

# Dvě třetiny stavebních zakázek se prodraží



Author: SF/pb | Published: 21.05.2015

Každoročního průzkumu Global Construction Survey se letos zúčastnilo 109 představitelů top-managementu, převážně ředitelů soukromých i státních firem z celého světa, které jsou zadavateli významných stavebních zakázek.

## Dodavatel - příčina neúspěchu?

Respondenti globální ankety KPMG ve svých odpovědích uvedli, že více než polovina z nich zaznamenala v minulém roce alespoň jeden neúspěšný projekt, přičemž ve veřejném sektoru má obdobnou zkušenost více než 90 % dotazovaných. Účastníci průzkumu dále potvrdili, že pouze 25 % projektů bylo v posledních třech letech dokončeno v dohodnutém termínu a pouze jedna třetina v rámci plánovaného rozpočtu. Více než 70 % z nich přitom příčinu neúspěchu spatřují v nedostatečné výkonnosti dodavatelů, kterým plně důvěřuje pouze třetina respondentů. Chyby se ovšem podle mínění top-managementu objeví i u samotných zadavatelů, nedostatky se objevují už v přípravných fázích projektů. „Obdobně jako v České republice jsme i v zahraničí svědky snahy o zkvalitnění a zefektivnění procesu kontroly a přípravy zakázek na straně zadavatelů a růstu důvěry v jejich interní systémy. Přesto stále více než 44 % dotazovaných přiznalo nedostatky vlastních odborníků, jako jsou projektoví manažeři, a jen polovina dotazovaných používá relevantní informační systém pro vedení zakázek, což má samozřejmě vliv na jejich přípravu a zadávání,“ komentuje další příčiny neúspěchu některých zakázek Pavel Kliment z KPMG Česká republika.

## Dodavatel = partner?

I přes relativně nízkou důvěru v dodavatele drtivá většina dotazovaných (82%) v příštích pěti letech očekává větší prohloubení spolupráce s nimi. „Jedním z výkladů tohoto očekávání je snaha zadavatelů začlenit dodavatele do celého procesu přípravy zakázky tak, aby bylo možné zefektivnit ceny, termíny i rizika projektů,“ vysvětluje Pavel Kliment.

Z ankety také vyplynulo, že u více než 70 % zakázek, které respondenti sledovali, jejich dodavatelé vzešli z otevřených výběrových řízení. Přitom jako klíčové kritérium výběru dominovala finální cena (58 %) a pak garantovaná maximální cena, kterou jako prioritní uvedlo 16 % zadavatelů. V tomto ohledu se situace v České republice nijak nevymyká globálním poměrům - výběr dodavatele na základě kritéria nejnižší ceny

potvrzuje i nejnovější analýza českého stavebnictví společnosti CEEC Research.

„Největší představitelé stavebních společností potvrzují, že především při zadávání veřejných zakázek nejsou v současnosti uplatňována multikriteriální hodnocení. Veřejní zadavatelé stavebních zakázek hodnotí nabídky především na základě nejnižší nabízené ceny bez zohlednění dalších kritérií. V řadě případů je to ale z obavy, že pokud nevyberou nejlevnější nabídku, budou nařčeni z korupce,“ vysvětluje pozadí takřka naprostého preferování hlediska nejnižší ceny v našich poměrech Jiří Vacek z CEEC Research. „I přes stále vysoký podíl finální ceny jako rozhodujícího kritéria při výběrových řízeních se zdá, že v zahraničí toto kritérium ztrácí postupně svoji dominantní roli, a to především u největších projektů. Obdobný trend by prospěl i našemu trhu,“ doplňuje Pavel Kliment.

Foto: Luca Cinacchio

---

21.05.2015 08:00, SF/pb