

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



Chorvatské pobrežie – dovolenková destinácia APUeNu.

Záleží nám na kvalite Vašej práce!

ÚVODNÉ SLOVO



Vážení Slovenští kolegové,
to, že Vás mohu takto oslovit a pozdravit z České republiky je pro mne velkou ctí a zároveň potěšením!

Se zájmem sleduji dění v oblasti *verejného obstarovania* na Vaší straně hranic, přiznávám, že často se smíšenými pocity, neboť spoustu slovenských nápadů můžeme „do roka a do dne“ očekávat i od našich politiků.

Často v ČR s nadsázkou říkám, že Slovenko je oproti České republice napřed, a zkouší za nás všechny možné slepé uličky. Je smutným faktem, že do spousty těchto uliček jsme se vydali ochotně za Vámi, bez ohledu na to, že Slovensko z nich v té době už rychle couvalo.

Nicméně i přesto platí, že mottol EU „*zjednotení v rozmanitosti*“ by si do erbu mohlo vetknout veřejného obstaravatele. Právě tato oblast harmonizované právní úpravy totiž ilustruje to, jak může být konečná právní úprava pojata různě, v návaznosti na historickou zkušenost země, její právní kulturu a dědictví a konečně také jakési mravní a morální klima.

Vzhledem k tomu, že oba naše bratrské národy zdědily smrtící koktejl Rakousko-Uherské byrokratické mašinerie s německým důrazem na tuny paragrafů, jistou slovanskou bezstarostnost, a to celé zakončené 40 lety totalitního „bezprávního“ státu - není vlastně divu, že naše právní předpisy vypadají tak, jak vypadají. Nutno říci, že nebudou vypadat lépe, pokud zde nebudou organizace jako APUeN - organizace, které bez oddechu vzdělávají, informují a vysvětlují - jak odborné veřejnosti, tak i těm, kteří vposledku mají naše zákony na starosti - zástupcům vlády a politikům v parlamentu. Jen pokud se bude toto dařit a lidé, kteří problematice skutečně rozumí budou slyšeni, pak máme možnost něco změnit k lepšímu.

I proto byla Marcela jmenována do nově vzniklého Fóra expertov. Jejím úkolem bude jménem Apue-nu navrhopvat změny, podávat podněty a předávat aplikační problémy úradu.

Ostatně, jak to s Vaším (naším?) veřejným obstaráváním v praxi skutečně je, nad tím se zajímavě zamyslí slovenský APUeN. Osobně se také moc těším na úvahu Martina Garaja na téma *Ako nakúpiť kvalitu za najnižšiu cenu* - jsem si jistý, že přinese množství inspirativních podnětů podložených drsnou zkušeností přímo „z bojiště“. Do třetice bych pak za sebe vypíchl příspěvek Martina Wiedermana, a protože autora obстоjně znám, vím, že se při jeho čtení rozhodně nebudeme nudit.

Přeji Vám tedy za sebe, český, a jistě i za slovenský, APUeN příjemné čtení, hodně nových dobrých nápadů a obstaravatelům pak málo řízení na UVO ;-).

Váš
Jan Zahálka
APUeN ČR

Úvodné slovo	2
Smart Public Procurement	4
Slovensko a verejné obstarávanie	5
Fórum expertov – poradný orgán predsedníčky Úradu pre verejné obstarávanie	5
Vytvorenie verejného registra konečných užívateľov výhod	6
Prvé rozhodnutie Rady úradu, ktorým povoľuje uzatvoriť dodatok o navýšení ceny plnenia zmluvy	8
Ako obstarat' kvalitu za najnižšiu cenu? (Úvaha)	10
APUeN sa pýtal	12
Kvalita dodávateľov a výberové konania	13
APUeN Vás chce oceniť	14
Co by měl člověk udělat, když už vyrostl a stal se šéfem nákupu	15
Verejnoprávna inštitúcia odmietla vydať doklad preukazujúci splnenie jednej z podmienok osobného postavenia	16
KONFERENCIA: Aktuálne trendy v slovenskom a európskom súťažnom práve 13. 5. 2015	17

Bulletin pre profesionálov vo verejnom obstarávaní a firemnom nákupe

Vydáva APUeN SK

Číslo 2, Ročník 2.

Spracovali: Jaroslav Lexa, Marcela Návesňáková

Adresa redakcie: APUeN SK, Ružová dolina 6, 821 08 Bratislava

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

Všetky články sú autorským dielom autorov.

Konferencia EK a Ministerstva pro místní rozvoj ČR SMART PUBLIC PROCUREMENT

Európska Komisia v spolupráci s Ministerstvom pre miestny rozvoj Českej republiky pripravila 4. ročník Konferencie o verejnom obstarávaní, ktorá sa uskutočnila v stavebníckej Prahe 12. júna 2015. Tentokrát bolo hlavnou témou „Smart Public Procurement“ alebo Inovatívne verejné obstarávanie s podtitulom Nové výzvy vo verejnom obstarávaní (New frontiers for public procurement).

Celoeurópske stretnutie odborníkov, kde sa hovorí o elektronizácii verejného obstarávania znamená, že APUeNy tam nesmú chýbať. Okrem aktívneho počúvania nápadov, podnetov a skúseností z iných kútov Európy, sme účastníkom ponúkli aj naše postrehy a skúsenosti z využívania eAukcií. Riaditeľ slovenského APUeNu Jaroslav Lexa obohatil program zdieľaním slovenských skúseností s využívaním eAukcií. Ved' ako sa dozvedáme, Slovensko je jedna z prvých krajín, kde boli eAukcie povinné zo zákona.

Jedným z moderných trendov obstarávania je vytváranie centrálnych obstarávacích agentúr, ktoré zabezpečujú nákupné procesy pre určitú skupinu verejných inštitúcií. Prezentované boli skúsenosti zo Spojeného kráľovstva, Európskej centrálnej banky (centrálne nakupovanie pre národné banky členských štátov) alebo neočakávané spojenie dvoch lídrov v oblasti telekomunikácií – France Telekom a Deutsche Telekom.

V Holandsku sa do popredia začína dostávať otázka vedomosti a zručnosti referentov, pracovníkov verejného obstarávania. V inštitúte Public procurement expertise centre sa zamýšľajú nad tým, či by verejní obstarávatelia mali zamestnávať skôr právnikov ale-

bo ekonómov na zabezpečenie nákupných procesov. V Írsku sa v rámci podpory zvýšenia účasti začali venovať vzdelávaniu malých a stredných podnikov. Zamestnancov regionálnych dodávateľov učia ako rozoznávať súťaže, v ktorých majú šance na úspech, ako pripraviť ponuku a ako bojovať o úspech. Toto vzdelávanie realizujú vďaka finančnej podpore z európskych fondov. Nám sa naskytá otázka, kde sa o takúto podporu máme uchádzať my?

Asi najzaujímavejšou prednáškou bola prezentácia delegátky z Chile, ktorá Európe prezentovala čilsky národný nákupný systém, ktorý funguje už od roku 2003. Softvér Chilecompra je určený pre všetky verejné inštitúcie v krajine. Z pohľadu dodávateľov vláda neustále vyvíja úsilie, aby motivovala k registrácii regionálnych dodávateľov a podporovala tak ekonomiku jednotlivých regiónov. Samotný softvér stál vládu okolo 100 mil. \$, inštitúcia, ktorá ho spravuje má ročný rozpočet 10 mil. \$ a zároveň pravidelná údržba je zabezpečená externou firmou za cca 1 mil. \$ ročne. Neprestávame si dávať otázku, prečo sú tie centrálné elektronické softvéry také drahé a pritom jednoduché.

V nadväznosti na aktuálne často diskutovanú majetkovú účasť firiem, schránkových firiem vo verejnom obstarávaní a pripravovanom registri konečných užívateľov sa môžeme inšpirovať Chorvátskom. Majú elektronický nástroj, resp. webovú stránku, kde si viete prehľadne pozrieť, ktoré firmy získavajú aké kontrakty, a zároveň aj kto tieto firmy vlastní. Autori sú aktívni a pripravujú prehľadné spracovanie pre všetky členské štáty EÚ, resp. softvér plánujú prepojiť s európskym vestníkom a lokálnymi registrami obchodných spoločností. Bude zaujímavé, ak tieto južania budú mať informácie o slovenských konečných užívateľoch skôr ako my. V každom prípade, nie sme jediná krajina, ktorá sa zaoberá otázkou kde končia peniaze z verejného obstarávania.

Prekvapením pre nás bolo, že aj v iných krajinách majú problém s uhrádzaním faktúr v zdravotníctve. Asi to bude celoeurópska otázka zdravej spoločnosti. Angličanov trápi niekoľko dňové meškanie, nás a Čechov niekoľko mesačné a Talianov aj niekoľko ročné. V Taliansku to nemajú ružové ani s platbami pre subdodávateľov. V tejto oblasti sa môžeme inšpirovať Chorvátskom – podľa ich zákona subdodávateľom platí priamo verejný obstarávateľ podľa rozpisu platieb od hlavného dodávateľa. Jednoduché a účinné.

