

TÉMA 3: VEŘEJNÉ ZAKÁZKY – EKONOMICKÁ ANALÝZA

Cílem tématu je ekonomická analýza institutu veřejných zakázek. Přednáška vychází z přístupu nové institucionální ekonomie a objasňuje klíčovou roli tří klíčových uzlů při nastavení ekonomických parametrů veřejných zakázek.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

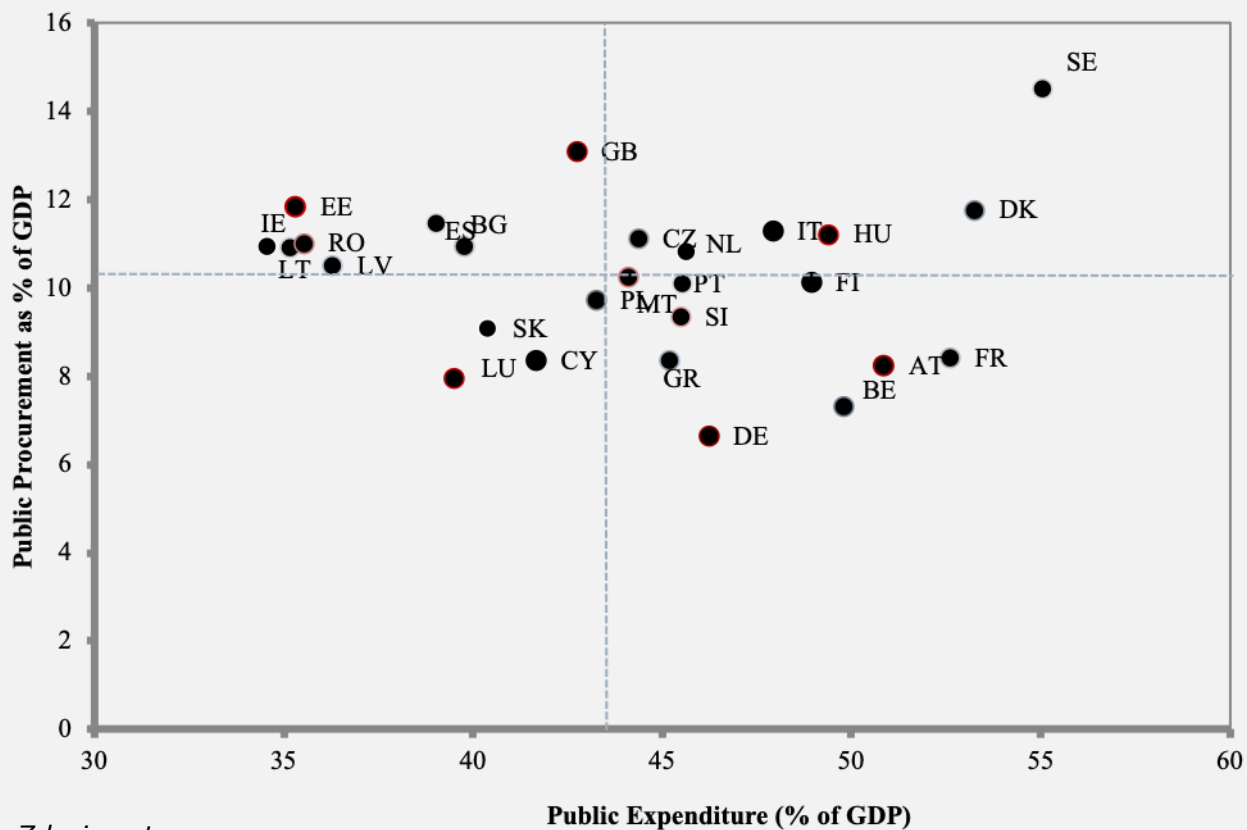
OSNOVA TÉMATU

1. Vymezení pojmu veřejných zakázek a objasnění její ekonomické logiky
2. Hlavní faktory ovlivňující efektivnost veřejných zakázek
3. Rozhodování mezi interní a externí produkcí pohledem nové institucionální ekonomie
4. Klíčové uzly při tvorbě zadávací dokumentace veřejné zakázky
5. Postkontraktační změny smluv – podstatné a nepodstatné změny

I. VEŘEJNÁ ZAKÁZKA – VYMEZENÍ

- Dva možné přístupy: ekonomický a právní
 - Ekonomické vymezení: Vztah mezi subjektem vládního sektoru a subjektem soukromého sektoru (v některých případech i třetího neziskového), jehož předmětem je úplatné dodání zboží nebo poskytování služeb nebo stavební práce.
 - Právní vymezení: Smlouva, jejíž uzavření se řídí zákonem o zadávání veřejných zakázek.
- Alternativně je označováno jako: veřejné zadávání, externí produkce, outsourcing, kontrahování...

MAKROEKONOMICKÝ VÝZNAM VZ: VELIKOST VEŘEJNÝCH VÝDAJŮ A OBJEM „TRHU“ VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK V ZEMÍCH EU



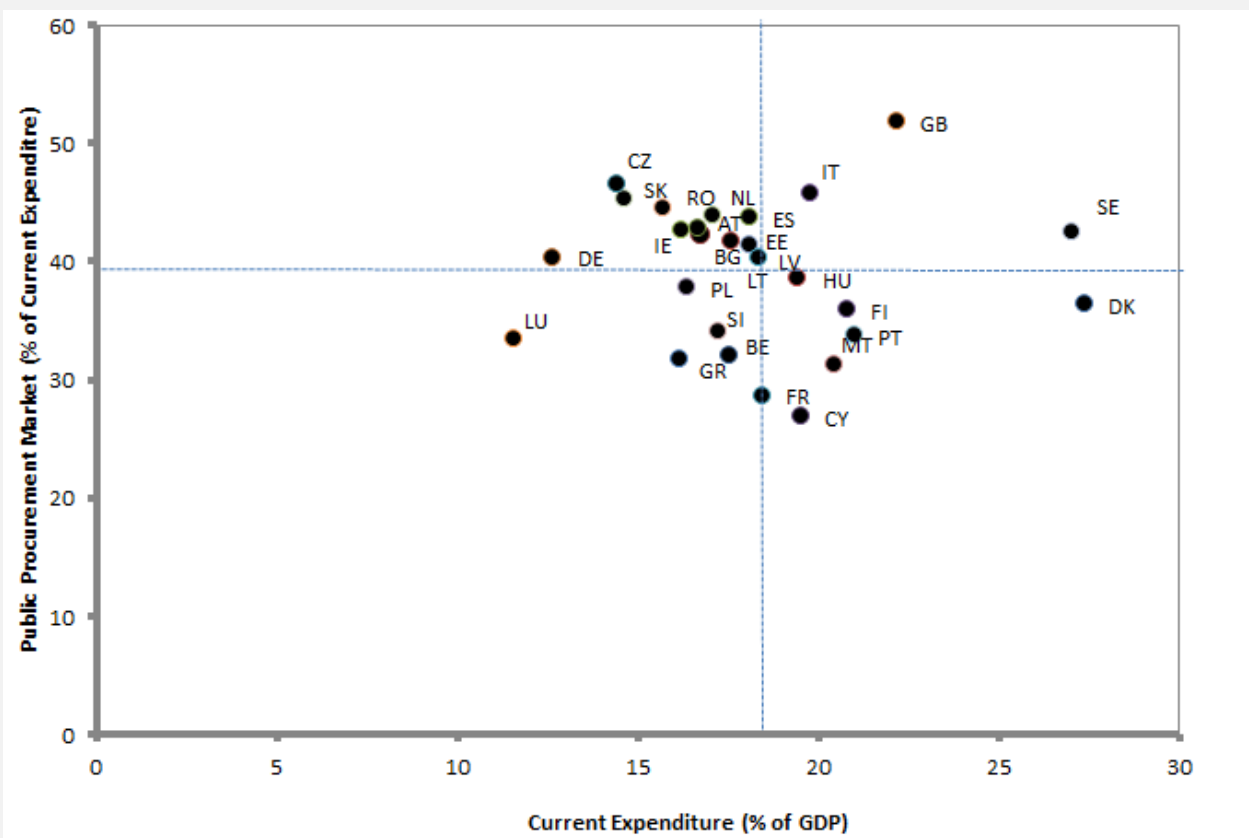
Zdroj: autor

DŮVODY PRO VYŠŠÍ ÚROVEŇ VEŘEJNÉHO ZADÁVÁNÍ V POSTSOCIALISTICKÝCH STÁTECH

- snaha o uzavření infrastrukturní mezery,
- nedůvěra k fungování veřejného sektoru – aplikace doporučení New Public Management (viz následující graf)
- vyšší míra korupce

- ALE: vyšší výdaje na veřejné zadávání zvyšují pravděpodobnost korupčního jednání

POUŽITÍ EXTERNÍ PRODUKCE PŘI ZAJIŠŤOVÁNÍ BĚŽNÝCH ČINNOSTÍ



Zdroj: autor

„TRH“ VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK V ČR V ROCE 2018 (ODHAD)

	tis. Kč	% HDP 2018
Veřejní zadavatelé		
<u>Centrální vláda</u>		
Organizační složky státu	68 251 762	1,29
Státní účelové mimorozpočtové fondy	1 852 961	0,03
Příspěvkové organizace centrálně řízené	98 698 734	1,86
Veřejné vysoké školy	12 991 507	0,24
Jiné právnické osoby	45 499 250	0,86
<i>Celkem centrální vláda</i>	<i>227 294 214</i>	<i>4,29</i>
<u>Místní vláda</u>		
Kraje, obce a dobrovolná sdružení obcí	183 899 134	3,47
Příspěvkové organizace místně řízené	87 950 100	1,66
Jiné právnické osoby	6 972 130	0,13
<i>Celkem místní vláda</i>	<i>278 821 364</i>	<i>5,26</i>
<u>Fondy sociálního zabezpečení</u>		
Zdravotní pojišťovny	2 101 000	0,04
<i>Celkem veřejní zadavatelé</i>	<i>508 216 578</i>	<i>9,58</i>
<i>Sektoroví zadavatelé</i>	<i>115 776 401</i>	<i>2,18</i>
<i>Ostatní zadavatelé</i>	<i>0</i>	<i>0,00</i>
<u>Celkem VZ</u>	<u>623 992 979</u>	<u>11,76</u>

Zdroj: ministerstvo pro místní rozvoj ČR, Informační systém o veřejných zakázkách

ROZSAH PRÁVNÍ NORMY OŠETŘUJÍCÍ ZADÁVÁNÍ VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK NA ÚZEMÍ ČESKÉ REPUBLIKY

Počet:	Zadávací řád	č. 199/1994		č. 40/2004		č. 137/2006 + 139/2006		č. 134/2016
		Před	Po	Před	Po	Před	Po	
- znaků	30 354	45 323	60 031	92 893	101 260	264 438	302 713	344 350
% údaje u Zadávacího řádu	100	149	198	306	334	732	858	1 134
- slov	5 350	7 614	10 297	15 957	17 472	43 722	50 431	50 372
% údaje u Zadávacího řádu	100	142	192	298	327	698	824	942
- ustanovení	41	72	61	112	112	196	193	279
% údaje u Zadávacího řádu	100	176	149	273	273	393	385	680

VEŘEJNÉ ZAKÁZKY A PRINCIPY 3E

- Vždy je nutné se dívat na ekonomickou logiku veřejné zakázky:
 - Hlavním cílem je růst ekonomické efektivity – tedy realizace dané produkce v takovém organizačním nastavení, které vede k redukci produkčních nákladů,
 - dílčím cílem je ušetřit veřejné prostředky, avšak to nemusí být vždy konzistentní s cílem hlavním,
 - naplnění hlavního cíle je dosaženo v situaci, kdy jsou náklady externí dodávky (produkce) nižší než v případě interní (in-house) produkce,
 - při nákladové komparaci je však nutné zajistit, aby byla zachována kvalita resp. užitná hodnota výstupů.

