**METODIKA PRO VEŘEJNÝ NÁKUP**

**ZDRAVOTNICKÝCH PROSTŘEDKŮ**

Obsah

[1. ZÁKLADNÍ ZÁSADY VEŘEJNÉHO NAKUPOVÁNÍ ZDRAVOTNICKÝCH PROSTŘEDKŮ 3](#_Toc190851557)

[1.1 Základní zásady veřejného nakupování zdravotnických prostředků. 3](#_Toc190851558)

[1.2 Principy 3E v praxi veřejného nakupování zdravotnických prostředků. 4](#_Toc190851559)

[1.3 Vazba mezi principy 3E a základními zásadami dle § 6 ZZVZ. 6](#_Toc190851560)

[1.4 Jednotlivé fáze veřejného nakupování zdravotnických prostředků dle principů 3E a základních zásad dle § 6 ZZVZ. 7](#_Toc190851561)

[2. IDENTIFIKACE A ZDŮVODNĚNÍ POTŘEB NÁKUPU ZDRAVOTNICKÝCH PROSTŘEDKŮ 8](#_Toc190851562)

[2.1 Identifikace a zdůvodnění potřeb nákupu zdravotnických prostředků. 8](#_Toc190851563)

[2.2 Záměry nákupů zdravotnických prostředků. 9](#_Toc190851564)

[2.3 Záměry nákupů zdravotnických prostředků – opakované dodávky – zdravotnický materiál. 10](#_Toc190851565)

[2.4 Záměry nákupů zdravotnických prostředků – jednorázové nákupy – nákupy zdravotnické techniky. 10](#_Toc190851566)

[2.5 Plánování veřejného nákupu zdravotnických prostředků – plány veřejných zakázek na nákup zdravotnických prostředků. 11](#_Toc190851567)

[3. PŘÍPRAVA VEŘEJNÉHO NÁKUPU ZDRAVOTNICKÝCH PROSTŘEDKŮ 12](#_Toc190851568)

[3.1 Příprava veřejné zakázky (zadávacích podmínek) – obecně. 12](#_Toc190851569)

[3.2 Příprava veřejné zakázky – znalost tržních a konkurenčních podmínek – veřejně dostupné informace. 14](#_Toc190851570)

[3.3 Příprava veřejné zakázky – znalost tržních a konkurenčních podmínek – komunikace s relevantním trhem. 15](#_Toc190851571)

[3.4 Příprava veřejné zakázky – znalost tržních a konkurenčních podmínek – předběžné tržní konzultace. 15](#_Toc190851572)

[3.5 Příprava veřejné zakázky – sdružování nákupu v rámci jedné organizace, sčítací mechanismy. 16](#_Toc190851573)

[3.6 Stanovení předmětu veřejné zakázky pro nákup zdravotnických prostředků. 17](#_Toc190851574)

[3.7 Příprava veřejné zakázky – úvaha nad základními parametry veřejné zakázky. 19](#_Toc190851575)

[3.8 Příprava veřejné zakázky – možnosti rozdělení veřejné zakázky na části. 21](#_Toc190851576)

[3.9 Příprava veřejné zakázky – příprava technické specifikace. 22](#_Toc190851577)

[3.10 Kvalifikace potenciálních dodavatelů – kritéria ekonomické kvalifikace. 23](#_Toc190851578)

[3.11 Příprava veřejné zakázky – hodnocení potenciálních nabídek dodavatelů. 25](#_Toc190851579)

[3.12 Příprava veřejné zakázky – využití kritérií kvality. 28](#_Toc190851580)

[3.13 Příprava veřejné zakázky – způsob hodnocení nabídek – hodnocení na nejnižší nabídkovou cenu. 31](#_Toc190851581)

[3.14 Příprava veřejné zakázky – způsob hodnocení nabídek – hodnocení na nejnižší náklady životního cyklu. 32](#_Toc190851582)

[3.15 Příprava veřejné zakázky – způsob hodnocení nabídek – hodnocení na nejvýhodnější poměr nabídkové ceny a kvality nabízeného plnění. 34](#_Toc190851583)

[3.16 Příprava veřejné zakázky – způsob hodnocení nabídek – hodnocení na nejvýhodnější poměr nákladů životního cyklu a kvality nabízeného plnění. 34](#_Toc190851584)

[3.17 Příprava veřejné zakázky – stanovení smluvních a obchodních podmínek. 35](#_Toc190851585)

[3.18 Smlouva o zřízení a provozování konsignačního skladu 38](#_Toc190851586)

[3.19 Příprava veřejné zakázky – využití rámcových dohod při opakovaných dodávkách. 39](#_Toc190851587)

[3.20 Příprava veřejné zakázky – možnosti využití nákupu zdravotnických prostředků s využitím výpůjček, zápůjček. 41](#_Toc190851588)

[3.21 Příprava veřejné zakázky – využití institutu sdružených nákupů při veřejném nákupu zdravotnických prostředků. 42](#_Toc190851589)

[3.22 Příprava veřejné zakázky – využití institutu obchodního tajemství při veřejném nákupu zdravotnických prostředků. 43](#_Toc190851590)

[4. DRUHY ZADÁVACÍCH ŘÍZENÍ PRO VEŘEJNÉ ZAKÁZKY NA NÁKUP ZDRAVOTNICKÝCH PROSTŘEDKŮ 43](#_Toc190851591)

[4.1 Nadlimitní veřejná zakázka. 43](#_Toc190851592)

[4.2 Podlimitní veřejná zakázka. 44](#_Toc190851593)

[4.3 Veřejná zakázka malého rozsahu. 44](#_Toc190851594)

[4.4 Využití zadávacích řízení k jednání s dodavateli v průběhu zadávacího řízení. 45](#_Toc190851595)

[4.5 Dynamický nákupní systém. 46](#_Toc190851596)

# ZÁKLADNÍ ZÁSADY VEŘEJNÉHO NAKUPOVÁNÍ ZDRAVOTNICKÝCH PROSTŘEDKŮ

## Základní zásady veřejného nakupování zdravotnických prostředků.

Základní zásady veřejného nakupování zdravotnických prostředků vyplývají ze zákona č. 134/2016 Sb. o zadávání veřejných zakázek (dále jen *„ZZVZ“*), a to především povinnosti dodržování zásady rovnosti, nediskriminace, transparentnosti, přiměřenosti a sociálně odpovědného zadávání, a to bez ohledu na zvolený druh zadávacího řízení, a dále zásad vycházejících ze zákona č. 320/2001 Sb. o finanční kontrole v platném znění, ze kterého vyplývá povinnost dodržování zásad 3E, tj. hospodárnosti, efektivnosti
a účelnosti a zároveň dodržování ustanovení zákona č. 375/2022 Sb., o zdravotnických prostředcích
a diagnostických zdravotnických prostředcích in vitro.

Veřejný nákup zdravotnických prostředků přináší mnoho úskalí, které jsou dány:

* Složitostí a různorodostí jednotlivých zdravotnických prostředků.
* Přípravou a administrativní náročností celého procesu veřejného nákupu.
* Současné různorodosti přístupu zadavatelů k této problematice.
* Rovněž různorodostí přístupu jednotlivých dodavatelů, a to včetně často účelových postupů v rámci zadávacího řízení.
* Značný objem nakupovaných zdravotnických prostředků velice často od hodnoty za 1,- Kč přes speciální zdravotnický materiál v jednotkách Kč, až po „velkou přístrojovou techniku“ za desítky milionů Kč, což vytváří tlak na nastavení procesů a personálního zajištění nákupů.

Při nakupování zdravotnických prostředků si je nutné uvědomit, že samotná administrace veřejné zakázky (resp. zadávacího řízení) dle ZZVZ se nachází uprostřed celého procesu veřejného nakupování, a to, jestli budou dodrženy veškeré zásady veřejného nakupování do značné míry závisí na postupech a rozhodnutích, které realizaci veřejné zakázky dle ZZVZ předchází a která následují i po podpisu smlouvy s vybraným dodavatelem.

Tyto postupy a rozhodnutí v rámci procesu nakupování, jsou činěny útvary a osobami napříč organizacemi a jejich zapojení a odpovědnost by měla být upravena v interních předpisech.

Úspěšný veřejný nákup není stav, kdy se podařilo veřejnou zakázku zrealizovat a uzavřít smlouvu s vybraným dodavatelem, ale stav, kdy prostřednictvím věcného plnění realizovaného cestou veřejné zakázky došlo k naplnění potřeb a cílů zadavatele, a to způsobem při kterém bylo se zdroji nakládáno co nejhospodárněji a co nejefektivněji.

Zadavatelé nemohou využívat obvyklé smluvní volnosti, nýbrž jsou korigování předpisy veřejného práva.

## Principy 3E v praxi veřejného nakupování zdravotnických prostředků.

Principy 3E jsou:

* EFFECTIVENESS (ÚČELNOST)
* ECONOMY (HOSPODÁRNOST)
* EFFICIENCY (EFEKTIVITA)

EFFECTIVENESS (ÚČELNOST)

Při nákupu zdravotnického prostředku jde o stanovení který, proč a v jakém množství se zdravotnický prostředek potřebuje (a tím i nakupuje). To znamená, že u nákupu spotřebního zdravotnického materiálu je nakupován materiál, který odpovídá definovaným potřebám a zároveň množství, které organizace skutečně potřebuje → účelně využije.

U nákupu zdravotnického prostředku ve formě přístrojové (zdravotnické) techniky je zásadně nakupována ta, která je přesně daná ke svému klinickému (zdravotnickému) využití a zároveň, aby účelně naplnila potřeby a byla plně využita pro zdravotnické výkony.

Právě z těchto důvodů je pro splnění účelnosti důležitá především přípravná fáze před zahájením zadávacího řízení.

ECONOMY (HOSPODÁRNOST)

Zdravotnické prostředky musí být pořízeny za co nejvýhodnějších podmínek pro zadavatele, zdravotnický prostředek musí být pořízen ve správnou dobu, v potřebné kvalitě a za odpovídající cenu.

Hospodárností se také rozumí minimalizace nákladů pro dosažení požadovaných výsledků.

Vždy je nutné posuzovat hospodárnost jako dosažení co nejvýhodnější možné ceny při současném zajištění potřebné kvality, definované v návaznosti na účel, pro který je zboží pořizováno. Toto je pak promítnuto do systému hodnocení nabídek při zachování principů hospodářské soutěže. Systému hodnocení se věnující následně kapitoly 3.11., 3.13., 3.14., 3.15., 3.16. a 3.17. této metodiky.

Zároveň naplňování principu hospodárnosti maximalizuje prevenci vzniku dodatečných nákladů, tedy aktivní řízení vztahu s dodavateli, kontrola plnění všech smluvních podmínek, včasné uplatňování reklamací, sankcí atd.

EFFICIENCY (EFEKTIVITA-ÚČINNOST)

Daný zdravotnický prostředek musí být poptáván správně.

Pro zhodnocení naplnění tohoto principu v praxi je podstatné, zda dodaný zdravotnický prostředek skutečně přispěje k naplnění stanovených cílů, a to v maximální míře k vynaloženým prostředkům.

Pro naplnění principu efektivity patří zejména:

* přiměřené plánování
* racionální příprava zadávacích podmínek



## Vazba mezi principy 3E a základními zásadami dle § 6 ZZVZ.

Při veřejném nakupování se setkávají principy účelnosti, hospodárnosti a efektivity, které vychází ze zákona o finanční kontrole se zásadami rovnosti, nediskriminace, transparentnosti, přiměřenosti
a sociálně odpovědného zadávání hospodářské soutěže dle § 6 ZZVZ.

Princip účelnosti, hospodárnosti a efektivity míří dovnitř organizace a jejich smyslem je zajistit použití finančních prostředků v souladu se zásadou řádného finančního řízení.

Druhá část principů (rovnosti, nediskriminace, transparentnosti, přiměřenosti a sociálně odpovědného zadávání) vychází z oblasti volného trhu a jejich smyslem je zajistit otevřenost veřejného zadávání hospodářské soutěže. Tyto zásady nemíří dovnitř organizace na její vnitřní fungování, ale na její působení navenek vůči potencionálním dodavatelům.

I když uvedené principy mohou do značné míry sledovat odlišné cíle, platí přitom implicitní předpoklad, že otevřenost veřejné hospodářské soutěže logicky přispívá k větší hospodárnosti vynakládaných prostředků, jelikož přináší konkurenční prostředí.

## Jednotlivé fáze veřejného nakupování zdravotnických prostředků dle principů 3E a základních zásad dle § 6 ZZVZ.

Z hlediska úspěšného veřejného nakupování zdravotnických prostředků s dodržením zásad ZZVZ
a principů 3E je nutné nejen veřejné nákupy zařazovat do plánů veřejných zakázek (naplánovat administraci veřejné zakázky – zadávacího řízení), ale je zároveň velice potřebné metodicky řídit celý proces veřejného nákupu, a to od stanovení cílů a plánu jednotlivých výdajů až po převzetí vysoutěženého produktu, jeho uhrazení a kontrolu naplnění potřeb veřejného nákupu po dobu dodávek, po dobu životnosti zdravotnického prostředku. Celkový životní cyklus veřejného výdaje na nákup zdravotnického prostředku může mít následující průběh:

Průběh veřejného výdaje pro nákup zdravotnických prostředků z pohledu potřeby metodického zachycení se poté vztahuje zejména na tyto části:

* Identifikace a zdůvodnění potřeb.
* Přípravě veřejné zakázky.
* Zadávacímu řízení a uzavření smlouvy.

