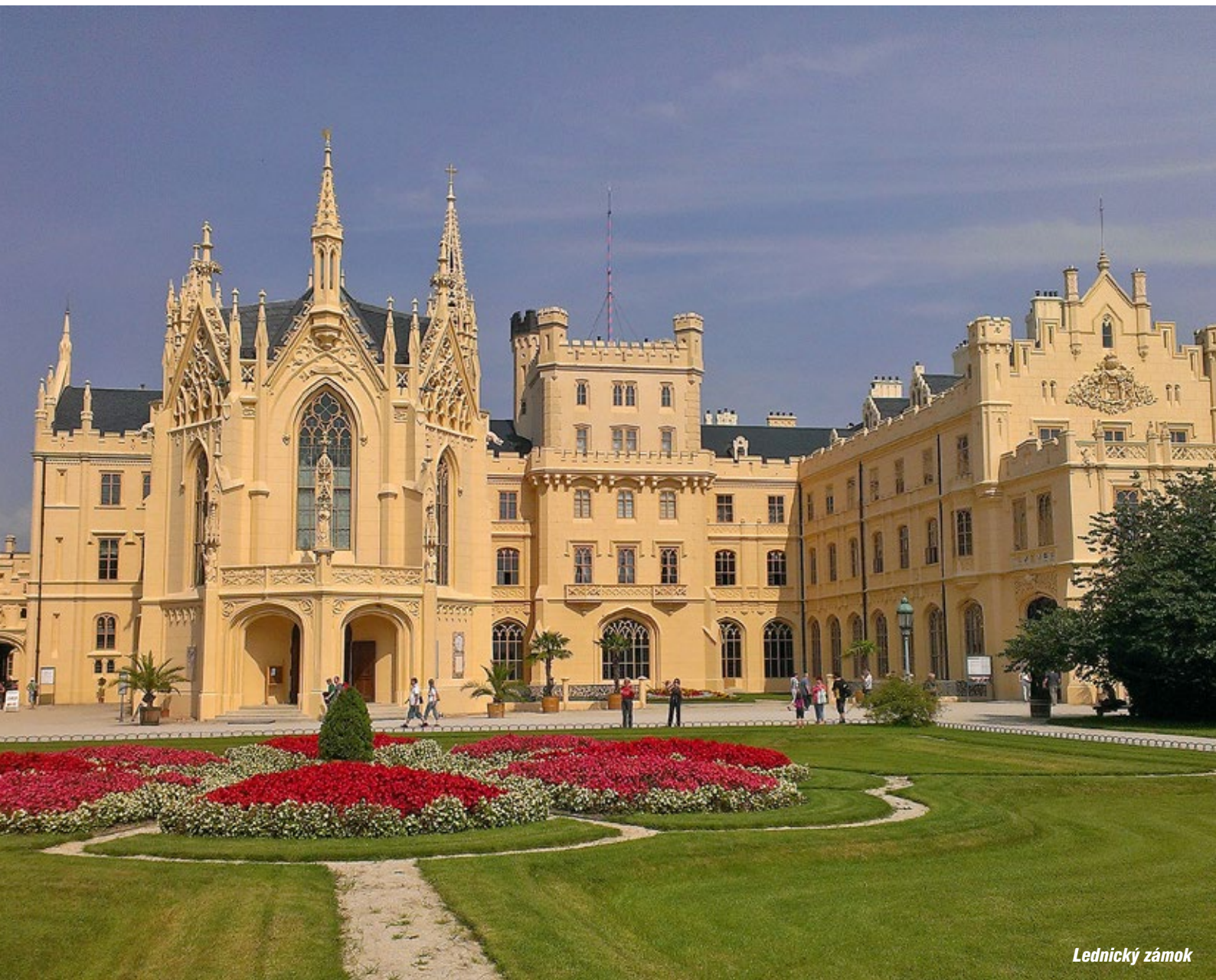


Bulletin pre profesionálov vo verejnom obstarávaní a firemnom nákupe



Lednický zámok

Záleží nám na kvalite Vašej práce!

ÚVODNÉ SLOVO



Po lete oddýchnutí a nabudení novými myšlienkami a plánmi Vám prinášame aj nové číslo Bulletinu pre profesionálov vo verejnom obstarávaní a firemnom nákupe na Slovensku.

Ústrednou témou tohto čísla je v súčasnosti diskutované spustenie ďalšej fázy implementácie elektronického trhoviska ako súčasť Elektronického kontrakčného systému. Nákup cez trhovisko sa týka predovšetkým verejných obstarávateľov, ktorých o niekoľko mesiacov čaká pravidelné používanie tohto elektronického nástroja. Nepochybne zaujímavé je to aj pre dodávateľov, ktorí sa zúčastňujú verejných súťaží. Túto tému pozorne sledujeme a najdôležitejšie informácie prinášame nielen v tomto čísle, ale aj na našej stránke apuen.sk.

Spracovali sme štatistiky verejných súťaží vyhlásených za prvých 7 mesiacov roku 2014. Zaujímavé čísla a podnetné výsledky prinášame v článku „eAukcie máte radi!“.

Počas letných mesiacov sme sa stihli aj presťahovať. Aktuálne nás nájdete na 5. poschodí v budove Kovoprojektu na Ružovej doline 6 v Bratislave – Ružinov. Súčasťou je aj školiaca miestnosť, kde Vás radi privítame už na našom najbližšom školení – 21.10.2014.

Blíži sa slávnostné vyhodnotenie súťaže Cena čestného nákupu 2014 a my hľadáme tých, ktorí chcú byť pochválení. Patrite k nim?

Za celý tím APUeN prajem príjemné čítanie.

Marcela Návesňáková

Úvodné slovo	2
Musíme nakupovať len cez elektronické trhovisko?	4
Možnosti obchodovania pre dodávateľov	5
Opisy na trhovisku	6
eAukcie máte radi!	8
Oceňte sa!	10
Môže nákup pritiahnúť mladých ľudí?	11
Detský stravník potrebuje nakúpiť kvalitnú stravu	12
Pýtali ste sa nás	12
Nebojte sa aukcie	13
Verejné obstarávanie - 20 rokov strašiak náš každodenný?	14

=====

Bulletin pre profesionálov vo verejnom obstarávaní a firemnom nákupe

Vydáva APUeN SK

Číslo 4, Ročník 1.

Spracovali: Jaroslav Lexa, Marcela Návesňáková

Sídlo vydavateľa a adresa redakcie: APUeN SK, Ružová dolina 6, 821 01 Bratislava

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

Text neprešiel jazykovou úpravou.

MUSÍME NAKUPOVAŤ LEN CEZ ELEKTRONICKÉ TRHOVISKO?



