

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



*Gruzínsko, Tbilisi*

**Záleží nám na kvalite Vašej práce!**

# ÚVOD

---



Posledné obdobie sme sa viac venovali nášmu novému projektu – odbornému internetovému portálu o verejnom obstarávaní – zovo.sk. S tým súvisela aj naša činnosť – analýza množstva rozhodnutí úradu, metodických usmernení a európskej judikatúre. Jeden z najpodnetnejších Vám prinášame aj v tomto čísle bulletinu.

Počas mesiaca máj sa už po piatykrát konali zaujímavé dvojdňové Národné eAukčné fóra. Ak ste boli aspoň na jednom z nich, viete, že boli skvelé. Ak ste to šťastie nemali, určite si prečítajte článok, aby ste o rok prišli.

Stále hovoríme o verejnom obstarávaní a už to pôsobí, že sa nášmu druhému „ja“ vôbec nevenujeme. Firemný nákup sa v rubrike pána Wiedermana posunul od rozhodnutia či kúpiť/nekúpiť k tomu, ktorá nákupná cena je správna. Najkrajšie na týchto článkoch (okrem pútavého štýlu písania) sú jednoduché a praktické myšlienky, ktoré sa dajú aplikovať aj v bežnom živote.

Firemnému nákupu je venovaný aj článok o úspešnom nákupe kuriérskych služieb pani Daniely Bauerovej – písaný z reálnej skúsenosti.

Ak pracujete v tíme, vediete tím alebo sa chystáte viesť tím, určite Vás zaujme článok o typoch pracovníkov – Manažment bez obalu od pána Martina Chinorackého.

Ešte doplním, že certifikovaných eAukčných nástrojov máme už 8 a jeden je dokonca aj recertifikovaný.

Nebudem zdržiavať a prajem príjemné čítanie.

*Za tím APUE  
Marcela Návesňáková*

<b>Úvod</b>	<b>2</b>
<b>Rozhodnutie úradu, ktoré kritizuje najčastejšie používané nastavenia kritérií ekonomicky najvýhodnejšej ponuky</b>	<b>4</b>
<b>Certifikované aukčné softvéry</b>	<b>4</b>
<b>Inštitút čestného vyhlásenia</b>	<b>5</b>
<b>FSA 2014</b>	<b>5</b>
<b>Která nákupní cena je ta správná - Martin Wiederman</b>	<b>6</b>
<b>Elektronická aukcia - kladivo na náklady - Mgr. Daniela Bauerová</b>	<b>7</b>
<b>Portál zovo.sk - lexikón verejného obstarávania</b>	<b>8</b>
<b>Manažment bez obalu - Martin Chinoracký</b>	<b>9</b>
<b>Národné eAukčné fórum 2014</b>	<b>10</b>
<b>Všeobecné metodické usmernenie ÚVO týkajúce sa preukázania finančného a ekonomického postavenia podľa § 27</b>	<b>12</b>
<b>Fejtón o Brazílskej eAukcii - Peter Mikuláš</b>	<b>12</b>
<b>Možnosti preukázania splnenia podmienok účasti</b>	<b>13</b>
<b>Tak či onak, hlavne že to je zverejnené...</b>	<b>13</b>
<b>Pýtali ste sa nás</b>	<b>14</b>
<b>eBF 2014</b>	<b>14</b>

Bulletin pre profesionálov vo verejnom obstarávaní a firemnom nákupe

Vydáva APUeN SK

Číslo 3, Ročník 1.

Spracovali: Jaroslav Lexa, Marcela Návesňáková

Sídlo vydavateľa a adresa redakcie: APUeN SK, Zámocká 8, 811 01 Bratislava

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

Text neprešiel jazykovou úpravou.



## ROZHODNUTIE ÚRADU, KTORÉ KRITIZUJE NAJČASTEJŠIE POUŽÍVANÉ NASTAVENIA KRITÉRIÍ EKONOMICKY NAJVÝHODNEJŠEJ PONUKY

Posledné mesiace sme sa intenzívne venovali analýze rozhodnutí Úradu pre verejné obstarávanie s cieľom rozšíriť databázu dokumentov v rámci nášho projektu zovo.sk.

Prečítali sme niekoľko tisíc strán a musíme konštatovať, že rozhodovacia činnosť úradu vykazuje vyššiu kvalitu a konzistentnosť. Najmä čo sa týka námietok a rozhodnutí rady, ktoré aj vďaka číslovaniu odsekov, uvedeniu konkrétnych numerických hodnôt pri kauciách a ďalšími doplnenými informáciami, ktoré doposiaľ chýbali, sa stávajú zrozumiteľnejšími pre všetkých, ktorí prichádzajú do styku s verejným obstarávaním. Nielen pre verejných obstarávateľov, obstarávateľov, ale aj záujemcov, uchádzačov a samozrejme pre nás, ktorí to spracovávame a uvádzame na našom portáli.

Na nami organizovaných školeniach a seminároch neustále upozorňujeme na neefektívne nastavenia kritérií pri ekonomicky najvýhodnejšej ponuke. Dlhé roky sme čakali na rozhodnutie týkajúce sa nastavení kritérií pri vyhodnocovaní ponúk cez ekonomicky najvýhodnejšiu ponuku, ktoré by judikovalo neefektívnosť takýchto nastavení. Konečne vyšlo.

Ako kritériá na vyhodnotenie ekonomicky najvýhodnejšej ponuky boli použité: cena s váhou 25%, lehota dodania s váhou 45% a nástup na servisný výkon s váhou 30%. Takto nastavené kritériá nezabezpečovali čestnú hospodársku súťaž, efektívne a hospodárne využívanie finančných prostriedkov. Kritériá na vyhodnotenie ponúk boli nastavené tak, že umožňovali

vyhrať ponuke predraženej o 1/4 (v tomto prípade drahšej o vyše 70 000 €), pričom rozdiel v lehote dodania bol jeden deň.

