

Cenové soutěže, bonusy a nákupy nemocnic pod lupou nové legislativy veřejných zakázek

doc. JUDr. Petr Šustek, Ph.D., advokát

Obsah příspěvku



Novela ZZVZ a motivace zadavatelů



Situace ve zdravotnictví, metodické pokyny
ÚOHS a MZ



Přístup ÚOHS v rozhodovací praxi



Dopady a praktické souvislosti, horizontální
spolupráce, bonusy

Novela zákona o zadávání veřejných zakázek

Po dobu takřka 10 let ust. § 19 odst. 3 ZZVZ (dříve § 13 odst. 8 ZVZ), determinovalo postup poskytovatelů při nákupu léčivých přípravků.

Tato výjimka z veřejných zakázek při nákupu LP z důvodu proměnlivosti ceny a potřeby je nyní **omezena pouze na podlimitní veřejné zakázky a VZMR.**

V praktické rovině tak byla výjimka odstraněna pro většinu nákupů.

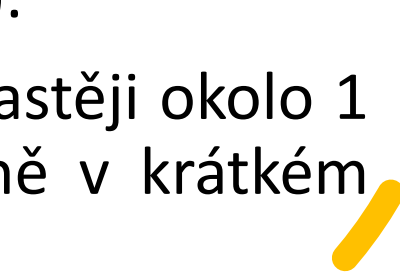
Situace ve zdravotnictví

- MZČR a ÚOHS vydaly **metodické pokyny** k soutěžení léčivých přípravků.
- Ve zdravotnictví se v jejich důsledku **již dříve začaly LP soutěžit a nakupovat jako veřejné zakázky**.
- Ačkoli tedy byla výjimka v praxi využívána ve zdravotnictví velmi rozsáhle, aktivita úřadů předešla zákonodárce. Změna zákona tak již má minimální dopad.

Rozhodovací praxe ÚOHS

- Sborník rozhodnutí ÚOHS obsahuje velmi popisná rozhodnutí (např. sp. zn. ÚOHS-S0615/2022/VZ nebo sp. zn. ÚOHS-S0608/2022/VZ).
- Z nich je patrné:
 - ÚOHS uvažuje všechny LP podřaditelné pod pátou ATC skupinu z posledních 12 měsíců, tyto sečte - u nich se má za to, že měly být soutěženy v příslušném zadávacím řízení.
 - ÚOHS nepovažoval za podstatnou znalost množství. Zadavatel *"je nemocnicí a jedním z největších zdravotnických zařízení v ČR – nákupy LP potřebuje a ví, že je bude pravidelně doplňovat – poté je nerozhodné, že nezná jejich množství"*.

Náročnější soutěžení zakázek

- Poskytovatelé věděli již dříve, že musí soutěžit a soutěžit začali.
 - To však na poskytovatele vyvolalo **tlak, aby v krátké době došlo k vysoutěžení velkého objemu zakázek.**
 - Tento tlak se nyní i násobí tím, že trh s LP částečně ztrácí stabilitu.
 - Dodavatelé nejsou schopni a ochotni cenově nést dlouhodobější závazek (jako byly typicky dříve rámcové dohody až na 4 roky).
 - Naopak je tlak na dobu trvání nejčastěji okolo 1 roku - zakázky je potřeba poměrně v krátkém období opakovat.
- 

Praktická řešení



Za této situace potřebují poskytovatelé poměrně vysokoobrátkově soutěžit, aby si zachovali co nejvyšší prosoutěženost, tedy kvantitu, která dostala přednost před "kvalitou" zakázek samých.



Typicky proto volí co nejjednodušší řešení, které zajistí co největší obrat, a využívají pro způsob soutěže i dle doporučení ÚOHS, tedy DNS - dynamický nákupní systém.



Aby ale nemuseli soutěžit každou položku v DNS samostatnou výzvou, tak do něj implementují dle doporučení ÚOHS rámcový prvek, tedy soutěž v DNS rámcovou smlouvu na 1 rok.



