

**Bulletin pre profesionálov  
vo verejnom obstarávaní a firemnom nákupe**



**Záleží nám na kvalite Vašej práce!**

## ÚVODNÉ SLOVO

---



Od posledného vydania nášho bulletinu ubehol nejaký ten mesiac. Naše pôvodné plány s vydaním ďalšieho čísla bulletinu menili naše každodenné skúsenosti a informácie o pripravovaných zmenách. O všetkom sme sa s Vami chceli podeliť.

Podarilo sa nám zosumarizovať to najpodstatnejšie a zaujímavé. Spustením elektronického trhu si musíme sledovať limity. Úrad pre verejné obstarávanie vydal viacero zaujímavých usmerení a upozornení k aplikácii informačnej povinnosti v súvislosti s § 136 ods. 9. Protimonopolný úrad vyšetruje kartelovú dohodu medzi firmami pôsobiacimi na trhu so stravenkami a inými benefitnými poukážkami. Obchody prebiehajúce na trhovisku ukázali medzery v zákone aj najzraniteľnejšie miesto celého nákupu – opis predmetu zákazky. Ten najefektívnejší nákup je plánovaný nákup. Dokazujú to skúsenosti obstarávateľov aj nákupcov zo súkromných spoločností. Podelíme sa aj o skúsenosti z riadenia architektonickej súťaže návrhov.

Aby sme nezabudli, o chvíľu sa uvidíme na Národnom aukčnom fóre – mieste zdieľania praktických skúseností z využívania eAukcií. Tohto roku okrem nákupu budeme zdieľať naše skúsenosti aj z predaja.

Tím APUeN SK

<b>Úvodné slovo</b> .....	<b>2</b>
<b>Novela zákona o verejnom obstarávaní – preukazovanie majetkovej činnosti</b> .....	<b>4</b>
<b>Dvakrát o tom istom, z rôzneho uhľa pohľadu</b> .....	<b>5</b>
<b>Ako zastaviť pochybný obchod na EKS?</b> .....	<b>5</b>
<b>Finančné limity po zriadení elektronického trhoviska</b> .....	<b>6</b>
<b>Krok za krokom elektronickými aukciami</b> .....	<b>7</b>
<b>Efektívne obstarávanie začína prehľadným plánovaním</b> .....	<b>8</b>
<b>KARTELY: Protimonopolný úrad podozrieva spoločnosti poskytujúce</b> <b>stravovacie a benefítne poukážky z kartelu</b> .....	<b>9</b>
<b>Ako spraviť úspešnú súťaž návrhov</b> .....	<b>10</b>

---

Bulletin pre profesionálov vo verejnom obstarávaní a firemnom nákupe

Vydáva APUeN SK

Číslo 1, Ročník 2.

Spracovali: Jaroslav Lexa, Marcela Návesňáková

Sídlo vydavateľa a adresa redakcie: APUeN SK, Ružová dolina 6, 821 06 Bratislava

Tel.: 0908 225 248, email: marcela.navesnakova@apuen.sk

Text neprešiel jazykovou úpravou.

## NOVELA ZÁKONA O VEREJNOM OBSTARÁVANÍ - PREUKAZOVANIE MAJETKOVEJ ÚČASTI

Najbližšie parlamentné voľby klopú na dvere a pociťujeme to aj v oblasti verejného obstarávania. Veď efektívne a transparentné využívanie verejných zdrojov je vďačná téma. Najnovšie teda vo forme preukazovania tzv. kvalifikovanej účasti, teda majetkových pomerov firiem uchádzajúcich sa o štátne zákazky.

Zatiaľ poslednou prijatou a od 1. marca 2015 aj účinnou novelou je zákon č. 13/2015 Z.z., ktorý priniesol povinnosť preukázať majetkovú účasť. V zmysle ustanovenia § 26a ods. 1 zákona o verejnom obstarávaní sa verejného obstarávania „nemôže zúčastniť

- a) právnická osoba, ktorá má sídlo v štáte, ktorého právny poriadok neumožňuje preukázať, ktoré fyzické osoby v nej majú kvalifikovanú účasť,
- b) právnická osoba, v ktorej fyzické osoby majú kvalifikovanú účasť a majú bydlisko v štáte, ktorého právny poriadok neumožňuje takúto kvalifikovanú účasť preukázať, alebo
- c) právnická osoba, v ktorej majú kvalifikovanú účasť verejní funkcionári.“

Pričom kvalifikovanou účasťou sa rozumie „priamy alebo nepriamy podiel predstavujúci aspoň 10 % na základnom imaní právnickej osoby alebo na hlasovacích právach v právnickej osobe, alebo možnosť uplatňovania vplyvu na riadení právnickej osoby, ktorý je porovnateľný s vplyvom zodpovedajúcim tomuto podielu; nepriamym podielom sa na účely tohto zákona rozumie podiel držaný sprostredkované prostredníctvom právnických osôb, v ktorých má držiteľ nepriameho podielu kvalifikovanú účasť.“ (§ 26a ods. 2 zákona 25/2006 Z.z. ).

Majetková účasť sa bude preukazovať výpisom z obchodného registra alebo výpisom z inej zákonom ustanovenej evidencie, zoznamom akcionárov vedených akciovou spoločnosťou, dokladom vydaným centrálnym depozitárom cenných papierov alebo obdobnými dokladmi vydanými inými orgánmi alebo orgánmi iných štátov, nie staršími ako tri mesiace.

