

Metodika hodnocení kvality ve veřejných zakázkách na projektové práce, služby technických poradců a inženýrskou činnost

Obsah

- 1) Vznik metodiky hodnocení kvality
- 2) Legislativní rámec
- 3) Váha nabídkové ceny v zahraničí
- 4) Rozhodovací praxe
- 5) Současná česká a slovenská praxe
- 6) Hodnocení kvality podle zahraniční praxe
- 7) Způsoby hodnocení
- 8) Související aspekty

Vznik metodiky hodnocení kvality

- projekt Asociace pro rozvoje infrastruktury
- od jara 2017
- pracovní skupina projektových společností - členů ARI
- konzultace s řadou odborníků
- podpora ČKAIT
- předloženo ÚVO a záměr předložit metodiku MMR

Legislativní rámec

- ČR: § 114 odst. 3 písm. b) zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů („ZZVZ“) → veřejné zakázky na projektové práce je zakázáno hodnotit pouze na základě nejnižší nabídkové ceny
- SR: zákon č. 343/2015 Z. z., o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov, v znení neskorších predpisov („ZOV“) → takový zákaz neobsahuje
- ZZVZ i ZOV vychází ze **Směrnice 2014/24/EU** → prosazuje širší využití necenových kvalitativních hodnotících kritérií

Váha nabídkové ceny v zahraničí

- v zahraničí váha téměř převážně 50 % <
- v ČR a SR min. 60 % až 90 %
- Maďarsko: nařízení vlády č. 322 z roku 2015 → váha nabídkové ceny jako hodnotícího kritéria nesmí převyšovat souhrnnou váhu všech hodnotících kritérií týkajících se kvality projektových prací - **max. 50%**
 - veřejná zakázka na projektové práce týkající se dálnice M6 v úseku Bóly – Ivándárda (TED 2016/S 250-461116)
 - veřejná zakázka na projektové práce týkající se rekonstrukce budovy magistrátu v Budapešti (TED 2017/S 045-082478)

Váha nabídkové ceny v zahraničí

➤ Švýcarsko a Německo

- veřejná zakázka na projektové práce týkající se nádraží Genolier (Švýcarsko) **s váhou nabídkové ceny 30 %** (TED 2017/S 059-111249)
- veřejná zakázka na projektové práce týkající se projektu Liestal (Švýcarsko) – oprava mimoúrovňových křižovatek a obchvatu města **s váhou nabídkové ceny 40 %** (TED 2017/S 051-095339)
- veřejná zakázka na projektové práce týkající se stavebních úprav měšťanského domu v Maintal-Bischofsheim (Německo) **s váhou nabídkové ceny 15 %** (TED 2017/S 077-149049)

Nízká váha nabídkové ceny může zakázku prodražit !?

- nízká váha nabídkové ceny může VZ „prodražit“ → zadavatel může stanovit v ZD:
 - maximální nepřekročitelnou nabídkovou cenou
 - výhradu neuzavření smlouvy s účastníkem, který nabídl vyšší než stanovenou cenu

Rozhodovací praxe

- ÚOHS preferuje objektivní hodnotící kritéria
- S468/14: *„Úřad nerozporuje názor zadavatele, že stanovení subjektivních kritérií není v rozporu se zákonem. Přesto však je přinejmenším vhodnější (a to i pro zadavatele) použití kritérií objektivních.“*
- vysoké požadavky na definici subjektivních hodnotících kritérií
- Rozsudek Krajského soudu v Brně sp. zn. 62Af 36/2012-104 ze dne 3. 10. 2013: *„aby měl každý z dodavatelů přesnou a konkrétní představu o tom, jak má svoji nabídku konstruovat, aby vyhověla požadavkům a ‚představám‘ zadavatele a byla ‚co nejlépe‘ hodnocena“*

Rozhodovací praxe

- použití subjektivních hodnotících kritérií velmi omezuje
- podrobná definice a popis preferencí zadavatelů → každý dodavatel nabídne to, co zadavatel nejvíce preferuje
- degradace subjektivních hodnotících kritérií → **jediným podstatným rozlišovacím prvkem nabídek je nabídková cena**

Zadavatel potřebuje nejkvalitnější, ne nejlevnější projekt → kvalitní projekt šetří investiční a provozní náklady stavby (životního cyklu) !

