



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA STAVEBNÍ

FACULTY OF CIVIL ENGINEERING

ÚSTAV STAVEBNÍ EKONOMIKY A ŘÍZENÍ

INSTITUTE OF STRUCTURAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

TAKTIKA STAVEBNÍCH PODNIKŮ PŘI PŘÍPRAVĚ CENOVÝCH NABÍDEK U VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK NA STAVEBNÍ PRÁCE

TACTICS OF CONSTRUCTION COMPANIES IN PREPARING BID PRICES FOR PUBLIC
WORKS CONTRACTS

DIPLOMOVÁ PRÁCE

DIPLOMA THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Bc. Adriana Drozdová

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

doc. Ing. TOMÁŠ HANÁK, Ph.D.

BRNO 2021



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ FAKULTA STAVEBNÍ

Studijní program	N3607 Stavební inženýrství
Typ studijního programu	Navazující magisterský studijní program s prezenční formou studia
Studijní obor	3607T038 Management stavebnictví
Pracoviště	Ústav stavební ekonomiky a řízení

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Student	Bc. Adriana Drozdová
Název	Taktika stavebních podniků při přípravě cenových nabídek u veřejných zakázek na stavební práce
Vedoucí práce	doc. Ing. Tomáš Hanák, Ph.D.
Datum zadání	31. 3. 2020
Datum odevzdání	15. 1. 2021

V Brně dne 31. 3. 2020

doc. Ing. Jana Korytářová, Ph.D.
Vedoucí ústavu

prof. Ing. Miroslav Bajer, CSc.
Děkan Fakulty stavební VUT

PODKLADY A LITERATURA

Zákon č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek.

Hačkajlová, Ludmila. Rozpočtování ve výstavbě. Praha: Oeconomica, 2005. ISBN 80-245-0921-0.

Synek, Kyslingerová a kol. Podniková ekonomika. 6. přepracované a doplněné vydání. C.H.Beck, 2015, 978-80-7400-274-8.

Marková, L. Stavební podnik BV53. Studijní opora VUT-FAST.

Časopis Stavebnictví. 1802-2030.

Časopis Stavitel. 1210-4825.

CEEC Research. Kvartální analýzy českého stavebnictví.

ZÁSADY PRO VYPRACOVÁNÍ

Cílem práce je analýza přístupu stavebních podniků k přípravě cenových nabídek pro potřeby veřejných zakázek na stavební práce.

1. Veřejné zakázky na stavební práce, legislativní úprava
2. Tvorba cenových nabídek, rozpočty a kalkulace
3. Metodika výzkumné části práce
4. Dotazníkové šetření mezi stavebními podniky
5. Vyhodnocení dat a hypotéz
6. Formulace hlavních zjištění, závěrů, doporučení.

Výstupem diplomové práce bude vyhodnocení dat získaných formou dotazníkového šetření ve zkoumaném tématu, souvisejících hypotéz, formulace hlavních zjištění a doporučení.

STRUKTURA DIPLOMOVÉ PRÁCE

VŠKP vypracujte a rozčleňte podle dále uvedené struktury:

1. Textová část závěrečné práce zpracovaná podle platné Směrnice VUT "Úprava, odevzdávání a zveřejňování závěrečných prací" a platné Směrnice děkana "Úprava, odevzdávání a zveřejňování závěrečných prací na FAST VUT" (povinná součást závěrečné práce).
2. Přílohy textové části závěrečné práce zpracované podle platné Směrnice VUT "Úprava, odevzdávání, a zveřejňování závěrečných prací" a platné Směrnice děkana "Úprava, odevzdávání a zveřejňování závěrečných prací na FAST VUT" (nepovinná součást závěrečné práce v případě, že přílohy nejsou součástí textové části závěrečné práce, ale textovou část doplňují).

doc. Ing. Tomáš Hanák, Ph.D.

Vedoucí diplomové práce

ABSTRAKT

Diplomová práce se zabývá analýzou přístupu stavebních podniků k přípravě cenových nabídek. Teoretická část obsahuje vysvětlení základních pojmů dané problematiky a možné způsoby stanovení ceny stavebního díla. V praktické části je toto téma zkoumáno v praxi pomocí dotazníkového šetření. Na výstupy z dotazníkového šetření navazují dva rozhovory se zástupci z praxe. Po vyhodnocení těchto dat jsou ověřeny stanovené hypotézy a vyjádřeno doporučení.

ABSTRACT

Diploma thesis deals with the analysis of the approach of construction companies to the preparation of price offers. The theoretical part contains an explanation of the basic concepts of the issue and possible ways to determine the price of the construction work. In the practical part, this topic is researched in practice using a questionnaire survey. The results of the questionnaire survey are followed by two interviews with representatives from practice. After evaluating these data, the established hypotheses are verified and recommendations are expressed.

KLÍČOVÁ SLOVA

Veřejné zakázky, výběrové řízení na stavební práce, nabídková cena, cena stavebního díla, rozpočet stavebního díla, vícepráce

KEYWORDS

Public contracts, tender for construction work, bid price, price of a construction work, budget of a construction work, variations

BIBLIOGRAFICKÁ CITACE

Bc. Adriana Drozdová Taktika stavebních podniků při přípravě cenových nabídek u veřejných zakázek na stavební práce. Brno, 2021. 80 s., 6 s. příl. Diplomová práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta stavební, Ústav stavební ekonomiky a řízení. Vedoucí práce doc. Ing. Tomáš Hanák, Ph.D.

PROHLÁŠENÍ O SHODĚ LISTINNÉ A ELEKTRONICKÉ FORMY ZÁVĚREČNÉ PRÁCE

Prohlašuji, že elektronická forma odevzdané diplomové práce s názvem *Taktika stavebních podniků při přípravě cenových nabídek u veřejných zakázek na stavební práce* je shodná s odevzdanou listinnou formou.

V Brně dne 15.1.2021

Bc. Adriana Drozdová

autor práce

PROHLÁŠENÍ O PŮVODNOSTI ZÁVĚREČNÉ PRÁCE

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci s názvem *Taktika stavebních podniků při přípravě cenových nabídek u veřejných zakázek na stavební práce* zpracovala samostatně a že jsem uvedla všechny použité informační zdroje.

V Brně dne 15.1.2021

Bc. Adriana Drozdová

autor práce

PODĚKOVÁNÍ

Na tomto místě bych chtěla poděkovat panu doc. Ing. Tomáši Hanákovi, Ph.D. za cenné rady a připomínky, které přispěly k vytvoření této práce. Dále bych chtěla poděkovat všem respondentům, kteří se účastnili průzkumu, především pak dvěma zástupcům z praxe. V neposlední řadě bych ráda poděkovala své rodině a přátelům za podporu během celého studia.

OBSAH

1 ÚVOD	11
2 VEŘEJNÁ ZAKÁZKA	12
2.1 Zákon o zadávání veřejných zakázek.....	12
2.2 Režim veřejné zakázky.....	12
2.3 Účastníci veřejné zakázky.....	13
2.3.1 Zadavatel.....	13
2.3.2 Dodavatel.....	14
2.3.3 Subdodavatel.....	14
2.3.4 Úřad pro ochranu hospodářské soutěže.....	14
2.3.5 Nejvyšší kontrolní úřad.....	15
2.4 Zadávací řízení.....	15
2.4.1 Fáze zadávacího řízení.....	15
2.4.2 Druhy zadávacích řízení.....	16
2.5 Způsobilost a kvalifikace.....	18
2.6 Podání nabídky.....	19
2.7 Mimořádně nízká nabídková cena.....	19
2.7.1 Stanovení pravidel pro posouzení.....	20
2.7.2 Zdůvodnění mimořádně nízké nabídkové ceny.....	20
2.7.3 Povinnost vyloučení uchazeče.....	20
2.8 Otevírání obálek s nabídkami.....	20
2.8.1 Hodnocení nabídek.....	21
3 CENY VE STAVEBNICTVÍ	22
3.1 Cena a legislativní rámec v oblasti cen.....	22
3.2 Ceny ve výstavbě.....	22
3.3 Přístupy ke tvorbě cen.....	23
3.4 Cena stavebního díla.....	24
3.4.1 Pevná a pohyblivá cena stavebního díla.....	24
4 ROZPOČET	26
4.1 Základní pojmy.....	26
4.2 Druhy rozpočtů.....	27
4.3 Rozpočet stavebního díla.....	30
4.3.1 Rozpočtové ukazatele.....	30
4.3.2 Položkový rozpočet stavby.....	31
4.4 Nabídkový rozpočet.....	33
4.4.1 Vstupy pro sestavení nabídkového položkového rozpočtu.....	33
4.4.2 Princip sestavení rozpočtu.....	33
4.5 Ocenění rozpočtu vlastní kalkulací nákladů.....	34

5 SMLOUVA O DÍLO	36
5.1 Ocenění změn projektu.....	37
6 DOTAZNÍKOVÉ ŠETŘENÍ.....	39
6.1 Dotazníkové šetření	39
6.1.1 Metodika.....	39
6.1.2 Velikost a zaměření stavebního podniku.....	40
6.1.3 Oceňování a tvorba nabídkové ceny.....	44
6.1.4 Mimořádně nízká nabídková cena a vícepráce.....	56
7 ROZHOVOR.....	61
7.1 Metodika.....	61
7.2 Rozhovor A	61
7.3 Rozhovor B.....	64
8 OVĚŘENÍ HYPOTÉZ	68
8.1 Hypotéza 1.....	68
8.2 Hypotéza 2.....	69
8.3 Hypotéza 3.....	69
8.4 Hypotéza 4.....	70
9 HLAVNÍ ZJIŠTĚNÍ A DOPORUČENÍ	72
10 ZÁVĚR.....	75
11 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	76
12 SEZNAM ZKRATEK, SYMBOLŮ, OBRÁZKŮ A TABULEK.....	78
13 SEZNAM PŘÍLOH.....	80

1 ÚVOD

Veřejné zakázky na stavební práce jsou médiu často probírané téma v souvislosti s různými kauzami. Často se veřejnost domnívá, že veřejné zakázky jsou drahé, předem domluvené, nekvalitně zpracované a vinu přidělují kritériu nejnižší ceny. Velké téma ve veřejném mínění představují vícepráce, ty jsou považovány za nadužívané.

Cílem této práce je v teoretické části vysvětlit základní pojmy týkající se veřejných zakázek, stanovení nabídkové ceny a stavebních rozpočtů.

V praktické části je cílem pomocí dotazníkového šetření a dvou rozhovorů se zástupci ze stavebního podniku a projekční kanceláře analyzovat přístup stavebních podniků k nabídkové ceně a objasnit tak situaci v praxi. Zjistit odpovědi například na to, jaké jsou metody oceňování stavebních prací, zda jednotlivé podniky disponují konkrétní osobou nebo oddělením, které zpracovává nabídkové ceny, vliv předpokládané hodnoty zakázky stanovené zadavatelem na nabídkovou cenu, zda a jak se liší přístup ke tvorbě nabídkové ceny v případě, kdy stavební podnik má o zakázku zájem. Dále je cílem zjistit, v jaké míře stavební podniky využívají subdodavatelů a podle kterých kritérií je vybírají, zda jsou stavební podniky nuceny snížit svou nabídkovou cenu k hranici vlastních nákladů a z jakých důvodů k tomu dochází. V neposlední řadě je cílem ověřit, zda stavební podniky záměrně podávají nižší nabídkovou cenu a počítají s nárokováním si víceprací a proč to je či není výhodné. Na dotazníkové šetření reagují dva rozhovory se zástupci z praxe, kteří vysvětlí a doplní odpovědi vyplývající z dotazníku.

Následně na základě získaných dat budou ověřeny stanovené hypotézy a vyjádřeno doporučení.

2 VEŘEJNÁ ZAKÁZKA

Veřejnou zakázku lze definovat jako zakázku na dodávky, služby nebo na stavební práce realizovanou na základě písemné smlouvy, kdy jednou ze stran uzavírající tuto smlouvu je zadavatel ve smyslu zákona o zadávání veřejných zakázek. Písemná smlouva je podmínkou zákonně zadané veřejné zakázky. Podepsání této smlouvy předchází zadávací řízení zajišťující soutěžní charakter výběru nejvhodnější nabídky, které bude transparentní a jehož účelem je především úspora veřejných finančních prostředků prostřednictvím efektivního a účelného vynakládání veřejných zdrojů.