Z pohľadu rozhodovacej praxe ide naozaj o prelomové rozhodnutie. Jeho kompletne spracovanie nájdete na portáli zovo.sk v časti „Databáza dokumentov“.

Zotrvačnosť používania nevhodne nastavených kritérií na vyhodnotenie ponúk je neuveriteľná. Toto rozhodnutie môže verejným obstarávateľom „zlomiť krk“. Ten, kto používa ekonomicky najvýhodnejšiu ponuku s takýmto spôsobom nastavenia kritérií pri eurofondoch, si koleduje o vysoké percentá korekcie na už ukončených alebo aktuálne bežiacich súťažiach. Verejní obstarávatelia, obstarávatelia a osoby podľa § 7 musia mať na pamäti, že kritériá musia byť v súlade s princípmi verejného obstarávania. Zdôrazňujeme, že v zmysle § 35 ods. 9, kritériá, ktoré sa použijú na vyhodnotenie ponúk sú v podobe, v ktorej boli vyhodnocované náležitosťami zmluvy, koncesnej zmluvy a rámcovej dohody, ktorá je výsledkom verejného obstarávania.

Teší nás toto rozhodnutie, tento posun úradu v rozhodovacej činnosti a zároveň mu držíme palce, aby mu takéto nadšenie a entuziazmus vydržal, hoc vieme, že nie vždy je to jednoduché.

*Tím APUeN SK*

### CERTIFIKOVANÉ AUKČNÉ SOFTVÉRY

K 18.06.2014 boli certifikované tieto aukčné softvéry:

1. AukciaAs	(verzia 13.0.2)	Spoločnosť LLARIK, s.r.o.
2. EVOSERVIS	(verzia 1.0)	Spoločnosť EVOSERVIS s.r.o.
3. PROe.biz	(verzia 3.3)	Spoločnosť NAR marketing s.r.o.
4a. IS EVO	(verzia Ethics 10.05)	Spoločnosť Úrad pre verejné obstarávanie
4b. IS EVO	(verzia Ethics 11)	Spoločnosť Úrad pre verejné obstarávanie
5. eAukcie	(verzia 2.8.0)	Spoločnosť eBIZ Corp s. r. o.
6. EVOB	(verzia 1.0)	Spoločnosť iTender s.r.o.
7. eBIT	(verzia 4.0.0.0)	Spoločnosť Mesto Martin
8. eAukcia.net	(verzia 2.1)	Spoločnosť EU SOLUTION, s.r.o.

# INŠTITÚT ČESTNÉHO VYHLÁSENIA

Svet má rád zmeny, nové vynálezy, objavy a inovácie. Mnoho svetových vynálezov začínalo kritikou a končili lámaním rekordov predajnosti. Mnoho inovácií bolo rizikových a manažment sa ich bál. Steve Jobs chcel telefón s jedným tlačidlom, aj keď sa všetci smiali.

Inovácie prichádzajú aj v oblasti verejného obstarávania. Zavádzanie nových inštitútov a nástrojov svoje pochopenie a využívanie v praxi ešte len hľadá.

Skúsme si predstaviť nasledovnú situáciu.

Verejný obstarávateľ publikuje súťažné podklady, ktoré budú mať menej ako 10 strán, pričom opis predmetu zákazky tvorí väčšinu obsahu súťažných podkladov. Vo výzve uvedie odkazy na zákon namiesto citácie znení paragrafov.

Jedného záujemcu táto súťaž osloví a doručí verejnému obstarávateľovi svoju ponuku. Obsahom ponuky budú 3 papiere – na jednom bude čestné vyhlásenie štatutárneho zástupcu spoločnosti, že spĺňajú všetky podmienky účasti v danej súťaži. Na druhom papieri bude napísané ďalšie čestné vyhlásenie – vyhlásenie konateľa, že sú schopní dodať a dodajú požadovaný predmet zákazky tak ako je opísaný v súťažných podkladoch. Na treťom papieri

v samostatnej obálke bude uvedená suma, za ktorú daná firma dodá predmet zákazky.

Keď verejný obstarávateľ otvorí takú tenkú obálku, najprv sa preľakne, čo všetko bude musieť hneď dopytovať alebo či bude musieť vylučovať. Po preštudovaní obsahu čestných vyhlásení sa poteší. Nič nie je krajšie ako napísať si slovíčko „splnil“ ku každej podmienke účasti v priebehu pár minút. Nakoniec si pomyslí, aby aj ostatné obálky boli také tenké a uchádzači takí inovatívni.

Verejný obstarávateľ sa nemusí báť, že tá firma ho sklame. Ak bude prvá, bude si potvrdenia dopytovať pred uzatvorením zmluvy. Ak prvá nebude, archivácia dokumentov bude jednoduchšia aspoň pri tomto uchádzačovi. Z posledného prieskumu vieme, že strach z nepodpísania zmluvy úspešným uchádzačom je neopodstatnený. Kvalitu a podmienky dodania chráni dobrá zmluva.

Predstava pekná, realita odlišná. Inštitút čestného vyhlásenia prišiel s novelou účinnou od 1. 7. 2013. Jeho cieľom bolo (a je) zjednodušiť a zrýchliť proces verejného obstarávania. Po roku sledovania si dovoľujeme skonštatovať, že zatiaľ sa neuplatňuje naplno.

*Tím APUeN SK*



## APUeN SPŮŠŤA REGISTRÁCIU NA FAIR SOURCING AWARDS!

Ocenenia udeľované asociáciou APUeN za inovatívne, inšpiratívne alebo dlhodobé využívanie eAukcii, e-dopytu a ostatných elektronických nástrojov, ktoré umožňujú zvyšovať ekonomickú efektívnosť a hlavne transparentnosť nákupných rozhodnutí.