Jednou z aktuálnych, no stále nezodpovedaných otázok je tlak na podporu malých a stredných podnikov. Európa nie je jednotná v tom, čo je malý a stredný podnik (v každom štáte je to iné) a zároveň ako sa vysporiadať s právnymi otázkami ich podpory. Je možná pozitívna diskriminácia, ktorej účelom je podporiť daný región? Bude to možné? Na túto otázku konferencia bohužiaľ nepriniesla odpoveď.

Tím APUeN



SLOVENSKO A VEREJNÉ OBSTARÁVANIE

Hovorí sa, že elektronické trhovisko úplne zmení verejné obstarávanie na Slovensku.

Jedno môžeme konštatovať už teraz – elektronické trhovisko ukázalo, ako sa na Slovensku nakupovalo pri, na prvý pohľad hodnotovo nízkych zákazkách. Pri zákazkách do 20 000 € na tovary a služby a na stavebné práce do 30 000 €. Na prvý pohľad nízke, no keď si predstavíte, že tých zákaziek je v jednej organizácii, napr. priemerne veľkom slovenskom meste zhruba 100 ročne, už tá čiastka predstavuje celkom zaujímavú sumu (niekedy sa blíži aj k miliónu).

Na elektronickom trhovisku v súčasnosti prebieha množstvo nákupov. Každý jeden nákup sa riadi zákonom o verejnom obstarávaní a zároveň je riadený konkrétnymi osobami. Na strane verejného obstarávateľa je osoba, ktorá pripravuje špecifikácie a podmienky súťaže, na strane dodávateľa je osoba, ktorá naceňuje predmet zákazky, predkladá ponuku a súťaží o zákazku.

Napriek tomu, že tento celý proces je ukotvený v zákone, miera subjektívneho vplyvu je nezanedbateľná. Nezáleží na nástrojoch a systémoch, základ dobre fungujúceho obchodného vzťahu vždy stál a bude stáť na ľuďoch. Na ich profesionalite, vedomostiach, schopnostiach a prístupe.

Na Slovensku sa ťažko hľadá obyvateľ, ktorý by nikdy neporušil zákon. Či už vedome, cielené alebo nevedome (lebo tie naše zákony sú ozaj neprehľadné, nejasné a zložité). To spôsobuje, že občas dôjde k potrestaniu aj tých osôb, ktoré sa snažia zákon dodržiavať.

Koluje tu fáma, že zákazky realizované cez elektronické trhovisko nebudú kontrolované Úradom pre verejné obstarávanie. Nevieme si predstaviť, aká sila by mu v tom mohla zabrániť. Ak bude niekto nakupovať v rozpore so zákonom, musí počítať so sankciou.

Je lepšie predísť chýbam, ako o pár mesiacov plakať nad rozliatym mliekom. Medzi najčastejšie chyby, s ktorými sa denne stretávame je uvedenie konkrétnych značiek a typov produktov, katalógových čísel, nastavenie príliš krátkej lehoty na predkladanie ponúk alebo zavádzajúce lehoty na dodanie.

Je potrebné povedať, že zákazka uzatvorená alebo zrealizovaná cez elektronické trhovisko je zákazka, ktorá sa riadi ustanoveniami zákona o verejnom obstarávaní a úrad disponuje právomocou kontrolovať ju.

Tím APUeN

FÓRUM EXPERTOV – PORADNÝ ORGÁN PRESEDNÍČKY ÚRADU PRE VEREJNÉ OBSTARÁVANIE

Problematika verejného obstarávania je témou, ktorú možno vnímať z viacerých uhlov pohľadu. Inak vníma proces verejného obstarávania subjekt, ktorý ho realizuje, inak subjekt, ktorý sa o zákazku zaujíma a inak zasa orgány, ktoré priebeh verejného obstarávania kontrolujú. Všetky vyššie zmienené skupiny subjektov musia pri dosahovaní svojich cieľov čeliť rozdielnym prekážkam a problémom. Často pritom zástupcovia jednej skupiny nepoznajú problémy zástupcov druhých skupín.

Kto má ambíciu nazerať na verejné obstarávanie ako na celok a nie iba z uhla pohľadu niektorej zo spomenutých skupín, ten by mal vyvinúť snahu oboznámiť sa s názormi celej odbornej verejnosti. Úrad pre verejné obstarávanie takú ambíciu má, a preto dňa 11. 6. 2015 vydala predsedníčka úradu rozhodnutie, ktorým zriadila svoj stály, iniciatívny a poradný orgán – Fórum expertov pre verejné obstarávanie (ďalej len „Fórum expertov“).

Fórum expertov je stály, iniciatívny a porad-

ný orgán predsedu Úradu pre verejné obstarávanie. Jeho cieľom je najmä efektívnejšie zapojenie odbornej verejnosti do tvorby politiky verejného obstarávania.

Cieľom fóra expertov je efektívnejšie zapojenie odbornej verejnosti do diskusie o aktuálnych otázkach v oblasti verejného obstarávania, výmena odborných poznatkov, skúseností a informácií z oblasti verejného obstarávania medzi verejnými obstarávateľmi, dodávateľmi v roly záujemcov, uchádzačov, ako aj subjektmi vykonávajúcimi kontrolu nad priebehom verejného obstarávania. Hlavnou úlohou bude poukázať na praktické problémy, ich analýza, ako aj iniciatívne prinášanie návrhov na ich riešenie.

Viac o činnosti a zložení Fóra expertov sa dozviete z jeho štatútu a z webového sídla úradu.

Mgr. Ján Mažgút
Úrad pre verejné obstarávanie

VYTVORENIE VEREJNÉHO REGISTRA KONEČNÝCH UŽÍVATEĽOV VÝHOD

Poslanci Národnej rady Slovenskej republiky (NR SR) schválili 3. júla 2015 novelu zákona o verejnom obstarávaní, ktorá okrem iného upravuje vytvorenie verejného registra konečných užívateľov výhod. Návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 25/2006 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov vychádza z uznesenia NR SR a následného uznesenia vlády Slovenskej republiky z decembra 2014.

Predmetný zákon zabezpečuje vytvorenie registra konečných užívateľov výhod subjektov, ktoré získavajú zákazky z verejného obstarávania, a to s cieľom dosiahnuť efektívnejšie a transparentné nakladanie s verejnými prostriedkami pri verejnom obstarávaní. Register konečných užívateľov výhod bude viesť Úrad pre verejné obstarávanie (ďalej len „úrad“) a bude obsahovať údaje týkajúce sa konečných užívateľov výhod, teda fyzických osôb, ktoré skutočne vlastnia a majú právo na hospodársky prospech z podnikania fyzických a právnických osôb participujúcich na verejnom obstarávaní. Register konečných užívateľov výhod bude zverejnený a verejne prístupný na webovom sídle úradu.

Podstatou navrhovanej právnej úpravy je zákonná požiadavka, že verejný obstarávateľ a obstarávateľ nesmie uzavrieť zmluvu vo verejnom obstarávaní s uchádzačom alebo uchádzačmi, ktorí nemajú v registri konečných užívateľov výhod zapísaných konečných užívateľov výhod. Povinnosť zapísať svojich konečných už

vateľov výhod sa týka aj ich subdodávateľov a tiež osôb, ktorých finančné zdroje uchádzač alebo uchádzači využili na preukázanie finančného a ekonomického postavenia a osôb, ktorých technické a odborné kapacity uchádzač alebo uchádzači využili na preukázanie technickej spôsobilosti alebo odbornej spôsobilosti (ďalej len „tretie osoby“). Úspešný uchádzač alebo uchádzači, ich subdodávateľi a tretie osoby budú teda povinní na účely poskytnutia riadnej súčinnosti potrebnej na uzavretie zmluvy mať v registri konečných užívateľov výhod zapísaných konečných užívateľov výhod – až po úroveň fyzických osôb.

V rámci schvaľovacieho procesu v NR SR bol návrh zákona – cez poslanecké zmeny – doplnený o ustanovenia týkajúce sa finančných limitov, elektronického trhu, či dynamických nákupných systémov.

Predmetný zákon by mal nadobudnúť účinnosť päťnástym dňom odo dňa jeho vyhlásenia v Zbierke zákonov, okrem vybraných článkov, ktoré by mali nadobudnúť účinnosť 1. septembra 2015. Dátum rozdielnej časovej účinnosti zákona je navrhovaný s ohľadom na potrebu zabezpečiť zápis konečných užívateľov výhod do registra konečných užívateľov výhod. Po podpise prezidenta Slovenskej republiky zákon nadobudne účinnosť a následne bude zverejnený v zbierke zákonov.

