

Kvalifikace a hodnocení nabídek

Kvalifikace

- Institut prostřednictvím kterého zadavatel vymezuje své požadavky na dodavatele (Jen Ti dodavatelé, kteří splní požadavky mohou následně uzavřít smlouvu na VZ)
- Při stanovování požadavků na kvalifikaci musí zadavatel pečlivě zvažovat všechny okolnosti, které souvisí s VZ, předmětem plnění, aktuální situaci na trhu.
- Pozor na Obecné zásady ZoZVZ => „Zadavatel zásadně nemůže požadovat takovou kvalifikaci, která nemá vztah k poptávanému předmětu plnění, respektive ke schopnosti dodavatele takové plnění dodat“.

Praktické příklady

- „Pokud zadavatel poptává provedení rekonstrukce 5 km okresní silnice, jen stěží lze za přiměřený označit požadavek na doložení pěti referenčních zakázek spočívajících v rekonstrukci dálnice nebo rychlostní komunikace v délce minimálně 10 km.“ (ÚOHS, 2019, 30)

- **Vysvětlení:**

Dodavatel, který má provést rekonstrukci relativně krátkého úseku okresní silnice, nepotřebuje k tomu, aby tuto stavební práci řádně provedl, zkušenosti s rekonstrukcí dálnice či rychlostní komunikace. Bez velkého přemýšlení je možno říci, že, pokud už úspěšně zrekonstruoval jinou okresní silnici (respektive jakoukoli komunikaci o obdobných parametrech), prokázal, že to, co po něm zadavatel požaduje provést, zrealizovat umí. Obdobně je možno uvažovat i o počtu požadovaných referenčních zakázek. Jak zadavatel zdůvodní, že požaduje zrovna pět referenčních zakázek (klidně i „jen“ týkajících se rekonstrukce obdobných komunikací)? Opravdu je dodavatel, který v posledních pěti letech zrekonstruoval „jen“ čtyři úseky (namísto požadovaných pěti), nezpůsobilý (nezkušený) pro plnění zadávané veřejné zakázky? Ve vztahu k takovému dodavateli (o jehož zkušenostech v tomto smyslu asi nemůže být pochyb) je požadavek zadavatele na pět referenčních zakázek nepřímou diskriminační, protože jej zcela bezdůvodně vylučuje ze soutěže o danou veřejnou zakázku (reálné zdůvodnění, proč je dodavatel se čtyřmi referencemi nezpůsobilý, zatímco dodavatel s pěti už ano, si asi nelze představit). (ÚOHS, 2019, 31)

- Více příkladů naleznete v publikaci *Stručný průvodce zadavatele světem veřejných zakázek*, ÚOHS, 2019 ke stažení zde [file:///C:/Users/User/Desktop/Veřejné%20zakázky%20-%20předmět/Strucny pruvodce UOHS/Infolist 2019 03 pruvodceVZ II%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Desktop/Veřejné%20zakázky%20-%20předmět/Strucny%20pruvodce%20ÚOHS/Infolist%202019%2003%20pruvodce%20VZ%20II%20(1).pdf)

- Je důležité si také ujasnit, jak bude dodavatel kvalifikaci prokazovat.
- Aktuální situace na trhu? Aby požadavek nebyl diskriminační, je nutné si ověřit velikost trhu...riziko malý trh – omezení soutěže. (blíže viz str. 32 Stručného průvodce (díl 2.)
- Stěžejní požadavky na kvalifikaci by měly být zakomponovány i do smluvních podmínek.

Druhy kvalifikace

- Základní způsobilost
- Profesní způsobilost
- Ekonomická kvalifikace
- Technické kvalifikace

=> Zadavatel nesmí svými nepřiměřenými požadavky na kvalifikaci bezdůvodně omezovat hospodářskou soutěž o veřejnou zakázku.

- § 74 - § 80 ZoZVZ

- Stručný průvodce zadavatele světem veřejných zakázek – str. 29 - 44

Hodnocení nabídek

- Pravidla pro hodnocení nabídek stanovená předem – obsaženy v zadávací dokumentaci
- Hodnocení probíhá na základě předem definovaných parametrů (pravidel).
- Musím se rozmyslet na základě čeho budu hodnotit:
- A) cena
- B) náklady životního cyklu – jedná se také pouze o cenu, ale v širším kontextu (náklady po celou dobu životnosti daného předmětu – pořizovací cena + náklady na servis, apod..)
- C) kvalitativní aspekty
- Ze zadávací dokumentace musí být zřejmé, co zadavatel bude hodnotit a jak to bude hodnotit.
- Hodnocení podle více kritérií – musí být stanovena váha k jednotlivým kritériím.