Úrad pre verejné obstarávanie aktuálne pripravuje ďalšiu novelu zákona o verejnom obstarávaní, ktorá, podľa aktuálnych informácií z medzirezortného pripomienkového konania, by mala byť účinná od 1. júla 2015. Novela priniesie tzv. register konečných užívateľov výhod a zároveň zrušenie povinnosti preukazovať majetkovú účasť pri každom podaní ponuky. Tá bude zachytená v samotnom registri konečných výhod, informačnom systéme verejnej správy, ktorého správcom bude samotný úrad. V zmysle aktuálneho návrhu zákona budú dodávateľia so žiadosťou o zápis do registra predkladať aj zoznam konečných užívateľov výhod.

Ak si to teda zhrnieme, pravdepodobne najbližšie štyri mesiace (možno dlhšie, v závislosti od pripravenej novely) budú verejní obstarávatelia povinní vyhodnocovať preukazovanie majetkovej účasti podľa § 26a a dodávateľia, ktorí sa chcú uchádzať o zákazky vyhlásené cez Vestník Úradu pre verejné obstarávanie, musia svoju majetkovú účasť preukazovať. Po prijatí pripravovanej novely uvidíme, ako sa tento proces zmení.

APUeN SK





# DVAKRÁT O TOM ISTOM, Z RÔZNEHO UHLA POHĽADU

## *Zdravý rozum nenahradí žiadny softvér.*

Najnovšie smernice o verejnom obstarávaní prinášajú ďalšie zosilnenie tlaku na elektronizáciu procesu verejného obstarávania. Myšlienka všetko elektronizovať a „papierovo“ nič nepredkladať, nekontrolovať a nepreukazovať, je naozaj skvelá. Veľmi ju vítame.

Ministerstvo vnútra SR 1. februára 2015 oficiálne spustilo ostrú prevádzku elektronického trhu. Pozorne to sledujeme. Skúsenosti a podnety, ktoré dostávame ukazujú achillovú pätu elektronizácie obstarávania. Tým je opis predmetu zákazky.

Mnohí predpokladali, že systém za nich vypracuje všetko. Úprimne, nečudujeme sa, pretože takýto pocit môže naozaj vyvolať. Takéto očakávania vkladané do nových nástrojov pri školení obstarávateľov vnímame a vidíme v praxi často. Bohužiaľ žiaden systém nedokáže čítať myšlienky a predstavy o nakupovanom predmete. Nezostáva nič iné ako použiť rozum a presne nadefinovať to, čo chceme obstaráť. Bez nášho rozumu stroje nefungujú. Elektronické trhovisko je systém, ktorý k opisu predmetu zákazky priradí dodávateľa s najnižšou ponúknutou cenou a vygeneruje platnú zmluvu. Predmet tej zmluvy určuje (formuluje) verejný obstarávateľ, nie systém. Je to samotný opisný formulár tak ako ho verejný obstarávateľ prevzal a vytvoril na základe jeho objednávky. V prípade akceptovania ponuky z katalógu ponúk je verejný obstarávateľ povinný zvážiť náležitosti ponuky a akceptovať len tú, ktorá je v súlade so zákonom a zároveň ponúkaný predmet vyhovuje jeho zadaniu. Veľmi zjednodušene povedané „systém k opisu predmetu zákazky priradí len jeho dodávateľa s cenou, za ktorú to dodávateľ zrealizuje“.

Sme na začiatku dlhej cesty a nevieme, čo všetko raz bude obstarávateľský softvérový systém robiť za nás. V každom prípade dnes sme to nepochybne my, ktorí musia povedať, čo konkrétne chceme nakupovať. Samozrejme, v súlade so zákonom a princípmi verejného obstarávania.

*Marcela Návesňáková*

## *Ako zastaviť (po)chybný obchod na EKS?*

Hlavnými myšlienkami elektronického trhoviska bolo zrýchliť verejné obstarávanie, zefektívniť čerpanie verejných zdrojov a stransparentnenie celého procesu. Všetko sú to ušľachtilé ciele, a ako ku každému veľkému cieľu, tak i tentokrát je a bude cesta trnistá a dlhá.

Pozerajúc sa na zazmluvnený nákup leteniek v hodnote vyše 100 000,- € zrealizovaný verejným obstarávateľom neverím vlastným očiam.

Bol by som ho zastavil už počas súťaže na EKS, ale takúto možnosť systém elektronického trhoviska zatiaľ neponúka.

Vlastne, čisto teoreticky sa k nemu môžeme len nezáväzne vyjadriť, ale bez možnosti zastavenia. V takom prípade je však nevyhnutné kontrolovať a pripomienkovať všetky opisy už v karanténe, teda ešte pred vyhlásením skutočného obchodu. Nepočítali sme s tým, tešili sme sa, že tvorcovia nástroja urobia za nás viac krokov. Verejným obstarávateľom neostáva nič iné, než investovať čas do kontroly formulácií ešte len pripravovaných opisných formulárov, aby bolo jasné, že popisujú skutočne to, čo obstarávajú.