Veřejné zakázky a jejich zadávání se řídí Zákonem o zadávání veřejných zakázek. [1, 2]

2.1 Zákon o zadávání veřejných zakázek

Zákon č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek byl po úpravách publikován ve Sbírce zákonů dne 28. 4. 2016 s účinností od 1. 10. 2016. Zmíněný zákon upravuje pravidla pro zadávání veřejných zakázek, určuje povinnosti dodavatelů při zadávání veřejných zakázek, upravuje uveřejňování informací o veřejných zakázkách, zvláštní podmínky fakturace za plnění veřejných zakázek, informační systém veřejných zakázek, systém kvalifikovaných a certifikovaných dodavatelů a dozor nad dodržováním zákona.

Tento nový zákon o veřejných zakázkách slouží jako komplexní právní úprava zadávání veřejných zakázek v ČR. Vznikl transpozicí tří evropských zadávacích směrnic, které vstoupily v platnost 18. 4. 2014 a dalších čtyř dříve vydaných evropských směrnic.

Zákon by měl dát zadavateli větší volnost a více prostoru, naopak klade vyšší nároky na odpovědnost a efektivní a hospodárný postup. [3]

2.2 Režim veřejné zakázky

Při zahájení zadávacího řízení je určen režim zakázky dle její předpokládané hodnoty. Zadavatel je povinen příslušný režim dodržet, a to i v případě, že by byl oprávněn použít odlišný režim. Režimy veřejných zakázek se dle předpokládané hodnoty dělí do tří následujících kategorií:

- a) nadlimitní veřejná zakázka,
- b) podlimitní veřejná zakázka,
- c) veřejná zakázka malého rozsahu. [3]

Nadlimitní veřejná zakázka

V případě, že předpokládaná hodnota zakázky je rovna nebo přesahuje finanční limit pro toto členění, stanovený nařízením vlády zpracovávajícím příslušné předpisy Evropské unie, jedná se o nadlimitní veřejnou zakázku. Finanční limit je s účinností od 1. 1. 2020 stanoven ve výši 137 366 600 Kč. [3, 4]

Podlimitní veřejná zakázka

Veřejná zakázka spadá do podlimitního režimu, pokud je její předpokládaná hodnota vyšší, než je finanční limit pro veřejnou zakázku malého rozsahu, ale zároveň její předpokládaná hodnota není vyšší, než je limit pro nadlimitní veřejnou zakázku. [3]

Veřejná zakázka malého rozsahu

O veřejnou zakázku malého rozsahu se jedná v případě, kdy předpokládaná hodnota veřejné zakázky je rovna nebo nižší, než finanční limit. Ten je na stavební práce stanoven na částku ve výši 6 000 000 Kč. [3]

2.3 Účastníci veřejné zakázky

V této kapitole bude objasněno, kdo dle zákona č. 134/2016 Sb. může být zadavatelem veřejné zakázky, kdo je dodavatelem a jaké jsou kontrolní subjekty.

2.3.1 Zadavatel

Za zadavatele veřejné zakázky se považuje veřejný, dotovaný a sektorový zadavatel. Nejčastějším zadavatelem je veřejný zadavatel, který je dle zákona vymezen následovně:

- a) *Česká republika; v případě České republiky se organizační složky státu považují za samostatné zadavatele,*
- b) *Česká národní banka,*
- c) *státní příspěvková organizace,*
- d) *územní samosprávný celek nebo jeho příspěvková organizace,*
- e) *jiná právnická osoba, pokud*
 1. *byla založena nebo zřízena za účelem uspokojování potřeb veřejného zájmu, které nemají průmyslovou nebo obchodní povahu, a*
 2. *jiný veřejný zadavatel ji převážně financuje, může v ní uplatňovat rozhodující vliv nebo jmenuje nebo volí více než polovinu členů v jejím statutárním nebo kontrolním orgánu.*

Zadavatelem je osoba, která k úhradě nadlimitní nebo podlimitní veřejné zakázky použije více než 200 000 000 Kč, nebo více než 50 % peněžních prostředků, poskytnutých z

- a) rozpočtu veřejného zadavatele,*
 - b) rozpočtu Evropské unie nebo veřejného rozpočtu cizího státu s výjimkou případů, kdy je veřejná zakázka plněna mimo území Evropské unie.*
- (1) Při zadávání sektorových veřejných zakázek podle § 151, včetně sektorových koncesí podle § 176 odst. 3, je zadavatelem také osoba uvedená v § 151 odst. 2.*
 - (2) Pokud zadavatel podle odstavců 1 až 3 zahájí zadávací řízení, i když k tomu nebyl povinen, je povinen ve vztahu k zadávané veřejné zakázce dodržovat tento zákon.*
 - (3) Za zadavatele se považuje také jiná osoba, která zahájila zadávací řízení, ačkoliv k tomu nebyla povinna, a to ve vztahu k tomuto zadávacímu řízení a do jeho ukončení. [3]*

2.3.2 Dodavatel

Dodavatel je jakákoli právnická nebo fyzická osoba, která dodává zboží, poskytuje služby nebo provádí stavební práce. Jedná se o jakoukoliv osobu, která není ve vztahu k zadávané zakázce. Dodavatel má právo vyžádat si zadávací dokumentaci a podat nabídku do výběrového řízení. [2]

2.3.3 Subdodavatel

Subdodavatel je takový dodavatel, který napomáhá jinému dodavateli při splnění veřejné zakázky nebo mu poskytuje určitá práva či jiné potřebné věci k plnění veřejné zakázky.

Zákon detailně vymezuje postavení subdodavatele v procesu zadání veřejné zakázky, kdy stanovuje, že dodavatel, který je sám nebo společně s jinými dodavateli uchazečem, nemůže být v téže veřejné zakázce subdodavatelem jiného dodavatele, který prostřednictvím tohoto subdodavatele prokazuje svoji kvalifikaci.

V situaci, kdy nabídka dodavatele, který jako subdodavatel napomáhá jinému dodavateli prokázat kvalifikaci, musí být vyřazena. [2]

2.3.4 Úřad pro ochranu hospodářské soutěže

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) je ústředním orgánem státní správy České republiky s pravomocemi v oblasti ochrany hospodářské soutěže, dohledu nad

zadávaním veřejných zakázek a kontrolou zneužití významné tržní síly dle zákona č. 284/2009 Sb., o platebním styku. Dále se ÚOHS věnuje stíhání a trestání zakázaných dohod, spojování soutěžitelů a dozoru nad orgány veřejné správy.

Na Úřad se může obrátit kdokoli, kdo nabyt podezření, že zadavatel veřejné zakázky nepostupoval v souladu se zákonem o veřejných zakázkách. [5]

2.3.5 Nejvyšší kontrolní úřad

Činnost a pravomoci tohoto úřadu upravuje zákon č. 166/1993 Sb., O nejvyšším kontrolním úřadu. Svou funkci plní samostatně a je nezávislý jak na moci zákonodárné, tak na moci výkonné i soudní. Toto postavení brání v maximální možné míře tomu, aby činnost úřadu ovlivňovaly jakékoli politické vlivy.

Úřad prověřuje hospodaření státu se státním majetkem a s prostředky získanými ze zahraničí a dohlíží na plnění státního rozpočtu. [6]

2.4 Zadávací řízení

Zadávací řízení je formalizovaný postup, kterým je vybírán nejvhodnější dodavatel veřejné zakázky. Zadávací řízení také zabezpečuje transparentní průběh soutěže. Způsoby pro zahájení jsou stanoveny v zákoně, jiný způsob zahájení zadávacího řízení není možné považovat za platný.

Zahájení zadávacího řízení probíhá jednou ze dvou forem: buďto uveřejněním oznámení o zahájení zadávacího řízení, nebo je zadávací řízení zahajováno výzvou k podání nabídky. Zadávací řízení má základních 5 fází. [2]

2.4.1 Fáze zadávacího řízení

Proces zadávání veřejných zakázek a průběh výběrového řízení se odvíjí od předmětu veřejné zakázky. Obecně probíhá proces následovně:

- a) zveřejnění zadání (včetně kritérií posuzování nabídek),
- b) odevzdání obálek/odevzdání nabídky v elektronické podobě,
- c) otevření obálek/nabídek v elektronické podobě,
- d) posouzení nabídek,
- e) zveřejnění výsledků. [2]

2.4.2 Druhy zadávacích řízení

Dle zákona o veřejných zakázkách existují následující typy zadávacích řízení:

- otevřené řízení,
- užší řízení,
- jednací řízení s uveřejněním,
- jednací řízení bez uveřejnění,
- soutěžní dialog,
- zjednodušené podlimitní řízení,
- řízení o inovačním partnerství. [2]

Otevřené řízení

Jedná se o nejjednodušší typ výběrového řízení. Zadavatel vyzve neomezený počet dodavatelů, aby podali své nabídky. K podání nabídky je oprávněna kterákoli osoba, která má o zakázku zájem. Zadavatel nesmí s účastníky o podaných nabídkách jednat.

Užší řízení

V užším řízení vyzve zadavatel veřejné zakázky neomezený počet dodavatelů k podání žádosti o účast v užším řízení. Zájemci, kteří prokáží splnění kvalifikace, jsou zadavatelem vyzváni k podání nabídky.

Jednací řízení s uveřejněním

Jednací řízení s uveřejněním je jednodušší a méně formální způsob zadání veřejné zakázky. Zadavatel vyzve neomezený počet dodavatelů k podání žádosti o účast. Vyzvaní zájemci podají nabídku, která je poté podkladem k jednání o konkrétních podmínkách smlouvy.

Zmíněné řízení lze použít pouze v případě, kdy

- a) potřeby zadavatele nelze uspokojit bez úpravy na trhu dostupných plnění,
- b) součástí plnění veřejné zakázky je návrh řešení nebo inovativní řešení,
- c) veřejná zakázka nemůže být zadána bez předchozího jednání z důvodu zvláštních okolností vyplývajících z povahy či dalších charakteristik veřejné zakázky,
- d) nelze stanovit technické podmínky odkazem na technické dokumenty, nebo
- e) došlo ke zrušení předchozího otevřeného či užšího řízení.

Jednací řízení bez uveřejnění

Jednací řízení bez uveřejnění je nejjednodušší a zároveň nejméně formální způsob zadání veřejné zakázky. Zadavatel veřejné zakázky vyzve jednoho nebo více dodavatelů k jednání. Zájemci tudíž nepodávají svou nabídku, ale zadavatel s nimi přímo vyjednává.

Zadání zakázky v tomto režimu je možné v případě, že zadávací podmínky nebyly oproti předchozímu otevřenému řízení, užšímu řízení nebo zjednodušenému podlimitnímu řízení podstatně změněny a zároveň v těchto řízeních:

- a) nebyly podány žádné nabídky nebo žádosti o účast,
- b) podané nabídky nespĺňovaly požadavky zadavatele na předmět veřejné zakázky, nebo
- c) účastníci zadávacího řízení nespĺnili podmínky účasti v žádosti o účast.

