) ewentualne koszty związane z ryzykami, jakie mogą wystąpić w związku z realizacją zamówienia, o ile je przewidziano;

4) koszty związane z obowiązkiem posiadania w okresie obowiązywania Umowy nieprzerwanie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej, związanej z przedmiotem Umowy, z sumą ubezpieczenia w wysokości nie mniejszej niż 1 000 000,00 PLN;

5) kalkulacja zysku Wykonawcy;

6) inne ew. koszty związane z realizacją Umowy (koszty administracyjne, logistyczne).

Przedłożone wyjaśnienia dotyczące pkt. 1, pkt. 2b oraz pkt. 6 powinny być zgodne z przepisami prawa w zakresie:

1) kosztów pracy, których wartość przyjęta do ustalenia ceny nie może być niższa od minimalnego wynagrodzenia za pracę albo minimalnej stawki godzinowej, ustalonych na podstawie przepisów ustawy z 10.10.2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (t.j. Dz.U. z 2024 r. poz. 1773 ze zm.) lub przepisów odrębnych właściwych dla spraw, z którymi związane jest realizowane zamówienie;

2) prawa pracy i zabezpieczenia społecznego, obowiązującymi w miejscu, w którym realizowane jest zamówienie.

Wyjaśnienia powinny uwzględniać m.in. pełny zakres przedmiotu zamówienia wskazany w Specyfikacji Warunków Zamówienia (SWZ) i zawierać konkretne rzeczywiste elementy kosztotwórcze mające wpływ na wysokość zaoferowanej ceny oferty.

Przedstawiony katalog nie ma charakteru zamkniętego i Wykonawca powinien zidentyfikować i wskazać wszystkie inne ewentualne elementy cenotwórcze.

Jeżeli pewne elementy cenotwórcze spośród powyżej wskazanych w pkt. 1-6 nie będą miały zastosowania do realizacji zamówienia, wówczas Wykonawca powinien w wyjaśnieniach na niniejsze wezwanie wykazać brak konieczności

uwzględnienia danego elementu cenotwórczego w kalkulacji ceny oferty.

Jeżeli Wykonawca nie udzieli wyjaśnień w wyznaczonym terminie lub jeżeli złożone wyjaśnienia wraz z dowodami nie uzasadnią podanej w ofercie ceny, oferta Wykonawcy zostanie odrzucona na podstawie art. 226 ust. 1 pkt 8 ustawy Pzp w związku z art. 224 ust. 6 ustawy Pzp.

Zamawiający, przypomniał, że na podstawie art. 224 ust. 5 ustawy Pzp obowiązek wykazania, że oferta nie zawiera rażąco niskiej ceny lub kosztu spoczywa na Wykonawcy.

Wyjaśnienia wraz z kalkulacjami (z opisem metod przyjętych dla sporządzenia kalkulacji) oraz dowodami, na potwierdzenie wysokości kluczowych kosztów wskazanych w kalkulacjach, podpisane przez osoby uprawnione do reprezentowania Wykonawcy.

23 marca 2026 r. UpWare udzielił następujących wyjaśnień:

Potwierdził, że złożona przez wykonawcę oferta spełnia wszystkie wymagania określone w OPZ oraz że cena, za którą wykonawca zaoferował zamawiającemu wykonanie Zamówienia, nie stanowi ceny rażąco niskiej w stosunku do przedmiotu zamówienia i pozwala na należyłą realizację całości przedmiotu zamówienia zgodnie z wymaganiami określonymi przez zamawiającego w dokumentacji przedmiotowego postępowania.

Zgodnie z punktami przyjętymi przez zamawiającego w wezwaniu, wskazał:

1. Koszty związane z dostawą i wdrożeniem Urządzeń w zamówieniu podstawowym i prawie opcji, o których mowa w Rozdziale II Opisu przedmiotu zamówienia (dalej „OPZ”), stanowiącym Załącznik nr 11 do SWZ, w tym w szczególności  
a. Urządzenia Cisco wraz z kosztami dostawy (dedykowanym ubezpieczonym transportem) – Cena za urządzenia, licencje, subskrypcje Cisco wraz z 36 miesięcznym serwisem producenta w konfiguracji odpowiadającej OPZ zgodnie z ofertą dostawy wynosi 468.551,00 USD, co przy kursie przyjętym do oferty 3,80 daje kwotę 1.780.493,80 zł netto – w załączeniu oferta dostawy ALSP Polska sp. z o.o. – załącznik nr 1 do wyjaśnień

b. Materiały instalacyjne

– 69.082,10 zł netto w załączeniu oferta od dostawcy – załącznik nr 2 do wyjaśnień

c. Prace związane z opomiarowaniem, montażem, podłączeniem, instalacją urządzeń wraz z okablowaniem wykonawca zamierza zrealizować we własnym zakresie i zgodnie z jego doświadczeniem prace te powinny zostać wykonane przez jednego pracownika na stanowisku młodszego inżyniera sieciowego w przeciągu 2 miesięcy, na potrzeby kalkulacji oferty wykonawca przyjął do wyceny okres 2,5 miesiąca pracy inżyniera.

d. Prace związane z konfiguracją urządzeń, centralnych kontrolerów, uruchomieniem sieci gościnnej na czas prowadzenia prac montażowych, przeprowadzenie instruktażu oraz wykonanie dokumentacji wykonawca zamierza zrealizować we własnym zakresie i zgodnie z jego doświadczeniem prace te powinny zostać wykonane przez jednego pracownika na stanowisku starszego inżyniera sieciowego w przeciągu 2 miesięcy, na potrzeby kalkulacji oferty wykonawca przyjął do wyceny okres 2,5 miesiąca pracy inżyniera.

Według portalu wynagrodzenia.pl średnie wynagrodzenie miesięczne brutto młodszego inżyniera sieciowego wynosi 7.600,00, co stanowi dla pracodawcy łączny koszt 9.156,48 zł, natomiast średnie wynagrodzenie miesięczne brutto starszego inżyniera sieciowego wynosi 16.630,00 co stanowi dla pracodawcy łączny koszt 20.035,83 zł. Przy założeniu, że obaj inżynierowie spędzą na instalacjach każdy 2,5 miesiąca koszt dla wykonawcy związany z pracą w/w inżynierów wyniesie 72.980,78 zł

Poniżej zrzuty z ekranu z portalu wynagrodzenia.pl przedstawiające zarobki inżynierów IT

Za zrzutów tych wynika mediana dla stanowiska inżyniera sieci IT młodszy specjalista 7600 zł. i mediana dla stanowiska inżyniera sieci IT starszy specjalista 16 630 zł.

Wykonawca zamówienie ma zamiar zrealizować w całości siłami własnymi, przy udziale pracowników na stałe zatrudnionych przez wykonawcę na umowach o pracę lub osób stale współpracujących z Wykonawcą na innej podstawie niż umowa o pracę, m.in. w ramach prowadzonej jednoosobowej działalności gospodarczej lub umowy zlecenia. Są to stałe zasoby wykonawcy, które zostaną oddelegowane do realizacji zamówienia. Wykonawca nie zamierza korzystać przy realizacji zamówienia z podwykonawców i innych podmiotów, co mogłoby wiązać się z koniecznością poniesienia dodatkowych, większych kosztów, wynikających m.in. z konieczności osiągnięcia zysku przez podwykonawcę. Wykonawca oświadczył także, że koszty pracy przyjęte do ustalenia ceny są znacznie wyższe niż minimalne wynagrodzenie albo minimalna stawka godzinowa, ustalona na podstawie przepisów o minimalnym wynagrodzeniu za pracę. Dzięki temu, że inżynierów łączy stałe warunki współpracy z wykonawcą mogą być im zlecane zadania na potrzeby realizacji zamówienia w ramach umów łączących ich z wykonawcą.

