



Užití internetových nabídkových řízení pro zakázky speciálního zakládání staveb

Evropská směrnice stanoví definici, kdy lze a kdy nelze využívat elektronické (on-line) aukce k nákupu výrobků a služeb:

„... je nutné podniknout taková opatření, aby se tyto elektronické aukce týkaly pouze zakázek na práce, dodávky nebo služby, jejichž specifikaci lze s přesností určit.“

„...předmětem elektronických aukcí by neměly být takové aspekty výběrových řízení, jež zahrnují posuzování nekvantifikovatelných prvků. Z tohoto důvodu by proto předmětem elektronických aukcí neměly být určité zakázky, týkající se prací a služeb, jejichž předmětem je duševní plnění, např. projektování prací “

Výňatek ze Směrnice 2004/18/EC.

EFFC s těmito tvrzeními souhlasí a domnívá se, že projektování a budování základů staveb spadá do definice nekvantifikovatelných prvků, které by „neměly být předmětem elektronických aukcí“.

Je jasné, že podle některých zákazníků nabízejí internetová nabídková řízení atraktivní administrativní úspory, kratší dobu nákupu i efektivní zajištění nejnižší ceny, díky přímé konkurenci bez potřeby zdlouhavých jednání. Záleží na zákaznících a jejich dodavatelích, aby určili, zda to platí v jiných stavebních oborech. Evropská federace dodavatelů speciálního zakládání (EFFC) ale došla k závěru, že internetová nabídková řízení obvykle nejsou v oboru zakládání staveb vhodným způsobem zadávání zakázek. Pokud by ovšem někdo zvažoval použití internetových nabídkových řízení, měl by zvážit následující aspekty:

Nabídky s výhradou:

Většina zakázek na zakládání staveb je komplexní. Nikdy nemůžete naprosto přesně znát podmínky základové půdy. To představuje určitý rizikový prvek, který lze zmírnit, který ovšem nejde nikdy zcela odstranit. Podmínky dané zakázky mohou být součástí procesu zmírnění rizik, ale mohou zároveň pro dodavatele představovat i rizika nová. Proto je typické, že během výběrového řízení probíhají diskuse o možných rizicích a o tom, jakým způsobem by měla být rozdělena a kdo je zaplatí. Jelikož dodavatelé speciálního zakládání se různí podle počtu a druhu rizik, která jsou ochotni akceptovat, obsahuje v určitém směru většina nabídek výhrady, což se následně odrazí v konečné nabídce. Jednou ze základních podmínek internetových nabídkových řízení je, že všichni účastníci by měli své nabídky předkládat za stejných podmínek. To ovšem nebývá případ zakázek pro zakládání staveb.

Projektování:

Zakázky zakládání staveb často zahrnují větší či menší míru projekční práce na straně dodavatele. Vzhledem ke tvrdé konkurenci v oboru si společnosti nekonkurují pouze cenou, ale i inženýrskými znalostmi a zkušenostmi, aby dokázali předložit levnější alternativní řešení. Tyto alternativy často představují významné celkové úspory, včetně úspor při navazujících pracích, které nejsou součástí kontraktu pro zakládání stavby. Tyto alternativy nelze nikdy správně zhodnotit a sladit podle nejnižších nákladů na vyhovující řešení.

Stanovisko EFFC k 'E-Procurement'

Ekonomicky nejvýhodnější výběrové řízení (anglicky EMAT):

Podle správných praktik zadávání zakázek by se výběrové řízení mělo hodnotit spíše podle zásad EMAT než jen podle samotné ceny. Při internetových nabídkových řízeních se všichni účastníci musí soustředit na cenu, což v případě komplexního oboru zakládání staveb není vhodné.

Nabídková cena a nároky:

Ačkoliv by se zákazníkovi mohla na první pohled zdát nejnižší možná cena výhodná, dodavatel se může pokusit svou marži získat zpět prostřednictvím nejrůznějších nároků a změn - což povede k vyšším nákladům, sporům a možným zpožděním - nebo nižší kvalitou a/nebo bezpečností.

Nehospodárné a neudržitelné marže:

Uživatelé internetových nabídkových řízení ve Velké Británii tvrdí, že při internetových aukcích bylo dosaženo „úspor“ vyšších než 30 %. Dodavatelé speciálního zakládání staveb však dosahují obvykle výsledků menších než 5 % před zdaněním. Další snižování těchto marží pravděpodobně povede k likvidaci firem a omezí investice do strojů a strojních zařízení; sníží množství finančních prostředků věnovaných na výzkum a vývoj a omezí zdroje vydávané na bezpečnost a školení.

Chování účastníka nabídkového řízení:

Němečtí výzkumníci vyjádřili obavu, že ti, kdo se účastní internetových aukcí, mohou vykazovat známky gamblerství či chybných úsudků, což může vyústit v podání nerealisticky nízké nabídky (a k výše uvedeným problémům).

Způsobilost dodavatelů:

Obzvláště důležitým faktorem je kompetentnost dodavatele speciálního zakládání staveb. Jakmile totiž byly základy zabudovány, je obtížné až přímo nemožné a samozřejmě nákladné, napravit jakékoliv chyby. Pochybení způsobená při zakládání stavby mohou mít katastrofální následky. Je proto nanejvýš důležité, aby zákazníci dodavateli prací důvěřovali. Avšak ti nejzpůsobilější dodavatelé nemusí chtít ohrožit svou bezúhonnost v on-line nabídkovém závodě s konkurenty.

Vztahy zákazníka a dodavatele:

Užití internetových nabídkových řízení omezuje možnost spolupráce při řešení problémů a při rozhodování o cenách. Možnost skutečných úspor nákladů nemusí pak být realizována a zvyšuje se pravděpodobnost sporů.

Transparentnost:

Podle dosavadní zkušenosti je transparentnost jednou z hlavních obav členů EFFC, a to z těchto důvodů:

- V případě, že bude zakázka udělena s použitím zásad EMAT, zná účastník řízení váhu, která bude přikládána jeho nabídce. Ovšem není si vědom váhy, která bude přikládána té nabídce, která je v tu chvíli vystavena jako nejnižší.
- Zákazníci jsou podezíráni z toho, že zavádějí tzv. „černé účastníky řízení“, aby tím stáhli cenu dolů.
- Aukce může porovnávat nabídky, které jsou však ve skutečnosti zcela odlišné, protože:
 - se zákazníkem mohly být sjednány změny smluvních podmínek
 - v geotechnice jsou bezpečnostní faktory mnohem subjektivnější než v konstrukčních prvcích, a u různých uchazečů mohou být různé
 - projekční řešení nemusí být srovnatelná

Stanovisko EFFC k 'E-Procurement'

Ze všech výše uvedených důvodů proto vyjádřili členové EFFC neochotu účastnit se elektronických aukcí. Zákazníci by měli pečlivě zvážit rozhodnutí, zda vypíší řízení tímto způsobem a zejména zda:

- by některé, jinak vhodné firmy, mohly odmítnout účastnit se výběrového procesu;
- budou schopni na konci výběrového řízení určit nejvhodnějšího dodavatele;
- tento způsob zadávání zakázek nezabrání rozvoji dobrých dlouhodobých vztahů, které jsou výhodné pro obě strany a které podporují životaschopnost a technický rozvoj oboru speciálního zakládání staveb.

Stanovisko EFFC (říjen 2005)

Schváleno Valnou hromadou ADSZS (listopad 2005)

