

# Veřejné zakázky: proces a hodnocení

20. listopadu. 2021

# Jak zadat veřejnou zakázku?

- Zadavatel určuje co bude poptávat (vymezí předmět plnění veřejné zakázky)
- Určí jakým způsobem (v jakém druhu zadávacího řízení)
- Zadavatel jako klíčová postava – určuje celý charakter veřejné zakázky
- Na rozdíl od jiných subjektů je omezen ve své smluvní volnosti (dodržování zákonných pravidel, zvažování dopadů zvoleného postupu na daný trh – nesmí docházet k nedůvodnému omezování hospodářské soutěže. Nemůže si dělat co se mu zlíbí byť se mu to jeví jako logické....

=> Zadavatel je povinen zajišťovat své potřeby formalizovaným postupem, který je upraven zákonem a podléhá dozoru Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže.

# Základní zásady zadávání

- Transparentnost - „hra s odkrytými kartami“ - přehlednost, dohledatelnost, přezkoumatelnost jednotlivých kroků

„Úkony musí činit tak, aby byly pochopitelné a zdůvodnitelné i pro ostatní a aby bylo možno úspěšně zkontrolovat jejich zákonnost“.

Pozor také na stanovení hodnotících kritérií, kvalifikace, i další kroky..

- Přiměřenost (adekvátnost, uměřenost, patřičnost)

Zadávací podmínky nesmí ve výsledku způsobovat bezdůvodně (nepřiměřené) překážky soutěže mezi dodavateli.

- Rovné zacházení (stejná pravidla pro všechny)

Všichni potenciální dodavatelé musí mít zajištěny rovnocenné šance a stejnou příležitost na úspěch (od začátku až do konce). Nikdo nesmí být zvýhodněn na úkor jiného.

- Zákaz diskriminace (žádný z dodavatelů nesmí být postupem zadavatele znevýhodněn oproti svým konkurentům) (zjevná, skrytá). Předmět veřejné zakázky - požadavky zadavatele musí být vždy odůvodněny charakterem veřejné zakázky.

# Fáze zadávacího řízení

## 1) Vymezení zadávacích podmínek veřejné zakázky

- Určení plnění, které požaduje
- Stanovení požadavků na dodavatele (kvalifikace)
- Stanovení kritérií hodnocení
- Smluvní podmínky

Končí uplynutím lhůty pro podání nabídek

## 2) Zadávací řízení

- Realizace vlastního zadávacího řízení
- Končí uzavřením smlouvy, nebo zrušením zadávacího řízení

I kvalitně zpracovaná zadávací dokumentace a dodržení zákonného postupu mohou být znehodnoceny tím, když zadavatel důsledně nevyžadoval plnění všech smluvních podmínek..(již není předmětem regulace)

# Vymezení zadávacích podmínek

- Opravdu víš, co chceš a potřebuješ?

(identifikace potřeb a způsobu, čas, rozpočet...)

(jak bude poptávku realizovat, jakou osobu bude považovat za vhodného partnera...)

- Víš co chceš => srozumitelně to popiš
- Složitá plnění => nutnost předběžných tržních konzultací (cílem je zjištění informací důležitých pro vymezení předmětu veřejné zakázky).
- Možný také průzkum trhu - vyhledání relevantních informací z veřejně dostupných zdrojů...

# Zadávací řízení

- Aktivace „nákupu“
- Zahájení zadávacího řízení
- Úspěšný konec – uzavření smlouvy s dodavatelem
- Vyber tu nejlepší nabídku podle předem stanovených podmínek!  
(otevírání nabídek, posouzení, hodnocení, oznamování výběru, apod...)