2. Koszty związane ze świadczeniem usług opieki serwisowej, o której mowa w Rozdziale V OPZ,

a. Koszty wykupienia 36 miesięcznego wsparcia usług opieki serwisowej

– Koszty wykupienia wsparcia producenta zostały zawarte w ofercie Also Polska stanowiącej załącznik nr 1. Niniejszych wyjaśnień.

b. Koszty utrzymania centrum obsługi zgłoszeń w okresie przed integracją z systemem obsługi zgłoszeń zamawiającego, w tym przypadku awarii systemu obsługi zgłoszeń wykonawcy

– W chwili obecnej wykonawca obsługuje dla zamawiającego kilka umów, dla których jest utrzymywane centrum obsługi zgłoszeń w przypadku awarii, co oznacza, że wykonawca nie poniesie dodatkowych kosztów w związku z dodaniem do systemu kolejnej umowy

c. Koszty integracji i utrzymania systemu obsługi zgłoszeń (w tym dostosowania systemu obsługi zgłoszeń w przypadku zmiany struktury komunikatów) w okresie obowiązywania umowy.

– Wykonawca wskazuje, że system obsługi zgłoszeń serwisowych UpWare jest już zintegrowany z systemem obsługi zgłoszeń serwisowych funkcjonującym u zamawiającego, ponieważ wykonawca świadczy już dla zamawiającego podobne usługi na podstawie innych umów. W efekcie powyższego wykonawca nie musi ponosić dodatkowych kosztów związanych z przystosowaniem i integracją swojego systemu z systemem zgłoszeń zamawiającego. Zatem koszt integracji w przypadku kolejnego postępowania sprowadza się do przeprowadzenia testów, według dotychczasowych doświadczeń wykonawcy nie powinno zająć to więcej niż jedną godzinę pracy inżyniera UpWare i zostało wliczone w kalkulację pracochłonności wdrożenia.

d. Koszty poniesione w związku z wymianą uszkodzonych urządzeń, o których mowa w Rozdziale V pkt 6.1 OPZ, w szczególności koszty dysków i nośników danych.

Wykonawca w ofercie uwzględnił koszty związane ze świadczeniem Usługi Opieki Serwisowej, w tym kosztów związanych z naprawą Urządzeń / wadliwie działającego Oprogramowania sprzętowego i systemowego. Wycena sprzętu oprogramowania i licencji producenta zawiera również pakiety serwisowe producenta obejmujące dostawę na koszt producenta sprawnego sprzętu w przypadku uszkodzenia urządzeń (RMA). Pracochłonność związaną z wymianą uszkodzonych urządzeń, obsługę w imieniu zamawiającego zgłoszeń oraz świadczenie usługi wsparcia wykonawca bazując na podobnych projektach, które świadczy oszacował na 5 godzin miesięcznie, co daje około 22,5 dnia roboczego w skali całego okresu trwania projektu. Miesiąc pracy wykwalifikowanego inżyniera według wyżej przyjętych stawek stanowi dla wykonawcy łączny koszt 20.035,83 zł.

- Dla urządzeń posiadających dyski i nośniki pamięci u producenta został wykupiony serwis z opcją „dysk retention”, co oznacza, że w przypadku konieczności dokonania RMA (Return Merchandise Authorization) uszkodzony dysk i nośnik danych może zostać u klienta.

Ponadto wykonawca z tytułu świadczenia usług serwisowych bazujących na technologii Cisco dla wielu klientów posiada swój własny magazyn urządzeń spare, które może wykorzystać do natychmiastowej naprawy. Zwarzywszy, że wykonawca zadeklarował rozwiązania problemu dla przełączników w ciągu 16 godzin, dysponuje odpowiednim czasem na przyjęcie zgłoszenia, przeprowadzenie diagnostyki i analizy problemu oraz ewentualną wymianę sprzętu w lokalizacji zamawiającego wraz z jego uruchomieniem. Przy takim podejściu w większości przypadków obsługa serwisowa może być realizowana w normalnych godzinach pracy co pozwala na optymalizację kosztów serwisowych.

3. Ewentualne koszty związane z ryzykami, jakie mogą wystąpić w związku z realizacją zamówienia:

a. Z uwagi na fakt, że wykonawca składa ofertę w złotych polskich, podczas gdy sprzęt kupuje w USD, przygotowując ofertę wykonawca uwzględnił również ryzyko kursowe.

Średni kurs dolara z ostatnich 3 miesięcy wynosił 3,5914. Celem zabezpieczenia ryzyka do oferty został przyjęty kurs 3,80, który jest wyższy o 21 groszy od średniego kursu z ostatnich 3 miesięcy i wyższy o prawie 7 groszy od najwyższej ceny USD w tym okresie.

Poniżej screen z portalu Bankier.pl

Z tego zrzutu wynika, że kurs odniesienia USD/PLN na dzień 4 grudnia 2025 wynosił 3, 6365, w okresie od 5 grudnia do 6 marca 2026 kurs osiągnął wartość minimalną 3,4838 27 stycznia 2026 i maksimum 3,7334 w dniu 3 marca 2026, średni kurs 3,5914

4. Inne koszty związane z realizacją umowy w tym koszty posiadania polisy na 1 mln złotych

Wykonawca szacuje na kwotę 18 500,00 – poniżej zestawienie przygotowane przez główną

Księgową

W tym miejscu zamieścił zrzut z pisma przygotowanego przez główną księgową A., A.W., z którego wynika kalkulacja kosztów ogólnych dla tego kontraktu, w tym:

koszty prawne - 1000 zł

koszty ogólnego zarządu - 12 200 zł

w tym:

wynagrodzenia 9 500 zł

koszty biurowe 1 620 zł

koszty telekomunikacyjne 1 080 zł

koszty księgowe 1 800 zł

koszty utrzymania biura 2000 zł

koszty tłumaczeń 0

ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej w zakresie prowadzonej działalności 1 500 zł.

Razem 18 500 zł.

5. Kalkulacja zysku Wykonawcy:

Koszty sprzętu licencji i serwisów Cisco 1 780 493,80 zł

materiały instalacyjne 69 082,10 zł

prace wdrożeniowe 72 980,78 zł

koszty prac serwisowych 20 035,83 zł

usługi konsultacji 60 107,49 zł

zestawienie kosztów ogólnych 18 500,00 zł

**RAZEM Koszty: 2 021 260,00 zł**

Przychody: 2 530 117,00 zł

Marża projektu 508 917,01 zł

Marża projektu % 20,11%

Cena oferty została skalkulowana w taki sposób, aby wykonawca osiągnął godziwy i opłacalny zysk, zarówno z marży na sprzęcie, oprogramowaniu i licencjach, jak i na usługach własnych. Cena oferty uwzględnia koszty własne oszacowane w godzinach (tzw. rzeczywisty czas pracy) dla kosztów prowadzenia projektu, kosztów rzeczywistego czasu pracy wdrożenia, serwisu oraz innych kosztów wewnętrznych.