3E A VEŘEJNÉ ZAKÁZKY V ČR

- Povinnost zohledňovat 3E není v zákoně o zadávání veřejných zakázek přímo zakotvena.
- Nepřímo na tyto principy odkazuje pouze § 114: „*Ekonomická výhodnost nabídek se hodnotí na základě nejvýhodnějšího poměru nabídkové ceny a kvality včetně poměru nákladů životního cyklu a kvality*“.
- Avšak povinnost respektovat 3E vyplývá z jiných právních předpisů. Jedná se zejména o zákon č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě.
- Důvodem je, že veřejná zakázka je veřejným výdajem.
- To může vést k nedorozuměním, neboť z hlediska zákona o zadávání veřejných zakázek může být zakázka v pořádku, ale z hlediska finanční kontroly nikoliv.
- Vždy je nutné brát v potaz, že zákon o zadávání veřejných zakázek je dominantně zákon soutěžního práva.
- V některých EU státech snaha o integraci.

SLOVINSKÝ ZÁKON O VEŘEJNÝCH ZAKÁZKÁCH

4. člen

(načelo gospodarnosti, učinkovitosti in uspešnosti)

Naročnik mora izvesti javno naročanje tako, da z njim zagotovi gospodarno in učinkovito porabo javnih sredstev in uspešno doseže cilje svojega delovanja, določene skladno s predpisi, ki urejajo porabo proračunskih in drugih javnih sredstev.

Článek 4

(Princip hospodárnosti, účinnosti a efektivity)

Zadavatel musí provádět zadávání veřejných zakázek s cílem zajistit její racionální a efektivní využívání veřejných zdrojů a úspěšně dosáhnout cílů svých operací, určená v souladu s předpisy, které upravují používání rozpočtových a jiných veřejných prostředků.

SLOVINSKÝ ZÁKON O VEŘEJNÝCH ZAKÁZKÁCH

8. člen

(načelo sorazmernosti)

Javno naročanje se mora izvajati sorazmerno predmetu javnega naročanja, predvsem glede izbire, določitve in uporabe pogojev, zahtev in meril, ki morajo biti smiselno povezana s predmetom javnega naročila.

Článek 8

(Zásada proporcionality)

Veřejné zakázky musí být provedena v poměru k předmětu veřejné zakázky, zejména pokud jde o výběr, definice a aplikační podmínky, požadavky a kritéria, která musí být logicky souvisejí s předmětem zakázky.

EFEKTIVNOST EXTERNÍHO ZAJIŠTĚNÍ - TEORIE

- Neoklasická mikroekonomie nemá dostatečný aparát ke zkoumání veřejných zakázek.
- Lze využít poznatky Nové institucionální ekonomie, která do značné míry odmítá předpoklady dokonalé konkurence a snaží se zkoumat roli institucí v moderní ekonomice.
- Ve srovnání s neoklasikou upozorňuje na následující:
 - oportunistus ekonomických aktérů,
 - omezená racionalita jednotlivých účastníků,
 - specifčnosti aktiv, která vede k možnosti vzniku monopolní závislosti.
- Ekonomické subjekty mezi sebou uzavírají smlouvy. Ty jsou vždy do značné míry nekompletní (je velmi problematické/drahé ošetřit veškeré možné kolizní situace, ke kterým může mezi smluvními stranami dojít).

ZÁKLADNÍ ODLIŠNOSTI VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK OD KLASICKÉHO OBCHODNÍHO VZTAHU DVOU SOUKROMÝCH SUBJEKTŮ

- nakupující subjekt není zpravidla konečným spotřebitelem, což může vést ke špatnému vyhodnocení preferencí a k menší opatrnosti,
- o realizaci obchodu rozhoduje větší počet lidí (komise), což vede k rozmělnění odpovědnosti,
- jedná se o nástroj prokazování hospodárnosti (to vyžaduje mít v daném čase srovnatelné nabídky),
- jedná se o velmi formalizovaný proces, který neumožňuje zadavateli vyřazovat ze soutěží nabízející, se kterými měl negativní zkušenosti = absence reputačního rizika, což zvyšuje pravděpodobnost oportunistického jednání (částečně nyní řeší § 48, odst. 5, písm. d)

MOŽNOST VYLOUČIT ÚČASTNÍKA ZADÁVACÍHO ŘÍZENÍ (§ 48, ODST. 5, PÍSM. D)

- Zadavatel může vyloučit účastníka zadávacího řízení pro nezpůsobilost, pokud prokáže, že
 - *„se účastník zadávacího řízení dopustil v posledních 3 letech od zahájení zadávacího řízení závažných nebo dlouhodobých pochybení při plnění dřívějšího smluvního vztahu se zadavatelem zadávané veřejné zakázky, nebo s jiným veřejným zadavatelem, která vedla k vzniku škody, předčasnému ukončení smluvního vztahu nebo jiným srovnatelným sankcím,“*

2. HLAVNÍ FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ EFEKTIVNOST VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK

- Míra specifičnosti aktiv: vysoce specifická aktiva, která musel zadavatel zakoupit, zvyšují pravděpodobnost vzniku monopolní závislosti. Může se jednat i o investice do znalostí. Případná změna je tak spojena s vysokými vstupními/transakčními náklady.
- Míra měřitelnosti výstupů: obtížně měřitelné výstupy zvyšují pravděpodobnost soudních sporů a tedy i transakční náklady. Při aplikaci různých indikátorů narůstají náklady na monitorování.
- Frekvence kontraktů: časté soutěžení zvyšuje transakční náklady zadávání. Krátké doby trvání mohou znevýhodňovat malé firmy, pokud je nutné pořízení fixních aktiv.
- Míra konkurence: vysoká míra konkurence vede k tlaku na cenu a při správném nastavení zadávacích podmínek i na kvalitu (tzv. konkurenční efekt).
- Typ vlastnictví externího dodavatele (soukromý subjekt, hybridní forma, neziskový sektor, veřejný subjekt): má vliv na případné oportunistické jednání (např. využití monopolní závislosti).

MAKE OR BUY? BROWN-POTOSKIHO MODEL

Specifičnost investic Měřitelnost výstupů	Nízká	Vysoká
Snadná	(A) měřitelné tržní služby TrC: +	(B) měřitelné monopolní služby TrC: ++
Obtížná	(C) neměřitelné tržní služby TrC: ++	(D) neměřitelné monopolní služby TrC: +++

Legenda: TrC = celkové transakční náklady.

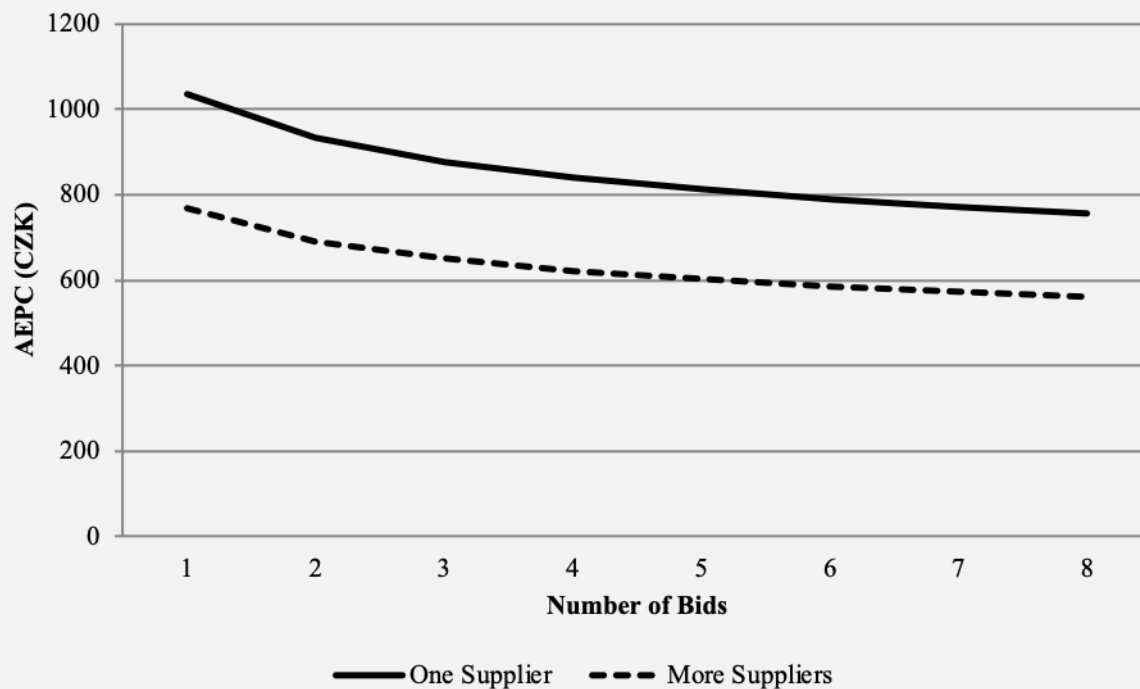
Zdroj: Brown – Potoski (2002), vlastní úpravy

