Základní principy a plánování veřejné zakázky

1. Veřejné nakupování vs. Veřejná zakázka – HOTOVO
2. Principy 3E v praxi veřejného nakupování zdravotnických prostředků – HOTOVO
3. Vazba mezi principy 3E a základními zásadami dle §6 ZZVZ – HOTOVO
4. Identifikace a zdůvodnění potřeb nákupu zdravotnických prostředků – HOTOVO
5. Záměry nákupů zdravotnických prostředků – HOTOVO
6. Nákup zdravotnických prostředků opakované nákupy vs. jednorázové nákupy
7. Plánování veřejných zakázek na nákup zdravotnických prostředků – HOTOVO
8. Sdružování nákupu na opakované dodávky v rámci jedné organizace + sčítací mechanismy – HOTOVO
9. Využití rámcových dohod při opakovaných dodávkách – HOTOVO
10. Využití institutu sdružených nákupů při nákupu zdravotnických prostředků – HOTOVO
11. Stanovení předmětu veřejné zakázky pro nákup zdravotnických prostředků.
12. Zápůjčky, výpůjčky

Příprava zadávacích podmínek zakázky

1. Příprava podmínek zadávacího řízení – HOTOVO
2. Rozdělení veřejných zakázek pro nákup zdravotnických prostředků na části (Matěj Novák).
3. Využití PTK při přípravě veřejné zakázky pro nákup zdravotnických prostředků (Matěj Novák).
4. Úvaha nad základními parametry zadávacího řízení (Vladimír Duchoň).
5. Příprava podrobné technické specifikace (Vladimír Duchoň).
6. Podmínky kvalifikace potenciálních dodavatelů (Vladimír Duchoň).
7. Stanovení kritérií hodnocení (Vladimír Duchoň).
8. Hodnocení na nejnižší nabídkovou cenu (Čeněk Merta).
9. Hodnocení na nejnižší náklady životního cyklu (Čeněk Merta).
10. Nejvýhodnější poměr nabídkové ceny a kvality nabízeného plnění (Matěj Novák).
11. Nejvýhodnější poměr nákladu životního cyklu a kvality nabízeného plnění (Matěj Novák).
12. Využití kritérií kvality pro hodnocení (Matěj Novák, Vladimír Duchoň).
13. Stanovení obchodních nebo jiných smluvních podmínek (Vladimír Duchoň).

Druhy zadávacích řízení

1. Využívání zadávacího řízení s jednáním s dodavateli v průběhu zadávacího řízení (Vladimír Duchoň).

**1. Základní zásady veřejného nakupování zdravotnických prostředků**

Základní zásady veřejného nakupování zdravotnických prostředků vyplývá 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 se Zákona č. 320/2001 Sb. O finanční kontrole v platném znění, ze kterého vyplývá povinnost dodržování zásad 3E, tj. hospodárnosti, efektivnosti a účelnosti.

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 zdravotnických prostředků, a to, jestli budou dodrženy veškeré zásady veřejného nakupování zdravotnických prostředků do značné míry závisí na postupech a rozhodnutích, které realizaci veřejné zakázky dle ZZVZ předchází a která následují i po podpisu smlouvy s vítězným dodavatelem.

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

Úspěšný veřejný nákup tedy není stav, kdy se podařilo veřejnou zakázku zrealizovat a uzavřít smlouvu s vítězným uchazečem, 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 tedy nemohou využívat obvyklé smluvní volnosti, nýbrž jsou korigování předpisy veřejného práva.

**2. Principy 3E v praxi veřejného nakupování zdravotnických prostředků**

Principy 3E jsou:

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

EFFECTIVENESS (ÚČELNOST)

Při nákupu zdravotnických prostředků 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, přístrojové (zdravotnické) techniky je zásadně nakupována ta, která je přesně daná ke svému klinickému (zdravotnickému) využití a zároveň aby účelně naplnila potřeby a plně využita pro zdravotnickými výkony.