Súčasný spôsob fungovania cez fiktívnu kontrolu (karanténu) je ale neutržateľný. Zákon o verejnom obstarávaní bezpodmienečne vyžaduje jasný, jednoznačný a úplný opis predmetu zákazky. Jeho nevytvorenie je vlastne porušovanie zákona a krokom vedúcim k nehospodárnosti a plytvaniu. Pozornejším pozorovateľom neunikne, že takéto porušovanie zákona je na trhovisku bežnou súčasťou jeho života. S diskriminačnými a nehospodárnymi nákupmi sa roztrhlo vrece.

Má mať rýchlosť prednosť pred zákonom? Určite nie. Tak ako sa brániť?

Systém by mal umožňovať okamžité a rýchle zastavenie diskriminačných a zákon porušujúcich súťaží, či už počas súťaže alebo aj po nej. A to vrátane zneplatnenia trhoviskom vytvorených zmlúv.

Myslím si, že ak nedôjde k rýchlej zmene, tak táto systémová chyba môže pochovať celé EKS.

*Jaro Lexa*

## FINANČNÉ LIMITY PO ZRIADENÍ ELEKTRONICKÉHO TRHOVISKA

Pred pár dňami Úrad pre verejné obstarávanie vydal aktualizované metodické usmernenie k finančným limitom a postupom platným a účinným po 1. marci 2015, teda po zriadení elektronického trhoviska. Prinášame stručný prehľad tých najdôležitejších zmien.

Podlimitná zákazka		
Bežne dostupné na trhu		
Tovar (okrem potravín), služba	≥ 1000 € < 134 000 € < 207 000 €	Podlimitná zákazka s využitím elektr. trhoviska, postup podľa § 91 ods. 1
Stavebné práce	≥ 1000 € < 5 186 000 €	Podlimitná zákazka s využitím elektr. trhoviska, postup podľa § 91 ods. 1
Potraviny	≥ 40 000 € < 134 000 € < 207 000 €	Podlimitná zákazka s využitím elektr. trhoviska, postup podľa § 91 ods. 1

Podlimitná zákazka		
Iné ako bežne dostupné na trhu		
Tovar (okrem potravín), služba	≥ 20 000 € < 134 000 € < 207 000 €	Podlimitná zákazka s využitím elektr. trhoviska, postup podľa § 100 až 102
Stavebné práce	≥ 30 000 € < 5 186 000 €	Podlimitná zákazka s využitím elektr. trhoviska, postup podľa § 100 až 102

Iná zákazka		
Bežne dostupné na trhu		
Tovar (okrem potravín), služba, stavebné práce	< 1 000 €	Postup podľa § 9 ods. 9
Iné ako bežne dostupné na trhu		
Tovar (okrem potravín), služba	< 20 000 €	Postup podľa § 9 ods. 9
Stavebné práce	< 30 000 €	Postup podľa § 9 ods. 9
Potraviny	< 40 000 €	Postup podľa § 9 ods. 9

Sumy uvádzané v EUR bez DPH

Pri zadávaní zákaziek na dodanie tovaru, uskutočnenie stavebných prác alebo poskytnutie služby bežne dostupných na trhu (tovary, stavebné práce alebo služby bežne dostupné na trhu), ak ich predpokladaná hodnota je v priebehu kalendárneho roka alebo počas platnosti zmluvy, ak sa zmluva uzatvára na dlhšie obdobie ako jeden kalendárny rok rovnaká alebo vyššia ako

- 1 000 eur a súčasne nižšia ako 134 000 eur, resp. 207 000 eur pri tovare (okrem potravín) a službe,
- 1 000 eur a súčasne nižšia ako 5 186 000 eur pri stavebných prácach, postupuje verejný obstarávateľ podľa § 91 ods. 1 písm. a), b) bod 3. alebo c) zákona.

Pri zadávaní zákaziek, ktoré nie sú zákazkami na dodanie tovaru, uskutočnenie stavebných prác alebo poskytnutie služby bežne dostupných na trhu (tovary, stavebné práce alebo služby iné ako bežne dostupné na trhu), ak ich predpokladaná hodnota je rovnaká alebo vyššia ako:

- 20 000 eur a súčasne nižšia ako 134 000 eur, resp. 207 000 eur pri tovare (okrem potravín) a službe,
- 30 000 eur a súčasne nižšia ako 5 186 000 eur pri stavebných prácach postupuje verejný obstarávateľ podľa § 100 až 102 zákona.

Pri zadávaní zákaziek na dodanie tovaru, ktorým sú potraviny, ktorých predpokladaná hodnota je rovnaká alebo vyššia ako 40 000 eur a súčasne nižšia ako 134 000 eur, resp. 207 000 eur postupuje verejný obstarávateľ podľa § 91 ods. 1 písm. a), b) § 91 ods. 1 alebo c) zákona.

Pravidlá pri zadávaní iných zákaziek po zriadení elektronického trhoviska

Pri zadávaní zákaziek na dodanie tovaru (okrem potravín), uskutočnenie stavebných prác alebo poskytnutie služby bežne dostupných na trhu (tovary - okrem potravín, stavebné práce alebo služby bežne dostupné na trhu), ktorých predpokladaná hodnota je v priebehu kalendárneho roka alebo počas platnosti zmluvy, ak sa zmluva uzatvára na dlhšie obdobie ako jeden kalendárny rok, nižšia ako 1000 eur a pri zadávaní zákaziek, ktoré nie sú zákazkami na dodanie tovaru, uskutočnenie stavebných prác alebo poskytnutie služby bežne dostupných na trhu (tovary, stavebné práce alebo služby iné ako bežne dostupné na trhu) a ktorých predpokladaná hodnota je v priebehu kalendárneho roka alebo počas platnosti zmluvy, ak sa zmluva uzatvára na dlhšie obdobie ako jeden kalendárny rok nižšia ako

- 20 000 eur pri tovare (okrem potravín) a službe,
- 30 000 eur pri stavebných prácach,

pri zadávaní zákaziek na dodanie tovaru, ktorým sú potraviny, ktorých predpokladaná hodnota je nižšia ako 40 000 eur, postupuje verejný obstarávateľ podľa § 9 ods. 9 zákona.

