

Veřejné stavební zakázky: nebezpečí nízkých cen



Author: Vladislav Varmuža | Published: 26.10.2012

Transparentní zadání, délka záruky, výše penalizace, lhůta splatnosti, certifikát kvality - taková kritéria výběru jsou dnes už minulostí. V současnosti je jediným nerozporovatelným kritériem výběru dodavatele pouze cena. Na první pohled se toto kritérium jeví jako jediné správné, je „nejekonomičtější“, a tedy při realizaci dochází k nejlepšímu využití veřejných zdrojů. Zásadním problémem je ovšem to, že novela neumožňuje veřejným zadávatelům nijak omezit portfolio soutěžících na seriózní a neseriózní uchazeče. Všichni soutěžící se proto v zájmu úspěchu na trhu přizpůsobují, byť po svém, úrovni nabídek těch druhých. Takové firmy doslova zneužívají mizivé vymahatelnosti práva v ČR a vědomě podávají nabídky s mimořádně nízkými cenami. Při stanovení ceny totiž vědomě kalkulují s tím, že nezaplatí ani materiál, ani subdodavatele prací a služeb apod.

Otázka bez odpovědi, ale s řešením

Novela (ale ani předchozí znění zákona o veřejných zakázkách) bohužel vůbec neřeší zásadní a klíčovou otázku: jak má zadavatel poznat, že cena uvedená v nabídce uchazeče, je ještě odpovídající, nebo už nereálně nízká, s tím, že nabídku s mimořádně nízkou cenou má právo vyloučit? Odpověď zní: bohužel nijak. Na úřadech, a to včetně ÚOHS, nejsou odborníci na stavební ekonomiku a rozpočtování, navíc jednotná metodika tvorby a posuzování cen u nás neexistuje. ČKAIT a jeho normy se bohužel hlásí jen k odpovědnosti za technické řešení stavby, nikoli za její ekonomicko-finanční parametry: podle stavebního zákona musí být projektová dokumentace ověřena autorizovanou osobou, to ovšem neplatí pro rozpočet, resp. odhad ceny.

Leckteré firmy řešení potřeby nabídnout cenu skutečně nízkou - a dokázat tak konkurovat zmíněným neseřízným nabídkám - našly. Bohužel, nikoli ku prospěchu investorů či zadavatelů. Využívají skutečnosti, že prostřednictvím ceny se soutěží už samotný projekt, stejně jako technický dozor investora i autorský dozor - a zcela nepokrytě stanoví nabídkové ceny ještě nižší než nesolidní konkurence. Vtip je v sofistikovaném rozložení položek nabídkového rozpočtu: technologicky úvodní práce se ocení velmi vysoko, práce dokončovací naopak velmi nízko. V součtu pak takový soutěžitel vyhraje nabídkovou cenou, provede ale jen ty velmi dobře oceněné úvodní práce - a pak investorovi dodá už jen sáhodlouhý seznam vad projektu, vad zadání apod., detailně podpořený právním rozbořem.

Nežádoucí výsledek

Výsledek: nedokončená, rozestavěná stavba, ze které odplynuly neadekvátní prostředky, vydané na zmíněné úvodní práce, a za jednacím stolem s naprostým klidem čekající tým právníků a techniků dodavatele. Pak investor nechá projektanta opravit a doplnit projektovou dokumentaci. Ten ale nemá žádný zájem na skutečně ekonomickém řešení problému. Jednak se cena projektové dokumentace odvíjí od ceny stavby, jednak za cenu díla neodpovídá, přesto, že ji v úvodu práce na projektu stanovil. Po opravě projektové dokumentace se zadavateli vypočítá nová cena a ten se pak se nestačí divit. Má jedinou obranu: soutěž, pokud vše včas odhalí, zrušit.

Vzhledem ke všem okolnostem ale popsany cenový manévr zadavatel obvykle nerozpozná a nedešifruje. Jako prevence takových případů zbývá jedině, a to obrátit se na nezávislé odborníky - rozpočtáře. Je tu například Asociace rozpočtářů staveb, letos transformovaná na Českou komoru stavebních ekonomů (ČKSE). Její odborné posudky zatím nemají váhu znaleckého posudku, ale svůj účel plní. Tím spíše, že zadavatel má možnost zadat si u ČKSE stanovení odhadu nákladové ceny, tedy ceny, která odpovídá nejnižším možným přímým nákladům dané stavby, v daném období a v dané lokalitě.

Autor (Vladislav Varmuža) je místopředsedou představenstva v projektové a inženýrské společnosti KANIA.

26.10.2012 08:35, Vladislav Varmuža