



Pohled z druhé strany a proč může vzniknout konflikt

VEŘEJNÉ ZAKÁZKY VE ZDRAVOTNICTVÍ
11. 9. – 12. 9. 2019 / CLARION CONGRESS HOTEL OLOMOUC

Procesní dělení realizace zakázek nákupu těžké techniky

První část

**Proces plánování
a přípravy**

Druhá část

**Proces vlastního
výběru**

Třetí část

Proces realizace

První část

Proces plánování
a přípravy

Druhá část

Proces vlastního
výběru

Třetí část

Proces realizace

Legislativní a procesní

-Identifikace rozsahu zakázky

-Předmět zakázky

-Cenový rámec

-Metoda výběru

-Legislativní parametry dle zákona o VZ

-Smluvní dokumenty

Odborný se zaměřením na předmět zájmu

-Odborné potřeby uživatele

-Předpokládaný trend rozvoje uživatele

-Finanční možnosti

-Technické možnosti

-Dostupnost na trhu

-Využitelnost v praxi

-Technická dokumentace

-Smluvní dokumenty

První část

Proces plánování
a přípravy

Druhá část

Proces vlastního
výběru

Třetí část

Proces realizace

Projektový záměr

Legislativní a procesní

-Identifikace rozsahu zakázky

-Předmět zakázky

-Cenový rámec

-Metoda výběru

-Legislativní parametry dle zákona o VZ

-Smluvní dokumenty

Odborný se zaměřením na předmět zájmu

-Odborné potřeby uživatele

-Předpokládaný trend rozvoje uživatele

-Finanční možnosti

-Technické možnosti

-Dostupnost na trhu

-Využitelnost v praxi

-Technická dokumentace

-Smluvní dokumenty

#1 Projektový záměr

Mnoho zakázek pro pořízení těžké zdravotnické techniky je realizováno nesystémově, případně ve vlnách nadšení. To platí zejména, když se jedná o obměnu stávající technologie.



Většinou se jedná o:

- Okamžité řešení možného problému s danou technologií (poruchovost, morální obsolentnost technologie, legislativní požadavky)
- Dotační projekty

Klíčové body předcházení takového stavu:

Asset management (sledování majetku)

Systémová průběžná příprava obměny přístrojového vybavení.

Požadavek a snaha řešení, vzniká většinou až v okamžiku problému s danou technologií, případně při vzniku dotační pobídky.



Hlavní teze projektové přípravy

Odborné potřeby uživatele

- Rozsah potřebných schopností u nové technologie
- Zavádění nových postupů
- Zkušenosti se stávající technologií

Finanční možnosti

- Finanční zdroje, jejich rozsah a časová dostupnost

Vyhodnocení dodavatelů

- Nabízí danou technologii ?
- Reference z trhu

Analýza produktů na trhu

- Úroveň technologie jednotlivých dodavatelů
- Kvalitativní parametry produktů
- Reference z trhu

Dostupnost na trhu

- Reálná dostupnost technologie v daném čase ?