Ministerstvo vnútra SR v utorok, 16.9.2014 verejne prezentovalo spustenie obchodovania na elektronickom trhovisku. Jeho spustenie bolo očakávané až po minimálne polročnej príprave v mesiaci január 2015. Možno sa pýtate, prečo sa touto informáciou zaoberáme.

Odpoveď je jednoduchá. Informácia o spustení elektronického trhoviska má zásadný vplyv na to, či môžeme nakupovať cez § 100 zákona o verejnom obstarávaní použitím podlimitného postupu zadávania zákazky a cez profilové zákazky, alebo všetky nákupy bežne dostupných tovarov, služieb alebo stavebných prác musíme povinne uskutočňovať cez elektronické trhovisko.

Podľa § 155m ods. 13 je možné mesiac po začatí fungovania elektronického trhoviska použiť na nákup bežne dostupných tovarov, služieb alebo stavebných prác v predpokladanej hodnote rovnakej alebo vyššej ako 1000 bez DPH výhradne elektronické trhovisko.

Spýtali sme sa preto Úradu pre verejné obstarávanie, či máme tento už druhý termín považovať za záväzný alebo platí január 2015.

Úrad pre verejné obstarávanie nám potvrdil, že mu Ministerstvo vnútra SR potvrdilo, že plné nasadenie elektronického trhoviska do prevádzky predpokladá v mesiaci január 2015. V súčasnosti prebieha registrácia dodávateľov a odberateľov a napĺňanie knižnice opisov predmetu zákazky.

Elektronický kontraktčný systém - EKS (elektronické trhovisko) má pred sebou náročné obdobie. Len pre lepšiu predstavu v zozname podnikateľov vedenom Úradom pre verejné obstarávanie je zaregistrovaných 6 500 podnikateľských subjektov a v EKS je aktívnych len 325 (pozn. autora: údaj k 22.9.2014).

Opisné formuláre sú v takzvanej karanténe, čo znamená že ešte neprešli pripomienkovaním. Zo súčasne zverejnenej necelých stovky opisov (pozn. autora: údaj k 22.9.2014) by pri aplikácii ustanovenia § 34 zákona o verejnom obstarávaní neobstál takmer žiadny.

Proces nákupu bude založený na všeobecných obchodných podmienkach, ktoré budú jednotné pre všetky nákupy. Ťažko povedať, čo je obsahom týchto podmienok, pretože len dnes (24.9.2014 pozn. autora) boli uverejnené a ide o dokument rozsahom cez 50 strán, preto na jeho naštudovanie a odsúhlasenie v rámci interných procesov si každý dotknutý subjekt musí vyhradiť určitý časový fond.

V každom prípade, pokiaľ organizácia nebude vedieť za akých podmienok má nakupovať a pokiaľ ich oficiálne neodsúhlasí v internom procese, nemôže nakupovať prostredníctvom elektronického trhoviska.

Z týchto faktov sa môžeme domnievať, že ide teda len o skúšobnú prevádzku a ostrá prevádzka nás ešte len čaká.

Tím APUeN SK



MOŽNOSTI OBCHODOVANIA PRE DODÁVATEĽOV

Dodávateľa zaregistrovaní na elektronickom trhovisku majú dve možnosti ako „sa predať“.

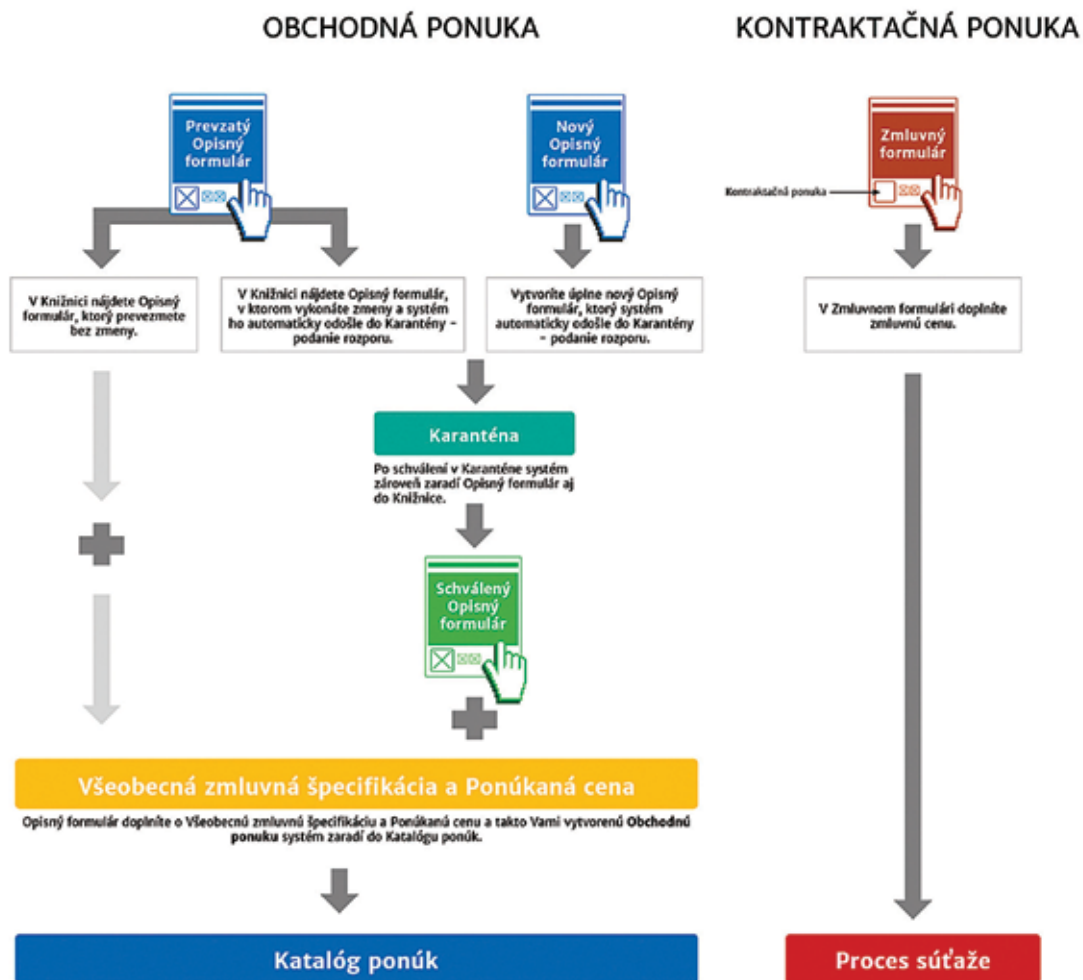
Tou prvou je vytvorenie vlastnej ponuky, kedy dodávateľ nájde opisný formulár v Knižnici. Ak nenašiel opisný formulár, ktorý spĺňa atribúty ním ponúkaného tovaru, služby alebo práce, môže vytvoriť vlastný opisný formulár, kde sám špecifikuje ním ponúkaný tovar, službu alebo prácu (v jednom formulári môže špecifikovať len 1 položku). Po schválení takto vytvoreného opisného formulára v karanténe (proces trvá 6 dní) sa tento opisný formulár presunie do knižnice a systém notifikuje dodávateľa o schválení opisného formulára.