Zdroj: www.uvo.gov.sk



POČÚVAME VÁS

dajte nám vedieť

legislatíva lehoty **ČO VÁS ZAUJÍMA** skúsenosti
nákup poradenstvo rady **ČO BY STE SA**
CHCELI DOZVEDIEŤ praktické príklady
novinky prax skúsenosti **NA AKÉ OTÁZKY**
HĽADÁTE ODPOVEDE novinky prax
skúsenosti rady lehoty

@

vzdelavanie@apuen.sk
navesnakova@apuen.sk

APUEN

PRVÉ ROZHODNUTIE RADY ÚRADU, KTORÝM POVOĽUJE UZATVORIŤ DODATOK O NAVÝŠENÍ CENY PLNENIA ZMLUVY

Takmer po dvoch rokoch od zavedenia nového spôsobu uzatvárania dodatkov so zvyšujúcou sa cenou plnenia sa odborná verejnosť dočkala prvého rozhodnutia s kladným záverom. Ak teda súhlasné stanovisko, považujeme za kladný záver. Toto rozhodnutie je pre odbornú verejnosť zaujímavé aj z iného uhla pohľadu. Je to prvé rozhodnutie, teda svojím spôsobom akési „vzorové“, pretože doposiaľ (zo všetkých uverejnených rozhodnutí ku dňu 24.5.2015) bolo jediné úplné z pohľadu formálnych náležitostí žiadosti.

Podľa § 10a ods. 2 a ods. 4 je možné uzatvoriť dodatok k zmluve, ktorá je výsledkom postupu verejného obstarávania, ktorý by zvyšoval cenu plnenia alebo jeho časti len za podmienky, ak rada úradu určí, že po uzatvorení zmluvy nastala taká zmena okolností, ktorá má vplyv na cenu alebo podmienky plnenia, ktorú nebolo možné pri vynaložení odbornej starostlivosti predpokladať pri uzatváraní zmluvy a po tejto zmene okolností nie je možné spravodlivo požadovať plnenie v pôvodnej cene alebo za pôvodných podmienok, je verejný obstarávateľ alebo obstarávateľ oprávnený uzatvoriť dodatok k zmluve, ktorá je výsledkom postupu verejného obstarávania, ktorý by zvyšoval cenu plnenia, a to najskôr ku dňu právoplatnosti rozhodnutia rady.

Z uvedených ustanovení vyplýva, že uzatváranie dodatkov navýšujúcich cenu plnenia je podmienené rozhodnutím rady o tom, že boli splnené zákonom stanovené podmienky. Aj v tejto oblasti je potrebné čítať dôvodovú správu k zákonu č. 95/2013 Z.z., aby sme sa dozvedeli, čo vlastne zákonodarcia týmto spôsobom (režimom uzatvárania dodatkov) myslel. Podľa dôvodovej správy, má ísť o „dodatok, ktorý sa netýka úpravy plnenia a jeho rozsahu, ale len a výlučne ceny alebo ekonomických podmienok plnenia, pri zachovanom rozsahu. Rada úradu teda nebude rozhodovať o obsahu dodatku, len o tom, či sú alebo nie sú splnené podmienky na jeho uzatvorenie.“¹

V dôvodovej správe zákonodarcia prirovnal návrh na určenie zmeny okolností podľa § 10a ods. 3 zákona o verejnom obstarávaní k určovacej žalobe, z čoho možno vyvodiť záver, že zákonodarcia mal zrejme v úmysle, aby sa konanie rady o návrhu na určenie zmeny okolností podobalo súdnemu konaniu o určenie.² Takéto konanie začína výlučne na základe úplného návrhu jednej zo zmluvných strán zmluvy, ktorá je výsledkom postupu verejného obstarávania. Keďže je v záujme navrhovateľa, aby rada vyhovel jeho návrhu, navrhovateľ preukazuje pravdivosť svojich tvrdení, a to predovšetkým predkladaním dôveryhodných a presvedčivých dôkazov. To znamená, že navrhovateľ znáša ťarchu dôkazného bremena vo vzťahu k nim tvrdným skutočnostiam.³

V kocke zhrnuté, rada je oprávnená rozhodovať len o takých dodatkoch, ktorým sa mení výlučne cena plnenia alebo jeho časti pri zachovaní podmienok a rozsahu plnenia. Zároveň, musí ísť o dodatok k zmluve (rámcovej dohode) uzatvorenej po 1.7.2013.

Aké dôkazy má navrhovateľ predložiť v žiadosti nepriamo stanovuje zákon v § 10a ods. 4. Nakoľko navrhovateľ znáša dôkazné bremeno, musí predložiť dôkazy, že podmienky uvedené v § 10a ods. 4 nastali. Inak rada nemôže konštatovať, že boli splnené zákonom stanovené podmienky na uzatvorenie dodatku o

navýšení ceny bez zmeny rozsahu a podmienok plnenia (viď rozhodnutia rady č. 1097-9000/2014-KR/8 zo dňa 16.7.2014 a č. 7156-9000/2014-KR/28 zo dňa 16.9.2014).

Ako vyššie uvádzame, zákon stanovuje podmienky uzatvorenia dodatku o navýšení ceny plnenia v § 10a ods. 4, a to určujúce, že:

- a) nastala zmena okolností, ktorá má vplyv na cenu alebo podmienky plnenia,
- b) táto zmena okolností nastala po uzavretí zmluvy, ktorá je výsledkom verejného obstarávania,
- c) túto zmenu okolností nebolo možné predpokladať pri uzatváraní zmluvy pri vynaložení odbornej starostlivosti, a či
- d) po tejto zmene okolností nie je možné spravodlivo požadovať plnenie v pôvodnej cene alebo za pôvodných podmienok.

V predmetnom rozhodnutí navrhovateľ žiadal radu o posúdenie a určenie, že došlo k zmene okolností opodstatňujúcej uzatvorenie dodatku ku kúpnej zmluve. V tomto prípade ide o kúpnu zmluvu na lieky uzatvorenú dňa 16.9.2014. Dodávateľ žiada navýšenie ceny jedného lieku, nakoľko zmenou kategorizácie došlo k zvýšeniu úradne určenej ceny lieku. Aké dôkazy a doklady predložili zmluvné strany rade úradu spolu so žiadosťou o určenie?

Najjednoduchšie je to ukázať na zákonných podmienkach.

1. Nastala zmena okolností – za zmenu okolností navrhovateľ označil novú kategorizáciu, ktorá zvýšila úradne určenú cenu lieku. Táto cena je zákonom stanovená ako maximálna cena, za ktorú môže výrobca alebo dovozca liek predávať držiteľovi povolenia na veľkodistribúciu liekov.⁴
2. Zmena nastala po uzatvorení zmluvy – kúpna zmluva bola uzatvorená 16.9.2015 a nová kategorizácia liekov je platná od 1.12.2014.
3. Túto zmenu nebolo možné predpokladať, pretože v čase uzatvárania kúpnej zmluvy ešte nebol známy výsledok kategorizačného konania a nebolo možné tento výsledok ani pri vynaložení odbornej starostlivosti predpokladať. Zároveň navrhovateľ ani dodávateľ preukázali, že neboli účastníkmi kategorizačného konania a tak nemali vplyv na novú cenu lieku. Výsledok kategorizačného konania sa mohli dozvedieť až z Vestníka ministerstva a elektronického portálu ministerstva vytvoreného na účely kategorizácie a úradného určenia cien.
4. Dodávateľ preukázal, že daný liek kupuje od dovozcu za úradne určenú cenu lieku, ku ktorej prirátava minimálny zisk. Zároveň preukázal, že daný liek nie je schopný nakupovať u iného dovozcu, nakoľko neexistuje iný liek s rovnakou účinnou látkou a na slovenský trh dováža tento liek jedine jeho dovozca, ktorý ho predáva za úradne určenú cenu. Tieto tvrdenia preukázal fak túrou zo dňa 19.2.2015 (teda po uzatvorení kúpnej zmluvy), vyjadrením dovozcu a výstupom z databázy registrovaných liekov. Súčasne dodávateľ preukázal, že navrhovaná cena lieku je navýšená len o rozdiel úradne určenej ceny, ne navyšuje si minimálny zisk.

Z uvedeného rozhodnutia vyplýva, že žiadosť o posúdenie a určenie zmeny okolností musí byť úplná a teda musí obsahovať dôkazy a argumenty preukazujúce:

- Zmenu okolností, ktorá má vplyv na cenu – jasne a presne určiť okolnosť;
- Táto zmena okolností nastala po uzatvorení zmluvy – pozor, nie v čase medzi predložením ponuky a uzatvorením zmluvy;
- Túto zmenu okolností nebolo možné predpokla-

dať pri uzatváraní zmluvy pri vynaložení odbornej starostlivosti – dodávateľ nemohol predpokladať, že nastane zmena okolností a teda nemohol prostredníctvom svojich vedomostí a skúseností z oblasti predvídať navýšenie ceny;

- Po tejto zmene okolností nie je možné spravodlivo požadovať plnenie v pôvodnej cene alebo za pôvodných podmienok – dodávateľ by pri zachovaní pôvodnej ceny bol stratový.

