



EVROPSKÁ UNIE  
EVROPSKÝ FOND PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ  
ŠANCE PRO VÁŠ ROZVOJ



# **Analýza veřejných zakázek v oblasti zdravotnictví**

## 1. Cíle analýzy

Tato zpráva byla vypracována na základě analýzy zakázek veškerých zadavatelů dle zákona 137/2006, o veřejných zakázkách, získaných z Informačního systému o veřejných zakázkách (ISVZ). V systému byly vyhledány zakázky na dodávky na pořízení zdravotnické techniky a informačních technologií do oblasti zdravotnictví<sup>1</sup>. Jedná se o výsledky veřejných zakázek, které byly v systému uveřejněny od 1.1.2008 do 30.9.2011. Celkem se jednalo o 772 zakázek bez rozdílu právní formy zadavatele.

Cílem této zprávy není interpretace zjištěných skutečností, ale analýza jednotlivých klíčových faktorů týkajících se veřejných zakázek jako jsou druhy řízení, počty nabídek, způsob hodnocení a srovnání vysoutěžených cen s předpokládanou hodnotou jednak ve vztahu k tomu, zda je výherce veřejné zakázky přímý výrobce, nebo zprostředkovatel<sup>2</sup>, nebo ve vztahu k tomu, zda je zadavatel příspěvková organizace MZd či jiná organizace. V rámci závěrečného shrnutí jsou určitá výsledná data srovnána s daty Evropské komise uvedenými v rámci návrhu Evaluation Report Impact and Effectiveness of EU Public Procurement Legislation (2011).

Tato analýza byla vypracována odborem evropských fondů Ministerstva zdravotnictví.

---

<sup>1</sup> Dodávky léků a zdravotnického materiálu nebyly předmětem zkoumání.

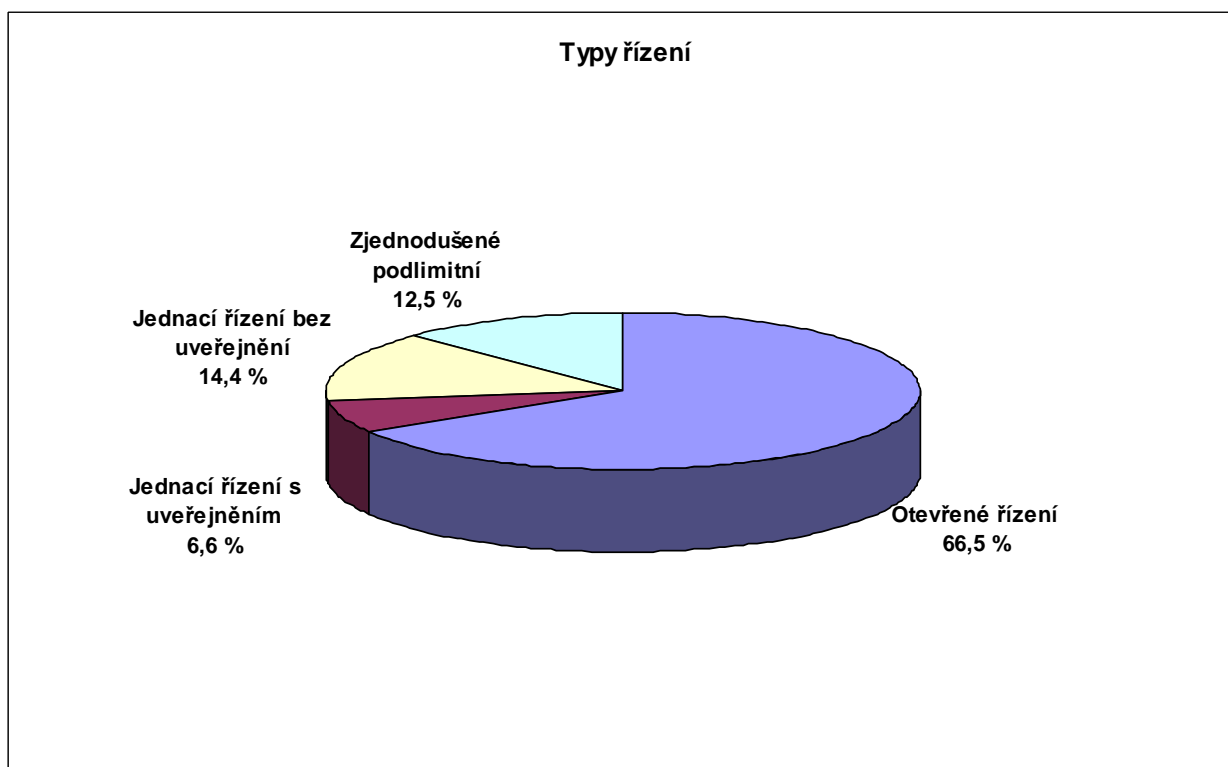
<sup>2</sup> Stanovení, zda se jedná o přímého výrobce nebo zprostředkovatele, bylo provedeno na základě informací uvedených na internetových stránkách dané firmy.

## 2. Druhy řízení

V této kapitole jsou posuzovány zakázky na dodávky zboží v oblasti zdravotnictví z hlediska druhu použitého řízení.

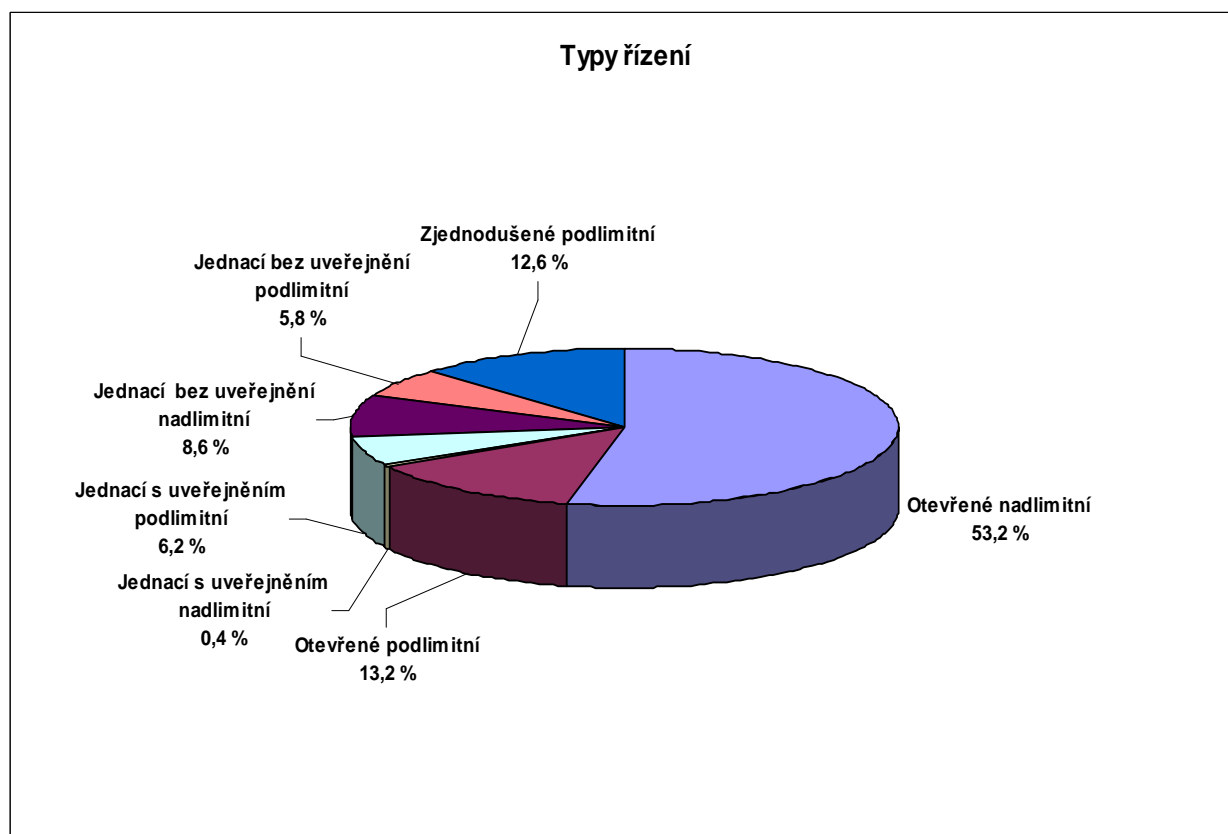
Z grafu Graf č. 1 je patrné, že dvě třetiny (66,5 %) všech výběrových řízení jsou zadávány formou otevřeného řízení, následuje jednací řízení bez uveřejnění, které se využívá téměř z 15 procent, méně je užíváno zjednodušené podlimitní řízení (ve více než 12 % případů) a nejméně se užívá jednací řízení s uveřejněním, které bylo použito téměř v 7 procentech případů.

Graf č. 1



Z detailnějšího rozdělení s použitím finančních limitů (viz graf Graf č. 2) vyplývá, že největší podíl mezi výběrovými řízeními má otevřené nadlimitní řízení (ve více než polovině případů), dále následuje otevřené podlimitní řízení spolu se zjednodušeným podlimitním řízením (okolo 13 %) případů. Nadlimitní zakázky zadané jednacím řízením bez uveřejnění se vyskytly téměř v 9 procentech všech zakázek. Počet podlimitních zakázek, které byly zadány jednacím řízením s uveřejněním nebo jednacím řízením bez uveřejnění, se v obou případech pohyboval okolo 6 procent. Téměř minimálně se používá jednací řízení s uveřejněním pro nadlimitní zakázky (pouze v půl procentu všech zakázek).

