

## ► Zdravotnické prostředky

# Elektronické aukce nemusejí vždy zajistit kvalitu

**Při výrobě čokoliv se v honbě za co nejnižší cenou nedá vyrábět donekonečna pořád levněji. Dříve nebo později přijde zlom, kdy se dá dalšího snížení ceny dosáhnout pouze zjednodušením, obcházením standardů kvality nebo používáním ještě levnějších vstupních materiálů.**

Česká asociace dodavatelů zdravotnických prostředků (CzechMed) zdůrazňuje, že u zdravotnické techniky jde o lidský život a není tedy možné k nákupu přistupovat s cílem „urvat“ co nejlepší cenu bez ohledu na kvalitu a funkčnost. V této souvislosti dlouhodobě upozorňuje na nekompetentní nákup zdravotnických prostředků prostřednictvím elektronických aukcí, kde jediným rozhodujícím kritériem výběru je cena.

„Dnes můžete nakoupit zdravotnický materiál stejně snadno jako například jogurt v samoobsluze a to není správné. Možná trochu šokující představa, ale i takto lze přistupovat k nákupu tohoto sortimentu,“ upozorňuje CzechMed.

### Důležitý poměr kvalita/cena

Současná doba se nese v duchu úspor nákladů, a to musí platit i pro zdravotnictví, ale nákup zdravotnických technologií prostřednictvím e-aukci není tím odpovídajícím řešením. Co je na první pohled vidět, je pouze cena. Není ale vidět například to, kolikrát je nutné obměnit nekvalitní výrobek a nahradit jej novým, nemluví o možných komplikacích – například u operačních rukavic existuje riziko kontaminace pacienta nebo operátora atd. Nakonec se nic nešetří ve srovnání s tím, kdyby se nakoupilo v dobrém poměru cena/kvalita rovnou. Tedy přijatelný efekt za přijatelnou cenu.

Šetřit, co to dá, je momentálně obzvláště „in“. Je to politicky velmi korektní počin. Na zdravotnické prostředky (viz zák. č. 123/2000 Sb., o zdravotnických prostředcích) se vydává v České republice zhruba 8 procent ze všech zdravotnických výdajů. Takže i kdyby se na nich nakrásně ušetřilo, je to bouře ve sklenici vody. Nejde tedy jen o zástupný problém „par excellence“?

### Voda na mlýn businessu

Zaměření na zdravotnický materiál a snaha prohnat jej e-aukcemi je pouze libivý pokus odvádět pozornost od jiných černých děr zdravotnických výdajů. A jsou za tím dodavatelé oněch drahých softwarových řešení. Je to voda na mlýn jejich businessu.

Z jakých peněz se platí tato softwarová řešení? Přece zase ze zdravotnických. Věci nutno nahlížet v souvislostech.

Nicméně – elektronické aukce mají přinášet určitou transparentnost v procesu výběrových řízení. Je to ale jen iluze, a to hned z několika důvodů. Když se výběrové řízení špatně formuluje (cena, cena, cena), je jedno, jestli se odehrává elektronicky anebo na papíře. Když je výběr „elektronický“, vyvolává to iluzi, že se vše děje bez zásahu člověka a tedy možnosti ovlivňování. Stejně tak jako lze zmanipulovat výběrové řízení na papíře, to lze dělat i v elektronické podobě. Pouze je méně lidí, kteří tomu rozumějí.

### Jak na nákup zdravotnických technologií?

Odpověď je prostá a přitom vůbec nejednoduchá. „Pokud chce někdo z veřejných peněz nakoupit dobrou hodnotu za peníze, tak to možné je i za současného stavu legislativy. To, jestli je zadavatel veden jasným zájmem

vydražit co nejlepší hodnotu, se pozná podle toho, jak nechá do svých procesů nahlédnout, jinými slovy, jak bude transparentní,“ upozorňuje CzechMed. Především pak musí být zřejmé, že zadavateli jde o přesně formulované kvalitativní parametry v rovnováze s cenou.

Samotné rozhodnutí pro jednoho anebo více dodavatelů pak musí být zdůvodněno tak, že mu lze rozumět. Tedy nejenom, že ten a ten dodavatel nejlépe vyhověl, ale také proč vyhověl. Pak bude zřejmé, na základě čeho zvítězil. Toto zveřejnění nechává stále méně a méně prostoru pro dohady a zákulisní domluvy. Elektronické aukce jsou potom z tohoto důvodu spíše méně vhodné než běžné formy výběrových řízení.