Část plnění smluv a řízení vztahu s dodavateli by měla být u poskytovatelů zdravotní péče – zadavatelů popsána jinými vnitřními předpisy a organizačními normami a nebude v této metodice zvlášť popisována. K tomuto postupu je nutno přistupovat zejména z důvodu, že každá smlouva je svým způsobem vlastní metodikou pro stanovení práv a povinnosti mezi stranami smlouvy a jako taková se vzpírá obecnému metodickému zachycení kromě stanovení povinnosti obsah smlouvy dodržovat
(u povinností zadavatele) a vymáhat (u povinností dodavatele). Poskytovatelé zdravotních služeb poté u nákupu zdravotnických prostředků vycházejí z pravidla ze vzorových smluv, jejichž vytváření není logicky nutno metodicky upravovat, protože jsou dané.

Výše uvedené části se poté dělí na další fáze, které je třeba případně metodicky zachytit.

Ke všem těmto základním bodům procesu života veřejné zakázky se věnuje metodika v následujících kapitolách.

# IDENTIFIKACE A ZDŮVODNĚNÍ POTŘEB NÁKUPU ZDRAVOTNICKÝCH PROSTŘEDKŮ

## 2.1 Identifikace a zdůvodnění potřeb nákupu zdravotnických prostředků.

Identifikace potřeb dodávek zdravotnických prostředků úzce souvisí s potřebami zdravotnického zařízení pro naplnění jejího hlavního cíle, tj. zajištění prostředků pro realizaci léčby pacientů.

Tyto potřeby zdravotnických prostředků jsou zahrnuty v plánovaných provozních rozpočtech a v investičních plánech jednotlivých organizacích.

Zde je nutné podotknout, že při nákupu investičních zdravotnických prostředků a někdy i u opakovaného spotřebovávaného speciálního zdravotnického materiálu je nutná i střednědobá někdy i dlouhodobá strategická predikce.

 U nákupu investičních zdravotnických prostředků (především přístrojové zdravotnické techniky) je nanejvýš nutná důsledná a často i variantní příprava (příprava VZ je popsána v následujících kapitolách této metodiky).

Z předcházejících kapitol vyplývá, že zdravotnické prostředky jsou svým charakterem buď zdravotnický spotřební materiál, nebo se jedná o přístrojové vybavení (zdravotnickou techniku). Zatímco spotřební materiál představuje provozní náklady a ve většině případů mají veřejné zakázky delší horizont než jeden rok (veřejný nákup zdravotnického materiálu pokrývá víceleté období), u veřejných zakázek (veřejného nákupu) jejichž předmětem je pořízení přístrojové techniky se jedná spíš o jednorázový nákup a představuje zejména investiční náklady, které mohou být doprovázeny i provozními náklady ve stejné veřejné zakázce, pokud je to strategicky a ekonomicky výhodné.

Každý zadavatel by měl mít zavedený mechanismus včasného sběru vnitřních požadavků pro identifikaci potřeb a řádné stanovení finančních rozvah a plánování nákupů.

**Je potřeba i zdůraznit**, že tato fáze předchází vlastní přípravě zadávacího řízení a měla by zahrnovat kromě vlastní identifikaci potřeby také analýzu možných řešení uspokojování těchto potřeb.

Toto se zvláště doporučuje u investičních nákupů přístrojové zdravotnické techniky.

Zároveň je nesmírně důležitou součásti identifikace potřeb i monitorování současných smluvních vztahů (především u opakovaných dodávek zdravotnického spotřebního materiálů), aby byly s předstihem řešeny budoucí dodávky. Tato povinnost monitorování stávajících smluvních vztahů by měla být v organizacích zadavatelů jednoznačně stanovena včetně stanovení dalšího postupu pro zajištění těchto potřeb do budoucna.

Výstupy z identifikace potřeb by se měly odrazit v plánech zadávací organizace a tím pádem i v plánu veřejných zakázek.

## 2.2 Záměry nákupů zdravotnických prostředků.

Podoba a forma záměru veřejné zakázky by měla odpovídat charakteru a rozsahu veřejné zakázky, respektive nákupu. Jedná se o podklad na základě kterého, je rozhodnuto o vlastní realizaci veřejné zakázky. U investičních projektů a dotačních projektů spolufinancovaných z fondů EU nebo státního rozpočtu je typická studie proveditelnosti, u ostatních výdajů a zejména pak provozních může postačovat forma stručné informace s popisem potřeby, jejím zdůvodněním ve vazbě na cíle organizace nebo zajištění běžného chodu organizace a návrhem na její řešení včetně finanční rozvahy.

Součástí záměru veřejné zakázky je i volba způsobu uspokojení potřeby (předmět budoucí veřejné zakázky) včetně hodnocení efektivity zvoleného řešení, analýza rizik spojených s plněním veřejné zakázky vč. dopadu nesplnění veřejné zakázky, souvisejících plnění a vyhodnocení případných předchozích smluvních vztahů. Takové činnosti mohou být součástí i prvotní fáze přípravy veřejné zakázky, a to před zahájením přípravy samotné zadávací dokumentace

## 2.3 Záměry nákupů zdravotnických prostředků – opakované dodávky – zdravotnický materiál.

Zdravotnický spotřební materiál je zpravidla pořizován průběžně a opakovaně. Jedná se dle terminologie ZZVZ o zakázky pravidelné povahy. Přičemž pravidelnost v tomto ohledu chápeme jako trvající či opakovanou dodávku k zajištění činnosti a fungování zadavatele, běžně se jedná o kontinuální materiálové zabezpečení (tedy nikoliv nahodilé a jednorázové nákupy). Zadavatel si při plánování zakázek pravidelné povahy musí být vědom pravidel uvedených v § 19 ZZVZ při určování předpokládané hodnoty zakázky a s tím související řádné zvolení režimu zakázky – blíže viz kapitoly
7 této metodiky. Dle ust. § 19 odst. 1 ZZVZ *„Předpokládaná hodnota veřejné zakázky, jejímž předmětem jsou pravidelně pořizované nebo trvající dodávky nebo služby, se stanoví jako:*

1. *skutečná cena uhrazená zadavatelem za dodávky nebo služby stejného druhu běhu předcházejících 12 měsíců nebo předcházejícího účetního období, které je delší než 12 měsíců, upravená o změny v množství nebo cenách, které lze očekávat během následujících 12 měsíců, nebo*
2. *součet předpokládaných hodnot jednotlivých dodávek a služeb, které mají být zadavatelem zadány během následujících 12 měsíců nebo v účetním období, které je delší než 12 měsíců, pokud nemá k dispozici údaje podle písmene a.).“*

Na ustanovení navazuje odst. 2, který stanoví: *„Má-li být smlouva uzavřena na dobu delší než 12 měsíců, upraví se předpokládaná hodnota veřejné zakázky stanovená podle odst. 1, podle § 20 nebo §21 ZZVZ*“. Dle § 20 ZZVZ potom platí: *„Pro stanovení předpokládané hodnoty veřejné zakázky na dodávky je rozhodná u smlouvy na dobu:*

1. *určitou-předpokládaná výše úplaty za celou dobu trvání smlouvy.*
2. *neurčitou nebo její trvání nelze přesně vymezit-předpokládaná výše úplaty za 48 měsíců.“*

## 2.4 Záměry nákupů zdravotnických prostředků – jednorázové nákupy – nákupy zdravotnické techniky.

Nákupy zdravotnické techniky jsou spíše jednorázové a nahodilé, kdy tyto požadavky na obnovu či pořízení nové zdravotnické techniky vznikají na základě požadavků jednotlivých pracovišť. Zadavatel by měl mít vytvořený systém, dle kterého se jednotlivé požadavky kumulují do plánu nákup zdravotnické techniky (např. roční investiční plán) – blíže kapitola 5.5 této závěrečné práce.

Nelze opomenout, že zejména u složitějších přístrojových celků může nákup zdravotnické technicky zahrnovat nejen jednorázovou záležitost, ale naopak minimálně střednědobý proces. Je tomu tak z důvodu, že součástí nákupu se stává i tzv. pozáruční servis, kdy zadavatel po určitou dobu požaduje po dodavateli, aby za úplatu zajišťoval servis přístroje, a to v souladu s právní úpravou vztahující ke zdravotnickým prostředkům (typicky tzv. bezpečnostně – technické kontroly). V takový okamžik se z jednorázového nákupu, tedy i jednorázového vynaložení finančních prostředků, stává provozní výdaj v rozmezí několika let, a takto musí být zakomponován zejména ve finančním plánu každého jednotlivého roku.

## 2.5 Plánování veřejného nákupu zdravotnických prostředků – plány veřejných zakázek na nákup zdravotnických prostředků.

Na základě identifikace potřeb současných i budoucích, které lze v určitou chvíli předpokládat, zdravotnická zařízení (zadavatel) zpracovávají záměry veřejných zakázek zdravotnických prostředků
a plán veřejných zakázek. Tento plán by měl být začleněn do komplexního plánování organizací, tzn. měl by být součástí standardních ročních plánů. Existence takového ročního plánu veřejných zakázek umožňuje zahájit přípravy veřejných zakázek včas a zároveň řídit kapacity pracovníků pro přípravu
a realizaci administrace veřejných zakázek. Zároveň by měl takový plán maximálně eliminovat nenadálé zlomové potřeby, aby takových vznikalo co nejméně a vztahovaly se pouze na skutečnosti, které nebylo možno předem předvídat a plánovat.

V tomto směru je nutno konstatovat, že hlavní roli při zabránění vzniku nenadálých potřeb ve zdravotnictví často nazývaných jako „havárie“, je důsledná komunikace a metodické nastavení pravidel dovnitř každého poskytovatele tak, aby nedocházelo k automatické konverzi každé „havárie“ do okamžitého řešení prostřednictvím plánu veřejných zakázek neupravené veřejné zakázky. Ve zkratce, jednotliví provozovatelé zdravotnických prostředků uvnitř zadavatele musí být poučeni o potřebě předvídat potřebu nákupu dlouhodobě používaného přístroje, a to včetně jeho morální zastaralosti tak, aby bylo možno nákup předem plánovat. Opak vede k nemožnosti zajištění koncepčního provozu oddělení odpovědného za administraci veřejných zakázek a nedodržování plánu.

U spotřebního zdravotnického materiálu se poté nenadálá a nutná potřeba označuje ze strany zdravotnického personálu jako „*statim*“ (latinsky „ihned“), kdy zdravotníci mají tendenci obcházet nutné plánování i u předvídatelně používaných položek tlakem na obchodní oddělení s poukazem na nutnou okamžitou potřebu daného spotřebního materiálu, jinak dojde k ohrožení řádného poskytování zdravotních služeb, tedy i zdraví pacientů. Tím opět dochází k potenciálnímu obcházení plánování veřejných zakázek.

Plán veřejných zakázek (včetně zdravotnických prostředků) by měl minimálně obsahovat:

* Název veřejné zakázky.
* Rámcové vymezení předmětu veřejné zakázky, pokud není dáno názvem.
* Předpokládanou hodnotu veřejné zakázky.
* Předpokládané datum zahájení zadávacího řízení.
* Předpokládaný režim a druh zadávacího řízení.

Je zjevné, že plán veřejných zakázek nutně vzniká před fází přípravy vlastního zadávacího řízení. Informace obsažené v plánu veřejných zakázek jsou pouze rámcové. Nicméně je potřeba zdůraznit, že plánované zahájení zadávacího řízení musí být zvoleno s dostatečným předstihem před plánovaným zahájením plnění budoucí smlouvy (např. kvůli navázání smluv na průběžné plnění), do přípravného času nestačí zahrnout jen minimální čas pro administraci veřejných zakázek. Toto se stává nejčastější chybou v plánování veřejných zakázek, a to z toho důvodu, že velice dlouho byla u mnoha organizací začleněna jen právě doba pro administraci veřejných zakázek – nebyl začleněn čas pro vlastní přípravu veřejných zakázek, který je různý podle charakteru předmětu veřejné zakázky. Toto často vedlo a vede k tomu, že především u opakovaných dodávek zdravotnických prostředků (zdravotnického materiálu) se nestačí vysoutěžit nové smluvní vztahy pro plynulou návaznost dodávek.

To může vést k situaci, že zadavatel pokračuje v původním smluvním vztahu sjednaném na dobu určitou, např. na základě jeho prodloužení formou dodatku. Jak ovšem v minulosti opakovaně rozhodl ÚOHS, takový postup je možno chápat jako rozporný se ZZVZ, konkrétně se jedná o podstatnou, tedy nepovolenou změnu v rozporu s úpravou § 222 ZZVZ. Kdyby totiž původní účastníci veřejné zakázky věděli, že smluvní vztah je uzavírán na dobu delší, než bylo původně ve veřejné zakázce deklarováno, mohli se v zakázce chovat jinak, dát jinou nabídkovou cenu apod.

# PŘÍPRAVA VEŘEJNÉHO NÁKUPU ZDRAVOTNICKÝCH PROSTŘEDKŮ

## 3.1 Příprava veřejné zakázky (zadávacích podmínek) – obecně.

Přípravná fáze veřejné zakázky je jednou z nejdůležitějších fází zadávacího řízení a zadavatel by ji měl věnovat dostatečné množství času a pozornosti. Pouze vhodně nastavené zadávací podmínky mohou vést k co největšímu uspokojení potřeb zadavatele, potažmo konkrétního pracoviště. Pro tuto fázi vždy platí, že zadavatel by měl mít stabilní tým starající se o přípravu zakázky a klást nároky na zadávající pracoviště (klinika, oddělení atd.), pro kterou je dodávka určena.

