

**Neatliekamās medicīniskās palīdzības dienesta
Apspriedes par pilnībā aprīkotu operatīvo medicīnisko transportlīdzekļu iegādes un
servisa pakalpojumu sniegšanas iepirkuma prasībām
PROTOKOLS**

Rīgā

Laiks: 2019. gada 16. maijā, plkst. 10.00

Vieta: Laktas iela 8, Rīga

1. Sanāksmē piedalās:

Egils Lapiņš	- Neatliekamās medicīniskās palīdzības dienesta Transporta nodrošinājuma departamenta vadītājs
Laura Kolneja	- Neatliekamās medicīniskās palīdzības dienesta Juridiskās nodaļas vadītāja vietniece
Edgars Saulītis	- SIA "Forum Auto" Korporatīvo klientu menedžeris
Vitālijs Ročans	- SIA "Domenikss" Vairumtirdzniecības un marketinga vadītājs
Artūrs Ernstsons	- SIA "Moller Auto Latvia" Pēcpārdošanas nodaļas vadītājs
Normunds Piebalgs	- SIA "Auto Blitz" valdes loceklis
Ansis Auziņš	- SIA "Andre Motors" valdes priekšsēdētājs
Mārtiņš Niedols	- SIA "Mile Auto" Tirdzniecības vadītājs
Māris Leperis	- SIA "Mūsa Motors Rīga" Tirdzniecības vadītājs
Gatis Siliņš	- SIA "Norde" Korporatīvo klientu vadītājs
Raivis Ansviesulis	- SIA "Mūsu Auto Valmiera" direktors

Sanāksmi protokolē Juridiskās nodaļas vadītāja vietniece Laura Kolneja.

2. Sanāksmes norise

E.Lapiņš atklāj sanāksmi un informē par sanāksmes mērķi - samērīgu prasību izvirzīšana operatīvo medicīnisko transportlīdzekļu (turpmāk – OMT) iegādes un servisa pakalpojumu sniegšanas iepirkumā attiecībā pret pastāvošo piedāvājumu, nodrošinot maksimālu konkurenci un pasūtītāja līdzekļu efektīvu izmantošanu. Sanāksmes gaitā plānots izrunāt jautājumus/problēmas ar kuriem iepirkuma procesā nākas saskarties gan NMP dienestam kā pasūtītājam, gan uzņēmumiem kā iepirkuma pretendentiem.

NMP dienestam, veicot iepirkumus ir jāņem vērā esošais finansējums un iepirkuma procesā ir maksimāli jānodrošina pasūtītāja līdzekļu efektīvu izmantošana, iegādājoties pēc iespējas vairāk OMT, kurus izmanto ikdienas neatliekamās medicīniskās palīdzības (turpmāk – NMP) nodrošināšanā. NMP dienestam ir aptuveni zināms katru gadu piešķirtais finansējums OMT atjaunināšanai - 1, 67 miljoni EUR un ar šādu summu NMP dienests rēķinās veicot iepirkumus. Minētais finansējums var mainīties, ja NMP dienestam tiek piešķirti papildus finanšu līdzekļi. Ņemot vērā minēto, NMP dienests izvērtē iespēju iepirkuma prasībās noteikt, ka iepirkuma līgums tiek slēgts uz 5 (pieciem) gadiem un katru gadu tiek veikta noteikta skaita OMT piegāde (piešķirtā finansējuma ietvaros). Minēto iepirkuma modeli NMP dienests izskata, jo šādā gadījumā OMT aprīkotājs rēķinās ar lielāku kopējo OMT skaitu 5 (piecu) gadu periodā un šādā veidā samazinās 1 (viena) aprīkota OMT pašizmaksa, kas liek secināt, ka par piešķirto finansējumu NMP dienests var iegādāties lielāku skaitu OMT.

Ņemot vērā minēto, NMP dienests vēlas noskaidrot pie kāda OMT apjoma ražotājs var piešķirt būtiskākas atlaides, lai NMP dienests iegādātos maksimāli lielu OMT skaitu.

Piegādātāju pārstāvju atbildes:

Vairāk kā 1 (viena) gada iepirkums transportlīdzekļu piegādē ir nepamatots, jo neviens ražotājs nefiksē konkrētu cenu. Vairākos citu iestāžu iepirkumos piegādātāji ir norādījuši, ka

ilgtermiņa līgumi nav lietderīgi. Gada laikā vairākas reizes mainās cenas no ražotāja, jo tiek mainīti dažādi nosacījumi. Transportlīdzekļu piegādes iepirkumos līguma termiņš 1 (viens) gads ir maksimums un ideālā variantā 6 (seši) mēneši, kuru laikā tiek īstenots iepirkuma process un noslēgts līgums un uzsākas piegādes. Jau 2 (divi) gadi ir nesamērīgs termiņš, jo nav iespējas izstrādāt kritērijus pēc kuriem objektīvi piedāvāt cenu.