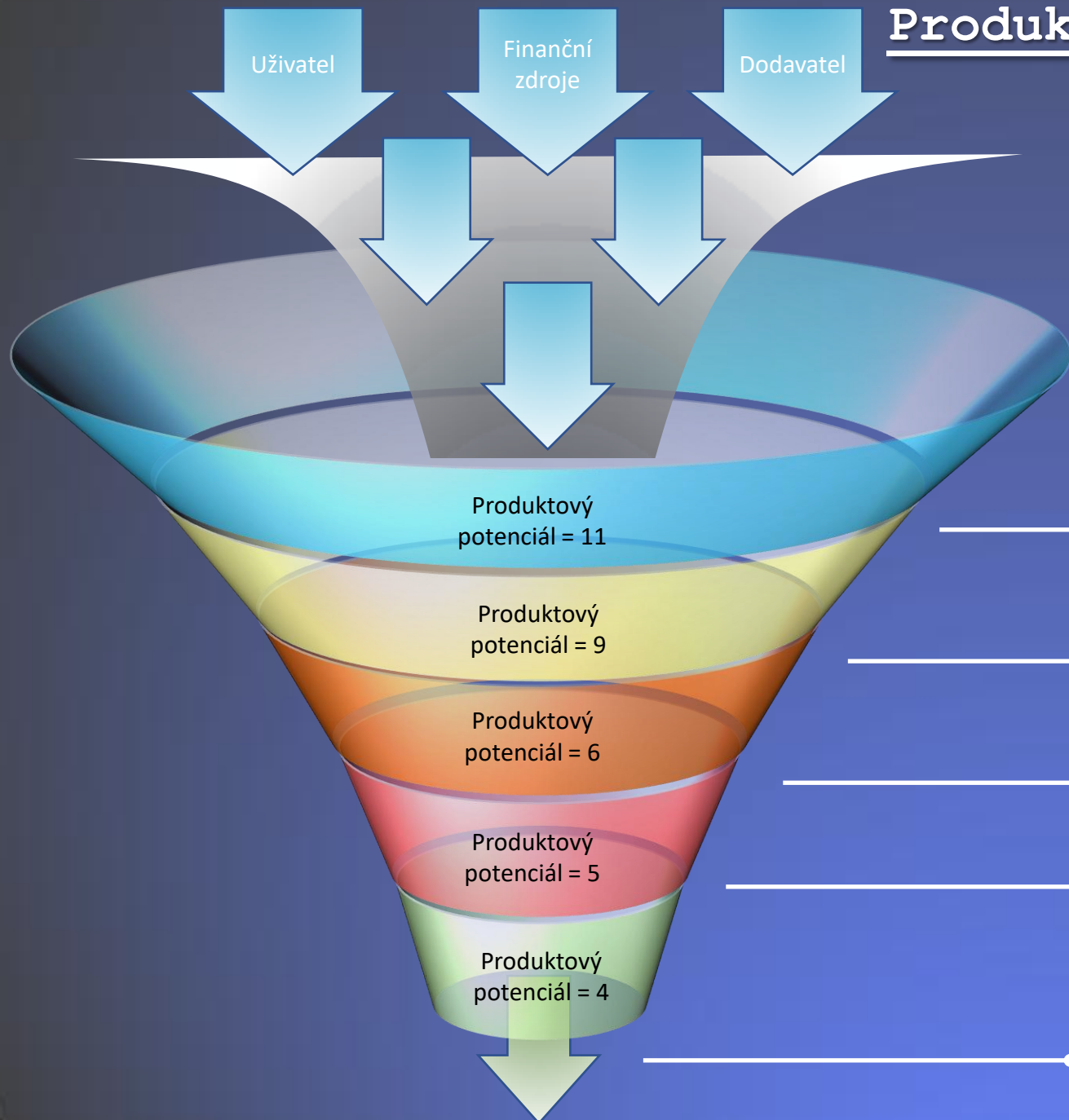
Vypracování technických podkladů

- Technické požadavky pro zakázku
- Požadavky provozního zajištění

Smluvní dokumenty

- Implementace závěrů do smluvních dokumentů zakázky

Produktová analýza projektové přípravy



Analýza trhu elektronická média

Analýza reálných produktů

Tržní konzultace

Indikativní nabídky
potencionálních dodavatelů

Finální požadavky na zařízení odrážející
reálné potřeby koncového uživatele

Výstupní podklady pro finální kompletní
zadávací dokumentace zakázky



Přínos projektové přípravy

- **Objektivní technická dokumentace odrážející reálné potřeby subjektu, včetně potřeb budoucích let**
- **Přehled o potencionálních hrozbách, které mohou nastat v procesu veřejné soutěže a jistotu v následné možné argumentaci:**
 - **Dotazy k zadávací dokumentaci**
 - **Námítky k zadávací dokumentaci**
 - **Argumentace v případě podání námitek k UOHS**
- **Komfortní přehled o trhu v daném čase**
 - **Dodavatelé**
 - **Produkty**
- **Náročnost finančních prostředků**
 - **Investičních**
 - **Provozních = celkové náklady spojené s vlastnictvím TCO (Total Cost of Ownership)**
- **Proporcionální rozdělení příprav v čase**
 - **Snížení pracovního stresu v čase (příprava může být plánovitě rozdělena na více pracovníků)**
 - **Průběžná připravenost klíčových projektů pro zpracování adekvátních podkladů pro veřejnou soutěž**
- **Orientace ve zdrojích informací**

#2 Nejednoznačnost specifikace

Příklad – veřejná zakázka na dodávku MR 1.5T

Požadavek zadavatele

- **dedikované vícekanálové cívky (alespoň 8 kanálové) pro vyšetření kloubů – zvláště kolene, ramene, kotníku/nohy, lokte a zápěstí (zadavatel pro tyto diagnostické oblasti nepřipouští využití běžných flexibilních cívek)**