Tým pro přípravu zakázky by se měl skládat z:

a. Pracovníků veřejných zakázek.

b. Koordinačních technických pracovníků (typicky biomedicinští inženýři).

c. Ekonomických pracovníků.

d. Zástupců zadávajícího pracoviště.

e. V případě potřeby z právníků.

Dále lze zadavateli doporučit, aby personálně udržoval tento tým bez větších změn, a to i v případě pracovníků zadávajícího pracoviště pro jednotlivé typy zdravotnických přístrojů se stejným či obdobným medicínským účelem.

Osoby zapojené do přípravy by se měly následně podílet na posouzení a hodnocení nabídek, především posouzení splnění technických požadavků na přístroj.

Tyto osoby mohou společně tvořit komisi dle § 42 ZZVZ. Je jen na zadavateli, jakým způsobem provede otevírání obálek, posouzení splnění podmínek účasti v zadávacím řízení a hodnocení nabídek.

Dle § 42 ZZVZ zadavatel může pro své rozhodování použít i vyjádření přizvaných odborníků; tím není dotčena jeho odpovědnost za dodržení pravidel stanovených tímto ZZVZ.

Toto ustanovení umožňuje zadavateli, aby k určitým úkonům využil vyjádření přizvaných odborníků, aniž by tyto osoby přímo jmenoval do nějaké z komisí. Pokud zadavatel využije k některým úkonům v zadávacím řízení vyjádření a podklady přizvaných odborníků, musí postupovat tak, aby nedocházelo ke střetu zájmů.

Podrobně se jednotlivým krokům v přípravě zakázky a zadávací dokumentaci věnuje tato metodika
v dalších kapitolách.

Shrnutí:

* Stanovení interních postupů u přípravy VZ.
* Důraz na aktivní zapojení koncových uživatelů při přípravě VZ.
* Personální provázání osob z přípravy a hodnocení VZ.

Pro přípravu veřejné zakázky je naprosto klíčové, aby všichni pracovníci zadavatele do přípravy zainteresovaní chápali, že proces přípravy veřejné zakázky je společným zájmem všech zúčastněných
a že bez vzájemné spolupráce a bez kvalitních technických podkladů ze strany technických pracovníků existuje značné riziko neúspěchu ve veřejné zakázce. V konkrétní oblasti přístrojové techniky je poté naprosto zásadní role biomedicínských techniků, kteří mají přehled jak o potřebách samotných pracovišť, tak i o možnostech trhu. V praktické rovině to znamená, že mohou jednotlivým pracovištím velmi dobře vysvětlit možnosti nákupu, včetně alternativ k případně preferovaným přístrojům ze strany pracoviště.

## 3.2 Příprava veřejné zakázky – znalost tržních a konkurenčních podmínek – veřejně dostupné informace.

Při přípravě veřejné zakázky může zadavatel čerpat zejména:

* ze zkušeností zadavatele
* ze znalosti tržních podmínek konkurenčního prostředí
* z marketingových průzkumů a předběžných tržních konzultací
* z veřejně dostupných informací:
	+ registr smluv – zveřejněné smlouvy včetně obchodních podmínek, cen, specifikace zdravotnických prostředků
	+ profily ostatních zadavatelů – zadávací dokumentace včetně žádostí o vysvětlení zadávací dokumentace – zkušenosti „dobrých praxí“ jiných zdravotnických zařízení
	+ rozhodovací praxe a výkladová stanoviska ÚOHS, soudní rozhodnutí, metodická doporučení či pokyny zřizovatele
	+ webové stránky zdravotních pojišťoven – číselníky úhrad
	+ webové stránky SUKL
		- databáze registrovaných zdravotnických prostředků schválených pro používání v ČR (tam kde to legislativa vyžaduje)
		- návody k použití zdravotnických prostředků

## 3.3 Příprava veřejné zakázky – znalost tržních a konkurenčních podmínek – komunikace s relevantním trhem.

Pokud zadavatel nedostane relevantní informace z veřejně dostupných zdrojů může využívat orientačního průzkumu (mapování trhu) případně předběžnou tržní konzultaci v souladu s § 33 ZZVZ (bude více popsáno v následující kapitole). Musí však stále dodržovat zásady § 6 ZZVZ. Průzkum trhu nebo předběžná tržní konzultace mohou mít pozitivní přínos na otevřenost a efektivitu připravovaného zadávacího řízení, zároveň kvalitu zadávací dokumentace.

Průzkum trhu – větší znalosti tržního prostředí se zvlášť doporučuje v případech, kdy:

* Existuje monopolní produkt a je ztížená konkurence na trhu.
* Existuje hrozba – nebezpečí vendor lock-in (vazba přístroj – zdravotnický materiál, vazba přístroj – software apod.).
* Stabilita dodávek je nebo může být narušena.
* Výrazně se mění počet soutěžitelů (budoucích potenciálních dodavatelů).
* Očekává se příchod substitutů.

## 3.4 Příprava veřejné zakázky – znalost tržních a konkurenčních podmínek – předběžné tržní konzultace.

Předběžná tržní konzultace, dále také „PTK“ je legální a legitimní nástroj, který umožňuje transparentním způsobem získat od dodavatelů informace nezbytné při přípravě zadávacího řízení. Zákon nestanovuje ani formu a průběh PTK (vyjma nutnosti postupu dle § 211 odst. 3 ZZVZ viz dále), zadavatel je vázán základními zásadami dle § 6 ZZVZ, nesmí narušit hospodářskou soutěž a PTK musí řádným způsobem zdokumentovat (zejména v případě ústní komunikace). Zároveň je zadavatel povinen v zadávací dokumentaci označit informace, které vzešly z PTK, a identifikovat osoby, které se na předběžné tržní konzultaci podílely. V rámci zachování principů rovného zacházení je vhodné při PTK oslovit všechny relevantní subjekty nebo dát možnost dodavatelům se zapojit bez omezení (např. zveřejnění výzvy k PTK na profilu zadavatele).

Zadavatel využívá PTK zejména s ohledem na skutečnost, že zadavatel nemusí být v některých případech odborníkem ve vztahu k předmětu veřejné zakázky, příp. takovými odborníky nemusí disponovat v rámci organizace. Možnost vést PTK zadavatele není nijak zákonně podmíněná a je čistě na zadavateli, jestli ji využije nebo ne.

## 3.5 Příprava veřejné zakázky – sdružování nákupu v rámci jedné organizace, sčítací mechanismy.

I v případě veřejných zakázek, jejichž předmětem jsou zdravotnické prostředky, je nezbytné aplikovat obecná zákonná ustanovení týkající stanovení předmětu veřejné zakázky, předpokládané hodnoty veřejné zakázky a režimu veřejné zakázky, přičemž správné určení těchto aspektů veřejné zakázky vede k jejímu zákonnému zadání.

Zákonná úprava těchto aspektů je obsažena především v §§ 14 až 28 ZZVZ. V praxi zadavatel tyto otázky řeší nejčastěji v případě veřejných zakázek, jejichž předmět využívá více organizačních útvarů zdravotnického zařízení, typicky klinik nebo oddělení. Svou podstatou jde nejčastěji o běžný spotřební materiál, kterým jsou rukavice, jehly, náplasti, obvazy, rouškovací sety, podložky pod pacienty apod.

Vzhledem ke standardní organizační struktuře zdravotnických zařízení je nezbytné, aby objem veškerých veřejných zakázek na zdravotnické prostředky pravidelné povahy stanovit v rámci každé takové zakázky na úrovni celého zdravotnického zařízení, nikoli na úrovni jednotlivých klinik nebo oddělení.

U každé zakázky na zdravotnické prostředky, které jsou používány nebo spotřebovávány pravidelně, je nezbytné postupovat podle § 19 ZZVZ. Rozhodovací praxe dozorového orgánu je v této oblasti poměrně přísná, přičemž za porušení ZZVZ považuje právě situaci, kdy zadavatel za předmět veřejné zakázky pravidelné povahy uhradí více než 2.000.000,- Kč bez DPH bez provedení zadávacího řízení.

Základní pravidlo, které je nezbytné aplikovat vždy, je součet za předcházejících 12 měsíců. Pokud zadavatel pořizuje např. šití za 100 000,- Kč bez DPH měsíčně, je stále bezpečně v režimu VZMR.

Pokud však dojde ke zvýšení spotřeby a/nebo ceny a průměrná spotřeba se zvýší na 200 000,- měsíčně, neměl by zadavatel čekat až součet skutečně uhrazených cen za předchozích 12 měsíců dosáhne limitu 2 000 000,- Kč bez DPH. Naopak by zadavatel měl v dostatečném předstihu (4–5 měsíců) zahájit zadávací řízení, tak, aby při dosažení tohoto zákonného limitu měl uzavřenu smlouvu v zadávacím řízení dle ZZVZ.

Zadavatel v případě nákupu zdravotnických prostředků nemá jednoznačnou klasifikaci zaměnitelných zdravotnických prostředků tak, jak je to určeno například u léčivých přípravků, kde je stanoveno, že všechny nákupy léčivých přípravků realizovaných v rámci jedné (nejnižší – páté úrovně) ATC skupiny (skupiny s totožnou účinnou léčivou látkou) jsou považovány za dodávky stejného druhu.

Zadavatel tak při stanovení předpokládané hodnoty veřejné zakázky v souladu s pravidly stanovenými v § 19 odst. 1 a 2 ZZVZ musí být schopen řádného odůvodnění, že se nejedná o dodávky stejného druhu (obdobný, zaměnitelný předmět plnění). V případě, kdy si zadavatel není jistý svým odůvodněním
i s ohledem na rozhodovací praxi ÚOHS, tak se doporučuje použít nejpřísnější režim veřejné zakázky
– nadlimitní veřejnou zakázku.

**Shrnutí:**

* Nastavení interního postupu pro kontrolu potřeby sčítat PH VZ (např. dle CPV)
* Zajištění dostatečného popisu a účelu zdravotnických prostředků pro rozřazování zakázek za účelem posouzení potřeby sčítat
* Plán veřejných zakázek – dostatečný časový předstih pro soutěž zdravotnických prostředků s končícím smluvním zajištěním

## 3.6 Stanovení předmětu veřejné zakázky pro nákup zdravotnických prostředků.

Při stanovení předmětu veřejné zakázky na nákup zdravotnických prostředků je zadavatel povinen postupovat podle příslušných ustanovení ZZVZ, zejména § 36. V ZZVZ v § 36 odst. 1 je stanoveno: *„Zadávací podmínky nesmí být stanoveny tak, aby určitým dodavatelům bezdůvodně přímo nebo nepřímo zaručovaly konkurenční výhodu nebo vytvářely bezdůvodné překážky hospodářské soutěže.“*

ZZVZ zde zadavateli zapovídá stanovení zadávacích podmínek, které by určitým dodavatelům bezdůvodně přímo nebo nepřímo zaručilo konkurenční výhodu nebo vytvořilo neodůvodněné překážky při hospodářské soutěži o veřejnou zakázku. Dodavatele nelze diskriminovat ani aktivně (výhody) ani pasivně (překážky). Současně je nutno uvést, že v souladu s rozhodovací praxí ÚOHS je stanoveno, že ve veřejných zakázkách ve zdravotnictví není nutné, aby zadávací podmínky nastavovaly takové technické požadavky, které by umožňovaly účast v zakázce všem dodavatelům na trhu. ÚOHS v tomto respektuje určitou specifičnost zdravotnictví zejména v tom smyslu, že zadavatelé mají právo žádat plnění, které vyhovuje jejich potřebám, nicméně zadavatelé musí být schopni takovou potřebu odborně (většinou lékařsky) odůvodnit.

Je tak třeba zdůraznit, že nepřípustné je pouze bezdůvodné zaručení konkurenční výhody
a bezdůvodné vytvoření překážky hospodářské soutěže. Dále v § 36 odst. 3 ZZVZ je stanoveno: *„Zadávací podmínky zadavatel stanovení a poskytne dodavatelům v podrobnostech nezbytných pro účast dodavatele v zadávacím řízení. Zadavatel nesmí přenášet odpovědnost za správnost a úplnost zadávacích podmínek na dodavatele.“*

Zadávací podmínky zadavatele:

1. musí stanovit a poskytnout dodavatelům
2. v podrobnostech nezbytných pro jejich účast v zadávacím řízení

Není důležité, jak zadávací podmínky zadavatel formulovat mínil, ale jak zadávací podmínky vyzněly (resp. objektivně vyzněly) vůči dodavatelům.

Zadávací podmínky musí zadavatel stanovit a dodavatelům poskytnout v podrobnostech nezbytných pro účast dodavatele v zadávacím řízení, včetně učinění úkonů, které jsou od dodavatele, resp. účastníka zadávacího řízení, v průběhu zadávacího řízení vyžadovány.

Dalším důležitým legislativním vstupem pro stanovení předmětu veřejné zakázky pro nákup zdravotnických prostředků jsou ustanovení § 89 ZZVZ.

