

Pecka Pepy Voborníka

Je opravdu cena tak důležitá pro získání veřejné zakázky?

Kdo má s výběrovým řízením veřejných zakázek zkušenosti, bude většinu odpovědí, které tu zazní, znát. Nebudu zde rozebírat zákazníky, kteří vyhledávají a dávají přednost nejnižším nabídkám. Nebudu řešit ani ty, kteří si dělají výběrové řízení i na 17 m² podlahy. Je to jejich věc, po jaké podlaze doma budou chodit; beru to jako soukromou záležitost každého, a pokud jsem to nebyl já, kdo ji položil, je mi to jedno.

Pojďme se podívat na veřejné zakázky týkající se podlah. Ty mě zajímají už proto, že je neplatí soukromá osoba, ale jde to z veřejných peněz všech platících daně a mnohdy právě ti, co daně platí poctivě, i poctivě a zodpovědně odvádějí svou práci. S tím jsem se v praxi setkal hodněkrát. Naopak šmelináři a lemplové shrábnou poměrně velkou provizi za to, že do zakázky prosadí cokoliv. A jestli je na podlaze to, co by mělo být, je jedno, někdo to podepíše, někdo to udělá, další převezme a na základě těchto podpisů se to proplatí z jakých peněz? Ano, správná odpověď.

VEŘEJNÉ PENÍZE ZADARMO PRO TY, KTEŘÍ MAJÍ NEJNIŽŠÍ CENY

Příklady jsou sice z podlahářské praxe, ale nebuďme naivní, že v jiném segmentu trhu práce je tomu jinak.

Zjednoduším to, nebudu zde vypisovat celou poptávku a obsah smlouvy. Vypíše se výběrové řízení, ve kterém se poptávají ceny dodávky materiálu a práce na dané dílo. Specifikuje se materiál, jaké by měl mít vlastnosti, termín dokončení a záruky. Ale součástí výběrového řízení, poptávky, je věta: nejlevnější nabídka vyhrává nebo nejlevnější nabídka bude upřednostněna apod. Prý to vyžaduje zákon. Všichni se na to odvolávají. Toto tvrzení nemám ověřené, ale rád bych to zjistil. Proč je cena zakázky nadřazena kvalitě?

Nemá to logiku a na konci příběhu k tomu dojdeme všichni společně, že „nejlevnější“ není zdaleka až tak pravda.

Proč v poptávce nikdo neřeší, zda je za tu cenu vůbec reálné dostat to, co chce? Nějaké reference, informace o zkušenosti provádějící firmy s danou technologií... Proč nikdo nekontroluje, jaký materiál jde ve skutečnosti na zakázku? Odpovědět si umíme asi všichni.

Byl jsem v posledních měsících na pár zakázkách, kde vyhrála CENA. Nebyl jsem tam proto, že bych tou cenou vyhrál. Byl jsem tam z jiného důvodu. Zavolali mě. Mají velký problém s podkladem pod podlahovinami, podlahovinami samotnými a teď se řeší, co s tím, jak z toho ven. Došla fantazie, došly peníze a vypadá to, že i humor. Trochu pozdě, říkal jsem. Vyndávám potřebné nářadí, měřicí přístroje, kameru, foťák a začnu s prohlídkou. Na jejím konci je investor, který nakládá s penězi daňových poplatníků, vyděšený z toho, že nestihne stavbu v termínu a přijde o dotace a prémie. Na druhé straně je zhroucený majitel podlahářské firmy, který „vyhrál“ zakázku díky ceně; z plánovaných 1,3 mil. je nakonec 2,1 mil. Kč. Ptáte se, jak je to možné? Protože stávající materiál se musí vytrhat, vybourat, vynosit, zlikvidovat. V tu chvíli podlaháři došlo, že je – slušně řečeno – v pytlí. A co bude dál, jak ta naše pohádka česká bude pokračovat? Mají



Nalepená vinylová podlahovina, přechod z jedné místnosti do druhé – nějak se to nesešlo. Levnější nabídka.



Levnější varianta pokládky bez nivelace stávajícího podkladu. Nejlevnější nabídka.

SLEVOVÝ FORMULÁŘ NA PODLAHY

Předkládáme šetrivým zákazníkům

1. Zakázku si sami zaměříte.
2. Změříte a zkontrolujete vlhkost podlahy.
3. Zjistíte soudržnost podkladu.
4. Navrhnete technologický postup.
5. Podklad připravíte dle ČSN 74 4505.
6. Zvolíte správný typ, dekor a zátěž podlahy.