# Předmět veřejné zakázky – co poptávám?

- Vím co chci? Umím to jednoduše popsat?
- **S výjimkou zajištění zcela jednoduchých potřeb není nejlepším přístupem „fixovat se“ na jedno řešení!!!**
- Plnění v zadávací dokumentaci musí být natolik jednoznačné, aby bylo následně zadavateli nabídnuto co opravdu chce a potřebuje..
- Zadavatel je limitován, jakým způsobem předmět plnění popíše.
- Špatné vymezení – nedostanu co chci, nebudu schopen porovnat nabídky.
- Je nutné definovat konkrétní způsob řešení
- Neomezit soutěž
- Nepoužívat konkrétní odkazy na výrobky a jejich výrobce či služby

# Předpokládaná hodnota a režim veřejné zakázky.

- Při pořizování každého plnění je nutné předem zjistit, jaký předpokládaný finanční výdaj bude muset na jeho pořízení vynaložit => stanovit předpokládanou hodnotu – určuje další postup
- Jak stanovit předpokládanou hodnotu ....aneb za kolik to asi tak bude?
- Údaje o zakázkách stejného či podobného předmětu plnění
- Veřejně dostupné údaje na internetu
- **Cena bez DPH**
- **Cena po dobu účinnosti smlouvy**



# Když znám předpokládanou hodnotu

- 
- Zakázka malého rozsahu
- Podlimitní veřejná zakázka
- Nadlimitní veřejná zakázka

Určují režim, mohu zvolit jiný (přísnější), toho se ale musím držet!

Limity veřejných zakázek

Nařízení vlády č. 172/2016 Sb., o stanovení finančních limitů a částek pro účely zákona o zadávání veřejných zakázek

<https://www.zakonyprolidi.cz/print/cs/2016-172/zneni-20200101.htm?sil=1>

-

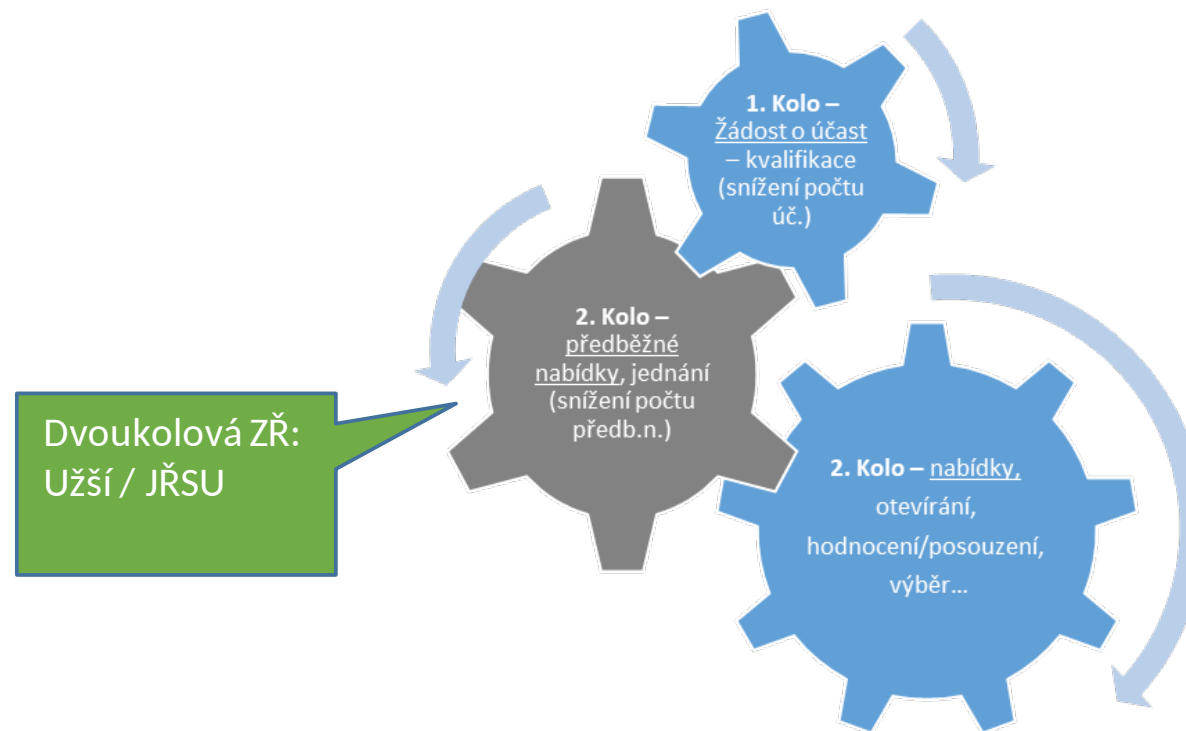
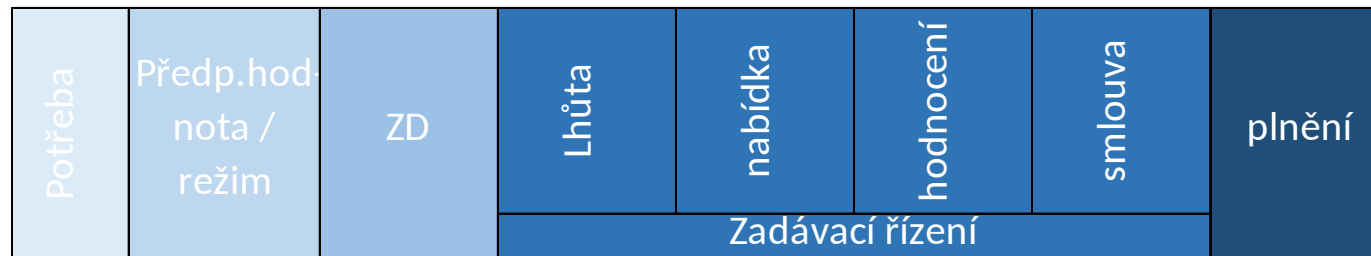
# Druhy zadávacích řízení