Dále je zadavatel povinen v rámci stanovení technických podmínek pořizovaných zdravotnických prostředků postupovat především podle zákona č. 375/2022 Sb., o zdravotnických prostředcích a diagnostických zdravotnických prostředcích in vitro, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „ZZP“), dle kterého je zadavatel, jakožto poskytovatel zdravotních služeb povinnen zajistit splnění povinností uvedených v tomto zákonném ustanovení.

Zadavatel si musí být vědom složitostí legislativního rámce souvisejícího s požadavky na zdravotnickou techniku a je nutností sledovat vývoj a promítnout jeho dopad do zadávacích podmínek. Lze zmínit například problematiku certifikace zdravotnického prostředku, náležitosti prohlášení o shodě, zajištění odpovídajícího servisu aj.

V ustanovení § 39 ZZP Povinnost poskytovatele zdravotnických služeb a jiných osob při používání prostředků je stanoveno v: *„odst. 1 písm. a) Poskytovatel zdravotních služeb je povinen zajistit, aby: „prostředek byl používán v souladu s pokyny výrobce“, a dle písm. e) tamtéž pak aby: „servis prostředku byl prováděn v souladu s tímto zákonem“* a dle ust. § 39 odst. 2 věta druhá ZZP pak platí, že *„Dále nesmí poskytovatel zdravotních služeb používat prostředek při poskytování zdravotních služeb
v případě, že nemá k dispozici návod k použití v českém jazyce; to neplatí, pokud se jedná o zdravotnický prostředek rizikové třídy I nebo IIa nebo diagnostický zdravotnický prostředek in vitro, u něhož výrobce stanovil, že návod není třeba pro bezpečné používání prostředku.“*

Podmínky veřejné zakázky by rovněž měly zohlednit ust. § 41 odst. 1 ZPP dle kterého: *„Poskytovatel zdravotních služeb je povinen zajistit, aby prostředek, u něhož to stanovil výrobce v návodu k použití, používala nebo obsluhovala při poskytování zdravotních služeb pouze osoba, která:*

*a) absolvovala instruktáž k příslušnému prostředku provedenou v souladu s příslušným návodem k použití,*

*b) byla seznámena s riziky spojenými s používáním uvedeného prostředku.“*

Z výše uvedeného je zřejmé, že to je zadavatel, který nese odpovědnost za obsah zadávací dokumentace, kterou nesmí přenášet na účastníky veřejné zakázky. To klade na zadavatele tlak, aby jím určení pracovníci stále sledovali stav trhu s konkrétními zdravotnickými prostředky, včetně např. jejich zařazení do jednotlivých rizikových tříd, aby mohli zadávací podmínky nastavit správně.

## 3.7 Příprava veřejné zakázky – úvaha nad základními parametry veřejné zakázky.

Jednou z oblastí, kterou by se měl zadavatel v samotném počátku přípravy zadávacího řízení zabývat, je mimo jiné také obchodní model, prostřednictvím kterého je schopen co nejefektivněji své potřeby naplnit. V případě pořízení zdravotnických prostředků (typicky v podobě zdravotnické přístrojové techniky spotřebovávající nezbytný unikátní spotřební materiál) připadá v úvahu nejčastěji volba mezi výpůjčkou a nákupem dané techniky.

V případě výpůjčky přístrojového vybavení se může jednat jednak o bezplatnou formu, kdy je cena zapůjčeného přístroje „rozpuštěna“ do zadavatelem nakupovaného a přístrojem spotřebovávaného spotřebního materiálu (varianta operativního leasingu) nebo o výpůjčku placenou, kdy bývá za zapůjčení placena zpravidla nějaký paušální poplatek a cena nakupovaného spotřebního materiálu pak nebývá danou zápůjčkou zatížena formou nějakého příplatku. Výpůjčka (ať již bezplatná či za úplatu) v sobě obvykle zahrnuje zároveň provozní zajištění daného zdravotnického přístroje v podobě servisu, BTK a ostatních dalších činností nezbytný pro provoz vypůjčeného vybavení.

Variantním řešením, který může zadavatel v případě zajištění nezbytného přístrojového vybavení zvážit, je jeho nákup. V takovém případě je nutné vzpomenout i na další náklady spojené s provozem dané techniky, kdy kromě potřebného spotřebního materiálu bude nezbytné zasmluvnit také pozáruční servis vč. BTK a ostatních činností nezbytných pro bezvadný provoz nakoupeného vybavení.

V rámci rozhodovacího procesu nad tímto základním parametrem zadávacího řízení je vhodné vzít do úvahy minimálně následující faktory na relevantním trhu a možnosti/potřeby samotného zadavatele:

* Lze požadovaný předmět plnění pořídit jak formou výpůjčky, tak prostřednictvím nákupu?
	+ Ne každý dodavatel musí v rámci svých obchodních vztahů nabízet obě uvedené varianty
* Jaký je očekávaný vývoj na trhu s požadovaným předmětem plnění?
	+ V případě velmi rychle se vyvíjejícího trhu může být pro zadavatele nevýhodné si předmět plnění koupit (rychlé zastarání pořízené technologie)
* Jak velký dopad do procesů zadavatele bude mít případná změna technologie?
	+ Souvislost s délkou období, na kterou bude daný předmět plnění zajištěn
		- Nákup – na dobu životnosti pořízené technologie/doba neurčitá
		- Výpůjčka – zpravidla na dobu určitou
	+ Čím složitější přechod na novou technologii, tím může být vhodnější zajištění předmětu plnění na delší dobu (zaškolení personálu, porovnatelnost výsledků vyšetření.)
* Ekonomika
	+ Porovnání nákladů jednotlivých variant (ekonomická výhodnost možných řešení)
	+ Finanční možnosti zadavatele (investiční vs. provozní prostředky jednotlivých variant)

**Shrnutí:**

* Pořízení x výpůjčka
* Ekonomická návratnost
* Dynamika technologického vývoje
* Související náklady (provoz, personál, servis atd.)

## 3.8 Příprava veřejné zakázky – možnosti rozdělení veřejné zakázky na části.

Rozdělení veřejné zakázky na části je jedním z prostředků zajištění hospodářské soutěže. ZZVZ výslovně neukládá povinnost rozdělit veřejnou zakázku na části, přesto lze z dalších částí ZZVZ takový požadavek dovodit. Pokud povaha předmětu plnění veřejné zakázky rozdělení připouští a sloučením více předmětů do jednoho plnění dojde k nedůvodnému zúžení okruhu možných dodavatelů, neměl by zadavatel rezignovat na možnost získat více nabídek a veřejnou zakázku rozdělit na části. Je třeba upozornit, že ne každé potenciální omezení okruhu dodavatelů bude považováno za porušení zákona.

V rozporu se ZZVZ je bezdůvodná překážka hospodářské soutěže. Pokud zadavatel zohlední objektivní důvod vycházející z oprávněné potřeby zadavatele, nemusí veřejnou zakázku dělit na části. Při rozdělení veřejné zakázky na části platí, že tyto části mohou být zadány v jednom zadávacím řízení, nebo zadány samostatně. Zadavatel v případě samostatného zadání vždy postupuje v režimu daném součtem částí, v souladu s principem sčítání dle pravidla pro určení předpokládané hodnoty, viz
§ 18 ZZVZ. V tomto směru je nutné upozornit, že na rozdíl např. do léčivých přípravků, neexistuje metodické rozdělení typu určení ATC skupiny, které zadavateli dává návod, kdy by již měl přistoupit
k rozdělení veřejné zakázky na části. Zadavatel musí vycházet ze situace na trhu samotném, tedy typicky ze své znalosti, průzkumu trhu či předběžné tržní konzultace.

Dle § 35 ZZVZ zadavatel může rozdělit veřejnou zakázku na více částí, pokud tím neobejde povinnosti stanovené tímto zákonem. Pokud zadavatel zadává více částí veřejné zakázky v jednom zadávacím řízení, vymezí rozsah těchto částí a stanoví pravidla pro účast dodavatele v jednotlivých částech a pro zadání těchto částí a je-li veřejná zakázka rozdělena na části, stanoví se předpokládaná hodnota dle
§ 18 ZZVZ u veřejných zakázek rozdělených na části stanoví předpokládaná hodnota podle součtu předpokládaných hodnot všech těchto částí bez ohledu na to, zda je veřejná zakázka zadávána

a.) v jednom nebo více zadávacích řízeních, nebo

b.) zadavatelem samostatně nebo ve spolupráci s jiným zadavatelem nebo jinou osobou.

V ZZVZ § 18 je stanoveno, že součet předpokládaných hodnot částí veřejné zakázky podle odstavce
1 musí zahrnovat předpokládanou hodnotu všech plnění, která tvoří jeden funkční celek a jsou zadávána v časové souvislosti. Každá část veřejné zakázky musí být zadávána postupy odpovídajícími celkové předpokládané hodnotě veřejné zakázky.

Částmi veřejné zakázky jejichž předpokládané hodnoty musí být sečteny, jsou plnění, která tvoří jeden funkční celek a jsou zadávány v časové souvislosti. Tento přístup navazuje na koncept jedné veřejné zakázky. Ta vyžadovala věcnou, místní a časovou souvislost.

## 3.9 Příprava veřejné zakázky – příprava technické specifikace.

Zadavatel by měl přípravě technické specifikace u zdravotnických prostředků věnovat zásadní pozornost a do této přípravy zapojit veškerá pracoviště podílející se na zadávacím řízení. Jen taková spolupráce zajistí sestavení vhodné technické specifikace, které povede k zajištění vybavení uspokojující potřeby zadavatele.

Technická specifikace musí být ze strany zadavatele uvedena v zadávacích podmínkách v podrobnostech nezbytných pro podání nabídky. Zájemcům o danou veřejnou zakázku tak musí být ze zadávací dokumentace zřejmé, jakými minimálními parametry musí jimi nabízený předmět plnění disponovat. Dle § 89 ZZVZ zadavatel stanovuje podmínky prostřednictvím:

1. Parametrů vyjadřujících požadavky na výkon nebo funkci, popisu účelu nebo potřeb, které mají být naplněny.
2. Odkazu na normy, technické dokumenty nebo odkazu na štítky.

Dále zadavatel dle téhož § 89 ZZVZ nesmí zvýhodnit nebo znevýhodnit určité dodavatele nebo výrobky tím, že technické podmínky stanoví prostřednictvím přímého nebo nepřímého odkazu na určité dodavatele nebo výrobky, nebo na patenty, na vynálezy, užitné vzory, průmyslové vzory, ochranné známky nebo označení původu.

 V případě, že zadavatel takové odkazy užije, a to z důvodu jedinečnosti technického řešení a kdy není schopen do detailu definovat technické parametry, musí u každého tohoto odkazu uvést možnost nabídnout rovnocenné technické řešení, které povede k uspokojení stejných potřeb.

Zadavatel by měl při přípravě technické specifikace v maximální možné míře využít instituty průzkumu trhu (vlastního nebo s dodavateli), předběžných tržních konzultací, konzultací s jinými zadavateli nebo kombinace předchozích možností.

**Shrnutí:**

* Důsledná koordinace pracovišť při tvorbě technických podmínek
* Detailnost a jasnost parametrů
* Odůvodnění požadavku na kompatibilitu
* Definice samotného přístroje, ale také jeho potřebného příslušenství nutného pro provoz a údržbu

## 3.10 Kvalifikace potenciálních dodavatelů – kritéria ekonomické kvalifikace.

Zadavatel je při tvorbě zadávacích podmínek oprávněn požadovat předložení dokladů a informací prokazujících skutečnost, že účastník zadávacího řízení je způsobilý (má dostatečnou kvalifikaci) k realizaci předmětu plnění definovaného v zadávací dokumentaci. Nad rámec zákonem stanoveného minima (zákonem definované požadavky zadavatele na kvalifikaci pro nadlimitní režim – základní způsobilost a obchodní rejstřík) může zadavatel pro veřejné zakázky na dodávku zdravotnických prostředků typicky vyžadovat:

* **Profesní způsobilost**

Zadavatel může v souladu s ustanovením § 77 ZZVZ požadovat předložení dokladu prokazujícího oprávnění dodavatele podnikat v rozsahu odpovídajícímu předmětu plnění veřejné zakázky, pokud jiné právní předpisy takové oprávnění vyžadují. V takovém případě musí být zadavatel schopen definovat ta oprávnění, která jsou pro realizace předmětu plnění relevantní a připustit i ta, které zadavatelem požadované oprávnění obsahují.

* **Technickou kvalifikaci**
	+ ***Seznam významných dodávek/služeb (§ 79 odst. 2 písm. b) ZZVZ)***

Zadavatelem definovaný požadavek na předložení seznamu významných dodávek nebo služeb poskytnutých za poslední 3 roky před zahájením zadávacího řízení musí být vždy stanoven přiměřeně s ohledem na konkrétní předmět veřejné zakázky. Přiměřenost je nutno hledat nejen ve vymezení toho, co bylo předmětem významné dodávky/služby, ale také v požadované objemu či počtu požadovaných zkušeností.

* + ***Popis a fotografie nabízeného předmětu plnění (§ 79 odst. 2 písm. k) ZZVZ)***

Požadavek na předložení popisu a vyobrazení nabízeného předmětu by měl být ze strany zadavatele požadován v rozsahu, který bude zajišťovat prokázání splnění požadavků zadavatele na předmět plnění, případně parametrů, které jsou předmětem hodnocení v případě kvalitativních hodnotících parametrů.

