

Elektronické aukcie výrazne šetria peniaze i čas



Author: Marián Hudec | Published: 05.11.2010

Na osobné vyjednávanie nie je priestor

Plnia tým uznesenie vlády, ktoré ich zaväzuje používať elektronickú aukciu pri zadávaní objednávky na dodanie a predaj tovaru, s výnimkou postupu súťažného dialógu, rokovacieho konania bez zverejnenia a súťaže návrhov. Vláda odporúča rovnaký postup vo verejnom obstarávaní (VO) aj guvernérovi Národnej banky Slovenska (NBS) a generálnemu prokurátorovi SR.

Mechanizmus e-aukcie je v princípe veľmi jednoduchý. Vyhlasovateľom je firma alebo ministerstvo, ktoré má záujem o nákup nejakého materiálu, služby, stavby, technologických celkov a podobne. Administrátor osloví elektronickou pozvánkou viacerých potenciálnych dodávateľov, ktorí si preštudujú podmienky a následne do systému vložia svoje cenové ponuky. Po formálnej kontrole sa v presne určenom čase otvorí niekoľko minút až hodín trvajúca aukcia, v rámci ktorej dodávatelia môžu porovnávať svoje ponuky.

Elektronické aukcie vyzerajú veľmi neosobne: obstarávatelia i vyhlasovatelia sedia za počítačom, sledujú len čísla, nie je priestor na osobné vyjednávanie o podmienkach zmluvy. Ak chcú dodávatelia uspieť, musia v reálnom čase znižovať cenu. Práva ona rozhodne o víťazovi v aukcii. Dôležité sú tiež platobné podmienky a obdobie, počas ktorého je dodávateľ schopný navrhnutú cenu garantovať.

Namiesto novely nový komplexný zákon

Vláda však neschválila novelu zákona o VO, ktorý predložil predseda Úradu pre verejné obstarávanie (ÚVO) Roman Šipoš. Namiesto toho má ministerstvo spravodlivosti vypracovať do júna budúceho roku úplne nový a komplexný návrh zákona, do ktorého sa premietnu aj niektoré časti novely. Počítala so zavedením povinného používania e-aukcie pri výbere dodávateľov tovarov. Pri nízkej hodnote objednávky však nebude povinná.

Návrh novely zákona o obstarávaní mal zároveň vytvoriť jednoznačné pravidlá pri zadávaní zákaziek na neprioritné i prioritné služby. Pri objednávkach na neprioritné služby totiž dochádza k obchádzaniu základných princípov obstarávania. Transparentnosť podprahových objednávok by umožnila uverejňovanie výziev v elektronickom Vestníku VO. Doteraz stačilo, keď ich obstarávatelia zverejňovali na vlastnej webovej stránke. ÚVO súčasne navrhol v zákone vypustenie kategórie odborne spôsobilých osôb na VO, prostredníctvom ktorých sú obstarávatelia posledných 10 rokov povinní vykonávať činnosti vo VO.

Navrhovaná novela tiež mala zosúladiť finančné limity pri zadávaní zákaziek podľa nariadenia Európskej komisie z konca minulého roku, ktoré je účinné od začiatku tohto roku. Zákon o verejnom obstarávaní v § 43 zároveň určuje zabezpečiť v priebehu e-aukcie rovnaké zaobchádzanie so všetkými uchádzačmi a celá takáto aukcia musí byť v súlade s princípmi VO. Pritom sa nesmie narušiť hospodárska súťaž.

Špecifické odvetvie - špecifické zadávanie

Využívanie e-aukcií v stavebníctve má svoje špecifiká, podobne ako aj odvetvie. Podľa Zväzu stavebných podnikateľov Slovenska (ZSPS) sú nepochybne účinným nástrojom znižovania obstarávacích cien, ale ich rýchle a nepripravené zavádzanie je kontraproduktívne. Úspešné budú len vtedy, keď sa na to vytvoria vhodné podmienky. Ide predovšetkým vysokú odbornosť obstarávateľov. Stavebníci upozorňujú, že v prvom polroku 2010 bolo iba pri inžinierskych stavbách vyhlásených 451 súťaží a z nich vyše 30 percent bolo zrušených.