Důvod pro použití jednacího řízení bez uveřejnění musí zadavatel oznámit na žádost Evropské komisi. [2]

Soutěžní dialog

Na základě oznámení soutěžního dialogu zadavatel vyzve neomezený počet uchazečů k podání žádosti o účast v tomto řízení a k prokázání kvalifikace. Zadavatel vyzve uchazeče, kteří spĺnili kritéria kvalifikace, k účasti v soutěžím dialogu za účelem nalezení vhodného řešení plnění veřejné zakázky. Po nalezení vhodného řešení jsou všichni původně vyzvaní zájemci vyzváni k podání nabídek s tím, že tyto nabídky spĺňují zadavatelem vybrané řešení. [2]

Zjednodušené podlimitní řízení

Ve zjednodušeném podlimitním řízení je zadavatelem vyzváno nejméně 5 zájemců k podání nabídky na plnění podlimitní veřejné zakázky. Zároveň má zadavatel povinnost uveřejnit písemnou výzvu k podání nabídky ve zjednodušeném podlimitním řízení na svém profilu zadavatele v internetové síti a také je povinen přijmout a hodnotit nabídku dodavatele, který nebyl vyzván k podání nabídky. Toto řízení nelze zrušit pouze na základně vůle zadavatele, ale musí pro to být splněn některý zákonný důvod. Takové opatření zvyšuje rovnost uchazečů a brání v diskriminaci těch, kteří nebyli zadavatelem k podání nabídky dříve vyzváni a nemohli se tak účastnit zadávacího řízení. [2]

Řízení o inovačním partnerství

Zadavatel může toto řízení využít, pokud nelze jinými dostupnými prostředky uspokojit potřebu vývoje inovativní dodávky nebo služby nebo inovativní stavebních prací a následné koupě výsledných dodávek, služeb, nebo stavebních prací. Jedná se o zcela

nový druh zadávacího řízení dle ZZVZ. Tento způsob zadávacího řízení poskytuje prostor pro vzájemnou spolupráci zadavatele a dodavatele ve snaze vyvinout nový produkt či službu, která by uspokojila potřeby zadavatele. Zadavatel je oprávněn takto vyvinutý předmět veřejné zakázky přímo odkoupit, bez nutnosti vyhlášení nového zadávacího řízení. Předpokládaná hodnota zakázky však nesmí být nepřiměřená investici potřebné pro jejich vývoj. [2]

Elektronické zadávání a elektronická aukce

Elektronická aukce není samotným druhem zadávacího řízení, ale je to proces při zadávání zakázky sloužící k hodnocení nabídek a následnému výběru nejvýhodnější nabídky.

Elektronická aukce je obdoba klasické aukce s tím rozdílem, že průběh aukce je realizován prostřednictvím softwarové aplikace, která je k tomu určená a je přístupná účastníkům aukce prostřednictvím internetové sítě.

Jedná se o nástroj, který umožňuje zadavatelům dosáhnout výhodnějších podmínek tím, že dodavatelé mohou reagovat na nabídku ostatních dodavatelů a svou nabídku vylepšit. Dalším přínosem elektronické aukce je úspora času a transparentnost soutěže, spočívající především v tom, že každý účastník má stejné podmínky týkající se dokumentace a údaje se archivují. Dle odborných zdrojů jsou elektronické aukce špatně manipulovatelné. [7]

2.5 Způsobilost a kvalifikace

Způsobilost a kvalifikace dle ZZVZ nyní nahrazuje dřívější pojem „kvalifikační předpoklady“. Dle zákona jsou rozlišeny případy, kdy způsobilost splněna být musí a kdy nikoli. Naopak posouzení splnění kvalifikačních předpokladů a jejich rozsah určuje zadavatel sám.

Základní způsobilost představuje předpoklady, podmínky a vlastnosti, které musí splnit každý dodavatel ucházející se o veřejnou zakázku v nadlimitním režimu. Splnění základní způsobilosti představuje záruku pro zadavatele, že vybraný dodavatel bude schopen realizovat zadanou zakázku. Jedná se zejména o otázky, zda má v zemi svého sídla daňové nedoplatky, nedoplatky na pojistném či penále na sociální zabezpečení, zda je v likvidaci, nebo zda byl v minulosti pravomocně odsouzen za trestný čin.

I přes nesplnění základní způsobilosti může účastník zadávacího řízení prokázat, že obnovil svou způsobilost k účasti v zadávacím řízení, pokud v průběhu zadávacího řízení doloží, že přijal dostatečná nápravná opatření. Poté je pouze na zadavateli, zda opatřená bude považovat za dostatečná.

Mimo základní způsobilost existují další tři druhy předpokladů: profesní způsobilost, ekonomická kvalifikace a technická kvalifikace. Nutnost prokázání způsobilosti se odvíjí od druhu zadávacího řízení.

Zadavatel stanoví požadavky na prokázání splnění kvalifikace v oznámení či výzvě o zahájení zadávacího řízení. [2]

2.6 Podání nabídky

Rozhodujícím okamžikem při ucházení se o přidělení veřejné zakázky z pohledu dodavatele je podání nabídky zadavateli.

Nabídka musí obsahovat veškeré dokumenty požadované zákonem a zadávací dokumentací k prokázání kvalifikace a také návrhy smluv podepsané dodavatelem. Zadavatelem je nejdříve posuzovaná obsahová a formální úplnost a správnost předložených dokumentů.

Dodavatel je oprávněn zadavateli podat jen jednu nabídku, zároveň nabídka nesmí obsahovat varianty (pokud je zadavatel nepřipustil), musí být podaná písemně a v zalepené obálce zajištěné proti manipulaci. V případě, že by stejný dodavatel podal nabídek více nebo by se jako společný dodavatel účastnil podání vícero společných nabídek, je zadavatel nucen takové nabídky z hodnocení vyloučit. Stejný subjekt se ale může účastnit v různých nabídkách podaných zadavateli jako subdodavatel. [2]

2.7 Mimořádně nízká nabídková cena

Dle ZZVZ nadále platí povinnost zadavatele posoudit mimořádně nízkou nabídkovou cenu nabídky. Cílem posouzení ze strany zadavatele je zjistit, zda za uvedenou nabídkovou cenu uchazeče je možné řádně a včas realizovat předmět plnění veřejné zakázky. Posouzení otázky mimořádně nízké nabídkové ceny má rovněž předejít situacím, které by vyžadovaly dodatečné navyšování nabídkové ceny, respektive by vedly k jakýkoli dalším změnám smluvních podmínek mezi zadavatelem a vybraným dodavatelem za vzniku „podstatné změny závazku“ dle ZZVZ.

Došlo však k částečným změnám oproti dřívější právní úpravě. Ty nově umožňují zadavatelům lépe a flexibilněji reagovat na mimořádně nízkou nabídkovou cenu tak, aby nedocházelo k bezdůvodnému vylučování uchazečů.

Posouzení mimořádně nízké nabídkové ceny musí být provedeno u každého zadávacího řízení a musí předcházet samotnému hodnocení nabídek.

2.7.1 Stanovení pravidel pro posouzení

Zadavatel může v zadávací dokumentaci stanovit:

- a) cenu nebo náklady, které bude považovat za mimořádně nízkou nabídkovou cenu, nebo
- b) způsob určení mimořádně nízké nabídkové ceny.

V případě, kdy zadavatel stanoví způsob identifikace mimořádně nízké nabídkové ceny v zadávací dokumentaci, musí jej pak vždy respektovat a musí vždy požadovat vysvětlení, pokud se taková nabídka v řízení vyskytne.

2.7.2 Zdůvodnění mimořádně nízké nabídkové ceny

Žádost zadavatele o zdůvodnění může být uchazečem adresována opakovaně a zadavatelem doplňována v závislosti na vyjádření, které uchazeč poskytl. Lhůta pro podání odůvodnění musí být stanovena přiměřeně. ZZVZ závazně stanovuje, jaké informace je zadavatel povinen od uchazeče vyžádat. Jedná se o povinnosti „*vyplývající z právních předpisů vztahujících se k předmětu veřejné zakázky, jakož i pracovněprávních předpisů a kolektivních smluv vztahujících se na zaměstnance, kteří se budou podílet na plnění veřejné zakázky*“ a také informace, zda uchazeč neobdržel neoprávněnou veřejnou podporu. Hlavním cílem je zjistit, zda mimořádně nízká nabídková cena nemá svůj původ v porušování předpisů vztahujícím se k postavení a ochraně zaměstnance, nebo v narušování hospodářské soutěže.

2.7.3 Povinnost vyloučení uchazeče

Nově dle ZZVZ je zadavatel oprávněn nevyložit uchazeče i přesto, že uchazeč nezdůvodnil svou mimořádně nízkou nabídkovou cenu. Vzniká tak riziko, že v případě výběru takového dodavatele může být realizace samotného plnění vážně ohrožena, ať už v důsledku nahodilých změn na trhu, které zapříčiní, že samotný předmět plnění přestane být pro dodavatele rentabilní, nebo z důvodu, že primárním účelem takového uchazeče bylo zamezit či ztížit přidělení veřejné zakázky svému přímému konkurentovi na trhu. [8]

2.8 Otevírání obálek s nabídkami

Zadavatel ustanoví nejméně tříčlennou komisi. Může se jednat o stejnou komisi ustanovenou k posouzení a hodnocení nabídek. Samotné otevírání obálek s nabídkami musí být zahájeno ihned po uplynutí lhůty pro podání nabídek. Na nabídky podané po uplynutí lhůty není brán zřetel. V případě podání pouze jediné nabídky nemá zadavatel od roku 2015 povinnost provést nové zadávací řízení.

V tomto kroku se posuzuje, zda byla nabídka podána v řádně uzavřené obálce, zda je nabídka v požadovaném jazyce, zda je návrh smlouvy podepsán osobou k tomu oprávněnou. Komise sdělí přítomným uchazečům informace o nabídkové ceně a další informace vyjádřitelné číselnými údaji. [2]

2.8.1 Hodnocení nabídek

Při hodnocení se nejprve posuzuje úplnost nabídky a v případě, kdy nabídka nesplňuje toto kritérium, přestože zadavatel vyzval uchazeče k doplnění či vysvětlení nabídky, musí takovou nabídku zadavatel vyloučit ze zadávacího řízení jako neúplnou.

Následně jsou nabídky hodnoceny dle kritérií stanovených zadavatelem v zadávacích podmínkách při vyhlášení nového zadávacího řízení. Zadavatel může nabídky hodnotit dle nejnižší nabídkové ceny nebo dle kritéria ekonomické výhodnosti nabídky. Dílčí kritéria si zvolí sám zadavatel a mohou to být např. nabídková cena, kvalita, technická úroveň, funkční vlastnosti, vliv na životní prostředí, nejvýhodnější poměr nabídkové ceny a kvality, včetně poměrů nákladů životního cyklu a kvality.

Zadavatel také může stanovit pevnou cenu a pouze hodnotit kvalitu nabízeného plnění.

Po vyhodnocení nabídek zadavatel určí pořadí nabídek a vyhlásí vítěznou nabídku. S vítězným dodavatelem uzavře zadavatel smlouvu. [2]

Náklady životního cyklu

Náklady životního cyklu (Life Cycle Cost – LCC) musí obsahovat nabídkovou cenu a mohou obsahovat náklady zadavatele a jiných uživatelů v průběhu životního cyklu předmětu veřejné zakázky, mezi které patří ostatní pořizovací náklady, náklady související s užíváním předmětu veřejné zakázky, náklady na údržbu nebo náklady spojené s koncem životnosti předmětu veřejné zakázky. Dále mohou obsahovat náklady způsobené dopady na životní prostředí, spojené s předmětem plnění veřejné zakázky v průběhu jeho životního cyklu v případě, že lze vyčíslit jejich peněžní hodnotu, jako např. emise skleníkových plynů nebo jiných látek, popř. náklady na zmírnění změny klimatu.

3 CENY VE STAVEBNICTVÍ

Jedním ze dvou hlavních hodnotících kritérií veřejných zakázek je kritérium nejnižší ceny. V následující kapitole budou objasněny charakteristické pojmy tykající se tvorby a druhů cen.

3.1 Cena a legislativní rámec v oblasti cen

Cena je obecně chápána jako peněžní vyjádření hodnoty. Z pohledu odběratele je cena vyjádřením míry kvality, vlastností a užiteků výrobků nebo služby ve srovnání s jinými výrobky nebo službami. Dodavatel přistupuje k ceně v souvislosti s pokrytím nákladů vynaložených na výrobu a distribuci výrobků nebo služeb a na zajištění návratnosti investic. [9]

Cena stavební produkce má být stanovena tak, aby pokrývala všechny náklady na realizaci výkonů a přinášela navíc zisk. Často dochází k situacím, kdy jsou podniky pro získání zakázky nuceny stanovit cenu na úrovni nákladů, případně ještě nižší.