* + ***Prohlášení o shodě (§ 79 odst. 2 písm. l) ZZVZ)***

Požadavek na předložení prohlášení o shodě k předmětu plnění (jedná-li se o předmět plnění, ke kterému se prohlášení o shodě standardně vydává) by mělo zadavateli zajistit dodávku takového předmětu plnění, který bude moci v souladu s platnou legislativou používat, a proto lze využívání tohoto institutu zadavatelům doporučit*.*

* + ***Vzorky (§ 79 odst. 2 písm. k) ZZVZ)***

Vhodným nástrojem pro zajištění kontroly, zda nabízený předmět plnění odpovídá zadavatelem definovaným zadávacím podmínkám, je požadavek na předložení vzorku. V takovém případě by zadávací podmínky měly obsahovat minimálně následující informace:

* + - Lhůta pro předložení vzorků
		- Množství požadovaných vzorků
		- Parametry, které budou předmětem posouzení vzorků
		- Způsob, jak budou vzorky posuzovány

V případě opakujících se dodávek je vhodné, aby si zadavatel část vzorků předložených v rámci zadávacího řízení uschoval pro účely budoucí kontroly dodávaného zboží (kontrola, zda dodavatel dodává stále stejné zboží, jež bylo předmětem jeho nabídky).

Zároveň je však nutné upozornit na skutečnost, že by zadavatel, v případě požadavku na předložení vzorků, měl počítat se situací, kdy bude účastník v souladu se ZZVZ požadovat vrácení či proplacení předložených vzorků.

Zadavatel může také zvážit, zda některé požadavky vycházející z jiné legislativy musí nutně požadovat v rámci kvalifikace, nebo postačí předložení příslušných dokladů v rámci nabídky jako podmínku splnění zadávacích podmínek. Typicky jde například o doklady týkající se registrace/ohlášení činností dodavatele u SÚKL (dodavatel ZP, servisní činnost apod.), prohlášení o shodě, prohlášení od výrobce, certifikát technika/školitele apod.

S ekonomickými kvalifikacemi je nutno pracovat velice obezřetně, a to i dle rozhodovací praxe ÚOHS. V případě zdravotnických prostředků platí, že výše ročního obratu nemusí vypovídat tolik zásadního
o způsobilosti účastníka splnit veřejnou zakázku. V této oblasti hraje větší roli technická specifikace, kterou účastník většinou dokládá svou zkušenost s dodávkami zdravotnických prostředků v poslední době, včetně schopnosti takovou dodávku zrealizovat.

Požadavky na kvalifikaci musí být vždy stanoveny s ohledem na předmět plnění tak, aby zadavatel byl schopen odůvodnit přiměřenost svých požadavků s ohledem na předmět plnění. Jinými slovy musí být zadavatel schopen prokázat, proč by dodavatel nesplňující definované požadavky na způsobilost/kvalifikaci nebyl schopen zadavatelem definovaný předmět plnění řádně zajistit. Obecně lze zadavatelům doporučit, v případě nejistoty, zařazení požadavků na prokázání profesní způsobilosti, resp. technické kvalifikace do případných předběžných tržních konzultací před zahájením zadávacího řízení. Další možností pro stanovení přiměřených kvalifikačních požadavků je vlastní rešerše zadávacích řízení jiných zadavatelů poptávající stejný nebo podobný předmět plnění.

**Shrnutí:**

* Vedle povinné kvalifikace (nadlimit) možnost další kvalifikace
* Definice požadavků na vzorky
* Zvážení nutnosti požadovat i technickou kvalifikaci (seznam významných dodávek)
* Kvalifikační požadavky x podmínky účasti

## 3.11 Příprava veřejné zakázky – hodnocení potenciálních nabídek dodavatelů.

§ 114 ZZVZ stanovuje, že nabídky budou hodnoceny podle jejich ekonomické výhodnosti, přičemž se ekonomická výhodnost nabídek hodnotí na základě nejvýhodnějšího poměru nabídkové ceny a kvality vč. poměru nákladů životního cyklu a kvality, resp. dle nejnižší nabídkové cena či nejnižších nákladů životního cyklu.

Zadavatel může rovněž stanovit pevnou cenu a hodnotit pouze kvalitu nabízeného plnění.

Jako vhodné příklady necenových hodnotících kritérií může vzít do úvahy např.:

* Vlastnosti nabízeného předmětu plnění (nad rámec minimální tech. požadavků zadavatele)
	+ „bonusové“ parametry/funkcionality
	+ vícenásobné použití nabízeného předmětu plnění
	+ kvalita vyšetření (výsledku)
	+ rychlost vyšetření
	+ stupeň automatizace
	+ environmentální kritéria – spočívající v zohlednění dopadu výroby či následné likvidace předmětu plnění na životní prostředí

Ekonomická výhodnost nabídek

Hodnocení na základě hodnotících kritérií je klíčovým momentem v zadávacím řízení. Zadavatel má široký výběr možných hodnotících kritérií, tento výběr není neomezený. Hodnotící kritéria musí souviset s předmětem veřejné zakázky. Zároveň hodnotící kritéria musí odpovídat zásadám § 6 odst.
1 a 2 ZZVZ zásadám transparentnosti, přiměřenosti, rovného zacházení a zákazu diskriminace.

Hodnocení nabídek je jedna z klíčových fází celého zadávacího řízení. Hodnocení ekonomické výhodnosti je možné provést ve formě hodnocení na základě:

* Nejnižší nabídkové ceny.
* Nejnižších nákladů životního cyklu.
* Nejvýhodnějšího poměru nabídkové ceny a kvality.
* Nejvýhodnějšího poměru nákladů životního cyklu a kvality.

Zvláštním způsobem je hodnocení na základě toho, že zadavatel stanoví pevnou cenu a hodnotí pouze kvalitu nabízeného plnění.

ZZVZ Pravidla pro hodnocení nabídek

Dle § 115 ZZVZ musí zadavatel v zadávací dokumentaci stanovit pravidla pro hodnocení nabídek, která zahrnují:

1. kritéria hodnocení.
2. metodu vyhodnocení nabídek v jednotlivých kritérií.
3. váhu nebo jiný matematický vztah mezi kritérii.

A pokud dle téhož § 115 ZZVZ zadavatel není objektivně schopen stanovit váhu nebo jiný matematický vztah mezi jednotlivými kritérii hodnocení, uvede je v sestupném pořadí podle významu, který jim přisuzuje.

Pravidla hodnocení nabídek

Z pohledu transparentnosti je stanovení pravidel jedním z klíčových procesů, neboť hodnotící kritéria mohou být jedním z faktorů rozhodování dodavatele účastnit se zadávacího řízení, zároveň je hodnocení jako takové jedním z nejdůležitějších procesů při výběru nejvýhodnější nabídky.

Hodnocení nabídek má dvě fáze:

* Stanovení pravidel pro hodnocení

Fáze před zahájením zadávacího řízení, respektive do podání nabídek, vymezení pravidel, v čem jednotliví dodavatelé budou soutěžit.

* Samotné vyhodnocení

V průběhu zadávacího řízení, respektive po podání nabídek, zadavatel hodnotí naplnění stanovených kritérií, způsobem stanoveným v zadávací dokumentaci.

Právě z těchto důvodů je o hodnocení nabídek nutné přemýšlet ve fázi příprav zadávacího řízení (nejlépe v době průzkumů trhu). Stěžejní je již vyjasnění potřeb, tzn. co v jaké kvalitě chce zadavatel pořídit. Od koho co zadavatel potřebuje se pak odvine vhodný výběr způsobů hodnocení. Způsob výběru nejvýhodnější, nejlepší nabídky musí být vždy jasně a srozumitelně popsán v zadávací dokumentaci.

Hodnocení nabídek schematicky:

ZZVZ v § 120 umožňuje, pokud si to zadavatel v zadávacích podmínkách vymezí, využít k hodnocení nabídek elektronickou aukci. Dodavatelé jsou v takovém případě v rámci elektronické aukce konané v rámci hodnocení nabídek oprávněni svou nabídkovou cenu (uvedenou v nabídce) dále snižovat. Zejména při větším počtu účastníků zadávacího řízení může zadavatel díky využití elektronické aukce dosáhnout výhodnějších nabídkových cen.

## 3.12 Příprava veřejné zakázky – využití kritérií kvality.

Dle § 116 ZZVZ je pro hodnocení ekonomické výhodnosti nabídky podle kvality zadavatel povinen stanovit kritéria, která vyjadřují kvalitativní, environmentální nebo sociální hlediska spojená s předmětem veřejné zakázky.

Dále dle § 116 ZZVZ mohou být kritériem kvality zejména:

1. technická úroveň.
2. estetické nebo funkční vlastnosti.
3. uživatelská přístupnost.
4. sociální, environmentální nebo inovační aspekty.
5. organizace, kvalifikace nebo zkušenost osob, které se mají přímo podílet na plnění veřejné zakázky v případě, že na úroveň plnění má významný dopad kvalita těchto osob.
6. úroveň servisních služeb včetně technické pomoci.
7. podmínky a lhůta dodání nebo dokončení plánu.

Z pohledu porovnatelnosti a ověřitelnosti je v § 116 ZZVZ dáno, že kritéria kvality musí být vymezena tak, aby podle nich nabídky mohly být porovnatelné a naplnění kritérií ověřitelné. Kritériem kvality nesmí být smluvní podmínky, jejichž účelem je utvrzení povinností dodavatele nebo platební podmínky.

Zároveň musí kritéria kvality souviset s předmětem veřejné zakázky, pokud se vztahují k jakékoli fázi životního cyklu předmětu veřejné zakázky*.*

Pojem kvalita dle ZZVZ je třeba vnímat šířeji. Lépe lze tento pojem vystihnout jako benefit, přínos, užitek. Vždy platí, že hodnotící kritéria musí mít dopad do úrovně plnění, tj. musí se jednat
o skutečnosti, které s plněním souvisejí a mají na něj faktický vliv.

Kvalitativní kritéria se využijí tehdy, kdy je vyšší kvalita přidanou hodnotou. S využitím § 39 odst. 3 ZZVZ lze tím pádem hodnotit především objektivní a ověřitelné skutečnosti a lze hodnotit i kvalifikaci, což ZZVZ výslovně nezakazuje, ale je nutné si uvědomit, že kvalifikace primárně slouží k prokázání způsobilosti a schopnosti dodavatele plnit veřejnou zakázku.

Je možné definovat dva typy kritérií kvality (počitatelná a nepočitatelná).

Počitatelná

Počitatelnými kritérii kvality se rozumí kritéria kvality, která jsou číselně vyjádřitelná, proto je jejich vymezení v zadávací dokumentaci jednodušší. Jedná se o kritéria, jejichž hodnoty účastníci zadávacího řízení uvádí do svých nabídek. Jako typické příklady počitatelných kritérií kvality lze uvést například dobu realizace plnění veřejné zakázky, technické parametry poptávaného plnění (výkon, rozměry, spotřeba, složení, hodnoty rozlišení u zobrazovací techniky…), zkušenosti klíčových členů realizačního týmu, záruční doba a další.

Kromě vlastních kritérií hodnocení musí zadavatel v zadávací dokumentaci stanovit vztah mezi jednotlivými kritérii hodnocení, typicky vzorec, který bude obsahovat mechanismus přidělování bodů jednotlivým hodnotám nabídky a celkové srovnání nabídek mezi sebou.

Nepočitatelná kritéria

Nepočitatelná kritéria kvality jsou kritéria, která nelze jednoduše číselně vyjádřit. Jedná se většinou
o sadu vlastností, jejichž míra naplnění vychází z vlastního vnímání objektu jedincem nebo skupinou jedinců. Jsou založeny na úvaze hodnotitele. Do té míry jsou vnímány subjektivně. Přesto se musí vázat k objektivní skutečnosti související s předmětem veřejné zakázky. Mezi nepočitatelné vlastnosti, které mohou sloužit jako kritérium kvality, patří například uživatelský komfort, pacientský komfort, bezpečnost, estetika nebo některé z funkčních vlastností.

V případě, že zadavatel využije nepočitatelná kritéria kvality, musí být v zadávací dokumentaci dostatečně popsáno, co bude zadavatel hodnotit (definice vlastnosti a představa zadavatele o způsobu naplnění takové vlastnosti), a jakým způsobem (mechanismus pro srovnání nabídek s ohledem na míru úrovně naplnění vlastnosti, typicky převod na bodovou škálu nebo známkování). Je vhodné, aby zadavatel uvedl východiska, ze kterých bude při hodnocení vycházet, tedy co je pro zadavatele vhodnější, jaké plnění bude považovat za lepší.

Vyšší míru podrobnosti vyžaduje v případě nepočitatelných kritérií také odůvodnění provedeného hodnocení. Ze slovního odůvodnění musí být zřejmé a zpětně přezkoumatelné, z jakého důvodu některá nabídka vyhověla požadavkům zadavatele méně nebo více než nabídka jiná a proč, a na základě čeho hodnoticí komise dospěla k závěru, že některá nabídka obdrží v rámci hodnoceného dílčího subjektivního kritéria právě konkrétní počet bodů nebo umístění.

Kvalitu lze hodnotit:

* Relativně – nejlepší nabídka dostává plný počet bodů a každá další poměrný počet bodů.
* Absolutně – pokud nabídka splňuje dané požadavky, dostává určený počet bodů.