Cena zaoferowana przez wykonawcę wynika m.in. z korzystnych warunków wykonania zamówienia dostępnych dla wykonawcy, związanych z uzyskaniem od producenta rozwiązania korzystnej oferty na dostawę sprzętu oraz licencji. Ponadto istotny wpływ na wycenę wykonawcy ma również jego doświadczenie w tym obszarze wpływające m.in. ze współpracy z zamawiającym w podobnych projektach.

Wykonawca przy wycenie oferty brał pod uwagę zgodność z prawem w rozumieniu przepisów o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej.

Wykonawca przy wycenie oferty brał pod uwagę przepisy z zakresu prawa pracy i zabezpieczenia społecznego, obowiązujące w miejscu, w którym realizowane jest zamówienie.

Wykonawca przy przygotowaniu oferty uwzględnił przepisy ochrony środowiska.

Podsumowując powyższe wyjaśnienia, należy podkreślić, że – jak wynika wprost z tego pisma – cena zaoferowana Zamawiającemu przez Wykonawcę za realizację przedmiotu zamówienia zawiera wszystkie elementy cenotwórcze wynikające z zakresu i sposobu realizacji przedmiotu zamówienia. Ponadto cena jest całkowita i ostateczna oraz uwzględnia wszelkie koszty wykonania przedmiotu zamówienia. Wysokość ceny wynika zarówno z wieloletnich relacji biznesowych wykonawcy z dostawcami oferowanego sprzętu i oprogramowania, co umożliwia uzyskanie od nich tzw. cen specjalnych, niższych nawet o kilkadziesiąt procent od cen katalogowych, jak również z wieloletniego doświadczenia Wykonawcy w realizacji zamówień o zakresie podobnym do przedmiotu zamówienia objętego niniejszym postępowaniem, co umożliwia, w szczególności, umiejętne dobranie technologii jak i należyłą wycenę pracochłonności poszczególnych prac niezbędnych do zgodnej z SWZ realizacji zamówienia.

Wszelkie kalkulacje tego typu są przeprowadzane zgodnie z przyjętą metodą stosowaną w ramach struktury organizacyjnej UpWare, a każda kalkulacja podlega weryfikacji osoby odpowiedzialnej za kontroling i finanse. Cena określona w ofercie wykonawcy zawiera wszystkie koszty, w tym podatki i inne opłaty związane z prawidłową realizacją zamówienia w całości, a dokonana kalkulacja była wynikiem rzetelnej wyceny oraz świadomego działania; zawiera wszelkie koszty związane z realizacją całości zamówienia zgodnie z opisem jego przedmiotu zawartego w Specyfikacji Warunków Zamówienia oraz nie stoi w sprzeczności z obowiązującymi przepisami prawa.

Wobec powyższego, wykonawca wyjaśnił i oświadczył, że całkowita cena brutto oferty wykonawcy, w zakresie, którego dotyczy wezwanie obejmuje pełen zakres realizacji przedmiotu zamówienia wymagany w SWZ zgodnie z Szczegółowym Opiskiem Przedmiotu Zamówienia, oraz Wzorem umowy.

Załączył ofertę ALSO Polska Sp. z o.o., z której wynika:

przełącznik sieciowy szkieletowy Cisco Catalyst C9500-48Y4C-A w ukompletowaniu odpowiadającym wymaganiom OPZ z 36 miesięcznym serwisem producenta \$3 929,00 ilość 8 wartość \$31 432,00

przełącznik sieciowy szkieletowy Cisco Catalyst C9500-32C-A w ukompletowaniu odpowiadającym wymaganiom OPZ z 36 miesięcznym serwisem producenta \$5 844,00 ilość 4 wartość \$23 376,00

przełącznik sieciowy dostępowy Cisco Catalyst C9407R-A w ukompletowaniu odpowiadającym wymaganiom OPZ z 36 miesięcznym serwisem producenta \$9 846,00 ilość 24 wartość \$236 304,00

przełącznik sieciowy dostępowy Cisco Catalyst C9410R-A w ukompletowaniu odpowiadającym wymaganiom OPZ z 36 miesięcznym serwisem producenta \$12 462,00 ilość 4 wartość \$49 848,00

wkładka 40G-LR z 36 miesięcznym serwisem producenta \$798,00 ilość 8 wartość \$6 384,00  
 wkładka 40G-SR z 36 miesięcznym serwisem producenta \$80,00 ilość 12 wartość \$960,00  
 wkładka 25G-SR z 36 miesięcznym serwisem producenta \$73,00 ilość 20 wartość \$1 460,00  
 wkładka 10/25G-SR z 36 miesięcznym serwisem producenta \$80,00 ilość 150 wartość \$12 000,00  
 kabel DAC 100G (1m) z 36 miesięcznym serwisem producenta \$24,00 ilość 4 wartość \$96,00  
 kontroler sieci WLAN Cisco Catalyst CW9800M w ukompletowaniu odpowiadającym wymaganiom OPZ z 36 miesięcznym serwisem producenta \$13 270,00 ilość 2 wartość \$26 540,00  
 kontroler sieci Cisco Catalyst Center Virtual Appliance z 36 miesięcznym serwisem producenta \$2 087,00 ilość 1 wartość \$2 087,00  
 Access Point do sieci WLAN Cisco Wireless 9176I w ukompletowaniu odpowiadającym wymaganiom OPZ z 36 miesięcznym serwisem producenta \$476,00 ilość 112 wartość \$53 312,00  
 Access Point do sieci WLAN Cisco Wireless 9176I w ukompletowaniu odpowiadającym wymaganiom OPZ z 36 miesięcznym serwisem producenta - opcja \$476,00 ilość 52 wartość \$24 752,00  
**RAZEM: \$468 551,00**

W cenę oferty wliczony jest transport do klienta.

Natomiast drugi plik miał zawierać ofertę na materiały instalacyjne, natomiast był tą samą ofertą ALSO Polska z 6 marca 2026 r.

Dowód odwołującego:

Estymacja cenowa nr UP166239795HC Orange Polska SA z 27 kwietnia 2026 r.