Opisný formulár (či už prevzatý z knižnice alebo vytvorený) doplní dodávateľ o „Všeobecnú zmluvnú špecifikáciu“. Pod týmto pojmom sa rozumie ponúkané množstvo, región v ktorom dané množstvo ponúka a lehota dodania, za ktorú je schopný dodať tovar, službu alebo prácu a ponúkanú cenu. Takto vytvorenú ponuku

systém zaradí do katalógu ponúk. Verejní obstarávatelia si takúto ponuku môžu priamo vybrať v katalógu ponúk, ktorú následne len doplnia o objednávkové atribúty (presné miesto dodania, lehota dodania, presné množstvo). Po doplnení a akceptovaní takejto ponuky sa automaticky spustí súťaž, kedy na danú ponuku môžu reagovať aj iní dodávateľa.

Druhá možnosť ako sa zapojiť do obchodu je reagovať na aktuálne prebiehajúce obchody (súťaže) predložením tzv. kontraktáčnej ponuky. To znamená, že do zmluvného formuláru k aktuálne prebiehajúcej obchodu doplní dodávateľ ním ponúkanú cenu. Ponúkaná cena nesmie byť vyššia alebo rovná aktuálne najnižšej cene, tzn. že dodávateľ sa do obchodu môže zapojiť len „prebitím“ aktuálne najnižšej ceny. Samozrejme, skôr ako sa do obchodu zapojí, musí sa pozrieť „čo“ sa nakupuje, pretože v prípade „výhry“ musí dodať špecifikovaný predmet nákupu.

Tím APUeN SK



* Opisný formulár pozostáva z 3 častí: Všeobecná, Funkčná a Technická špecifikácia

Zdroj: www.eks.sk

OPISY NA TRHOVISKU

Nedávno, ba dokonca v blízkej minulosti ako by to Angličania nazvali, na elektronickom trhovisku sprístupnili prvé opisné formuláre, prostredníctvom ktorých by sa neskôr malo nakupovať. Pozreli sme sa, ako teda tieto formuláre vyzerajú, a ako budeme špecifikovať predmety nákupu.

Najprv sme sa potešili. Presnejšie zasmiali, pretože niektoré špecifikácie, opisy nás naozaj úprimne pobavili a potešili. Smiech lieči, preto chceme pobaviť aj Vás. Nižšie uvádzame príklady vybraných častí opisných formulárov, ktoré boli dôvodom našej celodennej dobrej nálady. Pustíte uzdu svojej fantázii a predstavte si, čo všetko by ste mohli nakúpiť podľa nasledujúcich špecifikácií.

PREDMET NÁKUPU

„VKUSNÁ ŠPECIFIKÁCIA“

Farebný papier	Farba: Stredne zelená
Kancelársky papier	Váha: 1 – 8 mg/m ²
Vajcia	Čerstvé, konzumné
Toner	Počet kópií = 10 ks/s (nič viac v opise nebolo uvedené)
Nožnice	Univerzálne, plastová rukoväť, čierna farba, dĺžky 21 cm
Rekonštrukcia verejného osvetlenia	Výkon: 20 – 100 W (nič viac nebolo uvedené)
Strúhadlo	Dizajn: moderný
Postrek proti komárom	Kľúčové slovo: Komár

Pri výbere opisného formuláru s podobnou, obdobnou alebo nápodobnou špecifikáciou objednávateľ (verejný obstarávateľ nakupujúci prostredníctvom elektronického trhoviska) nemusí (a s najväčšou pravdepodobnosťou aspoň pri použití takýchto opisov ani nekúpi) to, čo si predstavuje a potrebuje.

Slovenčina je krásny jazyk. Na každé slovo existuje synonymum. Dokonca pozná aj homonymá, slová, ktoré rovnako znejú len majú viac významov. Nebojte sa detailných a jasných opisov. Spôsob špecifikácie jednotlivých položiek nákupu sa nezmenil. Za výber opisného formulára alebo katalógovej ponuky je zodpovedný objednávateľ.

Vzhľadom na to, že systém sa len tvorí, nemôžeme

očakávať bezchybnosť a správnosť. Kupujete naozaj to, čo si vyberiete Vy, resp. vyberajte naozaj to, čo chcete kúpiť.

Týmto článkom sa nechceme nikomu vysmievať. Práve naopak.

Chceme ho pochváliť zato, že to tam napísal, pretože tým nám všetkým pomohol pochopiť, že tadiaľto cesta nevedie. Spoliehať sa na to, že formuláre v karanténe niekto sprípomienkuje, a preto ich môžeme po jej uplynutí bez kontroly použiť, je prinajmenšom naivné. Zodpovednosť za súlad použitého opisu so zákonom o verejnom obstarávaní nesú verejní obstarávatelia.

Ďakujeme.

Tím APUeN SK

**14. OKTÓBRA 2014
KOŠICE**

Inštitút vzdelávania veterinárnych lekárov
Cesta pod Hradovou 13/A

**21. OKTÓBRA 2014
BRATISLAVA**

APUeN SK, Ružová dolina 6

**28. OKTÓBRA 2014
BANSKÁ BYSTRICA**

Hotel LUX, Nám. Slobody 2

Vždy od 9:00 do 13:00.

Registrácia prostredníctvom

www.apuen.sk

alebo

vzdelavanie@apuen.sk

KONTAKT

APUeN SK

Marcela Návesňáková

+ 421 908 225 248

marcela.navesnakova@apuen.sk

vzdelavanie@apuen.sk

AKO NAKUPOVAŤ CEZ TRHOVISKO?

Kedy sa musí nakupovať cez trhovisko a kedy prostredníctvom papierovej formy? Čo sú/ nie sú bežne dostupné tovary?

V elektronickom trhovisku je možné vytvárať opisné formuláre na základe ktorých sa bude neskôr nakupovať. Ako špecifikovať predmet zákazky a na čo treba myslieť už pri tvorbe opisného formuláru?

Aké zmluvné podmienky stanovuje objednávateľ a aké povinnosti má dodávateľ pri nákupe cez elektronické trhovisko?