Pokud splníte body 1–6, máte slevu 20 %.

7. Podlahu si můžete vybrat z letáku nebo dle fotky na internetu, na vzorkovnu nechoďte.
8. Můžete mít podlahu 2. jakosti s boulemi.
9. Můžete mít podlahu 3. jakosti s většími boulemi.
10. Můžete mít podlahu v akci – je fialová.
11. Na podlahy ve slevě se nevztahuje záruka.

Pokud vám nevadí body 7–11, máte slevu 20 %.

Když k tomu připočítáme slevu za práci, kterou si uděláte sami, protože takové podlahy nepokládáme, máte další slevu 20 %.

GRATULUJEME,
právě jste získali 60% slevu na podlahy.

Podívejte se na podlahářskou školu www.videopodlahy.cz, jak vypadají podlahy, na které byla poskytnuta sleva jen proto, že nejnižší nabídka vyhrává. Omluvte zhoršenou kvalitu slevového formuláře, byl vyroben ve slevě.

problém oba, a to velký problém. Oběma jde o peníze, o hodně peněz. Já vám ten konec prozradím, i když si ho umíte domyslet, protože scénáře jsou na všech zakázkách dosti podobné. Ti dva se dohodnou, že to nějak uplácají, aby to vypadalo na předání a vydrželo aspoň dva roky. Ale to není konec, a to my také víme. Jak by k tomu ta podlahářská firma přišla takhle



Levná pokládky dřevěné podlahoviny, která investora stála nemalé peníze. Kdo chce levně, musí si připlácat.



Nejrychlejší firma, mohla pokládat hned i na mokré podklad.

provařit statisíce, protože tohle stavební firma v plné výši nezaplátí. A česká pohádka pokračuje, dál se to bude jezdit „opravovat“, spíše vyměňovat. Víme, kdo to bude opravovat? Ano, firma, která to podělala. A nebude to zadarmo, dostanou za to zapláceno včetně pořádného cestáku, protože je to firma z daleka, která zakázku vyhrála v elektronické aukci nejnižší cenou, aniž by se na místo předem přijela podívat, tudíž za každý ujetý kilometr dostane zapláceno. Ptáte se z jakých peněz? Dobrá otázka a odpověď známe... Z peněz nás všech.

Další vystrašené oči jsem zahlédl, když jsem po hodině faktickou cenu s technologií, která by tam fungovala, vypočítal na částku 1,6 mil. Kč. A to už byla cena, do které by se vešly i takové místní firmy, které by zakázku udělaly technologicky podle zadání správně, na poprvé a se zárukou 5 let. Vzhledem k nejnižší ceně, která ale ve finále nejnižší nebyla, se poctiví podlaháři nedostali k zakázce, kterou by v kvalitě odpovídající požadavkům udělali ke spokojenosti všech.

Může mi někdo rozumně vysvětlit princip zadávání těchto zakázek, kde vyhrává kritérium nejnižší nabídky? Pro mě to nemá logiku ani smysl. Proto do takových zakázek z principu nechodím, nabídky odmítám, ale vidíte, nakonec se tam stejně někdy dostanu a řeším to, co bych vůbec řešit nemusel, kdyby ti, co tvoří tyto nesmyslné zákony, použili selský rozum. Na to nikdo nemusí mít vysoké školy. Nevím, jak tento nešvar z poptávek vymýtít, aby cena nebyla jediné a nejdůležitější kritérium, aby se někdo konečně zajímal o to, jaký materiál se na stavbu dostává, jaká technologie se aplikuje. Někdy si říkám, zda ty zkažené zakázky, které asi neřeším jen já, ale spousta dalších kolegů, techniků, specialistů a soudních znalců, mají nějaké východisko, které by bylo jednoduché, transparentní a funkční. Pánové, to je mnohdy o zdraví a na trestně oznámení, co je na takových zakázkách vidět. Neptejte se mě, kde to bylo. Povím jen jedno: není to nic výjimečného, tohle se prostě děje a víme to všichni, jen před tím zavírají oči ti, co s tím mohou něco udělat. My, co s tím nemůžeme dělat nic, se jen rozčílíme, zanadáváme a jdeme si po své práci.