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

ECONOMY (HOSPODÁRNOST)

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

Hospodárnosti se také rozumí minimalizace nákladů, 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 20 – 25 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.

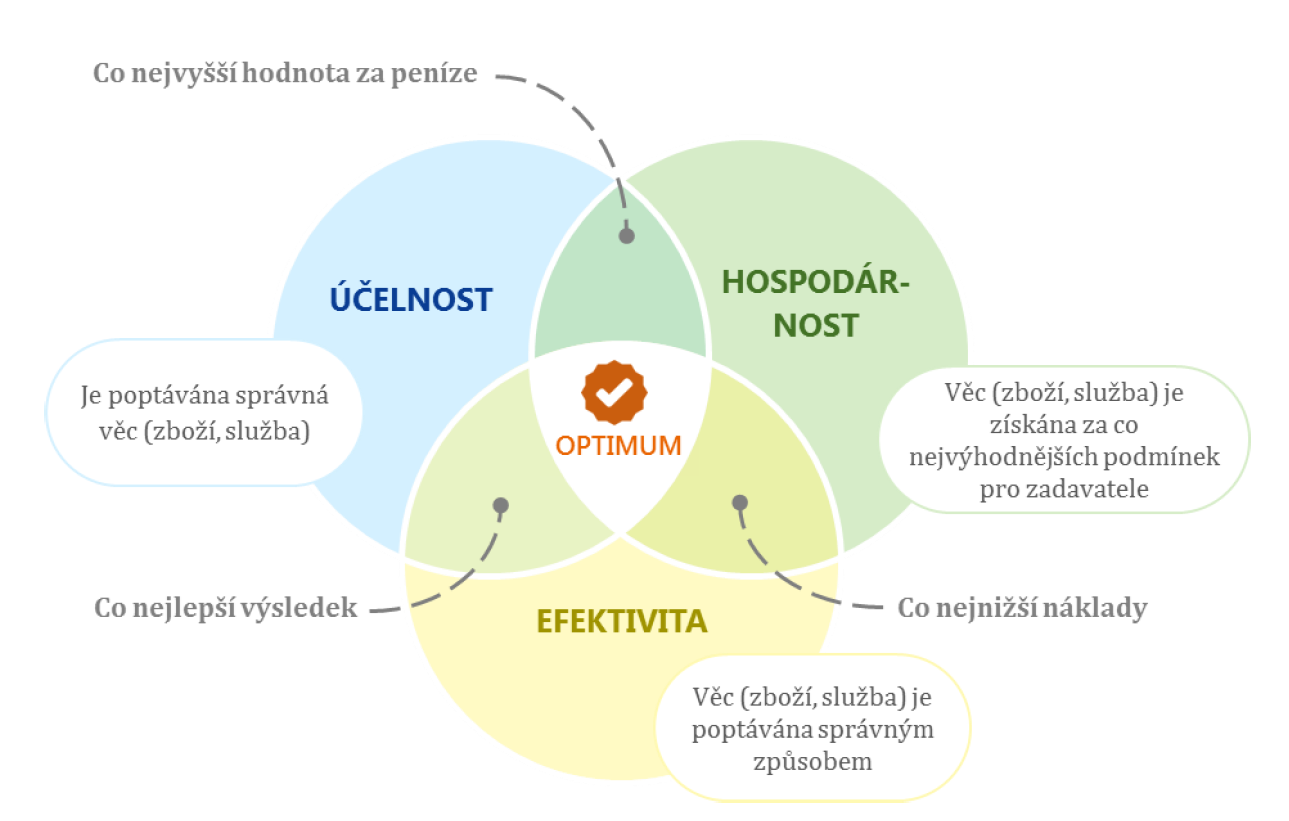
EFFICIENCY (EFEKTIVITA-ÚČINNOST)

Daný zdravotnický prostředek musí být poptáván správně.

Pro zhodnocení naplnění tohoto principu v praxi je tedy 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



**3. 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) pak vychází z oblasti volného trhu a jejich smyslem je zajistit otevřenost veřejného zadávání hospodářské soutěže. Tyto zásady pak 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.