Po oblast cen stavebních prací a stavebních děl jsou zásadní následující legislativní úprav:

- a) zákon č. 526/1990 Sb. o cenách v platném znění,
- b) zákon č. 151/1997Sb. o oceňování majetku ve znění z. č. 121/2000 Sb. a prováděcí předpis vyhl. č. 3/2008 Sb, v platném znění.

Prodávající subjekt také dle zákona nesmí zneužívat svého hospodářského postavení k tomu, aby získal nepřiměřený hospodářský prospěch prodejem za sjednanou cenu zahrnující neoprávněné náklady nebo nepřiměřený zisk, nebo k tomu, aby narušoval tržní prostředí uplatňováním prodejních cen nedosahujících úrovně nákladů. [10]

3.2 Ceny ve výstavbě

Ceny v investiční výstavbě se sjednávají. Jedná se o ceny smluvní, nejčastěji nákladově orientované. Cena se dohodne v rámci smluvního vztahu. Součástí dohody je i vymezení dodacích a kvalitativních podmínek, pro které cena platí. V průběhu přípravy výstavby a výběru zhotovitele se tvoří dva druhy cen. [11]

1) Poptávková cena,

je investorem stanovená cena, vytvořená na základě kalkulace celkových nákladů stavby. Podstatnou část nákladů tvoří náklady na dodávku stavebního díla a náklady na projektovou a inženýrskou činnost. Informaci o ceně získá investor až při soutěži porovnáním nabídkových cen různých dodavatelů. [11]

2) Nabídková cena,

je cena nabízená dodavatelem za provedení prací dle podmínek zadaných investorem. Podkladem pro vytvoření nabídkové ceny je kalkulace nákladů na stavební objekty, nákladů na zařízení staveniště a dalších vedlejších nákladů. Takto stanovené nabídkové ceny se od různých dodavatelů poměrně liší, a to například odlišností technologií a organizací výroby, strategií jednání v nabídkovém řízení, odchylkami hodnocení situace na trhu a své vnitropodnikové situace. [11]

Jedním z faktorů pro způsobení odlišností ve výši nabídkových cen jednotlivých dodavatelů může být jejich velikost a postavení na trhu. Což může být zjištěno průzkumem v praxi a bude předmětem hypotézy H1.

3.3 Přístupy ke tvorbě cen

V teoretické rovině existují tři základní přístupy k tvorbě cen. V praxi se často tyto přístupy kombinují v závislosti na podmínkách:

- a) nákladově orientovaná tvorba cen,
- b) poptávkově orientovaná tvorba cen,
- c) konkurenčně orientovaná tvorba cen.

Nákladově orientovaná tvorba cen

Nákladově orientovaná tvorba cen se využívá nejčastěji u stavebních zakázek a u veřejných služeb.

Jedná se o nejjednodušší metodu tvorby cen. Její princip spočívá v kalkulaci všech nákladů vynaložených na výrobek a přičtení přírážky zisku. Při tomto způsobu tvorby cen není nutné sledovat tržní poptávku ani zvažovat vliv konkurence a dalších faktorů. Východiskem jsou účetní a finanční údaje subjektu. Vlivy, které mohou mít negativní dopad na tvorbu ceny, jsou:

- ignorace tržního prostředí,
- chybné, nepřesné informace o nákladech,

- špatný odhad objemu prodeje,
- neposouzení konkurenčních sil.

Často je cena používána jako nástroj k dosažení určitých cílů. V takovém případě nemusí nutně pokrýt celkové náklady. Příkladem je ochrana tržního postavení subjektu, kdy ho konkurenční tlaky mohou donutit snížit cenu pod úroveň celkových nákladů, nebo v případě nadbytečné kapacity může subjekt nabízet své služby pod cenou svých nákladů se záměrem snížit jinak nevyhnutelné ztráty. [10]

Poptávkově orientovaná tvorba cen

Tvorba poptávkově orientované ceny není ovlivněna pouze náklady na materiál, práci, režie a dalšími náklady. Významným faktorem ovlivňující výši ceny je intenzita poptávky po daném výrobku. Klíčové pro stanovení správné ceny touto metodou je znalost struktury poptávky. Subjekt musí znát objemy produkce, které lze prodat při určitých cenových úrovních. [10]

Konkurenčně orientovaná tvorba cen

Konkurenčně orientovaná cena je cena odvozená od úrovně cen stanovené konkurencí. Při použití této metody je nejprve nutné najít konkurenční výrobek k oceňovanému výrobku. Porovnáním vlastního výrobku s konkurenčním dojde ke zjištění relativních slabín a předností oceňovaného výrobku a na základě toho je vhodné cenu snížit či zvýšit.

V případě stanovení ceny konkurenčně orientovanou metodou je nutno nadále sledovat chování konkurence, která bude pravděpodobně na nově stanovenou cenu reagovat.

Kombinace přístupů ke tvorbě ceny

Není obvyklé používat výše zmíněné přístupy ke tvorbě cen samostatně. Nejčastěji jsou kombinovány.

3.4 Cena stavebního díla

Celková cena stavebního díla odpovídá sumě dílčích ocenění všech procesů, které probíhají v průběhu její přípravy, výstavby a předání investorovi. Předmětem ocenění je stavební objekt, stavba jako soubor všech stavebních objektů a dodávka prací. [11]

3.4.1 Pevná a pohyblivá cena stavebního díla

Typ smluvní ceny určuje typ stavebního kontraktu. Smluvní cena může mít dvě základní formy, a to pevnou a pohyblivou.

Pevná cena

Pevná cena je celková suma, dohodnutá již před započítáním výstavby, kterou investor zaplatí dodavateli při převzetí stavebního díla bez ohledu na skutečné náklady výstavby. Tento způsob poskytuje investorovi ochranu před vlivy nepříznivých cenových dopadů. Naopak pro dodavatele může být tato cena často nevýhodná. Negativní dopady změn zvyšují jeho náklady. Tento typ ceny má vysoké nároky na popis předmětu díla, především rozsah a obsah, které bývají často příčinou rozporu mezi zhotovitelem a investorem. [11]

Pevná cena s klouzavou doložkou

Je dohoda umožňující dodavateli promítat odchylky cen podle stanovených pravidel. V zásadě dojde ke sjednání pevné ceny a následný pohyb cen vstupů je zohledněn v klouzavé doložce. Tato forma ceny se nejčastěji používá v obdobích, kdy lze předpokládat větší výkyvy mezd a cen vstupních materiálů, strojů, energie a služeb. Dále se využívá u staveb s delší dobou výstavby pro zohlednění inflace. [11]

Pohyblivá cena

Je dohoda, kdy investor hradí dodavateli veškeré přímé náklady vyplývající z realizace díla dle schváleného projektu včetně přírážky na režii a zisk. Do ceny tak lze promítnout i náklady na vícepráce, které vznikají v průběhu provádění výstavby. Příčinou vzniku nákladů na vícepráce může být změna technického řešení dle požadavků investora, nebo je nutné pro provedení stavby.

Pohyblivá cena se může určovat ve dvou složkách:

- náklady na výstavbu,
- přírážka k těmto nákladům.

Náklady na výstavbu představují náklady předem předvídatelné, které jsou zároveň investorem dobře kontrolovatelné. Druhá složka pohyblivé ceny, která zahrnuje režii, riziko podnikání a zisk dodavatele, je pro investora daleko hůře kontrolovatelná. Výše těchto nákladů může být předem dohodnuta v absolutní dohodě nebo procentním podílem z přímých nákladů.

Pro stanovení takové ceny je klíčový podrobně zpracovaný rozpočet a vypracované zjišťovací protokoly o skutečně provedených pracích. [11]

4 ROZPOČET

Principem rozpočtování ve stavebnictví je sestavit výčet všech nákladů, které v souvislosti se stavební činností vznikají a náklady začlenit do předem určených skupin tak, aby byly srozumitelné a přehledné pro všechny účastníky stavebního řízení. Klíčovým podkladem pro sestavení stavebního rozpočtu je kvalitně zpracovaná projektová dokumentace stavby či stavební činnosti. Je z ní patrné, co je předmětem ocenění, v jakém množství (výkaz výměr) a za jakých kvalitativních podmínek. Dalšími podklady jsou technické normy a legislativa, ty spolu s projektovou dokumentací mají své zákonitosti a obecně závazná a uznávaná pravidla.

Jelikož stavebního procesu jsou součástí i jiné subjekty z různých sfér, je nutné, aby si všechny subjekty mezi sebou rozuměly v oblasti oceňování a oceňovacích podkladů. Je proto nutné, aby už ve fázi projektu a v okamžiku vyhlášení zakázky byly jednotlivé práce i konkrétní materiály jednoznačně charakterizovány. [9]

4.1 Základní pojmy

Pro úplnost jsou v této kapitole objasněny pojmy vyskytující se v následujících kapitolách.

Stavební rozpočet

Stavební rozpočet je skladebně sestavená cena stavebního objektu dle TSKP. Jedná se o sestavený výkaz výměr dle technické dokumentace oceněný příslušnými cenami konstrukčních prvků (podrobný položkový rozpočet), cenami skupinových prvků nebo ukazateli. Rozpočet obsahuje přírážky, jako jsou režie a zisk, které tvoří nedílnou část stavební produkce.

Výkaz výměr

Výkaz výměr je soubor rozměrů konstrukčních prvků odečtených z výkresové dokumentace. Dovoluje kvantifikovat potřeby a náklady (materiál, mzdy, stroje) ve stanovených měrných jednotkách (m, m², m³, normohodiny, strojohodiny apod.) a ocenění konstrukčních prvků v rozpočtu.

Celkové náklady stavby

Celkové náklady stavby představují veškeré hmotné i nehmotné náklady investora související s přípravou, realizací a uvedením stavby do provozu.

Obvyklá cena

Představuje cenu srovnatelného zboží schopného nejlépe zastoupit dané zboží v jeho základních užitných vlastnostech z hlediska kupujícího. V případě, kdy nelze najít srovnatelné zboží, vychází se z vývoje ceny a nákladů daného zboží v čase.

Ekonomicky oprávněné náklady

Ekonomicky oprávněné náklady představují úroveň nákladů, která je dlouhodobě obvyklá v obdobných ekonomických činnostech u daného zboží.

Přiměřený zisk

Přiměřený zisk odpovídá zisku založeném na dlouhodobě obvyklém zisku vztaženém k ekonomicky oprávněným nákladům.

Zadávací dokumentace stavby

Soubor dokumentů jako je projektová dokumentace zpracovaná do podrobností nutných pro zpracování nabídky, včetně výkazu výměr a soupisu prací a dodávek. Výkaz výměr a soupis prací a dodávek musí obsahovat podrobný popis žádaných standardů, které vymezují použité položky. Rozsah i obsah zadávací dokumentace stanoví prováděcí právní předpis. [9]

4.2 Druhy rozpočtů

Rozpočty lze členit do několika skupin dle svého účelu, pro který jsou jednotlivé rozpočty zpracovávány, na míře podrobnosti stavební dokumentace a dle použitých oceňovacích podkladů.

Propočet

Propočet je prvotní informací o ceně stavebního díla. Uplatňuje se v dokumentaci typu studie, návrh stavby, zadání a dokumentaci pro územní rozhodnutí. [12]

Předběžný rozpočet stavby

Je mezistupněm mezi propočtem a položkovým rozpočtem stavby. Podkladem ke stanovení předběžného rozpočtu je dokumentace pro stavební povolení nebo ohlášení. [12]

Položkový rozpočet stavby

Položkový rozpočet stavby je zpracován velmi podrobně a musí zahrnovat všechny práce a materiály stavby. Podkladem pro vytvoření položkového rozpočtu stavby je zpracovaná projektová dokumentace. Položkový rozpočet slouží jako podklad pro

finanční řízení stavby. Je také důležitým prvkem při porovnání nabídkových cen a nástrojem při sledování a kontrole čerpání rozpočtu v průběhu realizace stavby. [12]

Kontrolní rozpočet

Kontrolní rozpočet slouží jako podklad při ověřování, zda použité položky a ceny jsou oceněny v odpovídající cenové úrovni stavby. [12]

Nabídkový rozpočet

Nabídkový rozpočet se využívá zejména ve výběrových řízeních na dodavatele nebo subdodavatele stavby. Nabídkový rozpočet sestavuje uchazeč o danou zakázku. Podkladem pro zpracování nabídkového rozpočtu je slepý rozpočet. [12]

Slepý rozpočet

Slepý rozpočet je podklad pro nabídkový rozpočet. Obsahuje veškeré položky, jako obsahuje položkový rozpočet, včetně výkazu výměr, avšak u položek chybí cenový údaj. Cena je následně doplněna uchazeči ve výběrovém řízení. Vzniknou tak nabídkové rozpočty, které jsou následně porovnány, a na základě podmínek výběrového řízení je vybrán vítěz.