- a) dotazy ze strany uchazečů směřující k tomuto bodu - zadavatel trvá na původním znění požadavku
- b) odevzdání nabídek – kontrola splnění požadavků – vyloučení jednoho ze dvou uchazečů (dedikované / běžných)
- c) námitka proti vyloučení – neakceptováno ze strany zadavatele (s argumentací lingvistického cvičení na téma co vlastně znamenají slova dedikovaná a běžný), technická a klinická vysvětlení prakticky žádná.
- d) uchazeč nechává vypracovat znalecký posudek k nabídnuté technologii cívek – posudek konstatuje:
 - Cívky jsou určeny (**dedikovány**) k účelu, který požaduje zadavatel ve specifikaci VZ
 - nejedná se o **běžné** flexibilní cívky
- e) námitka + opatření na UOHS

Rozhodnutí UOHS = nejednoznačná specifikace v dokumentaci specifikace předmětu veřejné zakázky a ukládá veřejnou zakázku zrušit

#3 Cena zařízení a pozáručního servisu

Příklad – veřejná zakázka na dodávku MR 1.5T

Zakázka vedena s hodnocením :

- cena zařízení 40%
- cena pozáruční servisní smlouvy 10%
- vybrané technické parametry 50%

#	Hodnocený parametr	Jednotka	Váha	Nejlepší hodnota	Uchazeč A		Uchazeč B	
					Hodnota	Body	Hodnota	Body
1	Cena zařízení + cena servisu	CZK	40,00%	27 500 000,00	27 500 000,00	40,00	29 500 000,00	37,29
1	Cena servisu za období 6 let	CZK	10,00%	10 000,00	9 500 000,00	0,01	10 000,00	10,00
3	Technické	cm	50,00%	95,50	95,50	50,00	84,81	44,40
Total points			100%	91,69	90,01		91,69	
					-1,68		0,00	

#	Hodnocený parametr	Jednotka	Váha	Nejlepší hodnota	Uchazeč A		Uchazeč B	
					Hodnota	Body	Hodnota	Body
1	Parametr A	xxx	50,00%	0,50	0,50	50,00	0,55	45,45
2	Parametr B	xxx	10,00%	70,00	70,00	10,00	70,00	10,00
3	Parametr C	xxx	10,00%	45,00	36,00	8,00	33,00	7,33
4	Parametr D	xxx	10,00%	200,00	150,00	7,50	120,00	6,00
5	Parametr E	xxx	20,00%	67 692,00	67 692,00	20,00	84 480,00	16,03
Body za technické hodnocení celkem			100%	95,50	95,50		84,81	
					0,00		-10,69	

#3 Cena zařízení a pozáručního servisu

Příklad – veřejná zakázka na dodávku MR 1.5T

Zakázka vedena s hodnocením :

- cena zařízení	40%
- cena pozáruční servisní smlouvy	10%
- vybrané technické parametry	50%

Pokud je v zakázce hodnocena cena přístroje a cena servisní smlouvy, tak:

- Předpokládanou cenu zařízení nastavit jako maximální možnou, nepřekročitelnou = zamezení zásadního převodu ceny servisu do ceny přístroje
- Předpokládanou cenu servisního kontraktu je možno ponechat neomezenou nebo rovněž jako maximální, nepřekročitelnou.

Hodnocení ceny nastavit jako celek, cena zařízení + cena pozáruční servisní smlouvy

#4 Nejednoznačnost nabídky

Příklad – veřejná zakázka na dodávku MR 1.5T

Požadavek zadavatele

Cívky pro vyšetření kloubů a dalších částí muskuloskeletálního aparátu:

- Rigidní vícekanálová cívka (min 15 kanálů) anatomicky tvarovaná určená pro vyšetření kolene, provedení RxTx.
- **Rigidní vícekanálová cívka (min. 16 kanálů) anatomicky tvarovaná určená pro vyšetření ramene.**
- Rigidní vícekanálová cívka (min. 16 kanálů) anatomicky tvarovaná určená pro vyšetření kotníku/nohy.
- Rigidní vícekanálová cívka (min. 16 kanálů) anatomicky tvarovaná určená pro vyšetření zápěstí.
- **Počet nezávislých kanálů cívek je předmětem hodnocení technických parametrů**

- a) odevzdání nabídek – kontrola splnění požadavků – výběr nejvýhodnější nabídky
- b) námitka proti výběru – akceptováno ze strany zadavatele
- c) námitka proti uznání argumentace stěžovatele ze strany druhého uchazeče
- d) vyhovění
- e) zase námitka prvního uchazeče.....
- f) UOHS
- g) zrušení veřejné zakázky zadavatelem - UOHS zastavuje řízení

CO BYLO SVÁREM ?