VLIV EXISTENCE ÚSPOR Z ROZSAHU A SPECIFICKÝCH INVESTIC NA STRATEGII EXTERNÍHO ZAJIŠTĚNÍ

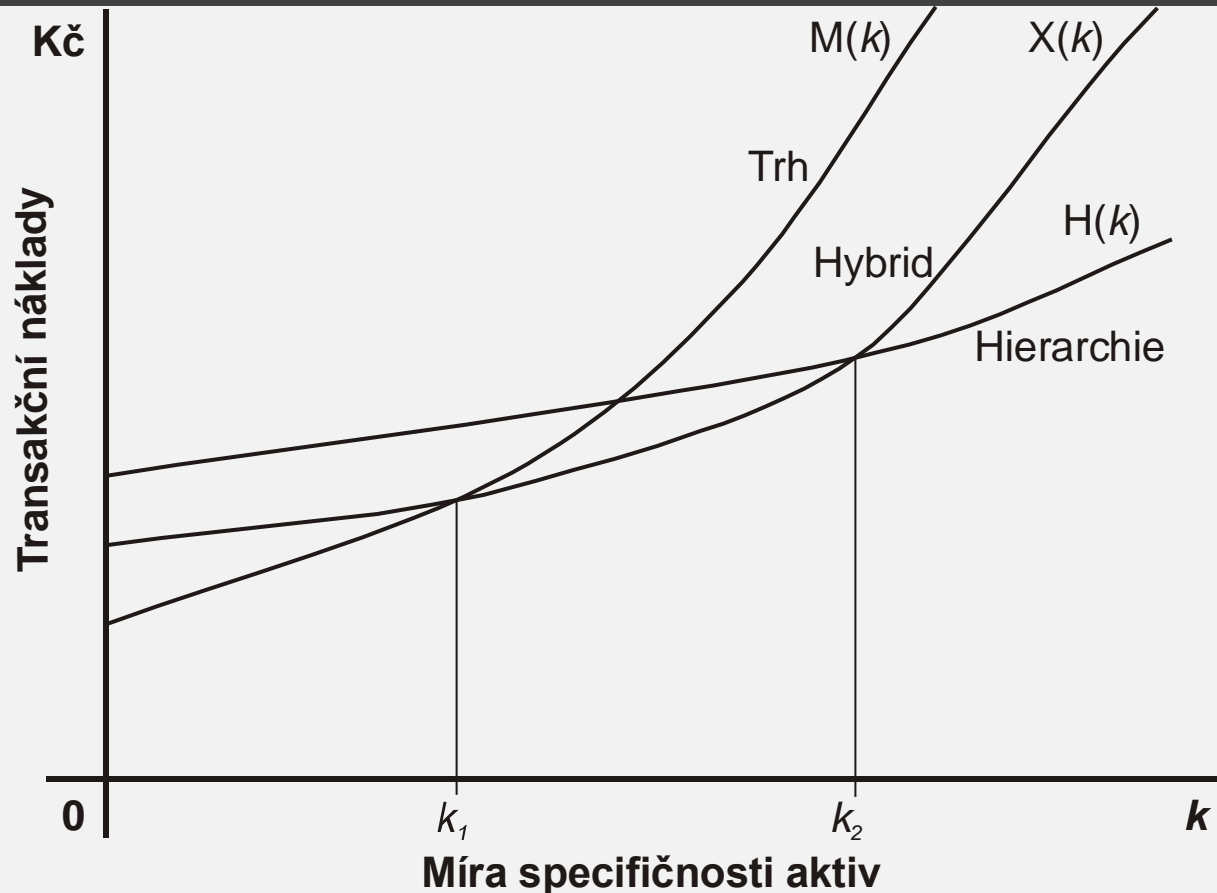
Efekt úspor z rozsahu / Efekt specifických aktiv	Nevýznamný	Významný
	Nevýznamný	zadání jednomu nabízejícímu
Významný	symetrické rozdělení zakázky	internacionalizace (interní produkce)

Zdroj: Lee (2000)

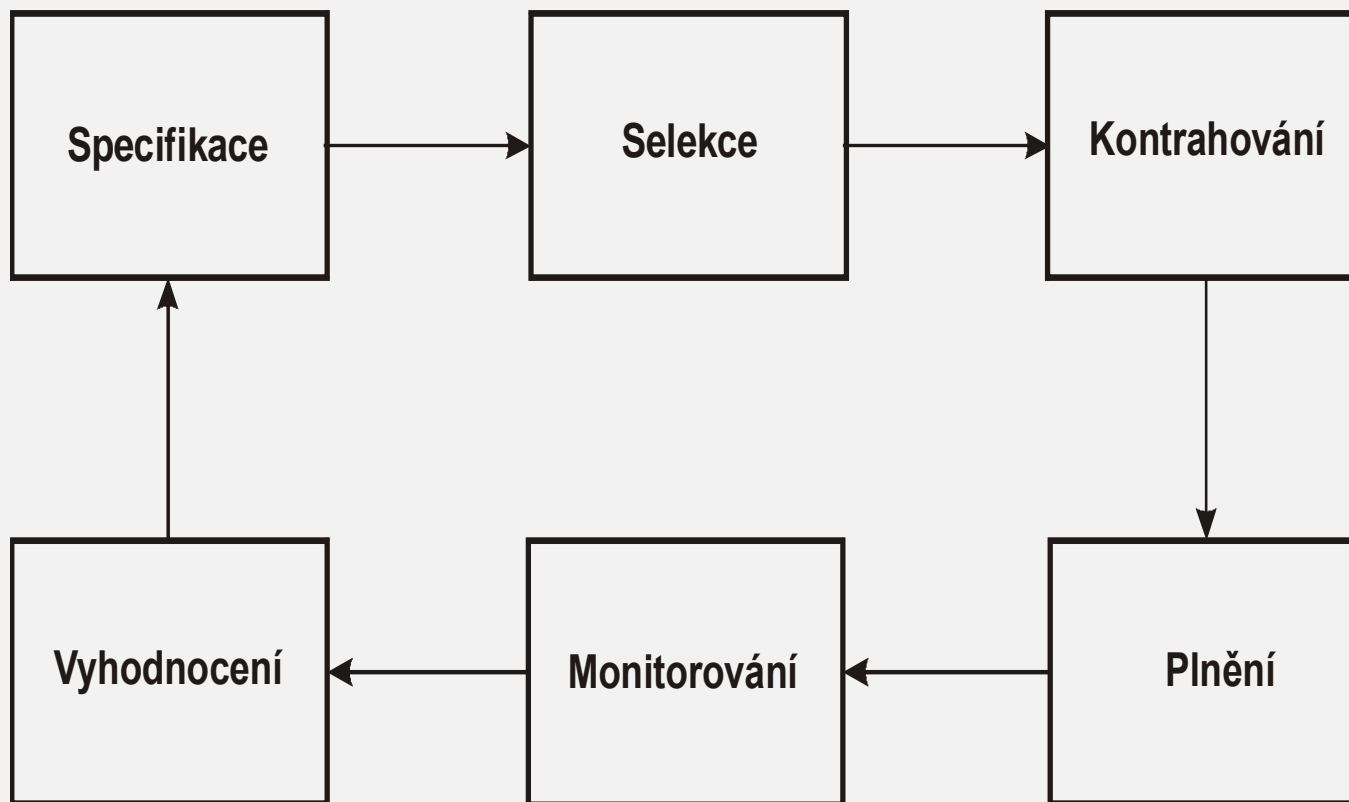
VLIV ROZDĚLOVÁNÍ ZAKÁZKY A PRAVIDELNÉHO PŘESOUTĚŽOVÁNÍ – PŘÍKLAD SBĚR A ODVOZ KOMUNÁLNÍHO ODPADU



TRANSAKČNÍ NÁKLADY - VLIV SPECIFIČNOSTI AKTIV A TYPU ORGANIZACE EKONOMICKÉ AKTIVITY



ZÁKLADNÍ FÁZE VEŘEJNÉ ZAKÁZKY – ZZVZ OŠETŘUJE PRVNÍ TŘI



TRANSAKČNÍ NÁKLADY VZNIKAJÍCÍ PŘI ZADÁVÁNÍ A REALIZACI VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK

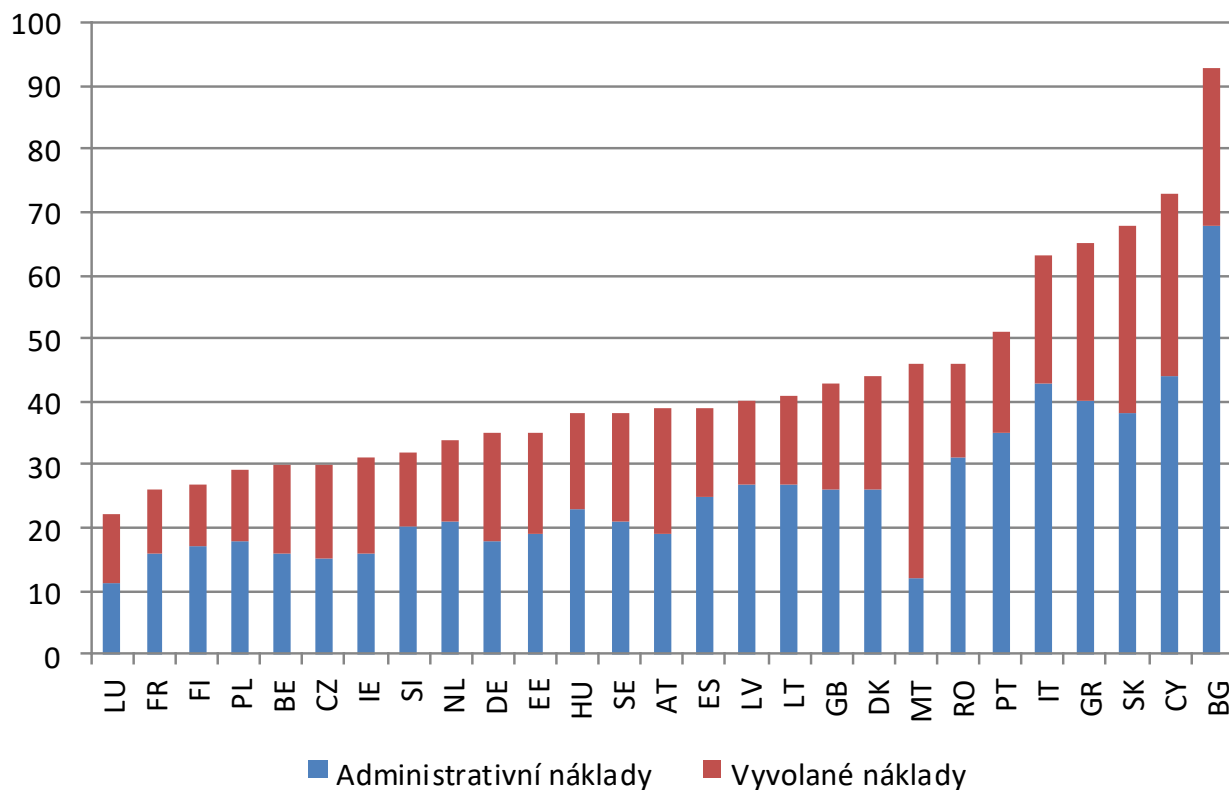
Časové rozlišení / Nositel	Fáze předkontrakční	Fáze kontrakční		
		Předběžné	Průběžné	Následné
Veřejný sektor (zadavatelé)	<ul style="list-style-type: none"> analýza vhodnosti ke kontrahování definice výstupů analýza Make or Buy 	<ul style="list-style-type: none"> vypsání a administrování veřejné soutěže odměny nezávislým expertům právní expertíza smluv 	<ul style="list-style-type: none"> monitorování plnění smlouvy 	<ul style="list-style-type: none"> obnovení zadávacího řízení náklady plynoucí ze zpoždění plnění veřejné zakázky soudní pře
Soukromý sektor (nabízející)		<ul style="list-style-type: none"> vyhledávání informací o vypsání veřejných zakázkách zpracování přihlášky získání dokladů prokazujících splnění kvalifikačních předpokladů složení jistoty 	<ul style="list-style-type: none"> komunikace se zadavatelem 	<ul style="list-style-type: none"> soudní pře

