

Jak najít toho nejlepšího? Školení představuje osvědčené postupy ze zahraničí



Zadání veřejné zakázky znělo jasně: Nabídnout a realizovat způsob, jak žnout trávu v holandské záplavové oblasti, která byla značnou část roku pod vodou. Nic víc, nic míň. Dodavatelé dostali volnou ruku, aby dali prostor své kreativitě i zkušenostem a sami přišli s optimálním řešením. A podařilo se. Jako ideální a veskrze ekologický způsob se nakonec ukázali vodní buvoli, kteří zaplavené traviny bez problémů spasou a kopyty navíc zpevňují půdu, po které chodí.

Tento možná úsměvný příklad z Nizozemska ukazuje v praxi, jak veřejnému zadávání prospěje, když mají dodavatelé příležitost nabídnout řešení na základě zkušeností svých expertů a zadání zakázky jim moc nespazuje ruce příliš konkrétními požadavky nebo tlakem na co nejnížší cenu. Takovou praxi u nás vidíme ale v minimu případů.

A přesně to, jak tuto situaci zlepšit, je ústředním tématem dvoudenního školení „Hodnocení veřejných zakázek na základě nejlep-

šího poměru ceny a kvality“, které pořádá Asociace pro rozvoj infrastruktury (ARI) spolu s holandskými experty ze společnosti Best Value Group, kteří tuto metodu v praxi už řadu let aplikují. Realita veřejných zakázek u nás ukazuje, že na tomto poli je stále potřeba se zlepšovat.

O metodě Best Value jste už jistě slyšeli. Jen ve zkratce tedy připomeňme, že je založena na výběru dodavatele podle nejlepšího poměru ceny a kvality, kdy posuzujeme, jakou hodnotu dostaneme za vynaložené prostředky. Koncept vychází z principu, že

předmět zakázky nejlépe rozumí dodavatel-expert, který se v daném prostředí pohybuje zpravidla řadu let, na rozdíl od zadavatele, který podobnou zakázku může zadávat třeba jen jedenkrát za dobu svého působení. Je to dodavatel, kdo může díky svým zkušenostem přijít s inovativním řešením, které se navíc ve výsledku může ukázat jako levnější varianta. Zadavatelé ochotní naslouchat tak mají příležitost vybrat si nejlepšího odborníka, který doloží největší expertizu. Přístup lze úspěšně využít nejen při výstavbě dopravní a sociální infrastruktury, ale také u projektů z oblasti informačních technologií a služeb,



foto redakce

jako jsou facility management, stravovací a úklidové služby apod.

Výše zmíněným školením v České republice prošlo už přes 45 lidí, včetně zástupců ÚOHS, MMR, MZe, MPSV, SFDI, SŽDC, ŘSD a zástupců managementu předních projektových a stavebních firem. Právě pestrá složení účastníků je nesmírnou přidanou hodnotou setkání – nestává se zase tak často, aby se u jednoho stolu sešli dodavatelé, zadavatelé i zástupci kontrolního orgánu a společně v přátelské atmosféře hovořili o tom, jak zlepšit praxi veřejných zakázek. To je společný cíl všech zúčastněných, jen mívají na veřejné zakázky odlišné pohledy, které si zde mohou vyjasnit.

Právě klidná diskuze bez negativních emocí je něco, co prostředím českých veřejných za-

kázek chybí. Přidáme-li k tomu osvědčenou nejlepší praxi z vyspělých zahraničních trhů prezentovanou odborníky na reálných projektech, dostaneme fungující recept, který může veřejným zakázkám jediné prospět.

Během školení se na ukázkách konkrétních projektů podrobně představí principy metody Best Value a jednotlivé fáze veřejné zakázky od její přípravy, přes hodnocení uchazečů, vyjasňovací fázi i samotnou realizaci. Školení má blízko k osvědčené „škole hrou“. Na konkrétní zakázce na výstavbu pěší lávky si tak účastníci sami v pracovních skupinách složených ze zástupců dodavatelů i zadavatelů společně vyzkouší aplikování metody Best Value v celém procesu zakázky, především pak při hodnocení nabídek. Každý se může vžít do pohledu protistrany a pochopit její uvažování.

Probírá se také správný postup při tržních konzultacích, jež se ukazují jako nástroj, který může zásadně ovlivnit kvalitu výsledného projektu. Zní to možná jednoduše, ale naučit se, jak se při tržních konzultacích správně ptát nebo neptat, a na druhé straně odpovídat, posune řešení zakázky mílovými kroky dopředu. Účastníci si rovněž vyzkoušejí, jak by mělo správně probíhat interview, které při použití metody Best Value hraje důležitou roli při hodnocení projektového týmu dodavatele. V praxi platí pravidlo, že jen opravdový odborník dokáže problematiku popsat a vysvětlit tak, aby ji pochopil i úplný laik. Školení dává příležitost, jak se naučit takového experta mezi dodavateli objevit.

Jsou dva dny krátká, nebo dlouhá doba? Čas je relativní pojem, potvrzuje se ale, že účastníci školení jsou vždy překvapení, jak rychle jim ony dva intenzivní dny utekly. Odcházejí s vědomím, že veřejná zakázka nemusí být souboj zadavatele a dodavatele, ale naopak vzájemná spolupráce, která přinese benefity všem. Díky školení si odnášejí návod „jak na to“.

Účastníci obdrží také certifikát B pro zadávání metodou Best Value vydaný jednou z nejrespektovanějších organizací v oblasti řízení nákupu, NEVI Perspective (Nizozemská asociace pro řízení nákupu). ■

Asociace pro rozvoj infrastruktury