Je nutno podotknout, že relativní hodnocení je nebezpečné ve vztahu k flexibilitě postupu (těžko mohu napřed hodnotit a následně posuzovat splnění podmínek účasti – výsledek hodnocení totiž nesmí „kontaminovat“ nabídka, která nesplňuje podmínky účasti).

Ze zkušenosti rozhodovací praxe ÚOHS kritéria hodnocení nepodléhají tak přísnému přezkumu jako podmínky účasti. Proto je žádoucí více přemýšlet o kritériích hodnocení než o stanovování přísných podmínek účasti.

## 3.13 Příprava veřejné zakázky – způsob hodnocení nabídek – hodnocení na nejnižší nabídkovou cenu.

Toto kritérium se používá v případech, kdy je zadavatel schopen definovat kvalitu požadovaného plnění naprosto přesně formou technické specifikace a kdy zadavateli vyšší kvalita než ta, která je definována technickou specifikací, nepřináší žádný dodatečný užitek. Zároveň musí platit, že nabízené produkty nepřinášejí žádné další provozní náklady s tímto produktem související (nemohou se z hlediska těchto potencionálních nákladů lišit).

Z toho vyplývá, že by se zadavatel neměl vyhýbat přesnému popisu požadovaných vlastností předmětu plnění, ty by pak měl přesně definovat formou technické specifikace a návrhu smlouvy.

Pouze v takovém případě se jednotlivá plnění nebudou mezi sebou lišit a zadavatel si mezi nimi může vybrat jen na základě ceny.

Možnost použití je dle § 114 ZZVZ v některých případech vyloučena a to:

* řízení se soutěžním dialogem.
* řízení o inovačním partnerství.
* služby projektantů a architektů.
* atd.

Výhody:

* Snadný a jednoduchý popis a způsob hodnocení (jedno kritérium, žádné vzorce, poměry
a výpočty).
* Rychlost.
* Nezpochybnitelná objektivita a transparentnost (není žádná vlastní úvaha zadavatele, která by mohla být zpochybněna).

Nevýhody:

* Nemožnost zohlednit aspekty kvality.
* Nemožnost zohlednit náklady životního cyklu.
* Není prostor pro inovace.

Z toho vyplývá, že hodnocení na cenu má význam zejména u zdravotnického materiálu, který je tzv. vysokoobrátkový a technicky nijak zásadně složitý, u které není třeba klást důraz na hodnocení kvality.

Ve veřejných zakázkách v ČR je velmi rozšířené, a to právě z důvodu, že je obtížně napadnutelné. Zadavatel raději, jak je uvedeno výše, technickou kvalitu učiní součástí technických požadavků na předmět plnění, než aby je s větším rizikem hodnotil.

## 3.14 Příprava veřejné zakázky – způsob hodnocení nabídek – hodnocení na nejnižší náklady životního cyklu.

Toto kritérium by měl zadavatel využít vždy, pokud jsou s vlastnictvím a užíváním poptávaného plnění spojené na jeho straně dodatečné náklady (jiné než náklady nepodstatné a zanedbatelné).

Je spojené většinou s nákupem dlouhodobě využívaného majetku, tedy především strojů a zařízení. Náklady životního cyklu umožňují zohlednit celkové ekonomické náklady VZ a druhotně i aspekty environmentální.

Součástí nákladů životního cyklu, dále jen „NŽC“ jsou vždy:

* Nabídková (pořizovací) cena není prostor pro inovace.
* Další (jiné) náklady související s předmětem VZ v kterékoli fázi jeho ekonomické životnosti.
* Popřípadě i náklady související s negativními dopady na životní prostředí (lze-li je vyčíslit peněžní hodnotou).

Co je životním cyklem?

Definice je možno najít v § 28 odst. 1 písm. k) ZZVZ: *„Životním cyklem všechny po sobě jdoucí nebo provázané fáze, zahrnující výzkum a vývoj, pokud mají být provedeny, výrobu, obchod a jeho podmínky, přepravu, užívání a údržbu, po celou dobu existence předmětu dodávky nebo stavby nebo poskytování služby, od získání surovin nebo vytvoření zdrojů po odstranění, likvidaci a ukončení služby nebo používání.“*

Jsou to všechny po sobě jdoucí či provázané fáze po celou dobu existence předmětu VZ (od výzkumu
a vývoje přes výrobu, obchod, přepravu, užívání, údržbu až po likvidaci a ukončení služby či používání).

Výhody použití:

* Zohlednění nákladů souvisejících s životním cyklem předmětu plnění (vedle pořizovací ceny).
* Snížení rizika neočekávaných dodatečných výdajů (na provoz, likvidaci apod.).

Nevýhody použití:

* Nemožnost zohlednit aspekty kvality.
* Nutnost stanovit v zadávací dokumentaci metodu pro stanovení nákladů životního cyklu.

Ve smyslu § 117 ZZVZ náklady životního cyklu musí zahrnovat nabídkovou (pořizovací) cenu a mohou zahrnovat:

Ostatní pořizovací náklady

* Výcvik obslužného personálu, nákup pomocného materiálu.

Náklady související s užíváním (provozem) předmětu VZ

* Mzdy obslužného personálu, palivo, mazivo, energie.

Náklady na údržbu

* Náklady na materiál a práci, servis, čištění, náhradní díly.

Náklady spojené s koncem životnosti

* Výdaje na demontáž, likvidaci, recyklaci.

Náklady způsobené dopady na životní prostředí

* Náklady na emise skleníkových plynů, jiných znečišťujících látek.

Stanovení pravidel pro hodnocení

Co je nutné u NŽC vždy stanovit (ve smyslu § 118 ZZVZ)?

* Jaké údaje po dodavatelích zadavatel v nabídkách požaduje.
* Jaká bude metoda ke stanovení NŽC.
* Jsou-li zohledněny náklady způsobené dopady na životní prostředí, pak:
* Musí existovat spojitost s předmětem VZ kdykoliv v průběhu životního cyklu a jejich peněžitá hodnota musí být vyčíslitelná.
* Je povinnost použít metodu:
	+ Založenou na objektivně ověřitelných a nediskriminačních kritériích.
	+ Přístupnou všem dodavatelům.
	+ Založenou na údajích, které mohou dodavatelé poskytnout bez vynaložení nepřiměřeného úsilí.

## 3.15 Příprava veřejné zakázky – způsob hodnocení nabídek – hodnocení na nejvýhodnější poměr nabídkové ceny a kvality nabízeného plnění.

Nejvýhodnější poměr nabídkové ceny a kvality nabízeného plnění představuje vícekriteriální způsob hodnocení, kdy vedle vlastní nabídkové ceny rozhodují i necenová kritéria. Zadavatel s přihlédnutím k vlastní potřebě uváží, který aspekt plnění je pro něj natolik důležitý, že by se měl odrazit ve stanovených hodnoticích kritériích. Zadavatel v zadávací dokumentaci musí jednoznačně stanovit pravidla pro hodnocení, která zahrnují vlastní hodnotící kritéria, metodu vyhodnocení nabídek
v jednotlivých kritérií a váhu nebo matematický vztah mezi kritérii. Na základě takto definovaného modelu musí být nabídky vzájemně objektivně porovnatelné. Metodika hodnocení musí být dostatečně konkrétní a podrobná, aby podle ní mohl zadavatel (případně komise) v zadávacím řízení nabídky mezi sebou srovnat a určit pořadí nabídek, bez dalšího doplňování dodatečných pravidel. Zároveň musí být dopředu dodavatelům zřejmé, jakým způsobem budou jejich nabídky posuzovány
a hodnoceny, aby při sestavování svých nabídek mohli tyto informace zohlednit a koncipovat své nabídky tak, aby mohly být v rámci nastaveného systému hodnocení nabídky vybrány jako nejvýhodnější. Takový požadavek na dostatečné vymezení kritéria hodnocení zvlášť rezonuje v případě nepočitatelných kritérií (někdy označovaných jako „subjektivní“ kritéria).

## 3.16 Příprava veřejné zakázky – způsob hodnocení nabídek – hodnocení na nejvýhodnější poměr nákladů životního cyklu a kvality nabízeného plnění.

V případě hodnocení nejvhodnějšího poměru nákladů životního cyklu a kvality se v podstatě jedná
o obdobný způsob hodnocení jako v případě hodnocení na základě poměru nabídkové ceny a kvality, který je popsán výše. Rozdílem je pouze, že ekonomickou stránku kritéria zde nereprezentuje pouze vlastní cena plnění, ale i další náklady životního cyklu. Jedná se o oblast, která má v případě zdravotnických prostředků význam např. u přístrojů vyžadujících spotřební materiál či u přístrojů vyžadujících vynaložený nákladů na pravidelný servis, typicky u fullservisu, který může být finančně náročný.

## 3.17 Příprava veřejné zakázky – stanovení smluvních a obchodních podmínek.

Obchodní podmínky, technické a jiné smluvní podmínky jsou hlavním nástrojem, kterým si zadavatel může zajistit a následně vynutit, aby dodavatel skutečně plnil to, k čemu se ve své nabídce zavázal. Lze doporučit, aby zadavatel jako součást zadávací dokumentace zpracoval vlastní závazný návrh smlouvy. Zadavatel musí brát zřetel na to, že smluvní podmínky jsou součástí zadávacích podmínek, a tak mohou vést k omezení okruhu dodavatelů. Při tvorbě návrhu smlouvy, tak zadavatel musí zvolit takové smluvní podmínky, které jsou v případě omezení hospodářské soutěže zdůvodnitelné. Smluvní podmínky, respektive jejich podoba a obsah, nejsou nikde v ZZVZ vymezovány. Zadavatel musí k těmto přistupovat v souvislosti s výše uvedeným, a také s přihlédnutím na další normy upravující povinnosti smluvních stran, především zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník (dále jen „o.z.“).

Pro zdravotnické prostředky poté neplatí natolik specifické podmínky, jako pro smlouvy na léčivé přípravky, např. při řešení výpadků léčiv, změny úhrady apod., nicméně jako již bylo autorem uvedeno výše v této práci, smlouva na zdravotnické prostředky podléhající ZPP musí obsahovat ujednání, umožňují zadavateli kontrolovat a vyžadovat splnění podmínek stanovených ZPP ve vztahu ke konkrétní rizikové třídě zdravotnického prostředku.

Jednoznačná definice předmětu plnění

Zadavatel musí předmět plnění vymezit tak, aby naplnil své potřeby. Předmět plnění musí odpovídat předmětu nabídky ve veřejné zakázce. V tomto je třeba odkázat na § 51 odst. 3 ZZVZ, dle které není možné obsah smlouvy při jejím uzavření měnit oproti nabídce vybraného dodavatele, vyjma úprav čistě formálních.

Dodací lhůta

Zadavatel by měl při stanovení dodací lhůty pro plnění postupovat individuálně v závislosti na předmětu plnění. Konkrétní termín může být ovlivněn nezbytností vyrábět předmět plnění na míru zadavateli, nezbytností zajištění stavební připravenosti potřebné k realizaci předmětu plnění, možnostmi na trhu, realizačními možnostmi dodavatelů, provozními možnosti zadavatele apod. Jednou z možností je také ponechat volbu na dodavateli, který dodací lhůtu doplní do návrhu smlouvy (případně do nabídky). Častější je však uvedení přímo ze strany zadavatele v zadávacích podmínkách, kdy je doba plnění zjišťována na základě průzkumu trhu, PTK či předchozí znalostí zadavatele.

Platební podmínky

Zadavatel by v obligatorním návrhu smlouvy měl mít definovány požadované náležitosti faktury, resp. daňového dokladu. Pro lepší přehlednost je doporučováno, aby jednotlivé faktury obsahovaly evidenční číslo veřejné zakázky proto, aby faktura mohla být spárována s veřejnou zakázkou, na základě které, je smluvní vztah realizován. Při stanovení délky splatnosti je zadavatel vázán § 1963 o.z. Veřejný zadavatel je oprávněn na základě § 1963 odst. 3 o.z. stanovit splatnost faktur i delší než
30 dnů, max. však 60 dnů a pouze v případě, že to odůvodňuje povaha závazku.

Toto ustanovení o.z. a tlak na jeho dodržování mělo do zdravotnictví nepochybně dopad, protože dle znalosti autora bylo ve zdravotnictví poměrně běžné, že doba splatnosti činila více než 60 dnů. Existovali poskytovatelé zdravotních služeb, kteří pracovali se splatností 180 a více dnů. Nicméně tento postup znamenal, že dodavatelé fakticky úvěrovali zadavatele tím, že jim platil až po takto dlouhé době. Jedná se o praxi mizející, ale rozhodně nikoli zcela vymizelou.

Definice sankcí

Zadavatel by měl při stanovení sankcí postupovat přiměřeně, avšak brát v úvahu prostředí zdravotní péče. Sankce a jejich podoba (výše) by měla odpovídat nutnosti v maximální možné míře eliminovat rizika ohrožení zdraví a života pacientů při zanedbaní smluvních povinnosti dodavatelem. Nadto je nutné akcentovat skutečnost, že nastavené smluvní pokuty je následně nutné vymáhat. Nevymáhání smluvních pokut znamená změnu ekonomické výhodnosti ve prospěch vybraného dodavatele, tudíž nepřípustnou podstatnou změnu závazku ze smlouvy ve smyslu § 222 ZZVZ. Zadavatel musí vymáhat sankce ve stanovém rozsahu i z toho ohledu, že k moderaci (např. snižování) sankce není oprávněn (moderace sankce přísluší pouze soudu).

