

Tendry v nemocnicích

Konference Zdravotnictví 2015

27.11.2014 Diplomat Hotel Prague

Mgr. Lukáš Kohout, advokát

Veřejné zakázky na spotřební zdravotnický materiál (SZM)

Problematika zadávání SZM:

- Rozdělování veřejných zakázek
- Nastavení hodnotících kritérií

Rozdělování veřejných zakázek

Předpokládaná hodnota veřejné zakázky:

- Porušování § 13 odst. 3 ZVZ - umělé snižování předpokládané hodnoty pod finanční limity stanovené ZVZ – pod 2 mil. Kč bez DPH, bez námitek, bez přezkumu u ÚOHS
- Problém rozměňování objemu veřejné zakázky na více veřejných zakázek identifikován i v rezortním interním protikorupčním programu Min. zdravotnictví
- Porušování § 13 odst. 8 ZVZ – povinnost sečíst hodnotu obdobných, spolu souvisejících dodávek pořizovaných v průběhu účetního období

Rozdělování veřejných zakázek

Otázka určení obdobných, souvisejících dodávek

- Věcné hledisko – totožnost, souvislost předmětu plnění
- Geografické hledisko – místo plnění
- Časové hledisko – doba pořízení
- Funkční hledisko – jedná se o jeden funkční celek?

Možnosti zadání obdobných, spolu souvisejících dodávek

- 1) Jedna komplexní veřejná zakázka obdobných, spolu souvisejících dodávek
- 2) Rozdělení dodávek na samostatné části
 - připouští to povaha předmětu zakázky
 - předpokládaná hodnota částí musí být sečtena
- 3) Rozdělení dodávek na samostatné zakázky
 - připouští to povaha předmětu zakázky
 - předpokládaná hodnota dle součtu všech

Zakázka rozdělená na části

§ 98 ZVZ: „Zadavatel **může rozdělit veřejnou zakázku na části**, připouští-li to povaha předmětu veřejné zakázky“

- V ZVZ je definováno jako možnost
- Protikorupční strategie MZ určuje jako povinnost, pokud to jde.
- Rozhodovací praxe ÚOHS – široce určený předmět plnění (nesourodé položky) je diskriminační – mělo být rozděleno

Veřejná zakázka rozdělená na části

Možné výhody:

- větší účast menších dodavatelů vedoucí k nižším cenám

Možné nevýhody:

- administrativní zátěž – více smluv, více dodavatelů, více možností napadení zakázky

Nastavení hodnotících kritérií

Soutěží se především na nabídkovou cenu

- Protikorupční strategie MZ určuje jako primární kritérium nabídkovou cenu (při jednoznačném stanovení technických parametrů, smluvních podmínek)
- Ekonomická výhodnost (kvalitativní kritéria) pouze výjimečně a odůvodněně

Soutěžení na cenu

- Nutnost precizního nastavení technických parametrů, jinak riziko nekvality či nevhodnosti produktu
- Levnější výrobky – častější obměna nejednorázového SZM – možná ne hospodárnost či neefektivnost
- Zadavatelé jsou povinni dodržovat principy 3E (hospodárnost, efektivnost, účelnost)

Soutěžení kvality SZM

- ZVZ umožňuje hodnotit vzorky – všechny musí splňovat minimální parametry, hodnotí se přidaná hodnota výrobku
- Složitější úloha hodnotí komise – slovně odůvodnit body podle aspektů kvality v zadávací dokumentaci
- Větší možnost napadení zakázky – prvek subjektivity - otázka transparentnosti hodnocení a nediskriminace uchazečů

Nižší cena nebo vyšší kvalita?

- Při každém nákupu zvážit, zda hodnotit podle nabídkové ceny či ekonomické výhodnosti.
- Nová zadávací směrnice – jediné kritérium ekonomické výhodnosti – i u dodávek
- Cena ale připuštěna jako jeden ze způsobů vymezení ekonomicky nejvýhodnější nabídky.