- Praktický příklad vymezení vztahu mezi více hodnotícími kritérii:
- Zadavatel plánuje pořídit tiskárnu a je pro něj rozhodující cena tiskárny, náklady na tisk a rychlost tisku.
- Cena tiskárny s váhou 60 %
- Náklady na tisk jedné strany s váhou 25 %
- Rychlost tisku (počet stran za jednu minutu) s váhou 15 %

Zdroj: ÚOHS, 2019

Nejnižší cena

- Nejjednodušší způsob hodnocení
- Výhody: snadno popsané, rychlé, nezpochybnitelné
- Nevýhody – nemožnost zohlednit kvalitu, náklady životního cyklu, nulový prostor pro inovativní řešení
- Použitelné v situaci: Zadavatele ví co chce a umí to přesně popsat. Vyšší kvalita předmětu plnění by neznamena žádnou přidanou hodnotu.
- Příklad z praxe: Zadavatel potřebuje nakoupit co nejlevněji kancelářský papír, na který je možno tisknout barevné propagační materiály. Běžný kancelářský papír o gramáži 70–80 g/m² je pro tyto účely nevhodný. Jako vhodný vyhodnotil zadavatel papír o gramáži 130 g/m². Proto tento (minimální) požadavek na gramáž papíru stanoví jako technický parametr poptávaného plnění.
- Pozor ale na hodnocení nabídek v nadlimitním režimu § 114 odst. 3
- *„Zadavatel nesmí stanovit ekonomickou výhodnost pouze na základě nejnižší nabídkové ceny*
 - a) V řízení se soutěžním dialogem nebo v řízení o inovačním partnerství, nebo*
 - b) V případě veřejné zakázky na služby vymezené zákonem.*

Náklady životního cyklu

- Jedná se o pořizovací cenu a další jiné náklady, které souvisí s předmětem VZ po celou dobu životnosti předmětu.
- *Náklady životního cyklu mohou být zejména:*
- *ostatní pořizovací náklady – například přepravní náklady*
- *náklady související s užíváním (provozem) předmětu veřejné zakázky – například spotřeba energie nebo jiných zdrojů*
- *náklady na údržbu – například servis, čištění, náhradní díly*
- *náklady spojené s koncem životnosti předmětu – například recyklace, odvoz, ekologická likvidace zařízení*
- *náklady způsobené dopady předmětu plnění na životní prostředí – například náklady na emise skleníkových plynů nebo jiných znečišťujících látek, náklady na zmírnění změny klimatu, náklady na rekultivaci (ÚOHS, 2019)*

Náklady životního cyklu

- Složitější než u nejnižší ceny – musíme uvést výpočet (metodu), jak budeme náklady životního cyklu zjišťovat.
- Použijeme u takových předmětů, které jsou typické náklady na provoz a údržbu (IT, stavby)
- Výhody: zohlednění dalších nákladů, nižší riziko dodatečných výdajů
- Nevýhody: stále ještě nezohledňují kritéria kvality, složitější pro výpočet - určení metody výpočtu.

Náklady životního cyklu – příklad

- *„Zadavatel plánuje pro své zaměstnance postavit novou administrativní budovu. Je mu známo, že zejména následné provozní náklady stavby nejsou zanedbatelné. Zadavatel proto do očekávaných nákladů životního cyklu dané stavby může zahrnout mimo samotné ceny za stavbu též například náklady na provoz, tj. náklady na elektrickou energii, na vytápění/klimatizaci, na osvětlení apod. Jak však bylo řečeno, musí si dopředu ujasnit, na základě jakých údajů bude tyto náklady stanovovat (tj. musí dodavatelům sdělit, jaké údaje mu mají v nabídkách poskytnout) a jakou metodou je z těchto údajů následně stanovit/vypočítat. Je též nepochybné, že mají-li mezi sebou dodavatelé soutěžit, například v tom, kdo postaví energeticky úspornější (tj. z hlediska provozních nákladů výhodnější) budovu, nemůže se v daném případě jednat o zakázku, jejímž předmětem je „jen“ její výstavba podle již detailně zpracovaného projektu, ale dodavatelé musí mít k dispozici určitý prostor pro vlastní řešení ovlivňující právě například energetickou úspornost stavby. V oblasti stavebnictví tak v zásadě jakékoli sofistikovanější hodnocení přichází v úvahu zejména tam, kde se dodavatel může reálně podílet i na rozhodování o tom, co se bude stavět (tj. staví to, co v mantinelech obecných podmínek stanovených zadavatelem sám navrhl – tzv. systém design & build).“*

Hodnocení na základě kvalitativních kritérií.

- **Může zvítězit nabídka s vyšší cenou => dodavatel nabízí kvalitnější plnění**
- Kritérií nalezneme celou řadu, je nutné si uvědomit, jaký aspekt nám přináší přidanou hodnotu..
- Výhody: zohlednění více kritérií, prostor pro inovace
- Nevýhody: složité na popis způsobu hodnocení, vyšší pravděpodobnost zpochybnění hodnocení ze strany dodavatelů.
- Je vhodné pro složitější zakázky, kde kvalita hraje významnou roli a kde chceme zohlednit i další cíle (dopady na životní prostředí, ekonomické hledisko)..
- Lze rozlišovat mezi subjektivními (nepočitatelnými) a objektivními (počitatelnými) kritérii.
- Stručný průvodce zadavatele světem veřejných zakázek 2. díl, ÚOHS, 2019 str. 45-57.

Děkuji za shlédnutí.

Dotazy směřujte na marketa.palenikova@econ.muni.cz

Připomínám možnost skypu a konzultace k prezentaci, nebo zpracování projektu.