Verejnému obstarávateľovi sa ukladá pri zadávaní týchto zákaziek dodržať povinnosti podľa § 9 ods. 3 až 5 zákona (ide najmä o uplatnenie základných princípov verejného obstarávania, ktorými sú rovnaké zaobchádzanie, nediskriminácia uchádzačov alebo záujemcov, transparentnosť, hospodárnosť a efektívnosť) a zabezpečiť, aby vynaložené náklady na obstaranie predmetu zákazky boli primerané jeho kvalite a cene. Verejný obstarávateľ je pri týchto zákazkách povinný evidovať všetky doklady a dokumenty päť rokov od uzavretia zmluvy.

Pri zákazke, ktorej predpokladaná hodnota je rovnaká alebo vyššia ako 1 000 eur, sa navyše verejnemu obstarávateľovi ukladá zverejniť v profile (t. j. v profile verejného obstarávateľa podľa § 113 ods. 3 zákona) raz štvrťročne súhrnnú správu o týchto zákazkách, v ktorej pre každú zákazku uvedie hodnotu zákazky, predmet zákazky a identifikáciu dodávateľa.

*Spracované podľa metodického usmernenia Úradu pre verejné obstarávanie uverejneného na webovom sídle úradu.*

## KROK ZA KROKOM ELEKTRONICKÝMI AUKCIAMI

Spoločnosť NAR marketing s.r.o. sa rozhodla spustiť prvý elektronický certifikačný vzdelávací program venovaný problematike nákupu, nastavovania eAukcií a prezentácii trendov zo sveta eSourcingu. Prichádza s projektom, v ktorom sú zverejnené materiály zahŕňajúce 13 rokov skúseností špecialistov pracujúcich so systémom na spravovanie eAukcií PROebiz. Okrem tých, ktorí už eAukcie používajú, je program venovaný aj nováčikom, ktorí ešte len premýšľajú o tom, že by s elektronizáciou nákupu začali a inovovali tak vlastnú firmu.

### eAukčná knižnica: Stovky strán študijných materiálov

Súčasnou vzdelávacej platformy PROebizu je tiež rozsiahla KNIŽNICA s manuálmi, superšablónami, prípadovými štúdiami, univerzitnými prácami a publikáciami vzťahujúcimi sa k problematike elektronického nákupu vo verejnom i privátnom sektore. Už teraz je naplnená stovkami strán študijných materiálov.

### Priležitosť certifikovať svoje nákupné a eAukčné znalosti

Vzdelávacie materiály sú rozdelené do niekoľkých kurzov podľa typu a úrovne prezentovaných informácií a sú zamerané aj na získanie praktických skúseností. Na konci každej z nich sú pripravené certifikačné testy, a po ich úspešnom absolvovaní môže študent získať certifikát A1 až C2.

**A1 - Elementary** - Základný eAukčný kurz prvého stupňa

**A2 - Pre-Intermediate** - Základný eAukčný kurz druhého stupňa

**B1 - Intermediate** - Rozšírený eAukčný kurz prvého stupňa

**B2 - Upper-Intermediate** - Rozšírený eAukčný kurz druhého stupňa

**C1 - Advanced** - Aplikované nákupné stratégie v eProcurementových nástrojoch prvého stupňa

**C2 - Mastery** - Aplikované nákupné stratégie v eProcurementových nástrojoch druhého stupňa



Blížšie informácie a možnosti registrácie do eLearningových kurzov nájdete na stránkach [elearning.proebiz.com](http://elearning.proebiz.com).

*Autor: Jirko Cudlín*

## EFEKTÍVNE OBSTARÁVANIE ZAČÍNA PREHLADNÝM PLÁNOVANÍM

Zložitost komplexných procesov či rozvetvenosť organizačných štruktúr vo väčších organizáciách spôsobujú nutnosť pravidelného spracovania veľkého objemu údajov. Oddelenie nákupu a obstarávania je typickým príkladom centralizovaného pracoviska sústreďujúceho veľké množstvá požiadaviek na nákup či obstaranie z mnohých vnútroorganizačných zložiek. Proces samotnej identifikácie, zberu, schvaľovania a realizácie požiadaviek na nákup a obstaranie, v organizácii často označovaný ako *Plánovanie nákupu a obstarávania*, si bližšie predstavíme v tomto článku a zamyslíme sa nad možnosťami jeho elektronizácie.

### 1. Fáza – Identifikácia a zber požiadaviek

Plánovanie nákupu a obstarávania začína zberom požiadaviek na tovary, služby a práce, ktoré je potrebné v rámci plánovanej doby zabezpečiť. V prvom kroku by si jednotlivé organizačné zložky mali identifikovať svoje potreby vo forme interných požiadaviek a žiadať o ich jedno- až viacúrovňové schválenie v závislosti od platných interných predpisov. V praxi to často krát znamená zozbierať a schváliť stovky až tisíce požiadaviek z desiatok organizačných zložiek. Pri každej požiadavke je navyše nutné skontrolovať jej kompletnosť a v prípade zistenia nedostatkov kontaktovať zodpovednú osobu so žiadosťou o nápravu.