Jednotlivé fáze veřejného nakupování zdravotnických prostředků dle principu 3E

* identifikace a zdůvodnění potřeby
* příprava veřejné zakázky
* zadávací řízení a uzavření smlouvy
* plnění smlouvy a řízení vztahu s dodavateli

**4. Identifikace potřeb a zdůvodnění potřeb nákupů zdravotnických prostředků**

Identifikace potřeb dodávek zdravotnických prostředků úzce souvisí s potřebami nemocnice pro naplnění jejího hlavního cíle- tj. zajištění prostředků pro realizaci léčby pacientů ve zdravotnických zařízeních.

Tyto potřeby zdravotnických prostředků jsou pak 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.

**5. 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 stavebních akcí může mít záměr veřejné zakázky podobu projektové dokumentace, 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.

**6. Nákup zdravotnických prostředků opakované nákupy vs. jednorázové nákupy**

Zdravotnický spotřební materiál je zpravidla pořizován průběžně a opakovaně. Jedná se dle terminologie zákona 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 8 a 9 této metodiky.

Nákupy zdravotnické techniky jsou spíše jednorázové a nahodilé, kdy tyto požadavky na obnovu či pořízení nové zdrav. techniky vznikají na základě požadavků jednotlivých pracovišť. Zadavatel by měl mít vytvořený systém, dle kterého se jednotlivé požadavky kumulují do plánu nákup zdrav. techniky (např. roční investiční plán) – blíže kapitola 8 této metodiky.

**8. Plánování 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.

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 zadávacího řízení

- předpokládaný režim a druh zadávacího řízení

Je proto zjevné, že plán veřejných zakázek nutně vzniká před fází přípravy vlastního zadávacího řízení. Informace obsažené v plánu veřejných zakázek jsou tedy pouze rámcové. Je nicméně 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.

**9. Sdružování nákupu na opakované dodávky 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, kdy významná, spíše drtivá většina všech zdravotnických zařízení zpravidla žádné provozní jednotky, které mají funkční samostatnost ve smyslu § 17 odst. 2 ZZVZ 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, UOHS sankcionuje každé porušení § 19 odst. 1 ZZVZ, 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 provedené 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 již měl uzavřenu smlouvu v zadávacím řízení dle ZZVZ.

**10. Využití rámcových dohod při opakovaných dodávkách**

Rámcová dohoda je vymezena pouze v rámci ZZVZ v části šesté, 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.

Rámcovou dohodu lze tedy 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. Uzavření rámcové dohody na základě zadávacího řízení tedy není zadáním veřejné zakázky. Rámcovou dohodu lze uzavřít pouze na základě zadávacího řízení, které by zadavatel dle ZZVZ musel použít, jestliže by zadával veřejnou zakázku obdobného předmětu a předpokládané hodnoty.

* **Výhody rámcové dohody**
* 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
* uzavřený okruh účastníků zařazených do rámcové dohody
* nutné podrobně definovat předmět plnění dopředu, který nelze rozšiřovat

**11. Využití institutu sdružených nákupů při 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.

**12.) Příprava podmínek zadávacího řízení**

Předchozí kapitoly metodiky se věnovaly přípravě zakázky ve smyslu jejího plánování od počátku vzniku potřeby pořídit zdravotnický prostředek. Tato kapitola a kapitoly následující se budou věnovat nastavení vhodných zadávacích podmínek konkrétního zadávacího řízení jako takového.

Přípravná fáze veřejné zakázky je jednou z nejdůležitějších fází zadávacího řízení a zadavatel by ji měl věnovat dostatečné množství času a pozornosti. Přípravná fáze je často delší než samotná administrace procesu (průběhu) zadávacího řízení. Pouze vhodně nastavené zadávací podmínky mohou vést k co největšímu uspokojení potřeb zadavatele, potažmo konkrétního pracoviště.