Souhrnný rozpočet stavby

Souhrnný rozpočet se používá v dokumentaci pro územní řízení, a především pak v dokumentaci pro stavební povolení. Představuje souhrn všech nákladů na stavební zakázku, které jsou přehledně rozčleněny do kapitol. Souhrnný rozpočet může mít různou strukturu členění. Dle zvyklostí z historických vyhlášek a předpisů se celkové náklady stavby mohou zkráceně členit následovně:

- I Projektové a průzkumné práce,
 - a) projektové práce (činnost projektanta, autorský dozor, projekty demolic, změny a doplňky vyžádané odběratelem, další smluvené práce v rámci projektové dokumentace),
 - b) průzkumné práce (geologický průzkum a dokumentace, geodetické a kartografické práce jako podklady pro projektovou dokumentaci),
- II provozní soubory,
 - dodávka a montáž strojů, zařízení, nářadí a inventáře,
- III stavební objekty,
 - pořízení a dodávka stavebních objektů včetně dodávky veškerých materiálů a prací,

- IV stroje a zařízení nevyžadující montáž na stavbě,
stroje a zařízení, které nejsou součástí provozních souborů ani stavebních objektů, bez nutnosti montáže,
- V umělecká díla,
umělecká díla v případě, že jsou nedílnou součástí stavby (sochy, sgrafita, fresky),
- VI vedlejší náklady spojené s umístěním stavby,
náklady na zařízení staveniště, provozní vlivy, území se ztíženými výrobními podmínkami, náklady související s vlivem extrémních klimatických podmínek, mimořádně ztížené dopravní podmínky, doprava zaměstnanců na pracoviště a zpět,
- VII práce nestavebních organizací,
patenty a licence, vybudování geodetické sítě, vysazování trvalých porostů,
- VIII rezerva,
rezerva umožňující promítání změn cen vstupních surovin, materiálů, mezd, rezerva umožňující navýšení cen při rekonstrukcích,
- IX ostatní náklady,
platby za odnětí půdy zemědělské výrobě, nájemné za pozemky pro zařízení staveniště, nákup pozemků,
- X vyvolané investice,
příspěvky jiným investorům, náklady na výkup hmotného investičního majetku, náklady na nepoužité alternativy projektů, konzervační, udržovací a dekonzervační práce,
- XI provozní náklady na přípravu a realizaci stavby,
organizační a přípravná činnost investora, kompletační činnost dodavatele, zajišťování provozu a údržby zařízení staveniště, převzetí a předání staveniště subdodavatelům, koordinace prací jednotlivých subdodavatelů, zpracování dokumentace skutečného provedení stavby, účast na kolaudaci.
- [11]

4.3 Rozpočet stavebního díla

Skladba oceněných konstrukčních prvků se nazývá rozpočet. Jedná se o nejrozšířenější typ ceny. Struktura rozpočtu závisí na mnoha faktorech, jako je např. jeho účel, podrobnost vstupní dokumentace a použité oceňovací podklady. Jako oceňovací podklady mohou sloužit buďto vlastní cenové podklady, nebo podklady a pomůcky převzaté. Skladebně sestavený rozpočet zahrnuje obvykle základní náklady, vedlejší náklady a další náklady. Ty mohou vznikat v důsledku předpokládaných nebo vznikajících podmínek při realizaci stavebního díla.

K sestavení rozpočtu se využívají podklady a pomůcky zpracované odbornými organizacemi, a to:

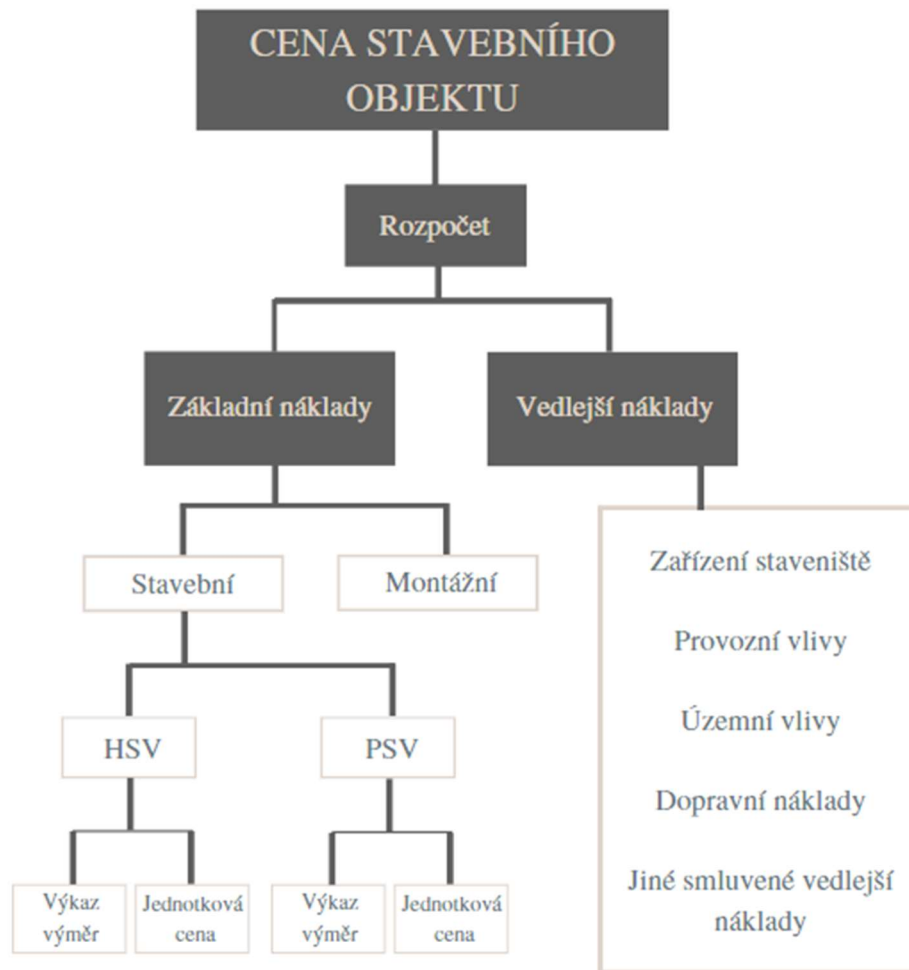
- rozpočtové ukazatele,
- katalogy popisů a směrných cen stavebních prací,
- sazebník orientačních sazeb přímých nákladů,
- sborníky plánovaných cen materiálů,
- agregované položky,
- nejpoužívanější položky stavebních prací,
- software pro sestavení rozpočtu včetně podkladů v databázích.

V případě, kdy ceníky a sazebníky neodpovídají potřebám, které má zhotovitel, je třeba sestavit vlastní ceny. Ty lze sestavit s využitím kalkulačních podkladů, jako jsou normativní podklady nebo oceňovací podklady. Pro nejlepší vypovídací schopnost cen je možnost použít vlastní normativní databáze a vlastní oceňovací podklady. Rozpočet pak bude sestaven na bázi vlastních nákladů, kterou zhotovitel upraví na tržní podmínky. [11]

4.3.1 Rozpočtové ukazatele

Rozpočtové ukazatele slouží ke zjednodušení rozpočtování, zejména pro cenovou nabídku. Použití rozpočtových ukazatelů spočívá v porovnání již realizovaných stavebních objektů s připravovanými. Ukazatele musí být vztaženy na vhodnou měrnou jednotku, a to buď na účelovou, nebo technickou. [11]

4.3.2 Položkový rozpočet stavby



Obrázek 1- Skladba ceny stavebního objektu [vlastní zpracování]

Rozpočet sestavený pomocí jednotkových cen se často nazývá položkový. Položkové rozpočty se sestavují pro stavební objekty, provozní soubory a objekty zařízení staveniště. Rozpočet stavebního objektu obsahuje:

- základní náklady (ZN),
- vedlejší náklady (VN),
- kompletační činnost.

Základní náklady

Základní náklady tvoří:

- náklady prací HSV,
- náklady prací PSV,
- náklady dodávek a montáží,

- subdodávky. [11]

Základní náklady prací HSV a PSV se stanoví na základě výkazu výměr a ocenění jednotkovými cenami stavebních prací (S), cenami specifikací materiálů (materiál nezapočtený v ceně stavební práce), hodinovými zúčtovacími sazbami (HZS). Základní náklady dodávek a montáží jsou oceňovány cenami montážních prací (M).

Pro sestavení rozpočtu je nutné stanovit výkaz výměr. Jedná se o výpočet množství jednotek oceňovaných prací dle podrobnosti, kterou umožňuje technická dokumentace. [11]

Vedlejší náklady

Náklady zohledňující konkrétní podmínky výstavby, také někdy označovány jako náklady spojené s umístěním stavby a jsou vyjádřeny procentními sazbami ze základních nákladů. Jedná se nejčastěji o tyto druhy nákladů:

- zařízení staveniště,
- provozní vlivy (silniční provoz, zdraví škodlivé prostředí),
- extrémní klimatické podmínky,
- ztížené dopravní podmínky,
- doprava zaměstnanců na pracoviště a zpět,
- náklady vznikající při práci na chráněných památkových objektech. [11]

Věcný obsah rozpočtu a jeho sestavení

1) Základní náklady,

v prvním kroku se určí základní náklady stavebního díla, a to sestavením výkazu výměr, který se ocení cenami z katalogů, včetně specifikace materiálu u položek neobsahující tuto cenu. Zároveň se u každé položky počítá hmotnost. Celková hmotnost prací HSV a PSV pak slouží pro výpočet přesunu hmot. Dále se získají ceny od subdodavatelů, které by měly být přiměřené. Často se ale dle veřejnosti stává, že tlak na subdodavatele je velký a nutí subdodavatele k podání velmi nízké nabídkové ceny, což bude předmětem hodnocení hypotézy H2.

Následně se na závěr provede rekapitulace základních nákladů HSV a PSV.

2) Vedlejší náklady,

jako jsou náklady na zařízení staveniště, náklady na mimořádně ztížené dopravní podmínky či dopravu zaměstnanců.

3) Náklady kompletační činnosti,

představují například náklady na konzultace při zpracování projektu stavby a náklady na koordinaci prací subdodavatelů.

4) Krycí list rozpočtu s výslednou rozpočtovou cenou,

obsahuje souhrnné informace o stavebním rozpočtu stavby a o jednotlivých objektech, identifikační údaje o stavbě, objednateli i zhotoviteli a výslednou cenu. [11]

4.4 Nabídkový rozpočet

Jedním z rozhodujících faktorů, zda uchazeč získá danou zakázku, je stanovení přiměřené nabídkové ceny. Zhotovitel provede individuální kalkulaci jednotlivých položek výkazu výměr v rámci nabídkového položkového rozpočtu. Poté se s přihlédnutím k aktuálním podmínkám na trhu stanoví nabídková cena zakázky, se kterou se pak zhotovitel vstupuje do soutěže o získání zakázky. [13, 14]

4.4.1 Vstupy pro sestavení nabídkového položkového rozpočtu

- Zadávací dokumentace s výkazem výměr (tzv. slepý rozpočet) s technickými specifikacemi,
- konkrétní technické, kvalitativní, dodací a všeobecné podmínky zadavatele,
- dodavatelem zpracovaná dokumentace stavebně technologické přípravy,
- podniková databáze – normativní základna výrobních kalkulací,
- předem definovaný druh nabídkové ceny. [13]

4.4.2 Princip sestavení rozpočtu

Nabídkový položkový rozpočet oceňuje jednotlivé položky sazbami přímých nákladů, popř. individuálně vykalkulovanými jednotkovými cenami z vlastní databáze podniku. Jednotlivé položky obsahují popis práce, měrnou jednotku, celkové množství, jednotkovou sazbu ceny a celkovou sazbu ceny. Jednotlivé položky se mohou ocenit:

- a) Kompletní jednotkovou cenou (přímé náklady, nepřímé náklady, zisk),
- b) sazbou přímých a nepřímých nákladů (zisk se stanoví až za celou zakázku),

- c) sazbou přímých nákladů (nepřímé náklady a zisk se stanoví až za celou zakázku).