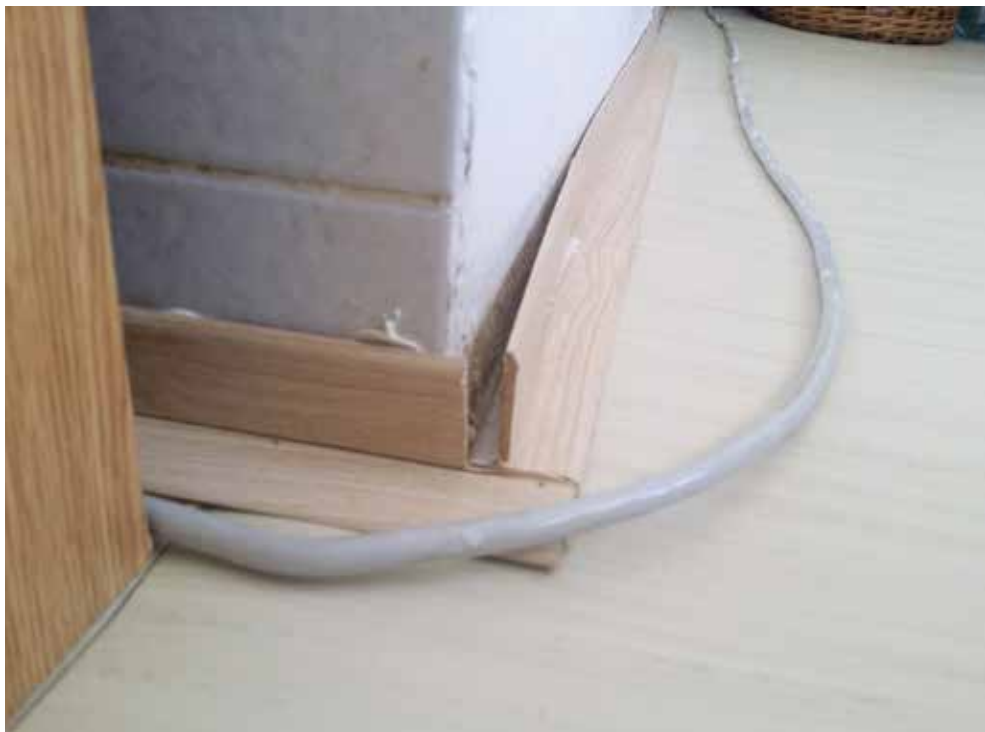
Jsou případy, kdy investor má ověřenou spolehlivou firmu, se kterou v minulosti nějaké zakázky zrealizoval, ale ta teď nemůže zakázku dostat, protože někdo nabídl o 50 tisíc méně. Musí tedy sáhnout po levné neznámé firmě a následky jsou fatální. Nastává podobný kolotoč a z nejnižší ceny se rázem stává předražená zakázka.

Máme tu další zakázku, která již proběhla na videopodlahách v podlahářské zvláštní škole. Bylo vypsáno elektronické výběrové řízení na jednu základní školu. Zadání jasné: vytrhat dvě vrstvy PVC, podklad zbrousit, znivelovat a nalepit dubové parkety, vybrousit, nalakovat.

Jaký byl výsledek? Původní dvě vrstvy PVC se nechaly a na ně se plovoucím způsobem na mirelon položila třívrstvá podlahovina.

Vyhrála firma, která dala nejnižší cenovou nabídku, protože nedodržela technické zadání popsané ve výběrovém řízení, tím byla cenově nejnižší a ostatní, kteří se drželi zadání, nemohli mít šanci.

Ve výsledku stejně firma podlahy realizovala, přestože zadání znělo jinak, a zapláceno stejně dostala. Jaký má tohle význam? Kdyby zadání znělo „položít na stávající krytinu plovoucím způsobem dřevěnou podlahovinu na mirelon“, bylo by to v pořádku a všichni by se mohli zúčastnit výběrového řízení se stejným měřítkem a možnostmi. Takhle to беру jako podvod.



Levné provedení tahaných soklů k linoleu. Zákazník jen zíral, ale vybral si vlastně sám toho levnějšího.

