

Zamawiający z własnej woli postanawia kupować staplery dużo drożej niż mógłby, gdyby inaczej były one pogrupowane !!!.

Oczywiście nie kwestionujemy prawa Zamawiającego do opisywania przedmiotu zamówienia według własnych potrzeb i wymagań. Sprzeciwiamy się natomiast opisywaniu przedmiotu zamówienia tj. układaniu poszczególnych pakietów w taki sposób, by całkowicie wykluczyć konkurencję pomiędzy Wykonawcami !!! Jest to zabieg ewidentnie godzący nie tylko w nasz interes handlowy jako nowego dostawcy staplerów ale przede wszystkim w interes ekonomiczny Zamawiającego!!! Zamawiający zastosował w tym postępowaniu zabieg popularnie nazywany "ustawianiem przetargu" (**tak przecież ostatnio piętnowanym nie tylko medialnie**) - pakiet nr 1 może wygrać tylko konkretna firma, inni natomiast oferenci są z takiego postępowania całkowicie wykluczeni. Można zatem powiedzieć, że Zamawiający opisał przedmiot zamówienia tj. pogrupował i opisał przedmiot zamówienia według potrzeb i zgodnie z interesem handlowym i finansowym firmy Johnson & Johnson **zamiast kierować się własnymi potrzebami i własnym interesem ekonomicznym !!!** **Co do tego nie ma najmniejszych wątpliwości – jest to bardzo czytelne – przetarg jest "ustawiony" a takie ustawianie przetargów świadczy o braku instynktu samozachowawczego .**

W tej sytuacji zatem ewentualne posługiwanie się Zamawiającego stwierdzeniem, że "każdy wykonawca posiadający przedmiot zamówienia zgodny z wymaganiami Zamawiającego może ubiegać się o udzielenie zamówienia w tym postępowaniu oraz złożyć ofertę..." jest niepoważne, by nie powiedzieć śmieszne i cyniczne. Pakiet nr 1 zawiera co najmniej jeden produkt wyłączny Johnson & Johnson, który przesądza o tym kto wygra całe zadanie.

Poz nr 5,6,7,8, produkty tylko firmy Johnson & Johnson

Poz 12,13,14 „Ultracison”-wyłączny produkt Johnson & Johnson

Poz 15 i 16 wyłączny produkt Johnson & Johnson

Decyzję czy efekty takiego działania nazwie się skandaliczną niegospodarnością, nieuzasadnioną rozrzutnością, cynicznym marnotrawstwem, świadomym zawyżaniem kosztów leczenia czy jeszcze inaczej pozostawiamy Zamawiającemu.

Chcielibyśmy Zamawiającemu uświadomić, że w przetargach na staplery, w których pogrupowano je w pakiety w taki sposób, że doszło do konkurencji między Wykonawcami ceny np. jednorazowych staplerów okrężnych zakrzywionych wyniosły 700, 00 – 900, 00 PLN netto,

Dodatkowo należy stwierdzić, że w ciągu najbliższych 2 lat ceny staplerów będą systematycznie spadać w wyniku konkurencji i może się okazać, że za 2 lata wartość rynkowa (określona na podstawie cen z przetargów) będzie o kolejne 100% niższa, a Zamawiający w wyniku rozstrzygnięcia tego postępowania zaopatrywałby się w sprzęt w cenach podyktowanych przez firmę Johnson & Johnson w tym roku (przy obecnym opisie i kształcie pakietów, czyli znacznie, znacznie drożej.

Prosimy również o potraktowanie nowego oferenta na rynku staplerów chirurgicznych i sprzętu jako szansę dla Zamawiającego na korzystniejsze warunki zakupu wynikające ze zwiększonej konkurencji a nie jako zagrożenie!

BERYL MED LTD
72 NEW BOND STREET, MAYFAIR, LONDON W1S 1RR, UK

Specjalista ds. sprzedaży
Piotr Kujko
tel. 602 398 227, tel./fax 091 4624 632