Výše uvedené však neznamená, že vhodné sankční mechanismy, včetně smluvní pokuty, nemají být součástí smluvní dokumentace. Mimo jiné lze uvažovat o sankci za pozdní dodání/poskytnutí související služby, sankci za dodání předmětu plnění v neodpovídající kvalitě, sankci za nedodání nutných dokladů apod.

Vymezení doby trvání smlouvy

Délka trvání smluvního vztahu by měla zohledňovat specifika předmětu plnění, provozní možnosti zadavatele, situaci na trhu a možnosti dodavatelů. Přiměřená délka smluvního vztahu by tak měla být alespoň 1 rok. Trvání vztahu z rámcové dohody nesmí být dle ZZVZ, kromě výjimečných případů vztahujících se k předmětu rámcové dohody, delší než 4 roky. Trvání vztahu z rámcové dohody delší než 4 roky může být odůvodněno objektivními příčinami, které se vztahují k předmětu rámcové dohody.

Doba trvání smlouvy u zdravotnických prostředků je specifickým tématem. U jednorázových dodávek typicky přístrojové techniky logicky velkou roli nehraje a je dána dobou záruky, běžící po dodání přístroje. U spotřebního zdravotnického materiálu, který je dodáván průběžně pro určitou dobu na základě objednávek, naopak roli hraje vysokou, protože zadavatel musí zohlednit, zda se mu více vyplatí rámcová dohoda na 4 roky, přinášející stabilitu dodávek, nebo na dobu kratší, přinášející sice možnost přesoutěžení a získání nových cen, nicméně při vyšších nákladech na častější provedení veřejné zakázky.

Vyhrazená změna závazků

ZZVZ ve svém § 100 umožňuje v zadávacích podmínkách, typicky přímo ve vzorovém návrhu smlouvy, vyhradit změnu závazku ze smlouvy na veřejnou zakázku neměnící celkovou povahu veřejné zakázky. Taková změna se může týkat rozsahu dodávek, délky trvání smlouvy, ale také ceny nebo jiných obchodních či technických podmínek, vždy však s přihlédnutím k předpokládané hodnotě veřejné zakázky. Zadavatel je v takovém případě povinen podmínky pro tuto změnu a její obsah jednoznačně vymezit. Typickým příkladem vyžití vyhrazené změny závazku je inflační doložka, na jejímž využití logicky trvají zejména dodavatelé. Zadavatelé naopak v poslední době dávají do smluv často výhradu možnosti uzavřít smlouvu s dalšími účastníky v pořadí pro případě, že by původní dodavatel nebyl schopen dodávku uskutečnit.

V případě, že se ji zadavatel rozhodne využít, musí dbát na to, aby byla vymezena jednoznačně, zejména za jakých podmínek ji lze využít, jakým způsobem se vypočítá zvýšení / snížení smluvní ceny
a od jakého okamžiku ke změně dojde.

Práva z vad a záruka za jakost

Zadavatel musí rozlišovat mezi dvěma smluvními instituty: práva z vad a záruky za jakost. Práva z vad má právo zadavatel uplatnit přímo ze zákona (§ 2165 o.z.) a váže se k povinnosti prodávajícího zajistit, aby mohl kupující po určitou dobu (24 měsíců) používat věc bez vad. Naproti tomu záruka za jakost, která je zadavateli často používaná, je na smluvní akceptaci obou smluvních stran a je to norma dispozitivní, tedy její podoba není jasně stanovena zákonem jako u práva z vad viz § 2113 o.z. Záruka za jakost vzniká prohlášením poskytovatele záruky, že kupujícího uspokojí nad rámec jeho zákonných práv z vadného plnění.

Ukončení smlouvy

Do návrhů smluv by měl zadavatel nastavit mechanismus, na základě kterého, lze smlouvu oboustranně vypovědět, neexistuje-li objektivní důvod, proč tak nečinit. Zadavatel by měl délku výpovědní doby stanovit s ohledem na délku případného navazujícího zadávacího řízení (doba potřebná k přesoutěžení totožného předmětu plnění). Zadavatel je rovněž oprávněn v rámci smluvních podmínek definovat délku, po kterou je daná smlouva nevypověditelná (tj. minimální délku trvání smluvního vztahu). Zadavatel je dále oprávněn nad rámec důvodů stanovených zákonem uvést do návrhu smlouvy okolnosti, za kterých jsou smluvní strany oprávněny od smlouvy odstoupit.

Součástí smluvních vztahů ve zdravotnictví, a to včetně smluv na zdravotnické přístroje, často byla úprava spíše jednostranného ukončení smluvního vztahu ze strany zadavatele, a to typicky pro možnost výpovědi bez udání důvodu. Dodavatelé se však pravidelně této úpravě brání a trvají na tom, aby byla reciproční, tedy stejná pro obě smluvní strany.

## 3.18 Smlouva o zřízení a provozování konsignačního skladu

Pro oblast veřejných zakázek na pořízení zdravotnických prostředků bývá ve vybraných případech využíváno smlouvy o zřízení a provozování konsignačního skladu. Jedná se o tzv. inominátní smlouvu uzavíranou v souladu s § 1746 o.z. jejímž cílem je, jak z jejího pojmenování vyplývá, upravit práva
a povinnost smluvních stran pro zřízení a provozování konsignačního skladu. Hlavním důvodem uzavírání takovýchto smluv je urychlení dodávek předmětu plnění a zajištění okamžité dostupnosti
a použitelnosti zdravotnických prostředků dle aktuálních potřeb zadavatele při poskytování zdravotních služeb. Nad rámec obecných smluvních podmínek, které by měl zadavatel definovat v případě obligatorních návrhů smluv (viz předchozí kapitola) by bylo vhodné, aby zadavatel v případě smlouvy o zřízení a provozování konsignačního skladu do závazném návrhu této smlouvy upravil alespoň:

* **Odpovědnost za provozování konsignačního skladu**

Zadavatel by měl stanovit, zda bude konsignační sklad provozovat sám nebo tuto povinnost přenese na dodavatele. Druhý uvedený případ bývá v praxi běžnější a v takovém případě lze zadavateli doporučit, aby návrh smlouvy obsahoval náležitosti týkající se úplaty za zajištění této činnosti (výše úplaty/bezúplatné provozování konsignačního skladu) a požadavek na kontaktní osobu spravující konsignační sklad.

* **Definice konsignačního skladu**

Konsignační sklady bývají nejčastěji zřizovány v prostorách zadavatele tak, aby bylo zboží obsažené v konsignačním skladu k dispozici v nejoptimálnější okamžik. Smlouvy o zřízení
a provozování konsignačního skladu by v takovém případě mělo obsahovat vymezení prostoru, který zadavatele k tomuto účelu je schopen dodavateli poskytnout.

* **Předmět konsignačního skladu**

Součástí závazného návrhu dané smlouvy by měl být definovaný minimální rozsah, který bude v konsignačním skladu zadavateli k dispozici.

## 3.19 Příprava veřejné zakázky – využití rámcových dohod při opakovaných dodávkách.

Rámcová dohoda je zvláštním postupem pro zadávání veřejné zakázky a stejně jako dynamický nákupní systém či soutěž o návrh je upravena v části šesté ZZVZ.

Dle ust. § 131 odst. 1 platí: *„Rámcovou dohodou mezi sebou jeden nebo více zadavatelů a jeden nebo více dodavatelů ujednávají rámcové podmínky týkající se zejména ceny nebo jiných podmínek plnění veřejné zakázky, které jsou závazné po dobu trvání rámcové dohody.“*

Rámcová dohoda je vymezena pouze v rámci ZZVZ, přičemž se jedná o zvláštní druh smlouvy uzavíraný na základě zadávacího řízení, nejčastěji otevřeného zadávacího řízení. Rámcovou dohodu je nutno vnímat v kontextu práva veřejných zakázek jako institut flexibilního zadávání, neboť umožňuje vznik relativně stabilních obchodních vztahů se zajištěným financováním minimalizujícím zadavatelova
i dodavatelova rizika.

Dle § 131 ZZVZ může zadavatel uzavřít rámcovou dohodu pouze na základě zadávacího řízení, které by byl oprávněn použít na veřejnou zakázku obdobného předmětu a předpokládané hodnoty.

Rámcovou dohodu lze definovat jako institut zajišťující dlouhodobost, včasnost a stabilitu požadovaného plnění. Účelem rámcové dohody je vytvoření určité základní platformy, která
v budoucnu usnadní postupy všech jejích účastníků tím, že stanoví rámcové smluvní podmínky pro následné pořizování předmětu plnění během doby, na kterou byla uzavřena. Rámcové dohody samy
o sobě však závazkové vztahy nezakládají, prostřednictvím rámcových dohod jsou vymezeny podmínky plnění následně uzavíraných konkrétních tzv. realizačních smluv (smlouvy uzavřené na základě rámcové dohody).

V případě rámcových dohod se jedná *de facto* o dvoufázový postup. Výsledkem první fáze je uzavření rámcové dohody s jedním či více účastníky rámcové dohody. V rámci druhé fáze pak dochází k zadávání jednotlivých dílčích plnění, která jsou samostatnými veřejnými zakázkami. K poskytnutí samotného plnění tedy bude docházet až po uzavření dílčích realizačních smluv.

Výhody rámcové dohody

* Zavedený prostředek, který je zadavatelům ve zdravotnictví znám a ve zdravotnictví je výrazně rozšířen.
* Objednávky jsou určeny na základě skutečných aktuálních potřeb zadavatele bez toho, že by se zadavatel dopředu musel zavázat k odběru.
* V případě rámcové dohody s obnovením soutěže lze jednoduše realizovat vždy při aktuální potřebě tzv. „minitendry“ a soutěžit s více účastníky rámcové dohody na aktuální cenu.

Nevýhody rámcové dohody

* Omezena délkou trvání na 4 roky, jen výjimečně může být delší (dle ust. § 131 odst. 3 ZZVZ “Trvání vztahu z rámcové dohody nesmí být kromě výjimečných a řádně odůvodněných případů vztahujících se k předmětu rámcové dohody delší než 4 roky“)
* Uzavřený okruh účastníků zařazených do rámcové dohody
* Nutné podrobně definovat předmět plnění, který nelze rozšiřovat
* Uveřejňovací povinnost ve věstníku veřejných zakázek ve vztahu k jednotlivým zadáním dle
§ 137 ZZVZ (Zadavatel odešle oznámení o uzavření smlouvy na základě rámcové dohody
k uveřejnění způsobem podle § 212 do 30 dnů od uzavření smlouvy, nebo konce každého čtvrtletí, pokud zadavatel výsledek uveřejňuje souhrnně).

Rámcové dohody po určitou dobu ve zdravotnictví dominovaly, a to zejména v oblasti dodávek spotřebního materiálu a léčivých přípravků. V poslední době se však začíná prosazovat rovněž dynamický nákupní systém (dále jen „DNS“), případně kombinace DNS se smlouvami s rámcovým prvkem.

## 3.20 Příprava veřejné zakázky – možnosti využití nákupu zdravotnických prostředků s využitím výpůjček, zápůjček.

Pro správné chápání rozdílnosti pojmů výpůjčka/zápůjčka se metodika odkazuje na definici těchto pojmů dle o.z. (§ 2193 a § 2390).

Zjednodušeně se dá říct, že výpůjčka je bezplatná a zápůjčka může být úplatná při nákupech dle ZZVZ, ale bude vždy definovaná samotnými zadávacími podmínkami.

Řešení nákupu zdravotnických prostředků s využitím výpůjčky bude ve většině případů zadavatel zvažovat u pořizování zdravotnické techniky (typicky diagnostických přístrojů, ale může se vyskytovat
i při nákupu zdravotnického materiálu s podmínkou výpůjčky přístroje).

Zadavatel by se měl pro správnou variantu rozhodnout až po zvážení následujících faktorů:

1. Provedl jsem skutečně dostatečný průzkum trhu a získal jsem detailní cenový rozvrh všech možných variant – cenový rozbor všech součástí zakázky?
2. Převažují náklady na spotřební materiál nad hodnotou samotného přístroje?
3. Posouzení kompatibility mezi přístrojem a spotřebním materiálem:
	1. Otevřený systém
	2. Uzavřený systém

U „otevřeného“ systému je výhodnější přístroj pořídit samostatně a otevřenou soutěží soutěžit spotřební zdravotnický materiál.

U „uzavřeného“ systému je nutno posoudit ekonomickou výhodnost dříve popsanou.

Zadavatel by u přípravy veřejné zakázky měl dbát na to, aby hodnotu výpůjčky zahrnul do předpokládané hodnoty zakázky. Zadavatel musí zvážit, jakým způsobem zahrnou hodnotu výpůjčky do předpokládané hodnoty, když vyžaduje výpůjčku bezplatnou. V rámci mapování trhu (např. průzkum trhu) by měl zadavatel požadovat od potenciálních dodavatelů, aby hodnotu zahrnuli do ostatních nákladů spojených s nákupem, např. do ceny spotřebního materiálu.