1.0 C9500-48Y4C-A - Catalyst 9500 48-port x 1/10/25G + 4-port 40/100G, Advantage --- 14 33 473,37 4 33 473,37 0,00 133 893,48 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja  
 1.0.1 CON-SNTP-C9504YA4 - SNTC-24X7X4 Catalyst 9500 48-port 25/100G only, Adva 36 N/A 12 164,70 4 12 164,70 0,00 48 658,80 Zamówienie podstawowe - serwis  
 1.1.1 C9500-DNA-A-3Y - Cisco Catalyst 9500 DNA Advantage 3 Year License 36 N/A 14 275,88 4 14 275,88 0,00 57 103,52 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja  
 1.4 C9K-PWR-650WAC-R/2 - 650W AC Config 4 Power Supply front to back cooling --- 14 2 746,68 4 2 746,68 0,00 10 986,72 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja  
 2.0 C9500-32C-A - Catalyst 9500 32-port 100G only, Advantage --- 14 46 138,21 4 46 138,21 0,00 184 552,84 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja  
 2.0.1 CON-SNTP-C95AC032 - SNTC-24X7X4 Catalyst 9500 32-port 100G only, Advanta 36 N/A 16 770,45 4 16 770,45 0,00 67 081,80 Zamówienie podstawowe - serwis  
 2.1.1 C9500-DNA-A-3Y - Cisco Catalyst 9500 DNA Advantage 3 Year License 36 N/A 14 275,88 4 14 275,88 0,00 57 103,52 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja  
 2.4 C9K-PWR-1600WACR/2 - 1600W AC Config 4 Power Supply front to back cooling --- 14 3 659,81 4 3 659,81 0,00 14 639,24 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja  
 3.0 C9500-48Y4C-A - Catalyst 9500 48-port x 1/10/25G + 4-port 40/100G, Advantage --- 14 33 473,37 4 33 473,37 0,00 133 893,48 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja  
 3.0.1 CON-SNTP-C9504YA4 - SNTC-24X7X4 Catalyst 9500 48-port 25/100G only, Adva 36 N/A 12 164,70 4 12 164,70 0,00 48 658,80 Zamówienie podstawowe - serwis  
 3.1.1 C9500-DNA-A-3Y - Cisco Catalyst 9500 DNA Advantage 3 Year License 36 N/A 14 275,88 4 14 275,88 0,00 57 103,52 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja  
 3.4 C9K-PWR-650WAC-R/2 - 650W AC Config 4 Power Supply front to back cooling --- 14 2 746,68 4 2 746,68 0,00 10 986,72 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja  
 4.0 C9407R - Cisco Catalyst 9400 Series 7 slot chassis --- 21 6 221,69 1 6 221,69 0,00 6 221,69 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja  
 4.0.1 CON-SNTP-C9407R - SNTC-24X7X4 Cisco Catalyst 9400 36 N/A 20 848,35 1 20 848,35 0,00 20 848,35 Zamówienie podstawowe - serwis  
 4.1.1 C9400-DNA-A-3Y - Cisco Catalyst 9400 DNA Advantage 3 Year License 36 N/A 15 160,75 1 15 160,75 0,00 15 160,75 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja  
 4.10 C9400-PWR-2100AC -Cisco Catalyst 9400 Series 2100W AC Power Supply --- 21 2 488,68 2 2 488,68 0,00 4 977,36 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja  
 4.13 C9400X-SUP-2XL -Cisco Catalyst 9400 Series Supervisor 2XL Module --- 21 33 919,55 1 33 919,55 0,00 33 919,55 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja  
 4.15 C9400-LC-48HN -Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 1 14 639,27 0,00 14 639,27 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

5.0 C9407R - Cisco Catalyst 9400 Series 7 slot chassis --- 21 6 221,69 3 6 221,69 0,00 18 665,07 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

5.0.1 CON-SNTP-C9407R - SNTC-24X7X4 Cisco Catalyst 9400 36 N/A 20 848,35 3 20 848,35 0,00 62 545,0 Zamówienie podstawowe - serwis

5.1.1 C9400-DNA-A-3Y - Cisco Catalyst 9400 DNA Advantage 3 Year License 36 N/A 15 160,75 3 15 160,75 0,00 45 482,25 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

5.10 C9400-PWR-2100AC - Cisco Catalyst 9400 Series 2100W AC Power Supply --- 21 2 488,68 6 2 488,68 0,00 14 932,08 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

5.13 C9400X-SUP-2XL - Cisco Catalyst 9400 Series Supervisor 2XL Module --- 21 33 919,55 3 33 919,55 0,00 101 758,65 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

5.15 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 3 14 639,27 0,00 4 917,81 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

5.17 C9400-LC-48HN -Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 3 14 639,27 0,00 4 917,81 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

6.0 C9407R - Cisco Catalyst 9400 Series 7 slot chassis --- 21 6 221,69 4 6 221,69 0,00 24 886,76 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

6.0.1 CON-SNTP-C9407R - SNTC-24X7X4 Cisco Catalyst 9400 36 N/A 20 848,35 4 20 848,35 0,00 83 393,4 Zamówienie podstawowe - serwis

6.1.1 C9400-DNA-A-3Y -Cisco Catalyst 9400 DNA Advantage 3 Year License 36 N/A 15 160,75 4 15 160,75 0,00 60 643,00 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

6.10 C9400-PWR-2100AC -Cisco Catalyst 9400 Series 2100W AC Power Supply --- 21 2 488,68 8 2 488,68 0,00 16 909,44 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

6.13 C9400X-SUP-2XL -Cisco Catalyst 9400 Series Supervisor 2XL Module --- 21 33 919,55 4 33 919,55 0,00 135 678,20 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

6.15 C9400-LC-48HN -Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 4 14 639,27 0,00 5 557,08 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

6.17 C9400-LC-48HN -Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 4 14 639,27 0,00 5 557,08 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

6.18 C9400-LC-48HN -Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 4 14 639,27 0,00 5 557,08 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

7.0 C9407R - Cisco Catalyst 9400 Series 7 slot chassis --- 21 6 221,69 13 6 221,69 0,00 80 881,97 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

7.0.1 CON-SNTP-C9407R - SNTC-24X7X4 Cisco Catalyst 9400 36 N/A 20 848,35 13 20 848,35 0,00 271 028,5 Zamówienie podstawowe - serwis

7.1.1 C9400-DNA-A-3Y - Cisco Catalyst 9400 DNA Advantage 3 Year License 36 N/A 15 160,75 13 15 160,75 0,00 197 089,75 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

7.10 C9400-PWR-2100AC - Cisco Catalyst 9400 Series 2100W AC Power Supply --- 21 2 488,68 26 2 488,68 0,00 64 705,68 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

7.13 C9400X-SUP-2XL - Cisco Catalyst 9400 Series Supervisor 2XL Module --- 21 33 919,55 13 33 919,55 0,00 440 954,15 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

7.15 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 13 14 639,27 0,00 19 310,51 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

7.17 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 13 14 639,27 0,00 19 310,51 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

7.18 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 13 14 639,27 0,00 19 310,51 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

7.19 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 13 14 639,27 0,00 19 310,51 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

8.0 C9407R - Cisco Catalyst 9400 Series 7 slot chassis --- 21 6 221,69 3 6 221,69 0,00 18 665,07 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

8.0.1 CON-SNTP-C9407R - SNTC-24X7X4 Cisco Catalyst 9400 36 N/A 20 848,35 3 20 848,35 0,00 62 545,0 Zamówienie podstawowe - serwis

8.1.1 C9400-DNA-A-3Y - Cisco Catalyst 9400 DNA Advantage 3 Year License 36 N/A 15 160,75 3 15 160,75 0,00 45 482,25 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

8.10 C9400-PWR-2100AC - Cisco Catalyst 9400 Series 2100W AC Power Supply --- 21 2 488,68 6 2 488,68 0,00 14 932,08 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

932,08 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

8.13 C9400X-SUP-2XL - Cisco Catalyst 9400 Series Supervisor 2XL Module --- 21 33 919,55 3 33 919,55 0,00 101 758,65 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

8.15 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 3 14 639,27 0,00 4 917,81 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

8.17 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 3 14 639,27 0,00 4 917,81 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

8.18 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 3 14 639,27 0,00 4 917,81 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

8.19 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 3 14 639,27 0,00 4 917,81 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

8.20 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 3 14 639,27 0,00 4 917,81 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

9.0 C9410R - Cisco Catalyst 9400 Series 10 slot chassis --- 21 9 954,70 1 9 954,70 0,00 9 954,70 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

9.0.1 CON-SNTP-C9410R - SNTC-24X7X4 Cisco Catalyst 9400 36 N/A 30 708,45 1 30 708,45 0,00 30 708,4 Zamówienie podstawowe - serwis

9.1.1 C9400-DNA-A-3Y - Cisco Catalyst 9400 DNA Advantage 3 Year License 36 N/A 15 160,75 1 15 160,75 0,00 15 160,75 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