Medzinárodná súťaž má tri kategórie – Štart, Trend a Master, ktoré sú spoločné ako pre verejné inštitúcie, tak pre private firmy. Prihlášky do súťaže i na slávnostné odovzdávanie cien sú už v plnom prúde a nájdete ich na adrese [fsawards.com](http://fsawards.com).



## KTERÁ NÁKUPNÍ CENA JE TA SPRÁVNÁ

Milý Apuene, máš krásný hlas, který mi nedá spát, ale upřímně řečeno, psát traktáty se mi nechce. Jednak jsem líný a také jsem skeptický, co se účinnosti traktátů týče, neboť věčně zelený je strom života a lidé v provozech obvykle nemívají náladu ani čas číst palimpsesty ani potom o nich kvalifikovaně disputovat.

Jednou otázkou bychom se zabývat měli, už jenom proto, že jde o naše bonusy. Která cena je ta správná? Jak přesvědčíme, že jsme nakoupili dobře a měli bychom být chváleni (včetně malého jezdeckého pomníku před vchodem do firmy). Existuje několik pohledů na ceny v nákupu, nebudu horovat pro ten správný. Spíš jenom několik poznámek a doporučení.

1) Kouzlo zvané „ceteris paribus“ zní opravdu čarodějnický. Našel jsem to zaklínadlo kdysi v učebnici makroekonomie a znamená „za jinak stejných podmínek“. Nemůžeme srovnávat jablka s hruškami – cena vagonu před 20 lety byla jiná, než je dnes (jiná cena peněz, jiná cena surovin, jiná technologie, jiná poptávka, jiné standardy atd.) Srovnáváme-li nákupní ceny, musíme tyto okolnosti vzít v úvahu.

2) Kouzlo zvané „spotové ceny“. Jestliže jsou spotové (burzovní) ceny ocelových plechů dané třídy dány, těžko nakoupíte levněji. I když váš šéf ztropil manažerskou scénku, pleskl sebou na zem a mával ručičkami nožičkami, německá šrotovní burza nepovolí. Stejně je to s kursovými rozdíly – dolar prostě levněji než na burze nekoupíte (dosad'te ropa brent, platina, měď, rýže, kakao). Je dobré mít nějaký parametr spotové ceny ve smlouvě s odběratelem, a když se změní, začít vyjednávat o ceně. Upřímně řečeno, existuje způsob, jak spotové ceny a kursy měn obejít (pomineme-li pojištění) a to jsou spekulativní nákupy. Vřele nedoporučuji, už jenom proto, že to obvykle ve firmě není core business. Taký

by se vám mohlo stát, že máte plný sklad ferroslitin o 20% dražších než je momentální spotová cena. Schválně se podívejte, kolik tuna ferroslitiny stojí. Nehledě na to, že ferroslitiny se neskladují.

3) Ike pravil: „Plán je ničím, plánování je vším“. Má tím být řečeno, že je třeba si přichystat plán (rozpočet, kalkulaci) a pak zjistit v čem jsme plánovali špatně a plán přepočítat. Když zjistíme vlivy, které na plnění plánu a předsevzetí působí, nebudeme už v dalším kole jako slepá jehňata. Slyšíme v tom sloganu kontrolingové pravidlo zpětné vazby, ale že by Eisenhower byl tak daleko? Možná jo, vždyť logistiku vymysleli vojáci.

4/ V tržní ekonomice nerozhoduje nákladová cena, ale cena tržní. Není důležité, na kolik to napočítám, ale to, za kolik to nakonec prodám. Prodej musí s výrobou a nákupem dynamicky spolupracovat, aby výkyvy cen byly strategickým přínosem, nikoli prohrou (Waterloo, Chlumeck).

Už slyším ty netrpělivé repliky: To je fajn, pokecali jsme si. Ale která cena je ta správná?

Správná nákupní cena je ta, za kterou se nám zboží podaří nakoupit, zpracovat, prodat a vydělat na něm. Dobré je si to dopředu naplánovat.

*Se srdečnými pozdravy na konci června  
Martin Wiederman*



## ELEKTRONICKÁ AUKCIA – KLADIVO NA NÁKLADY

Na začiatku mája sme pre svojho stáleho zákazníka realizovali veľmi zaujímavú súťaž a radi by sme sa s Vami o túto skúsenosť podelili. Prišiel za nami s požiadavkou, aby sme mu čo najrýchlejšie a najefektívnejšie zrealizovali firemný nákup na kuriérske služby na jeden rok. Bol síce spokojný so svojim aktuálnym dodávateľom, ale potreboval optimalizovať náklady svojej firmy a táto položka tvorila z jeho nákladov podstatnú časť. Rozhodli sme sa preto pre on-line výberové konanie prostredníctvom elektronickej aukcie, ktorá nám ušetrila čas a stiahla cenu na minimum bez zložitého a zdĺhavého vyjednávania s jednotlivými dodávateľmi.

Ako prvé sme si vyžiadali všetky dostupné podklady ohľadom služby, ktorú im poskytuje aktuálny dodávateľ ako aj nové požiadavky, ktoré by sa dali využiť pri príprave tendra, prípadne zapracovať do budúcej zmluvy s novým dodávateľom. Všetky informácie sme spracovali a na základe týchto vstupných údajov sme špecifikovali podmienky jednak pevne stanovené ako aj voliteľné a samozrejme položky, o ktoré sa bude súťažiť v elektronickej aukcii.