Ilgākā termiņā no ražotāja puses mainās modelis, cena un arī tehniskas prasības, kurās aprīkotājs vairs neko nevar ietekmēt, piemēram, mainās dzinēja tilpums no 2l uz 2.2l. Atkarībā no ražotāja modeļa maiņa var mainīties 2 (divas) reizes gadā – uzcenojums ir janvārī un automašīnām modeļu gads mainās gada vidū.

Piegādātāji ir atkarīgi no rūpnīcas un rūpnīca nerēķinās ar garajiem pasūtījumiem (līgumiem), nav iespējams prognozēt, ka no rūpnīcas netiks saņemts paziņojums par cenas izmaiņām. Nepieciešams pēc iespējas īsāks līguma termiņš, jo šādā veidā cenu var vieglāk prognozēt/noteikt un piegādātājam nav jāiekļauj cenā tik daudz riski.

Visi klātesošie piegādātāji norāda – jo lielāks laika periods (garāks līguma termiņš), jo lielāks risks. Visi riski tiek ierēķināti cenā (iepirkuma piedāvājumā) un attiecīgi pasūtītājam no šādām prasībām nav nekāds finansiāls ieguvums.

Iepirkumos tiek nofiksētas cenas, bet ar to netiek samazināti piegādātāju uzcenojumi – tieši otrādi, uzcenojums tiek palielināts, lai iekļautu un paredzētu visus iespējamus riskus.

Piegādātājs norāda, ka OMT iepirkumā svarīgas ir 2 (divas) daļas – rūpnīca (kuru pārstāv piegādātāji) un aprīkotājs. Praksē aprīkotāja interese/vēlme piedalīties iepirkumos sākas no 50 (piecdesmit) transportlīdzekļu vienībām un 35 (trīsdesmit pieci) transportlīdzekļi ir minimums ar kādu aprīkotājs vispār ir gatavs sadarboties un piedalīties. Ņemot vērā, ka ražotājs maina modeli 2 (divas) reizes gadā tas var ietekmēt arī aprīkotāju un aprīkotāja izmaksas. Ja vērtē 5 (piecu) gadu līgumu, tad piegādātājs jau sākotnēji rēķina, ka būs ražotāja uzcenojums vismaz 1 (vienu) reizi gadā, kā arī būs vēl sākotnēji neparedzamas izmaiņas, kas ietekmēs cenu. Lai iespējami labāk noprognozētu objektīvu cenu, nepieciešams pēc iespējas īsāks līguma termiņš – 6 (seši) mēneši ir pats garākais. Ilgākā laika periodā no rūpnīcas var mainīties dzinēja tilpums no 2l uz 2.2l vai 2.5l, kas atrodas dažādās cenu kategorijās. Piegādātājs ir kā starpnieks, kas savā iepirkuma piedāvājumā šo risku ierēķinās un gala patērētājs (NMP dienests) iegūs produktu, kas ir ievērojami dārgāks.

Piegādātāji norāda, ka jebkurš pasūtījuma apjoms ir labs, bet nevajag domāt, ka lielajām rūpnīcām 20 (divdesmit) transportlīdzekļu pasūtījuma apjoms ir liels.

E.Lapiņš norāda, ka NMP dienests apzinās, ka lielajām rūpnīcām šāds apjoms nav liels, kā arī saprot, ka NMP dienests ir sarežģīts klients, piemēram, transportlīdzekļu krāsa ir nestandarta un rūpnīcai ir apgrūtināši palaist uz ražošanu NMP dienestam nepieciešamo apjomu.

Piegādātājs informē, ka nevar apgalvot, ka piedalīsies NMP dienesta rīkotajā iepirkumā, jo tiek vērtēti visi iespējamie riski un veikta analīze vai šādi riski ir pieņemami. Vērtējot iepriekšējos iepirkumus ir secināts, ka riski ir pārāk augsti un tādēļ nav ticis iesniegts piedāvājums. Katrs, kurš iesniedz piedāvājumu ierēķina visus šos riskus – jo vairāk prasības NMP dienests izvirza, jo lielāks finanšu piedāvājums. Praksē ir bijuši gadījumi, kad ražotājs maina modeli un attiecīgi kopējais garums palielinās par 2mm un minētā iemesla dēļ vairāki transportlīdzekļi netika pieņemti. Arī šādus riskus piegādātājs izvērtē.

Piegādātājs norāda, ka nepieciešams pārskatīt līgumprojekta nosacījumus par līgumsoda apmēriem. Līgumsodam jābūt samērīgam, nevar visu attiecināt pret līgumcenu. Arī līgumprojekta nosacījumi tiek analizēti veicot risku izvērtējumu.

Piegādātāja secinājums no iepriekšējā iepirkuma - prasības nolikumā un pārējos dokumentos tika rūpīgi izvērtētas, tika rēķināts riska faktors 5 (piecu) gadu līguma termiņam, ekonomikas ekspertu prognozes par cenu pieaugumiem, bezdarba līmenis (mehāniķi) un tika secināts, ka ieguvums no iepirkuma salīdzinot ar riska apjomiem ir neadekvāts. Ir saprotamas

NMP dienesta vajadzības, lai nodrošinātu nepārtrauktu NMP un attiecīgi noteikti servisa reakcijas laiki, bet sankcijas ir nesamērīgas.

