

Тренд среди медучреждений: покопийный контракт с арендой аппаратов

Исходные параметры:

Заказчик:	ГБУЗ ЛО «Токсовская межрайонная больница».
Период работы:	Декабрь 2018 г. – настоящее время.
Объекты контракта:	8 печатающих аппаратов Brother MFC L5750DW в аренду.
География обслуживания:	г. Санкт-Петербург и Ленинградская область.

Услуга:

- Покопийная печать с арендой аппаратов.

Основные требования заказчика:

- Обеспечение бесперебойной печати.
- Подбор печатающей техники и предоставление техники в аренду.
- Фиксированная стоимость копии.

Старт проекта:

Более 2 лет назад был выигран конкурс и заключен госконтракт на покопийное обслуживание для ГБУЗ ЛО «Токсовская МБ».

Что сделали:



Согласно договору, мы предоставили в аренду 5 принтеров Brother для «малого и среднего офиса». Первый год отработали контракт по обслуживанию данных аппаратов, оценивая объем печати. Так как клиент не учел при проведении конкурса такой немаловажный нюанс как подменный фонд на случай ремонта, нам пришлось добавить в аренду один свой аппарат, чтобы парк равномерно справлялся с нагрузкой.

Для участия в конкурсе на следующий год мы рекомендовали увеличить количество аппаратов до 8, и заказчик согласился. 3 дополнительных устройства мы предоставили в аренду. Но интенсивность печати продолжает расти, и это заказчику необходимо будет учитывать уже в последующих закупках.

Специфика проекта:

Уже сложившийся тренд – медучреждения переходят на покопийные контракты с арендой аппаратов. Это связано с несколькими моментами:

☑ Во-первых, покопийка подразумевает одну статью расходов. Ранее было две – закупка расходных материалов и ремонт печатающих аппаратов. Из-за того, что статьи не пересекались и не зависели друг от друга, один из поставщиков всегда страдал: либо та компания, которая занималась ремонтами, потому что в большинстве случаев поставляли совместимые картриджи низкого качества, либо тот поставщик, кто поставлял картриджи, потому что принтеры не обслуживались вовремя или совсем не обслуживались.

Покопийное обслуживание в рамках госучреждений – это одна статья расходов. И поставщик услуг заинтересован качественно оказывать услугу, чтобы предотвратить инцидентный ремонт, который всегда дороже планового.

☑ Во-вторых, пандемия спровоцировала рост нагрузки, и больницы получили «глоток воздуха» в рамках закупочной деятельности. То есть «гайки» по закупке техники с началом пандемии «закрутили», сократив бюджетирование, но покопийное обслуживание стало выходом – закупка не производится, покупается только услуга в рамках бюджета.

☑ В-третьих, покопийный контракт с арендой техники – выгоден медучреждениям, так как можно в любой момент увеличить мощности, получив дополнительные аппараты в аренду, или наоборот убавить мощности, сократив парк техники, если пик печати прошел. Для заказчика очень удобно адаптировать парк таким образом: он не ощущает никаких потерь для себя, закладывает бюджет и работает по нему. Для нас же проект при любом раскладе тоже остаётся выгодным, и нам всегда интересно решать нетривиальные задачи.

☑ В-четвёртых, покопийный контракт с арендой аппаратов дает решение вопроса по утилизации и картриджей, и самой печатающей техники, так как это становится ответственностью и головной болью исполнителя.

Результат:



☑ Даже в пандемию при пиковой активности в приемном покое аппараты справлялись с нагрузкой.

☑ По оценке клиента, покопийный контракт работает «без сучка и без задоринки».