Po zakalkulování všech dalších činitelů, jako jsou finanční náklady zakázky, nabídkové ceny subdodavatelů, vliv změn cen v čase a míra rizika, vzniká nabídková cena. [13]

4.5 Ocenění rozpočtu vlastní kalkulací nákladů

Stavební podnik nemusí pro sestavení rozpočtu využít převzaté ceny z katalogů směrných cen stavebních prací, ale může využít i své vlastní databáze cen, které si vytváří vlastní kalkulací. Záleží na každém stavebním podniku a jeho možnostech, jak důsledně k ocenění přistupuje. Je předpoklad, že ve větších stavebních podnicích existuje oddělení, které se tímto zabývá. K potvrzení nebo vyvrácení tohoto předpokladu bude sloužit hypotéza H3.

Kalkulační metoda

Kalkulační metoda je postup provádění kalkulací. Hlavní rozdělení je založeno na úplnosti kalkulovaných nákladů. V případě kalkulace úplných nákladů se celý objem nákladů rozdělí na kalkulační jednici. Tento přístup se používá pro cenové kalkulace stavebních prací. Množství nákladů se stanoví přímo na kalkulační jednici jako přímé náklady. Společné náklady se kalkulují nepřímo, jako tzn. režijní náklady. V případě kalkulace neúplných nákladů se část nákladů stanoví jako fixní náklady a část nákladů se kalkuluje v závislosti na objemu výroby jako náklady variabilní. [15]

Kalkulační jednice

Předmětem kalkulací je buď výkon určený pro odbyt, nebo je to dílčí vnitropodnikový výkon. Předmět kalkulace bývá vymezen tak, aby bylo patrné, kam náklady přiřazovat. Důležité je také stanovení objemu výkonu a kalkulované množství. Kalkulační jednice je pak měřitelný výkon, na který se zjišťují nebo určují předběžné náklady. Kalkulační jednice je vymezena měrnou jednotkou, druhem nebo jakostí výkonu. Jednotkou může být i složitý výrobek (stavební objekt). Kalkulační jednicí mohou být ve stavebnictví vymezené stavební i jiné výrobky určené pro stavbu, jako jsou stavební práce, konstrukční prvky, technologické etapy stavebních objektů, funkční díly i časová jednotka práce dělníka. K určení nákladů se používá tzv. typový kalkulační vzorec. [9]

Kalkulační vzorec

Proměnné vstupující do kalkulačního vzorce jsou založené na kalkulačním členění nákladů. Součet přímých nákladů a výrobní režie představuje vlastní náklady výroby.

Přičtením režie správní stanovíme vlastní náklady výkonu. Úplné vlastní náklady výkonu se stanoví přičtením odbytových nákladů k již zmíněným vlastním nákladům výkonu.

Struktura nákladů stavebních prací:

1. Přímý materiál	H
2. Přímé mzdy	M
3. Náklady na provoz stavebních strojů a zařízení	S
4. Ostatní přímé náklady	OPN
<hr/>	
1. - 4. Přímé náklady	PN
5. Výrobní režie	VR
<hr/>	
1. - 5. Vlastní náklady výroby	VNV
6. Správní režie	SR
<hr/>	
1. - 6. Úplné vlastní náklady výkonu	ÚVN
7. Poddodávky	P
8. Zisk	Z
<hr/>	
1. - 8. Cena - základní	C

5 SMLOUVA O DÍLO

Smlouva o dílo je smlouvou upravující vztah mezi zadavatelem a zhotovitelem, kde se zhotovitel zavazuje k realizaci určitého díla a zadavatel se zavazuje za realizaci tohoto díla náležitě zaplatit. Cena za dílo musí být ve smlouvě dohodnuta nebo v ní musí alespoň být stanoven způsob jejího určení. Je to jedna ze tří nezbytných náležitostí smlouvy o dílo. Dalšími nezbytnými náležitostmi je definování smluvních stran a jejich vzájemných povinností a dále předmět plnění smlouvy. Ostatní náležitosti jsou pak nezbytné pro právní jistotu obou stran, jako např.: doba a místo provedení díla, podmínky jeho provedení, stanovení způsobu kontroly, délka a rozsah záruky, způsob platby a nároky z odpovědnosti. Samotná forma ani struktura smlouvy o dílo není právně upravena, ale existuje doporučený charakter smlouvy:

1. Označení smluvních stran (objednatel, zhotovitel, oprávnění zástupci ve věcech smluvních, oprávnění zástupci ve věcech technických, vymezení pravomocí),
2. vymezení předmětu smlouvy o dílo (definice předmětu díla a technický popis, podmínky změn rozsahu předmětu díla),
3. sjednání ceny za dílo (výše ceny, podmínky změny ceny, cena víceprací),
4. vymezení času plnění (termín zahájení, termín dokončení),
5. sjednání podmínek úhrady ceny za dílo – platební podmínky (způsob a forma úhrady, splatnost daňových dokladů),
6. záruka za jakost a záruční podmínky (délka poskytnuté záruční lhůty, způsob a obsah reklamace, termíny a povinnosti stran při odstranění reklamovaných vad),
7. podmínky provedení díla,
8. podmínky předání a převzetí díla,
9. smluvní pokuty,
10. vyšší moc,
11. ostatní ustanovení,
12. závěrečná ustanovení. [9]

5.1 Ocenění změn projektu

Na náklady stavby má vliv již technická příprava, která je předpokladem pro realizaci zakázky v požadovaném termínu a kvalitě, při dodržení kalkulovaných nákladů.

Specifikaci dodávek a nákupu materiálu se nevěnuje vždy úplná pozornost. Důsledkem takového přístupu jsou pak chybějící dodávky, nedostatečná stavební připravenost nebo zpoždění v postupu prací. Avšak ani důslednou přípravou stavby nelze překročení nákladů úplně zabránit. [14]

Vícepráce a zvláštní požadavek investora

Práce prováděné na základě dodatku ke smlouvě o dílo se nazývají vícepráce. Jedná se o konstrukce a stavebně-montážní práce, jejichž potřeba vyplývá z požadavku zadavatele, nebo mohou být vyvolány opomenutí v projektové dokumentaci, prodloužením doby realizace, nepřesností stavebně-technických průzkumů apod.

Dodavatelé často spoléhají na uznání dodatečných položek a nákladů formou víceprací. Takové položky představují pro dodavatele další zdroj příjmů nad rámec původně kalkulovaného zisku, ačkoli předložení položek víceprací často nemá přímou souvislost s jejich úhradou investorem. V praxi je navíc ze značného množství položek investorem uhrazeno jen omezené množství. Rozsah víceprací, které investor uhradí, závisí na typu smlouvy a smluvních ujednání mezi dodavatelem a investorem.

Čeští dodavatelé často používají metodu, kdy v nabídkovém řízení předloží nižší nabídkovou cenu a dodatkují si vícepráce. Tato metoda však není účinná a v případech, kdy je dodavatel nucen práce provést bez nároku na úhradu, dokonce ztrátu dodavatele zvyšuje. V případě víceprací a méněprací je důkazní tíha na dodavateli, který je povinen na základě smlouvy předložit svůj nárok v písemné formě. [14]

Podobně tento problém vnímá i široká veřejnost, která často považuje veřejné soutěže jako nějakým způsobem zmanipulované. Často se objevuje termín „víceprací“ ve velmi negativním slova smyslu v médiích. Proto tomuto tématu bude v dotazníku věnována pozornost a také bude předmětem vyhodnocení hypotézy H4.

Rozdíl představuje tzv. zvláštní požadavek investora, který není chápán jako vícepráce nebo dodatek, ale je charakterizován jako:

- Požadavek investora specifikovaný po uzavření smlouvy,
- změna projektové dokumentace nebo rozsahu prací, způsobená činností projektanta,
- důsledek souladu prací na stavbě,

- eliminování zpoždění dodávek investora,
- prokazatelné zavinění dalších účastníků výstavby.

Dodavatel není povinen dodatečný požadavek investora provádět, investor může dokonce pověřit jiného dodavatele pro provedení prací. Dodatečný požadavek nemusí být v přímé souvislosti s výkazem výměr nebo s pracemi dle smluvního výkazu prací. Předložený dodatek je platný potvrzením nabídky investorem. Souhrnně se takové požadavky a nároky označují jako tzv. claim. Claim představuje např. nárok kvůli změně, úpravě nebo výkladu smluvních podmínek, platbě a prodloužení doby výstavby. [14, 16]

6 DOTAZNÍKOVÉ ŠETŘENÍ

Úkolem v praktické části byl sběr a vyhodnocení dat získaných pomocí dotazníkového šetření z praxe. Vyhodnocení dotazníku je provedeno v první části po jednotlivých otázkách. V další části je provedena analýza pomocí kontingenčních grafů, která slouží k vyhodnocení stanovených hypotéz. Dále byly provedeny dva rozhovory se zástupci stavebních firem v návaznosti jak na otázky z dotazníku, tak na poznatky tímto dotazníkem získané.

6.1 Dotazníkové šetření

Cílem dotazníkového šetření bylo v praxi prověřit fakta, která jsou zmíněná v teoretické části a získat nové a zajímavé informace od respondentů ze stavebních podniků. Data byla sbírána pomocí online dotazníkového šetření ve stavebních firmách.

6.1.1 Metodika

Dotazník byl vytvořen pomocí internetové platformy survio.com, která slouží výhradně těmto účelům. Díky tomu bylo možné do dotazníku zařadit různé druhy otázek. Dotazníkové šetření začalo na začátku listopadu a skončilo na konci listopadu roku 2020. Distribuce dotazníku probíhala dvěma způsoby. Pomocí elektronické pošty bylo osloveno 470 respondentů. Kontakty na tyto respondenty byly získány průzkumem trhu na internetu a pomocí webových stránek, převážně pak stránky „Portál pro vhodné uveřejnění“ – www.vhodne-uverejneni.cz, kde lze u jednotlivých zakázek dohledat konkrétní účastníky. Dále byl dotazník vyvěšen na několika stránkách skupin jedné ze sociálních sítí, kde byla předpokládána vysoká koncentrace potenciálních respondentů z oboru stavebnictví. Dotazník vyplnilo 150 respondentů, z toho odpovědi čtyř respondentů byly vyřazeny, jelikož se netýkaly veřejných zakázek a jeden respondent nevyplnil žádnou otázku. Celkem se tedy jedná o 145 respondentů, kteří poskytli relevantní odpovědi.

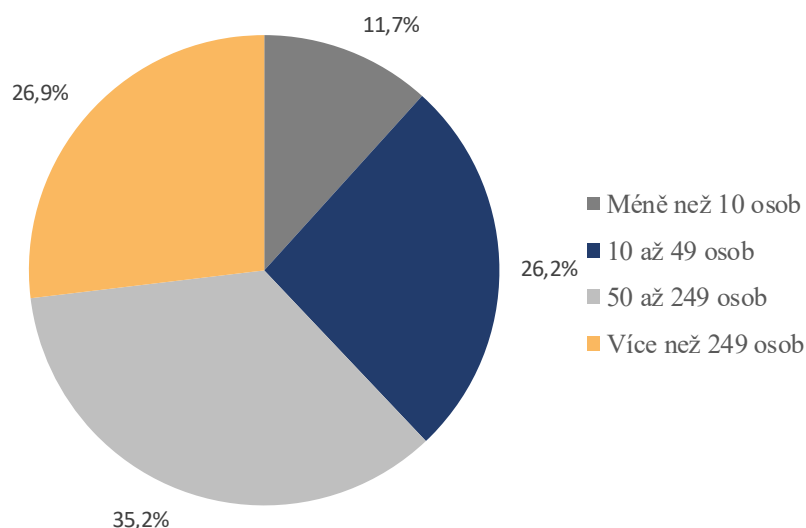
Dotazník obsahuje celkem 22 otázek, z toho poslední otázka slouží pouze k dobrovolnému doplnění předchozích otázek či vyjádření vlastních poznatků. V úvodu jsou otázky týkající se velikosti, zaměření a objemu zakázek stavebního podniku. Druhá část dotazníku se věnuje metodám oceňování, nabídkové ceně, stanovení zisku, vlivu multikriteriálního hodnocení a režimu výběrového řízení. Poslední část dotazníku se věnuje tématu mimořádně nízké nabídkové ceny, nabídkové ceny blízké se hranicí nákladů a tématu víceprací.