Súčasný elektronický nástroj, dostupný cez internet, umožňujú prístup prakticky neobmedzenému počtu používateľov (v závislosti na požiadavkách organizácie), ktorí si vedia prostredníctvom preddefinovaných formulárov vytvoriť vlastnú požiadavku priamo v danom systéme. Je výhodné ak zoznam požiadaviek je následne automaticky zobrazený osobám nato určeným, ktoré s ním môžu ďalej pracovať. Výhodou takýchto systémov je aj výrazné zníženie chybovosti automatickou kontrolou kompletnosti požiadaviek, či možnosť nastavenia viacúrovňového schvaľovania v organizácii. V prípade akéhokoľvek nedostatku by malo byť možné jednoducho požiadavku poslať naspäť kontaktnej osobe a len vyčkáť na jej opravu. Samozrejmosťou by mal byť aj hromadný import/export požiadaviek z/do Excelu.

### 2. Fáza - Rozpočtovanie, selekcia a schvaľovanie požiadaviek

Po zozbieraní požiadaviek pre plánované obdobie by sa v organizácii na základe jej priorít a dostupných finančných zdrojov mali prideliť jednotlivým položkám priority a rozhodnúť tak o ich schválení/neschválení, t.j. zaradení/nezaradení do rozpočtu organizácie.

Elektronické systémy by mali umožňovať prácu s požiadavkami minimálne vo forme vyhľadávania, filtrovania, triedenia či editácie. Každú požiadavku by malo byť zároveň možné označiť rôznymi príznakmi – schválená/neschválená a pod., prípadne automaticky notifikovať autora o akejkoľvek zmene v jeho požiadavke.

### 3. Fáza - Stav čerpania zmlúv a sledovanie finančných limitov

Pre každú schválenú položku sa následne zvykne kontrolovať, či daný tovar, služba alebo práca nie je aktuálne zazmluvnená. V prípade nezazmluvnených položiek, sa tieto následne agregujú po jednotlivých kategorizačných skupinách (napr. CPV) sledujúc fi-

nančné limity vyplývajúce z aktuálne platnej legislatívy.

Súčasnou elektronických systémov zvykne byť štandardne aj evidencia zmlúv, tzn. každú požiadavku je možné spárovať s aktuálnou zmluvou. V prípade nezazmluvnených požiadaviek by mali, komplexnejšie systémy, automaticky spájať položky s rovnakým kategorizačným kódom (napr. CPV) a poskytovať prehľad o celkovej finančnej hodnote tak, aby obstarávateľ okamžite vedel v akom limite sa nachádza.

### 4. Fáza - Príprava plánov nákupu a obstarávania

Na základe poskytnutých informácií o požadovanom dátume dodania tovaru, služby alebo práce a identifikácie komplexnosti postupu pri verejnom obstarávaní (v prípade nezazmluvnených tovarov, služieb a prác) by malo oddelenie nákupu a obstarávania vedieť pripraviť *Ročný plán nákupu a Ročný plán obstarávania*.

Generovanie Ročného plánu nákupu a Ročného plánu obstarávania by malo byť v ktoromkoľvek elektronickom systéme samozrejmosťou. Samozrejmosťou zvykne byť aj export týchto plánov do Excelu.

### 5. Fáza - Realizácia plánov nákupu a obstarávania

Na základe vypracovaných plánov nákupu a obstarávania sa v priebehu kalendárneho roka zadávajú objednávky na nákup či realizujú jednotlivé verejné obstarávania. V tejto fáze zvykne oddelenie zabezpečujúce realizáciu verejného obstarávania užšie komunikovať s autorom požiadavky za účelom detailnej špecifikácie predmetu obstarávania.

Komplexnejšie systémy by mali umožňovať automatický prechod nezazmluvnených požiadaviek z procesu „plánovania“ do „obstarávania“ – riadením celého procesu verejného obstarávania od prípravnej fázy, cez prijímanie a hodnotenie ponúk, až po finálne zazmluvnenie.

Plánovania nákupu a obstarávanie patrí určite k tým najnáročnejším aktivitám v ktorejkoľvek organizácii. Dôvodom je najmä veľký počet osôb z rôznych organizačných zložiek podieľajúcich sa na príprave plánu nákupu a obstarávania. Ak je navyše potrebné každú jednu požiadavku evidovať a spracovávať v listinnej podobe, stáva sa z toho často krát nočná mora pre oddelenie nákupu a obstarávania. Ak je toto Váš prípad alebo len chcete svoje procesy ďalej zefektívňovať skúste sa informovať o možnostiach, ktoré Vám rôzne elektronické systémy plánovania môžu priniesť. Ti, ktorí to už skúsili hovoria najmä o prehľadnosti, výraznom znížení chybovosti a administratívnej záťaže či jasnejšom definovaní zodpovedností v organizácii.

Ing. Mojmír Prídavok  
INNOVIS, s.r.o.

