

Těžké soudy o drahotě

K objektivnímu posouzení zakázek na nákup zdravotnických zařízení chybí srovnatelné údaje z trhu

Nechci polemizovat, jestli se v nedávné historii mohly nakupovat zdravotnické přístroje levněji. Žádný z auditů nákupů, který jsem měl možnost vidět, ale neprokázal předražení nákupů. Osobně se domnívám, že nákupy opravdu nebyly efektivní a mohlo se nakupovat levněji. Jedná se však o problém systému nákupů a financování. Nemáme dostatek srovnatelných tržních informací, abychom mohli jednotlivé zakázky jednoznačně označit za předražené.

V roce 2008 a 2009 nemocnice objednaly velké množství zdravotnických přístrojů, na které dostaly peníze z několika dotačních programů. Je z podstaty věci, že tento přístup vede k plýtvání sám o sobě. Jednak se nakupují věci, které by se třeba normálně nenakupovaly, jednak nárazově zvýšená poptávka vede k nárazovému zvýšení tržních cen.

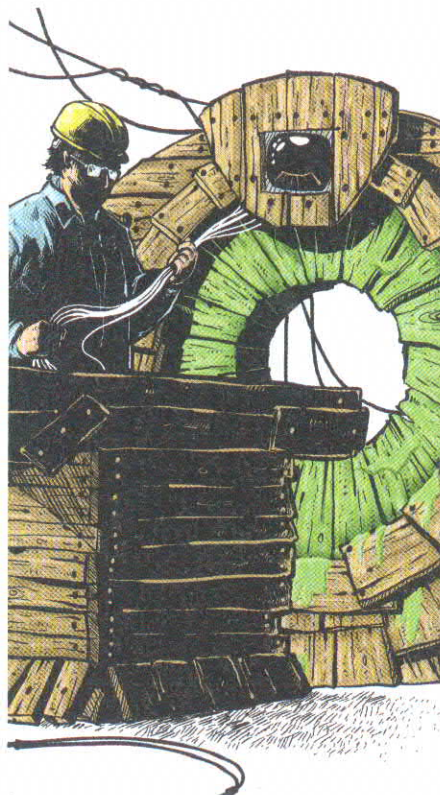
Různé audity posuzovaly, zda nákupy odpovídaly ceně obvyklé na trhu. Hlavním problémem stanovení obvyklé ceny je vždy výběr srovnatelných transakcí. Jejich špatný výběr vede k zavádějícím závěrům.

Cena zdravotnických přístrojů je úzce závislá nejen na typu přístroje, ale především na jeho technické specifikaci, konfiguraci, množství příslušenství a jeho parametrech, softwarovém vybavení a dalších okolnostech, jako je délka záruky, servisní cena, termín dodání a podobně.

Audity pracovaly s veřejně přístupnými informacemi o veřejných zakázkách. Pokusili jsme se sami o podobný postup a došli jsme k závěru, že nedokážeme vybrat opravdu srovnatelné transakce, není k tomu dostatek informací. Došlo přitom k vyřazení zakázek využívajících kompletátora, což úplně mění databázi srovnatelných transakcí, navíc v situaci, kdy 90 procent výběrových řízení kompletátora využívalo. K takovému postupu není opodstatněné.

NÁKUPY V BALÍKU

Kompletátor může mít mnoho rolí. Zajistí funkčnost komplexního zařízení, zajistí jiné obchodní a platební podmínky, než nabízí dodavatel. Záleží na tom, co odběratel požaduje. Přístroje se nakupovali ve velkých balících. Vypsát jedno výběrové řízení je prostě



jednodušší než jich vypsát sto na stejné penzum přístrojů. Na to nemocnice nemohou mít administrativní kapacitu. Takový nákup by byl také časově náročný, neúspěšná konkurence skoro každou veřejnou soutěž napadne.

A v neposlední řadě jsou kompletátoři často výhradními zástupci prodejců. Takže nakoupit můžete jen přes ně, i kdyby to v jiném státě bylo levnější. Na to má každý výrobce právo a je to praxe, která je běžná ve všech oborech.

Na druhou stranu je vyřazení kompletátorů ze srovnání docela pochopitelné zjednodušení. Veřejná zakázka na množinu přístrojů má jednu celkovou cenu. A ta by se měla posuzovat. Rozpočítávat ji na ceny jednotlivých přístrojů je zavádějící. Každý kompletátor má rozdílné ceny na různé přístroje. Něco

dokáže dodat levněji ten, něco zas jiný. Bývá to tak, že na něčem mají marži vyšší, na něčem nižší. Rozhoduje ale celek. Výběr a ocenění pouze některých přístrojů může být značně zavádějící.

Další nezohledněný aspekt je vývoj směnného kurzu. Pro představu, rozdíl mezi minimální a maximální hodnotou kurzu koruny vůči euru činil v období 2008 až 2009 prokazatelně skoro 30 procent. Což je při milionových nákupech značný rozdíl. Navíc v té době nešlo odhadnout, jakou tendenci bude kurz koruny mít. Dnešní optikou je vše jednodušší.

SYSTEMATIZOVAT, ALE NEZÁVAZNĚ

Nejdůležitější je zajistit, aby se v budoucnu už nakupovalo jinak. Podle naší zkušenosti neexistují srovnatelná data, která by umožnila stanovit tržní cenu. Neznáme podrobnosti veřejných zakázek, informace, které jsou veřejně přístupné, nejsou porovnatelné. Neznáme spoustu parametrů, které mají vliv na cenu.

Pokud by existoval centrální registr s podrobnostmi ke každé zakázce, bylo by prostředím průhlednější. Nápad ministerstva zdravotnictví na založení Národního informačního systému sledování nákladů na nákup léků, zdravotnického materiálu a zdravotnické techniky je v této souvislosti pozitivní. Zajistil by existenci databáze transakcí, ze které bychom mohli vybírat ty srovnatelné.

Tento systém ale nesmí být nijak závazný, pouze informační. Už pouhá znalost tržních cen zajistí průhlednost a tlak na cenu.

Systém musí eliminovat excesy. Nedokážu si ale představit, jak budou sledovány dodávky kompletů od kompletátorů. Z vlastní zkušenosti vím, že následné rozpočítání celkové ceny na jednotlivé přístroje je zavádějící. ●



PETR ŠÍMA
partner, NSG Morison