#4 Nejednoznačnost nabídky

Příklad – veřejná zakázka na dodávku MR 1.5T

Požadavek zadavatele

Cívky pro vyšetření kloubů a dalších částí muskuloskeletálního aparátu:

- Rigidní vícekanálová cívka (min 15 kanálů) anatomicky tvarovaná určená pro vyšetření kolene, provedení RxTx.
- **Rigidní vícekanálová cívka (min. 16 kanálů) anatomicky tvarovaná určená pro vyšetření ramene.**
- Rigidní vícekanálová cívka (min. 16 kanálů) anatomicky tvarovaná určená pro vyšetření kotníku/nohy.
- Rigidní vícekanálová cívka (min. 16 kanálů) anatomicky tvarovaná určená pro vyšetření zápěstí.
- **Počet nezávislých kanálů cívek je předmětem hodnocení technických parametrů**

TEDY, TATO SKUTEČNOST BYLA ZÁSADNÍM BODEM SVÁRU

Uchazeč A dal do nabídky 2 ks cívek pro diagnostiku ramene , velkou a menší.

Každá z těchto cívek mohla použít pro náběr dat 16 nezávislých kanálů, ale tyto cívky nelze použít současně pro diagnostiku ramene!

Uchazeč A se domáhal a rovněž uvedl v podkladech pro hodnocení 32 kanálů, což je naprostý nonsens ze strany tohoto uchazeče.

Zcela logicky uchazeč B protestoval proti takové praxi a tedy se bránil námitkou.

V takových případech je potřeba zachovávat zdravý rozum a takovou spekulativní praxi nepřipustit

#5 Nejednoznačnost specifikace

Příklad – veřejná zakázka na dodávku CT

Požadavek zadavatele

- Počet současně skenovaných vrstev v celém průběhu 360° rotace min. 256
- Počet rekonstruovaných vrstev z jedné 360° rotace min. 512

Taková specifikace vždy vyvolá ze strany potencionálních uchazečů dotazy, případně i námitky

Proč ?

- V dnešní době CT skenery realizují akvizici objemově (naskenují špalek anatomie „ pro představu špalek salámu „)
- Z naskenovaného objemu je možné rekonstruovat podle zvolených parametrů velké množství řezů (podle nastavené tloušťky kráječe, je možné z daného špalku nakrájet velké množství plátků salámu čím tenčí tím víc plátků, to samé u CT rekonstrukce řezů !)
- U CT neexistuje obraz jako u RTG přístroje nebo fotoaparátu, vždy a každý obraz je rekonstruovaný !

Zjednodušeně

Jediný parametr určující objemovou výkonnost je: objem naskenovaný v ose Z na jednu rotaci 360°, případně objem naskenovaný v ose Z na jednu spirální rotaci 360°!

Pokud bude nějaký uchazeč mít eminentní zájem na této zakázce a nebude se z nějakého důvodu moci účastnit, tak na tuto nejednoznačnost může protestovat a pravděpodobně i uspět.