### **Predmet tendra:**

Súťažilo sa o celkovú cenu doručenia zásielok za jeden rok. Účastníci jednotkovou cenou oceňovali sedem povinných položiek a to zásielky rozdelené podľa ich hmotnosti (napr. do 1 kg). Pri každej položke bolo uvedené množstvo odobraných zásielok za jeden rok. Okrem povinných položiek uvádzali účastníci aj jednásť voliteľných podmienok, ktoré mohli ovplyvniť výber úspešného účastníka (napr. poistenie bezplatne do hodnoty v EUR, splatnosť faktúr, avízo o doručení zásielky formou SMS, atď.).

### **Podmienky tendra:**

Zásielky boli posielané väčšinou z jedného miesta v Bratislave do 103 rôznych miest na Slovensku. Zvyšok zásielok smeroval opačne, teda do Bratislavy. Termín dodania bol pevne stanovený na D + 1. Všetci účastníci súťaže dostali k dispozícii prehľad zásielok za posledný kvartál, aby si vedeli urobiť obraz o celkovom množstve zásielok za jeden rok ako aj ich smerovanie a hmotnosť.

### **Postup:**

Po nastavení tendra, jeho podmienok a súťažných položiek sme so základnými informáciami oslovili jednásť dodávateľov, ktorí poskytujú túto službu v rámci celého Slovenska. Samozrejme medzi nimi bol aj aktuálny dodávateľ kuriérskych služieb. Následne sme zadali súťaž do aukčného softwaru PROebiz a poslali sme pozvánky do elektronickej aukcie šiestim dodávateľom, ktorí prejavili záujem o účasť v tendri. Elektronickej aukcia bola nastavená na tri kolá. V prípravnom kole zadávali účastníci svoje ponuky a oboznamovali sa s aukčným prostredím. Druhé kolo – kontrolné, slúžilo vyhlasovateľovi na kontrolu vstupných ponúk. Samotné aukčné kolo bolo nastavené na 15 minút a vždy pri zmene niektorej z položiek v posledných



dvoch minútach nastaveného času sa aukcia predĺžila o ďalšie 2 minúty. V aukčnom kole mali uchádzači možnosť meniť svoje ponuky v jednotlivých položkách smerom nadol. Elektronickej aukcia trvala aj s predĺžovaním 21 minút. Všetci účastníci mali možnosť vidieť po celý čas aukcie okrem svojej najlepšej celkovej ceny, najlepších cenách jednotlivých položiek a svojho aktuálneho poradia aj najlepšiu cenu celkom a aj najlepšie ponuky v jednotlivých položkách.

### **Realizácia:**

Celý postup od prípravy súťaže až do výsledku z elektronickej aukcie trval jeden týždeň.

### **Výsledok:**

Dosiahnutá úspora 36 % z ceny doručovania zásielok za predchádzajúci rok.

Z mojich skúseností viem, že pri firemnom nákupe elektronickej aukciou sa nemusí vždy dosiahnuť takáto vysoká úspora. Možností, prečo je to tak, je viac. Určite Vám ale elektronickej aukcia pomôže získať aktuálne ceny na trhu za veľmi krátky čas a pri dobrej príprave a dobrom nastavení súťaže aj dobrého a relatívne lacného dodávateľa.

*Mgr. Daniela Bauerová*





## ZOVO.SK = LEXIKÓN VEREJNÉHO OBSTARÁVANIA

Lexikon verejného obstarávania je jedinečný webový portál, ktorý Vám ponúka nielen základné, ale i ďalšie dôležité, zaujímavé aj aktuálne informácie z európskej judikatúry a z rozhodovacej praxe Úradu pre verejné obstarávanie. V neposlednom rade je jeho súčasťou aj niekoľko stoviek praktických otázok a odpovedí zo zákona č. 25/2006 o verejnom obstarávaní v jeho aktuálnom znení, ktoré sme sa vzhľadom na časté zmeny zákona rozhodli nevydávať v papierovej podobe, ale v digitálnej. Cieľom portálu je zjednodušiť prístup k informáciám týkajúcim sa verejného obstarávania a uľahčiť tak užívateľovi nájdenie odpovede na jeho otázku, či možnosť výkladu zákona.

### Čo portál prináša?

Najnovšie zaujímavé rozhodnutia o námietkach a rozhodnutia rady, ktoré menia pohľad na vypracovanie špecifik predmetu zákazky, vyhodnocovania ekvivalentov, či používania ekonomickej najvýhodnejšej ponuky sú súčasťou databázy dokumentov. Spracované a okomentované odborníkmi, ktorí sa na rozhodnutia pozerajú z hľadiska ich významu pre prax.

### Ako je možné využívať portál?

Portál zovo.sk je platený portál, ktorý umožňuje výber z dvoch typov prístupov – základný BASIC prístup a rozšírený PROFI prístup.

Skupina Basic užívateľov má prístup k:

- aktuálnemu zneniu zákona s analyzovanými praktickými príkladmi vzťahujúcimi sa ku konkrétnym paragrafom,
- prehľadne spracovaným metodickým usmerneniam a rozhodovacej praxi úradu (námietky a rozhodnutia rady),
- základným právnym dokumentom súvisiacim s verejným obstarávaním (smernice, zákony, vyhlášky, nariadenia).

Skupina Profi užívateľov má navyše prístup aj k:

- jedinečne spracovanej judikatúre Súdneho dvora EÚ prehľadne priradenej ku konkrétnym paragrafom nášho zákona,
- všetkým videoškoleniam, ktoré uverejníme počas roka,

Vážení návštevníci,  
právne predpisy priebežne aktualizujeme a dopĺňame. Ak ste nenašli Vami hľadaný právny predpis, [napíšte nám](#) a my ho v najbližších dňoch pridáme.

Ak sa Vám nezobrazuje Vami hľadaný predpis, pravdepodobne nie ste našim členom. Podmienky členstva si môžete pozrieť [TU](#).