Cílem důkladné přípravy je eliminovat, případně minimalizovat, rizika v průběhu administrace zadávacího řízení, jakož i rizika budoucích dodávek zdravotnický prostředků na základě smluvních vztahů vyplývajících z těchto zadávacích řízení, a to především v oblasti:

* cen
* výše úhrad z veřejného zdravotního pojištění
* logistiky (velikosti zásob)
* stability dodávek po celou dobu smlouvy
* možné změny situace na trhu
* konkurenční prostředí

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
  + Věstníku veřejných zakázek s odkazem na zadávací dokumentaci na profilech jiných zadavatelů
  + rozhodovací praxe a výkladová stanoviska ÚOHS, soudní rozhodnutí, metodická doporučení či pokyny zřizovatele
  + webové stránky zdravotních pojišťoven – číselníky úhrad
  + webové stránky SÚKL
    - databáze registrovaných zdravotnických prostředků schválených pro používání v ČR (tam kde to legislativa vyžaduje)
    - návody k použití zdravotnických prostředků

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. Nelze docílit správného nákupu zboží s potřebnými parametry, pokud se do přípravy zakázky aktivně a zodpovědně nezapojí pracovníci zadávajícího pracoviště.

Tým pro přípravu zakázky by se měl skládat z:

1. Pracovníků veřejných zakázek
2. Koordinačních technických pracovníků (typicky biomedicinští inženýři)
3. Právníků
4. Ekonomických pracovníků
5. Zástupců zadávajícího pracoviště

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

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

**Shrnutí:**

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

**13.) Stanovení předmětu veřejné zakázky pro nákup zdravotnických prostředků**

DOPRACOVÁNÍ – jakým stylem sčítat podle druhu předmětu plnění, medicinský účel atd.

Při stanovení předmětu veřejné zakázky na nákup zdravotnických prostředků je zadavatel povinen postupovat podle příslušných ustanovení ZZVZ, zejména §§ 36, 89 an. V rámci stanovení technických podmínek pořizovaných zdravotnických prostředků je zadavatel povinen postupovat především podle § 39 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 zajistit splnění povinností uvedených v tomto zákonném ustanovení.

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

**Shrnutí:**

* Technická specifikace
* Kompatibilita
* Medicinský účel
* Dostupnost na trhu
* Legislativní požadavky

**14. Rozdělení veřejných zakázek pro nákup zdravotnických prostředků na části**

Rozdělení veřejné zakázky na části je jedním z prostředků zajištění hospodářské soutěže. Zákon výslovně neukládá povinnost rozdělit veřejnou zakázku na části, přesto lze z dalších částí zákona takový požadavek dovodit. Pokud povaha předmětu plnění veřejné zakázky rozdělení připouští a sloučením více předmětů do jednoho plnění dojde nedůvodnému k 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 zákonem je bezdůvodná překážka hospodářské soutěže. Pokud tedy 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.

**15. Využití PTK při přípravě veřejné zakázky pro nákup zdravotnických prostředků**

Předběžná tržní konzultace (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, 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 vzešli 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).

**16. Využívání zadávacího řízení s jednáním 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 zdravotnický materiál 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 zákona.

* ***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. zákona), 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.

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.

**17. Úvaha nad základními parametry zadávacího řízení**

Kapitola řeší stejné témata jako kapitoly jiné. Text v této kapitole zahrnout do kapitol jiných.

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.)

**18. Příprava podrobné technické specifikace**

Zadavatel by měl při přípravě technické specifikace u zdravotnické techniky 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 potřeb 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. Ke stanovení technických podmínek může dojít prostřednictvím parametrů vyjadřujících požadavky na výkon nebo funkci, odkazu na normy, technické dokumenty nebo např. na štítky. Zadavatel zároveň nesmí při definování technických podmínek poptávaného předmětu plnění bezdůvodně zvýhodnit nebo znevýhodnit určité dodavatele nebo výrobky prostřednictvím přímého odkazu na určité dodavatele, výrobky, patenty nebo např. ochranné známky. V případě, že zadavatel takové odkazy užije, a to z důvodu jedinečnosti technického řešení takového přístroje 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 techn. podmínek
* Odůvodnění požadavku na kompatibilitu
* Definice samotného přístroje, ale také jeho potřebného příslušenství nutného pro provoz a servisních úkonů

**19. Podmínky způsobilosti/kvalifikace potenciálních dodavatelů**

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 odst. 2 písm. c) 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, prohlášení o shodě, prohlášení od výrobce, certifikát technika/školitele apod.