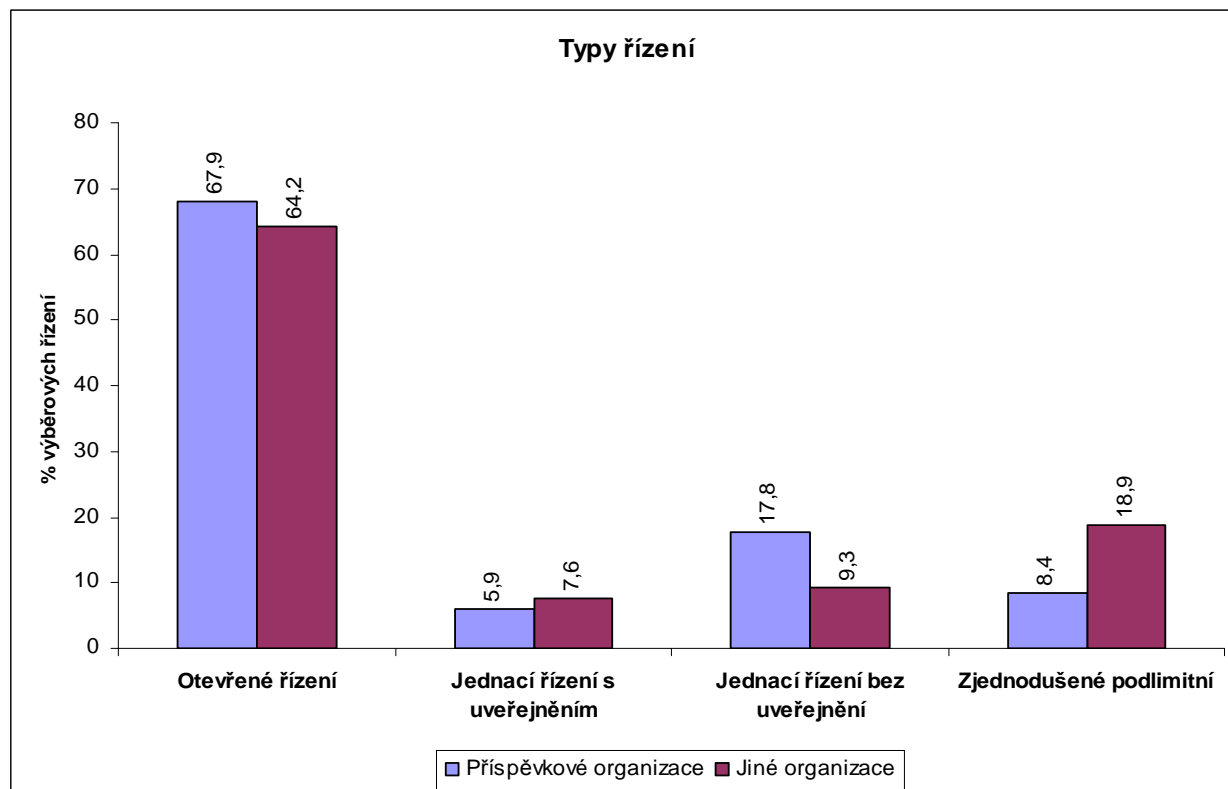
**Graf č. 2**



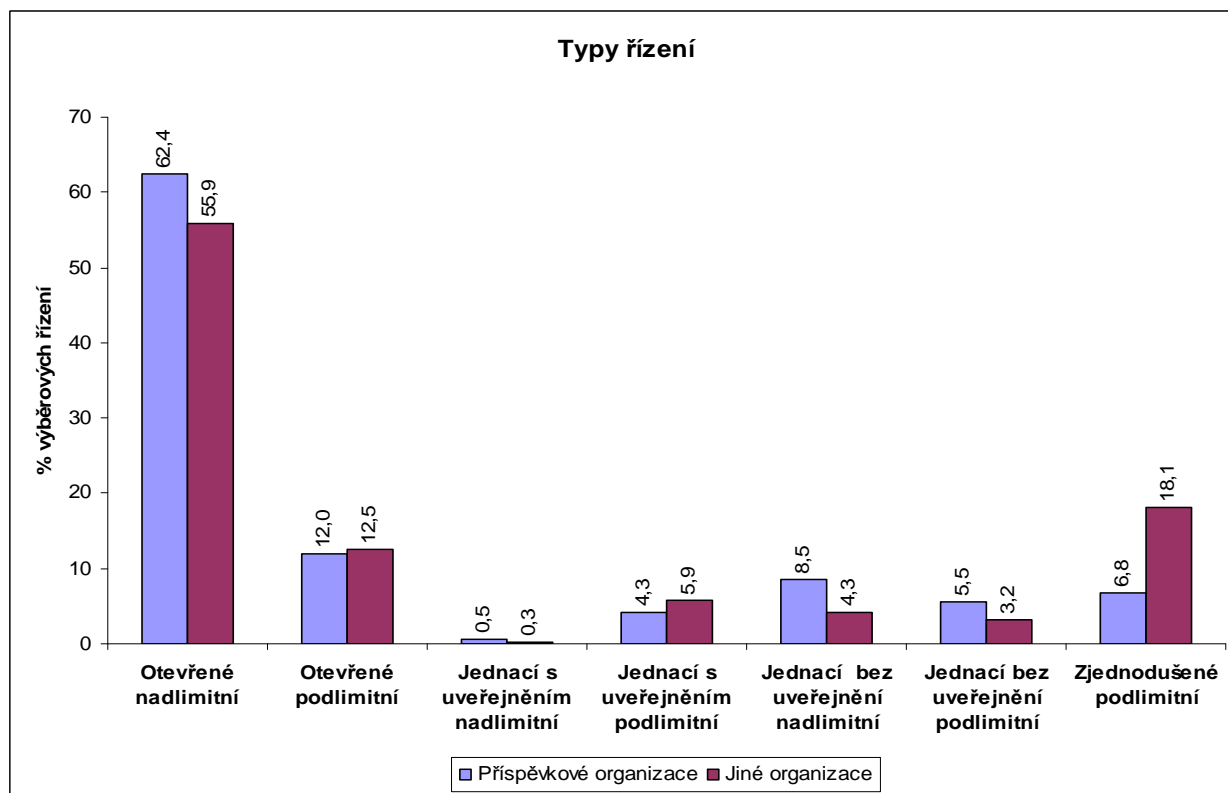
V grafu Graf č. 3 je srovnání jednotlivých druhů výběrových řízení podle toho, zda byly realizovány příspěvkovými organizacemi Ministerstva zdravotnictví a jinými organizacemi. **Příspěvkové organizace používají ve významně vyšší míře jednací řízení bez uveřejnění a ve vyšší míře otevřené řízení oproti ostatním organizacím.** Ostatní organizace naproti tomu využívají významně více než příspěvkové organizace zjednodušené podlimitní řízení a v mírně vyšší míře jednací řízení s uveřejněním.

Při podrobnějším rozčlenění jednotlivých typů výběrových řízení s použitím finančních limitů (viz graf Graf č. 4) využívají příspěvkové organizace MZd ve vyšší míře než ostatní organizace pro nadlimitní zakázky otevřené řízení a jednací řízení bez uveřejnění. Jednací řízení bez uveřejnění využívají příspěvkové organizace více než ostatní i pro podlimitní řízení. Otevřené podlimitní řízení využívají jak příspěvkové organizace, tak i ostatní organizace prakticky ve stejné míře. Jednací řízení s uveřejněním používají ostatní organizace více než příspěvkové organizace MZd a ve významně vyšším poměru užívají zjednodušené podlimitní řízení. Jednací řízení s uveřejněním pro nadlimitní zakázky je užíváno minimálně u obou typů zadavatelů.

**Graf č. 3**



**Graf č. 4**



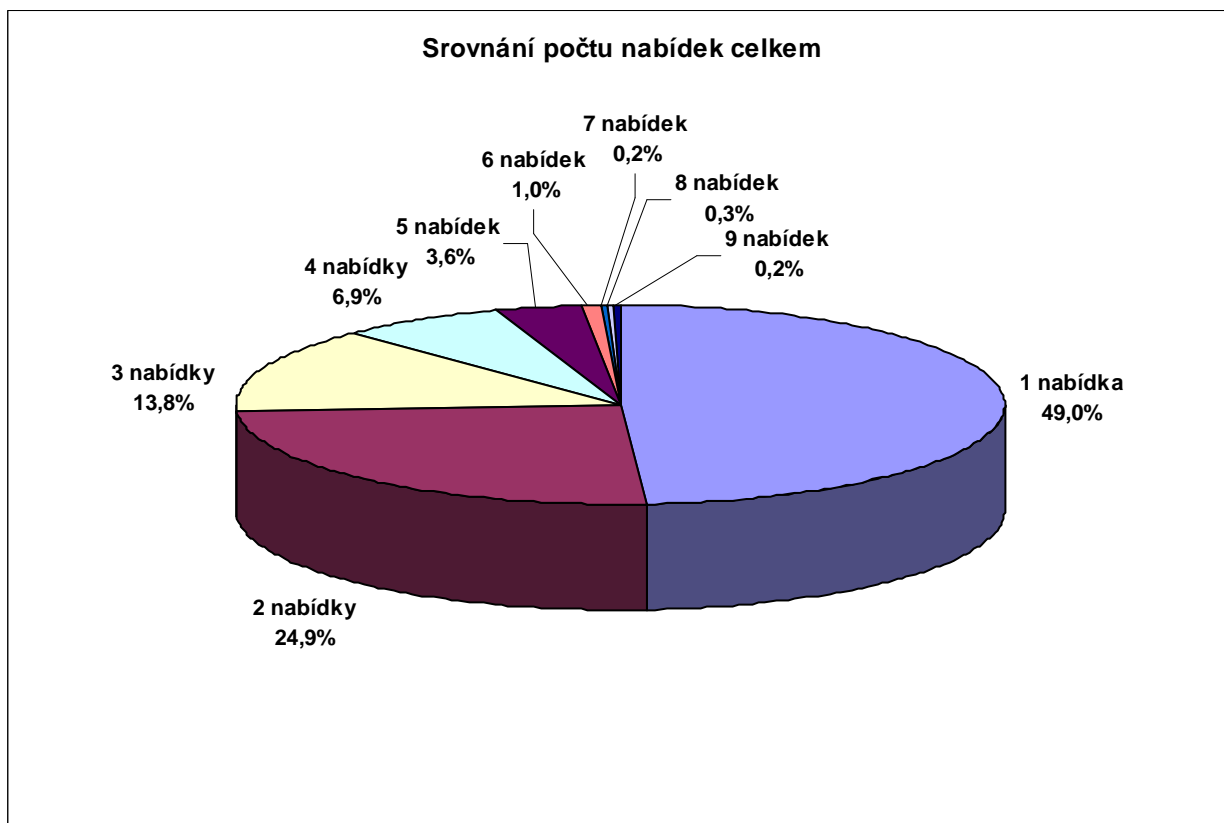
Z výše uvedených skutečností je zřejmé, že nejvíce používaným druhem řízení je otevřené řízení, které bylo využito ve dvou třetinách případů. Více než polovina zakázek je pak zadána jako otevřené řízení nadlimitní. **Příspěvkové organizace ve srovnání s ostatními organizacemi využívají více otevřené řízení a jednací řízení bez uveřejnění (především u nadlimitních zakázek).** Ostatní organizace ve vyšší míře využívají zjednodušené podlimitní řízení.

### 3. Počty nabídek

Tato část se zabývá počtem nabídek, které byly obdrženy v rámci zadávacích řízení nebo jejich jednotlivých částí.

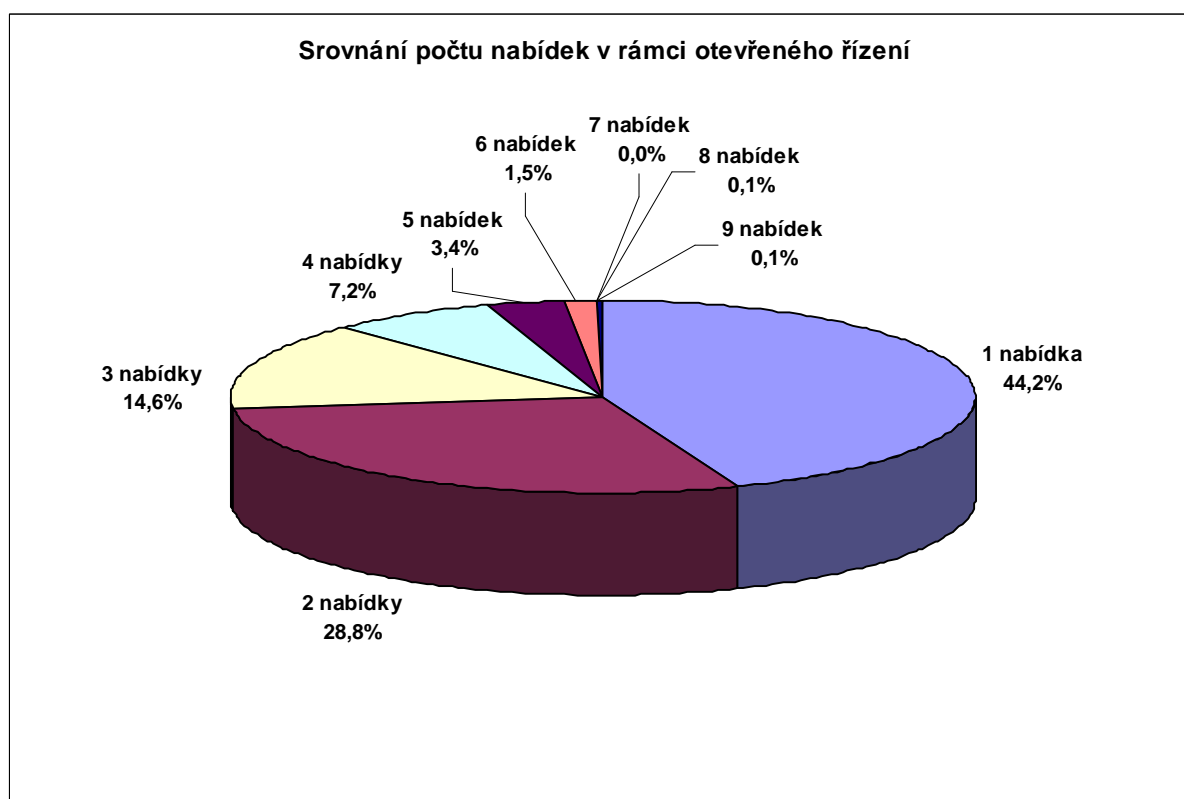
**Při srovnání celkového počtu obdržených nabídek je z grafu Graf č. 5 zřejmé, že v téměř polovině případů (49 %) byla obdržena pouze jedna nabídka.** Ve čtvrtině zadávacích řízení resp. jejich částí (tj. 25 %) byly podány dvě nabídky a u téměř 14 procent případů byly obdrženy nabídky tři. Čtyři nabídky byly podány v 7 procentech případů a u téměř čtyř procent zadávacích řízení resp. jejich částí bylo obdrženo nabídek pět. Více nabídek (6 – 9) bylo podáno vždy pouze u jednoho procenta případů a méně.

**Graf č. 5**



V grafu Graf č. 6 jsou porovnány celkové počty nabídek obdržené v rámci otevřeného řízení. V necelé polovině případů (44,2 %) byla obdržena pouze jedna nabídka. Ve více než čtvrtině zadávacích řízení resp. jejich částí (tj. ve 28,8 %) byly podány dvě nabídky a ve více než 14 procent případů byly obdrženy nabídky tři. Čtyři nabídky byly podány ve více než 7 procentech případů a ve více než třech procentech zadávacích řízení resp. jejich částí bylo obdrženo nabídek pět. Více nabídek (6 – 9) bylo podáno v méně než dvou procentech případů.