Zobrazíť: 10 záznamov      Vyhľadaj vo všetkých stĺpcoch:

Hľadaj typ	Hľadaj názov			
Typ PP	Názov	Platnosť	Poznámky	Súvisiace paragrafy
	<a href="#">Prehľad podmienok zverejňovacích dokumentov</a>	od 27.2.2014		§ 9 ods. 6, § 44, § 49, § 49a, § 100.
MU	<a href="#">Metodické usmernenie 14553-5000/2013</a>	012014	Komentár	§ 26, § 28, § 32, § 44
MU	<a href="#">Metodické usmernenie 14514-5000/2013</a>	012014	Komentár	§ 9, § 21.
MU	<a href="#">Metodické usmernenie 14382-5000/2013</a>	012014		§ 34
MU	<a href="#">Metodické usmernenie 111-5000/2014</a>	012014	Komentár	§ 6
MU	<a href="#">Metodické usmernenie 97-5000/2014</a>	012014	Komentár	§ 9
MU	<a href="#">Metodické usmernenie 14685-5000/2013</a>	012014	Komentár	§ 1
MU	<a href="#">Metodické usmernenie 14567-5000/2013</a>	012014	Komentár	§ 28
MU	<a href="#">Metodické usmernenie 14512-5000/2013</a>	012014	Komentár	§ 100, § 136
MU	<a href="#">Metodické usmernenie 14440-5000/2013</a>	012014	Komentár	§ 9

Zobrazíť 1 do 10 z 375 záznamov      [Predošlé](#) [Nasledujúce](#)

- služby ePoradenstvo. Služba ePoradenstvo funguje prostredníctvom emailu, kedy Vy sa nestresujete, len pošlete Vašu otázku, resp. popis situácie a naši odborníci Vám odpovedia.

Projekt zovo.sk je jedinečný. Svojím spracovaním, odbornosťou, obsahom aj rozsahom. Prináša nový spôsob vyhľadávania právnych noriem, rozhodnutí úradu, usmernení, judikátov týkajúcich sa verejného obstarávania. Unikátnosť systému spočíva predovšetkým v zatriedení komentárov priamo k ustanoveniam zákona, resp. ku konkrétnym paragrafom, odstavcom či písmenám. Vďaka analyzovaniu niekoľko tisíc strán a ich spracovaniu dlhoročnými odborníkmi vo verejnom obstarávaní je zovo.sk naozaj skvelým nástrojom na ušetrenie času a zníženie stresu.

Tím APUeN SK





## MANAŽMENT BEZ OBALU, ALEBO AKÍ ĽUDIA VO FIRME PRACUJÚ

Byť dobrým lídrom je jednou z najdôležitejších úloh manažéra. Preto téma vodcovstva v súčasnosti zaznieva vo väčšine firiem. Rozumieť vodcovstvu, správať sa tak, aby Vás ľudia nasledovali, má priamy vplyv na výkonnosť zamestnancov, ich motiváciu a v konečnom dôsledku na zvýšenie konkurenčnej sily firmy.

Na čo sa ale dnes zabúda, je pozitívny prevádzkový manažment. Jeho cieľom je, aby sa vo firme správne zadávali úlohy, realizovali sa s vysokou kvalitou a v plánovaných termínoch. Na prvý pohľad sa to zdá byť jednoduché. V praxi to však stojí manažérov veľa energie. Ako to dokázať a vybudovať dlhodobou fungujúci tím? Pomôže nám, ak popíšeme niekoľko tvrdení:

1. V každej firme existujú dva typy pracovníkov – minimalisty a samohybky.
2. Znalosť firemných procesov znižuje potrebu riadenia.
3. Úspech firmy závisí od toho, ako sa plnia stanovené úlohy.
4. Organizácia práce zamestnancov závisí od organizácie práce manažéra.

1. V každej firme existujú dva typy pracovníkov – minimalisty a samohybky.

Keď premýšľate o práci ľudí vo Vašom tíme, objaví sa v ňom dve základné skupiny – minimalisty a samohybky. Minimalisty za minimum práce očakávajú maximálny plat a firemné výhody, lebo je to „normálne“. Samohybky sú tí, ktorí sú aktívni, pracujú na svojom profesionálnom raste, plnia úlohy a ich prístup je príkladom pre ostatných. Otázkou je, koľko máte v tíme minimalistov a koľko samohybiek. Pri rozhovoroch s manažermi prichádzame k názoru, že minimalistov je väčšinou viac. Teraz si predstavte, že týmto pracovníkom hovoríte o firemnej vízii, hodnotách, či potrebe tímovosti. Som presvedčený, že Vám nerozumejú alebo skôr nechcú rozumieť, pretože si uvedomujú, že ich to má viesť k zvyšovaniu pracovného výkonu. To sa ale nezlučuje s ich prístupom „málo dať, veľa zobrať“.

Kde sa vzalo toľko minimalistov? Veľký vplyv na nás majú naši rodičia a ich výchova. Ak počúvame doma názory ako: „kto nekradne, okráda rodinu“, „kto šetrí



má za tri“, „kto nič nerobí, nič nepokazí“, odrazí sa to na našom prístupe. Toto sú často názory, s ktorými pristupujeme k pracovnému procesu.

### Ako riadiť minimalistov?

- Zadávajte jasné úlohy a nie ciele.
- Kontrolujte a uzatvárajte ich prácu.
- Zaveďte osobné ohodnotenie namiesto bonusov.
- Namiesto slovného hodnotenia využívajte známky ako formu spätnej väzby.
- Svoj manažment zamerajte na výkon, nie na vzťahy.

### Ako riadiť samohybky?

- Komunikujte víziu a očakávané ciele.
- Poskytujte priestor na rozvoj a vzdelávanie.
- Využívajte tímovú prácu.
- Koučujte.
- Inšpirujte ich vlastným príkladom a nadšením.