Stanovení požadavků na způsobilost, resp. kvalifikaci musí být vždy s ohledem na předmět plnění tak, aby zadavatel bych 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)
* Zvážení nutnosti zařazení podmínek účasti pod kvalifikaci

**20. Stanovení kritérií hodnocení**

Zákon v ustanovení § 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 požadavků zadavatele)
  + 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

Pro hodnotící kritéria platí, že je nutné dodržet § 6 ZZVZ s tím, že potřebnost jednotlivých hodnotících kritérií musí být schopen zadavatel řádně odůvodnit. V tomto smyslu se jeví jako nejvýhodnější postup hodnotící kritéria zvažovat již v rámci marketingového průzkumu trhu, kdy zadavatel může získat potřebné informace od dodavatelů působících na trhu a tyto informace využít při zdůvodnění oprávněnosti volby jednotlivých hodnotících kritérií.

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.

**21. Hodnocení na nejnižší nabídkovou cenu**

Zadavatel je povinen hodnotit nabídky podle jejich ekonomické výhodnosti. O hodnocení nabídek je třeba přemýšlet již ve fázi příprav zadávacího řízení. Od potřeb zadavatele se odvíjí výběr vhodného způsobu hodnocení. Způsob, jakým bude vybrána nejvhodnější nabídka (pravidla pro hodnocení nabídek), musí být vždy konkrétně, srozumitelně, podrobně, určitě a jednoznačně popsán v zadávací dokumentaci.

Zadavatel je povinen hodnotit nabídky podle jejich ekonomické výhodnosti v souladu s § 114 ZZVZ jako:

* nejnižší nabídkovou cenu
* nejnižší náklady životního cyklu
* nejvýhodnější poměr nákladů životního cyklu a kvality nabízeného plnění
* nejvýhodnější poměr nákladů životního cyklu a kvality nabízeného plnění

HODNOCENÍ PODLE NEJNIŽŠÍ NABÍDKOVÉ CENY

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 a 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 vyplívá, že by se zadavatel neměl vyhýbat přesnému popisu požadovaných vlastností předmětu plnění, ty by měl pak naopak 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 odst.3 ZZVZ v některých případech 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

**22. 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 NŽC (nákladů životního cyklu) jsou vždy:

* + Nabídková (pořizovací) cena
  + 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 písmeno k.

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 ZD (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.

**23. 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 vždy 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 nich 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)

**24. Nejvýhodnější poměr nákladu 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 popsán výše. Rozdílem je pouze, že ekonomickou stránku kritéria zde nereprezentuje pouze vlastní cena plnění, ale i další náklady životního cyklu.

**25. Využití kritérií kvality pro hodnocení**

Pojem kvalita dle zákona o veřejných zakázkách je třeba vnímat šířeji. Lépe lze tento pojem vystihnout jako benefit, přínos, užitek. V zákoně jsou přímo demonstrativně uvedena některá vhodná kritéria. Kritériem kvality mohou být technická úroveň, estetické nebo funkční vlastnosti, uživatelská přístupnost, sociální a environmentální aspekty, organizace, kvalifikace nebo zkušenost osob, které se mají přímo podílet na plnění veřejné zakázky, úroveň servisních služeb včetně technické pomoci, nebo podmínky a lhůta plnění.

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. Vyloučena jsou pak s platební podmínky a smluvní pokuty.