**Graf č. 6**

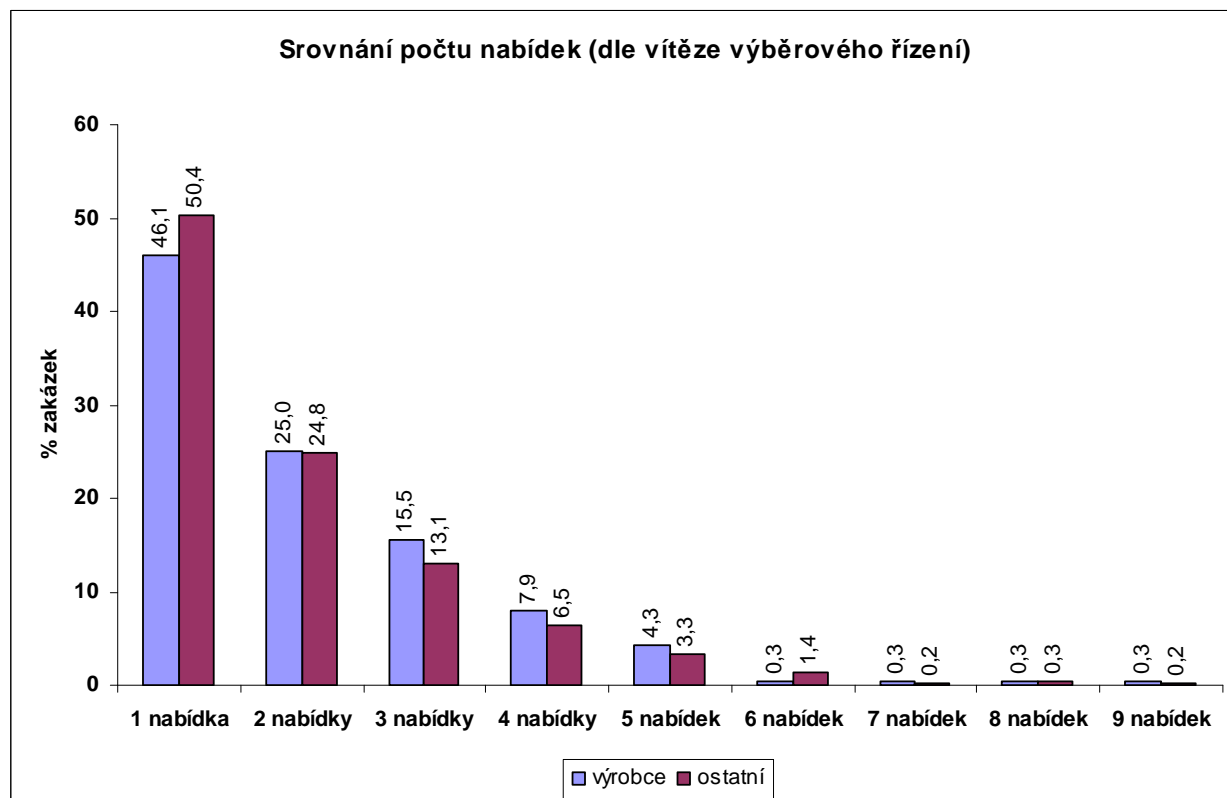


Při srovnání počtu nabídek dle vítěze výběrového řízení (tedy jedná-li se o přímého výrobce nebo zprostředkovatele) je z grafu Graf č. 7 patrné, že rozdíl v počtu nabídek při výhře výrobce nebo zprostředkovatele není příliš patrný a trend klesání je v obou případech stejný (exponenciální). **Nejvyšší procento (prakticky v polovině případů) zaujímá jedna nabídka, přičemž u zprostředkovatelů je tato možnost mírně vyšší.** Ve čtvrtině případů jsou obdrženy nabídky dvě a rozdíl mezi přímým výrobcem a zprostředkovatelem je zanedbatelný. V případě tří, čtyř a pěti nabídek se rovněž neobjevil výrazný rozdíl mezi přímým výrobcem a zprostředkovatelem (mírně vyšší procento se ve všech třech případech



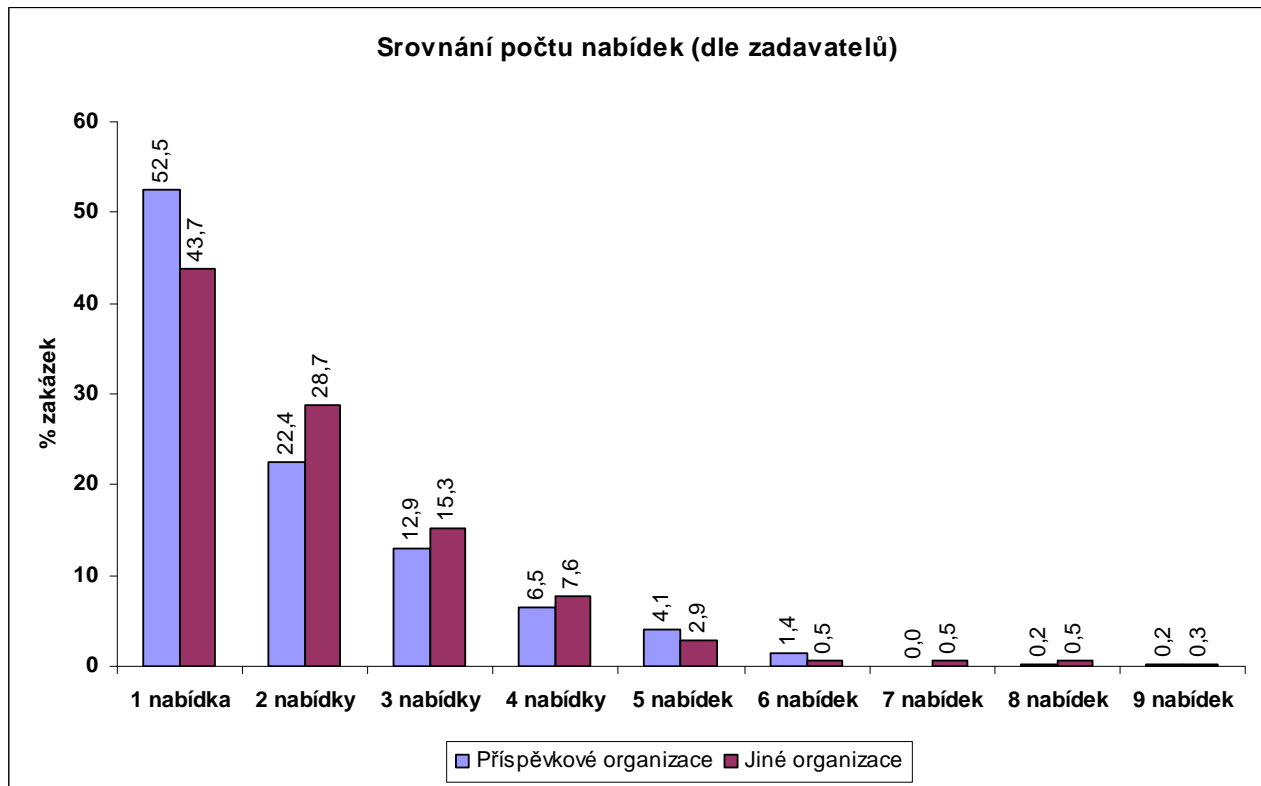
vyskytuje u výrobce). Ostatní počty nabídek (od šesti do devíti) se vyskytly v minimu případů vzhledem k ostatním zakázkám.

**Graf č. 7**



**Při srovnání počtu nabídek s ohledem na to, zda je zadavatel příspěvková organizace Ministerstva zdravotnictví nebo jiná organizace (viz graf Graf č. 8), bylo zjištěno, že příspěvkové organizace obdržely ve více než polovině případů (52,5 %) jednu nabídku. U jiných organizací je toto procento významně nižší (43,7 %). Významnější rozdíl mezi příspěvkovými organizacemi a jinými organizacemi je při obdržení dvou nabídek, kdy činil rozdíl 6 procent, a dvě nabídky obdržely ve více než čtvrtině případů jiné organizace. U tří, čtyř a pěti nabídek jsou rozdíly mezi PO MZd a jinými organizacemi do max. 2,5 procent. U vyššího počtu nabídek (6 – 9) jsou rozdíly ještě nižší (max. do 1 procenta) a tyto počty nabídek byly podány v minimu případů.**

**Graf č. 8**



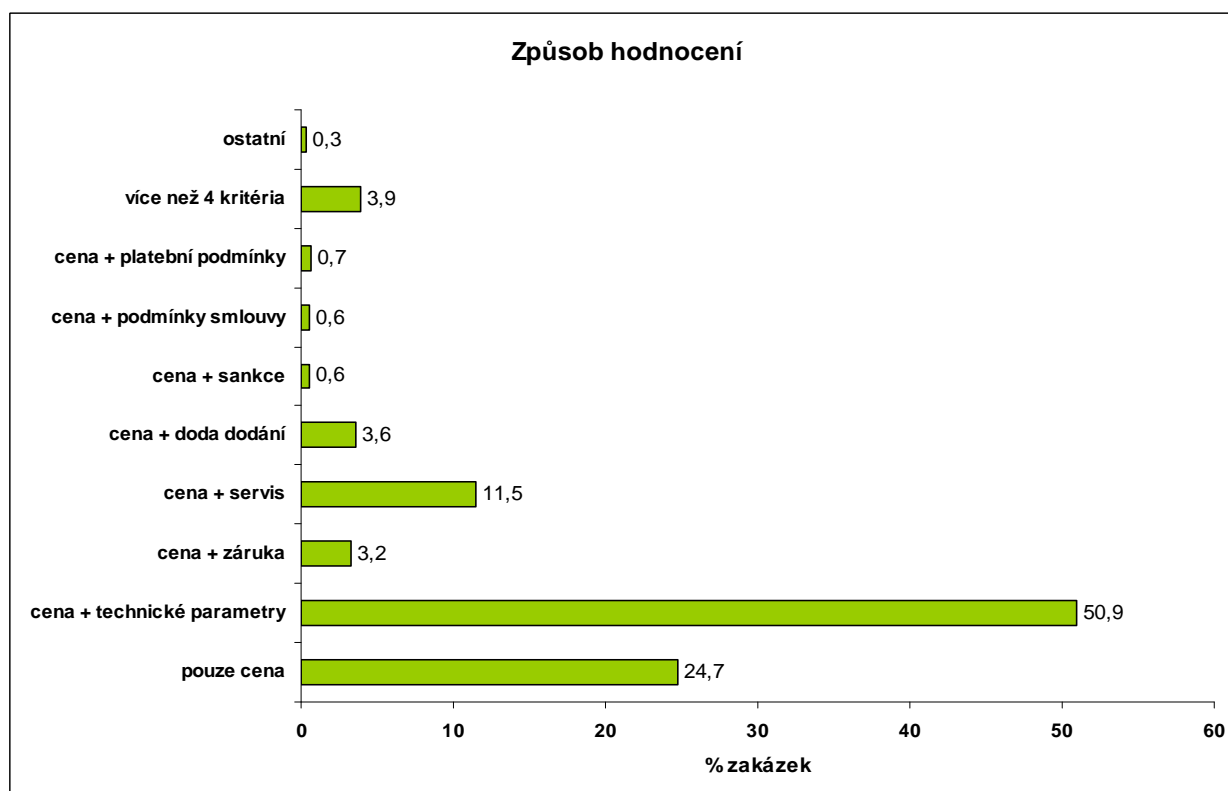
V této kapitole byly hodnoceny počty nabídek, které byly podány do zadávacích řízení nebo jejich částí. **Z výše uvedených skutečností vyplývá, že téměř v polovině případů je podávána pouze jedna nabídka, ve čtvrtině případů pak nabídky dvě** (v porovnání všech výběrových řízení i při porovnání pouze otevřených řízení jakožto nejtransparentnějšího způsobu zadávání). Při srovnání počtu nabídek při výhře přímého výrobce nebo zprostředkovatele nebyl zaznamenán výraznější rozdíl v počtu nabídek, pouze podání jedné nabídky se u výhry zprostředkovatele objevuje ve více než polovině případů, u přímého výrobce pak v necelé polovině (46,1 % případů). **V případě srovnání příspěvkových organizací MZd a jiných organizací se významnější rozdíly objevují při obdržení jedné a dvou nabídek. Příspěvkové organizace obdržely ve více než polovině případů jednu nabídku a v necelé čtvrtině (22,4 %) pak nabídky dvě. U jiných organizací je situace opačná – jednu nabídku obdržely v méně než polovině případů (43,7 %) a dvě nabídky ve více než čtvrtině (28,7 %) případů.** Ve všech třech srovnáních se objevuje exponenciální pokles zakázek vzhledem k počtu nabídek.

## 4. Způsob hodnocení

V rámci této kapitoly jsou posuzovány jednotlivé parametry, které byly použity jako hodnotící kritéria.

Při hodnocení je častější vícekritériální hodnocení. Pro přehlednější srovnání byly do grafu vyneseny hodnoty obsahující pouze dva parametry a rozčleněny byly dle hodnoty dvou nejvyšších parametrů (např. u kritérií ve složení cena + technické parametry + sankce + servis v poměru 60 – 25 – 10 – 5 bylo toto kritérium zařazeno do skupiny cena + technické parametry).

**Graf č. 9**



Při srovnání způsobu hodnocení (graf

Graf č. 9) bylo zjištěno, že nejčastější kritérium pro hodnocení je cena ve spojení s technickými parametry (ve více než polovině případů). Další významnou metodou hodnocení je využití pouze nejnižší nabídkové ceny (téměř ve čtvrtině případů) a následuje cena ve spojení se servisem (asi v desetině případů). Dále jsou užívána kritéria cena ve spojení se

zárukou nebo s dobou dodání a rovněž jsou častěji hodnocena více než čtyři kritéria (ve všech třech případech okolo 3,5 procenta). Hodnotící kritéria cena ve spojení s podmínkami smlouvy, s platebními podmínkami nebo se sankcemi (jako dvě kritéria s nejvyšším bodovým ohodnocením) jsou méně častá.