Zdroj: vlastní zpracování

TRANSAKČNÍ NÁKLADY VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK

- Následné vznikají pouze v některých případech - tedy s určitou mírou pravděpodobnosti. Výše této pravděpodobnosti je ale ovlivňována kvalitou přípravy a řízení, tj. je zde vztah k hodnotě předběžných a průběžných administrativních nákladů.
- Nelze tedy celkové transakční náklady minimalizovat postupem minimalizace jednotlivých kategorií, ale je nutné brát v potaz i interakci mezi nimi.
- Dále je nutné analyzovat, jestli přenesení některých povinností ze strany soukromých subjektů na zadavatele nemůže přinést úspory z rozsahu (např. prokazování kvalifikace).

TRANSAKČNÍ NÁKLADY ZADÁVÁNÍ VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK V EU (OSOBO-DNY)



STRUKTURA NÁKLADŮ NA PŘÍPRAVU NABÍDKY (ÚDAJE V %) – VÝZKUM Z ROKU 2013

- Základní charakteristiky:
 - Průměr: 21,5 tis. Kč
 - Medián: 10 tis. Kč
- Regresivní distribuce – tj. znevýhodněny menší subjekty.
- Struktura původců nákladů stále ukazuje na velký význam prokazování kvalifikace.

	Základní kvalifikace	Profesní kvalifikace	Ekonomická a finanční kvalifikace	Technická kvalifikace	Textové zpracování nabídky	Kalkulace ceny	Smlouva	jiné
Dodávky a služby	10	9	10	13	22	20	14	4
Stavební práce	7	7	7	10	14	42	10	2

Zdroj: vlastní zpracování

3. EKONOMICKÁ ÚVAHA – IN-HOUSE NEBO EXTERNÍ PRODUKCE

- Není dostatečné komparovat pouze produkční náklady. Je nutné vzít v potaz i odlišnou výši transakčních nákladů.
- V případě externí produkce se nejedná pouze o náklady spojené s realizací zadávacího řízení, ale i o důsledek toho, že použitím externí produkce ztrácí zadavatel přímou kontrolu nad vykonávanými aktivitami.
- Někdy může dojít k tomu, že nárůst transakčních nákladů přesáhne úsporu nákladů produkčních (to je relevantní především u služeb, kde je velmi obtížné definovat kvalitu).
- Externí dodavatel realizuje pouze to (a právě to), co je uvedeno k popisu předmětu plnění ve smlouvě.

IN-HOUSE NEBO EXTERNÍ PRODUKCE

- V některých státech zavedeny v rámci aplikace principů New Public Management procesy povinného konkurenčního testování interních týmů (CCT).
- Nákladová střediska kvantifikují očekávané náklady budoucí in-house produkce. Ty jsou následně komparovány s nabídkami soukromých firem.
- Pokud jsou soukromé firmy levnější, musí být externí produkce využita.
- V ČR tato povinnost přímo není; realizovat tuto úvahu však lze dovést ze znění zákona o finanční kontrole, který vyžaduje respektovat principy 3E.

KDY POUŽÍT EXTERNÍ PRODUKCI I

- organizace nedisponuje kapitálovými statky, které jsou potřebné k produkci požadovaného výstupu, a ekonomicky by nebylo racionální tyto statky pořizovat (to je situace, pokud zadavatel řeší krátkodobou nebo jednorázovou potřebu – např. deratizace kanalizace, odstranění následků živelné pohromy apod.)
- organizace nemá zaměstnance se specifickými znalostmi a zároveň se jedná o potřebu je jednorázovou a krátkodobou; analogicky k předešlému případu by tedy nebylo ekonomicky racionální takové zaměstnance najímat (např. některé typy právních a IT služeb),

KDY POUŽÍT EXTERNÍ PRODUKCI II

- právní normy interní produkce neumožňují – např. audit účetnictví,
- intenzita konkurence na nabídkové straně je dostatečná a provedené kalkulace ukazují, že zadavatel není schopen dosáhnout nižší nákladů (např. stavebnictví, dodávky IT techniky, potraviny apod.), míra konkurence na nabídkové straně se však může v čase vyvíjet,
- produkci požadovaného statku zadavatel sice zvládne, ale ekonomické kalkulace ukazují, že využití externí produkce přináší úsporu nákladů (např. z důvodu úpor z rozsahu nebo lepšího řízení rizik), přičemž lze zabránit snížení užitečných vlastností výstupu.

PŘÍKLAD EKONOMICKÉ KALKULACE OČEKÁVANÝCH NÁKLADŮ INTERNÍ PRODUKCE V PŘÍPADĚ SLUŽEB

- osobní náklady (počet požadovaných zaměstnanců * průměrná mzda * 12 * navýšení o pojistné placené zaměstnavatelem a další související náklady),
- odhad mezipotřeby,
- odpisy dlouhodobého majetku,
- režijní náklady.

PODMÍNKY PRO SPRÁVNÉ STANOVENÍ OČEKÁVANÝCH NÁKLADŮ INTERNÍ PRODUKCE

- Vedení aktuálního účetnictví (je nutné znát odpisy dlouhodobého majetku),
- zavedení nákladových středisek (včetně přiřazování příslušného podílu režijních nákladů),
- schopnost odhadnout velikost transakčních nákladů spojených se zadáváním zakázky a jejím monitorováním,
- schopnost kvantitativně ohodnotit rizika spojená s externí produkcí (de facto se jedná o odhad ex-post transakčních nákladů).

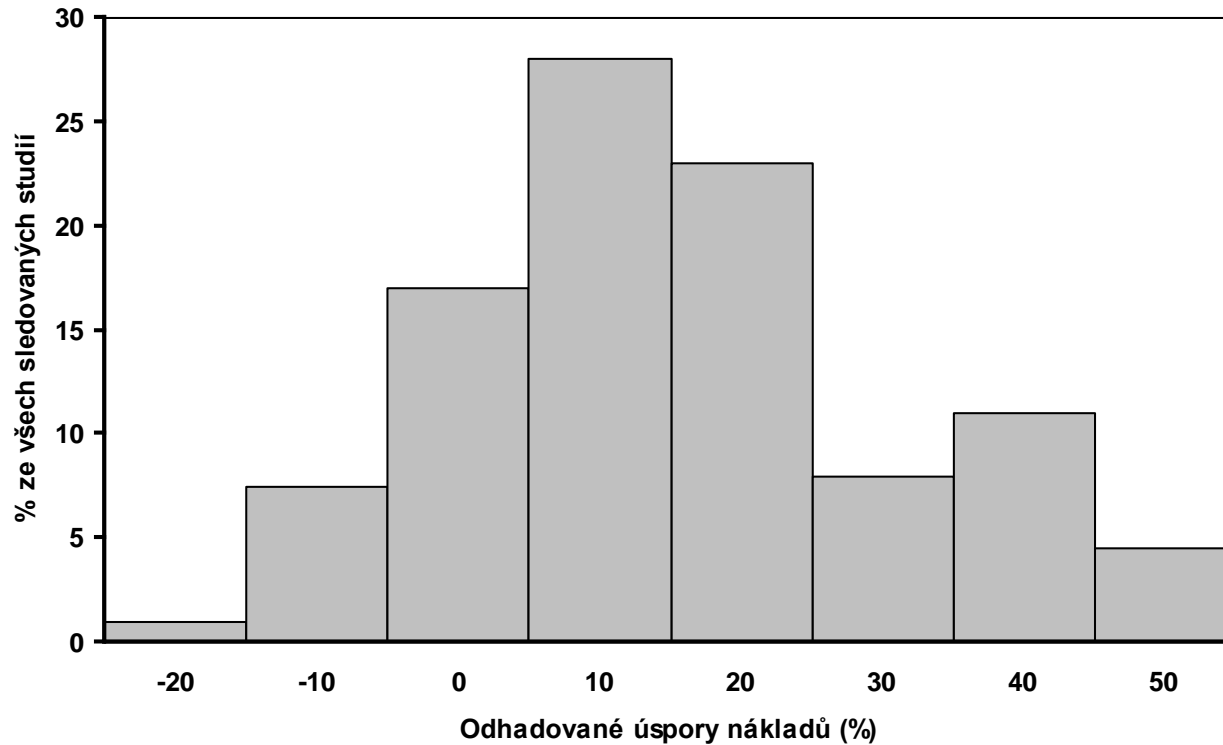
ROZHODOVÁNÍ O EXTERNÍ PRODUKCI

- Přejít z interní na externí produkci je vhodné jen v situaci, kdy lze dosáhnout velmi významné úspory v nákladech (platby dodavateli budou např. alespoň o 10 % nižší než náklady in-house produkce).
- Rozdíl v nákladovosti musí být robustní a to z následujících důvodů:

ROZHODOVÁNÍ O EXTERNÍ PRODUKCI

- Externí produkce vyžaduje realizaci zadávacího řízení, což generuje administrativní náklady. Podle výzkumů realizovaných na VŠE se jejich hodnota pohybuje kolem 1,5 % hodnoty veřejné zakázky. U menších zakázek je tato hodnota vyšší, neboť řada úkonů není závislá na velikosti zakázky.
- Dodavatel musí vynakládat náklady na monitorování plnění smlouvy (vyhodnocování reálného stavu ve vztahu k popisu předmětu plnění).
- Použití externí produkce s sebou nese riziko nedostatečného ošetření kvalitativních parametrů veřejné zakázky.
- Při nedostatečném ošetření autorských práv a jiných aspektů může dojít ke vzniku monopolní závislosti (tzv. vendor lock-in).