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 tedy založeny na úvaze, hodnotitele. Do té míry jsou tedy vnímány subjektivně. Přesto se musí vázat k objektivní skutečnosti souvisejícím 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.

**26. Stanovení obchodních nebo jiných smluvních 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 podmínku 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 tak 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.).

Návrh smlouvy by měl obsahovat minimálně tyto podmínky:

* **Jednoznačná definice předmětu plnění**

Zadavatel musí předmět plnění vymezit tak, aby naplnil své potřeby.

* **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 nezbytné 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)

* **Platební podmínky (splatnost ceny, povinné náležitosti faktury)**

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.

* **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.

* **Vyhrazená změna závazku**

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. 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.

**Shrnutí:**

* Vhodný vlastní návrh smluvních podmínek zadavatele
* Minimální smluvní, obchodní a technické podmínky (předmět, termín plnění, platební podmínky, sankce, způsob ukončení smlouvy)
* Zvážení nutnosti zařazení podmínek účasti pod kvalifikaci

**27. Zápůjčky, výpůjčky**

Pořizování věcí formou výpůjčky nebo zápůjčky má s ohledem na zákonnou definici těchto pojmů vždy dočasný charakter. Právní úprava výpůjčky a zápůjčky je obsažena v občanském zákoníku. Výpůjčka je definována § 2193 zákona č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku, ve znění pozdějších předpisů (dále jen OZ), jako vztah půjčitele a vypůjčitele, při kterém *Smlouvou o výpůjčce půjčitel přenechává vypůjčiteli nezuživatelnou věc a zavazuje se mu umožnit její bezplatné dočasné užívání*.

Zápůjčka je pak definována v § 2390 OZ, který zní: „*Přenechá-li zapůjčitel vydlužiteli zastupitelnou věc tak, aby ji užil podle libosti a po čase vrátil věc stejného druhu, vznikne smlouva o zápůjčce.*“

Výpůjčka je základním zákonným ustanovení definována jako vztah bezplatný, pokud jde o samotnou vypůjčenou věc, naproti tomu zápůjčka může být úplatná. Na základě těchto zákonných definic by se mohlo zdát, že na vztahy založené výpůjčkou se ustanovení ZZVZ vůbec nevztahují, protože jde o vztah bezúplatný a nejde tedy o veřejnou zakázku. V případě zápůjčky by bylo možné uvažovat o předpokládané hodnotě veřejné zakázky pouze v rozsahu úplatu za zapůjčenou věc.

Takový postup by byl ovšem v rozporu se ZZVZ, konkrétně ustanoveními upravujícími stanovení předpokládané hodnoty veřejné zakázky v případech, kdy na úplatně zapůjčenou nebo bezúplatně vypůjčenou věc navazují další dodávky a/nebo služby, které jsou již úplatné.

Stěžejním zákonným ustanovením je v tomto případě § 16 odst. 2 ZZVZ, dle kterého je zadavatel povinen do předpokládané hodnoty zahrnout hodnota všech plnění, která mohou vyplývat ze smlouvy na veřejnou zakázku.

Pokud zadavatel hodlá užívat jakoukoli věc formou výpůjčky nebo zápůjčky je povinen do předpokládané hodnoty smluvního vztahu s půjčitelem (smlouva o výpůjčce) nebo zapůjčitel (smlouva o zápůjčce), předpokládanou hodnotu veškerého příslušenství nebo spotřebního materiálu, který bude od půjčitele nebo zapůjčitele po dobu používání vypůjčené nebo způjčené věci pořizovat. Pokud hodnota příslušenství a/nebo spotřebního materiálu potřebného pro používání vypůjčené nebo zapůjčené věci za dobu výpůjčky přesáhne 2 000 000,- Kč bez DPH musí zadavatel zadat výpůjčku nebo zápůjčku v zadávacím řízení.

**28. 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 odst. 2 zákona č. 89/2012, Sb., občanský zákoník, 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 kapitola XY Stanovení obchodních a jiných smluvních podmínek) 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.