Současná praxe - Kvalifikace členů realizačního týmu

- kvalifikace nebo zkušenost osob, které se mají přímo podílet na plnění veřejné zakázky
- roky praxe a počet referenčních projektů odborníka nad kvalifikační minimum

Výhoda - snadno měřitelné, objektivně hodnotitelné

Nevýhoda - prokazuje historické zkušenosti, nikoli schopnost realizovat konkrétní projekt zadavatele
- stárnutí týmu

Doporučení - hodnocení zkušeností členů týmu časově omezit na max. 10-15 let před zadávacím řízením
- zamezit stárnutí týmu uznáváním i jiných referencí

Současná praxe - Lhůta plnění

- krácení lhůty např. o každý kalendářní týden
- zadavatel omezí zkrácení lhůty plnění na technicky uskutečnitelné minimum

Výhoda - snadno měřitelné, objektivně hodnotitelné

Nevýhoda - ne vždy použitelné → projektant musí mít plnou kontrolu nad plněním (např. předání podkladů pro územní rozhodnutí)
- pro zadavatele nemá reálnou přidanou hodnotou
- může vést ke snížení kvality plnění

Doporučení **Používat výjimečně u vybraných projektů a s rozmyslem**

Současná praxe - Návrh řešení a Metodika plnění veřejné zakázky

➤ subjektivní hodnotící kritéria

- kritérium „návrh řešení“ předjímá kvalitu projektu
- kritérium „metodiku plnění veřejné zakázky“ předjímá způsob realizace projektu

Současná praxe - Návrh řešení

- mohou být hodnoceny např.:
 - environmentální aspekty;
 - provozní náklady navrhované stavby;
 - náklady životního cyklu navrhované stavby;
 - způsob řešení speciálních podmínek (např. ochrana na úseku vodního hospodářství);
 - optimalizaci nákladů na realizaci;
 - optimalizaci způsobu realizace staveb vzhledem k minimalizaci zatížení životního prostředí;
 - optimalizaci způsobu realizace staveb z pohledu funkčních vlastností (např. kvalita a trvanlivost použité materiálu atd.);
 - optimalizaci způsobu realizace staveb s ohledem na využití inovativních přístupů řešení;
 - minimalizaci zásahů do pravidelného provozu.

Současná praxe - Návrh řešení

- **hodnotící kritéria není vhodné příliš podrobně definovat**
- *např. kritérium „ochrana okolí stavby před prachem, hlukem a vibracemi“*
 - **zadavatel přesně vymezí, co bude hodnotit nejlépe → každý nabídne přesně uvedené - > subjektivní kritérium přestane být rozlišovacím prvkem**
 - **zadavatel to blíže nevymezí → každý nabídne popis dle svých zkušeností a znalostí**
- **pokud zadavatel přesně ví, jakou ochranu před prachem, hlukem a vibracemi požaduje, nedává smysl to hodnotit**

Současná praxe - Návrh řešení

- kvalitativní části nabídek → **omezený rozsah**
 - zkušený dodavatel technicky složité aspekty popíše stručně a srozumitelně
 - usnadňuje hodnocení → **transparentnost a přezkoumatelnost odůvodnění**

- nekvalitní nabídka → nesplnění zadávacích podmínek → vyloučení dodavatele
 - prázdný list
 - zcela zjevně nedostatečný popis (1 věta x 2 požadované strany)

Současná praxe - Návrh řešení

- hodnocení má být transparentní, stručné a přesvědčivé
- dodavatel musí být povinen nabídnuté parametry dodržovat po celou dobu plnění
- prostředky zadavatele:
 - motivující smluvní pokuta
 - možnost předčasného ukončení smlouvy
- pokud zadavatel dodržování nabídky nevynucuje, **dodavatele neoprávněně zvýhodní**
- **potenciální podstatná změna smlouvy**