- Otevřené řízení
- Užší řízení
- Jednací řízení s uveřejněním
- Jednací řízení bez uveřejnění
- Řízení se soutěžním dialogem
- Řízení o inovačním partnerstvím

Metodické pokyny k jednotlivým zadávacím řízením jsou k dispozici také na portále o veřejných zakázkách a koncesích, který spravuje Ministerstvo pro místní rozvoj. K dispozici jsou zde

<http://www.portal-vz.cz/cs/Jak-na-zadavani-verejnych-zakazek/Methodiky-stanoviska/Methodiky-k-zakonu-c-134-2016-Sb--o-zadavani-verejnych-zakazek/Methodiky-procesni-k-zadavacim-rizenim>

# Proces....



# Využití jednotlivých druhů zadávacích řízení

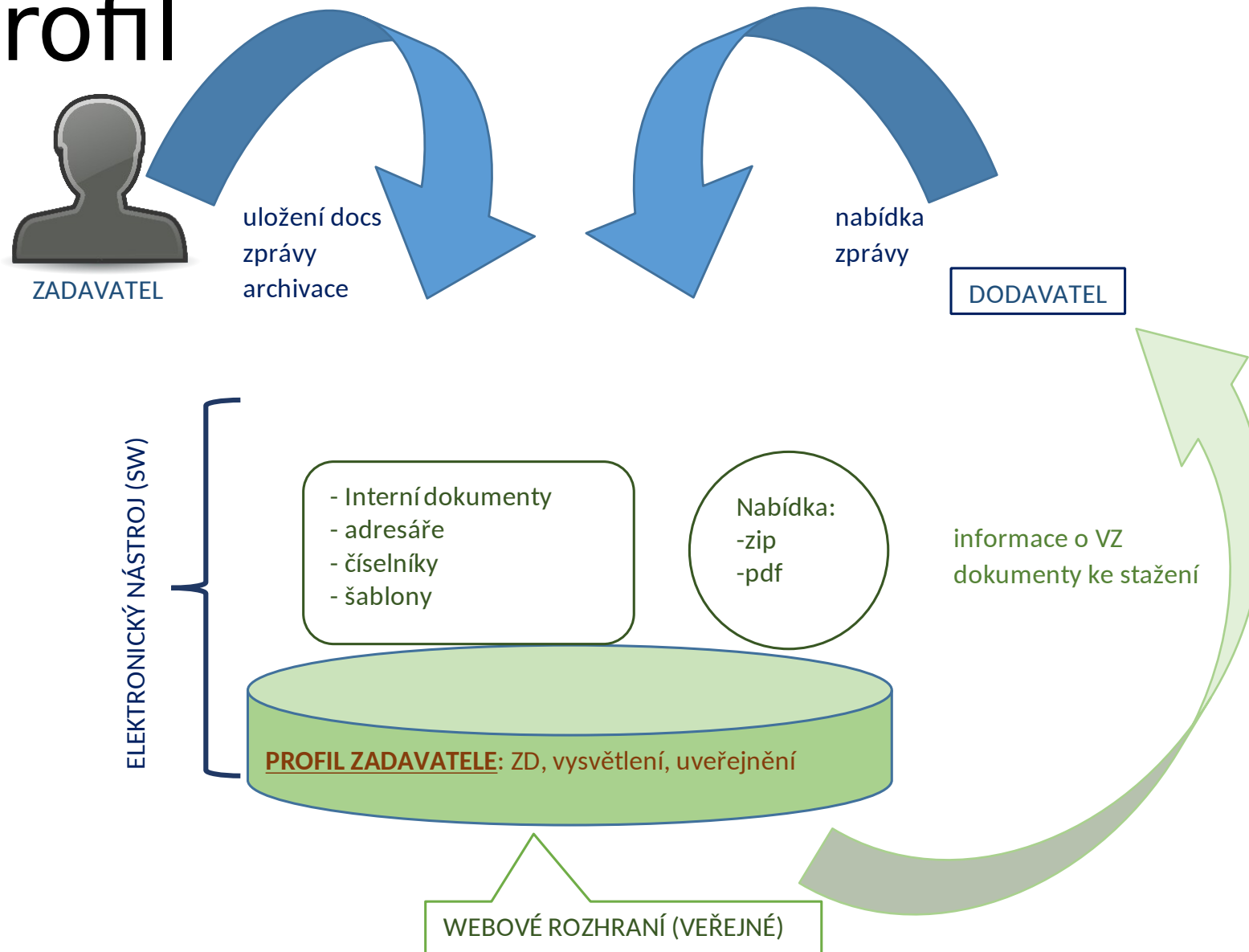
- „ Fungování trhu veřejných zakázek je významně ovlivňováno zastoupením jednotlivých druhů zadávacích řízení, přičemž jako žádoucí se jeví co nejvyšší využití otevřených řízení, která umožňují maximálně využít konkurenční boj dodavatelů ve prospěch zadavatele.“ (Výroční zpráva o stavu veřejných zakázek v České republice za rok 2018, dostupné zde <https://www.mmr.cz/getmedia/0b48663f-8876-4e5f-af24-e8a972ea5546/Vyrocní-zpráva-o-VZ-za-rok-2018.pdf.aspx?ext=.pdf> (strana 15 – 17)
- „V případě veřejných zadavatelů nadále sledujeme pozitivní trendy. Podíl otevřených řízení na celkové hodnotě veřejných zakázek evidovaných v ISVZ se meziročně téměř nezměnil (69 % v roce 2017, 68 % v roce 2018). Vysoké podíly na celkové hodnotě zadaných zakázek přetrvávaly v roce 2018 i u transparentních zjednodušených podlimitních řízení (11 %) a užších řízení (13 %). Objem zakázek v JŘBU se nadále drží pod 5 %.“ (tamtéž).

