

AIIC2023

FORTEZZA DA BASSO

Firenze 10-13 maggio 2023



Convegno Nazionale
Associazione Italiana Ingegneri Clinici

Innovazione e accessibilità:
il governo delle tecnologie sanitarie come sfida sociale



IC



Strategie di acquisti centralizzati di tecnologie sanitarie e di servizi integrati

avv. Donato Cavallo - Direttore Generale ARIC

Agenzia regionale di Informatica e Committenza Abruzzo)



PRINCIPI GENERALI

D.lgs. 50/2016

I principi del vecchio Codice degli Appalti sono quelli tradizionalmente previsti dall'azione amministrativa:

- Concorrenzialità
- Trasparenza
- Pubblicità
- Non discriminazione
- Imparzialità
- Efficacia
- Economicità
- Parità di trattamento



Non sono previsti articoli specifici per i singoli principi, ma questi ultimi sono accorpati all'interno delle diverse disposizioni



D.lgs. 36/2023

Il nuovo Codice introduce nuovi principi **prioritari, interpretativi, concreti ed operativi**, applicabili a tutte le disposizioni (**art. 4**)

Articolo

1

PRINCIPIO DEL RISULTATO (art.1)

Massima tempestività (criterio prioritario per l'esercizio del potere discrezionale) e miglior rapporto qualità/prezzo nel rispetto dei principi di legalità, trasparenza e concorrenza.

2

PRINCIPIO DELLA FIDUCIA (art. 2)

Incentivare e valorizzare l'iniziativa e l'autonomia decisionale dei funzionari pubblici (no colpa grave per violazione / omissione indirizzi giurispr./pareri autorità comp.)

3

PRINCIPIO DELL'ACCESSO AL MERCATO (art. 3)

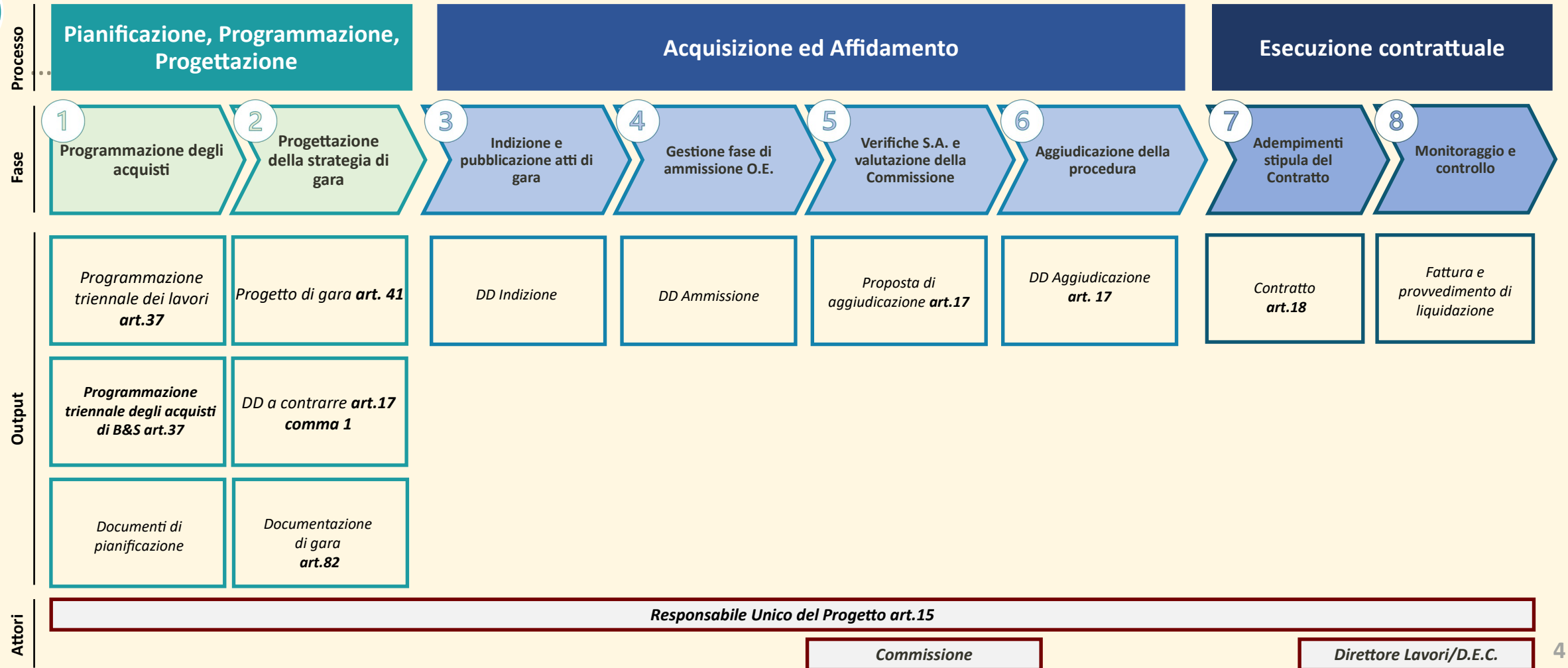
Comportamento reciprocamente leale; pubblicità e trasparenza; proporzionalità; concorrenza; imparzialità; non discriminazione.