ERANET Public – systém na riadenie verejných obstarávaní





# KARTELY: PROTIMONOPOLNÝ ÚRAD PODOZRIEVA SPOLOČNOSTI POSKYTUJÚCE STRAVOVACIE A BENEFITNÉ POUKÁŽKY Z KARTELU

Protimonopolný úrad SR, odbor kartelov, začal dňa 16.02.2015 z vlastného podnetu správne konanie vo veci možných dohôd obmedzujúcich súťaž uzatvorených medzi piatimi podnikateľmi pôsobiacimi na trhu stravovacích poukážok a iných benefitných poukážok.

Úrad na základe zhromaždených dôkazov nadobudol dôvodné podozrenie, že medzi piatimi podnikateľmi pôsobiacimi na trhu stravovacích poukážok a iných benefitných poukážok došlo k dohodám obmedzujúcim hospodársku súťaž, obsahom ktorých bola:

- limitácia počtu prijímania stravných lístkov v obchodných reťazcoch,
- určenie cien tovaru a služieb a iných obchodných podmienok, a to ponúkaním určitých cien tovarov a služieb vo verejných obstarávaníach a iných obdobných súťažiach,
- rozdelenie trhu formou rozdelenia zákazníkov, a to uplatňovaním odlišných cenových a iných obchodných podmienok vo vzťahu ku svojim klientom a ku klientom konkurencie,
- plošné zjednotenie provízie,
- koordinácia správania pri predkladaní súťažných ponúk vo verejných obstarávaníach, obchodných verejných súťažiach, prípadne v iných obdobných súťažiach.

Zároveň si uvedení podnikatelia vymieňali citlivé obchodné informácie týkajúce sa cien a iných obchodných podmienok tovarov a služieb a informácie o svojich zákazníkoch. Okrem toho uvedení podnikatelia monitorovali dodržiavanie novej dohody a v prípade jej nedodržiavania uplatňovali voči porušovateľom opatrenia. Komunikácia medzi uvedenými podnikateľmi prebiehala elektronickou formou a formou osobných stretnutí, a to predovšetkým na pôde záujmového združenia právnických osôb, ktorého boli členmi. Koordinácia uvedených podnikateľov v tendroch sa týkala najmä určovania účasti, prípadne neúčasti v konkrétnej súťaži, určovania cien tovarov a služieb, ako aj výmeny citlivých obchodných informácií.

Nakoľko ide o horizontálnu dohodu medzi priamymi konkurentmi, ktoré patria medzi najzávažnejšie porušenie súťažných pravidiel a považujú sa za ťažké kartely, hrozí podnikateľom v prípade preukázania



takejto dohody pokuta až do výšky 10% z obratu za predchádzajúce uzavreté účtovné obdobie.

Úrad ďalej uvádza, že v súťažnom práve je možné využiť inštitút tzv. leniency programu (programu zhovievavosti), v zmysle ktorého sa účastník kartelovej dohody môže úplne vyhnúť pokute (ak z vlastnej iniciatívy ako prvý predloží úradu rozhodujúci dôkaz o existencii takejto dohody v čase, keď úrad nedisponuje žiadnym dôkazom o kartelovej dohode, resp. predloží informácie a dôkazy rozhodujúce pre vykonanie inšpekcie) alebo dosiahnuť jej zníženie až do výšky 50%. Podrobné podmienky neuloženia alebo zníženia pokuty sú zhrnuté v dokumente Program zhovievavosti (tzv. leniency program).

Začatie správneho konania neznamená, že účastník konania porušil súťažné pravidlá a neprejudikuje závery, ku ktorým môže Protimonopolný úrad SR dospieť v rozhodnutí.

*Ing. Andrea Wilhelmová  
Hovorkyňa Protimonopolného úradu SR*

## AKO SPRAVIŤ ÚSPEŠNÚ SÚŤAŽ NÁVRHOV



V porovnateľne veľkom Švajčiarsku sa koná približne 500 architektonických súťaží ročne, v Rakúsku okolo 100, v Českej republike približne 30 a na Slovensku len do 10. Je viacero dôvodov, prečo je tomu tak. Rozhodujúcim je záujem vyhlasovateľov realizovať novú stavbu architektonickou súťažou návrhov. Ak už takí vyhlasovatelia sú, je dôležité, aby mali aj partnerov, ktorí im takú súťaž dokážu pripraviť a zrealizovať, ak na to sami nemajú vlastné kapacity.

Chcel by som porozprávať o tom, aké sú predpoklady úspešnej súťaže návrhov.

Je pre mňa čťou, že som sa zúčastnil na príprave a realizácii súťaže na „Mestský úrad v Leopoldove“. Predseda poroty Ing.arch. Pavol Paňák, člen Slovenskej komory architektov (SKA), architekt ktorý sa podieľal na stavbách ako budova nového Slovenského národného divadla alebo budovy Národnej banky Slovenska sa po skončení tejto súťaže vyjadril, že „počtom oboslaných návrhov sa súťaž na Leopoldovskú radnicu radí medzi najviac oboslané súťaže nielen v ére samostatného Slovenska, ale aj v povojnovom Československu. Na novú radnicu sa u nás naposledy súťažilo pred vyše 16 rokmi / Martin/.“ Teraz nám prišlo 52 súťažných návrhov, z toho jeden sme boli nútení vylúčiť, pretože prišiel po lehote. Ale musím podotknúť, že tu šlo nielen o kvantitu, ale aj o kvalitu návrhov.“

Podme pekne po poriadku. V nasledujúcich riadkoch sa budem snažiť vysvetliť, aké sú predpoklady na zrealizovanie úspešnej a kvalitnej architektonickej súťaže návrhov.