PROGRAM ŠKOLENIA

- § 9b v praxi, skupiny, položky, limity
- Špecifikácia predmetu nákupu na trhovisku
- Proces nákupu cez elektronické trhovisko
- Obchodné podmienky v medziach trhoviska

LEKTOR – Mgr. Jaroslav Lexa

Od roku 2001 pôsobí ako odborne spôsobilá osoba s bohatými skúsenosťami vo verejnom obstarávaní a v prednášaní k tejto problematike. V rokoch 2008 – 2010 pracoval na Úrade pre verejné obstarávanie, odbor legislatívy a metodiky. V roku 2010 vydal knihu, v ktorej sa nachádza viac ako 330 praktických príkladov z praxe z oblasti verejného obstarávania. Od septembra roku 2012 pôsobí na pozícii riaditeľa asociácie APUeN SK.

APUeN

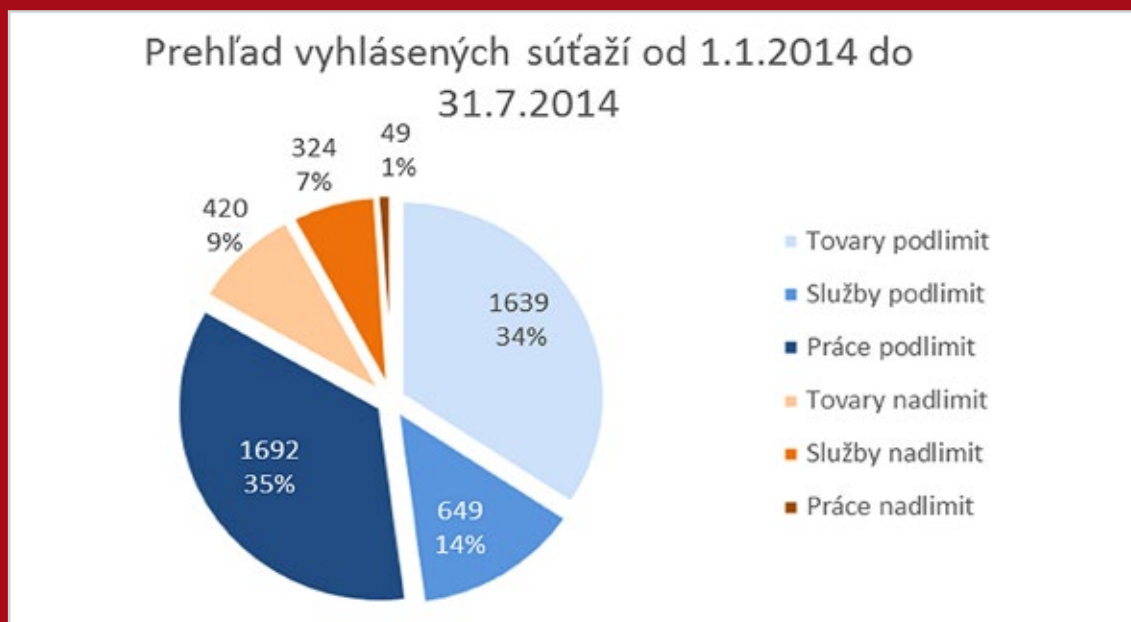
eAUKCIE MÁTE RADI!

Vďaka jednotnému spôsobu vyhlasovania súťaží (prostredníctvom Vestníka ÚVO) je jednoduchý prístup k informáciám o nákupnom správaní verejných obstarávateľov v tom najširšom zmysle slova. Z vestníka úradu sa dá zistiť, koľko verejných obstarávateľov vyhlasuje súťaže, koľko nakupoval ten ktorý verejný obstarávateľ, v akých hodnotách, akým spôsobom alebo či s pomocou elektronických nástrojov.

Napadlo nám pozrieť sa globálne na tieto čísla z pohľadu využitia elektronických aukcií. Využívanie tohto elektronického nástroja považujeme za prejav vôle verejného obstarávateľa efektívne hospodáriť, t.j. kupovať za čo najnižšie ceny, ktoré sú mu dodávatelia ochotní ponúknuť. Kladieme si preto otázku:

Využívajú elektronické aukcie verejní obstarávatelia?

Od 1. 1. 2014 do 31. 7. 2014 bolo na Slovensku vyhlásených dokopy 4 773 verejných súťaží, z toho 15 súťaží návrhov. Až 83% všetkých súťaží bolo vyhlásených podlimitným postupom, pričom najčastejšie išlo o stavebné práce (35%). Kúpa tovarov sa s 34 % umiestnila na druhom mieste. Len 17% všetkých zákaziek bolo vyhlásených nadlimitným postupom zadávania zákazky, z toho 9% tvorili súťaže na kúpu tovarov a len 1 % tvorili stavebné práce s predpokladanou hodnotou nad 5 mil. €.



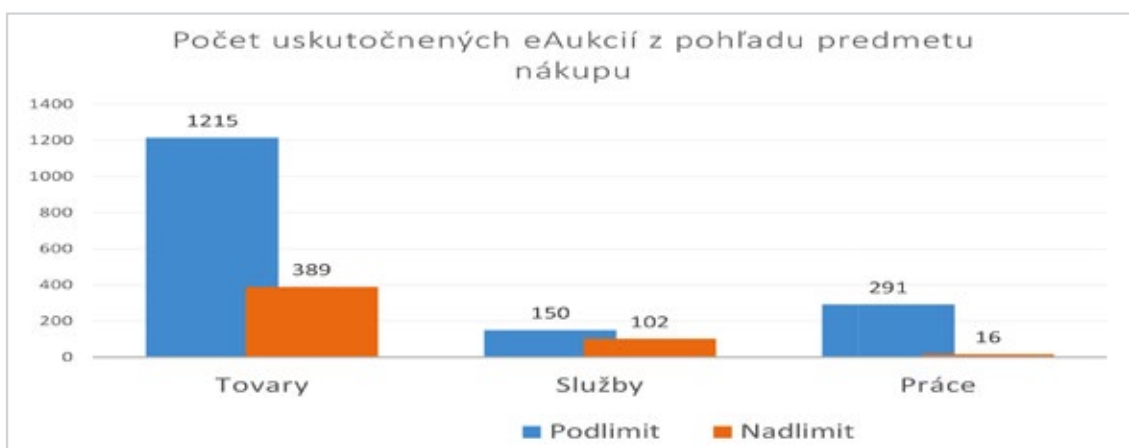
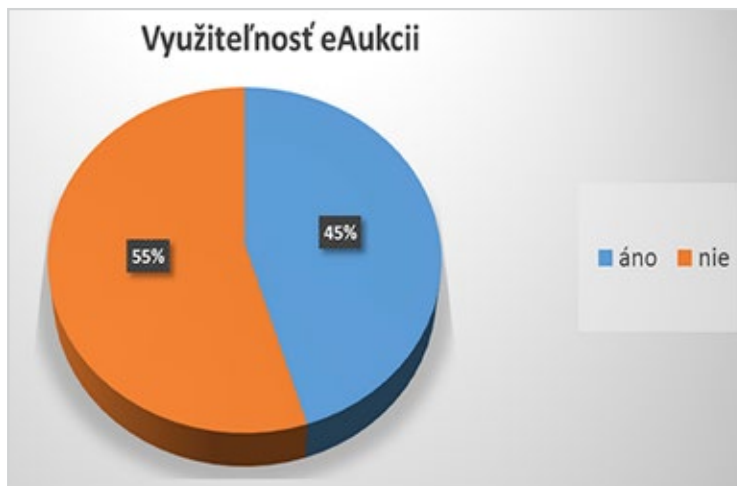
Pri správnom použití elektronických nástrojov dokáže verejný obstarávateľ ušetriť nemalé finančné prostriedky. Zákon neukladá povinnosť používať elektronické aukcie na všetky súťaže. Napriek tejto „nepovinnosti“ si dovoľíme konštatovať, že verejní obstarávatelia ich radi využívajú. Vyplýva to aj zo štatistických údajov, kedy až 45% všetkých vyhlásených súťaží využilo elektronickú aukciu.