LE FASI DEL PROCESSO DI ACQUISTO

Le fasi maggiormente da presidiare
sono la progettazione e il
monitoraggio

IL CICLO DEL PROCESSO
DI ACQUISTO

Sintesi delle fasi procedurali



Per la definizione dell'oggetto di una iniziativa - progetto di gara, la Stazione Appaltante deve considerare i seguenti elementi strategici:

- IDENTIFICAZIONE E REVISIONE CRITICA DEI FABBISOGNI (INNOVAZIONE)
- AGGREGAZIONE E CONTROLLO DELLA DOMANDA
- ASSENZA DI BARRIERE ALL'INGRESSO DEGLI OO.EE.
- RISPETTO DELLE DINAMICHE CONCORRENZIALI
- REQUISITI MINIMI E CRITERI PREMIALI
- BASE D'ASTA / MASSIMALE SPENDIBILE
- OPZIONI
- EQUILIBRIO CONTRATTUALE

La strategia di gara

La Strategia di gara rappresenta il documento fondamentale che riassume gli elementi-chiave dell'architettura di gara.



**OGGETTO, SPECIFICHE
MINIME E CRITERI
MIGLIORATIVI**



**REQUISITI DI
PARTECIPAZIONE**



SUDDIVISIONE IN LOTTI



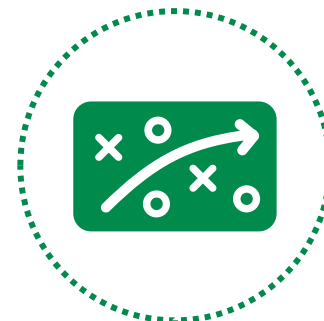
**DEFINIZIONE DELLA
BASE D'ASTA**



**MODALITA' DI
AGGIUDICAZIONE**



GLI ATTI DI GARA

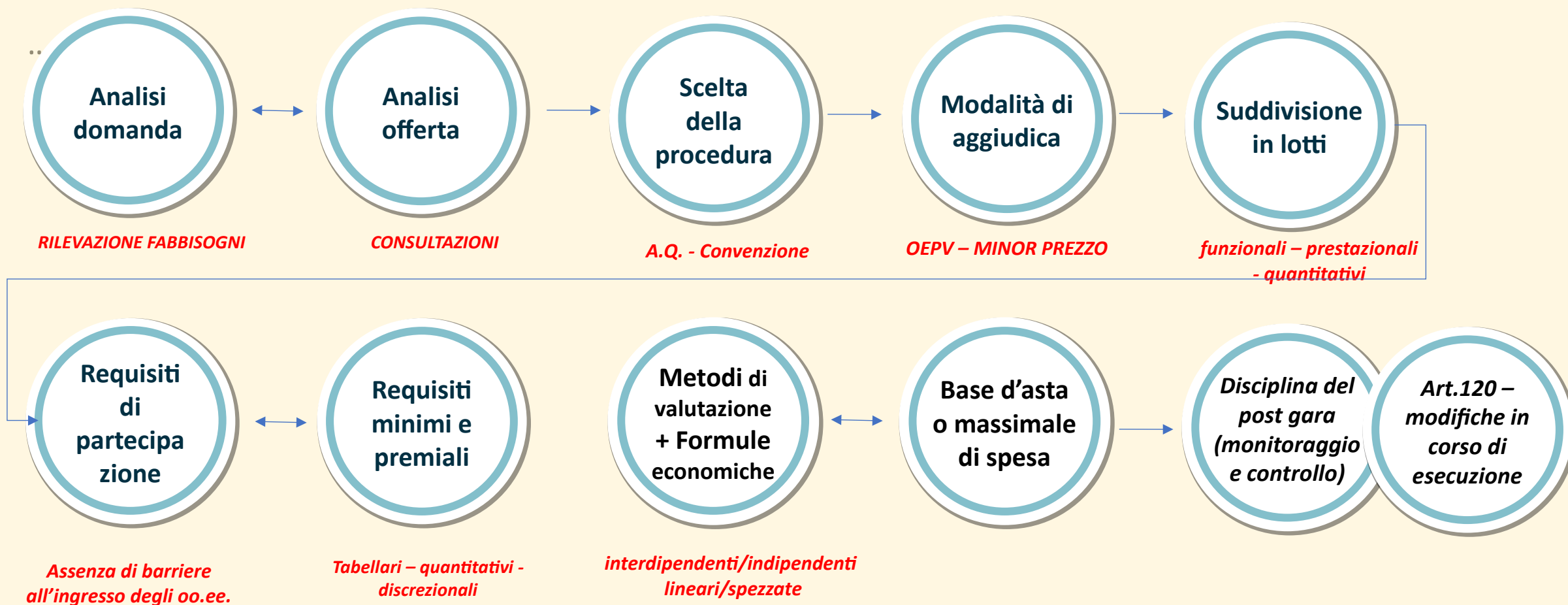


**LA SCELTA DELLE
PROCEDURE**



**GLI AFFIDAMENTI
SOTTO-SOGLIA**

ELEMENTI ESSENZIALI DELLA STRATEGIA DI GARA





GRAZIE PER L'ATTENZIONE