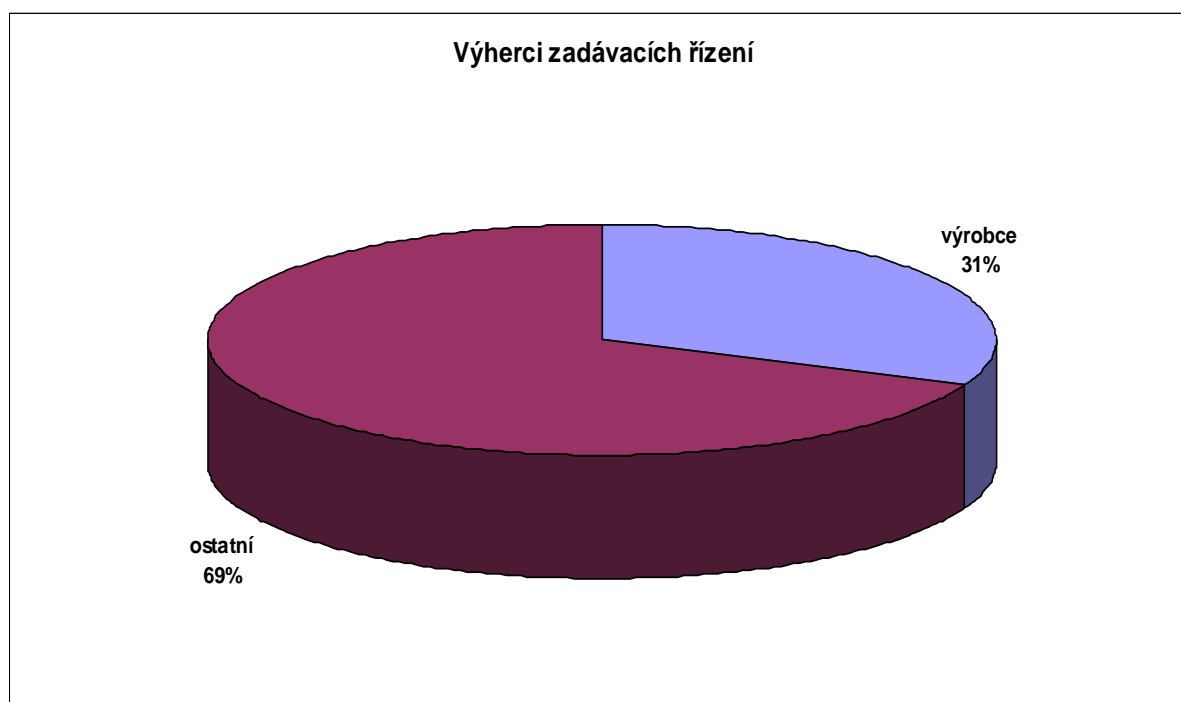
**Jako nejčastější hodnotící kritérium lze tedy označit spojení ceny s technickými parametry, které bylo použito v polovině případů, a jako druhé nejčastější kritérium pak samotná cena, která byla použita ve čtvrtině případů.**

## 5. Vítězná nabídka v rámci výběrových řízení

Tato kapitola se zabývá porovnáním zakázek ve vztahu k tomu, jestli je vítěz veřejné zakázky přímý výrobce nebo zprostředkovatel, a rovněž je součástí této kapitoly porovnání předpokládané hodnoty veřejné zakázky a vysoutěžené ceny.

**Z grafu Graf č. 10 je zřejmé, že vítěz je ve veřejných zakázkách v téměř z jedné třetiny přímý výrobce a ve více než dvou třetinách se pak jedná o zprostředkovatele.**

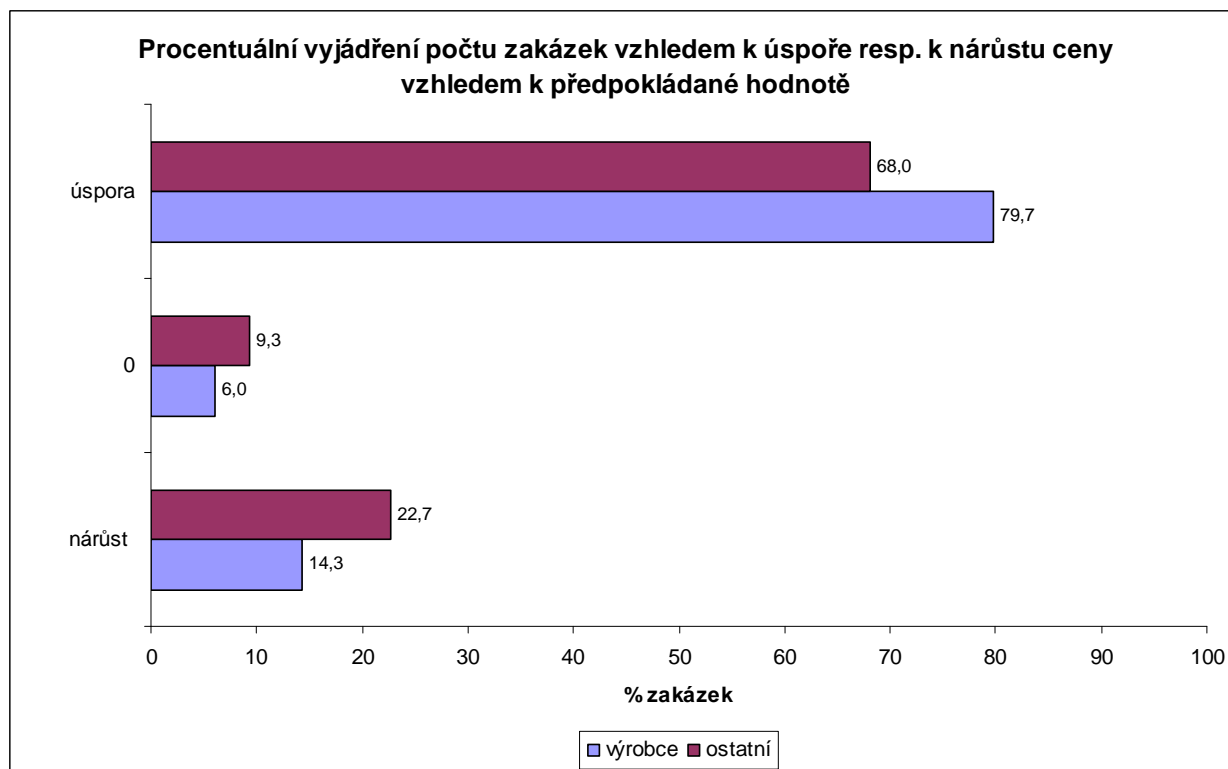
Graf č. 10



V následujícím grafu (Graf č. 11) je vyjádřeno procentuální zastoupení počtu zakázek v závislosti na tom, kde došlo k nárůstu nebo ke snížení vysoutěžené ceny oproti předpokládané hodnotě popř. byla předpokládaná hodnota a vysoutěžená cena stejné. **Při výhře výrobce dochází častěji k úspoře (jedná se téměř o 80 procent případů), u zprostředkovatele se úspora oproti předpokládané hodnotě objevuje v téměř 70 procentech případů.** K nárůstu ceny oproti předpokládané hodnotě dochází v případě výhry zprostředkovatele v téměř čtvrtině případů a u výhry přímého výrobce je tato těchto případů méně (téměř 15 procent). Shodná předpokládaná hodnota s vysoutěženou cenou se objevují

nejméně často, ale jejich výskyt není zanedbatelný. V případě přímého výrobce je cena shodná v šesti procentech případů, u zprostředkovatelů je pak cena shodná v téměř deseti procentech případů.

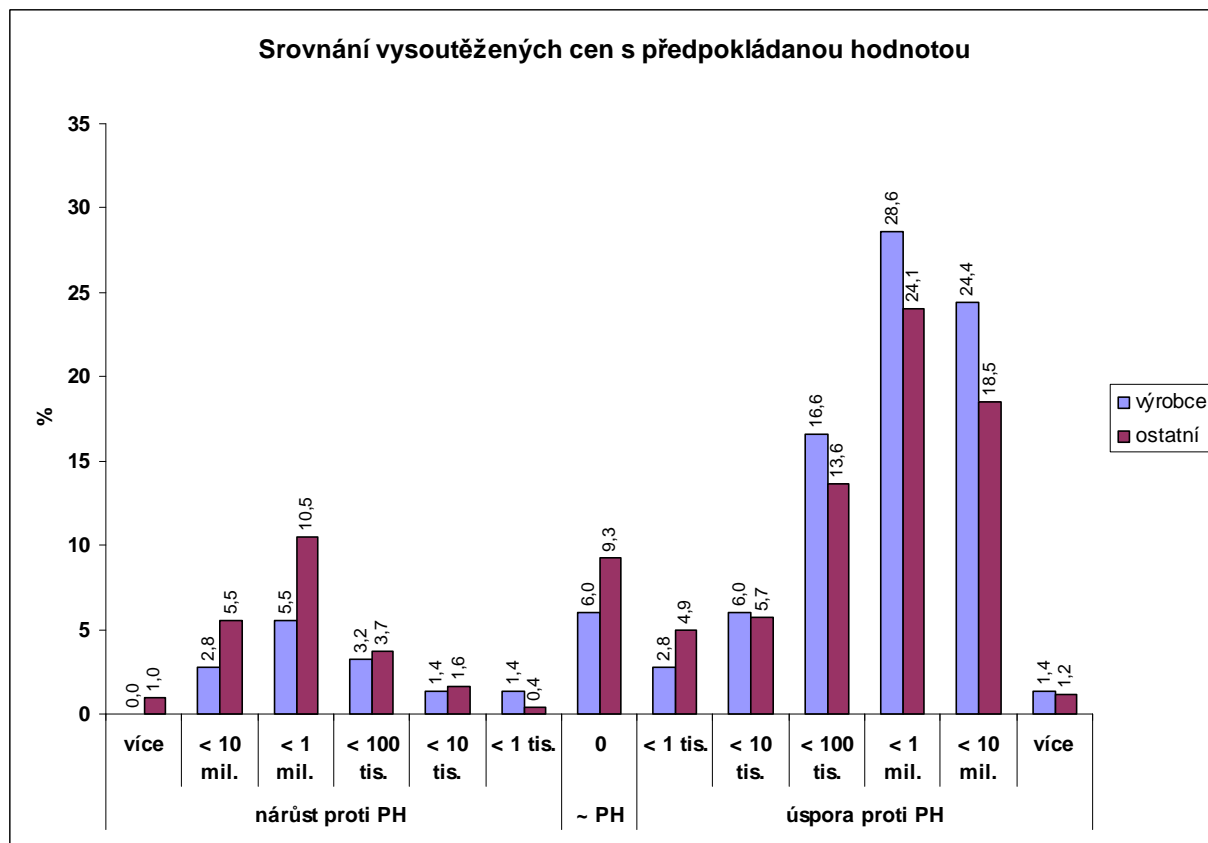
**Graf č. 11**



Při srovnávání předpokládané hodnoty s vysoutěženou cenou byla provedena dvě srovnání. V grafu Graf č. 12 je provedeno absolutní srovnání a v grafu Graf č. 13 pak srovnání relativní. V grafu Graf č. 12 je zřejmé, že nejčastější je úspora oproti předpokládané hodnotě je mezi 100 tisíci a jedním milionem korun a to jak při výhře přímého výrobce, tak i zprostředkovatele. Druhá nejčastější je úspora je od jednoho milionu do 10 milionů korun (opět v obou srovnávaných případech). Úspora při výhře přímého výrobce je v obou případech častější (o 4 resp. 6 %). Třetí nejčastější úspora oproti předpokládané hodnotě se vyskytuje v rozmezí od 10 do 100 tisíc korun (opět v obou případech – tedy u přímého výrobce a zprostředkovatele), u výrobce je výskyt o čtyři procenta vyšší. Výraznější rozdíl mezi přímým výrobcem a zprostředkovatelem je patrný v případě, kdy předpokládaná hodnota odpovídá vysoutěžené ceně. V tomto případě je u zprostředkovatele výskyt vyšší o více než 3 procenta. Další výraznější rozdíl je u nárůstu ceny oproti předpokládané hodnotě

o 100 tisíc až jeden milion korun, kdy je výskyt u zprostředkovatele vyšší o 5 procent, a u nárůstu vysoutěžené ceny o 1 – 10 milionů, kdy je u zprostředkovatele výskyt vyšší o téměř tři procenta. V ostatních případech není rozdíl mezi přímým výrobcem a zprostředkovatelem vyšší než 2 procenta.

