

1. odborná konference

**30. – 31.
květen
Praha**

pulz 2023

Zdravotnické prostředky



Mgr. Martin DYMÁČEK otevře téma:

Cenová regulace ZP a její vliv na dostupnost

Jak udržet ZP na trhu v době téměř 20procentní inflace?
Deregulace - nepředvídatelné zlo, nebo v právním státě legitimní nástroj pro zachování dostupnosti?
Potřebujeme vůbec cenovou regulaci, když existuje silná úhradová regulace?



Mgr. Jan ZAHÁLKA otevře dvě témata:

Úhrady ZP – poukazy. Jak urychlit vstup inovací?

Kategorizační strom jako moderní úhradový mechanismus, nebo nástroj z minulého století?
Revize kategorizačního stromu ve světle vysoké inflace.
Mají vůbec inovativní produkty šanci získat úhradu?

Úhrady ZP – ZUM. Jak urychlit vstup inovací?

Kam jsme se posunuli od nálezů ÚS Pl. ÚS 3/15.
Metodika VZP a úhrada dle číselníku pojišťoven.
Funguje něco jako kategorizační komise také pro ZUM?



Mgr. Pavel KROUPA otevře téma:

Veřejné zakázky a zdravotnické prostředky

Aktuální stav a největší problémy veřejných zakázek.
Jak soutěžit na kvalitu (např. BVA).
Udržitelná ekonomika ve veřejných zakázkách na ZP.
Co je potřeba změnit?

Veřejné zakázky a zdravotnické prostředky – jak soutěžit na kvalitu?

Mgr. Pavel Kroupa



Veřejné zakázky



Mgr. Mojmír Florian
ÚOHS



Ing. Soňa Klepek Jonášová
INCIEN



Bc. Helena Kordačová
FN Motol

Veřejné zakázky

Zadavatel VZ na zdravotnické prostředky:

- **Nemocnice zřizované veřejným subjektem** (stát, kraj, město)
- **Soukromé nemocnice**, které na úhradu veřejné zakázky užívají veřejných financí
- **Centrální zadavatelé**

Veřejné zakázky

Jak soutěžit:

- **Samotná nemocnice**
- **Centrální nákup:** Centrální zadavatel zdravotnické prostředky nakoupí a pak je následně přenechá jednomu nebo více zadavatelům za cenu, která nesmí být vyšší, než za kterou je vysoutěžil.
- **System sdužených nákupů (SSN):** Lepší vyjednávání o specifických potřebách a požadavcích, vede k lepšímu výběru produktů a služeb pro každou organizaci. Může být náročnější na koordinaci a vyžadovat více času a zdrojů pro správu nákupů.

Centrální nákup příklad dobré praxe



Centrální nákup
Plzeňského
kraje

Naše služby

Veřejné zakázky

O organizaci

Kontakt

E-ZAK

E-shop

Administrace VZ

Pro zadavatele z řad organizací Plzeňského kraje jsme připravili sekci s [videonávody](#) k systému EZAK.

Centrální nákup Plzeňského kraje má svůj [YouTube kanál](#) a [LinkedIn](#)



Centrální nákup Plzeňského kraje je příspěvková organizace, která již 13 let zajišťuje administraci veřejných zakázek a centralizované zadávání.

→ [Více o nás](#)

pulz

System sduzených nákupů (SSN)



Co je systém sduzených nákupů?

System sduzených nákupů (SSN) je komplexní řešení, které poskytuje město Ostrava přímo řízeným organizacím k efektivnímu nákupu komodit. Hlavní výhoda SSN je agregace poptávky z více než 180 organizací, díky které lze pak vysoutěžít výhodnější podmínky pro nakupující.

Dodavatelům SSN přináší možnost dodávat soutěžené komodity všem přímo řízeným organizacím města Ostravy na základě jedné smlouvy. Vzhledem k centrálně posbíraným požadavkům jsou pro dodavatele zajímavější poptávané objemy.

Jak vybrat dodavatele – příprava je základ

Komunikace zadavatele s dodavateli v mezích zákona:

- **Předběžné tržní konzultace:**
 - ✓ Vysvětlit dodavatelům své potřeby, cíle nebo hodnoty, které chtějí naplnit.
 - ✓ Získat informace o dostupných řešeních a jejich limitech.
 - ✓ Ověřit splnitelnost zvažovaných kritérií v požadavcích na předmět veřejné zakázky, kvalifikaci, či hodnocení.
- **Meet the buyer**

Jak vybrat dodavatele – předmět zakázky

Požadavky na předmět VZ skrze technické podmínky:

- ✓ Parametry vyjadřující požadavky na výkon nebo funkci, popisu účelu nebo potřeb, které mají být naplněny,
- ✓ Odkazy na normy nebo technické dokumenty, nebo
- ✓ Odkazy na štítky (ekoznačky a podobná osvědčení prokazující určité vlastnosti).

Zadavatel nespecifikuje požadované řešení prostřednictvím konkrétních parametrů, ale prostřednictvím výsledného stavu.

Vzorky a jak se ve VZ používají

Jak vybrat dodavatele – hodnocení kvality

Proč ANO	Proč Ne
Vyšší kvalita plnění	Větší komplikace
Vyšší ochota dodavatelů účastnit se soutěže	Administrativní zátěž
Vyšší zainteresovanost interních pracovníků	Nejdříve se to musí naučit
Možnost dosažení dalších benefitů – např. SOVZ	Rizika námitek, řízení u ÚOHS?
Soutěž na cenu je ovlivnitelná dohodou soutěžitelů	Soutěž na cenu je transparentní a nezpochybnitelná
Dodavatel má možnost konkurovat kvalitou, může nabídnout bezpečnou cenu	Dodavatel konkuruje, půjde pod cenu či na hranu, v realizaci se bude chtít zahojit.



VS

LINEÁRNÍ EKONOMIKA