DOPADY PŘECHODU NA EXTERNÍ ZPŮSOB PRODUKCE U SLUŽEB NA NÁKLAD – VYHODNOCENÍ EMPIRICKÝCH STUDIÍ



Zdroj: AIC (1996)

ROZHODOVÁNÍ O ZPŮSOBU PRODUKCE – PŘÍPAD PSC

- Stejný způsob rozhodování je nutné realizovat i při zvažování PPP projektů.
- Klíčovým předpokladem pro vyšší efektivnost modelu PPP je schopnost potenciálního dodavatele lépe řídit rizika ve srovnání se zadavatelem.
- Problémem je však, jak správně tato rizika oceňovat.
- Zpravidla se jedná o využití historických zkušeností, případně expertní odhady.

- Další problémy při tvorbě rozhodovacího modelu:
 - Jak kvantifikovat hodnotu transakčních nákladů?
 - Jakým způsobem odhadnout náklady na monitorování?

EMPIRICKÉ STUDIE K PROBLEMATICE PPP

- Blanc-Brude, Goldsmith, & Vällilä (2009):
 - stavební náklady evropských dálnic jsou u PPP projektů o 24 % dražší než v případě klasických veřejných zakázek,
 - důvodem je, že přenesená rizika si koncesionář kompenzuje přírůžkou k ceně.
- Dudkin & Vällilä (2006):
 - transakční náklady přípravné fáze dosahují v průměru 10% kapitálové hodnoty projektu.
- Torres & Pina (2001):
 - náklady na monitorování se v USA pohybovaly v rozmezí 3% až 25% hodnoty celého kontraktu,
 - doporučuje se proto zvýšit hodnotu vypočtenou v modelu PPP o 10 %, aby byly náklady monitoringu zachyceny.

4. KRITICKÁ MÍSTA PŘI NASTAVOVÁNÍ PARAMETRŮ VEŘEJNÉ ZAKÁZKY

- Definice předmětu plnění:
 - podstatné versus nepodstatné vlastnosti (podstatné vlastnosti musí přispívat k plnění cílů VZ; nepodstatné vlastnosti do definice předmětu plnění nepatří),
 - optimální délka kontraktu – ideálně musí odpovídat životnosti fixních aktiv; vyšší frekvence zvyšuje tlak na dodavatele, avšak generuje dodatečné transakční náklady.
- Volby kvalifikačních kritérií:
 - přetlačují se dva principy - ochrana zadavatele = omezení konkurence na nabídkové straně X princip nediskriminace
- Volba podoby hodnotícího kritéria
 - při aplikaci klasické ekonomické výhodnosti je nutné zajistit provázanost na cíle veřejné zakázky a vše dokumentovat podkladovými propočty.

SOUČASNÁ PRÁVNÍ ÚPRAVA

- Zákon č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek
- Spojeno zadávání veřejných zakázek i koncesí
- Dominantně norma soutěžního práva – tj. hlavním cílem je „férová“ soutěž.

POPIS PŘEDMĚTU PLNĚNÍ

- klíčová část zadávací dokumentace;
- nesmí umožňovat rozdílnou interpretaci, důležité u podstatných užitných vlastností, ideální popis v podobě kvantitativních ukazatelů;
- komplikované především u služeb, kde je klíčovým parametrem užitné hodnoty kvalita.
- **Možné způsoby řešení v zadávací dokumentaci zakázky na služby:**
 - přísná technická kvalifikace (s využitím referencí) – je však možné se dostat do kolize s principem nediskriminace,
 - předložení vzorových úloh – nevýhodnou jsou vyšší transakční náklady nabízejících a nutnost mít k dispozici kvalitního hodnotitele,
 - vytvoření systému indikátorů – avšak generuje to vyšší náklady na monitorování,
 - definice předmětu plnění jako výčet činností, které musí být provedeny – pokud jsou všechny dílčí kroky realizovány, lze očekávat poskytnutí potřebné kvality,
 - zařazení kvalifikace a zkušenosti osob zapojených do realizace veřejné zakázky do hodnotícího kritéria, musí zde však být vazba na její plnění.

DĚLENÍ ZAKÁZEK NA ČÁSTI

- Veřejná zakázka je rozdělena podle dílčích činností – nabízející se může přihlásit na všechny, nebo jen část.
- Zvyšuje se míra konkurence na nabídkové straně, což tlačí na ceny– suma vysoutěžených cen u dílčích zakázek je zpravidla nižší než u jedné velké zakázky.
- Avšak dochází k přesunu rizika koordinace na zadavatele – je tedy nutné porovnat úsporu plateb externím dodavatelům s nárůstem transakčních nákladů.

KVALIFIKAČNÍ KRITÉRIA

- Při stanovování kvalifikačních kritérií je nutné zajistit, aby se přihlásilo (nebo byla vysoká míra pravděpodobnosti) dostatečné množství nabízejících. Empirické studie ukazují, že optimální množství z hlediska konkurenčního efektu se pohybuje někde mezi 5-9.
- Vhodné je provést průzkumu trhu, nebo použít obdobných kritérií z jiného zadávacího řízení, do kterého se přihlásilo dostatečné množství nabízejících.

EKONOMICKÁ KVALIFIKACE (§ 78)

- Zadavatel **může** požadovat, aby minimální roční obrat dodavatele nebo obrat dosažený dodavatelem s ohledem na předmět veřejné zakázky dosahoval zadavatelem určené minimální úrovně, a to nejdéle za 3 bezprostředně předcházející účetní období.
- Minimální výše ročního obratu nesmí přesahovat dvojnásobek předpokládané hodnoty veřejné zakázky.

TECHNICKÁ KVALIFIKACE (§ 79)

- Cílem je zajistit, že dodavatel zakázku technicky zvládne (resp. má k tomu předpoklady).
- Jedná se o prokázání lidských zdrojů, technických zdrojů nebo odborných schopností a zkušeností nezbytných pro plnění veřejné zakázky v odpovídající kvalitě.
- Lze požadovat (viz § 79 ZZVZ):
 - seznam stavebních prací poskytnutých za posledních 5 let,
 - seznam významných dodávek nebo významných služeb poskytnutých za poslední 3 roky,
 - seznam techniků nebo technických útvarů, které se budou podílet na plnění veřejné zakázky,
 - osvědčení o vzdělání a odborné kvalifikaci vybraných (klíčových) pracovníků.

HODNOTÍCÍ KRITÉRIUM

- Určuje, která nabídka bude vybrána,
- musí být navázáno na definici předmětu plnění,
- je nutné se rozhodnout, jestli je ekonomicky racionální si za vyšší úroveň některých podstatných vlastností připlatit,
- Dle ZZVZ se jedná o „nejvýhodnější poměr nabídkové ceny a kvality včetně poměru nákladů životního cyklu a kvality“.
- Možné formy:
 - „klasická“ ekonomická výhodnost (vícekriteriální) – kombinující nákladové a užitkové vlastnosti,
 - nejnižší nabídková cena,
 - nejnižší náklady celoživotního cyklu.

MIMOŘÁDNĚ NÍZKÁ NABÍDKOVÁ CENA

- Snaha ochránit trh před neférovou soutěží, případně zadavatele před dodavatelem, který nebude schopen z finančních důvodů realizovat zakázku v požadované kvalitě.
- Zadavatel může v zadávací dokumentaci stanovit (§ 113 ZZVZ):
 - a) cenu nebo náklady, které bude považovat za mimořádně nízkou nabídkovou cenu, nebo
 - b) způsob určení mimořádně nízké nabídkové ceny.
- Pokud je mimořádně nízká nabídková cena identifikována, musí být nabízející vyzván k objasnění.
- Pro identifikaci mimořádně nízké nabídkové ceny je možné použít i vzorec (viz příklad Slovensko), avšak tento přístup je zpravidla komplikován nízkým počtem podaných nabídek.

STANOVENÍ MIMOŘÁDNĚ NÍZKÉ NABÍDKOVÉ CENY S VYUŽITÍM VZORCE – PŘÍKLAD SLOVENSKO

- § 53 zákona č. 343/2015 Z. z., o veřejném obstarávání
- (3) Ak boli predložené najmenej tri ponuky od uchádzačov, ktorí spĺňajú podmienky účasti, ktoré spĺňajú požiadavky verejného obstarávateľa alebo obstarávateľa na predmet zákazky, mimoriadne nízkou ponukou je vždy aj ponuka, ktorá obsahuje cenu plnenia najmenej o
 - a) 15% nižšiu, ako priemer cien plnenia podľa ostatných ponúk okrem ponuky s najnižšou cenou alebo
 - b) 10% nižšiu, ako je cena plnenia podľa ponuky s druhou najnižšou cenou plnenia.

KVALITATIVNÍ KRITÉRIA

- Indikativní seznam kvalitativních přináší § 116 ZZVZ:
 - a) technická úroveň,
 - b) estetické nebo funkční vlastnosti,
 - c) uživatelská přístupnost,
 - d) sociální, environmentální nebo inovační aspekty,
 - e) organizace, kvalifikace nebo zkušenost osob, které se mají přímo podílet na plnění veřejné zakázky v případě, že na úroveň plnění má významný dopad kvalita těchto osob,
 - f) úroveň servisních služeb včetně technické pomoci, nebo
 - g) podmínky a lhůta dodání nebo dokončení plnění.
- Musí však vždy souviset s předmětem plnění a měla by být k dispozici podkladová analýza objasňující, proč je ekonomicky vhodné si připlatit.