Současná praxe - Metodika plnění veřejné zakázky

- mohou být hodnoceny např.:
 - řízení, organizace a koordinace realizačního týmu
 - rozdělení odpovědnosti členů realizačního týmu
 - eskalační procedury, opatření pro řízení kvality služeb
 - opatření pro řízení rizik
 - principy práce realizačního týmu
 - způsob výměny relevantních informací
 - součinnost při změnách
 - kontrola stavby, dodávek a služeb v rámci výstavby

Současná praxe - Metodika plnění veřejné zakázky

- obdobně dle kritéria „návrh řešení“
 - definice hodnotícího kritéria
 - omezený rozsah „kvalitativní části“ nabídek
 - transparentnost hodnocení
 - dodržování nabídnutých parametrů

Hodnocení kvality podle zahraniční praxe

- **Best Value Procurement / BVA – nizozemská praxe**

- **hlavní zásady**
 - zadavatel není odborník, dodavatelé ano
 - zadavatel hodnotící kritéria vymeží jednoduše, netechnicky, obecně
 - dodavatelé sofistikovaná řešení popíší stručně, jednoduše, netechnicky
 - dodavatelé odůvodní navrhované řešení uvedením dominantních informací
 - hodnocení je stručné, transparentní, přezkoumatelné
 - nabídka je před uzavřením smlouvy rozpracována v rámci součinnosti dodavatele před uzavřením smlouvy

Hodnocení kvality podle zahraniční praxe

- **BVP/BVA** je pro zadavatele náročnější způsob hodnocení → aplikovatelný u významných projektů
- ne všechny principy a způsoby hodnocení BVP/BVA lze bez dalšího začít aplikovat v ČR a SR. Lze uvažovat o hodnocení:
 - návrh splnění projektových cílů (performance)
 - řízení a identifikace rizik (risk management)
 - ~~návrh přidaných hodnot (value adds)~~
 - pohovorů s členy realizačního týmu (interview)

Návrh splnění projektových cílů

- zadavatel je vymezí obecně např. ochrana podzemních vod
- musí mít úzký vztah k předmětu VZ a projektové cíle nesmí být vzájemně rozporné → netransparentnost
- maximálně jednotky projektových cílů
- omezený rozsah pro návrh dodavatelů na max. 2 A4 → jednodušší hodnocení
- dodavatel přichází se svým know-how a může navrhnout způsob splnění projektového cíle, který zadavateli vůbec není znám → **skutečný přínos hodnocení kvality**

Návrh splnění projektových cílů - dominantní informace

- odůvodnění je pro zadavatele stejně důležité, jako navrhované řešení
- **prokazuje, zda bylo navrhované řešení vyzkoušené, zda je funkční, promyšlené**
- návrh a odůvodnění → netechnické, jednoduché, srozumitelné a stručné
 - schopnost formulovat složité myšlenky stručně je důkazem profesionality
 - odkaz na obdobným způsobem realizované projekty
 - odkaz na nezávislá hodnocení, data, statistiky apod.
- zcela nedostatečný návrh a odůvodnění → nesplnění zadávacích podmínek

Návrh splnění projektových cílů - hodnocení

- **důkladné, podrobné a přesvědčivé odůvodnění hodnocení**
 - **stručný návrh a přesvědčivé odůvodnění** → minimalizace prostoru pro manipulaci hodnocení
 - **důvody hodnocení mají být zřejmé jakékoli osobě** → jednoduchá přezkoumatelnost
- **odborně způsobilá komise složená i z nezávislých odborníků**

Návrh splnění projektových cílů - rozpracování

- popis splnění projektových cílů → pro realizaci veřejné zakázky nutné **rozpracování**
- nabídku rozpracovává **vybraný dodavatel v rámci součinnosti** před uzavřením smlouvy → trvá dny až týdny
- zadavatel ověří
 - soulad s původní nabídkou a se zadáním
 - realizovatelnost
- zadavatel může **vyloučit** vybraného dodavatele a **oslovit** dalšího v pořadí