9.10 C9400-PWR-2100AC - Cisco Catalyst 9400 Series 2100W AC Power Supply --- 21 2 488,68 2 2 488,68 0,00 4 977,36 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

9.16 C9400X-SUP-2XL - Cisco Catalyst 9400 Series Supervisor 2XL Module --- 21 33 919,55 1 33 919,55 0,00 33 919,55 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

9.17 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 1 14 639,27 0,00 1 639,27 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

9.18 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 1 14 639,27 0,00 1 639,27 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

9.19 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 1 14 639,27 0,00 1 639,27 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

9.20 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 1 14 639,27 0,00 1 639,27 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

9.21 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 1 14 639,27 0,00 1 639,27 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

9.22 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 1 14 639,27 0,00 1 639,27 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

10.0 C9410R - Cisco Catalyst 9400 Series 10 slot chassis --- 21 9 954,70 1 9 954,70 0,00 9 954,70 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

10.0.1 CON-SNTP-C9410R - SNTC-24X7X4 Cisco Catalyst 9400 36 N/A 30 708,45 1 30 708,45 0,00 30 708,4 Zamówienie podstawowe - serwis

10.1.1 C9400-DNA-A-3Y - Cisco Catalyst 9400 DNA Advantage 3 Year License 36 N/A 15 160,75 1 15 160,75 0,00 15 160,75 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

10.10 C9400-PWR-2100AC - Cisco Catalyst 9400 Series 2100W AC Power Supply --- 21 2 488,68 2 2 488,68 0,00 4 977,36 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

10.16 C9400X-SUP-2XL - Cisco Catalyst 9400 Series Supervisor 2XL Module --- 21 33 919,55 1 33 919,55 0,00 33 919,55 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

10.17 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 1 14 639,27 0,00 1 639,27 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

10.18 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 1 14 639,27 0,00 1 639,27 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

10.19 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 1 14 639,27 0,00 1 639,27 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

10.20 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 1 14 639,27 0,00 1 639,27 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

10.21 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 1 14 639,27 0,00 1 639,27 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

10.22 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 1 14 639,27 0,00 1 639,27 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

10.25 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 1 14 639,27 0,00 1 639,27 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

11.0 C9410R - Cisco Catalyst 9400 Series 10 slot chassis --- 21 9 954,70 2 9 954,70 0,00 19 909,40 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

11.0.1 CON-SNTP-C9410R - SNTC-24X7X4 Cisco Catalyst 9400 36 N/A 30 708,45 2 30 708,45 0,00 61 416,9 Zamówienie podstawowe - serwis

11.1.1 C9400-DNA-A-3Y - Cisco Catalyst 9400 DNA Advantage 3 Year License 36 N/A 15 160,75 2 15 160,75 0,00 30 321,50 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

11.10 C9400-PWR-2100AC - Cisco Catalyst 9400 Series 2100W AC Power Supply --- 21 2 488,68 4 2 488,68 0,00 9 954,72 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

11.16 C9400X-SUP-2XL - Cisco Catalyst 9400 Series Supervisor 2XL Module --- 21 33 919,55 2 33 919,55 0,00 67 839,10 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

11.17 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 2 14 639,27 0,00 2 278,54 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

11.18 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 2 14 639,27 0,00 2 278,54 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

11.19 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 2 14 639,27 0,00 2 278,54 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

11.20 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 2 14 639,27 0,00 2 278,54 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

11.21 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 2 14 639,27 0,00 2 278,54 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

11.22 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 2 14 639,27 0,00 2 278,54 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

11.25 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 2 14 639,27 0,00 2 278,54 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

11.26 C9400-LC-48HN - Cisco Catalyst 9400 Series 48-Port UPOE+ 5G (RJ-45) --- 21 14 639,27 2 14 639,27 0,00 2 278,54 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

12.0 QSFP-40G-LR4-S= - QSFP 40GBASE-LR4 Trnscvr Mod, LC, 10km, Enterprise-Class --- 17 13 297,34 8 13 297,34 0,00 106 378,72 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

13.0 QSFP-40G-SR-BD= - QSFP40G BiDi Short-reach Transceiver --- 17 1 335,84 12 1 335,84 0,00 16 030,0 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

14.0 SFP-25G-SR-S= - 25GBASE-SR SFP Module --- 35 1 213,85 20 1 213,85 0,00 24 277,00 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

15.0 SFP-10/25G-CSR-S= - Dual Rate 10/25GBASE-CSR SFP Module --- 105 1 335,84 150 1 335,84 0,00 200 376,0 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

16.0 QSFP-100G-CU1M= - 100GBASE-CR4 Passive Copper Cable, 1m --- 17 396,49 4 396,49 0,00 1 585,9 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

17.0 CW9800M - Cisco Catalyst CW9800M Wireless Controller --- 28 64 653,08 2 64 653,08 0,00 129 306,16 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

17.0.1 CON-SNTP-CW98M21A - SNTC-24X7X4 Cisco Catalyst CW9800M Wireless Controll 36 N/A 40 858,35 2 858,35 0,00 81 716,70 Zamówienie podstawowe - serwis

18.0.1 SP-ECMU-DN5SWQA3 - SP SWSS UPGRADES Cisco DNA Center Virtual Appliance 36 N/A 16 963,65 1 963,65 0,00 16 963,65 Zamówienie podstawowe - serwis

19.0 CW9176I-RTG - Cisco Wireless 9176I(W7,3 radio,3 band 4x4, UWB), Global --- 10 3 237,43 112 3 237,43 0,00 362 592,16 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

19.0.1 CON-L2NBD-CW917IRT - SIG 8X5XNBD Cisco Wireless 9176I 36 N/A 565,80 112 565,80 0,00 63 369,6 Zamówienie podstawowe - serwis

Okres - 36.00 Miesiący | Co jaki czas jest odnowienie - 12 Miesiący | Model Płatności - Z góry | Data rozpoczęcia - 27-Mar-2026 | Data zakończenia - 26-Mar-2029

0.1 LIC-CW-E Yes Cisco Wireless License - Essentials --- 6 12,50 1 112 12,50 0,00 50 400,00 Zamówienie podstawowe - sprzęt lub subskrypcja

20.4 LIC-CW-E Yes Cisco Wireless License - Essentials --- 6 12,50 1 52 12,50 0,00 23 400,00 Zamówienie opcjonalne -

subskrypcja

21.0 CW9176I-RTG - Cisco Wireless 9176I(W7,3 radio,3 band 4x4, UWB), Global --- 10 3 237,43 52 3 237,43 0,00 168 346,36 Zamówienie opcjonalne - sprzęt

21.0.1 CON-L2NBD-CW917IRT - SIG 8X5XNBD Cisco Wireless 9176I 24 N/A 377,39 52 377,39 0,00 19 624,; Zamówienie opcjonalne - serwis

Cena całkowita za sprzęt 4 459 613,81

Cena całkowita za serwis 969 267,83

Cena całkowita za subskrypcje 669 611,56

Cena całkowita 6 098 493,20

KIO porównała ceny z oferty ALSO z cenami z formularza cenowego UpWare przeliczając każdą z nich po kursie podanym przez przystępującego w wyjaśnieniach, czyli 3,80 i ustaliła, że z wyjątkiem pozycji 2 wszystkie pozostałe ceny podane w formularzu cenowym UpWare są znacznie wyższe od ceny w ofercie ALSO, co potwierdza przewidzenie przez UpWare marży wskazanej w wyjaśnieniach. Przy czym KIO dostrzegła, że w poz. 2 formularza cenowego jest wskazany przełącznik Cisco Catalyst C9500-48Y4C-A, który w ofercie ALSO jest wskazany w poz. 1, natomiast w poz. 2 oferty ALSO jest Cisco Catalyst C9500-32C-A. Jeśli wyliczyć koszt poz. 2 formularza cenowego UpWare z uwzględnieniem ceny poz. 1 oferty ALSO, to także dla tej pozycji założony jest wyższy koszt w ofercie UpWare niż wynika, to z oferty ALSO.