V novom zákone by sa pri e-aukciách nemali akceptovať nízke ceny za tovary a služby, pretože pre veľké stavby je to nereálne a deformuje sa tým trhové prostredie. Môže sa stať, že stavby nebudú v požadovanej kvalite. „Treba prinútiť obstarávateľov, aby zodpovedne pristupovali k vyhláseniu VO, a tým i ku samotnej e-aukcii. V novom zákone za to budú osobne zodpovední. Ak to nedodržia, budú povinní nahradiť záujemcom a uchádzačom náklady vynaložené na prípravu ich žiadosti o účasť, resp. ponuky. Napríklad len náklady na súťažné podklady a overenie fotokópií potrebných dokladov dosahujú niekoľko sto až tisíc eur. Treba aj precíznejšie naformulovať dôvody, pre ktoré môžu zrušiť vyhlásenú verejnú súťaž. Nový zákon by mal byť postavený na princípe vyváženého rozdelenia práv, zodpovednosti a povinností medzi verejného obstarávateľa a účastníka súťaže, dodržania „vysúťažených“ zmluvných podmienok v celom procese od začatia stavby, cez kontrolu priebehu až po jej odovzdanie a záverečné vyhodnotenie, “ zdôrazňuje vo vyhlásení ZSPS.

Často sa v médiách diskutuje o tom, že stavebné dielo je predražené. Verejne publikované cenníky sú nielen nezáväzné, ale ich uplatnenie pri námietkach pri zdôvodňovaní neobvykle nízkej ceny je problematické. ÚVO ich raz uzná, inokedy nie. Preto bude dobré, aby záujemcovia o verejnú súťaž a e-aukcie posielali úradu jednotkové ceny určené projektantom a jednotkové ceny, ktoré sa dosiahli vo VO, a to úrovni výkazu výmer, čiže po položkách. ÚVO alebo Štatistický úrad SR by ich spracoval za projektantov i zhotoviteľov. Boli by k dispozícii na porovnanie ako aktuálne ceny. Potom bude zrejmé, či je cena za stavebnú prácu primeraná, neobvykle nízka alebo vysoká.

Dominantné postavenie a náskok pred konkurenciou

Má ich u nás ostravská firma NAR marketing so svojim softvérom PROe.biz, ktorý je jednoduchý a dostupný. Bez problémov sa prispôbi podmienkam zadávateľa, prijme, spracuje a vyhodnotí ponuky. Vstupné náklady na získanie potrebného softvéru pre e-aukcie sú zanedbateľné v porovnaní s úsporami, ktoré elektronické obstarávanie prináša. Spoločnosť sa najviac presadzuje v priemyselných podnikoch a v ostatnom čase i v samospráve.

V niektorých mestách, kde sa úspešne rozbehli, dost' veľa usporili. Napríklad mesto Martin, ktoré zriadilo aj vlastný elektronický aukčný dom, pol roka od začatia e-aukcií usporilo 28 percent. Samospráva spomínané aukcie využíva na nákup tovarov i na výber stavebných firiem pre rôzne práce v obciach i mestách. Náskok pred konkurenciou je najväčšie výhoda Ostravčanov. Podľa obchodnej riaditeľky PROe.biz Lenky Kundratovej od konkurencie sa odlišujú najmä dlhoročnými skúsenosťami. Od roku 2001 okrem softvéru ponúkajú odborné poradenské služby a zamestnancov klientov vzdelávajú.

„Problematiku elektronických aukcií nie je možné systematicky študovať, a preto spoločnosť NAR a jej dcérska firma Sentinet počas roka organizujú 20 tematicky zameraných workshopov, desiatky školení a jednu dvojdennú konferenciu, jedinou svojho druhu v strednej Európe. Je vždy na jeseň v Ostrave a volá sa e-biz forum. Je to jedinečné stretnutie odborníkov, ktorí nakupujú vo verejnom i súkromnom sektore, “

dodala Lenka Kundratová. Klienti si môžu softvér kúpiť, pričom Ostravčania ho systematicky modernizujú.

05.11.2010 09:58, Marián Hudec