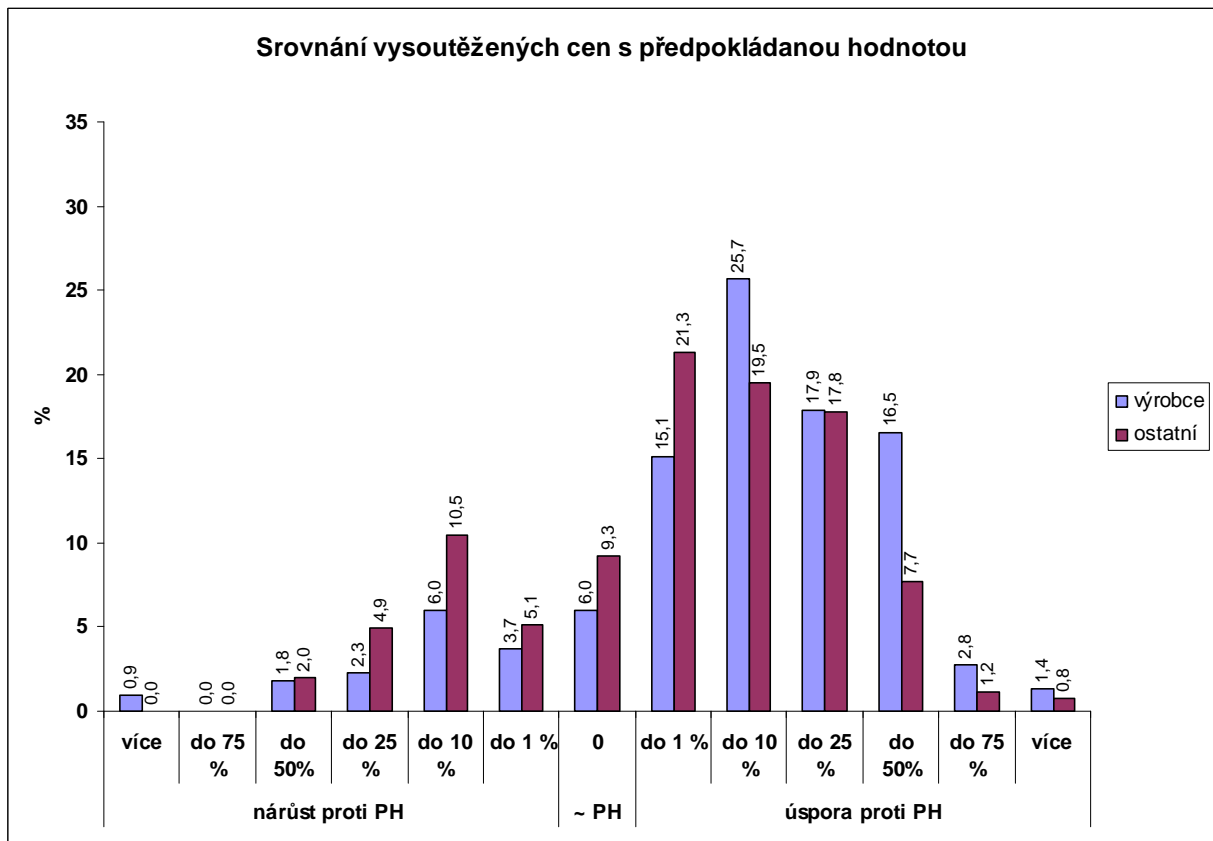
**Graf č. 12**



V grafu Graf č. 13 je uvedeno srovnání relativní. Úspora resp. nárůst ceny proti předpokládané hodnotě byly vyjádřeny procentuálně. **Bylo zjištěno, že při výhře přímého výrobce je nejčastější úspora oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 1 do 10 procent, naproti tomu u zprostředkovatele je nejčastější úspora oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 0 do 1 procenta.** Při výhře přímého výrobce následuje jako druhá v pořadí úspora v rozmezí od 10 do 25 procent, dále pak od 25 do 50 procent a na čtvrtém místě pak úspora od 0 do 1 procenta (hodnoty jsou v rozmezí od 17,9 do 15,1 procent). Při výhře zprostředkovatele je druhá v pořadí úspora oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 1 do 10 procent, dále pak od 10 do 25 procent.

Nejvýraznější rozdíl mezi přímým výrobcem a zprostředkovatelem se objevil v případě úspory oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 25 do 50 procent, kdy rozdíl činil téměř devět procent, výraznější rozdíl se dále vyskytl u úspory proti předpokládané hodnotě v rozmezích do 1 procenta a do 10 procent, kde v obou případech činil rozdíl mezi přímým výrobcem a zprostředkovatelem přes šest procent (v prvním případě se jednalo o častější úsporu při výhře zprostředkovatele a v druhém případě se častěji ušetřilo při výhře výrobce). Významný rozdíl je dále patrný v části nárůstu ceny oproti předpokládané hodnotě v rozmezí do 10 a do 25 procent, kde v obou případech je častější nárůst ceny u zprostředkovatelů o 4,5 resp. téměř 3 procenta. Výraznější rozdíl mezi přímým výrobcem a zprostředkovatelem je také patrný v případě, kdy předpokládaná hodnota odpovídá vysoutěžené ceně (zde je u zprostředkovatele rozdíl vyšší o více než tři procenta oproti přímému výrobcí). V ostatních případech není rozdíl mezi výrobcem a zprostředkovatelem výrazný.

**Graf č. 13**





V této kapitole byl hodnoceno, zda je výhercem zadávacích řízení přímý výrobce nebo zprostředkovatel. a dále zjišťována výše rozdílu mezi předpokládanou hodnotou a vysoutěženou cenou ve vztahu k výherci veřejné zakázky. Poměr výherců zadávacích řízení je 1:2 při srovnání přímý výrobce ku zprostředkovateli, zprostředkovatel tedy vyhrává zadávací řízení dvakrát častěji. Při výhře výrobce dochází k úspoře v 80 procent, u zprostředkovatele se úspora objevuje v téměř 70 procentech případů. K nárůstu ceny oproti předpokládané hodnotě dochází v případě výhry zprostředkovatele v téměř čtvrtině případů a u výhry přímého výrobce je těchto případů méně (téměř 15 procent). V případě přímého výrobce je cena shodná s předpokládanou hodnotou v šesti procentech případů, u zprostředkovatelů je pak cena shodná v téměř deseti procentech případů.

Při srovnání předpokládané hodnoty s vysoutěženou cenou (porovnání absolutní – tedy porovnání výše úspory v Kč) je nejčastější úspora v rozmezí od 100 tisíc do 1 milionu, druhá nejčastější je od 1 milionu do 10 milionů a další od 10 tisíc do 100 tisíc korun jak při výhře výrobce i zprostředkovatele. Výraznější rozdíl mezi přímým výrobcem a zprostředkovatelem je pak patrný v případě, kdy předpokládaná hodnota odpovídá vysoutěžené ceně. Další výraznější rozdíl je u nárůstu ceny oproti předpokládané hodnotě o 100 tisíc až jeden milion korun, kdy je výskyt u zprostředkovatele vyšší o 5 procent.

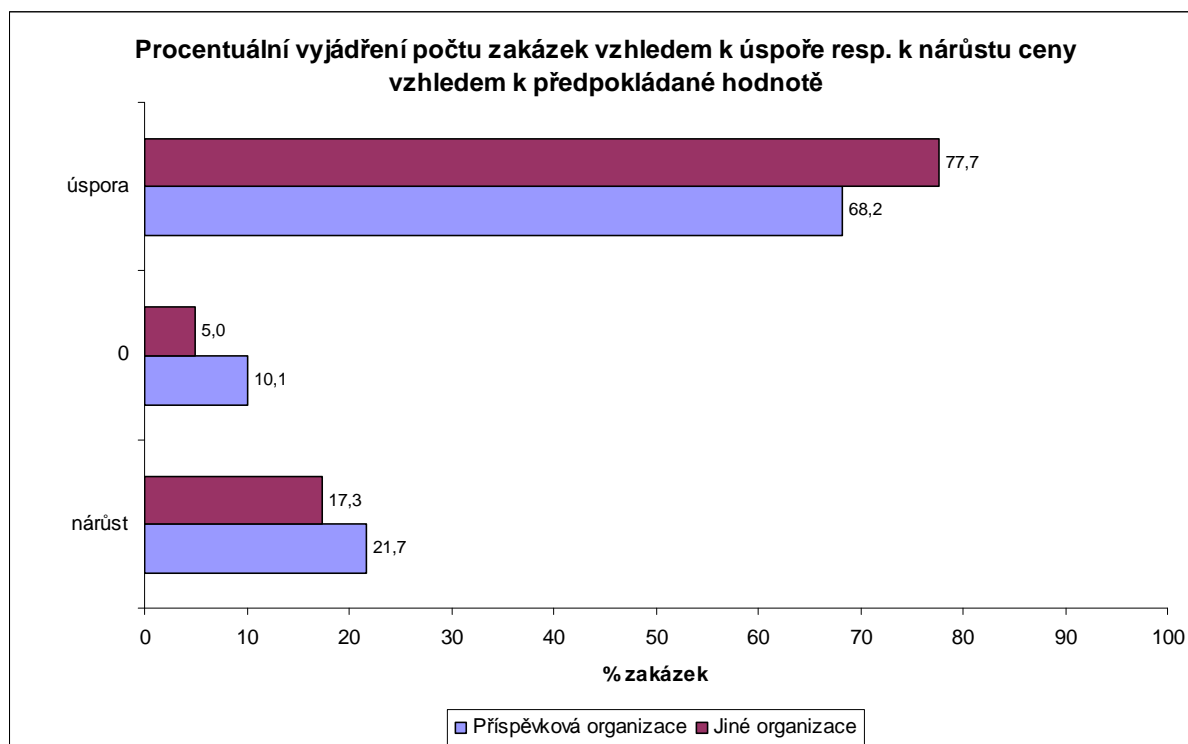
Při srovnání předpokládané hodnoty s vysoutěženou cenou (porovnání relativní – tedy procentuální vyjádření úspory ve vztahu k předpokládané hodnotě) je nejčastější úspora při výhře výrobce v rozmezí od 1 do 10 procent (ve více než čtvrtině případů), u zprostředkovatele je nejčastější úspora oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 0 do 1 procenta (ve více než pětina případů). Významnější rozdíl se objevuje u úspory oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 25 do 50 procent, kdy je úspora u výrobce více než dvakrát častější. Významný rozdíl je dále patrný v části nárůstu ceny oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 10 do 25 procent, kde je tento případ u zprostředkovatelů o 4,5 procenta častější než u přímého výrobce.

## 6. Srovnání předpokládané hodnoty a vysoutěžené ceny vzhledem k typu zadavatele

V této části je srovnávána předpokládaná hodnota s vysoutěženou cenou ve vztahu k tomu, zda je zadavatelem příspěvková organizace Ministerstva zdravotnictví nebo jiný zadavatel a dále je srovnána u příspěvkových organizací i u jiných organizací předpokládaná hodnota a vysoutěžená cena při výhře přímého výrobce nebo zprostředkovatele.

Z grafu Graf č. 14 je zřejmé, že u příspěvkových organizací dochází v téměř 70 procentech případů k úspoře oproti předpokládané hodnotě, u jiných organizací je tato hodnota téměř o deset procent vyšší (blíží se 80 procentům). K nárůstu ceny oproti předpokládané hodnotě dochází v případě příspěvkových organizací ve více než pětině případů (téměř 22 procent), u jiných organizací je toto číslo menší (17,3 procent). Shodná hodnota předpokládané hodnoty a vysoutěžené ceny je v případě příspěvkových organizací 10 procent, což je dvakrát častější než u jiných organizací (5 procent).