Kompletní dotazník s přesným zněním otázek i odpovědí je v příloze č. 1 této práce.

6.1.2 Velikost a zaměření stavebního podniku

První část otázek blíže specifikuje složení respondentů ve vztahu k velikosti stavebního podniku, ve kterém pracují. Čím se tyto stavební podniky zabývají, jaký objem veřejných a soukromých zakázek za rok získají a jakou mají úspěšnost ve výběrových řízeních na veřejné zakázky.

Otázka č. 1 – Velikost stavebního podniku dle počtu zaměstnanců

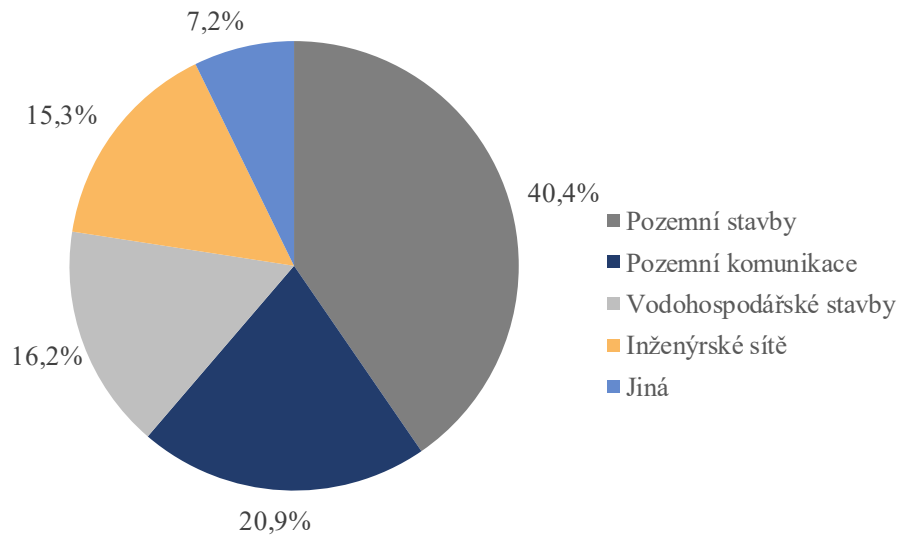


Obrázek 2 Vyhodnocení - Otázka č. 1 [vlastní šetření]

První otázka je uzavřená a zjišťuje složení respondentů v závislosti na velikosti stavebního podniku. Velikost podniků je v tomto případě posuzována dle počtu zaměstnanců. Mikropodniky mají méně než 10 zaměstnanců, malé podniky mají 10 až 49 zaměstnanců, střední podniky mají 50 až 249 zaměstnanců a velké podniky mají více než 249 zaměstnanců.

Nejméně respondentů zastupuje mikropodniky, ty tvoří 11,7 %. Malé podniky tvoří 26,2 %, střední podniky tvoří 35,2 % a velké podniky tvoří 26,9 %. S velmi malým rozdílem tvoří většinu střední a velké podniky s počtem zaměstnanců 50 až 249 a 249 a více s procentním zastoupením 62,1.

Otázka č. 2 – Zaměření stavebního podniku

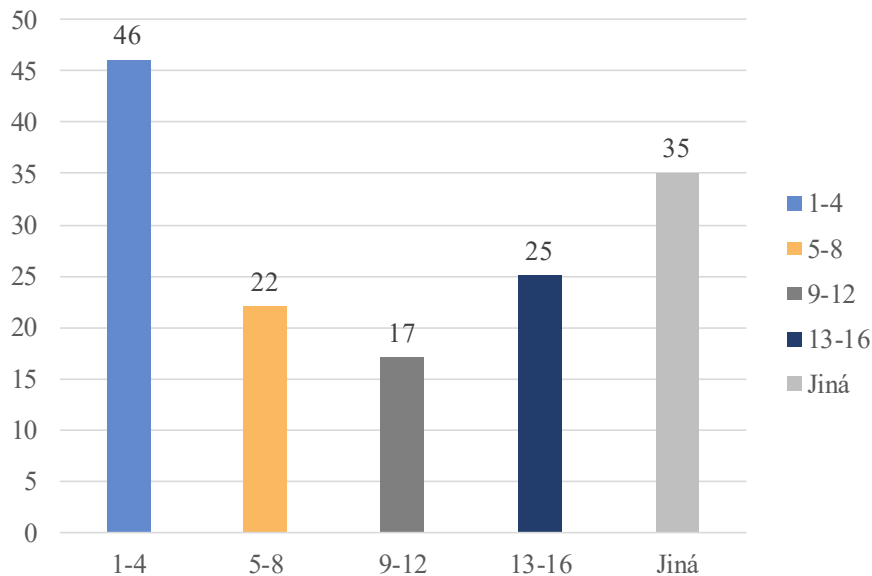


Obrázek 3 Vyhodnocení – Otázka č. 2 [vlastní šetření]

Otázka byla uzavřená s možností volby jednoho či více oborů, případně zvolit možnost „jiná“ a konkrétní zaměření dopsat. Nejpočetnější zaměření stavebních podniků je obor pozemních staveb s 40,4 %. Téměř o polovinu menší zastoupení má obor pozemních komunikací s 20,9 %. V podobném zastoupení jsou obory jako vodohospodářské stavby s 16,2 % a inženýrské sítě s 15,3 %. 7,2 % respondentů zvolilo možnost „jiná“ a nejčastěji uvedlo zaměření stavebního podniku na stavby železniční (4x), technologické stavby pro energetiku a MVE (3x), dopravní (2x), TZB (2x), mostní, podzemní, zakládání, zemní práce, ocelové, sportovní stavby, žáruvzdorné vyzdívky (1x).

Lze říci, že podle výsledku z prvních dvou otázek je nejčastější respondent ze středního stavebního podniku, který se zaměřuje na pozemní stavby.

Otázka č. 3 – Průměrný počet veřejných zakázek získaných stavebním podnikem za jeden rok

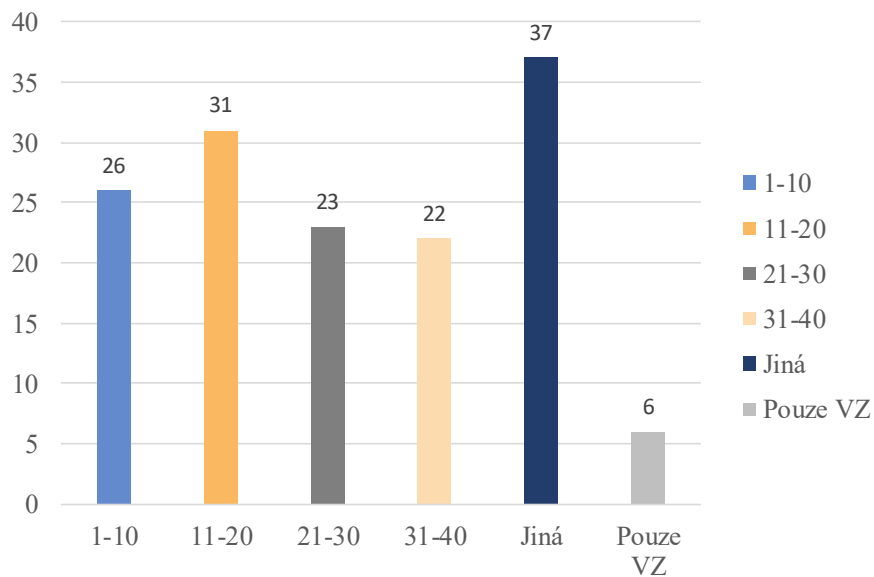


Obrázek 4 Vyhodnocení - otázka č. 3 [vlastní šetření]

Odpovědi z této otázky slouží k více účelům. Díky ní mohly být například vyloučeny odpovědi respondentů, kteří přehlédli, že dotazník se věnuje primárně tématu veřejných zakázek.

Největší zastoupení z nabízených možností tvoří s 31,1 % odpověď 1-4 zakázek za rok (46 responzí), následuje odpověď 13-16 zakázek s podílem 16,9 % (25 responzí), 5-8 zakázek s podílem 14,9 % (22 responzí), 9-12 zakázek s podílem 14,9 % (17 responzí). Avšak největší podíl má odpověď „jiná“ s 25,7 %. Respondenti se ve všech případech shodli, že průměrný počet zakázek je vyšší, nejčastěji byly odpovědi v rozmezí 17-40 s počtem 15 odpovědí, následuje rozmezí 41-100 a rozmezí 101-200, v obou případech bylo 6 odpovědí. Po jedné odpovědi bylo v případech 400, 500 a 600 zakázek.

Otázka č. 4 – Průměrný počet všech zakázek získaných za jeden rok celkem

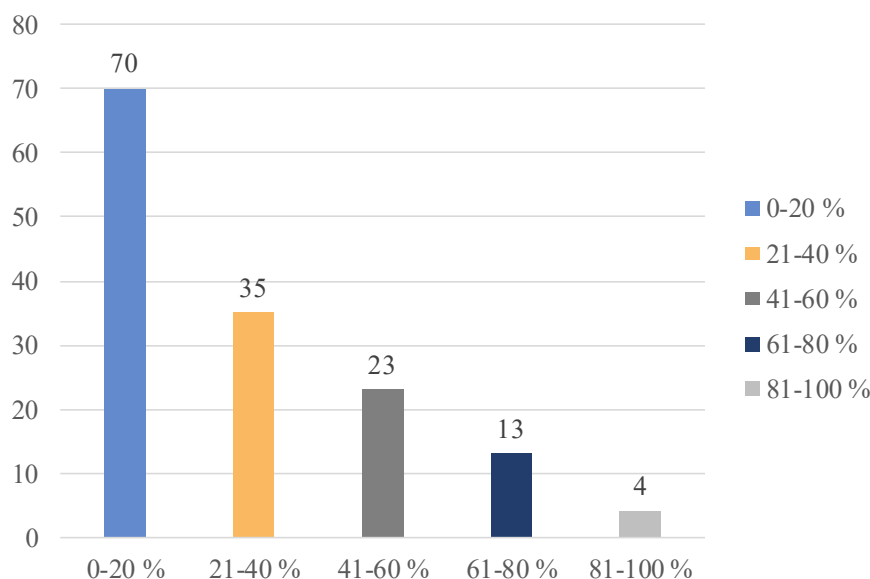


Obrázek 5 Vyhodnocení - otázka č. 4 [vlastní šetření]

Dle odpovědí je patrné, že průměrný počet zakázek stavebních podniků za rok se velmi liší. Nejčastější odpovědí byla možnost „jiná“. Velmi často se respondenti shodli na tom, že počet zakázek je vyšší. V některých případech se jedná o desítky, v některých až stovky. Obecně 6 respondentů uvedlo větší počet zakázek než 40. Patnáct respondentů uvedlo průměrný počet zakázek v rozmezí 50-100 zakázek za rok. Deset respondentů uvedlo počet zakázek v rozsahu 101-200. Dva respondenti uvedli počet zakázek v rozmezí 600-650. Dva respondenti uvedli počet zakázek v rozmezí 700-750. V jednom případě respondent uvedl průměrný počet zakázek 1000 za rok.