Za tím APUeN Marcela Návesňáková

¹ Dôvodová správa k zákonu č. 95/2013 Z.z.

² Rozhodnutie Rady úradu pre verejné obstarávanie č. 1097-9000/2014-KR/8 zo dňa 16.7.2014 bod 22.

³ Rozhodnutie Rady úradu pre verejné obstarávanie č. 1097-9000/2014-KR/8 zo dňa 16.7.2014 bod 23.

⁴ Rozhodnutie rady č. 12814-9000/2014-KR/53 zo dňa 9.4.2015, bod 21 a 22



ČERSTVÁ NOVELA ZÁKONA ČAKÁ NA PODPIS PREZIDENTA SR

PO PRVOM PREČÍTANÍ ZMIEN, KTORÉ PRINIESLA NOVELA MÁME ZMIEŠANÉ POCITY.
ZAMOTANÝ ZÁKON EŠTE VIAC ZAMOTALA. OČAKÁVAME VIACERÉ APLIKAČNÉ
OTÁZKY.



K zmierneniu očakávaného chaosu pripravujeme letnú sériu školení s hlavnou témou Výkladové a aplikačné otázky novely zákona o verejnom obstarávaní.

APUEN V SÚVISLOSTI S OČAKÁVANÝMI ZMENAMI PRIPRAVUJE ŠKOLENIA OSOBITNE URČENÉ



pre vyhlasovateľov verejných obstarávaní (verejných obstarávateľov, obstarávateľov a osoby podľa § 7)



Bratislava, Nitra, Žilina a Košice



pre dodávateľov



Bratislava a Košice



II. polovica augusta a v priebehu septembra



Školenia sa budú konať v menších skupinách (do 30 účastníkov), aby sa príjemne diskutovalo.

VIAC INFORMÁCIÍ O ŠKOLENÍ AKO I O PRESNÝCH DÁTUMOCH KONANIA
SA DOZVIETE NA NAŠEJ STRÁNKE

WWW.APUEN.SK

ALEBO NÁS MÔŽETE KONTAKTOVAŤ NA E-MAIL

vzdelavanie@apuen.sk

AKO OBSTARÁŤ KVALITU ZA NAJNIŽŠIU CENU? (ÚVAHA)

Obstarávateľské organizácie sa často stretávajú s problémom, ako obstaráť kvalitu za najnižšiu cenu. V zásade môžeme identifikovať dva prístupy k obstarávaniu kvality, pričom každý z nich má svoje výhody, nevýhody a najmä riziká:

a) Prvý prístup, ktorý obstarávateľské organizácie najčastejšie využívajú pri obstarávaní kvality za najnižšiu cenu, je prístup cez opis predmetu zákazky. To znamená, že obstarávateľská organizácia stanoví opis predmetu zákazky cez technické špecifikácie, výkonnostné a funkčné požiadavky tak, že v zásade uchádzači nemajú na výber a môžu dodať len to, čo je stanovené v opise predmetu zákazky cez technické špecifikácie, výkonnostné a funkčné požiadavky. Rizikom je, že takéto zákazky môžu byť označené, ako tzv. zákazky šité na mieru, lebo obstarávateľské organizácie často v dôsledku nedostatočného prieskumu trhu stanovia opis predmetu zákazky tak, že ho *de facto* môže splniť len jeden výrobca – úspešný uchádzač. Každý, kto obstaráva mi dá iste za pravdu, že stanoví opis predmetu zákazky (teda to čo obstarávateľská organizácia naozaj chce obstaráť?) je niekedy najťažšou úlohou obstarávateľskej organizácie.

b) Druhý prístup, ktorý obstarávateľské organizácie menej často využívajú, je prístup cez ekonomicky najvýhodnejšiu ponuku. Opäť obstarávateľské organizácie na prvom mieste stanovia opis predmetu zákazky cez technické špecifikácie, výkonnostné a funkčné požiadavky, avšak už tak, že je zabezpečený rovnaký prístup pre všetkých uchádzačov alebo záujemcov a zabezpečená čestná hospodárska súťaž. Na druhom mieste musia však obstarávateľské organizácie stanoviť kritériá na vyhodnotenie ponúk. V zmysle § 35 ods. 3 zákona č. 25/2006 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o verejnom obstarávaní“): „Ak sa ponuky vyhodnocujú na základe ekonomicky najvýhodnejšej ponuky, verejný obstarávateľ a obstarávateľ určí jednotlivé kritériá súvisiace s predmetom zákazky tak, aby vyjadrovali vzťah úžitkovej hodnoty plnenia a ceny, pričom kritériami sú najmä kvalita, cena, technické vyhotovenie, estetické a funkčné charakteristiky, environmentálne charakteristiky, prevádzkové náklady, efektívnosť vynaložených nákladov, pozáručný servis a technická pomoc, lehota dodania tovaru, lehota výstavby, lehota poskytnutia služieb a ak ide o zákazku v oblasti obrany a bezpečnosti aj bezpečnosť dodávky, interoperabilita a prevádzkové charakteristiky. Ak verejný obstarávateľ a obstarávateľ hodnotí efektívnosť nákladov s využitím princípu nákladov životného cyklu alebo faktorov výrobného procesu, cena nemusí byť samostatným kritériom na vyhodnotenie ponúk. Verejný obstarávateľ a obstarávateľ okrem jednotlivých kritérií určí aj pravidlá uplatnenia kritérií, ktorými zabezpečí kvalitatívne rozlíšenie splnenia jednotlivých kritérií. Verejným obstarávateľom a obstarávateľom určené pravidlá uplatnenia kritérií musia byť nediskriminačné a musia podporovať čestnú hospodársku súťaž.“ Rizikom tohto prístupu je, že obstarávateľské organizácie musia ešte pred vyhlásením verejného obstarávania sa rozhodnúť, aké kritériá určia, aby vyjadrovali vzťah úžitkovej hodnoty plnenia a ceny, aké pravidlá uplatnenia kritérií stanovia, aby bolo zabezpečené kvalitatívne rozlíšenie splnenia jednotlivých kritérií, hoci ešte v tom momente nevedia, aké ponuky budú predložené. Veľmi často sa potom stáva, že obstarávateľské organizácie neúmyselne určia nesprávne váhy jednotlivých kritérií a nedosiahnu ekonomicky najvýhodnejšie ponuky. Nevýhodou tohto prístupu ďalej je, že často sa stáva, že ekonomicky najvýhodnejšia ponuka nie je najlacnejšia po-

nuka v obstarávaní, čo opäť môže viesť k tomu, že tieto zákazky označia najmä neúspešní uchádzači za zákazky tzv. šité na mieru úspešnému uchádzačovi. Obstarávateľská organizácia ako organizácia, ktorá hospodári s verejnými zdrojmi má potom ťažké vysvetliť, prečo obstarala zákazku za cenu (x), keď ju mohla mať za cenu (y), ktorá je o (z) lacnejšia v absolútnom vyjadrení. Toto je dôvod, prečo sa tento druhý prístup využíva menej často, na rozdiel od prvého prístupu, hoci ja osobne ho považujem za transparentnejší, hospodárnejší a aj efektívnejší.

Hore popísané prístupy mi však neriešia problém, ako obstaráť kvalitu za najnižšiu cenu? V prvom prístupe môžem mať síce stanovenú kvalitu, avšak túto mi vie dodať spravidla len jeden výrobca, takže najnižšiu cenu nedosiahnem. V druhom prípade mám síce viac výrobcov, dosiahnem aj kvalitu, avšak táto nemusí byť najlacnejšia, čo sa ťažko spoločensky prijíma, keď sa hospodári s verejnými zdrojmi.

Vzhľadom na uvedené skúsím popísať, či je možný aj tretí prístup tzv. dialektický prístup, ktorý je výsledkom tézy, antitézy a syntézy. Podľa môjho názoru tretí prístup je možný. Opäť obstarávateľská organizácia musí na prvom mieste stanoviť opis predmetu zákazky cez technické špecifikácie, výkonnostné a funkčné požiadavky, avšak tak, že je zabezpečený rovnaký prístup pre všetkých uchádzačov alebo záujemcov a zabezpečená čestná hospodárska súťaž (Téza). Na druhom mieste musí obstarávateľská organizácia stanoviť kritériá ekonomicky najvýhodnejšej ponuky, ktoré budú nediskriminačné a podporujúce čestnú hospodársku súťaž vrátane pravidiel uplatnenia kritérií a relatívnej váhy kritérií (Antitéza). Na treťom mieste musí obstarávateľská organizácia stanoviť elektronickú aukciu, kde cena bude aukčným kritériom a všetky ostatné kritériá budú neaukčné, pričom obstarávateľská organizácia musí stanoviť aj minimálny krok k aktuálne najlepšej cenovej ponuke, t. z. nie k ponuke uchádzača, ale ku všetkým ponukám v elektronickej aukcii (Syntéza).