V této fázi trhu a potřeby je to určitě jedno z vhodných řešení, kdy základem je nekomplikovat si DNS samé, nastavit jej co nejjednodušší, soutěžit pouze na cenu a tím si zajistit co největší prosoutěženost.



Zadavatel si tak do budoucna uvolní ruce pro sofistikovanější zakázky, včetně možnosti využití ostatních hodnotících kritérií, typicky na kvalitu apod.

Horizontální spolupráce

- Někteří z poskytovatelů reagovali snahou o zavedení horizontální spolupráce (spolupráce dvou zadavatelů, z nichž jeden typicky dodává druhému LP).
- Obecně možné řešení, ale **pozor na nutnost naplnění všech základních znaků** pro horizontální spolupráci (dle § 12 ZZVZ a judikatury ÚOHS):
 - **musí se jednat o spolupráci,**
 - **s cílem naplnění společného účelu,** tedy nemůže jít o jednostranné plnění ze strany jednoho zadavatele vůči jinému,
 - součástí smlouvy o horizontální spolupráci je **popis společného účelu a vzájemné spolupráce,**
 - spolupráce **nesmí být založena na dosahování zisku,** kryty mohou být pouze náklady.

•

Bonusy a veřejné zakázky

- Ve veřejných zakázkách nejsou bonusy zohledňovány.
- Hodnocení ve veřejné zakázce na bonusovou politiku by bylo možné nastavit, důvod je však **utajování bonusů** samých.
- V důsledku se bonusy realizují mimo systém zadávání.
- Pro přímo řízené organizace stále platí **příkaz č. 13/2018** (dělí na adresné a neadresné, určuje povinnost k uzavření písemné smlouvy a povinnosti ve vztahu k vykazování bonusů a účtování o nich).
- Lze z něj lze vyjít i pro jiné poskytovatele.



Závěry?

- Zdravotnictví ve vztahu k ceně **nevytváří složité konstrukce hodnocení**, naopak je tendence hodnotit fakticky jen na cenu LP.
- Zdravotnictví nyní **nepreferuje cenové soutěže** jako hlavní systém hodnocení, postupuje systémem prostého nacenění léčivého přípravku.
- Je otázkou, zda práce s cenou v dohledné době bude v hodnocení reflektována, kdy spíše nyní **lze očekávat jiné systémy hodnocení**.

Příklad hodnocení v metodickém doporučení MZČR:

- **Stabilita dodávek** – spočívající v bonifikaci, garance předem definované skladové zásoby v ČR (popř. v EU) či zohlednění, že v předcházejících 12 měsících nebylo nahlášeno přerušení dodávek léčivého přípravku na český trh.
- **Vlastnosti produktu** – dostupnost všech sil či koncentrací, které by zadavatel mohl potřebovat, preferované velikosti balení, konkrétní lékové formy či dávkovací schémata, popř. kvalita dodávky jako celku, zejména pokud jde o kombinaci léčivého přípravku s určitou službou (např. dodávky přímo na jednotlivá oddělení, vrácení vydaného léčivého přípravku nebo pokud jde o specifické vlastnosti či kvality obalu či lékové formy (aplikátor, injekční stříkačka, pero atd.). Vlastnosti produktu, pokud by měly být samostatně hodnoceny, by měly mít objektivní přínos pro pacienta či zdravotnické pracovníky či zadavatele obecně a tento přínos by si měl zadavatel umět obhájit nejen před kontrolními orgány.
- **Environmentální kritéria** – spočívající v zohlednění dopadu výroby na životní prostředí
- **Místo výroby** – bonifikace výroby určitých léčivých přípravků v EU v rámci hodnotících kritérií pro podporu bezpečnosti dodávek a vztahu k životnímu prostředí.



Děkuji za
pozornost!

Šustek & Co., advokátní kancelář

doc. JUDr. Petr Šustek, Ph.D.

sustek@aksu.cz