KLÍČOVÉ ROZHODOVACÍ OTÁZKY PŘI VOLBĚ KRI

	Zadavatel jednoznačně specifikuje v definici předmětu plnění minimální hodnoty užitečných vlastností	Spotřebování statku generuje významnější dodatečné provozní náklady.	Je ekonomicky racionální akceptovat zvýšenou cenu při vyšší hodnotě užitečných vlastností	Příklad
Nejnižší nabídková cena	Ano	Ne	Ne	papír do tiskáren, benzín
Celoživotní náklady	Ano	Ano	Ne	Osobní automobily, tiskárny
Ekonomická výhodnost	Ano	Ne	Ano	některá výpočetní technika
Ekonomická výhodnost	Ano	Ano	Ano	nákladní automobily

Zdroj: autor

KDY POUŽÍT NEJNIŽŠÍ NABÍDKOVOU CENU?

1. Nutné zajistit, aby nabízené statky byly z hlediska užitných vlastností srovnatelné (tj. v definici předmětu plnění jsou stanoveny minimální úrovně zajišťující splnění cílů nákupu),
2. není ekonomicky racionální si připlatit za „nadstandard“,
3. nabízené předměty plnění se významně neliší z hlediska budoucích provozních výdajů.

KDY POUŽÍT CELOŽIVOTNÍ NÁKLADY?

1. Nutné zajistit, aby nabízené statky byly z hlediska užitných vlastností srovnatelné (tj. v definici předmětu plnění jsou stanoveny minimální úrovně zajišťující splnění cílů nákupu),
2. není ekonomicky racionální si připlatit za „nadstandard“,
3. nabízené statky se významně liší z hlediska budoucích provozních nákladů.

NÁKLADY ŽIVOTNÍHO CYKLU DLE § 117 ZZVZ

- náklady zadavatele nebo jiných uživatelů v průběhu životního cyklu předmětu veřejné zakázky, kterými mohou být zejména
 1. ostatní pořizovací náklady,
 2. náklady související s užíváním předmětu veřejné zakázky,
 3. náklady na údržbu, nebo
 4. náklady spojené s koncem životnosti, nebo

b) náklady způsobené dopady na životní prostředí, které jsou spojeny s předmětem plnění veřejné zakázky kdykoli v průběhu jeho životního cyklu, a to v případě, že lze vyčíslit jejich peněžní hodnotu; mohou jimi být zejména náklady na emise skleníkových plynů nebo jiných znečišťujících látek nebo jiné náklady na zmírnění změny klimatu.

DLE METODIKY MMR

- Při stavbě:
 - na projektovou dokumentaci a povolení stavby,
 - na autorský a technický dozor.
- Při provozu:
 - na elektrickou energii, topení, chlazení a klimatizaci, větrání,
 - na osvětlení,
 - na vodné a stočné,
 - na likvidaci odpadu,
 - na servis a údržbu zařízení, na revize zařízení,
 - na opravy a výměny zařízení,
- Při likvidaci:
 - na rekultivaci.

POJETÍ V METODICE MMR

- Aplikace ve standardním vzorci váženého součtu hodnocení dílčích hodnotících kritérií:
- Tiskárna

Cena	50 %
Náklady na tisk jedné strany	20 %
Rychlost tisku (stran za minutu)	10 %
Náklady na hodinu servisu	10 %
Délka záruční doby	10 %

Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR

- Ale:
 - Není zřejmé, jak byly váhy kalkulovány.
 - Nepracuje se s diskontováním.

CELOŽIVOTNÍ NÁKLADY – PŘÍKLAD (NEJEDNÁ SE O APLIKACI NAŘÍZENÍ VLÁDY)

Zadavatel nakupuje osobní automobil. Předpokládá, že doba životnosti automobilu budou 4 roky a že ročně průměrně najede 40 000 Km. Od nabízejících bude požadovat nejen uvedení ceny auta, ale i průměrnou spotřebu na 100 km. Zároveň v zadávací dokumentaci uvede, že bude pracovat s průměrnou cenou benzínu 38 Kč/l a diskontní sazbou 3,5 %. Vzorec rozhodovacího kritéria celoživotní náklady bude mít následující podobu:

$$CN = PC + (40000/100) * S * 38 + \frac{40000 * S * 38}{(1 + 0,035) * 100} + \frac{40000 * S * 38}{(1 + 0,035)^2 * 100} + \frac{40000 * S * 38}{(1 + 0,035)^3 * 100}, \text{ kde}$$

CN jsou celoživotní náklady, PC je nabízená cena auta, S je spotřeba benzínu na 100 km v litrech.

V jednotlivých nabídkách budou na základě zadávací dokumentace uváděny jak pořizovací ceny aut, tak i hodnota průměrné spotřeby na 100 km v litrech.

CELOŽIVOTNÍ NÁKLADY – DALŠÍ PROBLÉMY

- Od jaké výše má smysl provozní náklady v zadávacím řízení zohledňovat?
- Ve smlouvě je nutné zajistit garanci budoucích cen (např. servisní poplatky).
- Je nutné stanovit diskontní míru.
- Některé oblasti jsou centrálně ošetřeny: nákup automobilů – č. 173/2016 Sb., <http://www.sagit.cz/info/sb16173>; platí pouze pro centrální státní správu.

KDY POUŽÍT KLASICKOU EKONOMICKOU?

1. Nutné zajistit, aby nabízené statky byly z hlediska užitných vlastností srovnatelné (tj. v definici předmětu plnění jsou stanoveny minimální úrovně zajišťující splnění cílů nákupu),
2. je ekonomicky racionální si připlatit za „nadstandard“.

PODOBA KLASICKÉ EKONOMICKÉ VÝHODNOSTI

- Nejčastěji se používá vážený součet bodového ohodnocení dílčích kritérií:

$$E^j = \sum_{i=1}^n v_i * b_i^j$$

Kde:

E_j ... je celková ekonomická výhodnost j -té nabídky, $j = 1, 2, \dots, m$, m ... je počet nabídek.

v_i ... je váha i -tého kritéria, $i = 1 \dots n$, n ... počet kritérií rozhodování,

b_i^j ... je dílčí ohodnocení j -té nabídky vzhledem k i -tému kritériu, tzn. počet bodů přidělený nabídce v daném kritériu.

- Váhy by však měly být stanoveny na základě pečlivé (patové) kalkulace.
- Je nutné stanovit užité rozpětí (zabrání se tak dodatečné platbě za zbytečný nadstandard).

PŘIDĚLOVÁNÍ BODŮ DLE MMR

- Nutné rozlišit nákladová (minimalizační) a užitková (maximalizační) kritéria:
 - maximalizační (např. délka záruční doby) – A,
 - minimalizační (např. cena, doba dodání) - B.
-
- Pro případ A)
 - Počet bodů udělených nabídce v daném kritériu*
 - $= 100 * \text{Hodnota hodnocené nabídky} / \text{Hodnota nejvhodnější nabídky}$
- Pro případ B)
 - Počet bodů udělených nabídce v daném kritériu*
 - $= 100 * \text{Hodnota nejvhodnější nabídky} / \text{Hodnota hodnocené nabídky}$
- U minimalizační kritérií je problémem konvexní vývoj bodovací křivky.
- Viz Excel – list Přidělování bodů

PŘIDĚLOVÁNÍ BODŮ – ROZDÍLOVÁ METODA

- pro kritérium s klesající preferencí – nákladové kritérium (například nabídková cena) podle vztahu:

$$b^j = \frac{C^{\max} - C^j}{C^{\max} - C^{\min}} * 100$$

Kde:

C^{\max} je v tomto případě nejvyšší nabídková cena v soutěži,

C^{\min} je nejnižší nabízená nabídková cena,

C^j je nabídková cena nabízená j -tým uchazečem.

- pro kritérium s rostoucí preferencí – užitkové kritérium (například záruční doba) platí tento vztah:

$$b^j = \frac{T^j - T^{\min}}{T^{\max} - T^{\min}} * 100$$

Kde:

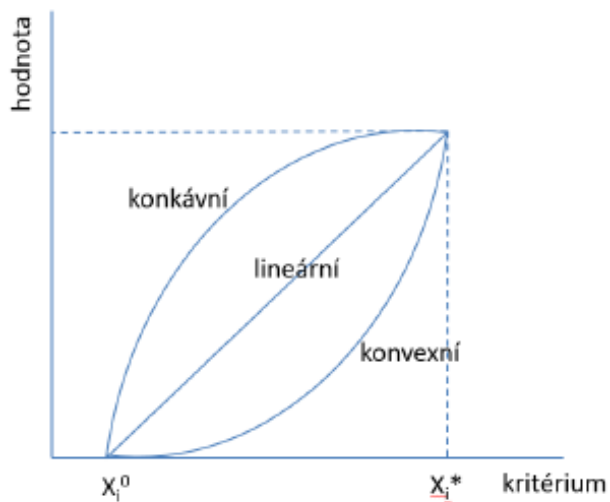
T^{\max} je v tomto případě nejdelší záruční doba v soutěži,

T^{\min} je nejkratší nabízená záruční doba,

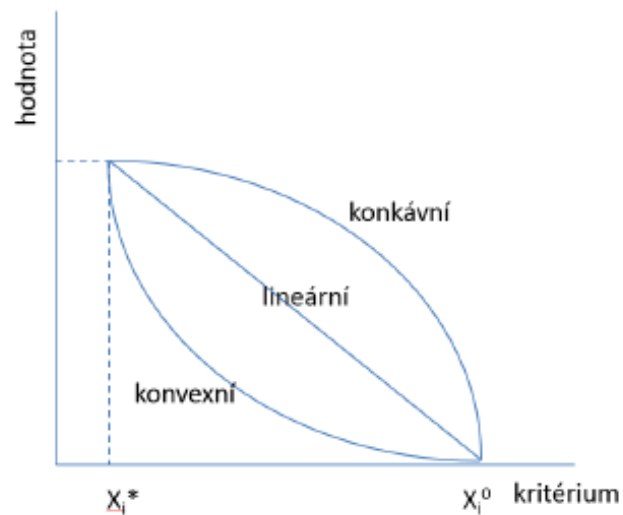
T^j je záruční doba nabízená j -tým uchazečem.