E.Lapiņš paskaidro servisa darbu limitu noteikšanas principu.

Piegādātāji piekrīt servisa darbu veikšanas laika limitam, bet nepieciešams pārskatīt sankcijas, kas iestājas, ja remontdarbus noteiktajos termiņos nav iespējams veikt.

E.Lapiņš lūdz iepirkuma izsludināšanas laikā uzdot komisijai neskaidros jautājumus, lai nepieciešamības gadījumā NMP dienesta iepirkuma komisija varētu veikt grozījumus iepirkuma dokumentācijā un sniegtu skaidrojumu.

E.Lapiņš lūdz sniegt viedokli par avansa nepieciešamību/piedāvājuma un līguma izpildes nodrošinājumiem un to ietekmi uz cenu.

Piegādātāji norāda, ka avansa maksājums ir saprotama prakse, bet nepieciešams pārskatīt piedāvājuma nodrošinājuma pamatotību. Minētie nodrošinājumi arī tiek iekļauti risku analīzē un attiecīgi finanšu piedāvājumā.

Piegādātājs norāda, ka atkarībā no transportlīdzekļa specifikas avanss parasti klientiem ir no 10-20%. Ņemot vērā NMP dienesta specifiku un prasības transportlīdzekļiem avansa maksājums varētu būt līdz 20%, jo jāmaksā arī aprīkotājiem. Jebkura avansa veikšana ir drošības nauda piegādātājam un katra iepirkuma finanšu piedāvājuma kalkulācija paredz finanšu iemaksu aprēķinu. Avansa maksājums ir svarīgs finansējuma līnijai.

E.Lapiņš lūdz sniegt viedokli par garantijas nosacījumiem – termiņš vai nobraukums.

Piegādātāji norāda, ka jāanalīzē reālais nobraukums. Ir dažādi ražotāja nosacījumi. Labāk būtu norādīt konkrētu nobraukumu. Ražotājs standartā norāda garantijas termiņu gadus un kā nobraukumu. Ja divu gadu laikā nobraukums ir 200 000, tad nevajag prasīt vairāk. Jo papildus garantijas termiņš sadārdzina finanšu piedāvājumu. Prasībām jābūt pēc iespējas minimālām NMP dienesta vajadzībām, jo jebkura lieta, kas ir prasīta papildus NMP dienestam izmaksās papildus finanšu līdzekļus.

E.Lapiņš informē par NMP dienesta prasībām servisa pakalpojumiem – katrā reģionā vismaz viens servisa pakalpojuma sniedzējs.

Piegādātāju viedoklis atšķiras, bet lielāka daļa norāda, ka prasība ir samērīga, ņemot vērā, ka NMP dienests atrodas visā Latvijas teritorijā un katram pretendents ir jāizvērtē vai spēj to nodrošināt. Ja piegādātājam pašam nav servisi katrā reģionā, tad var slēgt sadarbības līgumus, izvērtējot finansiālo ietekmi.

E.Lapiņš lūdz sniegt priekšlikumus par servisa izcenojumu fiksēšanu un piedāvāšanu līguma darbības laikā.

Piegādātāji norāda, ka visefektīvākais ir īsāks termiņš, kas ļauj prognozēt izmaksas. 5 (piecu) gadu līguma termiņā servisa izmaksas ir ļoti grūti prognozēt. Atlaide no rezerves daļām ir neobjektīvs vērtējums.

E.Lapiņš lūdz sniegt viedokli par iespēju NMP dienesta rīcībā esošos lietotos OMT nodot kā pirmo iemaksu.

Piegādātāji norāda, ka NMP dienestam izdevīgāk būtu rīkot neatkarīgu izsoli (nesaistītu ar iepirkumu). Minētais process nav izdevīgs, jo transportlīdzekļi ir specifiski.

Piegādātāji lūdz iepirkumiem ārpus Rīgas izvērtēt jautājumu par pilnpiedziņas transportlīdzekļiem. Nepieciešams izvērtēt tehniskās specifikācijas prasības, iespējams, paredzot vērtēšanu ar papildus punktiem pie dažādiem tehnoloģiskiem risinājumiem, kā arī nepieciešams izvērtēt prasības par pneimopiekari. Pneimopiekare sarežģī ekspluatāciju un tas tiek ierēķināts cenā. Ražotāji oriģināli pneimopiekari neliek.

Piegādātāji vērš uzmanību, ka citās valstīs ir mazākas prasības aprīkojuma līmenim, kas attiecīgi ietekmē OMT kopējās iegādes izmaksas. Iespējams, NMP dienestam nepieciešams pārskatīt un pārvērtēt savas prasības.

Papildus piegādātāji norāda, ka aprīkot mašīnu atbilstoši prasībām un iekļauties 3500kg ir problemātiski. Transportlīdzekļiem virs 3500kg nerēķina Iepirkumu uzraudzības biroja mājas lapā noteiktos parametrus transportlīdzekļa darbmūža ekspluatācijas izmaksu aprēķinam.

Egils Lapiņš

Laura Kolneja