# Otevřenost zadávacích zjištění v ČR

- V porovnání s ostatními zeměmi EU jsou zadávací řízení v ČR méně otevřená: ČR je na posledním místě v přístupu malých a středních podniků k veřejným zakázkám vyhlášeným na evropské úrovni (TED). ČR patří do skupiny států, které nejvíce používají omezená a zrychlená zadávací řízení.
- Zadavatelé minimálně využívají předběžných oznámení o zakázkách, jejichž cílem je dostatečně dlouho dopředu informovat dodavatele o chystané zakázce. Vládní návrh novely zákona o veřejných zakázkách nově obsahuje povinnost zadavatelů zveřejňovat předběžné oznámení o všech zakázkách.
- Používání otevřených řízení pro výběr dodavatele je v ČR stále v menšině (36 až 37 % z celkového počtu) oproti skupině ostatních zadávacích řízení s určitým omezením hospodářské soutěže. Taktéž v průběhu let 2007 až 2010 postupně klesá objem veřejných zdrojů, které jsou alokovány skrze otevřená řízení (v r. 2008 to bylo 64 %, v roce 2010 pak 47 %).
- V souvislosti s počtem akceptovaných nabídek v jednotlivých druzích řízení zadavatelé v letech 2006–2010 dostali nejvíce nabídek v otevřeném řízení.
- Zadavatelé nadužívají použití zjednodušeného podlimitního řízení pro podlimitní zakázky na stavební práce, kde se prokázala výrazná kumulace zakázek těsně pod zákonným limitem 20 mil. Kč.
- Zadávací praxe ukazuje, že některá hodnotící kritéria mají značný manipulativní charakter, např. délka záruční lhůty, výše smluvní pokuty. Každé druhé hodnocení nabídek v zadávacím řízení podle ekonomické výhodnosti nabídky obsahuje nějakým způsobem kritérium záruky, které nevyjadřuje skutečnou ekonomickou výhodnost nabídky. Návrh novely vládního zákona o veřejných zakázkách do budoucna zapovídá používání hodnotících kritérií, jejichž účelem je zajištění povinností dodavatele.
- Zdroj: Kameník, M. (2011) Otevřenost zadávacích zjištění v ČR dostupné na [https://www.oziveni.cz/wp-content/uploads/2011/06/Otevrenost\\_final1.pdf](https://www.oziveni.cz/wp-content/uploads/2011/06/Otevrenost_final1.pdf)

Jedná se už o něco starší publikaci, ale i tak přináší některé stále platné závěry a trochu jiný pohled na jednotlivé typy zadávacích řízení.

# Nástroj / profil



# 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_pruvodce_UOHS/Infolist_2019_03_pruvodceVZ_II%20(1).pdf`

-



# 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 neznamenal 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/m<sup>2</sup> je pro tyto účely nevhodný. Jako vhodný vyhodnotil zadavatel papír o gramáži 130 g/m<sup>2</sup>. 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 stanoví/vypočte. 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.



# Výběr nejvhodnější nabídky

☉ „Ať již zadavatel zvolí kteroukoliv z možných cest pro výběr nejvýhodnější nabídky, vždy platí, že nejvýhodnější nabídka musí splňovat všechny podmínky stanovené zadavatelem v zadávací dokumentaci a zároveň musí být vyhodnocena zadavatelem podle předem stanovených kritérií hodnocení jako nejlepší. „ (ÚOHS, 2020)

# Výsledek hodnocení

- Musí být zaznamenán transparentně
- Musí být umožněno zpětné prozkoumání hodnocení
- „ *Zadavatel je povinen precizně zachytit rozdíly mezi jednotlivými nabídkami a srozumitelně popsat, proč ta či ona nabídka byla lepší/horší a obdržela patřičný počet bodů a jaký je konečný výsledek pořadí nabídek.* „ (ÚOHS, 2020)
- **Písemná zpráva o hodnocení nabídek je významným dokumentem, který slouží ke zpětné přezkoumatelnosti postupu zadavatele. (ÚOHS, 2020)**



Děkuji za pozornost.