ALTERNATIVNÍ TVARY HODNOTOVÝCH FUNKCÍ

Obrázek 7 Tvary hodnotových funkcí pro výnosová kritéria



Obrázek 8 Tvary hodnotových funkcí pro nákladová kritéria



Zdroj: (Fotr, a další, 2010 str. 180)

TRANSFORMACE LINEÁRNÍHO HODNOCENÍ (DLE VRBOVÁ (2015))

$$h_{ij} = \frac{1 - \exp(-cx_{ij})}{1 - \exp(-c)},$$

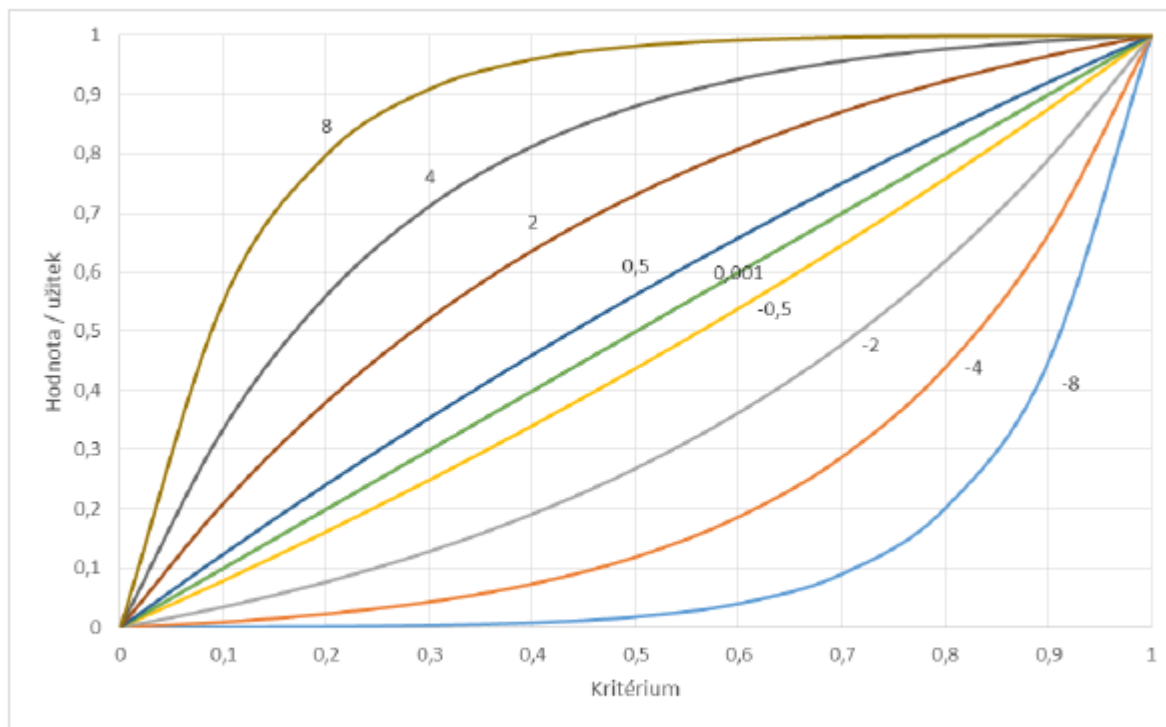
kde: x_{ij} hodnota j -tého kritéria i -té varianty,

c konstanta určující tvar hodnotové funkce,

h_{ij} dílčí ohodnocení i -té varianty vzhledem k j -tému kritériu.

VLIV PARAMETRU C

Obrázek 6 Průběhy hodnotových funkcí podle konstanty c



Zdroj: vlastní úprava na základě (Lahdelma, a další, 2012 str. 792)

NEGATIVNÍ DOPADY ABSENCE UŽITNÉHO ROZPĚTÍ A EKONOMICKÉ ANALÝZY VAH

- Stavební práce – výstavba kanalizace
- Hodnotící kritérium ekonomická výhodnost s následujícími dílčími hodnotícími kritérii:
 - Cena (Kč) – 70 %
 - Penále za nesplnění termínu (Kč) – 20 %
 - Penále za nevyklizení staveniště (Kč/den) – 5 %
 - Penále za nesplnění termínu odstranění reklamované vady (Kč/den) – 5 %
- Nejlevnější nabídka (v mil. Kč):
 - 130 / 3 / 0,2 / 0,02
- Ekonomicky nejvýhodnější nabídka (v mil. Kč):
 - 163 / 45 / 35 / 6,5
- Nárůst ceny 25 %!

EKONOMICKÁ VÝHODNOST DLE METODIKY MMR

Předmět veřejné zakázky	Rutinní nákup/Nízké náklady na zboží, služby	Častý nákup/Vysoké náklady na zboží, služby	Nákup strategického zboží, služby	Nákup úzkoprofilového zboží, služby
Popis	Jedná se o častý nákup relativně levného zboží, většinou ve větším objemu, existuje velmi mnoho alternativ, minimální požadovanou kvalitu lze jednoduše specifikovat pomocí specifikačních kritérií, vyšší kvalita nebude mít zásadní přínos	Jedná se o častý nákup dražšího zboží, existuje mnoho potenciálních dodavatelů, jedná se o krátkodobé kontrakty, důležitá je především cena, minimální požadovanou kvalitu lze stanovit pomocí specifikačních kritérií	Jedná se o nepříliš častý nákup strategického zboží nebo služby, cena bývá vysoká, specifikace dodávky bývá komplexní, neexistuje mnoho dodavatelů schopných dodat zboží, službu	Jedná se o nákup úzkoprofilového zboží nebo služby s komplexní specifikací, existuje pouze omezené množství potenciálních dodavatelů, v případě, že zboží nebo služba bude dodáno nekvalitně či nebude dodáno vůbec, hrozí zadavateli velké problémy
Vhodný poměr Cena/Ostatní kritéria	80/20	60/40	60/40, 50/50 nebo 40/60	40/60, 10/90
Důvod výběru poměru Cena/Ostatní kritéria	Minimalizovat úsilí a náklady spojené se zadáváním veřejné zakázky, vytvoření tlaku na cenu	Minimalizovat úsilí a náklady spojené se zadáváním veřejné zakázky, vytvoření konkurence ohledně ceny, motivace dodavatelů k inovacím	Zajištění dodání strategického předmětu plnění v co nejvyšší kvalitě, přičemž je snaha o vytvoření konkurence	Zajištění požadované kvality dodaného předmětu plnění tak, aby zadavateli nevznikly problémy spojené s nekvalitním nebo nesplněným dodáním

VÁŽENÝ SOUČET OHODNOCENÍ DÍLČÍCH HODNOTÍCÍCH KRITÉRIÍ – LIST HLEDÁNÍ VÁHY

Příklad 5.2

Zadavatel nakupuje stavbu silnice při předpokládané ceně 100 mil. Kč. Ve svém rozhodování chce zohlednit i záruční dobu, přičemž minimálně požaduje její délku v rozsahu 24 měsíců. Jako maximální hodnotu je ochoten akceptovat 36 měsíců, neboť v delším časovém horizontu se obává sporů o to, jestli jsou nedostatky na silnici způsobeny špatným provedením stavebních prací nebo údržbou. Na základě zkušeností z minulosti zadavatel ví, že průměrné náklady na opravy komunikací v třetím roce po stavbě dosahují 10 % původní ceny.

Tabulka 9: „Patová kalkulace“ pro příklad výstavby silnice

Dílčí kritérium	Váha dílčího kritéria (%)	Nabídka A	Nabídka B	Nabídka A přepočítaná na body	Nabídka B přepočítaná na body	Nabídka A po převážení bodů	Nabídka B po převážení bodů
Cena (mil. Kč)	92	100	110	100	91	92	84
Záruční doba nad 24 měsíců (měsíce)	8	0	12	0	100	0	8
<i>Body celkem</i>						92	92

Zdroj: autor

PŘIDĚLOVÁNÍ BODŮ A KONSTRUKCE HODNOTÍCÍHO KRITÉRIA – KROKY A PROBLÉMY

- Určení podstatných vlastností, u kterých je vhodné si připlatit za nadstandard.
- Stanovit užité rozpětí.
- Určit srovnávací základnu – dnes většinou nejlepší nabídka v daném parametru – v určitých případech však vede k efektu „Rank reversal“ (změny pořadí).
- Stanovení vah (využití patové kalkulace).
- Viz příklad v Excelu

KORHONENŮV PARADOX

- Tendence k výběru nevyvážené varianty
- Tři nabídky, dvě kritéria, hodnocení na škále 0-10 (u ceny 0 nejdražší, 10 nejlevější; u kvality 0 nejhorší, 10 nejlepší).
- Nikdy není vybrána varianta C.

	hodnoty kritérií		výsledné ohodnocení			
	kvalita	cena	váhy 0,5-0,5	váhy 0,6-0,4	váhy 0,4-0,6	váhy 0,7-0,3
A	10	0	5	6	4	7
B	0	10	5	4	6	3
C	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5

Zdroj: Vrbová (2015)

ALTERNATIVNÍ URČENÍ VÁHY – METODA PÁROVÉHO SROVNÁNÍ KRITÉRIÍ

	a	b	c	d	preferencí	váhy
a	x	0	1	1	2	0,333
b	1	x	1	1	3	0,500
c	0	0	x	1	1	0,167
d	0	0	0	x	0	0,000

Zdroj: Vrbová (2015)

ZPŮSOB PŘIDĚLOVÁNÍ BODŮ

- Nejčastěji spojitě.

Doba dodání	Počet přidělených bodů
Do 10 dnů	15
Od 20 do 11 dnů	10
Od 30 do 21 dnů	5

Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR

- Použití nespojitě funkce však významně znevýhodňuje nabídky na okrajích intervalů; pokud není technologicky odůvodnitelné, lze považovat za diskriminační.

PŘIDĚLOVÁNÍ BODŮ V PŘÍPADĚ HODNOCENÍ TÝMU

- Stejný parametr je zastoupen jak v prokazování kvalifikace, tak i v hodnotícím kritériu.

Expert	Bodovaná kritéria	Počet bodů za každou započítanou zkušenost	Maximální bodové ohodnocení	Váha experta (%)
Vedoucí týmu	Počet projektů o předem stanovené velikosti, kde osoba působila jako vedoucí týmu projektového managementu nad rámec kvalifikačního kritéria	1 bod za každý referenční projekt nad rámec kvalifikačního kritéria	3 body	60 %
	Délka praxe v oblasti projektového managementu	0,5 bodu za každý rok praxe navíc nad rámec kvalifikačního kritéria	3 body	
	Další znalosti, které podpoří kvalitu plnění předmětu veřejné zakázky (dodatečná školení apod.)	3 body, pokud bude prokázáno	3 body	
Člen týmu	Počet projektů o předem stanovené velikosti, kde osoba působila jako člen týmu projektového managementu nad rámec kvalifikačního kritéria	1 bod za každý referenční projekt nad rámec kvalifikačního kritéria	3 body	40 %
	Délka praxe v oblasti projektového managementu	0,5 bodu za každý rok praxe navíc nad rámec kvalifikačního kritéria	3 body	
	Další znalosti, které podpoří kvalitu plnění předmětu veřejné zakázky (dodatečná školení apod.)	3 body, pokud bude prokázáno	3 body	

ALTERNATIVNÍ KONSTRUKCE HODNOTÍCÍHO KRITÉRIA

- Zákon nikde nepřikazuje aplikaci váženého součtu bodového hodnocení kritérií. Jedná se spíše o důsledek konzervativního přístupu.
- Lze použít jakýkoliv matematický vztah, který však musí mít logickou vazbu na cíl veřejné zakázky a jeho odvození musí být transparentní.