Výhodou tohto prístupu by bolo, že do obstarávania sa môže prihlásiť viac uchádzačov ako v prvom prístupe. Ďalšou výhodou je, že môžem cez kritériá na vyhodnotenie ponúk bodovo zvýhodniť ponuky, ktoré sú pre mňa ekonomicky výhodnejšie (kvalitu). V treťom rade cez elektronickú aukciu nútím uchádzačov, aby mi v ponuke ponúkli len také riešenie (takú ponuku), ktorá za najnižšiu cenu mi prináša maximálne ekonomické úžitky. T. z., že eliminujem špekulantov, ktorí by využili obstarávateľskou organizáciou nesprávne nastavené relatívne váhy kritérií. Rizikom tohto prístupu je, že uvedenú výhodu vie obstarávateľská organizácia získať len v prípade, že každý uchádzač urobí v elektronickej aukcii aspoň jeden krok.

Možný rozpor so zákonom o verejnom obstarávaní a smernicami EÚ?

PROBLÉM

Pravidlá pre elektronické aukcie sú stanovené tak, že systém môže prijať len cenové ponuky nižšie ako aktuálna najlepšia ponuka (t.j. ak nová cena vložená uchádzačom nie je nižšia ako aktuálna najlepšia ponuka, systém elektronickej aukcie túto novú cenu neprijme).

V dôsledku uvedeného sa môže stať, že systém elektronickej aukcie nezaregistruje najlepšiu cenu predloženú

uchádzačom, ktorý je na druhom a ďalšom mieste a teda existuje riziko, že pri použití takejto elektronickej aukcie nebude vybraná najlepšia ponuka z pohľadu ekonomicky najvýhodnejšej ponuky (t.j. uchádzač nebude môcť vložiť svoju najlepšiu cenovú ponuku, ak bude vyššia ako aktuálna najlepšia konkurenčná cena, aj keď táto vyššia ponuka by mohla stačiť na víťazstvo v súťaži po zohľadnení všetkých ostatných kritérií ekonomicky najvýhodnejšej ponuky.

POSÚDENIE PROBLÉMU

V zmysle § 43 ods. 5, písm. e) zákona o verejnom obstarávaní platí, že „Ak verejný obstarávateľ a obstarávateľ použije elektronickej aukciu, uvedie túto skutočnosť v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania alebo v oznámení použitom ako výzva na súťaž. Súťažné podklady obsahujú najmä ... e) podmienky, za ktorých uchádzači môžu predkladať ponuky, najmä minimálne rozdiely, ktoré sa budú pri predkladaní ponúk vyžadovať, ak to prichádza do úvahy, ...“.

Obstarávateľská organizácia môže využiť elektronickej aukciu, ak ju uvedie v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania, ako i v súťažných podkladoch. Elektronickej aukcia sa musí spravovať pravidlami, ktoré sú v súlade so zásadami rovnakého zaobchádzania, nediskriminácie a transparentnosti, ako i pravidlami obsiahnutými v smerniciach EÚ a v slovenskom zákone o verejnom obstarávaní. T. z. v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania, ako i v súťažných podkladoch musí byť uvedené, že ponuky budú vyhodnocované na základe ekonomicky najvýhodnejšej ponuky, pričom jediné kritérium, ktoré budú môcť uchádzači v elektronickej aukcii meniť, bude cena. V Aukčnom poriadku, ako i vo Výzve na účasť v elektronickej aukcii zaslanej každému uchádzačovi musí byť uvedená informácia o minimálnom kroku k aktuálne najlepšej cenovej ponuke, t. z. nie k ponuke uchádzača, ale ku všetkým ponukám v elektronickej aukcii. Podľa môjho názoru by obstarávateľská organizácia za týchto predpokladov mohla ustáť hore uvedený problém takto nastavenej elektronickej aukcie.

Príklady použitia minimálneho kroku v elektronickej aukcii

Ak obstarávateľská organizácia použije elektronickej aukciu na kritérium najnižšia cena, alebo ekonomicky najvýhodnejšia ponuka, vždy podmienka minimálneho rozdielu podľa článku 43 ods. 5, písm. e) zákona o verejnom obstarávaní bude limitujúcim prvkom uchádzačov pri predkladaní ponúk v elektronickej aukcii.

Príklad – najnižšia cena

	Uchádzač č. 1	Uchádzač č. 2
Ponuka uchádzača pred EA	10 000 000,- €	11 000 000,- €
Nová možná ponuka na víťazstvo po zohľadnení minimálneho kroku 0,1 % z aktuálne najnižšej ceny		9 990 000,- €
Nová možná ponuka na víťazstvo bez minimálneho kroku		9 999 999,99 €

Z hore uvedeného príkladu vyplýva, že kritérium na uplatnenie ponúk – najnižšia cena musí byť vždy posudzované s pravidlami elektronickej aukcie, t. z. aj s pravidlom minimálneho kroku, ak ho obstarávateľská organizácia v zmysle zákona o verejnom obstarávaní stanoví v súťažných podkladoch. Ak by sme posudzovali návrhy ponúk len z pohľadu kritéria na vyhodnotenie ponúk, dospeli by sme k záveru, že na úspešnosť v elektronickej aukcii mi stačí ísť s cenou dole o 1 cent, čo však pri stanovení minimálneho kroku nie je pravda.

Príklad – ekonomicky najvýhodnejšia ponuka

	Uchádzač č. 1	Uchádzač č. 2
Cena – aukčné kritérium – váha max. 60 bodov	10 000 000,- € t.j. 60 bodov	11 000 000,- €
Neaukčné kritérium – max. 40 bodov	38,1 bodov	40 bodov
Nová možná ponuka na víťazstvo po zohľadnení minimálneho kroku 0,1 % z aktuálne najnižšej ceny		9 990 000,- €
Nová možná ponuka na víťazstvo bez minimálneho kroku – príklad		10 100 000,- €

Z hore uvedeného príkladu vyplýva, že pokiaľ vyhodnocujeme ekonomicky najvýhodnejšiu ponuku, musí byť tiež vždy posudzovaná s pravidlami elektronickej aukcie, t. z. aj s pravidlom minimálneho kroku, ak ho obstarávateľská organizácia v zmysle zákona o verejnom obstarávaní stanoví v súťažných podkladoch. Ak by sme posudzovali návrhy ponúk len z pohľadu kritérií na vyhodnotenie ekonomicky najvýhodnejších ponúk, dospeli by sme k záveru, že na úspešnosť v elektronickej aukcii z pohľadu počtu získaných bodov uchádzačovi č. 2 stačí dať napr. vyššiu cenu o 100 000,- € oproti uchádzačovi č. 1 t. j. 10 100 000,- €, aby mal ekonomicky najvýhodnejšiu ponuku na základe bodov, čo však pri stanovení minimálneho kroku nie je pravda.

Zákon o verejnom obstarávaní a ani Smernice EÚ nestanovujú, či minimálny rozdiel (krok), ktorý sa prípadne bude pri predkladaní ponúk vyžadovať, má byť stanovený voči ponuke uchádzača, alebo aktuálnej najnižšej ponuke. Smernica priznáva obstarávateľskej organizácii diskrečnú právomoc predpísať minimálny rozdiel v rámci špecifikácií elektronickej aukcie.

Vzhľadom na uvedené, stanovenie minimálneho rozdielu je v diskrečnej právomoci obstarávateľskej organizácie, ak o tejto skutočnosti informuje uchádzačov transparentným spôsobom a toto pravidlo je nediskriminačné, t. z. v súlade s princípom rovnakého zaobchádzania.

Zákon o verejnom obstarávaní a aj smernice EÚ pripúšťajú aj druhý variant, t. j., že minimálny krok by sa neviazal na aktuálne najnižšiu cenu, ale len na cenu uchádzača. V tomto prípade však hrozí, že sice zvíťazí ekonomicky najvýhodnejšia ponuka podľa stanovených kritérií, avšak nie najlacnejšia. Navyše, ak sú relatívne váhy kritérií vyhodnocovania ekonomicky najvýhodnejšej ponuky nastavené nesprávne, obstarávateľská organizácia nemusí dosiahnuť želaný cieľ, t. z., že za vynaložené peniaze, dosiahne maximálny možný ekonomický úžitok. Z tohto dôvodu s poukazom na princíp hospodárnosti vynakladania verejných zdrojov sa mi javí lepší prvý variant.

