

Microsoft, moja miłość - część 2

Anna Borys

Administracja w przetargach ogranicza konkurencję, bo urzędnicy chcą kupować produkty Microsoftu.

Ostatnie lata na rynku oprogramowania biurowego przyniosły duże zmiany. Wiele urzędów przechodzi na otwarte i tańsze rozwiązania. Podobną strategię wybierają też niektóre międzynarodowe firmy. IBM podjął decyzję o pozbyciu się pakietu Microsoft Office, zamieniając go na własny Lotus Symphony, który jest oparty na Open Office. Tym samym 360 tys. pracowników będzie korzystać z nowego systemu. Krajowa administracja liczy około 358 tys. urzędników. Z otwartego, tańszego lub darmowego oprogramowania korzysta rzadko. Organizując przetargi publiczne nie pozwala zwykle oferentom na przedstawienie konkurencyjnej do Microsoftu oferty. Nawet jeśli wykorzystuje zaledwie 5 proc. możliwości pakietu biurowego tej firmy. Kaprys kosztowny. Pytanie, czy zgodny z prawem?

Czeski film

Najlepiej obrazują to przetargi rozpisywane przez urzędy. Gdy jakaś jednostka administracyjna chce nabyć oprogramowanie biurowe w przedmiocie przetargu najczęściej wpisuje formułkę podobnej treści:

„Wybór podmiotu obsługującego program licencyjny Select w ramach Umowy Microsoft Select nr 80S60033 podpisanej na okres do 31.12.2011 roku pomiędzy Ministerstwem Spraw Wewnętrznych i Administracji a Microsoft Ireland Ltd., spółką prawa irlandzkiego.”

Cytat pochodzi z przetargu numer 2009/S 179-257122, który ogłosiło Ministerstwo Skarbu Państwa.

Dalej w dokumentacji można przeczytać jakie dokładnie programy firmy Microsoft są przedmiotem zamówienia.

Zgodnie z prawem o zamówieniach publicznych przedmiot zamówienia powinien być charakteryzowany pod względem funkcjonalności, nie zaś producenta.

Mamy zatem do czynienia z ograniczeniem konkurencji. Czy to jest zgodne z prawem?

- Prawo zamówień publicznych generalnie zakazuje naruszania uczciwej konkurencji poprzez wskazywanie w opisie zamówienia produktów konkretnego producenta. (...) Dokumentacja wskazanego przetargu nie zawiera wzmianki o dopuszczeniu produktów równoważnych. (...) W przedmiotowej sprawie dochodzi do istotnego ograniczenia konkurencji. Jest to przetarg na wybór spośród dostawców oprogramowania. Jednakże zamawiający ograniczył pole wyboru do dostawców oprogramowania konkretnego producenta. W ten sposób uniemożliwił - w ramach tego zamówienia - jakąkolwiek konkurencję dostawcom oprogramowania innych producentów, nawet jeżeli jest to oprogramowanie równoważne. Niezależnie od tego kto wygra ten przetarg, nie dojdzie do sprzedaży oprogramowania innego producenta niż producent wybrany przez zamawiającego. Takie ograniczenie konkurencji wymaga moim zdaniem bardzo dobrze przemyślanego i wyczerpującego uzasadnienia - mówi Krzysztof Siewicz, prawnik z kancelarii Grynhoff Woźny Maliński, doktorant Uniwersytetu w Lejdzie.

Zatem warto zainteresować się jakiego wyczerpującego uzasadnienia udzielił Resort Skarbu Państwa.

- Przetarg ogłoszono w związku z potrzebą aktualizacji posiadanego już oprogramowania. Nie był to przetarg na zamówienie konkretnego oprogramowania, a na wybór podmiotu obsługującego program licencyjny Select i oferującego najniższy poziom upustu w ramach zawartej już umowy ramowej nr 80S60033 pomiędzy MSWiA a Microsoft Ireland Operations Ltd. Zatem zarzut ograniczenia konkurencji w tym przypadku nie jest zasadny - uzasadnia Maciej Wiewiór, rzecznik prasowy Ministerstwa Skarbu Państwa.

W sprawie tego konkretnego przetargu wypowiedziała się także Emilia Garbala, Dyrektor Departamentu Kontroli Zamówień Współfinansowanych ze Środków UE, Urząd Zamówień Publicznych.

- (...) niemożliwe jest sprawdzenie prawidłowości udzielenia zamówienia publicznego wyłącznie na podstawie treści ogłoszenia, bez analizy całej dokumentacji tego postępowania - twierdzi Emilia Garbala, dodaje również: - W związku z powyższym, możliwe jest wszczęcie przez prezesa UZP kontroli danego postępowania, jeżeli uzasadnienie wniosku o wszczęcie tej kontroli wskazywać będzie na uzasadnione przypuszczenie, iż w postępowaniu doszło do naruszenia przepisów ustawy Pzp, które mogło mieć wpływ na jego wynik.