CENOVÉ ZOHLEDNĚNÍ ZVÝŠENÉ ÚROVNĚ UŽITNÝCH VLASTNOSTÍ - VARIANTA PROCENTUÁLNÍHO NÁRŮSTU CENY

$$E^j = \frac{100 + a_1 * u_1 + a_2 * u_2 + \dots + a_n * u_n}{NC_j}$$

Kde:

E^j ... je ekonomická výhodnost nabídky,

NC_j ... je nabídková cena *j-tého* uchazeče,

a_i ... je maximální procentuální navýšení ceny (vyjádřeno v desetinném čísle), které je zadavatel ochoten zaplatit za zvýšení užitné vlastnosti u_i na maximální relevantní úroveň,

u_i ... je ohodnocení *i-té* užitné vlastnosti.

POSTUP PŘI POUŽITÍ VARIANTY PROCENTUÁLNÍHO NÁRŮSTU CENY

1. určit minimální požadavky na užitkové vlastnosti,
2. identifikovat ty z nich, u kterých je racionální připlatit si za vyšší hodnoty,
3. stanovit hranice, ve kterých budou tyto vlastnosti hodnoceny (tzv. užitný rozsah) - pokud nabídka nesplňuje minimální hodnoty, je vyřazena; pokud přesahuje maximální hodnoty, nejsou nad tuto hranici dále přidělovány body,
4. určit, kolik % ceny je ekonomicky racionální si připlatit za maximální hodnotu nadstandardu.

Příklad 5.4

Zadavatel řeší stejný problém jako v příkladu 5.2, kdy nakupuje výstavbu silnice a je ochoten si za prodloužení záruky o 12 měsíců připlatit maximálně 10 % ceny. V tomto případě stanoví vzorec pro výpočet ekonomické výhodnosti takto.

$$E = \frac{100 + (10/100) * u_1}{NC}, \text{ kde}$$

u_1 je bodové ohodnocení kritéria záruční doba, přičemž při nabídce minimální požadované hodnoty (24 měsíců) obdrží nabídka 0 bodů a při maximální délce záruční doby obdrží nabídka 100 bodů.

Takováto konstrukce vzorce následně zajistí, že zadavatel zaplatí za maximální navýšení záruční doby maximálně 10 % nejnižší nabízené ceny. Na rozdíl od metody váženého součtu ohodnocení dílčích hodnotících kritérií není nutné provádět patovou kalkulaci. Pro přehlednost je však uvedena v následující tabulce.

Dílčí kritérium	Nabídka A	Nabídka B	Nabídka A přečítaná na body	Nabídka B přečítaná na body
Cena (mil. Kč)	100	110	x	x
Záruční doba nad 24 měsíců (měsíce)	0	12	0	100
Nabídka A hodnota kritéria ekonomická výhodnost	$E = \frac{100 + (10/100) * 0}{100} = 1$			
Nabídka B hodnota kritéria ekonomická výhodnost	$E = \frac{100 + (10/100) * 100}{110} = 1$			

Zdroj: autor

CENOVÉ ZOHLEDNĚNÍ ZVÝŠENÉ ÚROVNĚ UŽITNÝCH VLASTNOSTÍ - VARIANTA VARIANTA ABSOLUTNÍHO OHODNOCENÍ DODATEČNÉ KVALITY

$$E = CN - \frac{a_1 * u_1}{100} - \frac{a_2 * u_2}{100} - \dots - \frac{a_n * u_n}{100}$$

Kde:

a_i ... je finanční částka v Kč, kterou je zadavatel ochoten zaplatit za zvýšení užitné vlastnosti u_i na maximální relevantní úroveň,

u_i ... je bodové ohodnocení v intervalu 0-100 i -té užitné vlastnosti.

POSTUP PŘI POUŽITÍ VARIANTY ABSOLUTNÍHO OHODNOCENÍ DODATEČNÉ KVALITY

1. určit minimální požadavky na užitkové vlastnosti,
2. identifikovat ty z nich, u kterých je racionální připlatit si za vyšší hodnoty,
3. stanovit hranice, ve kterých budou tyto vlastnosti hodnoceny (tzv. užitný rozsah) - pokud nabídka nespĺňuje minimální hodnoty, je vyřazena; pokud přesahuje maximální hodnoty, nejsou nad tuto hranici dále přidělovány body,
4. stanovit, jakou částku v Kč je pro zadavatele ekonomicky racionální vynaložit za maximální hodnotu nadstandardu.

Příklad 5.6

Zadavatel opět řeší stejný problém jako v příkladu 5.2, přičemž však má očekávané výdaje v souvislosti s potenciální opravou postavené silnice ve třetím roce její životnosti vyjádřeny v absolutní částce, zde 10 mil. Kč. Vzorec pro výpočet ekonomické výhodnosti bude mít následující podobu (údaje jsou uvedeny v mil. Kč).

$$E = NC - \frac{10 * u_1}{100}$$

u_1 je bodové ohodnocení kritéria záruční doba, přičemž při nabídce minimální požadované hodnoty (24 měsíců) obdrží nabídka 0 bodů a při maximální délce záruční doby obdrží nabídka 100 bodů.

Takováto konstrukce vzorce následně zajistí, že zadavatel zaplatí za maximální navýšení záruční doby maximálně 10 mil. Kč. Pro přehlednost je v následující tabulce opět provedena komparace dvou modelových nabídek.

Tabulka 13: Výpočet ekonomické výhodnosti dvou modelových nabídek pro příklad výstavby silnice při aplikaci cenového zohlednění zvýšené úrovně užitečných vlastností (varianta s absolutním nárůstem ceny)

Dílčí kritérium	Nabídka A	Nabídka B	Nabídka A přečítaná na body	Nabídka B přečítaná na body
Cena (mil. Kč)	100	110	x	x
Záruční doba nad 24 měsíců (měsíce)	0	12	0	100
Nabídka A hodnota kritéria ekonomická výhodnost	$E = 100 - \frac{10 * 0}{100} = 100$			
Nabídka B hodnota kritéria ekonomická výhodnost	$E = 110 - \frac{10 * 100}{100} = 100$			

Zdroj: autor

5. POSTKONTRAKTAČNÍ ZMĚNY SMLUV

- Po uzavření smlouvy lze provádět pouze tzv. nepodstatné změny.
- V ZZVZ (§ 222) je vymezena podstatná změna, což je taková změna smluvních podmínek, která by:
 - umožnila účast jiných dodavatelů nebo by mohla ovlivnit výběr dodavatele v původním zadávacím řízení, pokud by zadávací podmínky původního zadávacího řízení odpovídaly této změně,
 - měnila ekonomickou rovnováhu závazku ze smlouvy ve prospěch vybraného dodavatele, nebo
 - vedla k významnému rozšíření rozsahu plnění veřejné zakázky.

PODSTATNOU ZMĚNOU NENÍ

- Vícepráce do rozsahu 50 % původní ceny, avšak celkové navýšení ceny zakázky (vícepráce - méněpráce) nesmí být vyšší, než 30 %.
- Změna, jejíž potřeba vznikla v důsledku okolností, které zadavatel jednající s náležitou péčí nemohl předvídat, která zároveň nemění celkovou povahu veřejné zakázky a její hodnota nepřekročí 50 % původní hodnoty závazku. Avšak celkové navýšení ceny zakázky (vícepráce - méněpráce) nesmí být vyšší, než 30 %.
- Změny, které nemění charakter veřejné zakázky a jsou svým rozsahem nižší než finanční limit pro nadlimitní veřejnou zakázku a také nižší než 10 % původní hodnoty závazku, nebo 15 % původní hodnoty závazku ze smlouvy na veřejnou zakázku na stavební práce, která není koncesí.

CO BY MĚLY OBSAHOVAT DOKUMENTY K VEŘEJNÉ ZAKÁZKY PRO ÚČELY FINANČNÍ KONTROLY

- Specifikace cíle aktivity organizace, k jehož splnění je nákup od externího subjektu použit.
- Důvody pro použití externího nákupu (v určitých případech je vhodné doplnit analýzu prokazující nákladovou výhodnost externí produkce oproti internímu zajištění).
- Jakým způsobem byla odstraněna, případně snížena rizika plynoucích z obtížné měřitelnosti výstupů.
- Jakým způsobem byla odstraněna, případně snížena rizika vzniku monopolní závislosti.
- Vysvětlení vztahu mezi cílem aktivity organizace, cílem nákupu a předmětem plnění.

CO BY MĚLY OBSAHOVAT DOKUMENTY K VEŘEJNÉ ZAKÁZKY PRO ÚČELY FINANČNÍ KONTROLY

- Identifikace podstatných vlastností předmětu plnění a způsob stanovení jejich minimálních (případně maximálních) hodnot.
- Zdůvodnění volby základního hodnotícího kritéria.
- V případě volby kritéria ekonomické výhodnosti objasnění ekonomické logiky konstrukce tohoto kritéria, způsobu stanovení vah či jiných koeficientů. U necenových dílčích kritérií objasnění způsobu stanovení užitého rozpětí.

OTÁZKY K ZAMYŠLENÍ

- Jakým způsobem se lze bránit proti firmám, které se v minulosti neosvědčily.
- Navrhněte popis předmětu plnění pro zakázku na úklid autobusů MHD.
- Kdo vykonává ekonomickou kontrolu zadávání veřejných zakázek? Jaké jsou sankce?

POUŽITÁ LITERATURA

- PAVEL, Jan. Veřejné zakázky a efektivnost. I. vyd. Praha : Ekopress, 2013. 121 s. ISBN 978-80-87865-04-0.
- KRČ, Robert. Zákon o veřejných zakázkách. vyd. Linde, 2013. ISBN 978-80-7201-888-8.
- Zákon č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



Toto dílo podléhá licenci Creative Commons
Uveďte původ – Zachovejte licenci 4.0 Mezinárodní.