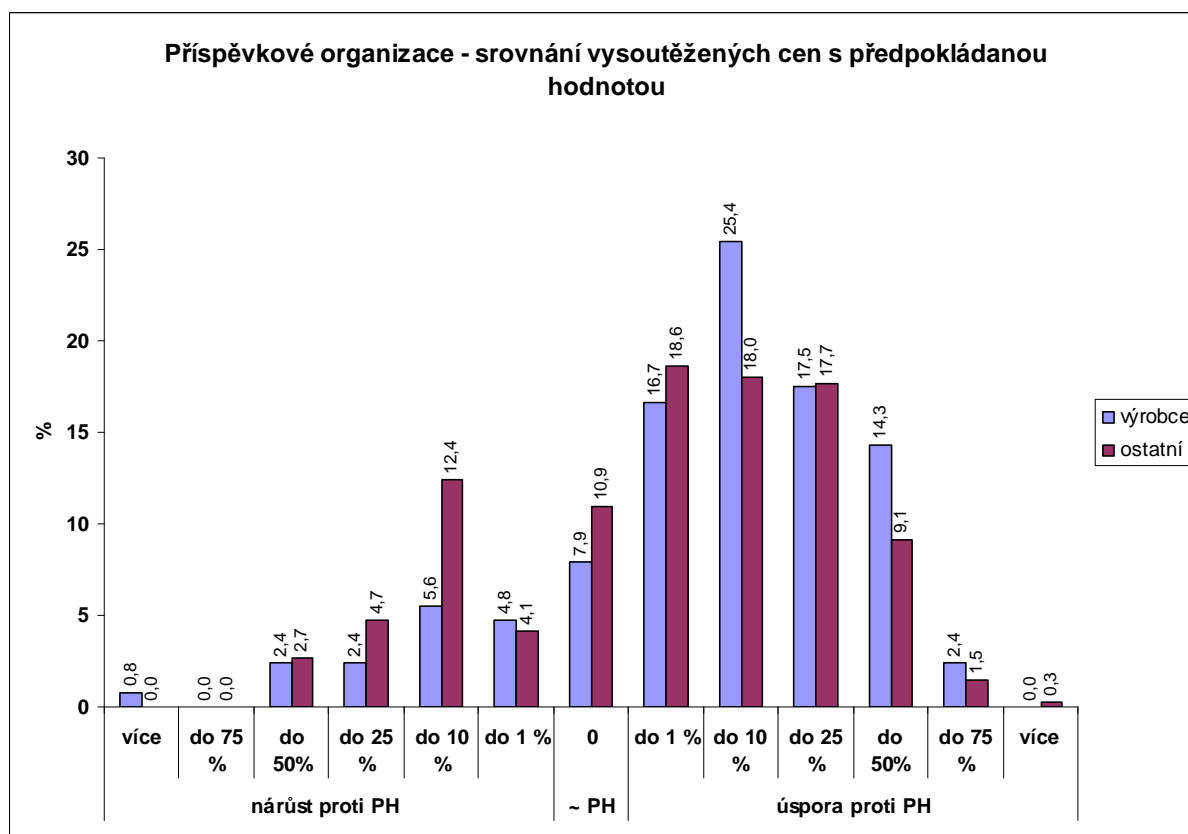
**Graf č. 14**



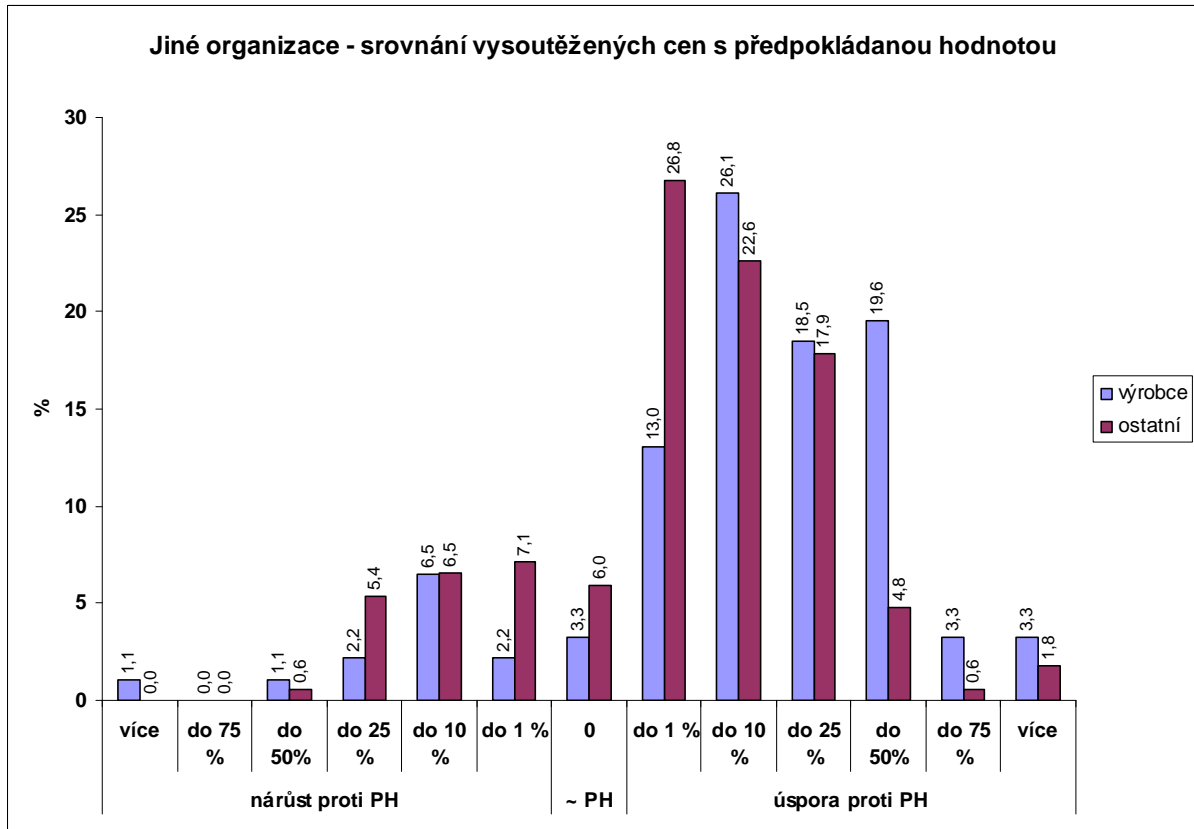
Srovnání předpokládaných hodnot s vysoutěženou cenou v případech, kdy byla zadavatelem příspěvková organizace Ministerstva zdravotnictví, je zobrazeno v grafu Graf č. 15. Nejčastější jev (ve více než čtvrtině případů) je úspora při výhře výrobce a pohybuje se v rozmezí od 1 do 10 procent, další dva následující případy jsou pak úspora v rozmezí od 10 do 25 procent a od 0 do 1 procenta (oba v téměř pětině případů). Nejčastější jev při výhře zprostředkovatele je úspora oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 0 do 1 procenta, je však srovnatelná s dalšími hodnotami při úspoře do 10 procent a do 25 procent. Ve všech těchto třech případech se úspora při výhře zprostředkovatele vyskytuje téměř v pětině případů.

Nejvýraznější rozdíl mezi výrobcem a zprostředkovatelem je v případě úspory v rozmezí od 1 do 10 procent, kdy je rozdíl větší než 7 procent. Rozdíl téměř 7 procent je pak v případě nárůstu ceny oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 1 do 10 procent, kde je tedy výhra výrobce více než dvakrát častější. Výrazný rozdíl mezi výhrou výrobce a zprostředkovatele se objevuje rovněž v případě úspory v rozmezí od 25 do 50 procent, kdy rozdíl činí více než pět procent (ve prospěch výrobce). V ostatních případech není rozdíl vyšší než 3 procenta.

**Graf č. 15**



**Graf č. 16**



Srovnání předpokládaných hodnot s vysoutěženou cenou v případech, kdy byla zadavatelem jiná organizace než příspěvková organizace Ministerstva zdravotnictví, je zobrazeno v grafu Graf č. 16, kde jsou patrné výrazné rozdíly oproti předchozímu grafu, kde byly zadavatelem příspěvkové organizace Ministerstva zdravotnictví. Nejčastějším jevem (ve více než čtvrtině případů) je úspora v rozmezí od 0 do 1 procenta při výhře zprostředkovatele, v téměř shodném procentu případů byla úspora v rozmezí od 1 do 10 procent při výhře výrobce. V tomto rozmezí (tedy úspora mezi 1 a 10 procenty) je i více než pětina (22,6 %) případů při výhře zprostředkovatele. V téměř pětina případů (jak u výhry zprostředkovatele i přímého výrobce) se vyskytuje úspora od 10 do 25 procent.

Nejvýraznější rozdíl mezi výrobcem a zprostředkovatelem je v případě úspory v rozmezí od 25 do 50 procent, kdy je rozdíl téměř 15 procent, výhra výrobce je tedy čtyřikrát častější. Obdobný rozdíl (téměř 14 procent) je pak v případě úspory oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 0 do 1 procenta, kde je tedy výhra zprostředkovatele více než dvakrát častější. Výraznější rozdíl mezi výhrou výrobce a zprostředkovatele se objevuje v případě nárůstu

ceny oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 0 do 1 procenta, kdy rozdíl činí téměř pět procent (ve prospěch zprostředkovatele). V ostatních případech není rozdíl vyšší než 3,5 procenta.

V této kapitole byly porovnány předpokládané hodnoty a vysoutěžené ceny ve vztahu k zadavateli veřejné zakázky. **Bylo zjištěno, že příspěvkové organizace Ministerstva zdravotnictví uspoří v téměř 70 procentech případů, jiné organizace pak častěji (téměř v 80 % případů). K nárůstu ceny oproti předpokládané hodnotě dochází u příspěvkových organizací ve více než pětině případů, u jiných organizací je toto číslo pod hranicí dvaceti procent. Shodná hodnota předpokládané hodnoty a vysoutěžené ceny je u příspěvkových organizací dvakrát častější než u jiných organizací.**

Při srovnání předpokládaných hodnot s vysoutěženou cenou v případech, kdy byla zadavatelem příspěvková organizace Ministerstva zdravotnictví, je nejčastějším jevem (ve více než čtvrtině případů) úspora při výhře výrobce a pohybuje se v rozmezí od 1 do 10 procent, dalších pět jevů (úspora v rozmezí od 0 do 1 procenta a od 10 do 25 procent v případě výrobce i zprostředkovatele a úspora od 1 do 10 procent v případě zprostředkovatele) se vyskytuje v téměř pětině případů. Výrazný rozdíl je patrný u nárůstu ceny oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 1 do 10 procent, kde je tedy výhra výrobce více než dvakrát častější. Výrazný rozdíl mezi výhrou výrobce a zprostředkovatele se objevuje rovněž v případě úspory v rozmezí od 25 do 50 procent, kdy rozdíl činí více než pět procent (ve prospěch výrobce).

Při srovnání předpokládaných hodnot s vysoutěženou cenou v případech, kdy byla zadavatelem jiná organizace než příspěvková organizace Ministerstva zdravotnictví, je nejčastějším jevem (ve více než čtvrtině případů) úspora v rozmezí od 0 do 1 procenta při výhře zprostředkovatele, v téměř shodném procentu případů byla úspora v rozmezí od 1 do 10 procent při výhře výrobce. V dalších čtyřech případech (úspora od 10 do 25 procent v případě výhry výrobce i zprostředkovatele, úspora mezi 1 a 10 procenty při výhře zprostředkovatele a úspora od 25 do 50 procent při výhře výrobce) se hodnoty pohybují okolo dvaceti procent případů. Nejvýraznější rozdíl mezi výrobcem a zprostředkovatelem je v případě úspory v rozmezí od 25 do 50 procent, kdy je výhra výrobce je tedy čtyřikrát častější. Obdobný rozdíl je pak v případě úspory oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 0 do 1 procenta, kde je výhra zprostředkovatele více než dvakrát častější. Výraznější rozdíl mezi výhrou výrobce a zprostředkovatele se objevuje v případě nárůstu ceny oproti

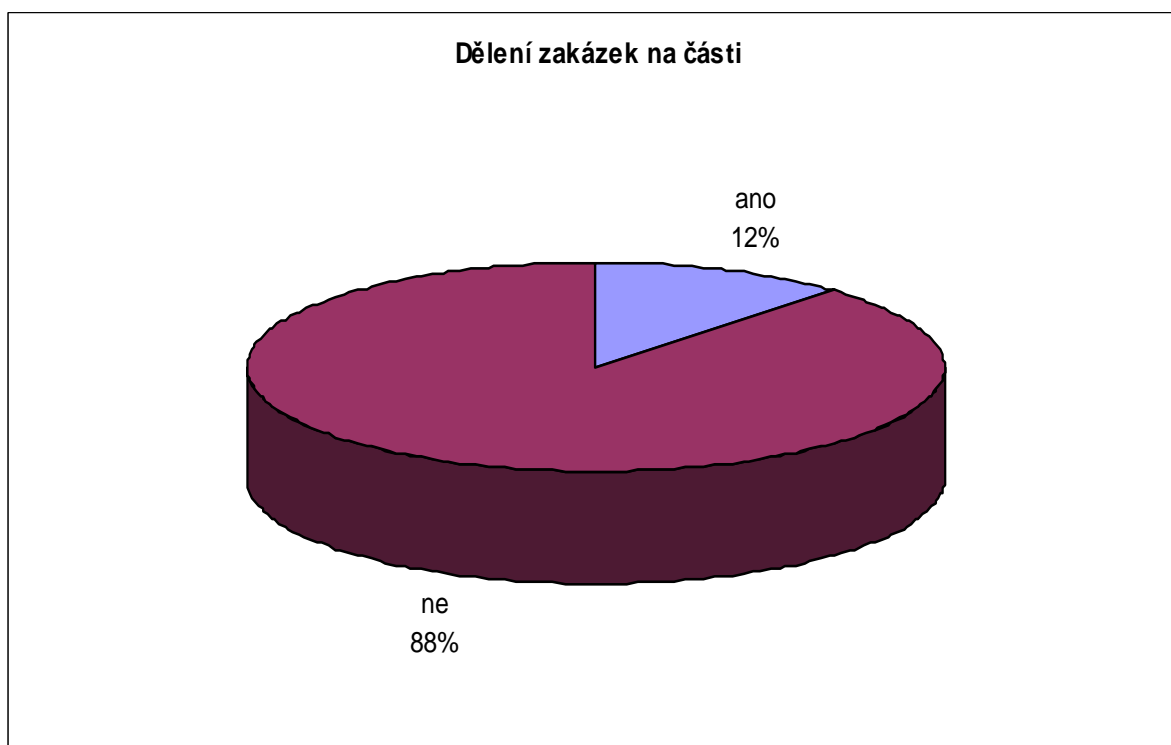
předpokládané hodnotě v rozmezí od 0 do 1 procenta, kdy rozdíl činí téměř pět procent (ve prospěch zprostředkovatele).

## 7. Dělení zakázek na části dle § 98

Tato část se zabývá dělením zakázek na části dle § 98 zákona č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, a dále se zabývá vlivem toho, zda byly soutěženy části či nikoliv na výherce veřejné zakázky z pohledu toho, zda se jedná o přímého výrobce nebo zprostředkovatele.

Z následujícího grafu (Graf č. 17) je zřejmé, že z celkového objemu veřejných zakázek je pouze 12 procent děleno na části dle § 98. Ostatní zakázky (88 procent) jsou zadávány jako jeden kompletační celek (tzv. „balík“).