Pokiaľ chcete lepšie pochopiť, čo charakterizuje uvedené dve skupiny ľudí a aký manažérsky prístup od Vás potrebujú, aby fungovali efektívne a prinášali výsledky, zúčastnite sa nášho nového rozvojového programu pre manažérov: „Management University“. Nájdete v ňom množstvo užitočných rád a informácií, ktoré Vám pomôžu pri vedení pracovníkov.

**Martin Chinoracký**  
riaditeľ spoločnosti

Viac informácií nájdete na našej stránke:

[www.libellius.com](http://www.libellius.com)



## Národné eAukčné fórum 2014



štitúcie rozhodujúce o súčasnom, ale aj budúcom smerovaní verejného obstarávania a elektronických aukciách na Slovensku a v Európe. Tém bolo naozaj veľa. Minuloročná veľká novela priniesla množstvo zmien, ktoré majú zásadný vplyv na aplikačnú prax. Aj preto nás potešilo, že pozvanie prijala pani predsedníčka Úradu pre verejné obstarávanie pani Zita Tábořská, aj so svojimi spolupracovníkmi. Významných hostí dopĺňali ďalší prednášajúci a všetci ostatní účastníci, ktorí sú rovnako úžasní, pretože každý deň pracujú podľa zákona.

Nové informácie o pripravovanom elektronickom trhovisku sme získali od pani Tatyany Behrovej, poradkyne ministra vnútra. Pán profesor Luis Valadares Tavares z Portugalska nás oboznámil s novinkami z už

Pre mnohých je máj lásky čas, pre nás, eAukčných, je to aj čas príjemných stretnutí a diskusií. Už piaty rok po sebe sa podarilo zorganizovať veľmi inšpiratívne stretnutie odborníkov na verejné obstarávanie, firemný nákup a eAukcie na dvoch miestach v priebehu jedného mesiaca. Prvé stretnutie sa uskutočnilo v Bratislave a druhé v tom istom mesiaci v Prahe.

Národné eAukčné fórum alebo výstižná skratka NAF, aj tohto roku nesklamalo. To slovenské bolo priam až výnimočné svojimi hosťami a účastníkmi. Nie každý deň sa na jednom fóre stretnú osoby a in-

schválených európskych smerníc o verejnom obstarávaní. Prednáška striedala prednášku a v diskusiách sa pokračovalo aj cez prestávky. Niet divu, veď išlo o stretnutie množstva odborníkov z oblasti verejného obstarávania.

Druhý deň NAF-u bol adresovaný firmám – rozprávalo sa o veľkom nakupovaní, nie o legislatíve upravujúcej nakupovanie. Pre nás bol tento deň podnetný z hľadiska spôsobu využívania rôznych typov eAukcií a vyjednávania obchodných podmienok pri nákupe veľkých objemov. Spôsoby, akými vedia veľké firmy nakupovať kvalitné veci,





sú pôsobivé. Snívať sa vraj má, a preto budeme snívať, že raz tak budú nakupovať aj naše verejné inštitúcie, pretože celkové objemy sú porovnateľné.

Český NAF bol iný a predsa rovnaký. Prvý deň sme sa opäť venovali zákonu – len tomu českému. Musíme povedať, že asi to majú Česi rovnako ťažké ako my. Aj ich čakajú legislatívne zmeny, dokonca sa hovorí o komplet novom zákone. Prekvapilo nás, že aj v Čechách je veľký tlak na uverejňovanie rôznych dokumentov na profiloch verejných obstarávateľov pod zámenkou transparentnosti. Budeme sa snažiť im ukázať ako to dopadlo na Slovensku – z nákupu sa stalo papierovanie, aspoň že to každý vidí a môže sa potom nato pýtať. Všetci sme sa zhodli, že transparentnosť nie je o zverejňovaní, ale o jasných a jednoznačných pravidlách pri rozhodovaní.

Zahraničným hosťom českého NAF-u bol pán Marco Tardioli, člen prípravného výboru nových európskych smerníc. Pán Tardioli všetkým predstavil, čo prinášajú nové smernice a s akým zámerom ich vytvárali. Verí, že inovácie pomôžu odbyrokratizovať a výrazne zrýchliť proces verejného obstarávania v celej Európe.

Druhý deň bol opäť venovaný firmám a ich spôsobu nakupovania. Okrem iného odzneli veľmi zaujímavé prezentácie venované nákupným tímom, ich štruktúre, motivácií, kompetenciám. Veríme, že touto témou sa budeme čoskoro zaoberať



aj my, pretože ako správne poznamenali, je to dôležité.

Tím okolo pána Milana Kaplana odvedol opäť vynikajúcu prácu. Všetci sme odchádzali spokojní, inšpirovaní a smutní, že nebol čas na dlhšie rozhovory. Diskusia pokračuje už 5. 11. 2014 na tohtoročnom, jubilejnom 10. ročníku najväčšej stredoeurópskej konferencii venovanej eAukciám vo firemnom nakupovaní a verejnom obstarávaní – eBF 2014. Podľa avizovaného programu to bude veľmi podnetné, preto myslíte strategicky a nie operatívne.

*Tím APUeN SK*





## VŠEOBECNÉ METODICKÉ USMERNENIE ÚVO TÝKAJÚCE SA PREUKÁZANIA FINANČNÉHO A EKONOMICKÉHO POSTAVENIA PODĽA § 27

Úrad pre verejné obstarávanie v spolupráci s Ministerstvom financií SR vydal v ostatnom období všeobecné metodické usmernenie týkajúce sa preukazovania finančného a ekonomického postavenia uchádzačov.

Zákon č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov upravuje register účtovných závierok. Register je informačným systémom verejnej správy, do ktorého sa ukladajú účtovné závierky. Správcom registra je Ministerstvo financií prostredníctvom svojej rozpočtovej organizácie Datacenterum. Účelom registra je okrem iného aj zjednodušenie prístupu tretích osôb k účtovným závierkam podnikateľských subjektov priamo cez internet.