Pri nákupe tovarov je elektronická aukcia povinná. Zo získaných údajov vyplýva, že nie každý verejný obstarávateľ túto povinnosť dodržiava. Až v 455 súťažiach na kúpu tovarov sa neuskutočnila povinná elektronická aukcia. V praxi to znamená, že takmer každá tretia podlimitná súťaž a každá štrnásť nadlimitná súťaž na kúpu tovarov vyhlásená od 1. 1. 2014 do 31. 7. 2014

bola v rozpore so zákonom s priamym dopadom na výber úspešného uchádzača.

Nevieme prečo niektorí verejní obstarávatelia nepoužili elektronickú aukciu. Nehľadiac na to, že úrad môže udeliť pokutu od 1 000 – 30 000 € za porušenie zákona, čo pri 455 súťažiach predstavuje minimálne 455 000 € v prospech štátneho rozpočtu. Základnou motiváciou každého nákupcu by však mala byť úspora finančných zdrojov organizácie a nie hrozba pokuty. Môžeme len hypoteticky predpokladať, aké ďalšie prostriedky sa mohli ušetriť, no ich hodnota určite presahuje 1 000 000 € z pohľadu štátu. Po uvedení si tohto dopadu a čítaní medializovaných informácií o narastaní štátneho dlhu týmto nepochopiteľným rozhodnutiam o nepoužití elektronickej aukcie nerozumieme.

Naopak mnohí verejní obstarávatelia elektronické aukcie používajú radi a dobrovoľne aj nad rámec povinností uložených zákonom. Dokazuje to aj 559 dobrovoľne zrealizovaných súťaží na služby a stavebné práce s využitím tohto užitočného nástroja. 559 súťaží predstavuje 11,71 % všetkých vyhlásených súťaží bez ohľadu na limit a komoditu. Ak sa v jednej súťaži ponížila najlepšia ponuka čo i len o 2 000 €, v globále to predstavuje minimálne 1 118 000 € ušetrených finančných prostriedkov nás, občanov.



Štatistiky vyhlasovaných súťaží sú zaujímavé aj z pohľadu blížiacej sa povinnosti nakupovať bežne dostupné tovary, služby a stavebné práce prostredníctvom elektronického trhu. 3 980 vyhlásených podlimitných súťaží za 7 mesiacov predstavuje viac ako 568 súťaží na jeden mesiac. Môžeme predpokladať, že ak sa oficiálne spustí elektronické trhovisko a bude na ňom registrovaný dostatočný počet dodávateľov, mesačne sa prostredníctvom neho zrealizuje 90% týchto súťaží (predpokladáme, že 10% súťaží predstavujú súťaže na nie bežne dostupné tova-

ry, služby a práce). Prostredníctvom trhoviska sa budú nakupovať aj bežne dostupné tovary, služby a stavebné práce, ktoré sa doteraz vyberali podľa § 9 ods. 9 (od 1 000 € do 20 000 € pre tovary a služby resp. 30 000 € pre stavebné práce). Ak si predstavíme to množstvo obchodov, ktoré bude na trhovisku mesačne prebiehať, s kúskom fantázie ho môžeme nazvať najväčším a najrôznorodjším „obchodným centrom“ v strednej Európe.

Tím APUeN SK



OCENĚTE SA!

Ocenenie. Pochvala. To je pocit, ktorý pohladí dušu. Poteší. Povie: „Robíme to správne.“

Každý deň v práci nakupujete. Bud' už priamo uzatvorením zmluvy alebo zisťovaním cien, vypracovaním špecifikácie predmetu nákupu. Táto práca nie je ľahká, je ostro sledovaná a výsledky sú kvantifikovateľné. Otázka od vedenia je stále tá istá: „Koľko sme ušetrili?“

Ak veľa, tak je dobre, ak málo, tak je veľmi zle a veľa kriku.

Len málo firiem dáva odmeny a pochvaly za dobré hospodárenie. Málo šéfov chváli za správne kroky.



Ocenení 2012

My Vás pochváliť chceme! Cenou čestného nákupu oceňujeme používanie akýchkoľvek elektronických nástrojov pri nákupe. V kategórii Štart tých čo ich začínajú využívať a neboja sa, v kategórii Trend zaujímavé spôsoby používania elektronických nástrojov, ich dlhodobé využívanie, inšpirujúce výsledky dosiahnuté používaním elektrických nástrojov. V kategórii Master oceňujeme odborníkov, jednotlivcov, ktorí svojím konaním a myslením prispievajú k rozvoju a implementácii elektronických nástrojov do procesu nákupu. Laureáti ceny dávajú svetu jasný signál, že sú čestným a racionálne uvažujúcim obchodným partnerom.

Dajte nám o sebe vedieť a prihláste sa! Slávnostné odovzdávanie cien je už 6. novembra 2014!



Ocenení 2013

MÔŽE NÁKUP PRITIAHNUŤ MLADÝCH ĽUDÍ?



Miloš Olejník

Nákup ako útvar je v rôznych formách prítomný v každej firme, organizácii či inštitúcii. Súkromný sektor či verejná správa, veľké nadnárodné spoločnosti či malé mestské organizácie, každý potrebuje niečo zabezpečiť pomocou dodávateľov či „tretích strán“. Nákup má rozdielne postavenie vo firemnej hierarchii, rôznorodú organizačnú štruktúru, inak nastavené procesy, ale stále je to Nákup. Ťažko odhadnúť, koľko ľudí na Slovensku pracuje v „nákupných organizáciách“, pretože dnes prakticky neexistuje asociácia alebo združenie, ktoré by túto oblasť pokrývali. Môžu ich byť tisíce, ale aj desaťtisíce.