V současné době probíhá legislativní proces směřující k přijetí nového zákona o zadávání veřejných zakázek. Požádali jsme zástupce Hospodářské komory ČR o stanovisko k jeho návrhu:

STANOVISKA HOSPODÁŘSKÉ KOMORY ČR K NÁVRHU ZÁKONA O ZADÁVÁNÍ VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK

- **HK ČR a její členové požadují kultivaci a zpřehlednění prostředí zadávání veřejných zakázek (VZ).** V české legislativě není jiný zákon, jehož prostřednictvím by se každý rok rozdělovalo 500 až 600 miliard korun, v roce 2014 to bylo 577 miliard. HK ČR na základě zkušeností 14 tisíc členů s fungováním zákona usiluje o dosažení co nejlepších pravidel pro zadávání VZ. Zároveň ji chce zpřístupnit malým a středním podnikům.
- **Nový zákon vytváří prostor pro klientelismus a korupci. Zadávání VZ musí být podle HK ČR co nejvíce standardizované** – nadměrná volnost zadavatelů vede ke klientelismu a korupci, povede k zakázkám šitým na míru. Tím nechceme paušálně všechny kriminalizovat, avšak tyto případy se dějí a nový zákon tomu spíše vytvoří prostor, než aby tomu zabránil.
- **Proto HK ČR tolik volá po tom, aby k zákonu vznikly závazné prováděcí předpisy** (případně metodické pokyny). Budou tak existovat „kuchařky“, pomůžou zadavatelům specifikovat, co potřebují a v jakém rozsahu, např. že údržba zeleně v obci o tolika metrech standardně vyžaduje tolik práce a tolik materiálu. Je třeba, aby vešly v platnost současně s platností zákona.
- **Nakládání s veřejnými prostředky musí být co nejefektivnější a nejhospodárnější. Soutěžení pouze na cenu to nezaručí.** Není důležitá jen cena, ale i kvalita. Podle HK ČR se při hodnocení nabídek musí zohlednit např. i to, z jakého materiálu je věc vyrobena, jakou má životnost či kolik bude stát údržba. Nabídková cena jako jediné kritérium ekonomické výhodnosti by měla být přípustná výjimečně u výrobků a zadavatelem musí být náležitě odůvodněná. Zákon umožňuje zadavatelům určit si i jiná hodnotící kritéria než jen cenu – např. kvalitu a náklady životního cyklu, HK ČR ale upozorňuje, že v praxi se budou zakázky soutěžit dále jen podle ceny a problém se nevyřeší. Soutěžit na cenu je totiž pro zadavatele nejjednodušší a zákon posuzovat i ostatní kritéria povinně nenakazuje.
- **Zákon stále neřeší mimořádně nízkou nabídkovou cenu.** Podle ÚOHS jsou nejasnosti ohledně mimořádně nízké nabídkové ceny často předmětem sporů. Návrh zákona umožňuje zadavatelům, aby si stanovili ukazatele (znaky) pro určení mimořádně nízké nabídkové ceny. HK ČR si uvědomuje, že definovat mimořádně nízké ceny je problematické, proto navrhla například zavést výpočetní vzorce nebo procentní sazby, v rámci mezirezortního připomínkového řízení výpočetní vzorec navrhla. Podle HK ČR musí být zákonem (nebo prováděcím předpisem) stanovena tato kvantitativní kritéria (procentní sazby nebo vzorce), aby bylo v každém případě jasné, které nabídky je nutné už považovat za mimořádně nízké.
- **Navýšení limitů pro tzv. vícepráce ze současných 30 na 50 % původní ceny zakázky chceme jen u stavebních prací.** Změna limitů sice vychází z evropských směrnic, nicméně podle komory tento limit má své opodstatnění jen u stavebních prací. Jsme

Další případ: pokládka PVC do školních tříd a chodeb. V poptávce bylo PVC zátěžové s nášlapem 0,5 mm a více... Opět „cenově“ vyhrála firma, která dala PVC do nabídky s nášlapem 0,3 mm – tudíž nesrovnatelné parametry, a jak víme, nášlapná vrstva u PVC je jedna z nejdražších vrstev. Takže opět nikdo nekontroloval, co tam jde za materiál a jestli porovnáváme něco, co se srovnat dá. Takže ti poctiví, co dali nášlap 0,5 mm, měli smůlu a kvůli ceně se do soutěže nevešli.

A takhle bychom mohli pokračovat...