CzechMed sdružuje na 27 členů, českých i mezinárodních společností, které reprezentují 30 % českého trhu zdravotnických prostředků. Cílem je postupné zvyšování povědomí o nejmodernějších zdravotnických prostředcích u odborné i laické veřejnosti. Je členem evropské skupiny EUCOMED, která na evropském trhu zastupuje názory 450 firem.

MUDr. Miroslav Palát,  
prezident České asociace dodavatelů  
zdravotnických prostředků CzechMed



ilustrace foto: uza

## ► Trh ve zdravotnictví

### Favea působí i v Tatarstánu

Česká farmaceutická firma Favea, spol. s r. o., se stala partnerem Republiky Tatarstán, která je součástí Ruské federace, při budování nového biofarmaceutického clusteru. Do tatarské metropole Kazaň již dodala zařízení na výrobu tablet a kapslí, pomáhá rovněž se zavedením produkce masť, gelů a začíná stavět výzkumné laboratoře. Celkem jde o dodávky za cca 27 milionů eur. Jejím partnerem v Tatarstánu je společnost Tatchimfarmpreparaty, kterou vlastní tamní regionální vláda. Podle informace ČTK společnost Favea, sídlící v severomoravské Kopřivnici, již do výrobních linek a inženýrských sítí pro farmaceutický průmysl v celém Rusku investovala asi pět miliard korun. *hat*

### Výsledky Johnson & Johnson překvapily investory

Druhý největší světový výrobce produktů pro zdravotní péči, americká společnost Johnson & Johnson, zveřejnil ekonomické výsledky za první kvartál letošního roku, které překvapily investorskou veřejnost. Zisk na akcii J&J ve výši 1,35 USD překonal tržní konsensus o 7 %, celkové prodeje 16,17 mld. USD překonaly odhady o 2,5 procenta. Čistý zisk společnosti činil 3,747 mld. USD, překonal odhady o 8,8 % a představoval meziroční nárůst o 3,6 procenta. J&J zvýšil i výhled pro zisk na akcii na celý letošek na 4,9 až 5 USD. Podle renomované zpravodajské agentury v oblasti finančních informací Bloomberg před oznámením výsledků 9 analytických domů doporučovalo akcie společnosti „kupovat“, 14 pak „držet“. Žádný z analytiků nedoporučoval prodej akcií. Udávaný průměr cílových cen je 64,75 USD. V předobchodní fázi akcie J&J posilují o 2,32 % na 61,86 USD. *hat*

### OneMed může převzít Batist Medical

Finská OneMed Group Oy může převzít výrobce a distributora zdravotnických a hygienických prostředků Batist Medical a. s. z Červeného Kostelce na Náchodsku. Rozhodl o tom Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. Podle mluvčího antimonopolního úřadu Kristiána Chalupy fúze nesplňuje obrátová kritéria daná zákonem o ochraně hospodářské soutěže.

OneMed Group Oy patří do skupiny britské 3i Group Plc. Batist Medical prodávající dosavadní vlastníci Jaromír Mertlík a Tomáš Mertlík. Výše transakce nebyla zveřejněna.

Batist Medical je předním výrobcem a distributorem zdravotnických a hygienických prostředků v ČR. Firma byla založena v roce 1992 se specializací na výrobu obvazového materiálu z gázy. Později výrobní program obohatila o fixační a elastická obinadla, hygienické výrobky a výrobky z buničité vaty. Od roku 2007 působí i na Slovensku. Zaměstnává 227 lidí. Obrát loni dosáhl 299 milionů korun. OneMed je jedním z největších distributorů zdravotnických a hygienických prostředků v severní Evropě. Firma působí ve Švédsku, Finsku, Polsku, Dánsku, Norsku a Pobaltí. *čtk*

### Teva koupí biofarmaceutickou firmu Cephalon

Za 6,8 mld. USD koupí izraelská farmaceutická firma Teva Pharmaceutical Industries Ltd. amerického výrobce léků Cephalon Inc. Uvedl to server Patria.cz. Vedení obou společností odsouhlasilo, že Teva koupí všechny akcie Cephalonu na trhu a za jednu akcii zaplatí 81,50 USD, tedy za cenu o 6 % vyšší, než se ve chvíli oznámení na trhu obchodovaly. Svou nabídkou rovněž překonala o 12 % kanadskou firmu Valeant Pharmaceuticals International Inc. Transakce by měla být dokončena ve třetím čtvrtletí.