Čo je ale ešte zaujímavejšie, dodnes u nás podľa mojich informácií neexistuje študijný odbor na úrovni vysokej školy, ktorý by sa nákupu systematicky venoval. Bez veľkého preháňania by sa dalo povedať, že nákupné oddelenia na Slovensku (a aj v Česku, kde dnes pôsobím) fakticky zamestnávajú odborne nespôsobilých ľudí! Na rozdiel od iných útvarov, kde je jasné akým štúdiom sa môže človek k odbornosti dopracovať (právnici, účtovníci, finanční manažéri, inžinieri a pod.) pri Nákupе, ktorému sa zverujú miliónové hodnoty to vôbec nie je jasné. Má byť dobrý nákupca právnikom? Technikom? Ekonomom? Alebo „z každého rožka troška“? Čo samotné nákupné vedomosti a zručnosti, kde sa toto učí? Ale pozor, pod odbornosťou nemyslím napríklad výklad Zákona o verejnom obstarávaní, to je len jedna konkrétna oblasť Nákupu, ktorá je navyše aplikovateľná len s ťažkosťami v verejnom sektore a dovoľm si tvrdiť, že jej nasadenie v súkromnom sektore by mohlo mať paralyzujúce účinky na ekonomiku ☺.

Ako sa teda mladý človek má zorientovať v tom, čo by mu mohol Nákup ponúknuť, či by to vôbec chcel robiť? Nákup totiž dnes prebieha búrlivým rozvojom, mení sa na nepoznanie. Zasahujú doň rôzne faktory a postupne mení svoju rolu v organizácii. Z oddelenia, ktoré malo za úlohu zabezpečiť pravidelný prísun potrebných tovarov a služieb sa dnes stáva strategický partner biznisu, ktorý pomáha svojim know-how pretvárať firemné procesy a prispievať k úspechu spoločnosti ako takej. Všade prebieha proces elektronizácie a automatizácie transakčných procesov. Používame moderné nákupné nástroje, o ktorých sme pred desiatimi rokmi nechýrali. Musíme sa za pochodu učiť nové veci. Nákup sa globalizuje a internacionalizuje, angličtina je už komunikačným štandardom. Hovoríme zrazu o rôznych úrovniach nákupu, o nákupe operatívnom, taktickom a strategickom. Nákupný svet sa nám mení pred očami. Preto je veľmi vzrušujúce byť pri tom. Z tohto pohľadu sú mladí ľudia-absolventi v každom nákupnom tíme vítaní.

Samozrejme, niektoré zásady platia nadčasovo. „Dob-

rý hospodár“ je aj dnes alfa a omega nákupu. Nákupný proces nie je úplne „jadrová fyzika“, často je to len zdravý sedliacky rozum odetý do moderných technológií a procesného riadenia. Ale, keby sme chceli porovnávať firemný nákup s nákupom rodinným, nesmieme zabúdať na transparentnosť. Keď nakupujeme doma pre svoju potrebu a za svoje peniaze, môžeme sa rozhodovať neracionálne, je to však naša vec. Ale pri nákupe za firemné (alebo verejné) peniaze musíme byť v každom kroku schopní obhájiť naše rozhodnutia. A na toto niekedy mladým ľuďom chýba potrebná skúsenosť, nadsť a trpezlivosť. Navyše, niektoré oblasti hlavne vo verejnom sektore priamo priťahujú korupciu, v dôsledku čoho sa neustále sprísňujú pravidlá až nakoniec je forma dôležitejšia než obsah, na výsledku nezáleží, len na tom, aby to prebehlo v súlade s formálnymi pravidlami. Potom hlavne mladí ľudia vnímajú Nákup ako byrokratický moloch a časom môžu dospieť k rozhodnutiu hľadať si uplatnenie inde.

Pritom nákup môže byť neuveriteľne kreatívna činnosť. Prebieha v dynamickom prostredí kde sa žiadny prípad neopakuje. Mení sa trh a jeho východiská. Menia sa naše potreby v čase. Menia sa dodávateľia a ich schopnosť reagovať. Menia sa technológie. Ak by ste sa pokúsili vedľa seba v krátkom časovom slede realizovať dve „rovnaké“ výberové konania, skoro určite dopadne každé inak. Takže vašou úlohou je, v danom čase dosiahnuť čo najlepší výsledok pre Vášho zamestnávateľa. Je tam prvok súťaživosti, vyjednávania, ale čoraz viac sa akcentujú aj praktické znalosti a skúsenosti. Správna taktika rozhoduje. Použitie správnych nástrojov a vyjednávacích techník dokáže znásobiť výsledok. V jednej organizácii môžete nakupovať úplne odlišné potreby, napríklad autá, IT, marketing, médiá, stroje a zariadenia, konzultačné výkony, správu budov, suroviny a energie atď. Ak máte pocit, že v niektorej oblasti sa toho už veľa naučíte, môžete preskočiť do oblasti úplne odlišnej. Preto správne nastavený Nákup nemôže zamestnanca nudiť.

Kto je teda dobrý nákupca? Je to univerzálny človek, ktorý by mohol mať mix nielen technického, ekonomického a možno aj právneho vzdelania, ale aj nákupného, čo je dnes u nás úzkoprofilový tovar. Vie počítať, vie vyjednávať, nebojí sa kontaktu s ľuďmi. Vie čo je TCO model, používa Krajličovu maticu či Porterov model piatich síl. Dokáže analyzovať údaje a interpretovať ich. Má vysoký stupeň integrity (nenechá sa skorumpovať), rád sa učí nové veci, rád experimentuje a nebojí sa ísť „na hranu pravidiel“. Ale zároveň si vie obhájiť každý svoj krok a vie ukázať, ako svojím rozhodnutím vylepšil výsledok jednania. Premýšľa dlhodobo, nehľadá len okamžitý efekt, ale dlhodobo udržateľný výsledok. Dokáže byť poctivý a dôsledný pri zmluvňovaní a administrácii prípadu. Prí naša pridanú hodnotu tímu aj spoločnosti.

Nie je toho málo, čo má dobrý nákupca zvládnuť. Ale pokiaľ na to má, zamestnávateľia sa oňho pobjú. Stále je totiž okolo nás veľa nákupných administrátorov, ale málo nákupcov. Priestoru je teda dosť, len ho treba využiť.