Dowody odwołującego:

Dowód dołączony do odwołania – estymacja cenowa 1.0.1 CON-SNTP-C9504YA4 -

SNTP-24X7X4 Catalyst 9500 48-port 25/100G only, Adva 36 N/A 12 164,70 4 12 164,70 0,00 48 658,80 Zamówienie podstawowe – serwis

6.0.1 CON-SNTP-C9407R - SNTP-24X7X4 Cisco Catalyst 9400 36 N/A 20 848,35 4 20 848,35 0,00 83 393,4 Zamówienie podstawowe – serwis

7.0.1 CON-SNTP-C9407R - SNTP-24X7X4 Cisco Catalyst 9400 36 N/A 20 848,35 13 20 848,35 0,00 271 028,5 Zamówienie podstawowe – serwis

8.0.1 CON-SNTP-C9407R - SNTP-24X7X4 Cisco Catalyst 9400 36 N/A 20 848,35 3 20 848,35 0,00 62 545,0 Zamówienie podstawowe – serwis

9.0.1 CON-SNTP-C9410R - SNTP-24X7X4 Cisco Catalyst 9400 36 N/A 30 708,45 1 30 708,45 0,00 30 708,4 Zamówienie podstawowe – serwis

10.0.1 CON-SNTP-C9410R - SNTP-24X7X4 Cisco Catalyst 9400 36 N/A 30 708,45 1 30 708,45 0,00 30 708,4 Zamówienie podstawowe – serwis

11.0.1 CON-SNTP-C9410R - SNTP-24X7X4 Cisco Catalyst 9400 36 N/A 30 708,45 2 30 708,45 0,00 61 416,9 Zamówienie podstawowe – serwis

17.0.1 CON-SNTP-CW98M21A -SNTP-24X7X4 Cisco Catalyst CW9800M Wireless Controll 36 N/A 40 858,35 2 858,35 0,00 81 716,70 Zamówienie podstawowe – serwis

18.0.1 SP-ECMU-DN5SWQA3 - SP SWSS UPGRADES Cisco DNA Center Virtual Appliance 36 N/A 16 963,65 1 963,65 0,00 16 963,65 Zamówienie podstawowe – serwis

19.0.1 CON-L2NBD-CW917IRT - SIG 8X5XNBD Cisco Wireless 9176I 36 N/A 565,80 112 565,80 0,00 63 369,6 Zamówienie podstawowe – serwis

21.0.1 CON-L2NBD-CW917IRT - SIG 8X5XNBD Cisco Wireless 9176I 24 N/A 377,39 52 377,39 0,00 19 624,; Zamówienie opcjonalne – serwis

Cena całkowita za serwis 969 267,83

Dowód nr 1 oferta ALSO z 14 listopada 2025 wskazuje na wycenę PAS 8X5XNBO Cisco Router za okres 60 miesięcy w cenie katalogowej 68 022,50

Dowód nr 2 oferta ALSO z 25 września 2024 wskazuje w poz. 2.0.1, 2.2.1 i 2.3.1 okres 36 miesięczny serwisu z cenami katalogowymi 174,30 USD, 265, 47 USD i 0,00

Dowód nr 3 oferta Ingram Micro z 10.07.2024 z której wynika, że w poz. 1.0.1, 1.1.0.1, 1.2.0.1, 2.0.1, 2.1.0.1 i 2.2.0.1 zaoferowano 55 miesięczny serwis z cenami 4204,06, 471,26, 173,62, 4 204,06, 471,26, 173,62, a pod tabelą znajdują się informacje o możliwości wyodrębnienia cen sprzętu i licencji, serwisów rocznych, dwuletnich, trzyletnich, czteroletnich i pięcioletnich.

Dowód nr 4 oferta UpWare dla ZUS w postępowaniu Zakup przełączników do sieci Data Center wraz z usługami serwisu znak postępowania 993200.271.81.2023, z której wynika, że w tamtym postępowaniu UpWare zaoferował w poz. 15 świadczenie usługi opieki serwisowej i Usług serwisu producenta za 36 w zamówieniu podstawowym za cenę 19 194,00 zł/m-c i w poz. 24 w zamówieniu opcjonalnym za 36 miesięcy 4 462,00 zł/m-c, przy czym w tamtym postępowaniu zamawiający nie wymagał tożsamości ceny usług opieki serwisowej i usług serwisu producenta w ramach opcji i

zamówienia podstawowego

### **Rozważania Krajowej Izby Odwoławczej (KIO):**

KIO dopuściła UpWare spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie w charakterze uczestnika postępowania po stronie zamawiającego.

KIO nie dopatrzyła się zaistnienia podstaw do odrzucenia odwołania z art. 528 ustawy.

KIO oceniła, że odwołujący wykazał przesłankę materialnoprawną dopuszczalności odwołania, o której mowa w art. 505 ust. 1 ustawy.

Odwołanie należy oddalić.

Zarzut naruszenia przez zamawiającego art. 226 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 223 ust. 1 i art. 16 pkt 1 i 2 ustawy nie został przez odwołującego udowodniony. Podstawą faktyczną odrzucenia oferty odwołującego było to, że zamawiający na podstawie złożonego formularza cenowego odwołującego, że odwołujący wycenił dokumentację powdrożeniową na kwotę wyższą niż 10 000 zł. brutto, co było niezgodne z warunkiem zamówienia wynikającym z par. 14 ust. 9 PPU. Odwołujący twierdził, że w poz. 17 formularza cenowego wycenił łączny koszt wykonania dokumentacji przedwdrożeniowej i powdrożeniowej. Natomiast odwołujący to twierdzenie pozostawił gołosłownym. W myśl art. 534 ust. 1 ustawy strony i uczestnicy postępowania odwoławczego są zobowiązani wskazywać dowody dla stwierdzenia faktów, z których wywodzą skutki prawne. Odwołujący chciał przekonać KIO, że zaoferował dokumentację powdrożeniową w cenie nie przekraczającej 10 000 zł. brutto, jednak tej tezy nie poparł żadnym dowodem. KIO nie była w stanie ustalić, czy odwołujący wycenił koszt dokumentacji powdrożeniowej na kwotę 10 000 zł, czy 10001 zł, czy może jeszcze jaką inną wartość. KIO nie zna poziomu kosztów czy pracochłonności dla wykonania tej dokumentacji u odwołującego, nie może zatem uznać, że twierdzenie odwołującego o tym, że w poz. 17 łącznie wycenił dokumentację przed i po wdrożeniową jest obiektywnie prawdziwe. Nawet samo twierdzenie, że była to łączna wycena, nie jest wystarczające dla czynienia na rzecz odwołującego korzystnych ustaleń, bo nie da się z tego twierdzenia wywieść, jak jest osobno koszt każdej z dokumentacji i czy koszt dokumentacji powdrożeniowej nie jest wyższy niż 10 000 zł brutto. Bez poparcia tych twierdzeń odwołującego dowodem nie ma znaczenia, to czy zamawiający w formularzu cenowym użył dostatecznie jasnych sformułowań i wskazał, że tam ma być wyłącznie wyceniona dokumentacja powdrożeniowa. Tak długo jak długo odwołujący nie wykazał, że faktycznie w tym postępowaniu wycenił koszt dokumentacji powdrożeniowej na kwotę niższą lub równą 10 000 zł brutto, tak długo postępowanie zamawiającego pozostaje prawidłowe.