Mamy rabat

Nic nie wskazuje na to, że ograniczanie konkurencji zostanie ukrócone. Zatem warto prześwietlić umowę Select. Większość administracji realizuje zakupy w ramach międzynarodowej umowy, którą Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji po raz pierwszy podpisało z Microsoft w 2000 roku. Obowiązywała ona do 2002 r. Następnie została wielokrotnie odnowiona i na tych samych warunkach kupujemy oprogramowanie dziś.

- W związku z bardzo dużym zainteresowaniem wszystkich uprawnionych organów administracji dotyczącym korzystania z warunków umowy Select, w dniu 28 września 2008 r. obecny Podsekretarz Stanu w MSWiA Witold Drożdż prolongował umowę Select na kolejne 36 miesięcy - mówi Maciej Mackiewicz Asystent Ministra Witolda Drożdża.

Umowa ta działa jak karta rabatowa. Nasza administracja chcąc kupić oprogramowanie Microsoft musi wybrać dystrybutora tych programów w Polsce, który oferuje produkty w ramach umowy.

- Odsprzedawcą jest firma upoważniona przez Microsoft do sprzedaży licencji w ramach programu Microsoft Select. Firmy, które posiadają uprawnienia do sprzedawania licencji oprogramowania Microsoft Select określane są w tym programie licencyjnym, jako tak zwane firmy LAR (Large Account Reseller) – tłumaczy Maciej Mackiewicz.

Odsprzedawcy decydują o ostatecznej cenie.

- Cena jaką płaci klient zależy od marży jaką nałoży na to sprzedawca, który może dowolnie ją kształtować (np. rozłożyć klientowi płatność na raty, stosować odłożoną w czasie płatność itd), a także np. od podatku VAT obowiązującego w danym kraju. Zasady jakie opisałem powyżej są stosowane na całym świecie - mówi Michał Jaworski, dyrektor ds. strategii Microsoft.

Microsoft umowną wielkość upustu określa enigmatycznie.

- Umowa gwarantuje jednostkom administracji rządowej i jednostkom administracji samorządowej korzystny poziom cen przy zakupach licencji oprogramowania firmy Microsoft (ceny hurtowe). W nowej umowie administracja uzyskała bardzo korzystne opusty cenowe na poziomie D – dodaje Mackiewicz.

Poziom cenowy D jak się okazuje jest zmienny w zależności od kursu dolara. Firma nie chce zdradzić ile on wynosi.

- Poziom D w umowie Select mówi o tym, że klient ma zagwarantowany najniższy poziom cen w tym programie – wyjaśnia Michał Jaworski.

Okazuje się jednak, że w przetargu (2009/S 249-359062) ogłoszonym przez Elektrownię Kozienice czytamy „(...)zakupu licencji i Software Assurance dla nowych produktów dodatkowych oprogramowania Microsoft od ceny poziomu cenowego D-14 proc. cennika produktów Microsoft właściwego dla umowy Enterprise (...)”.

Microsoft nie wypowiedział się jednoznacznie, czy poziom cenowy D dla umowy Enterprise i Select kształtuje się podobnie.

Ostatnio Microsoft miał promocję dla małych firm i sprzedawał biurowe oprogramowanie z 30-procentowym upustem. W 2008 roku były promocje na Microsoft Office 2007 dla użytkowników domowych, który był dostępny w promocyjnej cenie - tylko 199 zł. W pewnym momencie można było także nabyć Microsoft Office Small Business 2007 za 645 złotych brutto.

Wszystkie proporcje na głowę biją międzynarodową umowę z naszą administracją. Microsoft nie widzi w tym nic dziwnego.

- Umowa Select daje możliwość planowania zakupów w czasie jej trwania i korzystanie z jednolitego, przewidywalnego poziomu cen bez konieczności dokonania jednorazowego dużego zakupu. Niemniej urzędy nie muszą korzystać wyłącznie z tej umowy. Zawsze mogą skorzystać z innych dostępnych promocji – dodaje Michał Jaworski.

Rzeczywiście urzędy mają wybór, jednak konsekwentnie zdają się go nie dostrzegać.

Poprzednie artykuły na ten temat wywołały sporo dyskusji, kliknij, żeby przeczytać:

[Microsoft, moja miłość \(autorstwa Anny Borys\)](#)

[Miłość lub uczucie równoważne \(autorstwa Tomasza Barbaszewskiego\)](#)

7 lutego 2010 18:46