Register sa člení na:

- verejnú časť, v ktorej sú dostupné účtovné závierky obchodných spoločností, družstiev, štátnych podnikov, subjektov verejnej správy, účtovných jednotiek, ktoré účtujú podľa medzinárodných účtovných štandardov a ďalších vybraných účtovných jednotiek,
- neverejnú časť, v ktorej sú účtovné závierky účtovných jednotiek, ktoré nie sú vo verejnej časti. Sú to najmä účtovné závierky podnikateľov – fyzic-

kých osôb a neziskových organizácií, ktoré nemajú povinnosť ich zverejňovania.

Účtovné závierky uložené vo verejnej časti registra sú verejne prístupné všetkým osobám na [www.registeruz.sk](http://www.registeruz.sk) v elektronickej podobe bez poplatku. Uložené dokumenty je možné stiahnuť alebo vytlačiť. Účtovné závierky uložené v neverejnej časti registra sprístupní správca registra Národnej banky Slovenska a subjektu verejnej správy na účely súvisiace s ich činnosťou prostredníctvom registra.

Informácie z účtovných závierok za účtovné obdobie rokov 2009 až 2013, ktoré sú uložené v registri a ktoré tvoria jeho verejnú časť, sú verejne prístupné. V tejto súvislosti podľa vyjadrenia Ministerstva financií Slovenskej republiky preto nie je možné žiadať účtovné závierky uložené v registri od daňových úradov.

Verejným obstarávateľom a obstarávateľom odporúčame, aby vyššie uvedené zohľadnili v procese verejného obstarávania pri stanovení požiadaviek na finančné a ekonomické postavenie, ak pri ich vyhodnocovaní vychádzajú z údajov uvedených v účtovných závierkach.

*Tím APUeN SK*

## FEJTÓN O BRAZÍLSKEJ eAUKCII

Brazília eAukcia je kompromis. Ostatne, ako by každá eAukcia mala byť. Nevieť kedy presne sa vyskytla na území Slovenska. Možno už za čias Cyrila a Metoda, predpokladám však, že minimálne za čias Rakúsko-Uhorska, kedy Jánošík (čítaj dodávateľ) zhrabol plnú truhlicu (čítaj celý rozpočet). Zemepáni snáď čakali, že po skrátaní rozpočtu dostanú i adekvátnu protihodnotu, ale ako poznáme Jánošíka, samotné plnenie neprichádzalo a rozpočet bol použitý na charitatívne účely (pri čo najväčšom počte obdarovaných sedliakov).

Časy sa zmenili, máme republiku, Jánošík je nevedno kde a princíp Brazílskej eAukcie sme modernizovali. Dajme Jánošíkovi plnú truhlicu, ale očakávajme aj patričné

plnenie. A plnenia čo najviac. Ponúkame dodávateľom celú rozpočtovú položku, ale očakávajme, že sa pobijú, kto nám dodá viac kusov pier s našim logom, kto vyasfaltuje viac metrov štvorcových nášho nového parkoviska, kto zrekonštruje

viac metrov mestského chodníka.

Ako všetko, aj Brazília eAukcia má svoje výhody a nevýhody. Minime celú rozpočtovú položku = ostane nám na účte nula. Kto by už chcel mať na účte nulu?

To chce vlastnú diagnózu. Ale budiš, keď voliči chcú chodníky, pracovníci nové ochranné rukavice a deti futbalové lopty, tak potom nakúpiť čo najviac pri vopred zadefinovanej kvalite. Ziskáme skrátka najnižšiu jednotkovú cenu (čiže vlastne ušetříme pri dodržaní požadovanej kvality) tým, že za celkovú cenu nakúpime najviac metrov, kusov potrebného.

Aby to všetko bolo ešte efektívnejšie a nestrácali sme čas premýšľaním a vyjednávaním, je dôležité brazílsku eAukciu zelektronizovať. V pohodlí internetu v nejakej tej eAukčnej sieni.

*Peter Mikuláš*



**PROebiz**

# MOŽNOSTI PREUKÁZANIA SPLNENIA PODMIENOK ÚČASTI

Po dlhých rokoch prísneho formalizmu si len pomaly zvykáme na to, že existuje viacero spôsobov preukázania splnenia podmienok účasti vo verejnom obstarávaní. Svojim spôsobom je toto naše váhanie zvláštne, lebo čo už môže byť viac ako čestné prehlásenie? Veď česť je len jedna.

Papier znesie všetko, a tak sa v oznámeniach o vyhlásení verejného obstarávania a v súťažných podkladoch objavujú všakové požiadavky na preukázanie, ľudovo povedané, „kvalifikácie“. Aj zákon pripúšťa viacero variácií. Forma však nemôže prekonať obsah. Ak uchádzač nepoužije formulácie požadované v súťažných podkladoch nemôže to znamenať, že mu hrozí vylúčenie. Ak z kontextu jeho prehlásenia je zrejme čo chcel povedať, napr. ak uvedie, že spĺňa podmienky účasti bez uvedenia paragrafov, znamená to, že prehlasuje, že spĺňa § 26 až § 31. Takéto vylúčenie by nemalo oporu v zákone.

Veľmi zaujímavý spôsob využitia čestného vyhlásenia využil jeden uchádzač v istej súťaži.

K čestnému vyhláseniu priložil fotokópie požadovaných dokladov. V čestnom vyhlásení zároveň uviedol vetu, v ktorej informoval verejného obstarávateľa, že tieto doklady v origináloch alebo úradne overených fotokópiách predloží potom, ako sa stane úspešným uchádzačom. Tento krok urobil uchádzač na základe dobrovoľného rozhodnutia.