Teva je největším světovým výrobcem generických léků, působí v 60 zemích světa a její tržby loni činily 16,1 mld. USD. Největší akvizicí společnosti v posledních letech byla koupě Barr Pharmaceuticals za 7,46 mld. USD v roce 2008.

V Česku působí Teva Pharmaceuticals CR od roku 1997. V roce 2005 koupila americkou společnost Ivax a díky tomu získala její opavskou firmu Ivax Pharmaceuticals, dřívější Galenu. Převzetím konkurenta Barr na konci roku 2008 pak získala brněnskou společnost Pliva-Lachema.

Společnost Cephalon byla založena v roce 1987 a patří mezi nejrychleji rostoucí biofarmaceutické firmy na světě. Prodává více než 170 značkových a generických produktů ve zhruba 100 zemích světa. Společnost se však také potýká se změnou ve vedení po smrti svého zakladatele a dlouhodobého ředitele. *hj*

## ► Lidé

### ► MUDr. Jiří Mašek

Dosavadní zdravotnický náměstek Zdravotnické záchranné služby Královéhradeckého kraje zvítězil ve výběrovém řízení a stal se jejím ředitelem. Na základě doporučení výběrové komise o tom 27. dubna rozhodli krajsí radní. O funkci se ucházeli tři kandidáti. Vedle dosavadního ředitele MUDr. Ladislava Žabky, Ph.D., a jeho náměstka MUDr. Jiřího Maška se konkurso zúčastnil také vedoucí náhodského střediska záchranné služby MUDr. Libor Seneta. MUDr. Mašek se ujal vedení krajské záchranky 1. května. Ve funkci nahradil MUDr. Ladislava Žabku, Ph.D. Královéhradecká záchranná služba má své stanoviště ve 13 městech, v roce 2010 uvolnil kraj na její provoz 157 milionů korun. Vedle své profese se MUDr. Mašek věnuje zajímavému koníčku – renovaci unikátních autoveteránů a starých sanitek. *red*



## ► VoZP ČR

# Loňský kladný výsledek vyplynul z důsledných interních opatření

**Vojenská zdravotní pojišťovna České republiky (VoZP) informovala 28. dubna ZN o svém loňském hospodářském výsledku a letošní prognóze.**

Po uzavření všech účetních ukazatelů skončilo hospodaření pojišťovny v roce 2010 přibližně o 185,5 mil. Kč lepším výsledkem, než stanovil zdravotně pojistný plán. Na zlepšený výsledek hospodaření mají vliv především důsledná opatření vedení pojišťovny směřující do oblasti vyšší efektivity nakládání se svěřenými finančními prostředky a dále pak vnitřní úsporná opatření. Podíl jednotlivých slo-

žek zdravotní péče na celkových nákladech ukazuje, že více než 50 procent tvořily náklady na péči ústavní, resp. péči poskytovanou v nemocnicích. Pro rok 2011 plánuje VoZP ČR v rovnovážném hospodaření na základním fondu zdravotního pojištění s důrazem na včasnost úhrad zdravotnickým zařízením a na snížení objemu prostředků na úhradu péče pod úroveň roku 2010. K do-

sažení vyrovnané bilance provedla pojišťovna řadu interních opatření, která směřují jednak k posílení zdrojů základního fondu a jednak k důslednější kontrole nákladů vynakládaných na zdravotní péči.

Ve zdravotně pojistném plánu na rok 2011 VoZP ČR plánuje celkové příjmy základního fondu ve výši 11,743 mld. Kč a celkové nároky na tento fond ve výši 11,719 mld. Kč. Výsledky hospodaření za rok 2010 považuje VoZP za záruku toho, že v letošním roce nebude docházet k omezení péče pro její pojištěnce, nedojde ke zpoždování úhrad za zdravotní péči a nedojde k rozporu mezi zdroji zdravotního pojištění a nároky na čerpání těchto zdrojů. VoZP ČR působí na trhu veřejného zdravotního pojištění více než 17 let. *tz*

