

Rapport upphandlingsprocess ambulanshelikopter

Beslutad xxxx-xx-xx, av:

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1	BAKGRUND.....	3
2	SYFTE MED RAPPORTEN.....	3
3	UPPHANDLINGSPROCESSEN.....	3
3.1	Planering.....	3
3.2	Upphandlingsdokument.....	4
3.3	Upphandlingsförfarande.....	4
3.3.1	<i>Förhandlat förfarande</i>	4
3.3.2	<i>Selektivt förfarande</i>	4
3.3.3	<i>Öppet förfarande</i>	5
3.3.4	<i>Konkurrenspräglad dialog</i>	5
4	GENOMFÖRANDE OCH TIDPLAN.....	5
5	FÖR OCH NACKDELAR ATT UPPHANDLA HELIKOPTER RESPEKTIVE ETT MEDLEMSKAP I SLA.....	6
5.1	Fördelar.....	6
5.2	Nackdelar.....	6

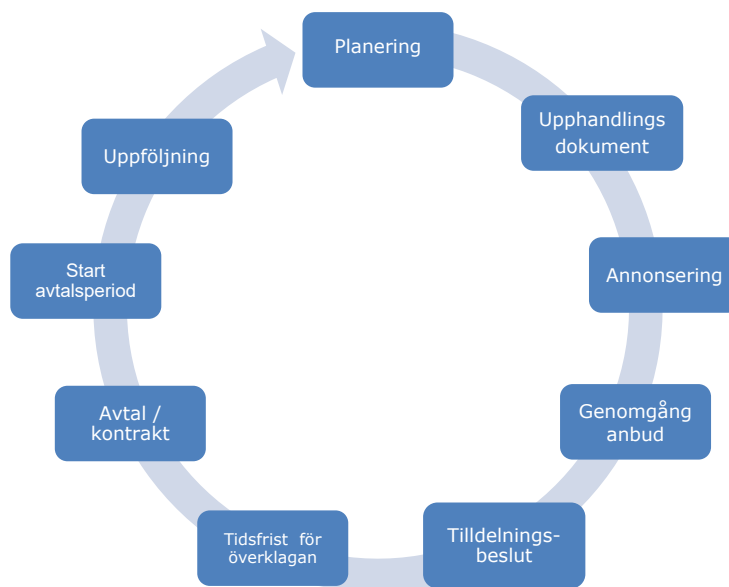
1 Bakgrund

Region Jämtland Härjedalen har idag ett avtal på en ambulanshelikopter av större modell med Babcock Scandinavian Air Ambulance. Avtalet upphör att gälla 2021-12-31 då ett nytt avtal behöver vara klart alternativt att regionen är medlemmar i Kommunförbundet Svensk LuftAmbulans, SLA.

2 Syfte med rapporten

Syftet med rapporten är att belysa några av upphandlingsprocessens olika steg och fördelar och nackdelar med att dels genomföra en upphandling av ambulanshelikopter, dels att gå in som medlem i SLA.

3 Upphandlingsprocessen



3.1 Planering

Planering är det viktigaste i hela upphandlingsprocessen. I planering ingår både behovsanalys och marknadsanalys. Behovs- och marknadsanalysen ska ge tillräcklig information om varan eller tjänsten för att kunna utforma upphandlingsdokumenten. Behovsanalysen genomförs i första hand av uppdragsgivaren eller av de personer som uppdragsgivaren utser men sker även i samarbete med ansvarig upphandlare. Deltagarna ska ha god kunskap om upphandlingsobjektet och regionens behov.

Marknadsanalys kan genomföras bl.a. genom:

- Request for information, RFI - annonserad informationsförfrågan om hur marknaden ser ut gällande efterfrågad vara/tjänst
- Hearing – inbjudan till marknads leverantörer som får presentera sitt koncept gällande efterfrågad vara/tjänst

3.2 Upphandlingsdokument

Genom upphandlingsdokumenten ska den upphandlande myndigheten säkerställa att upphandlingen:

- tillgodoser verksamhetens behov
- utnyttjar konkurrensen på marknaden
- genomförs rättssäkert och effektivt

3.3 Upphandlingsförfarande

I samband med planeringen tas också ställning till val av upphandlingsförfarande som beslutas utifrån upphandlingsobjekt och kostnad för objektet.

Upphandlingsförfarandet utgår från upphandlingsobjektets värde.

3.3.1 Förhandlat förfarande

Förhandlat förfarande är ett undantagsförfarande och ska inte var första val vid en upphandling.

Upphandlingsformen får genomföras under vissa omständigheter bl.a. om den upphandlande myndigheten inte med tillräcklig precision kan utarbeta tekniska specifikationer med hänvisning till en standard, europeisk teknisk bedömning, gemensam teknisk specifikation eller teknisk referens. Denna omständighet skulle troligtvis kunna vara aktuell i samband med upphandling av ambulanshelikopter.