**Graf č. 17**



**Graf č. 18**



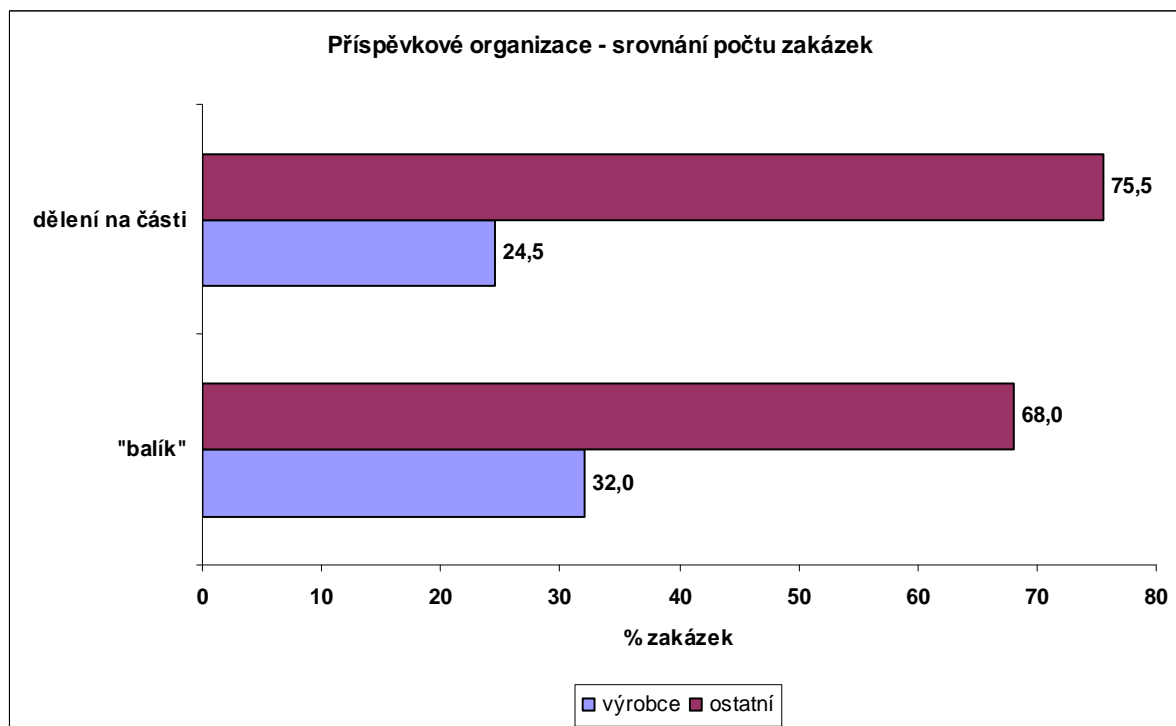
V grafu Graf č. 18 a grafu Graf č. 19 je zobrazen poměr zakázek zadávaných jako jeden celek a zakázek dělených na části, a to jednak u příspěvkových organizací Ministerstva zdravotnictví a u jiných organizací. **Příspěvkové organizace Ministerstva zdravotnictví zadávají 14 procent z celkového objemu veřejných zakázek dle § 98, tedy využívají dělení na části, zbývajících 86 procent je zadáváno formou „balíku“.** U jiných organizací (viz Graf č. 19) je procento zakázek zadávaných formou jednoho celku ještě vyšší, jedná se o 91 procent, zbývajících 9 procent je pak zadáváno dle § 98 zákona o veřejných zakázkách, tedy dělením na části.

**Graf č. 19**



**Graf č. 20**

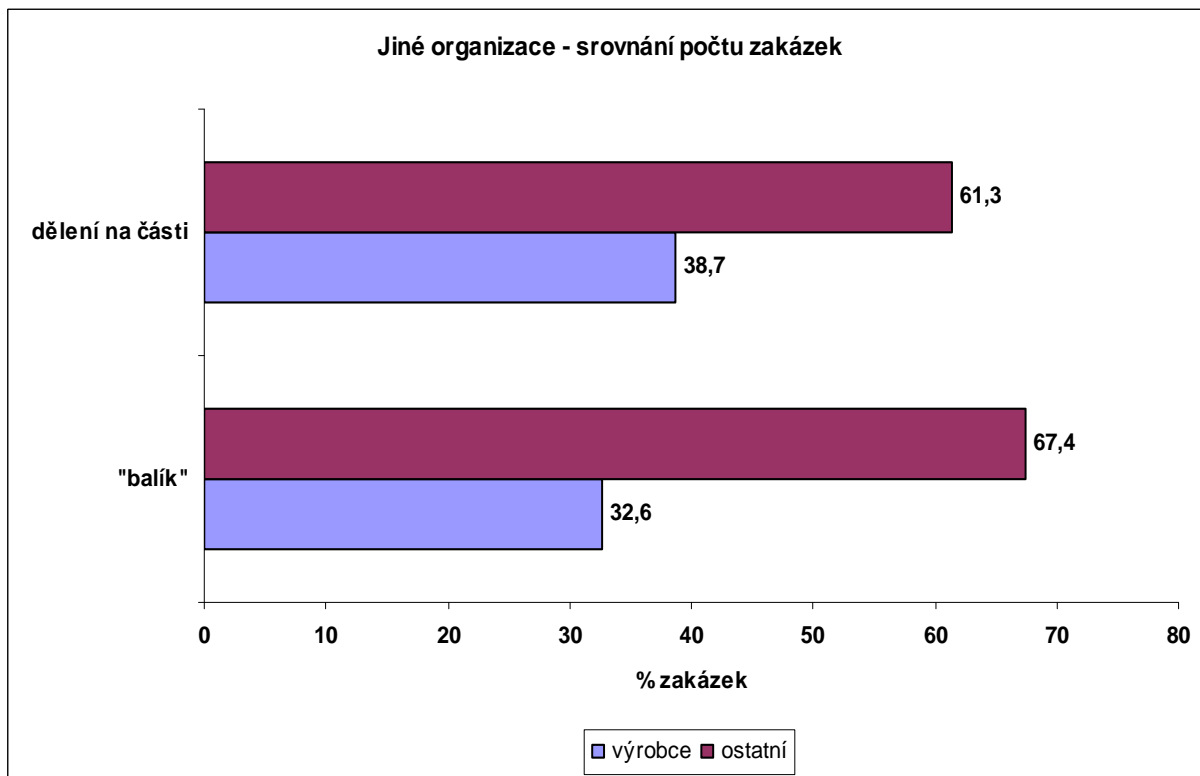




V grafu Graf č. 20 je srovnání zakázek zadaných příspěvkovými organizacemi Ministerstva zdravotnictví. Při tomto srovnání bylo hodnoceno pouze to, zda je zakázka rozdělena na části či ne, a nebyla brána v potaz skutečnost, co bylo předmětem zakázky (tzn. zda rozdělení na části mělo smysl). Při dělení zakázek na části dle § 98 je vítězem přímý výrobce v téměř čtvrtině případů, v situaci, kdy je zakázka soutěžena jako „balík“ vyhrává přímý výrobce v téměř třetině případů. Zprostředkovatel při dělení zakázky na části vítězí ve více než 75 procentech zakázek, u zakázek zadávaných jako „balík“ je vítězem zprostředkovatel v téměř 70 procentech.

V grafu Graf č. 21 je stejné srovnání jako v grafu předcházejícím, zadavatelem jsou však v tomto případě jiné organizace než příspěvkové organizace Ministerstva zdravotnictví. Rovněž v tomto srovnání bylo hodnoceno pouze to, zda je zakázka rozdělena na části či ne, a nebyla brána v potaz skutečnost, co bylo předmětem zakázky (tzn. zda rozdělení na části mělo smysl). Při dělení zakázek na části dle § 98 je vítězem přímý výrobce v téměř 40 procentech případů. Když je zakázka soutěžena jako „balík“ vyhrává přímý výrobce v téměř třetině případů. Zprostředkovatel při dělení zakázky na části vítězí ve více než 60 procentech zakázek, u zakázek zadávaných jako „balík“ je vítězem zprostředkovatel v téměř 70 procentech případů.

**Graf č. 21**



Tato kapitola byla věnována problematice dělení veřejných zakázek na části dle § 98 zákona č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, a zakázkám soutěženým jako jeden celek (tzv. „balík“). V rámci celkového srovnání je 12 procent zakázek zadáváno dělením na části, ostatních 88 procent je soutěženo jako „balík“. Při hodnocení zadávání zakázek u příspěvkových organizací Ministerstva zdravotnictví bylo zjištěno, že tyto organizace zadávají pomocí § 98 (tedy dělením) 14 procent zakázek, což je o pět procent více než jiné organizace (9 procent)<sup>3</sup>.

Při dělení zakázek na části dle § 98, kdy je zadavatelem příspěvková organizace Ministerstva zdravotnictví, je vítězem přímý výrobce v téměř čtvrtině případů, v situaci, kdy je zadavatelem jiná organizace než příspěvková organizace MZd, je přímý výrobce vítězem v téměř 40 procentech případů, tedy častěji. Pokud je zakázka soutěžena jako „balík“ vyhrává přímý výrobce v téměř třetině případů, jak v situaci, kdy je zadavatelem příspěvková organizace Ministerstva zdravotnictví, tak i jiná organizace.

<sup>3</sup> Na vyšším zastoupení využívání § 98 u příspěvkových organizací může mít vliv tzv. Protikorupční strategie Ministerstva zdravotnictví pro přímo řízené organizace přijatá v lednu roku 2011. Předmětem zkoumání však nebylo, zda aplikace této strategie vedla ke zvýšení poměru využití § 98 v čase.

## 8. Rozložení trhu

V rámci této kapitoly byli zanalyzováni nejčastější dodavatelé, kteří zvítězili v rámci jednotlivých zakázek resp. jejich částech<sup>4</sup>.

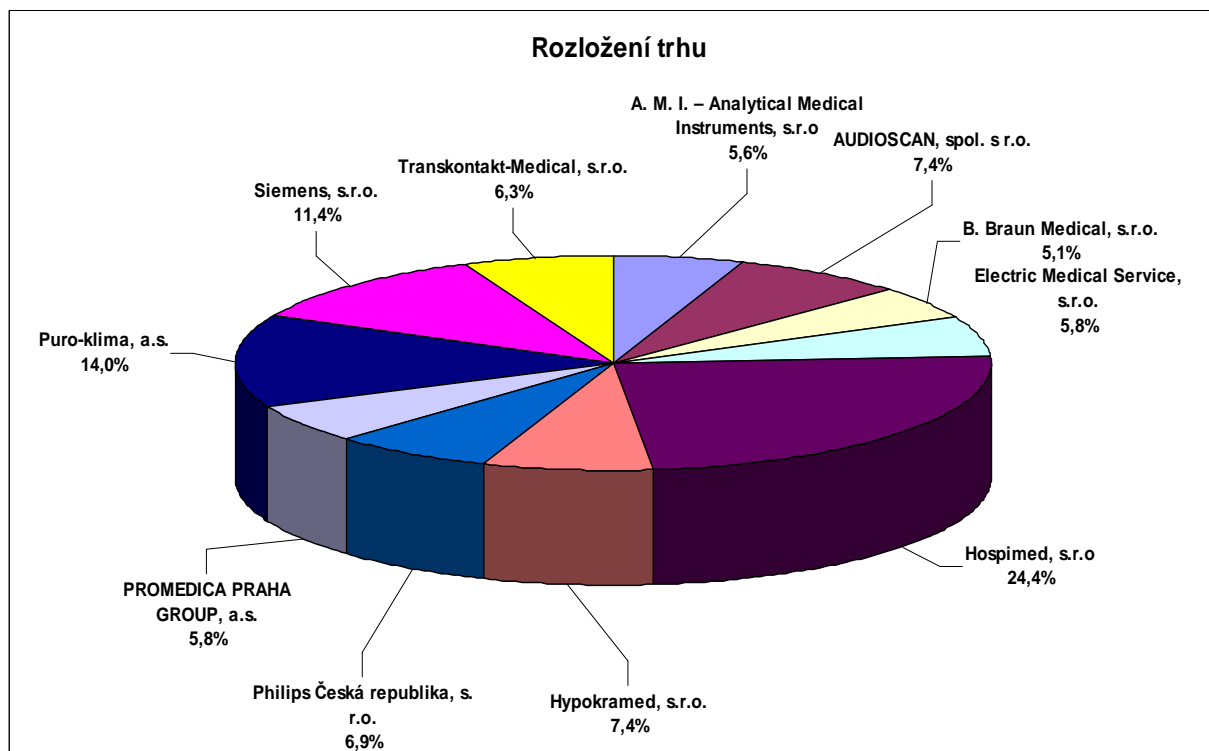
Do následujícího grafu byli vyneseni jenom ti dodavatelé, kteří vyhráli nejméně ve dvaceti případech. Z grafu Graf č. 22 vyplývá, že v **největším počtu ze sledovaných zakázek byla dodavatelem společnost Hospimed, s.r.o.**, a to v téměř čtvrtině sledovaných zakázek. Druhé místo vzhledem k počtu sledovaných zakázek zaujímá společnost Puro-klima, a.s. (14 procent sledovaných zakázek). Jako třetí v pořadí se umístila společnost Siemens, s.r.o. která byla vítězem ve více než 11 procentech případů. Společnosti Audioscan, s.r.o., s Hypokramed, s.r.o., a Philips Česká republika, a.s., zvítězily v 7 procentech případů. Ostatní firmy (A. M. I. – Analytical Medical Instruments, s.r.o., B. Braun Medical, s.r.o., Electric Medical Service, s.r.o., PROMEDICA PRAHA GROUP, a.s., Transkontakt-Medical, s.r.o.) byly dodavateli v šesti procentech sledovaných zakázek a méně.