Zákon o verejnom obstarávaní a ani smernice EÚ nezakazujú, aby ekonomicky najvýhodnejšia ponuka mohla byť zároveň aj najlacnejšia, ale zodpovednosť za verejné obstarávanie vždy nesie obstarávateľská organizácia ©

Autor: Mgr. Martin Garaj, PhD.
(martin.garaj@verejneobstaravania.sk)

Údaje zverejnené v tomto článku majú informatívny charakter a nevzťahujú sa na žiadnu konkrétnu situáciu, fyzickú či právnickú osobu. Nenahrádzajú právne, ekonomické či iné poradenstvo. Bez príslušného odborného poradenstva a bez podrobného preskúmania konkrétnych situácií sa konanie na základe tu zverejnených informácií neodporúča.

APUeN sa pýta: Kazia eAukcie a eNástroje obchodné vzťahy z Vášho pohľadu? Aká je Vaša skúsenosť?



Rastislav Janík, Západoslovenská distribučná, člen skupiny E.ON

Len v prípade atypických obstarávaní (napr. len v prípade unikátny dodávateľa, ktorý sa odmieta zúčastniť eAukcie). Vo všeobecnosti platí, že aj dodávateľia oceňujú výhody transparentných eAukcií. V prípade, ak sú súťažné podmienky jasné a obstarávateľ jasne stanoví, že „kaziteľ“ eAukcie je automaticky vylúčený z ďalšieho obchodovania, tak nedochádza ani k nedorozumeniam.

Mário Biňas, BILLA s.r.o.

Nemyslím si, že eAukcie kazia dobré vzťahy s dodávateľmi. Práve naopak to vnímame ako nástroj, ktorý jasne a presne definuje podmienky jednotlivých kontraktov resp. nákupov, takže každý jeden účastník eAukcie vie čo ma urobiť ak chce vyhrať. Takto eliminujeme priestor na rôzne nedorozumenie, dohady a špekulácie. Podmienky tendrov v BILLA, s.r.o. sú definované so zreteľom na presnú špecifikáciu nášho dopytu, s jasne stanovenými termínmi, dodacími podmienkami a platobnými podmienkami. Rovnako, BILLA, s.r.o. ako moderná a otvorená spoločnosť sa v rámci fair-play zaväzujeme, že ak účastník splnil všetky naše podmienky eAukcie a danú eAukciu aj v aukčnom kole vyhral, stáva sa dodávateľom danej služby alebo tovaru.

Stanislav Oravec, Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR

Priame osobné skúsenosti s dodávateľmi nemám, keďže náš odbor je zodpovedný za proces verejného obstarávania a realizácia zmlúv nepatrí do našej pôsobnosti. Avšak z informácií od našich vecných gestorov neviem o tom, že by elektronická aukcia kazila obchodné vzťahy. Jediné riziko z pohľadu „nákupcu“ vidím v tom, že uchádzač neodhadne reálne svoje možnosti a ponúkne predmet zákazky za cenu, ktorú pri plnení zmluvy nevie dodržať. Uvedené je však možné ošetriť kvalitne pripravenou zmluvou, o čo sa u nás v maximálnej miere snažíme.

Verejný obstarávateľ z oblasti zdravotníctva

Elektronické aukcie v našom zariadení využívame od roku 2011, kedy novelou zákona o verejnom obstarávaní sa táto povinnosť zaviedla do praxe. V porovnaní s bežnými listinne predloženými cenovými ponukami e-aukcia využíva priamu on-line konfrontáciu dodávateľov a v pomerne krátkom čase je tak schopná verejnému obstarávateľovi zabezpečiť oveľa vyššiu úsporu ako listinne predložené cenové ponuky.

Myslíme si, že naši obchodní partneri uvítali zavedenie tohto nástroja, pretože v porovnaní s obdobím kedy sa elektronické aukcie nevyužívali sa vytvoril priestor pre zabezpečenie väčšej konkurencie medzi dodávateľmi za rovnakých podmienok, ako čím došlo aj k znižovaniu obstarávacích nákladov nakupovaných tovarov, služieb a prác v našom zariadení.

Z nášho pohľadu nemáme pocit, že by elektronické aukcie kazili obchodné vzťahy medzi verejným obstarávateľom a dodávateľom.

Viliam Križan, Eustream, a.s.

Vo všeobecnosti podporujem elektronizáciu procesu nákupu v čo najväčšej miere, a to najmä z dôvodu transparentnosti, časových úspor a znižovania nákladov. Čo sa týka konkrétne eAukcií ako jedného z nástrojov, myslím si, že nepokazia obchodný vzťah, ak sa používajú vo vhodných prípadoch a primeraným spôsobom. Univerzálny návod na vhodné a primerané použitie eAukcií však asi neexistuje, závisí to hlavne od charakteru nakupovaného produktu, situácie na trhu a posúdenia vhodnosti samotným nákupcom na základe jeho znalostí a skúsenosti.

V každom prípade všetky vzťahy, vrátane tých obchodných, stoja a padajú na konkrétnych ľuďoch, ktorí ich vytvárajú. Bez ohľadu na použité nástroje v nákupnom procese je podľa môjho názoru predpokladom dobre fungujúceho obchodného vzťahu predovšetkým profesionalita, spoľahlivosť a korektný prístup týchto ľudí.

APUeN sa pýta: Čo Vás na nákupe baví? Čo Vám v práci "dobíja baterky"?



Rastislav Janík, Západoslovenská distribučná, člen skupiny E.ON

Baví ma komunikácia s dodávateľmi, komplexné ponímanie problémov súvisiacich s nákupom (napr. objasňovanie TCO interným zákazníkom, ktorí nie sú schopní rozmyšľať moc do budúcnosti), nastavovanie rôznych typov e-aukcií a vyberanie správnej stratégie. Baterky mi „dobíja“ komunikácia a výsledky, ktoré „prekročia“ očakávania.

Mário Biňas, BILLA s.r.o.

Baví ma, že systém online aukcií a online tendrov je v pomeroch Slovenského biznisu stále neprebádaná oblasť a ponúka veľmi širokú škálu možností na realizáciu. Druhým veľmi zaujímavým faktorom je variabilita. Doteraz sme v BILLA

nenarazili na oblasť (služba, tovar), ktorá by sa nedala realizovať cez online tender, prípadne ako online aukcia.

Baterky mi dobíja väčšinou pocit z dobre odvedenej práce. V oblasti retailu na trhu FMCG vidíte výsledky svojej práce takmer okamžite, nakoľko nákupné správanie zákazníka Vám dáva jasnú a rýchlu spätnú väzbu. Prakticky nám stačí pár dní na to, aby sme videli efekt našej práce a dostali hodnotenie zo strany zákazníka. Baterky mi samozrejme dobíja aj dobrý obed.

Stanislav Oravec, Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR

Veľakrát si kladiem otázku, či má táto práca zmysel, pretože z verejného obstarávania sa stal neuveriteľne zdĺhavý

proces a samotná veľmi dobrá myšlienka, na základe ktorej boli tieto pravidlá vytvorené, ustupuje do úzadia. Bavi ma byť súčasťou prípravy procesu verejného obstarávania týkajúcu sa predmetu zákazky, o ktorej častokrát nemám z odbornej stránky ani potuchy. To ma núti naštudovať si o danej problematike informácie. Človek tak získa aspoň čiastkový prehľad o oblastiach, ku ktorým by sa inak nedostal. Najlepší pocit mám z úspešne ukončenej zákazky, kde po niekoľkomesačnej práci je vidieť aj výsledok v podobe uzavretej zmluvy a väčšinou aj zníženej ceny v porovnaní s predchádzajúcim zmluvným vzťahom, navyše keď viem, že plnenie bude prebiehať za oveľa prísnejších zmluvných podmienok.

V prvom rade čas strávený mimo práce J. Vikendy s priateľkou, čas venovaný záujmom, veľmi dobre si odýchnem v posilňovni, kde mám aj trocha fyzickej námahy a prečistím si hlavu (pokiaľ ju samozrejme stihnem navštíviť). Z pracovných vecí ma naposledy povzbudili vyhrané námietky na UVO, keďže má spätnú väzbu o tom, že svoju prácu robí kvalitne a v súlade so zákonom.

Verejný obstarávateľ z oblasti zdravotníctva

Z pohľadu verejného obstarávateľa v oblasti zdravotníctva nás bavi hlavne to, že obstarávame rôznorodé komodity potrebné pre zabezpečenie zdravotnej starostlivosti o pacientov a pre plynulý nášho chod zariadenia, ďalej sú to úspory v elektronických aukciách, úspora času a široký okruh dodávateľov pri zákazkách realizovaných cez EKS a pod.

Viliam Križan, Eustream, a.s.