Identifikace a řízení rizik

- obdobně dle kritéria „Projektové cíle“ – identifikuje je dodavatel
 - obecná definice hodnotícího kritéria zadavatelem
 - omezený rozsah „kvalitativní části“ nabídek
 - stručnost, věcnost, srozumitelnost nabídek
 - odborná hodnotící komise
 - transparentnost a přezkoumatelnost hodnocení

Pohovory s klíčovými členy realizačního týmu

- na rozdíl od organizace, kvalifikace nebo zkušenosti osob realizačního týmu **nemíří pouze na historickou zkušenost**
- **ověřuje schopnost klíčových členů realizačního týmu aplikovat dodavatelem navrhovaná opatření na konkrétní projekt zadavatele ve vztahu k vymezeným projektovým cílům**

Pohovory s klíčovými členy realizačního týmu

➤ hlavní zásady vedení pohovoru:

- zadavatel určí, s kterými členy týmu bude vedený
- zadavatel připraví otázky – 1/2 pro všechny stejné, 1/2 k navrhovaným opatřením
- otázky se předem neuveřejňují
- pohovor se vede individuálně s každým členem týmu zvlášť
→ **zamezení zkreslení pohovorů**
- pohovor se zdokumentuje → podrobný zápis/audio/audiovizuální záznam
- podrobné, přesvědčivé a přezkoumatelné hodnocení pohovoru

Pohovory s klíčovými členy realizačního týmu

- projektové práce jsou závislé od osobních kvalit konkrétního projektanta
 - má vysokou vypovídací hodnotu
 - může prokázat nesprávnosti a nepřesnosti v nabídce → uvedení vědomě nepravdivých informací
 - 2 funkce - hodnotící a ověřovací
- obdoba zkoumání kvality vzorků zadavatelem

Způsoby hodnocení

➤ může probíhat podle:

- **bodové metody** - 100, 75, 50, 25 a 0 bodů → čím širší bodová škála, tím obtížnější je transparentní a přesvědčivé zdůvodnění bodových rozdílů
- **metody odpočtu a přípočtu nabídkové ceny** – pro účely hodnocení se nabídková cena upravuje (+/-) o předem stanovené částky podle kvality dané nabídky

Způsoby hodnocení

- **metoda odpočtu a přípočtu nabídkové ceny:**
 - částky, které budou odečteny nebo připočteny k nabídkové ceně → podíl z předpokládané hodnoty veřejné zakázky podle významu daného dílčího hodnotícího kritéria
 - např. předpokládaná hodnota VZ 10.000.000,- Kč bez DPH →
 - *Nejlepší návrh - odpočet 1.000.000,- Kč bez DPH*
 - *Dobrý návrh - odpočet 500.000,- Kč bez DPH*
 - *Dostatečný návrh - 0*
 - *Nedostatečný návrh - přípočet 500.000,- Kč bez DPH*
 - *Velmi nedostatečný návrh - přípočet 1.000.000,- Kč bez DPH*

Související aspekty

- hodnocení kvalitativní části nabídek bez znalosti ceny (příp. identifikace dodavatele) – dvouobálková metoda
- hodnocení musí být **nestranné**
 - střet zájmů hodnotící komise a zadavatele
 - nezávislí členové hodnotící komise např. z akademické sféry
- zadavatel zachovává **důvěrnost** nabídek → nabídky obsahují obchodní tajemství a know – how dodavatelů
- pokud má být hodnocení na základě kvality dlouhodobě funkční a efektivní → nutno zabránit „kopírování“ nabídek

Děkuji za pozornost

Mgr. Josef Hlavička

josef.hlavicka@havelholasek.cz

Právníká firma roku
za nejlepší klientské služby
v České republice
(2015, 2016)



Nejúspěšnější kancelář v ČR
a na Slovensku dle počtu
nominací a titulů dosavadních
ročníků soutěže



Klienty nejlépe hodnocená
právníká firma
v České republice
(2010, 2013, 2015)



Právníká firma roku
v České republice
(2011–2012, 2014–2017)



Nejlepší právníká firma
pro fúze a akvizice v ČR
a na Slovensku
(2016)



1. místo v celkovém počtu
realizovaných fúzí a akvizic
v České republice