Miloš Olejník,
vedúci nákupu a služieb RWE

DETSKÝ STRAVNÍK POTREBUJE NAKÚPIŤ KVALITNÚ STRAVU

Mesto Nitra sa pred troma rokmi rozhodlo centrálné obstarávať potraviny pre zariadenia školského stravovania pri materských školách v meste. Spolu tak nakupuje pre viac ako 20 zariadení v priebehu celého roka.

Detský stravník je náročný. Potrebuje vyváženú stravu z kvalitných surovín, ktorá navyše musí byť aj chutná a čerstvá. Z pohľadu špecifikovania predmetu zákazky s dodaniami a lehotami pre 23 rôznych zariadení je to nelažká úloha.

Pracovníčka odboru školstva, mládeže a športu si pri špecifikovaní konkrétnych potravín a surovín pomáha Potravinovým kódexom SR, kde sú v tretej časti popísané osobitné požiadavky na danú skupinu potravín. Z pohľadu nákupcu potravín tento kódex predstavuje veľkú pomoc.

Mesto bolo tvorivé aj pri výbere spôsobu vyhodnotenia ponúk. Vyhodnocovanie ponúk prostredníctvom ekonomicky najvýhodnejšej ponuky im umožnilo zamerať sa priamo na kvalitu výrobkov. Použí-



vajú napríklad konkrétne zloženie výrobku (obsah sušiny, obsah tuku, obsah vlákniny) alebo aj technológiu výroby pri pečive ako jedno z kritérií.

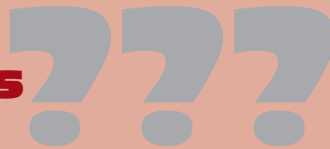
Správne nastavenie miesta a lehot dodania je zárukou čerstvosti. Mesto si pomohlo jednotným jedálnym lístkom pre jednotlivé zariadenia, čo výrazne uľahčuje logistiku. Presné pokyny sú samozrejme, súčasťou zmluvy s dodávateľom.

Potravinovým kódexom sa riadia nielen pri špecifikácii predmetu súťaže, ale aj pri preberaní dodávaného tovaru. Táto kontrola im zaručuje, že dodávateľ im dodáva naozaj to, čo bolo predmetom súťaže a v požadovanej kvalite. Veľmi inšpirujúce.

Článok bol spracovaný v spolupráci so zamestnancami oddelenia verejného obstarávania Mestského úradu Nitra.



Pýtali ste sa nás



Dostali sme v zmysle zákona o slobodnom prístupe žiadosť o zaslanie elektronickej podoby súťažných podkladov k súťaži, ktoré bola ukončená ešte v roku 2013. Sme povinní zasláť tieto podklady? Išlo o užšiu súťaž, kedy prístup k podkladom mali len uchádzači, ktorí preukázali splnenie podmienok účasti.

Nevidíme žiadny zákonný dôvod, prečo by ste nemali prístupniť predmetnú dokumen-

táciu. Práve naopak. V súčasnosti sa všetky súťažné podklady a sprievodná dokumentácia k súťažiam uverejňuje na profile verejného obstarávateľa. Táto povinnosť prišla s poslednou novelou zákona a so zriadením profilov verejných obstarávateľov na úradnom vestníku. Zákon nerozlišuje akým postupom bola ani akým spôsobom bude zmluva uzatvorená.

NEBOJTE SA AUKCIE

Elektronická aukcia. Slovné spojenie, ktoré často vyvoláva hrôzu a zdesenie. Mnoho ľudí si ju automaticky spája s verejným obstarávaním. S procesom, ktorý im akosi podvedome evokuje paragrafy, postupy, kopu dokumentov, jednoducho diskomfort a prácu navyše.

Elektronická aukcia však nemusí byť nutne naviazaná len na proces verejných zákaziek. Jej využívanie môže priniesť výrazné úspory v živote firiem, ba dokonca v živote bežných občanov. Za všetkých uvediem len dva príklady z praxe.

Príklad prvý: Naša spoločnosť sa venuje vývoju a implementácii softvéru. Okrem mzdových nákladov sú významnou nákladovou položkou aj náklady na elektrickú energiu. Spotrebujeme ju hlavne v datacentre, kde prevádzkujeme niekoľko desiatok serverov a používame ju aj na vykurovanie budovy. Pozorne preto sledujeme pohyby na slovenskom energetickom trhu a priebežne porovnávame ceny energií u jednotlivých dodávateľov. Pred dvoma rokmi sme prvýkrát prešli od dlhoročného dodávateľa k alternatívnemu a zmenou sme dosiahli 6% úsporu. Minulý rok mi to nedalo a mesiac pre koncom kalendárneho roka som začala kolegu pokúšať s vypísaním aukcie na dodávku elektrickej energie. Jeho reakcia bola jednoznačne záporná. Aukciu vypisovať nebude, ceny má pod kontrolu, dodávateľa sme menili pred rokom, máme najlepšie ceny na trhu. Od prírody som však nedôverčivá a cieľavedomá. Nedala som mu pokoj a domrzala a domrzala. Ak sa ma chcel zbaviť, nič iné mu nezostávalo, len tú aukciu skutočne vypísať. Oslovil teda všetkých dodávateľov pôsobiacich na trhu a vyhlásil aukciu. Celá zábavka mala pôvodne trvať 10 minút, no uchádzači (rozumej dodávateľia) nakoniec súťažili viac ako 4 hodiny. A výsledok? Dnes odobráme energiu o 10 % lacnejšie ako minulý rok a koncom roka budem opäť domrzáť.

Príklad druhý: Asi rok po spustení nášho aukčného portálu nám prišiel ďakovný email. Bol od pána z južného Slovenska a ďakoval nám za možnosť využívať elektronickú aukciu, ktorá mu ušetrila kopu peňazí. Boli sme prekvapení. Nevedeli sme o čo ide a tak sme začali pátrať. Náš "ďakovateľ" staval rodinný dom. Nejakým záhadným spôsobom objavil na internete našu aplikáciu a dostal nápad. Zistil si mailové adresy všetkých okolitých stavebnín a začal objednávať stavebný materiál formou elektronickej aukcie s miestom dodávky franco stavba. Nemusel telefonovať, behať, zháňať. Jednoducho si večer sadol k počítaču, vypísal aukciu a počkal si na víťaza. Ušetril kopu času a finančná úspora po dokončení stav-



by predstavovala výšku 12% z celkových preinvestovaných nákladov.

Odporcovia teraz určite poznamenajú. No dobre. Cena ako jediné kritérium. To je zavádzajúce. My potrebujeme kvalitu, dodacie podmienky, záruky... (neviem prečo sa s týmito argumentmi stretávam hlavne u ľudí, ktorí rozhodujú o cudzích finančných prostriedkoch). Aj na túto chorobu však existuje liek. Hovoríme mu multikritériálna aukcia. O tom však možno nabudúce.