Nákup v sebe spája prvky viacerých oblastí a to ho robí zaujímavým. Široké spektrum problematiky, ktoré je potrebné obsiahnuť, umožňuje rozšíriť si znalosti z oblasti ekonómie, techniky, práva či financií. Okrem toho rôznorodosť nákupných prípadov podnecuje kreativitu a rozvíja schopnosť rýchlo sa zorientovať v aktuálnej problematike.

Dobre fungujúce nákupné oddelenie vytvára pridanú hodnotu a dokáže pozitívne ovplyvniť finančné výsledky firmy. Pozitívne výsledky ma povzbudzujú a dodávajú mi energiu na ich ďalšie zlepšovanie.

KVALITA DODÁVATEĽOV A VÝBEROVÉ KONANIA

Kvalita je veľmi často používané (a zneužívané) slovo pri nákupnom procese. Je preto dobré hneď na začiatku objasniť, o čom chceme hovoriť. Vo vzťahu k dodávateľom rozlišujeme minimálne nasledovné kategórie:

- Kvalita dodávateľa, t.j. schopnosť a kompetentnosť dodávateľa plniť naše potreby
- Kvalita dodávaných tovarov a služieb
- Dodávková spoľahlivosť

Tieto kategórie sa samozrejme prelínajú, ale je potrebné medzi nimi rozlišovať. Môžu totiž nastať rôzne situácie. Aj veľmi kvalitný dodávateľ môže občas dodať veľmi nekvalitný tovar. Alebo dodať kvalitný tovar, ale neskoro. Alebo v nesprávnom množstve, prípadne na nesprávne miesto. Na konci dňa to spolu súvisí, ale my potrebujeme vedieť, v ktorej oblasti vznikajú problémy a prečo.

Chcem sa teda povenovať pojmu „kvalita dodávateľa“. Potrebujeme kvalitných dodávateľov, chceme mať istotu, že kontrakty pridelujeme tým, ktorí nás nesklamú. Tu ale tiež rozlišujeme minimálne 2 pohľady

- Fáza pred výberovým konaním. Tu sa spoliehame hlavne na rôzne dokumenty potvrdzujúce schopnosti dodávateľa, napr. rôzne výpisy, certifikáty, referencie a pod. Túto kvalitu ja nazývam „deklaratórna“, pretože spolieha na potvrdenia tretích strán, čo v našich zemepisných šírkach má svoje úskalía. Ako sa hovorí „papier znesie všetko“. Je to dôležitý filter, ale nič nezaručuje

- Fáza počas zmluvného vzťahu. Väčšina spoločností má už dnes prepracovaný systém hodnotenia dodávateľov a ich dodávok.

Z môjho pohľadu neexistuje lepšia referencia o reálnej kvalite dodávateľa než naša vlastná. Hlavne ak sa tomu venujú kompetentní ľudia a hodnotia kvalitu dlhodobo, systematicky a snažia sa neustále o maximálnu objektivitu. A venovať sa tomu vyplatí hlavne pri opakovanom plnení, t.j. v oblasti kde sú pravidelné a kontinuálne dodávky.

Otázkou je, prečo sa tak málo firiem odváži takéto hodnotenie cielene prepojiť s výberovými konaniami (VK). Väčšina spoločností, ktoré poznám totiž venuje obrovskú energiu hodnoteniu dodávateľov, deklaruje snahu o ich neustály rozvoj, ale v ich VK sa to nijako neprejavuje. Maximálne to využijú na vyradenie tých najhorších (blacklist). Dodávateľ potom necíti veľkú motiváciu na sebe pracovať, pretože až príde čas nového VK, je na rovnakej štartovacej čiare ako ten, ktorý ešte nič nedodal.

Podme to teda pomenovať úplne otvorene. Naším cieľom je zvýhodniť vo VK tých, ktorí dlhodobo dodávajú kvalitne, teda tak ako to potrebujeme. A naopak znevýhodniť tých, ktorí majú s kvalitou či dodávkovou spoľahlivosťou problémy. Napríklad formou akéhosi bonusu či malusu. Tieto systémy dnes existujú a je dokonca ich možné aj prepojiť s e-aukciami. Signál pre dodávateľa je veľmi dôležitý. V princípe nemusí vyhrať s najnižšou cenou, na kvalite záleží! Dá sa to interpretovať aj tak, že naša firma si za kvalitu pripláca. Avšak, ak tento systém vhodne spojíte napríklad s e-aukciami, faktor súťaživosti spôsobí, že na konci dňa si nič nepripláca, akurát dosahujete rovnaké náklady pri podstatne vyššej kvalite. A tu sa naplní tá snaha o kontinuálne zvyšovanie kvality.

Miloš Olejník

APUeN Vás chce oceniť!



Viac ako 50 ocenených

- Východoslovenská energetika, Cargo Slovensko, České drahy, Tepláreň Košice, Letisko Lodz, Západodoslovenská distribučná.
- Ministerstvo PSVaR, Ministerstvo financií, Východoslovenský ústav srdcových a cievnych chorôb, Nemocnica Nové mesto na Morave
- Žilinský samosprávny kraj, Trenčiansky samosprávny kraj, Mesto Trenčín, Mesto Cheb,
- Mestský úrad Brumtál, Mesto Ždár nad Sázavou, Mesto Ostrava Siemens, Plzenský Prazdroj, RWE Nemecko, Nafta, VS Invest, a iní.

Radťe sa, chváľte sa ako efektívne nakupujete

Súťaž Fair Sourcing Awards (FSA) alebo Cena čestného nákupu je vrcholom medzinárodnej konferencie o e-sourcingu eBF.

Na slávnostnom vyhlasovaní výsledku sa odovzdávajú ceny vo viacerých kategóriách (budem meniť ich počet :D) firmám a inštitúciám, ktoré výnimočným spôsobom využívajú pri výbere dodávateľa elektronické aukcie a podporujú elektronizáciu procesu zadávania výberových konaní (resp. verejných obstarávaní). Hodnotí sa pritom nielen počet eAukcií alebo objem zákaziek, ale aj odvaha manažmentu opustiť zabehnuté procesy, stereotypy a prejsť na moderný, výhodný a transparentný spôsob realizácie výberových konaní (verejných obstarávaní). Cenu môžu získať nielen ostrieľaní matadori či „obrie spoločnosti“, ale i tí, kto s eAukciami iba začínajú. Laureáti ceny dávajú svetu jasný signál, že sú čestným a racionálne uváženým partnerom, s ktorým má zmysel robiť biznis.

APUeN

FSA FAIR SOURCING AWARDS

CO BY MĚL ČLOVĚK UDĚLAT, KDYŽ UŽ VYROSTL A STAL SE ŠÉFEM NÁKUPU

Tak si to představte, přicházíte do továrny, dnes poprvé jako šéf nákupu, pozdravíte sekretářku, zavřete se do kanceláře, **NERUŠIT!** a začnete si hrát s novým telefonem – tolik možností! Ve skříni po předchozím šéfovi zbyly spousty flašek vína a luxusní kořalky, nevypadá to vůbec špatně.

Ony ty nákupy existují dva – **STRATEGICKÝ** a **OPERATIVNÍ**. Musíte si důkladně rozmyslet, kterému se budete věnovat. Jenom k tomu poznamenávám, že *operativa je trestem za špatnou strategii*. Strategický nákup je, když k vám do kanclu strčí nos předseda představenstva a řekne, že potřebuje koupit pro představenstvo nové kliky na vstupní dveře kanceláří, starý tvar se mu nelíbí. Pak můžete začít vzpomínat, co vám o této situaci říkali na vysoké škole.

Vždycky se kolegů ptám, zda mají *ABC analýzu*. Všichni přikyvuji, ale ukázat ji nedovedou, jeden ji má v počítači, druhý vlastně zrovna nemá na akademismy a esoteriku čas, třetí to viděl někde vlevo dole v nějakém časopise. *Vilfredo Pareto* by se rozplakal. Ale my už to známe. Uděláme si *ABC analýzu* jak dodavatelů tak komodit a služeb, rozdělíme si ji na pozice A, B a C. Zároveň zjistíme, že A položky nakupuje junior a má

jich plný sklad a o jar a pur pro paní uklízečku se stará porada vedení, protože si paní vždycky stěžuje CEO, že není toaletní papír. Není to nic složitého a hned si zase můžete hrát s telefonem, nové možnosti.

Jak nám to pěkně jde od ruky!

A co ještě ten první den stihnete, kromě toho, že promluvíte se svými lidmi a zjistíte, co si myslí, že ve firmě dělají? Nebojte se, do svačiny to máte hotové:

Velký guru revitalizace Magistr Novák, říkával, že nákup je jednoduchá záležitost – jenom si musíš hlídat *seznam dodavatelů*, způsob jakým se dodavatel na seznam dostane a způsob, jakým ho vyhodíte ven. Nic na to není, milí kolegové – jsi na seznamu, obchodujeme, nejsi na seznamu, musíš do výběrového řízení.