### 1. Získajte si na svoju stranu vyhlasovateľa

To je nevyhnutný základ všetkých ďalších krokov. Naša firma VO SK, a.s. už v minulosti spolupracovala s verejným obstarávateľom, Mestom Leopoldov. Prvotný nápad však prišiel z hlavy Leopoldovského rodáka, mladého architekta Ondreja Marka. Iniciatívne sa rozhodol osloviť vtedajšieho primátora Milana Gavorníka a presvedčil ho, že vec treba riešiť verejnou architektonickou súťažou. Ako som sám Ondreja spoznal, je to mladý a šikovný architekt, ktorý má v sebe chuť spraviť niečo dobré pre svoje rodné mesto. V súčasnosti pôsobí v Bratislave v spoločnosti 2021architekti. Mesto už toho času uvažovalo, ako ďalej s terajšou budovou Mestského úradu. Súčasná budova má vyše 100 rokov a bola to bývalá budova notárskeho úradu.

Sám som sa zúčastnil na zasadnutí mestského zastupiteľstva, kde sme s poslancami, ako aj s verejnosťou, diskutovali o tom, či sa vybrať cestou architektonickej súťaže alebo súťažiť len samotný projekt. Pamätám si, akoby to bolo včera, že tam vystúpil občan, člen stavebnej komisie, ktorý povedal niečo v zmysle „Načo robiť architektonickú súťaž? Veď oslovme Jana z Piešťan, Ďura



z Hlohovca, nech dajú návrhy, vyberme si a súťažme len projekt. Veď to bude rýchlejšie a aj lacnejšie.“ V tejto veci mal pravdu. Ale dovolil som si argumentovať tým, že tak ako súčasná budova tu už je vyše 100 rokov, aj tá nová tu môže byť rovnako dlho, možno aj viac. Prečo nespravím regulárnu architektonickú súťaž a vybrať si návrh, ktorý tu bude s nami ďalších 100 a viac rokov? Mestské zastupiteľstvo sa nakoniec uznieslo ist' ďalej súťažou návrhov.

### 2. Zostavte kvalitnú porotu

Hovoríme tu o transparentnosti, o dôveryhodnosti členov poroty. Vďaka Ondrejovi Markovi sa nám podarilo do poroty získať uznávaných a kvalitných odborníkov, architektov. Predsedom poroty sa stal pán Ing. arch. Pavol Paňák, členmi ďalší architekti Ing.arch. Martin Jančok, viacnásobne ocenený laureát Ceny za architektúru CE-ZA-AR, člen SKA a pán Ing.arch. Michal Kuzemský, člen Českej komory architektov, veľmi skúsený architekt, ktorý má bohaté skúsenosti z rôznych architektonických súťaží v ČR. Zákon o verejnom obstarávaní v § 107, ods. (1) hovorí o tom, že sa má zostaviť najmenej päťčlenná porota zložená z osôb, ktoré budú schopné odborne posúdiť súťažné podmienky a predložené návrhy. My sme mali 5 riadnych členov poroty, z toho boli traja architekti uznávaní vo svojom obore. Ďalšími členmi poroty boli zástupcovia vyhlasovateľa pán primátor Gavorník a pán Ing. Róbert Gergič, poslanec MZ, predseda komisie výstavby a životného prostredia. Okrem toho sme zostavili tím piatich náhradníkov poroty, ktorými boli všetko osoby, ktoré majú „čo do činenia“ s architektúrou a stavebnými prácami.

### 3. Realizujte nespochybniteľnú súťaž

V úvode bolo pre mňa dôležité napísať kvalitné súťažné podmienky. Musím v tejto súvislosti poďakovať svojmu mentorovi, kolegovi, ktorý mi celý čas radil s realizáciou súťaže Mgr. Ľubovi Kubičkovi. Bez jeho rád a pomoci by to až také jednoduché nebolo.

Všetkým verejným obstarávateľom, vyhlasovateľom vrelo odporúčam používať pri príprave a realizácii súťaže návrhov Vyhlášku ÚVO č. 158/2006 Z. z. o súťaži návrhov. Úprimne, to, čo je v zákone nejasné a hmlisté, je vo vyhláške jasné a zreteľne popísané. Na príprave vyhlášky sa podieľali samotní členovia SKA, ktorí dali veľa vecí do reálnej podoby.

Následne sme sa stretli s porotou na úvodnom zasadnutí, kde sme prerokovali a schválili znenie súťažných podmienok. Tá spolupráca sa mi veľmi páčila. Architekti totiž nemajú radi „balast“, najradšej idú k podstate veci. Nemajú radi, ak sa niektoré ustanovenia čo len raz v podmienkach opakujú. Preto bolo a muselo byť mojou snahou škrtať a znenie zjednodušovať.

Ďalším predpokladom je dať architektom dost' času na to, aby pripravili svoje súťažné návrhy. Jedine tak dokáže-



Pôvodný stav

te získať kvalitné návrhy. My sme súťaž vyhlásili v máji a čakali sme na návrhy až do polovice septembra. Neskôr som sa dozvedel, že niektorí architekti na návrhu pracovali aj dva mesiace, čo ohodnotili na minimálne 3 týždne každodennej práce. Takže keby sme počítali v priemere len s dvoma týždňami prác, tak sa odpracovalo 52 x 10 dní = 520 dní prác celkovo v tíme 3-4 členov, to nám dáva minimálne 1560 hodín prác. Obdivuhodné.