Zatiaľ len toľko. Nebojte sa aukcie. Licitovanie je jeden z najstarších spôsobov nákupu a predaja. U mnohých kultúr je dodnes veľmi obľúbený. Treba preto prekonať pohodlnosť a strach z nového. Výsledkom môžete byť veľmi príjemne prekvapení.

*Ing. Lenka Kolláriková
Spoločnosť LLARIK s.r.o.*



VEREJNÉ OBSTARÁVANIE - 20 ROKOV STRAŠIAK NÁŠ KAŽDODENNÝ?

Poznám len pár kolegov, ktorí pôsobia vo verejnom obstarávaní od začiatku tejto vymoženosti u nás. Ale po toľkých rokoch mám pocit, že verejnému obstarávaniu, ako aj futbalu, u nás „rozumejú“ hádam všetci, ktorí vedia čítať a písať. Naozaj je to také jednoduché? Alebo nie je?

Zákon o verejnom obstarávaní v tomto roku oslávil 20. výročie od vstupu do praxe v našich končinách. A za ten dlhý čas nám z 27 paragrafov narástol na 157.

A pritom všetky zákony týkajúce sa verejného obstarávania vychádzali stále z rovnakých základov, ktorými sú princípy verejného obstarávania.

Všetci z „brandže“ vieme, že ide o princíp rovnakého zaobchádzania, princíp nediskriminácie uchádzačov alebo záujemcov, princíp transparentnosti a princíp hospodárnosti a efektívnosti.

Sú to rovnaké princípy, ale stále aj po 20 rokoch to vnímame rovnako? Ako to vidím ja?

Princíp rovnakého zaobchádzania

Kedysi rovnaké zaobchádzanie znamenalo rovnaké zaobchádzanie pri posudzovaní obsahovej, ale aj formálnej stránky. Máš predložiť doklady alebo informáciu, ak ich nepredložíš, ideš z kola von! Kol'kokrát bola snaha zneužiť takúto prax formálnej kontroly v prospech vyvolených, rozumej skôr informovaných a pripravených?

Dnes nepredložíš všetko, dovolíme ti to doplniť a hoci aj 10x vysvetliť. Čo na tom, že tvoj konkurent pristúpil k príprave svojej ponuky zodpovedne, dal si tu námahu a zaplatil si odborníka, aby mu ponuku skontroloval. A potom čuduj sa svete, že jeho cena je vyššia.

Kde hľadať hranicu, ktorá delí férových hráčov na trhu od neférových?

Princíp nediskriminácie

Tento princíp bol problematický v minulosti aj dnes. Kde vás kontrolóri môžu najčastejšie nachytať „na hruškách“?

Určite pri definovaní (špecifikácii) predmetu zákazky, pri určení, či rozdelíte predmet zákazky na časti, či nie, ak áno, na koľko častí, pri určení minimálnej úrovne podmienok účasti, pri kritériách na výber záujemcov a kritériách na vyhodnotenie ponúk.

Každý kontrole sa môžu zdať diskriminačné iné údaje v podmienkach súťaže. Čo človek, to iný názor. Práve tu sa skrýva čaro odbornosti a schopnosti fundovane obhájiť stanovené požiadavky.

Princíp transparentnosti

V roku 1994 sa transparentne vyhlasovala len verejná súťaž. Neskôr povinnosti pri zverejňovaní pribúdali. To, čo bolo postačujúce na dodržanie tohto princípu v minulosti (napr. zverejnenie výzvy na predkladanie ponúk na informačnej tabuli či nástenke pri podprahových zákazkách) je dnes

hrubým porušením princípu transparentnosti a hrozí za to pokuta od 1 000,- do 30 000,- eur.

Dnes sú zverejňované prakticky všetky informácie z procesu verejného obstarávania, až sa mi zdá, že je to kontraproduktívne.

Ale princíp transparentnosti nie je len o zverejňovaní. Stačí si prečítať niektoré rozhodnutia Úradu pre verejné obstarávanie o námietkach a hneď vám zamrzne úsmev na tvári. Zrazu začnete mať pochybnosti, či ste v zápisnici dostatočne transparentne zaznamenali všetko, čo komisia preverovala, resp. či ste zdokumentovali aj to, prečo práve túto skutočnosť nepreverovala (napr. nežiadala odôvodnenie mimoriadne nízkej ponuky).

Veľa námietok je úradom uznaných len z dôvodu netransparentného postupu (rozumej netransparentne zdokumentovaného postupu). V takomto prípade úrad nariadi verejnému obstarávateľovi zopakovať vyhodnotenie. Výsledok opakovaného hodnotenia bude rovnaký a proces sa predĺžil, ale v dokumentácii to bude podrobne zdokumentované a odôvodnené, teda transparentne preukázané.

Princíp hospodárnosti

Tento princíp sa odzrkadľuje predovšetkým v špecifikácii predmetu zákazky a v hodnotiacich kritériách. Kedysi to bol často výber ekonomicky najvýhodnejšej ponuky, dnes sa hospodárnosť dosahuje v elektronických aukciách. Záleží len na spôsobe, akým je táto elektronická aukcia nastavená.

Princíp efektívnosti

Efektívne, teda časovo nenáročne, rýchle a málo prácne. Také verejné obstarávanie chce každý šéf. Kedysi priame zadanie bolo možné do limitu 10.000,- korún slovenských, ktorý v dnešnej mene predstavuje 330,- eur, dnes je limit do 1 000,- eur.

Veľa povinností na strane verejného obstarávateľa dnes pribudlo. V zákone sú roztrúsené tak, že to vyvoláva dojem, že šlo snád' o úmysel zahrať si s verejnými obstarávateľmi hru na schovávačku. Prečo to robiť jednoducho, keď sa to dá urobiť komplikovane? Možno by stálo za to do zákona zahrnúť ešte jeden princíp, a to princíp jednoduchosti (nemyslím však tej duševnej).

Jeden kolega hodnotil kontrolu vo verejnom obstarávaní slovami: „Keď chcú psa biť, psa si nájdu. Palic je neúrekom.“ Stačí si vybrať niektorý z princípov verejného obstarávania a palica je hneď po ruke.

Miroslav Hrabica v jednej svojej knihe tvrdí: „Svet je dobrý, dokiaľ sa na neho pozeráš zo správneho uhla.“ Naučme sa aj my pozeráť sa na zákon o verejnom obstarávaní tak, aby sme dokázali efektívne využívať v praxi to, čo nám tento zákon dnes umožňuje.

Autor: Z.