## 3.21 Příprava veřejné zakázky – využití institutu sdružených nákupů při veřejném nákupu zdravotnických prostředků.

Má-li více zadavatelů shodné potřeby spočívající v nákupu zdravotnických prostředků (pořízení zdravotnických prostředků prostřednictvím kterých bude dosaženo naplnění shodných cílů více zadavatelů) mohou tito zadavatelé postupovat v souladu s ustanovením § 7 ZZVZ, tedy v rámci tzv. „společného zadávání“. Daný postup může zadavatelům snížit administrativní zátěž spojenou se zadáváním veřejných zakázek (proces administruje pouze jeden z členů společného zadávání i za ostatní členy), přinést ekonomicky výhodnější nabídky z důvodu např. vyššího objemu nakupovaného předmětu plnění nebo jen snížit náklady na samotnou administraci veřejných zakázek. Zadavatelé, kteří nemají se zadáváním veřejných zakázek na dodávku zdravotnických prostředků dostatečné zkušenosti, mohou prostřednictvím institutu společného zadávání (účast zkušenějšího zadavatele, který proces zadávání zajistí) realizovat naplnění svých potřeb v souladu se ZZVZ. Předpokládanou hodnotu je v případě společného zdávání nezbytné stanovit tak, aby se rovnala součtu předpokládaných hodnot plnění všech subjektů, které se společného zadávání účastní. I v tomto případě je nezbytné mít na paměti nutnost postupovat v souladu s ustanovením § 220 ZZVZ – citlivá činnost (součet PH zakázky je nad 300 mil Kč bez DPH). Předmětem veřejných zakázek realizovaných v rámci společného zadávání na dodávky zdravotnických prostředků mohou být jak jednorázové smluvní vztahy, tak rámcové smlouvy na delší časové období.

## 3.22 Příprava veřejné zakázky – využití institutu obchodního tajemství při veřejném nákupu zdravotnických prostředků.

Zadavatel nemůže v zadávací dokumentaci omezit právo dodavatelů na požadavek na zachování obchodního tajemství. Typicky se jedná u zdravotnických prostředků o jednotkové ceny, ať už jednotlivého zboží, spotřebního materiálu nebo servisních úkonů. Avšak zadavatel na základě rozhodovací praxe i na základě § 218 odst. 3 ZZVZ musí uvést po skončení zadávacího řízení celkovou nabídkou cenu tam, kde to ZZVZ vyžaduje a v rámci uveřejňování v Registru smluv. Do zadávací dokumentace je vhodné uvést informaci, že celkovou nabídkovou cenu nelze označit jako obchodní tajemství, a to to především z důvodu zachování zásady transparentnosti zadávání veřejných zakázek ve smyslu § 6 ZZVZ, zejména pak transparentnosti výběru dodavatele, jakož
i práva veřejnosti býti informována o ceně, která bude hrazena z veřejných rozpočtů.

Dále musí zadavatel při uplatnění požadavku dodavatele na zachování obchodního tajemství v nabídce zkoumat, zda tato žádost splňuje legislativní náležitosti uvedené zejména v § 504 o.z.
a dodavatel tak může uplatnit § 218 odst. 1 ZZVZ.

V případě, že zadavatel posoudí, že žádost o obchodní tajemství je oprávněná a důvodná, musí se vyvarovat uveřejňování informací, které byly označeny dodavatelem jako důvěrné. Typickým příkladem je anonymizace jednotkových cen ve smlouvě uveřejňované v Registru smluv nebo na profilu.

# DRUHY ZADÁVACÍCH ŘÍZENÍ PRO VEŘEJNÉ ZAKÁZKY NA NÁKUP ZDRAVOTNICKÝCH PROSTŘEDKŮ

## 4.1 Nadlimitní veřejná zakázka.

Dle § 25 ZZVZ nadlimitní veřejnou zakázkou je veřejná zakázka, jejíž předpokládaná hodnota je rovna nebo přesahuje finanční limit stanovený nařízením vlády zapracovávajícím příslušné předpisy Evropské unie.

Veřejné zakázky se dělí podle výše jejich předpokládané hodnoty na nadlimitní veřejné zakázky, podlimitní veřejné zakázky a na veřejné zakázky malého rozsahu. O nadlimitní veřejnou zakázku se jedná v případě, že její předpokládaná hodnota je rovna nebo přesahuje finanční limit stanovený prováděcím předpisem. Podle § 16 se do předpokládané hodnoty nezahrnuje daň z přidané hodnoty. Finanční limity se mění na základě měnových kursů přibližně každé dva roky. Finanční limity jsou vymezeny v nařízení vlády č. 172/2016 Sb., o stanovení finančních limitů a částek pro účely zákona
o zadávání veřejných zakázek.

## 4.2 Podlimitní veřejná zakázka.

Podlimitní veřejnou zakázkou je veřejná zakázka, jejíž předpokládaná hodnota nedosahuje limitu podle § 25 a přesahuje hodnoty stanovené v § 27 ZZVZ.

Podlimitní veřejnou zakázku zadává zadavatel v podlimitním režimu podle části 3, pokud ji nezadává ve zjednodušeném režimu, nebo u ní neuplatnil výjimku z povinnosti zadat ji v zadávacím řízení.

Oproti finančním limitům, které jsou popsány v předcházející kapitole, je nutno dbát na to,
že pokud by předpokládaná hodnota veřejné zakázky byla stanovena přesně ve výši finančního limitu podle § 25 ZZVZ nebo částky podle § 27 ZZVZ, nebude se jednat o podlimitní veřejnou zakázku. Vždy je však třeba doporučit, aby zadavatel v případě, že je výše předpokládané hodnoty těsně pod hranicí limitu, aby volil spíše přísnější režim, a to i z důvodu, že nelze umožnit změnu smlouvy dle § 222, která by vedla při plnění smlouvy k překročení limitu.

## 4.3 Veřejná zakázka malého rozsahu.

Dle § 27 ZZVZ platí: „Veřejnou zakázkou malého rozsahu je veřejná zakázka, jejíž předpokládaná hodnota je rovna nebo nižší v případě veřejné zakázky:

1. na dodávky nebo služby v částce 2 000 000 Kč nebo
2. stavební práce v částce 6 000 000 Kč.“

Význam úpravy kategorie veřejných zakázek malého rozsahu podle § 27 ZZVZ vyvstává souvislost s úpravou § 31 ZZVZ. Zadavatel není povinen zadat veřejnou zakázku malého rozsahu v zadávacím řízení. Při jejím zadávání je však zadavatel povinen dodržet zásady podle § 6 odst. 1 až 3 ZZVZ. Ve zdravotnictví, a to i při nákupech zdravotnických prostředků se forma veřejné zakázky malého rozsahu využívá velmi často. Jedná se o flexibilní a málo formální typ řízení, nicméně zadavatel musí vždy uvažovat a plánovat nákup tak, aby nedělil, ať už úmyslně či neúmyslně, zakázky pod dané limity
a nesoutěžil je pouze ve VZMR.

## 4.4 Využití zadávacích řízení k jednání s dodavateli v průběhu zadávacího řízení.

V některých případech se může zadavatel dostat do situace, kdy není schopen, přes veškeré vynaložené úsilí, definovat zadávací podmínky tak, aby došlo jejich prostřednictvím k naplnění jeho potřeb. V takovém případě je nezbytné vést s potenciálními dodavateli jednání, a to dokonce
i v průběhu již zahájeného zadávacího řízení (na rozdíl od průzkumu trhu nebo při předběžných tržních konzultací). Zpravidla se tak může jednat o jednací řízení s uveřejněním nebo jednací řízení bez uveřejnění.

* ***Jednací řízení s uveřejněním***

Daný druh zadávacího řízení je typický pro takový předmět plnění, který není na trhu běžně dostupný vůbec nebo je třeba standardně nabízené produkty významně upravit pro naplnění potřeb zadavatele. V případě veřejných zakázek na zdravotnické prostředky bude daný druh zadávacího řízení připadat v úvahu nejčastěji právě s podmínkou nezbytné úpravy dostupných produktů na trhu pro specifické potřeby zadavatele nebo případně za situace, kdy zadavatel nebude schopen stanovit technické podmínky odkazem na normy či technické dokumenty.

Postup v rámci jednacího řízení s uveřejněním se pak řídí striktně zákonnými ustanoveními definovanými v § 60 a násl. ZZVZ.

* ***Jednací řízení bez uveřejnění***

Jednací řízení bez uveřejnění je nejméně transparentním druhem zadávacího řízení, a proto by mělo být jeho použití ze strany zadavatelů pečlivě zváženo a zadavatelé by měli tento druh řízení využívat pouze ve výjimečných a řádně odůvodněných případech. Podmínky použití JŘBU jsou taxativně vymezeny zákonem (§ 63 a násl. ZZVZ), což znamená, že jeho použití z jiných než zákonem uvedených důvodů, není možné. To však neznamená, že v případě naplnění zákonných podmínek pro použití JŘBU, není zadavatel oprávněn použít jiný – více transparentní – druh zadávacího řízení. Zároveň je dobré mít na paměti, že při užití JŘBU není podmínkou jednat pouze s 1 dodavatele. V případě, že je na trhu více potenciálních dodavatelů a jsou naplněny podmínky použití daného druhu zadávacího řízení, je žádoucí vyzvat k jednání všechny relevantní dodavatele. Jedná se o sporadicky využívaný postup, který ale nemusí být nutně považován za nevyužitelný.

Zdravotnictví a jeho specifikace mohou vést k situaci, kdy zadavatel naplní znaky potřebné k užití JŘBÚ dle ZZVZ. Jedná se o situace, kdy je nutno pořídit zdravotnický prostředek spojený například s jedinečnou léčbou, na kterou jsou navázány dodávky unikání technologie, spotřebního materiálu nebo léčebných přípravků. Je možno taky zmínit pandemii COVID-19, kde vznikla objektivní potřeba reagovat na danou situaci a v zrychleném procesu zajišťovat nutné zásoby. V rámci veřejných zakázek na zdravotnickou techniku se daný druh zadávacího řízení může prakticky vyskytovat např. při pořizování nově na trhu zaváděných kompatibilních produktů, nezbytných upgradů, úprav stávajícího technického vybavení apod.

Je potřeba nanejvýš zdůraznit, že zadavatel si musí být jistý svým zdůvodněním nutnosti použíti JŘBÚ a že důkazní břemeno v případě rozporování bude čistě na straně zadavatele.

Výhody:

* Zadavatel může svojí potřeba specifikovat naprosto konkrétně do detailu
* Nejblíže soukromoprávnímu obchodnímu jednání

Nevýhody:

* Nevelká úspora času
* Nutnost naplnit zákonem definované možnosti použití
* Zvýšená pozornost kontroly
* Možné zneužití monopolu dodavatele

## 4.5 Dynamický nákupní systém.

V § 138 ZZVZ obecná ustanovení je stanoveno:

1. Zadavatel může zavést dynamický nákupní systém, který se pro účely tohoto zákona rozumí plně elektronický otevřený systém pro zadávání veřejných zakázek, jejich předmětem je pořízení běžného, obecně dostupného zboží, služeb nebo stavebních prací. Zadavatel zavede dynamický nákupní systém v zadávacím řízení, ve kterém postupuje přiměřeně podle pravidel pro užší řízení. Zadavatel může rozdělit dynamický nákupní systém do kategorií, které jsou objektivně vymezeny na základě předmětu veřejných zakázek nebo jejich územního vztahu.
2. V souvislosti s používáním dynamického nákupního systému nesmí být od dodavatelů požadována úplata.

Pro zavedení dynamického nákupního systému se používají přiměřená pravidla pro užší řízení, to znamená, že zadavatel ponese splnění účasti ještě před podáním nabídek.

Některé důležité body pro zavedení dynamického nákupního systému (dále DNS) ve smyslu
§ 139 ZZVZ:

* Zavedení DNS se zahajuje oznámením o zahájení zadávacího řízení, kde musí být uvedeno, že se jedná o zavedení DNS a musí se uvést doba trvání DNS (není časově omezena – může být i delší než 4 roky, což je hranice pro rámcové dohody).
* Rovněž je nutno stanovit předpokládanou hodnotu (dle § 23 odst. 1 ZZVZ) pro stanovení, že jde
o souhrnnou předpokládanou hodnotu všech veřejných zakázek, které mohou být v DNS zadány, z toho vyplývá, že nelze tedy zavést DNS na dobu neurčitou.
* Zákon stanoví lhůtu pro doručení žádosti o účast v DNS, tato lhůta nesmí být kratší než 30 dnů od zahájení zadávacího řízení.
* Zákon vysloveně ukládá zadavateli poskytnout neomezený dálkový přístup k zadávací dokumentaci od uveřejnění oznámení o zahájení zadávacího řízení. Zadávací dokumentace musí být přístupná alespoň do ukončení trvání DNS.
* Zadavatel musí v zadávací dokumentaci uvést všechny náležitosti jako v užším řízení, tedy zejména identifikaci zadavatele, druh zadávacího řízení, vymezení podmínek účasti, podmínky průběhu zadávacího řízení či lhůty pro podání žádosti o účast.
* Zákon neumožňuje v DNS požadovat od účastníků zadávacího řízení poskytnutí jistoty.
* Zákon jednoznačně vyžaduje povinnost vyloučit ty účastníky zadávacího řízení, jejichž žádosti nesplňují zadávací podmínky.

Výhody:

Rychlost procesu

Snížení administrativní zátěže

Stabilita portfolia dodavatelů

Nevýhody:

Nedostatek dodavatelů v daném segmentu trhu

Často nedostatečný prostor pro vysvětlení ZD

Ohraničená možnost předmětu plnění