#### 4. Pripravte motivujúcu súťaž

Našou snahou na začiatku bolo, aby ceny v súťaži lákali mladých architektov zúčastniť sa a predložiť návrhy. Aby vznikla reálna súťaž. Lebo práce je málo a súťaží ako šafránu. Preto sme si dali mestským zastupiteľstvom schváliť ceny v celkovej výške 8000 EUR. Tie sme rozdelili medzi tri prvé miesta pomerom 4000 EUR / 2500 EUR / 1500 EUR. Myslím, že to fungovalo. Lebo, nie je nič horšie než pripraviť „kvázi“ súťaž, kde víťaz „získa“ zákazku na realizáciu projektovej a stavebnej dokumentácie. To sme nechceli.

Dôležité bolo aj to, že sme sa dobrovoľne rozhodli, dať si súťaž schváliť Slovenskou komorou architektov (SKA). Toto schválenie je z pohľadu zákona o verejnom obstarávaní nepovinné. Dôležité je to, že z pohľadu architekta má takáto súťaž ten správny „cven“.

Až nevyhnutným sa javí pravidlo nemeniť počas súťaže jej pravidlá resp. jej znenie. Absolútne zabudnite na nejaké to korigendum. Z pohľadu architektov môžete rovno súťaž zrušiť a vyhlásiť nanovo. Preto sme venovali značnú pozornosť kvalite súťažných podmienok. A to tak v ich samotnom znení, ako aj pri dodržiavaní v čase vyhodnocovania. Je veľmi náročné v úvode, keď ešte nemáte žiaden návrh popísať to, ako budete návrhy vyhodnocovať. My sme dúfali, že nejaké návrhy nám prídu. A aj prišli. Preto sme do súťažných podmienok uviedli, že každý porotca má právo označiť návrh, ktorý by mal pri vyhodnocovaní postúpiť do ďalšieho kola. A toho sme sa aj držali. Porotcovia naozaj tak, ako sme napísali lepkami označovali, ktoré návrhy posunúť ďalej. Potom sme o nich diskutovali. Ak boli nálepky dve, návrh postúpil. Ak bola nálepka

len jedna, porotca vysvetľoval, prečo by návrh mal postúpiť do ďalšieho hodnotenia. A za každým návrhom sa hlasovalo.

#### 5. Komunikujte s verejnosťou, s občanmi

Koncom októbra 2014 porota rozhodla. Súťaž vyhral prešovský ateliér zerozero. Ten istý ateliér, ktorý si v roku 2014 odniesol hneď tri architektonické ceny (CE.ZA.AR, Cena Arch, Cena Dušana Jurkoviča) za návrh rekonštrukcie bývalých košických kasární Kulturpark. Architekti zo zerozero sa rozhodli nezbúrať historickú budovu úradu - umiestnili do nej knižnicu a zároveň navrhli novú radnicu, ktorá s pôvodnou spoluplytvára nové verejné priestranstvo.

Všetko to, čo som už popísal by bolo zbytočné, keby návrh nezískal podporu občanov. To si iste uvedomoval aj pán primátor Gavorník. Zorganizovali sme po súťaži vernisáž, ktorá sa otvorila za značného záujmu verejnosti. Veľmi ma teší, že verejnosť v takom hojnom počte prišla. Vystavili sme všetky predložené návrhy. Pán primátor sa rozhodol, že občania môžu hlasovať o tom, ktorý návrh sa im najviac páči. Pripomínam, že súťaž už bola uzatvorená a výsledky oznámené. Mali sme z toho trochu obavy. Ale je veľmi cenné, že obyvatelia sa rozhodli pre ten istý súťažný návrh, ktorý vybrala porota.

#### 6. Víťazom sa to nekončí, ešte len začína

Ďalším postupom po výsledkoch súťaže návrhov je priame rokovanie konanie so záujemcom, ktorého návrh vyhodnotila porota ako víťazný v súlade s § 58 písm. h) zákona o verejnom obstarávaní. Je veľmi dôležité „nezaspáť v tejto fáze na vavrinoch“ s tým, že máme za sebou krásnu súťaž, s nádherným návrhom a skvelým víťazom. To ešte nič neznamená. Dôležité je pretaviť výsledok do reality formou prípravy projektovej dokumentácie a dokumentácie pre stavebné a územné rozhodnutia. A potom... začať stavať.

Milí priatelia a kolegovia, keď som sa do tejto súťaže návrhov pustil, mal som pocit, že to je „brmkačka“, že tam nie je veľmi čo riešiť. Opač bol pravdou. Hĺbka a komplexnosť tejto súťaže je oveľa väčšia. Naša verejnosť si stále neuvedomuje, že takýmito súťažami budujeme verejný priestor okolo nás, pre nás a hlavne, pre ďalšie generácie.

Ak by som vám mohol byť nápomocný vo Vašich pripravovaných architektonických súťažiach, budem rád, ak sa na mňa obrátite.

Branislav Šarmír  
VO SK, a.s.  
sarmir@vosk.sk



Víťazný návrh

**PARTNER ČÍSLA**

# Lomtec Active Procurement 2.0