Závěrem

První část

Proces plánování a
přípravy

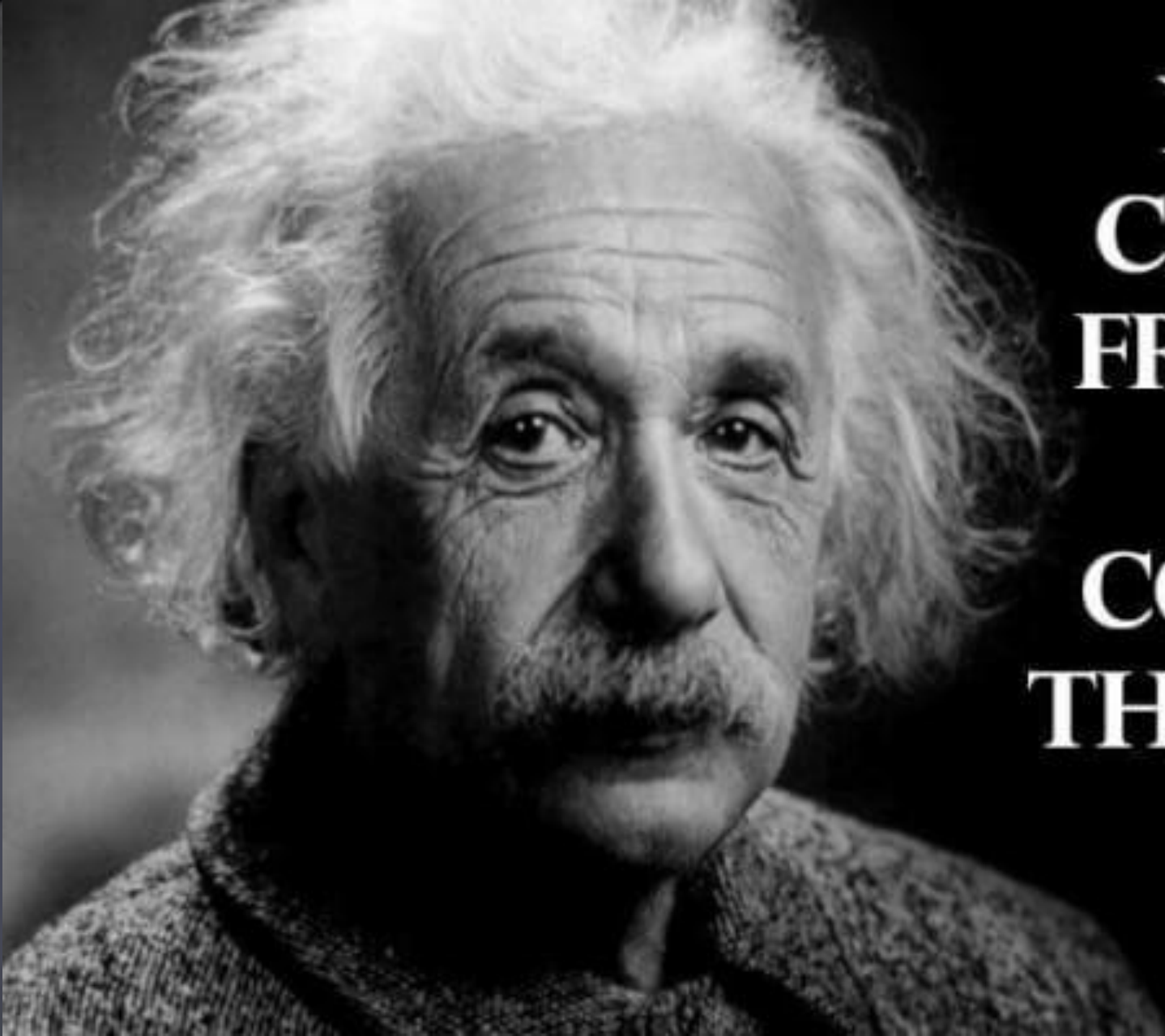
Druhá část

Proces vlastního
výběru

Třetí část

Proces realizace

- Věnovat dostatečný čas projektovému plánování = > vyplatí se to
- Využívejte všech možností daných zákonem zejména tržních konzultací = > posune vás to dopředu pro budoucí zakázky
- Realizovat nákupy podle potřeb zdravotnického zařízení, zdravého rozumu a ne podle nátlaku dodavatelů
- Pro specifikace a hodnocení, se neobávejte využít hodnotících parametrů pro užité vlastnosti, které jsou pro vás klíčové
- Pro rizikové požadavky v technické specifikaci, musíte mít odbornou argumentaci již v okamžiku předání podkladů ke zveřejnění
- Nezapomínat, že nákup je jenom jedna strana mince, dbejte na náklady TCO
- Podpisem smlouvy, tento proces nekončí následuje realizace a je nutné kontrolovat ať dostane koncový uživatel co chtěl, bylo odsoutěženo a smluvně zakotveno.



**NO PROBLEM
CAN BE SOLVED
FROM THE SAME
LEVEL OF
CONSCIOUSNESS
THAT CREATED IT.**

Albert Einstein

Děkuji za vaši pozornost