Na otázku verejného obstarávateľa, prečo nepredložil priamo doklady v origináloch alebo úradne overených kópiách mal podnetný argument. Pri účasti v desiatkach verejných súťaží ho to stojí niekoľko stoviek eur.

Ak si niekto myslí, že môže vylúčiť uchádzača, ktorý nepredložil žiadne doklady preukazujúce splnenie osobného postavenia podľa § 26, ani čestné vyhlásenie, je na omyle. Uchádzač zapísaný v zozname podnikateľov podľa zákona nie je povinný niečo predložiť. Máme tu zoznam podnikateľov, v ktorom si verejný obstarávateľ vie overiť, či uchádzač osobné postavenie spĺňa alebo nespĺňa. Len v prípade, ak uchádzač nie je zapísaný v zozname podnikateľov, nepredložil požadované doklady ani čestné vyhlásenie, predčasne v súťaži končí.

Vo všeobecnosti čestné vyhlásenie alebo prehlásenie musí obsahovať kto prehlasuje, čo prehlasuje, kedy a kde to prehlasuje a kto to podpisuje. Požiadavky na uvedenie identifikačného čísla súťaže, názvu súťaže alebo notársky overeného čestného vyhlásenia nemajú oporu v zákone.

Ak cieľom čestného vyhlásenia bolo zrýchliť proces obstarávania, určite by nemalo význam nútiť uchádzača „zľacňovať“ čestné vyhlásenie overovaním u notára.

*Tím APUE N SK*

# TAK ČI ONAK, HLAVNE ŽE TO JE ZVEREJNENÉ...

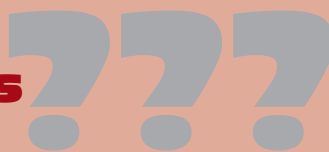
Nechajme teraz bokom otázku zmyslupnosti zverejňovať na profile verejného obstarávateľa, obstarávateľa alebo osoby podľa § 7 informáciu o otvárani ponúk podľa § 41. Aj tak tú podstatu nechytíme. Zamyslíme sa nad tým, aké máme možnosti splniť si túto povinnosť.

Na profile úradu máme dnes minimálne dve možnosti ako zverejniť túto informáciu. Jedna trvá dlhšie, druhá nám zabezpečí okamžité zverejnenie. Tá kratšia, kde to vieme zverejniť v profile okamžite, funguje cez vloženie „iného

dokumentu“ do profilu verejného obstarávateľa, v ktorom sa táto informácia bude nachádzať. Tá dlhšia je prostredníctvom formulára pre § 41, kde zverejnenie vo vestníku a na profile môže trvať až 5 dní. Zákon však vyžaduje, aby sme najneskôr v deň otvárania ponúk túto informáciu zverejnili. Nestačí ju teda odoslať úradu na spracovanie. Musí byť zverejnená. Akým spôsobom, to už je na Vás.

*Tím APue N SK*

## Pýtali ste sa nás



**Je stanovená lehota, podľa ktorej sme povinní uverejniť a poskytnúť súťažné podklady aj pri podlimitnej zákazke bez využitia elektronického trhoviska?**

Bez ohľadu na to, že či ide o nadlimitnú zákazku alebo podlimitnú zákazku, súťažné podklady majú byť v deň uverejnenia oznámenia o vyhlásení verejného obstarávania podľa § 49a alebo výzvy na predkladanie ponúk podľa § 100 ods. 1 písm. d) uverejnené na profile verejného obstarávateľa, obstarávateľa alebo osoby podľa § 7 vo vestníku ÚVO. Osobitne upozorňujeme, že táto povinnosť sa vzťahuje aj na projektovú dokumentáciu

pri stavebných prácach. Ak je niektorá časť podkladov distribuovaná v listinnej podobe, dostupná by mala byť bezodkladne.

Podľa § 34 ods. 16 je potrebné upraviť aj pravidlá pre prípad vyžiadania si dokumentácie v listinnej podobe. Pre prípad, ak by si záujemca žiadal súťažné podklady v listinnej podobe aj napriek ich uverejneniu na profile, je potrebné uviesť cenu, spôsob zaplatenia a preberania dokumentácie.

V prípade nedodržania uvedených povinností uloží Úrad pre verejné obstarávanie verejnému obstarávateľovi alebo obstarávateľovi podľa § 149 ods. 2 písm. h) a písm. l) pokutu vo výške 1 000 € až 30 000 €.

# eBF 2014

**10. ročník  
mezinárodní konference  
5. - 7. listopadu  
Hotel Imperial Ostrava**



## Desátý ročník největší evropské eAukční konference. Tři dny o elektronizaci, možnostech a strategiích ve firemním nákupu a veřejných zakázkách.

Čtyři sály, přes třicet programových bodů, desítky přednášejících a diskuze k aktuálním tématům, sdílení zkušeností, praktické a konkrétní příklady z praxe, eAukční tréninky, ocenění nejlepších, dlouhé kuloárové rozhovory a vážně úžasná a jedinečná atmosféra. Letošní jubilejní

setkání bude opravdu výjimečné, zúčastní se ho lidé z více než deseti států. Velmi pozitivní feedback zahraničních partnerů naprosto mění programový koncept celého eBF. Zahraniční scéna významně ovlivní většinu z programových bodů. Jako součást eBF proběhne druhý den **European eProcurement meeting**, mezinárodní setkání všech příznivců elektronizace veřejných zakázek, prostor, kde se budou sdílet informace a názory na situace v jednotlivých zemích, trendy, úskalí a doporučení, která budou sloužit jako podklady pro formování názorů a postojů evropských a národních institucí k eProcurementu. Buďte v obraze a přijďte s námi tvořit budoucnost elektronizace nákupních procesů. Více informací na adrese <http://ebizforum.cz>.

