

## **PROTOKÓŁ ZE WSTĘPNYCH KONSULTACJI RYNKOWYCH**

prowadzonych na podstawie art.84 Ustawy Pzp

Do udziału we Wstępnych konsultacjach rynkowych zgłosił się podmiot:

CANON Polska sp. z o.o., zwany dalej Wykonawcą.

Wstępne konsultacje rynkowe odbyły się w dniu 16.03.2021 r., o godz. 14:30

W konsultacjach brali udział:

- ze strony Wykonawcy: Przemysław Burzyński
- ze strony Zamawiającego: Anna Dorna

Zamawiający informuje Wykonawcę, iż w przypadku udziału Wykonawcy w postępowaniu którego dotyczą konsultacje, fakt uczestnictwa powinien zostać przez niego uwzględniony w formularzu Jednolitego Europejskiego Dokumentu Zamówienia (w przypadku postępowania unijnego), który składany jest na etapie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. Z kolei Zamawiający podejmie środki mające na celu zapobieżenie zakłóceniu konkurencji, z uwagi na udział Wykonawcy w konsultacjach, zamieszczając protokoły ze wstępnych konsultacji rynkowych na stronie internetowej Zamawiającego.

Zamawiający na wstępie wyjaśnił, że wstępne konsultacje rynkowe służą przygotowaniu postępowania, którego przedmiotem będzie dzierżawa urządzeń drukujących na potrzeby wybranych podmiotów Sieci Badawczej Łukasiewicz. Sieć Badawcza Łukasiewicz skupia 32 instytuty badawcze, które mogą przystępować do wspólnych zakupów. Zamawiający uważa, iż przygotowanie jednego wspólnego postępowania pozwoli uzyskać lepszą cenę. Zamawiający podczas konsultacji chciałby uzyskać informacje nt. jak optymalnie przeprowadzić postępowanie, aby uzyskać dogodne warunki i cenę.

Na początku konsultacji Wykonawca poinformował, że Canon zajmuje się dostarczaniem wszelkich technologii związanych z obrazowaniem, czyli m.in. urządzenia i systemy do pracy z dokumentami, w tym elektroniczny obieg dokumentacji. W oparciu o umowy ramowe dostarczane są rozwiązania adekwatne dla poszczególnych jednostek organizacyjnych; możliwy jest zakup lub wynajem urządzeń.

Zamawiający wskazał na korzyści płynące z wprowadzenia tzw. kombajnów w ILIM. Poruszył również kwestię opłacalności przejścia od drukarek stanowiskowych do dużych urządzeń wielofunkcyjnych. Wspomniał również o ewentualnej konieczności podzielenie postępowania na kilka części – z uwagi na zróżnicowanie zapotrzebowania w instytutach. Na początek Zamawiający chce zaproponować instytutom rozwiązanie polegające na ustawienie w newralgicznych miejscach drukarek wielkoformatowych.

Wykonawca zwrócił uwagę, że wybrane rozwiązanie musi być integralne z danym środowiskiem informatycznym; by usługa mogła mieć charakter standaryzacji. Wykonawca wspomniał o korzyściach finansowych, jakie przyniosło jednemu z instytutów odejście od modelu rozproszonego. Wdrożono tam dostęp z wykorzystaniem kart wdrożeniowych; poświadczenia domenowego w przypadku zapomnienia karty; funkcjonalność druku wędrującego.

Zamawiający poruszył kwestię podpisywania oddzielnych umów przez poszczególne instytuty. Zadał pytanie czy z perspektywy Wykonawcy jest to problematyczne: większa ilość faktur i umów zawartych na różne okresy (36 - 32 mc). Wykonawca oświadczył, że jest elastyczny, jeśli chodzi o różne rozwiązania. Zaproponował zastosowanie okresu 48 miesięcznego i osobno za click.

Zamawiający zapytał jaka forma rozliczenia jest korzystniejsza: rata miesięczna za urządzenie + opłata za click czy opłata za click, w które prawdopodobnie ukryte są pozostałe koszty. Zdaniem Wykonawcy bardziej korzystne ekonomicznie jest płacenie możliwie najniższej raty za sprzęt wraz z oprogramowaniem. Natomiast rozwiązania płatności za click z reguły pojawiają się w przypadku umów na sprzęt używany; opiera się na oszacowaniu, w które w kalkulowane jest ryzyko. Z punktu widzenia Zamawiającego może to być rodzaj ochrony, ale długoterminowo może to uderzyć na tyle w dostawcę, że nie będzie w stanie zrealizować umowy. Wykonawca stwierdził, że korporacje wybierają rozwiązanie: rata za sprzęt + opłata za click jako najbardziej korzystny finansowo.

Wykonawca zauważył, że z uwagi na geograficzne rozproszenie instytutów należących do Sieci, potencjalny dostawca przedmiotowej usługi powinien posiadać oddziały na terenie całego kraju (SLA). Canon ma oddziały i etatowych pracowników w całej Polsce.

Wykonawca zaproponował przekazanie listy z pytaniami pomocnymi w zdiagnozowaniu potrzeb Zamawiającego. Wykonawca wskazał na konieczność precyzyjnego sformułowania potrzeb Zamawiającego.

Zamawiający zapytał o formy dostępu urządzeń: karta lub PIN? Wykonawca oświadczył, że może to być dowolna wybrana przez Zamawiającego metoda funkcjonująca w środowisku IT, czyli: PIN, logowanie się zgodnie polityką poświadczeń lub karta. Ostatnią innowacyjną metodą jest logowanie się do urządzenia za pomocą telefonu – wymaga to zastosowania odpowiedniej polityki bezpieczeństwa.