Zarzut naruszenia przez zamawiającego art. 226 ust. 1 pkt 8 w zw. z art. 224 ust. 6 i art. 16 pkt 1 i 2 ustawy należy oddalić. Wbrew stanowisku odwołującego zamawiający skierował do UpWare precyzyjne polecenie w zakresie tego, czego udowodnienia żąda. Zamawiający wskazał „Wyjaśnienia wraz z kalkulacjami (z opisem metod przyjętych dla sporządzenia kalkulacji) oraz dowodami, na potwierdzenie wysokości kluczowych kosztów wskazanych w kalkulacjach”. To oznacza, że zamawiający nie oczekiwał dowodów na każdy koszt prezentowany przez wykonawcę, ale żądał dowodów na potwierdzenie kluczowych kosztów. To powoduje, że brak załączenia do wyjaśnień dowodu na koszt instalacji nie jest brakiem dyskwalifikującym złożone wyjaśnienia. Ten koszt nie jest znaczącą pozycją cenową w cenie całkowitej oferty, a więc nie jest kosztem, dla którego zamawiający oczekiwał dowodu. Niewątpliwie dowód kluczowego kosztu otrzymał – koszty kluczowe czyli koszty urządzeń i koszty serwisu producenta zostały przez przystępującego udowodnione ofertą ALSO. Z tej oferty wprost wynika, że koszt 36 miesięcznego serwisu producenta został skalkulowany w cenie urządzeń. Z dowodów przedstawionych przez odwołującego tak w odwołaniu jak i na rozprawie wynika, jedynie to, że oferty mogą zawierać osobno wyodrębnione pozycje dotyczące serwisu producenta. Jednak nie wynika z tych dowodów, że nie jest możliwe pozyskanie takiej oferty jaką przedstawił przystępujący. Odwołujący nie podważył wiarygodności tego dowodu, nie pozyskał informacji od ALSO, z którym najwyraźniej też współpracuje, skoro przedstawił uzyskane od niego dwie oferty, czy potwierdza fakt złożenia oferty przystępującemu. Niewątpliwie z oferty pozyskanej przez przystępującego wynika, że skalkulował on w swojej ofercie na podstawie oferty ALSO koszt usługi serwisowej producenta. Zrobił to tak jak w otrzymanej ofercie przy koszcie urządzenia, a nie w poz. 14 i 19. Przystępujący zatem wbrew stanowisku odwołującego wyjaśnił zamawiającemu ten koszt i wyjaśnił także pozostałe elementy serwisu wykonawcy, wskazał, dlaczego części z nich nie musiał wyceniać z uwagi na zorganizowanie ich już u zamawiającego z racji obsługi innych zamówień. Także wyliczył, co wycenił w ramach Serwisu Wykonawcy. Ze złożonych wyjaśnień nie wynikało ani zaniżenie tej wyceny, ani brak wyceny wymaganych przez zamawiającego elementów przedmiotu świadczenia. Paradoksalnie dowód nr 4 przedstawiony przez odwołującego na rozprawie, wprawdzie nie zawierał analogicznej jak w tym postępowaniu Uwagi nr 2 nakazującej wycenę na tym samym poziomie cenowym poz. 14 i 19, to jednak wskazywał, że zamawiający, jeśli oczekuje wyodrębnienia Usługi Serwisu Producenta od dostawy urządzeń, to potrafi to precyzyjnie wykonawcom wskazać. W tym dowodzie poz. 15 i 24 zostały przez zamawiającego nazwane Świadczenie Usługi Opieki Serwisowej i Usług Serwisu Producenta, a zatem odmiennie niż w tym postępowaniu, gdzie zamawiający w poz. 14 i 19 zapisał tylko Świadczenie Usługi Opieki Serwisowej. To mogło być powodem, dla którego

przystępujący, który jak wynika zarówno ze złożonych zamawiającemu wyjaśnień jak i oświadczeń składanych na rozprawie, świadczy różne usługi na rzecz zamawiającego. Tym samym mógł przyjąć, że skoro w tym postępowaniu zamawiający nie wskazał w tych poz. Usługi serwisu producenta, to nie zależy mu na osobnej wycenie tej usługi i może ona być wyliczona w koszt dostarczanych urządzeń. W ocenie KIO przystępujący logicznie wyjaśnił na rozprawie konsekwencje uwagi nr 2 dla przyjętego przez niego sposobu wyceny. Tym samym KIO nie ma wątpliwości, że koszt usługi serwisu producenta, jak i koszt usługi serwisu wykonawcy zostały przez przystępującego skalkulowane w złożonej ofercie i będą na rzecz zamawiającego świadczone zgodnie z warunkami zamówienia. Odwołujący bardzo szeroko wyliczał poziom rabatów uzyskanych przez ALSO u producenta, jednak nie można na podstawie dostarczonych dowodów ustalić, jakie są ceny i rabaty, które są dostępne na rynku, ze złożonych ofert wynika jedynie cena katalogowa producenta, natomiast poziom rabatów został objętych utajnieniem, co powoduje, że nie da się na ich podstawie czynić ustaleń korzystnych dla odwołującego. Dostrzec należy, że rabaty są przez producenta stosowane, bo we wszystkich 3 dowodach znajdują się takie rubryki jak upust GPL czy discount. To oznacza, że dostawcy przełączników Cisco otrzymują rabaty od producenta. Poziom tych rabatów zapewne jest różny i zależy od wolumenu zamówienia i innych czynników, które opisywał przystępujący. Dowody odwołującego świadczą faktycznie o tym, że można uzyskać oferty z wyszczególnieniem pozycji kosztów serwisu producenta, w tym można uzyskać takie oferty od ALSO, jednak nie wykazał, że pozycje, które wyceniło ALSO w swojej ofercie nie uwzględniają w cenie urządzeń serwisu producenta. Z literalnego brzmienia tej oferty wynika, że urządzenia są oferowane wraz z 36 miesięcznym serwisem producenta. Wiarygodność zatem tego dokumentu nie została podważona. Co do zaniżenia pracochłonności, to należy wskazać, że zamawiający nie nakazał wykonawcą dysponowania określoną liczbą osób do realizacji przedmiotowej usługi. Jedynie informacje na ten temat można odnaleźć w wyjaśnieniach treści SWZ, z którego wynika, że zamawiający dopuszczał jednoczesną pracę więcej niż 1 zespołu. Natomiast jak liczny miał być zespół i czy miało być ich więcej niż jeden pozostawiał do oceny wykonawcom. Zamawiający jedynie dla prac wymagających czasowego odłączenia sieci wymagał wykonywania tych prac poza czasem pracy pracowników zamawiającego, czyli poza godzinami 7:00-18:00, poza tym wyjątkiem prace mogły być wykonywane w godzinach czasu pracy pracowników zamawiającego. Nie ma zatem ścisłych postanowień SWZ, które narzucałyby określoną pracochłonność. Odwołujący powołał się na zalecenia producenta, z których wynika potrzeba montażu niektórych urządzeń przez dwie osoby z uwagi na ich wagę. Jednak nie zostało w żaden sposób wskazane jaka jest waga tych urządzeń i czy to zalecenie nie jest kierowane z uwagi na bardziej restrykcyjne niż w Polsce normy dotyczące wykonywania prac związanych z dźwiganiem ciężarów. Przystępujący wskazał, że przewiduje zatrudnienie 2 osób starszego i młodszego inżyniera i przewiduje czas ich pracy ok. 2,5 dla każdego, wskazał także jaki poziom wynagrodzenia w kalkulował w cenę oferty. Zatem przedstawił koszty jakie poniesie z tego tytułu i są one wyższe od minimalnego wynagrodzenia za pracę. Tym samym KIO również w tym aspekcie nie stwierdziła, że wyjaśnienia nie zostały złożone, albo nie uzasadniają podanej w ofercie ceny. Z tych względów zarzut podlegał oddaleniu.