Vracím se tedy na začátek a pokládám otázky:

- Proč je jediným kritériem takových výběrových řízení cena a opravdu tomu tak je? Nejsou i další kritéria, podle kterých by se mělo řídit?
- Změní se to někdy a kdy?
- Má někdo vůli s tím něco dělat a dělá?

Pokud někdo zná kompetentní osobu, která odpoví na otázky zná a má odvalu, může odpovídat. Budu moc rád, neb si myslím, že tato problematika nezajímá jenom mě.

Přeji podlahový den.

Pepa Voborník
www.videopodlahy.cz



Vlhko v podkladu a neodbroušený šlem, na to nebyly peníze v rozpočtu.

přesvědčení, že u dodávek (výrobky a služby) je možné už od začátku nastavit vše tak, že vícepráce nevzniknou. Jinak to povede k tomu, že uchazeč zakázku hned na začátku cenově „podrazí“ a bude rovnou počítat s nárůstem až o polovinu. V praxi se tak zakázky prodraží a ucítí to hlavně daňový poplatník na své peněženke. Vícepráce by podle HK ČR měly být posuzované podle odvětví: pro stavebnictví akceptujeme 50 %, pro výrobky a služby mezi 20 až 30 %.

- **VZ musí být realizovány jen odborníky.** Zadavatelé stále dostatečně nepožadují, aby profesní způsobilost dodavatelé prokazovali podle zákona č. 179/2006 Sb., o uznávání výsledků dalšího vzdělávání, a to především u těch kvalifikací, u kterých neexistuje primární vzdělání, typicky například kvalifikace strážný. HK ČR je přitom největší Autorizovanou osobou v ČR, která provádí zkoušky a vydává osvědčení o získání profesní kvalifikace, poskytuje státem garantované certifikace praxí.
- **HK ČR prosazuje, aby při hodnocení nabídek měla kritéria dodržení správné praxe výraznou váhu,** aby uchazeči byli motivováni k jejich dodržování. V Evropě je běžné, že profesní organizace vydávají pravidla, která doplňují technické normy nebo nahrazují chybějící normy s cílem zajistit kvalitní a správné provedení prací. Pravidla správné praxe jsou ostatně součástí systému řízení jakosti. Za jejich tvorbu a schvalování nesou odpovědnost živnostenská společnost (cechy). Zohlednění pravidel správné praxe při hodnocení nabídek je třeba výslovně upravit v prováděcím předpise nebo v závazných metodických pokynech.
- **HK ČR chce omezit možnost účasti na zakázce tomu dodavateli, který se v posledních 6 letech dopustil podstatného porušení smlouvy o plnění VZ.** Pokud dodavatel v minulosti ošidil zadavatele, např. úmyslně navrhne příliš nízkou cenu, za kterou následně není schopen zakázku realizovat, neměl by podle HK ČR mít možnost o další zakázku se ucházet. Návrh zákona přitom počítá s možností – nikoliv povinností – zadavatele vyloučit toho uchazeče, který se v posledních 3 letech dopustil pochybení. Ale i tříletá lhůta je podle HK ČR krátká, protože kvůli pomalosti soudů nelze chybu v tak krátké době prokázat.
- **HK ČR požaduje jasná pravidla pro zavedení přímých plateb poddodavatelům** (dle současné terminologie subdodavatelům). Pro řadu firem může být likvidační jen to, že zadavatelé systematicky nedodržují 30denní lhůtu splatnosti faktur. Návrh zákona sice umožňuje přímé platby poddodavatelům, neupřesňuje ale pravidla, za kterých by měly být vypláceny.
- **Za problematickou považují zástupci podnikatelů tzv. výjimku pro in-house zadávání.** Zjednodušeně jde o případy, kdy se zakázka nemusí soutěžit, pokud ji zadá společnost, kterou sám nebo s jiným zadavatelem 100% vlastní. Zavedení této výjimky povede k prodražování zakázek, zhoršení jejich kvality a snížení transparentnosti vynakládání veřejných prostředků.
- **HK ČR prosadila, aby se kontrolovala kvalifikace až u vítězné nabídky.** Nově bude stačit, aby dodavatel prokázal svou kvalifikaci až poté, kdy bude vybrán coby nejvhodnější uchazeč. Díky tomu se jednak zrychlí zadávací řízení a jednak sníží administrativní výběr vhodného dodavatele se už nebude zdržovat doplňováním kvalifikačních předpokladů, na straně uchazečů nebude potřeba dokládat tolik potvrzení.