Moc hezká záležitost je *black list* (seznam zakázaných dodavatelů) ve formě karantény. Zkázil jsi, nesplnil, nedodal – 2 roky si posedíš na trestné lavici.

Udělali jsme si *ABC analýzu* a *seznam dodavatelů*. Když se těmito dvěma dokumenty budeme řídit, cena nejlepšího nákupčího roku nás nemine.

Slušně odvedená práce.

Martin Wiederman
6.7.2015 Ostrava



VEREJNOPRÁVNA INŠTITÚCIA ODMIETLA VYDAŤ DOKLAD PREUKAZUJÚCI SPLNENIE JEDNEJ Z PODMIENOK OSOBNÉHO POSTAVENIA

Koncom februára vydal Úrad pre verejné obstarávanie rozhodnutie o námietkach č. 12952-6000/2014-ON/392 (ďalej len „rozhodnutia“) týkajúce sa veľmi zaujímavej situácie. Verejnoprávna inštitúcia odmieta vydať uchádzačovi potvrdenie o neexistencii dlhov vymáhaných výkonom rozhodnutia z dôvodu prebiehajúceho súdneho sporu. Zákon o verejnom obstarávaní s takouto situáciou neráta. Predmetné rozhodnutie je preto smerodajné pre podobné budúce situácie, ktoré pri prebiehajúcej reštrukturalizácii môžu byť frekventované.

Navrhovateľ sa domáhal zrušenia rozhodnutia o jeho vylúčení z dôvodu nesplnenia podmienky účasti – neexistencie právoplatne vymáhaného dlhu voči sociálnej poisťovni. Problém vznikol pri reštrukturalizácii spoločnosti, voči ktorej podala Sociálna poisťovňa žalobu. Súd totiž v reštrukturalizácii uznal len 15% dlhu spoločnosti (navrhovateľa) voči nej. Suma ktorú neuznal prekročovala 139 000 €. Sociálna poisťovňa prostredníctvom exekútora začala exekúciu, ktorú však na návrh navrhovateľa súd odložil až do rozhodnutia vo veci **samej**. Sociálna poisťovňa z dôvodu súdneho sporu odmieta navrhovateľovi vystaviť doklad, ktorým by mohol preukázať splnenie tejto podmienky účasti (body 17 až 37 rozhodnutia).

Hoci zákon o verejnom obstarávaní takúto situáciu (nemožnosť preložiť doklad preukazujúci splnenie osobného postavenia) konkrétne neupravuje, môže takáto situácia objektívne nastať (bod 38 rozhodnutia).

Kontrolovaný akceptoval navrhovateľovo čestné vyhlásenie podľa § 32 ods. 11 aj uvedením konkrétnych skutočností t.j. sporu so Sociálnou poisťovňou a pripustil navrhovateľa do elektronickej aukcie.

Po tom ako sa stal úspešným uchádzačom ho vyzval v súlade s § 44 ods. 1 na doručenie konkrétnych dokladov na preukázanie splnenia podmienok účasti a kúpnej zmluvy. Navrhovateľ doručil všetky doklady okrem dokladu zo Sociálnej poisťovne aj s podrobným vysvetlením prečo to nie je možné. Kontrolovaný ho bez ďalších vysvetlení vylúčil. (bod 39 rozhodnutia).

Úrad uvádza, že kontrolovaný postupoval v súlade s § 44 ods. 1 zákona o verejnom obstarávaní, keď vyzval navrhovateľa po výslednom vyhodnotení ponúk na predloženie dokladu, konkrétne potvrdenia Sociálnej poisťovne, ktoré navrhovateľ vo svojej ponuke nahradil čestným vyhlásením. Zároveň ho kontrolovaný v predmetnej výzve upozornil, že pokiaľ požadovaný doklad nepredloží, bude z predmetného verejného obstarávania vylúčený.

K uvedenému úrad uvádza, že v predmetnom ustanovení zákona o verejnom obstarávaní je síce uvedené, že nepredloženie požadovaných dokladov v lehote nie kratšej ako desať pracovných dní sa považuje za nesplnenie podmienok účasti, no zároveň je potrebné prihliadať, resp. zohľadniť všetky predložené doklady. Zákon o verejnom obstarávaní v § 26 ods. 2 definuje, aké doklady sa na preukázanie splnenia podmienok účasti týkajúcich sa osobného postavenia majú predkladať, no nie je možné pripustiť prísne formálny a restriktívny výklad, že pokiaľ záujemca, resp. uchádzač nepredloží konkrétny doklad bez ohľadu na dôvod, má sa za to, že uchádzač automaticky nespĺňa predmetnú podmienku účasti a má byť vylúčený. Pokiaľ uchádzač nepredloží konkrétne požadovaný doklad, no predloží vysvetlenie a dôkazy na podporu svojich tvrdení, z akého dôvodu ho nie je možné predložiť, je potrebné sa tým aj zaoberať a preskúmať, či okolnosti v ňom uvedené sú dostatočné a majú vplyv na splnenie/nesplnenie konkrétnej podmienky účasti (bod 40 rozhodnutia).

Úrad skonštatoval, že kontrolovaný síce po prísne formálnej stránke vylúčil navrhovateľa v súlade so zákonom (nakoľko nedoručil zákonom vyžadovaný doklad zo Sociálnej poisťovne), ale nezohľadnil pritom všetky skutočné okolnosti. Je zrejmé, že navrhovateľ má nedoplatky na poisťovni, ale tie nie sú vymáhané výkonom rozhodnutia, nakoľko výkon rozhodnutia exekučného titulu bol odložený a čaká sa na rozhodnutie týkajúce sa reštrukturalizácie (bod 41 až 44 rozhodnutia).

Za týchto okolností bolo vylúčenie nesprávne a úrad považuje námietky za opodstatnené. Kontrolovaný je povinný vrátiť navrhovateľa do procesu verejného obstarávania a opätovne vyhodnotiť splnenie podmienok účasti (bod 45 rozhodnutia).

Toto rozhodnutie Úradu považujem za zaujímavé napriek tomu, že vyhlásením zákona č. 87/2015 Z.z. bude po 29.4.2015¹ možné vylúčiť pre nesplnenie podmienok účasti osobného postavenia všetky spoločnosti, ktoré sa nachádzajú v reštrukturalizácii.

Bude to platiť najmä v tých prípadoch, kedy verejnoprávna inštitúcia nevydá záujemcovi alebo uchádzačovi požadovaný doklad a záujemca alebo uchádzač túto skutočnosť verejnemu obstarávateľovi alebo obstarávateľovi preukáže relevantnými dôkazmi.

Za tím APUeN Jaroslav Lexa

¹ ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov a ktorým sa menia a dopĺňajú niektoré zákony vrátane zákona o verejnom obstarávaní,

² Vo vyhlásených postupoch zadávania zákazky po účinnosti zákona.

KONFERENCIA: AKTUÁLNE TRENDY V SLOVENSKOM A EURÓPSKOM SÚŤAŽNOM PRÁVE 13. 5. 2015



V stredu 13. mája 2015 sa na Právnickej fakulte Univerzity Komenského v Bratislave konal už tretí ročník medzinárodnej konferencie venovanej súťažnému právu pod názvom Aktuálne trendy v slovenskom a európskom súťažnom práve. Konferenciu organizoval Protimonopolný úrad Slovenskej republiky v spolupráci s Právnickou fakultou Univerzity Komenského v Bratislave a v troch paneloch vystúpili experti z Európskej komisie, Všeobecného súdu Európskej únie, súťažných úradov Veľkej Británie, Českej a Slovenskej republiky a advokácie.

Úvodný panel bol tradične venovaný novinkám v súťažnom práve v Európskej komisii, na Slovensku a v Českej republike. Diskutovalo sa o aktuálnych prípadoch, legislatívnej činnosti úradov a Komisie, ako aj judikatúre európskych súdov vo veci ochrany hospodárskej súťaže.

Prvý tematický panel bol venovaný inšpekciám, a to z pohľadu národného, ako aj európskeho práva. Okrem praxe Európskej komisie a judikatúry európskych súdov sa rozoberali aj čiastkové otázky ako povinnosti inšpektorov vs povinnosti podnikateľa; zákonná inšpekcia vs „Fishing Expeditions“ a účinné možnosti právnej ochrany

voči inšpekčným postupom. Druhý tematický panel pojednával o ekonomickom prístupe pri posudzovaní vertikálnych efektov so zameraním na antitrust a zdôraznil dôležitosť posudzovania dopadov pri riešení prípadov pred samotnou formou vertikálneho obmedzenia.

Pre vyše dvesto účastníkov bola medzinárodná konferencia vynikajúcou príležitosťou na názorový výmenu s predstaviteľmi iných krajín, inštitúcií a profesii, ktorých spája záujem na tom, aby hospodárska súťaž a súťažné právo fungovali čo najlepšie.

Zdroj: www.antimon.gov.sk