---

<sup>4</sup> Vzhledem k tomu, že data v ISVZ o dosažené výši ceny jsou vzhledem k tomu, že u některých zakázek jsou uvedeny ceny s DPH a u jiných bez DPH a nelze jednoduše dopočítat tak, aby byly částky srovnatelné, je trh zjednodušeně popisován jen na základě rozložení počtu zakázek, nikoliv na základě toho, jakých objemů tržeb jednotliví dodavatelé dosáhli. **Výsledky o rozdělení trhu by tedy mohly být značně odlišné, pokud bychom do úvahy brali i velikost zakázek. Pravděpodobné je, že by se zvýšil podíl největších kompletátorů.**

Při srovnání počtu zakázek, ve kterých zvítězila firma Hospimed, s.r.o., ke všem zkoumaným zakázkám celkem, je jejich zastoupení v oblasti zkoumaných zakázek téměř 10 procent. U firmy Puro-klima, a.s., je toto procento nižší (téměř 6%), u firmy Siemens, s.r.o., pak téměř 5 procent. U ostatních jsou to pak 3 procenta a méně.

**Graf č. 22**



Z uvedených skutečností vyplývá, že na prvních dvou místech se mezi dodavateli umístili zprostředkovatelé (společnost Hospimed, s.r.o. a Puro-klima, a.s.) a jako třetí potom přímý výrobce (společnost Siemens, s.r.o). Společnost Hospimed, s.r.o., byla vítězem téměř ve čtvrtině sledovaných zakázek.

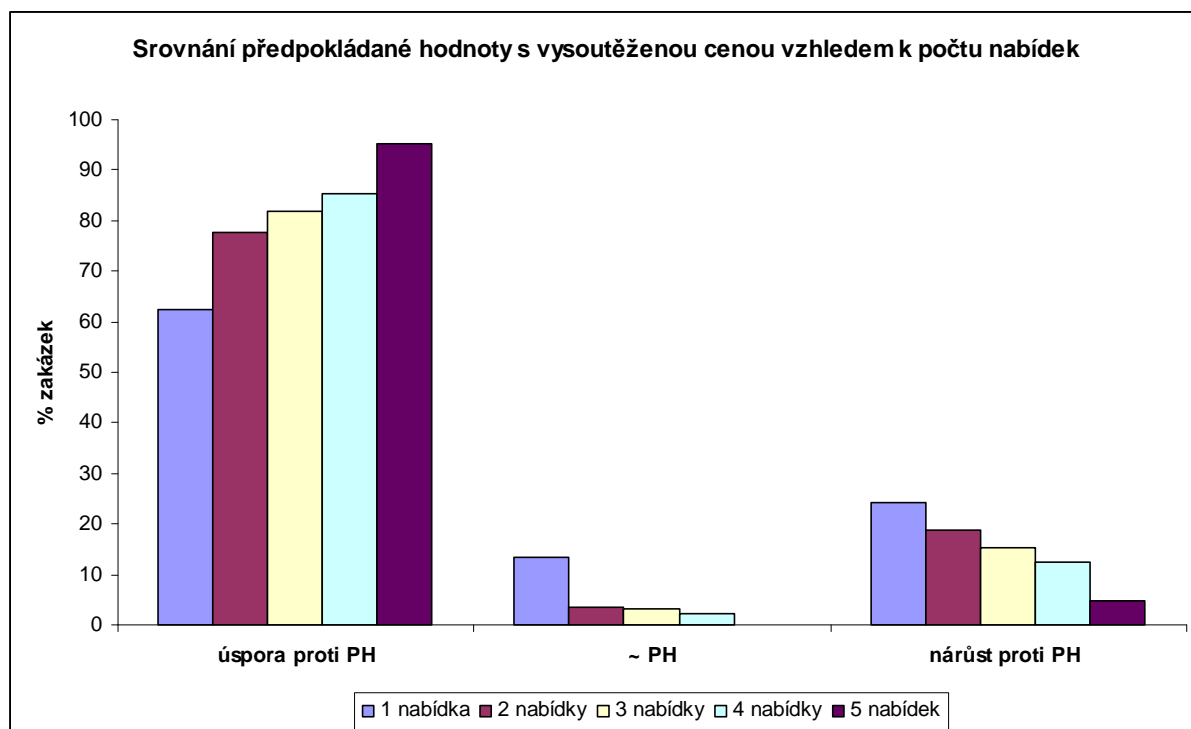
## 9. Závěrečné shrnutí

Pokud jde o shrnutí základních zjištění, ty musí být interpretovány s ohledem na validitu zkoumaných dat, které byly získány ze systému ISVZ, kde jsou data často neúplná. Nicméně počet zkoumaných zakázek (772) umožňuje určitou statistickou interpretaci výsledků..

**Z analýzy vyplývá, že nejčastěji používaným druhem výběrového řízení je otevřené řízení, které bylo využito ve dvou třetinách případů. Využívání tohoto druhu řízení v oblasti zdravotnictví je výrazně častější v komparaci ke všem zakázkám na dodávky uveřejněných v rámci ISVZ v roce 2010, kdy byl podíl nejtransparentnějšího způsobu výběru dodavatele pouze 51 % (viz Důvodová zpráva k Novele zákona č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách). Více než polovina zakázek je pak zadána jako otevřené řízení nadlimitní. Příspěvkové organizace ve srovnání s ostatními organizacemi využívají více otevřené řízení a jednacích řízení bez uveřejnění (především u nadlimitních zakázek). Ostatní organizace ve vyšší míře využívají zjednodušené podlimitní řízení.**

**Přes využívání transparentního způsobu zadávání v podobě realizace otevřeného řízení, neobdrželi zadavatelé v téměř polovině případů více než jednu nabídku, ve čtvrtině případů pak byly podány nabídky dvě. To má velmi pravděpodobně dopad na**

**hospodárnost využívaných prostředků, neboť je statisticky dokázáno v řadě jiných případech, že čím vyšší počet nabídek (intenzivnější soutěž), tím je dosaženo nižší ceny<sup>5</sup>, což dokazuje i následující graf.**



Nízký dosažený počet nabídek (průměrný počet nabídek v rámci zakázky (1,99<sup>6</sup>) může být způsobený jednak faktory na straně trhu (tj. neexistuje dostatečná konkurence, či potenciálně existují určité dohody mezi konkurenčními firmami o rozdělení trhu), či na straně zadavatelů, kteří stanovují vysoké požadavky na nabídky a to ať ve formě kvalifikačních předpokladů či nároků na předmět plnění. Při srovnání počtu nabídek při výhře přímého výrobce nebo zprostředkovatele nebyl zaznamenán výraznější rozdíl v počtu nabídek.

<sup>5</sup> Např. v rámci analýzy zakázek v oblasti odstraňování starých ekologických zátěží bylo zjištěno, že nabídka navíc znamená v průměru pokles konečné ceny o 8 % ceny předpokládané – viz Pavel J. (2008): Ekonomický pohled na veřejnou zakázku na odstraňování starých ekologických zátěží – vyhodnocení dosavadního postupu, Praha, Transparency International, 4 str. dostupné na: [www.transparency.cz](http://www.transparency.cz)

<sup>6</sup> **Dle dat Evropské komise** v rámci návrhu Evaluation Report Impact and Effectiveness of EU Public Procurement Legislation (2011) dostupné na: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/docs/modernising\\_rules/evaluation-report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/modernising_rules/evaluation-report_en.pdf), je průměrný počet nabídek v rámci zadávacích řízení v ČR 3,7 (průměr v rámci sledovaných zemí 5,4 nabídky), což znamená, že v tomto ukazateli obsadila ČR 6. místo od konce mezi zeměmi EU.

V případě srovnání příspěvkových organizací Ministerstva zdravotnictví a jiných organizací se významnější rozdíly objevují při obdržení jedné a dvou nabídek. Příspěvkové organizace obdržely ve více než polovině případů jednu nabídku a v necelé čtvrtině pak nabídky dvě. U jiných organizací je situace opačná – jednu nabídku obdržely v méně než polovině případů a dvě nabídky ve více než čtvrtině případů.

Při analýze hodnotících kritérií použitých u zakázek bylo jako nejčastěji používané hodnotící kritérium vyhodnoceno spojení ceny s technickými parametry, které bylo použito v polovině případů, a jako druhé nejčastější kritérium pak samotná cena, která byla použita ve čtvrtině případů<sup>7</sup>.

Při hodnocení, zda jsou výherci zadávacích řízení přímí výrobci nebo zprostředkovatelé, bylo zjištěno, že výsledný poměr je 1:2 při srovnání přímý výrobce ku zprostředkovateli, zprostředkovatel tedy vyhrává zadávací řízení dvakrát častěji. **Při výhře přímého výrobce dochází k úspoře v 80 procentech případů, u zprostředkovatele se úspora objevuje v téměř 70 procentech případů.** K nárůstu ceny oproti předpokládané hodnotě dochází v případě výhry zprostředkovatele v téměř čtvrtině případů a u výhry přímého výrobce je těchto případů méně (téměř 15 procent). V případě přímého výrobce je cena shodná s předpokládanou hodnotou v šesti procentech případů, u zprostředkovatelů je pak cena shodná v téměř deseti procentech případů. Při srovnání předpokládané hodnoty s vysoutěženou cenou (porovnání relativní – tedy procentuální vyjádření úspory ve vztahu k předpokládané hodnotě) je nejčastější úspora při výhře výrobce v rozmezí od 1 do 10 procent (ve více než čtvrtině případů), u zprostředkovatele je nejčastější úspora oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 0 do 1 procenta (ve více než pětině případů). Významnější rozdíl se objevuje u úspory oproti předpokládané hodnotě v rozmezí od 25 do 50 procent, kdy je úspora u výrobce více než dvakrát častější. Z těchto čísel vyplývá, že z hlediska hospodárnosti využívaných prostředků je nutná snaha o zajištění možnosti účasti přímých výrobců do jednotlivých soutěží.

Dále byly porovnány předpokládané hodnoty a vysoutěžené ceny ve vztahu k zadavateli veřejné zakázky. Bylo zjištěno, že příspěvkové organizace Ministerstva zdravotnictví uspoří v téměř 70 procentech případů, jiné organizace však častěji (téměř v 80 procentech případů).

---

<sup>7</sup> Dle Protikorupční strategie Ministerstva zdravotnictví pro přímo řízené organizace přijaté v lednu 2011 je v případě, že lze přesně nedefinovat předmět plnění a další podmínky, jediným možným hodnotícím kritériem nejnižší cena. Studie se však nezabývala tím, zda měla strategie vliv na vyšší využívání tohoto typu hodnocení.

K nárůstu ceny oproti předpokládané hodnotě dochází u příspěvkových organizací ve více než pětině případů, u jiných organizací je toto číslo pod hranicí dvaceti procent. Shodná hodnota předpokládané hodnoty a vysoutěžené ceny je u příspěvkových organizací dvakrát častější než u jiných organizací.

Při zkoumání zastoupení firem na trhu bylo zjištěno, že vzhledem je všem zkoumaným zakázkám zvítězila firma Hospimed, s.r.o., v téměř 10 procentech případů. U firmy Puro-klima, a.s., je toto procento nižší (téměř 6 %), u firmy Siemens, s.r.o., pak téměř 5 procent. U ostatních jsou to pak 3 procenta a méně.

Vyhodnocení problematiky dělení veřejných zakázek na části dle § 98 zákona č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, a problematiky zakázek soutěžených jako jeden celek (tzv. „balík“) přinesla následující výsledky: v rámci celkového srovnání je 12 procent zakázek zadáváno dělením na části<sup>8</sup>, ostatních 88 procent je soutěženo jako „balík“<sup>9</sup>. Při hodnocení zadávání zakázek u příspěvkových organizací Ministerstva zdravotnictví bylo zjištěno, že tyto organizace zadávají pomocí § 98 (tedy dělením) 14 procent zakázek, což je o pět procent více než jiné organizace (9 procent)<sup>10</sup>.

Při dělení zakázek na části dle § 98, kdy je zadavatelem příspěvková organizace Ministerstva zdravotnictví, je vítězem přímý výrobce v téměř čtvrtině případů, v situaci, kdy je zadavatelem jiná organizace než příspěvková organizace MZd, je přímý výrobce vítězem v téměř 40 procentech případů, tedy častěji. Pokud je zakázka soutěžena jako „balík“ vyhrává přímý výrobce v téměř třetině případů, jak v situaci, kdy je zadavatelem příspěvková organizace Ministerstva zdravotnictví, tak i jiná organizace.

---

<sup>8</sup> **Dle dat Evropské komise** v rámci návrhu Evaluation Report Impact and Effectiveness of EU Public Procurement Legislation (2011) dostupné na: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/docs/modernising\\_rules/evaluation-report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/modernising_rules/evaluation-report_en.pdf), dosahoval podíl nadlimitních zakázek rozdělených na části v ČR v roce 2008 podílu 18 %, průměrný počet částí pak dosahoval hodnoty 7.

<sup>9</sup> Vzhledem k tomu, že nebylo do hodnocení zahrnuto hledisko obsahu předmětu plnění (tj. zda je v rámci jedné zakázky požádán jeden přístroj či se jedná o celou řadu přístrojů), nemohou být tato čísla hodnocena a priori negativně.

<sup>10</sup> Tento fakt může být ovlivněn Protikorupční strategií Ministerstva zdravotnictví pro přímo řízené organizace, která vstoupila v platnost v lednu 2011 a ukládá povinnost ve všech vhodných případech použít dělení na části.