Upphandlingsförfarandet sker i två steg, och medger förhandling.

Upphandlingsförfarandet är tidskrävande då förhandlingarna tar en del tid.

3.3.2 Selektivt förfarande

Selektivt förfarande är ett förfarande där leverantörerna kan ansöka om att få delta i upphandlingen. Den upphandlande myndigheten eller enheten bjuder sedan in de anbudssökande som uppfyller kraven på leverantörerna att lämna anbud.

Upphandlingsförfarandet medger inte förhandling.

Selektivt förfarande är mer resurskrävande i tid jämfört med öppet förfarande eftersom det krävs prövning i två steg.

3.3.3 Öppet förfarande

Öppet förfarande är ett förfarande där alla leverantörer får lämna anbud och är den vanligaste formen av upphandlingsförfarande över tröskelvärdena.

Förfarandet genomförs i ett steg utan förhandling.

Förfarandet har lagstadgade tidsfrister men ställer höga krav på kravställningen.

3.3.4 Konkurrenspräglad dialog

Konkurrenspräglad dialog får användas i samma situationer som det förhandlat förfarande med föregående annonsering får användas. Förfarandet får användas när det som ska upphandlas uppfyller ett eller flera av följande kriterier:

- kräver anpassning av lättillgängliga lösningar;
- avser formgivning eller innovativa lösningar;
- förutsätter förhandling på grund av dess art, komplexitet, rättsliga eller ekonomisk utformning eller risker; eller
- är av sådant slag att det inte går att utarbeta användbara tekniska specifikationer.

Det sista kriteriet gäller troligtvis i samband med upphandling av ambulanshelikopter. Konkurrenspräglad dialog tillåter dialog under hela upphandlingsprocessen. Upphandlingsförfarandet är tidskrävande då själva dialogen tar tid i anspråk.

Alla angivna upphandlingsförfaranden kan användas vid upphandling av ambulanshelikopter men tar också olika lång tid att genomföra och har olika fördelar och risker.

4 Genomförande och tidplan

Innan en eventuell upphandling påbörjas behöver ett antal parametrar beslutas, bland annat:

- Uppdraget för helikoptern
- Storlek på helikopter utifrån uppdrag
- Bemanning av helikoptern

En upphandling bör vara klar minst sex (6) månader innan nuvarande avtal upphör att gälla. En eventuell överprövning tar vanligtvis mellan fyra (4) till sex(6) månader i Förvaltningsrätten innan dom meddelas.

En upphandling beräknas i tid ta mellan ett (1) och ett och ett halvt (1,5) att genomföra. Om en upphandling påbörjas i januari 2020 bör denna vara klar och nytt avtal vara tecknat i juni 2021.

5 För och nackdelar att upphandla helikopter respektive ett medlemskap i SLA

5.1 Fördelar

Upphandla helikopter	SLA
Regionen kan ställa krav på storlek på helikopter utifrån regionens behov	Regionen behöver inte genomföra en upphandling vilket tar tid
Regionen kan ställa krav på ställtider	Delade kostnader för medlemmarna (om kostnaderna blir låga)
Regionen kan ställa krav för att undvika att drabbas av oförutsedda kostnader	Ingen direkt tidspress att besluta om bemanning och uppdrag för helikoptern
Konkurrensutsatt prisbild	Accepteras en mindre helikopter kan eventuellt kostnaden motsvara nuvarande kostnad
Kostnadskontroll under avtalstiden	
Rätt storlek på helikopter direkt, inget byte och ingen avyttringskostnad	

5.2 Nackdelar

Upphandla helikopter	SLA
Stort engagemang under upphandlingsprocessen från regionen	Ny större helikoptertyp kan resultera i idag okända ökade kostnader samt avyttringskostnader för H145 vid ett eventuellt byte om ca 3-5 år
Marknaden för en extern aktör minskar vid ökat medlemskap i SLA	Ingen kontroll över kostnaderna som ska fördelas
Tidspress för kommande upphandling att besluta om bemanning och uppdrag för helikoptern	Inom överskådlig framtid finns ingen möjlighet till val av storlek av helikopter
En upphandling skulle kunna resultera i för stora oväntade kostnader	Delade kostnader för medlemmarna (om kostnaderna blir höga)
Risk för ökade kostnader då regionen blir ensam i norra sjukvårdsregionen att upphandla	Övergångslösning vid behov av en större helikopter (motsvarande nuvarande), 3-5 år
	Om flygverksamheten och arbetstillfällen försvinner från norr resulterar det i minskade skatteintäkter
	Idag finns ingen uppgift om vilken kostnad det skulle innebära med egen bas