Zarzut naruszenia art. 226 ust. 1 pkt 7 ustawy w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 1 lub art. 3 ust. 1 Znk w zw. z art. 16 pkt 1 i 2 ustawy

Zarzut należy oddalić. Odwołujący upatrywał w tym zarzucie manipulacji ceną ofertową brak skalkulowania serwisu producenta w poz. 14 i 19 i być może uwzględnienie tego serwisu w innych pozycjach zestawienia cenowego. To twierdzenie odwołującego potwierdziło się o tyle, że z oferty ALSO wynika, że podmiot ten zaoferował przystępującemu dostawę urządzeń wraz z 36 miesięcznym serwisem producenta w cenie urządzenia. Zamawiający faktycznie w pkt V Opisu przedmiotu zamówienia w ramach usługi opieki serwisowej wskazywał na czynności należące do serwisu producenta. Jednak mimo szeregu instrukcji co do sposobu wypełnienia formularza cenowego nie zakazał wprost uwzględnienia serwisu producenta w innych pozycjach niż poz. 14 i 19. Przystępujący dodatkowo wyjaśniał, że ze względu na uwagę nr 2 i tak wykonawcy w tych pozycjach nie wyceniali serwisu adekwatnie do rzeczywistych kosztów jego świadczenia, tylko z uwagi na konieczność zachowania tej samej ceny dla zamówienia podstawowego i opcjonalnego musieli jako oszacować te koszty łącznie i następnie uśrednić i wyliczyć w tej sposób jedną stawkę za różne zakresy świadczenia. Co powoduje, że pozycje te nie nadawały się do obiektywnego stwierdzenia, że to działania przystępującego stanowiły manipulację ceną ofertową. Ponownie KIO dostrzega, że zamawiający mógł jednoznacznie wskazać wykonawcom, że wyłącznie w poz. 14 i 19 należy wycenić serwis producenta, tak jak to zamawiający zrobił w postępowaniu znak 992300.271.81.2023. Gdyby zamawiający opracował swoje dokumenty w sposób precyzyjny, zapewne przystępujący pozyskałby inną ofertę od ALSO. W tej sprawie kluczowe znaczenie ma to, że przy zarzucie złożenia oferty w warunkach czynu nieuczciwej konkurencji konieczne jest wykazanie, że takiego czynu dopuścił się wykonawca. Natomiast tak naprawdę nie wiadomo w tej sprawie, czy czynu dopuszcza się producent oferując swoim dostawcom urządzenia z wliczonym w ich cenę serwisem podczas gdy innym wylicza ten serwis osobno, czy to, że producent różnicuje rabaty, czy może ten czyn popełnia ALSO, bo różnicuje swoich klientów, czy wreszcie czyn ten popełnia przystępujący korzystając z otrzymanej oferty ALSO. Wobec takich wątpliwości, których nie usunął

zgromadzony materiał dowodowy, nie udało się ustalić, aby w tej sprawie doszło do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na manipulacji składnikami ceny ofertowej i to w taki sposób, że to działania narusza lub zagraża interesom innych przedsiębiorców w tym zamawiającego, który w takiej sytuacji na gruncie ustawy UZNK jest traktowany jako przedsiębiorca. Mają to na uwadze zarzut należało oddalić.

Zarzut naruszenia art. 226 ust. 1 pkt 10 w zw. z art. 16 pkt 1 i 2 ustawy, również nie zasługuje na uwzględnienie.

Odwolujący w pierwszej kolejności upatrywał tego błędu w nieadekwatnych do stopnia skomplikowania zamówienia kosztów Usługi Serwisu, przy czym nie wykazał, że w ofercie ALSO nie było skalkulowanego kosztu serwisu producenta. Jeśli zaś przyjąć, że ten koszt był w niej skalkulowany, zgodnie z treścią tej oferty, to odwołujący nie podjął próby wykazania, że sam koszt serwisu wykonawcy jest błędnie obliczony. Przeciwnie zaś w wyjaśnieniach złożonych przez przystępującego wskazano jak jest to koszt, przedstawiono podstawy jego wyliczenia i wyjaśniono, dlaczego pewne elementy nie zostały wycenione, z uwagi na ich zorganizowane w ramach wcześniej świadczonych usług. KIO nie znalazło podstaw do uznania, że koszty te zostały błędnie wyliczone. Drugim elementem podnoszonym przez odwołującego były koszty pracy personelu wynikających z błędnego zdaniem odwołującego oszacowania zakresu i czasochłonności realizacji zamówienia. Natomiast odwołujący nie wykazał, że z SWZ wynikał jeden taki sam dla wszystkich poziom czasochłonności, ani też że zamawiający narzucił wykonawcom sposób wyceny tej czasochłonności. Przeciwnie, jak już KIO wskazywała przy zarzucie dotyczącym ceny oferty, zamawiający nie wymagał konkretnej liczby zatrudnionych, nie narzucił ilości osobogodzin czy osobodni. Pozostawił to ocenie i doświadczeniu wykonawców. Skoro wykonawcy mogli przyjąć różne założenia, to nie można ustalić wzorca obliczenia kosztów personelu i ustalić czy i w którym miejscu przystępujący popełnił błąd w obliczeniu ceny. Zarzut zatem podlegał oddaleniu.

Zarzut naruszenia art. 239 ust. 1 i 2 ustawy, także należało oddalić. Był to zarzut wynikowy oparty na założeniu potwierdzenia się któregośkolwiek z zarzutów odnoszących się do czynności i zaniechań zamawiającego związanych z badaniem i oceną oferty przystępującego. Skoro nie potwierdził się żaden zarzut w tym zakresie, to wybór oferty był prawidłowy, a przepis art. 239 ustawy nie został naruszony.

O kosztach postępowania odwoławczego orzeczono stosownie do wyniku sprawy na podstawie art. 557, art. 574 oraz art. 575 ustawy, a także w oparciu o przepisy § 8 ust. 2 pkt 1 w zw. z § 5 pkt 1 i 2 lit. b) rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 2020 r. w sprawie szczegółowych rodzajów kosztów postępowania odwoławczego, ich rozliczania oraz wysokości i sposobu pobierania wpisu od odwołania (Dz. U. z 2020 r. poz. 2437), orzekając w tym zakresie o obciążeniu kosztami postępowania stronę przegrywającą, czyli odwołującego. KIO zaliczyła w poczet kosztów wpis oraz wydatki pełnomocników odwołującego i zamawiającego i nakazała odwołującemu zwrot na rzecz zamawiającego kosztów wydatków pełnomocnika na podstawie złożonego spisu kosztów.

Przewodnicząca:.....