Pouze 6 respondentů uvedlo, že se ucházejí jen o veřejné zakázky.

Otázka č. 5 – Jaká je úspěšnost Vašeho stavebního podniku ve výběrových řízeních na veřejné zakázky?



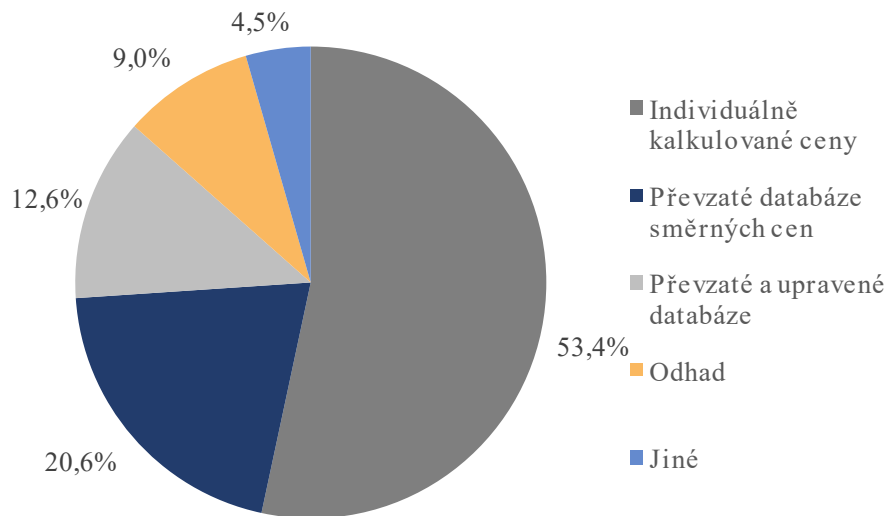
Obrázek 6 Vyhodnocení - otázka č. 5 [vlastní šetření]

Cílem této otázky bylo zjistit, jaká je úspěšnost jednotlivých stavebních podniků ve výběrových řízeních. Četnost responzí u jednotlivých možností byla sestupná. Nejčastější úspěšnost podniků je v rozmezí 0-20 % s podílem 48,6 % (72 responzí), téměř o polovinu byla méně častá odpověď s rozmezím úspěšnosti 21-40 % s podílem 23,6 % (35 respondentů), následovalo rozmezí 41-60 % s podílem 16,2 % (24 responzí), druhým nejméně častým rozmezím byla úspěšnost 61-80 % s podílem 8,8 % (13 responzí) a nejméně časté bylo rozmezí 81-100 % s podílem 2,7 % (4 responze).

6.1.3 Oceňování a tvorba nabídkové ceny

Druhý blok otázek se zaměřuje na stanovení nabídkové ceny, co ovlivňuje postup při stanovení nabídkové ceny, jaký přístup a jaké metody se využívají ve stavebních podnicích nejčastěji. Také bylo cílem nastínit, jak stavební podniky určují zisk.

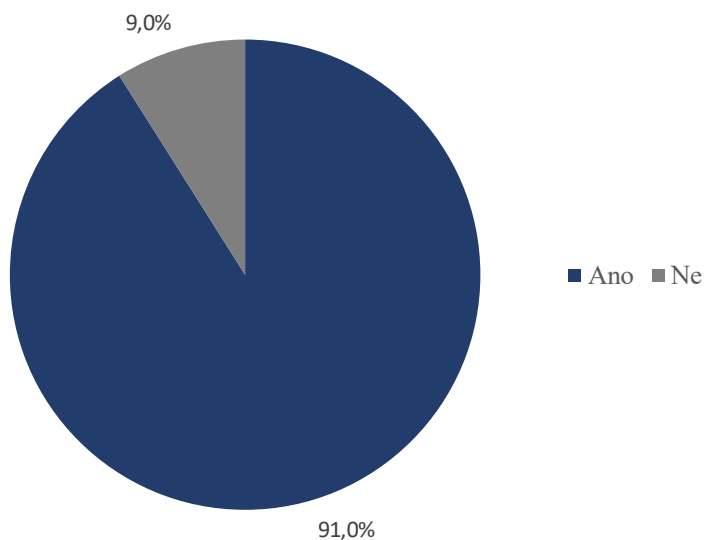
Otázka č. 6 – Přiřaďte body k metodám oceňování stavebních prací ve Vašem stavebním podniku dle nejvyužívanější.



Obrázek 7 Vyhodnocení - otázka č. 6 [vlastní šetření]

V této otázce bylo cílem respondentů seřadit jednotlivé metody oceňování stavebních prací dle nejčastějšího využití v jejich stavebním podniku. Zodpovězení otázky spočívalo v rozdělení 100 bodů každým respondentem mezi 5 možných odpovědí. Celkem bylo nutno takto rozdělit 14 500 bodů 145 respondenty. Nejvíce bodů bylo přiděleno metodě individuálně kalkulovaných cen, která získala celkem 7 738 bodů, průměr získaných bodů pro tuto možnost je 53,4 a jedná se dle odpovědí o nejčastěji používanou metodu ve stavebních podnicích. Méně používanou metodou je použití převzatých databází směrných cen. Tato možnost získala celkem 2 984 bodů s bodovým průměrem 20,6. Následovala možnost použití převzatých a dále upravených databází, které připadlo 1 823 bodů. Tomu odpovídá bodový průměr 12,6. Nejméně používanou metodou je odhad. Této metodě připadlo 1 309 bodů s bodovým průměrem 9,0. V případě, že stavební podniky používají i zde nezmíněné metody, byla možnost přidělit body možnosti „jiné“. Tato možnost získala celkem 646 bodů a bodový průměr 4,5.

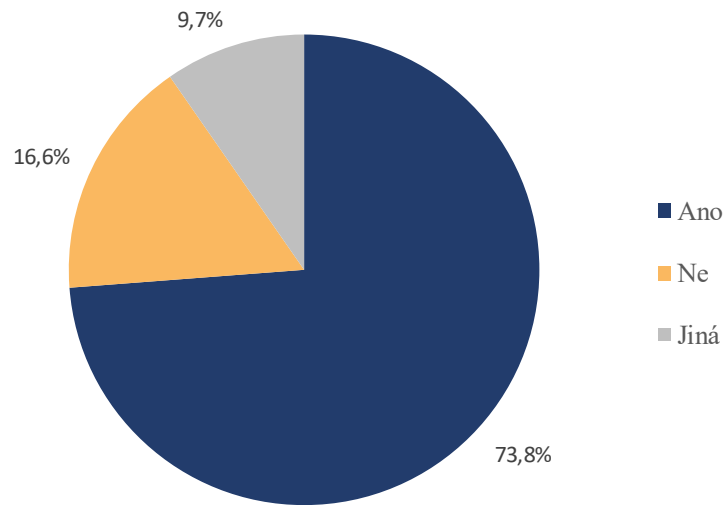
**Otázka č. 7 – Nachází se ve Vašem stavebním podniku vyčleněné oddělení/
konkrétní osoba pro potřeby zpracování nabídkových rozpočtů/nabídkových cen?**



Obrázek 8 Vyhodnocení - otázka č. 7 [vlastní šetření]

Z této otázky jednoznačně vyplývá, že převážná většina respondentů, tedy 132 (91,0 %) má ve svém stavebním podniku konkrétní osobu nebo oddělení, kteří se zaměřují na zpracovávání nabídek do veřejných soutěží. Pouze 13 (9,0 %) respondentů uvedlo, že jejich stavební podnik nedisponuje konkrétní osobou ani oddělením, kteří se věnují přípravě nabídek. Dva respondenti navíc dodali, že v jednom případě nabídky zpracovává vedoucí střediska a druhý respondent uvedl, že rozpočty zpracovávají převážně sami stavbyvedoucí.

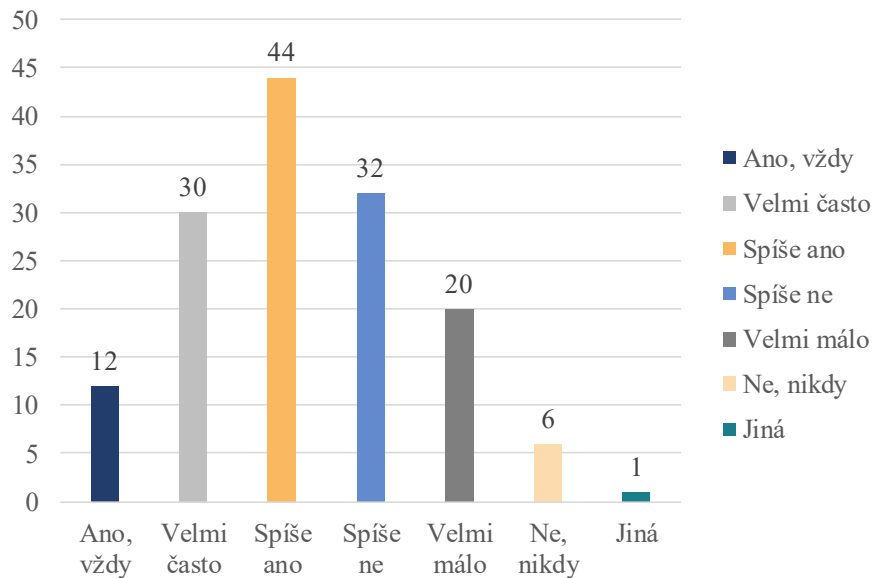
Otázka č. 8 – Provádíte kontrolu slepého rozpočtu od zadavatele?



Obrázek 9 Vyhodnocení - otázka č. 8 [vlastní šetření]

Cílem této otázky bylo zjistit, zda stavební podniky provádí kontrolu slepého rozpočtu, který obdrží od zadavatele. Ve většině stavebních podniků se kontrola slepého rozpočtu provádí. Uvedlo to 73,8 % respondentů (107). 16,6 % respondentů (24) uvedlo, že se v jejich stavebním podniku kontrola slepého rozpočtu neprovádí. Odpověď „Jiná“ zvolilo 9,7 % respondentů (14). Nejčastěji respondenti doplnili, že kontrolu slepého rozpočtu provádí, ale pouze někdy (5 respondentů). Někteří respondenti uvedli, že slepý rozpočet kontrolují pouze částečně, podle časových možností. Dále respondenti uvedli, že kontrolují pouze hlavní položky a také záleží na zpracování rozpočtu a využití agregovaných položek. Vliv na kontrolu slepého rozpočtu dle jednoho respondenta má i charakter zakázky, jeho zadavatel a touha konkrétní zakázku vyhrát. Dle odpovědi více než jednoho respondenta na kontrolu slepého rozpočtu nezbývá kvůli časové tísni prostor.

Otázka č. 9 – Ovlivňuje Vaši nabídkovou cenu předpokládaná hodnota zakázky stanovená zadavatelem?



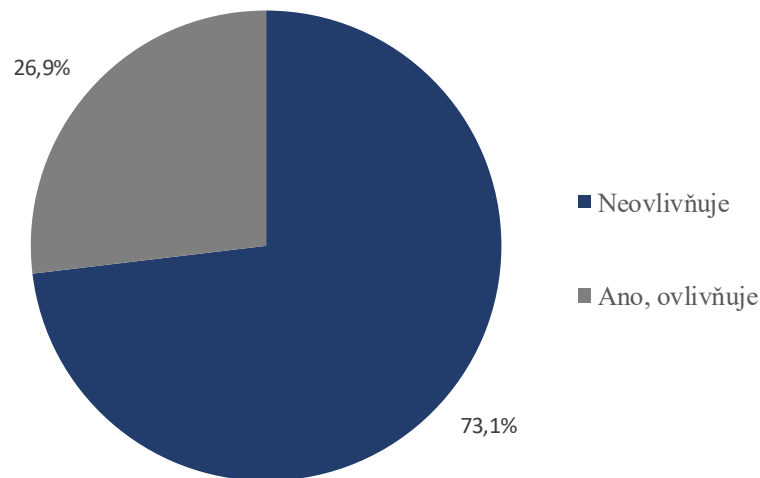
Obrázek 10 Vyhodnocení - otázka č. 9 [vlastní šetření]

Odpovědi z této otázky neukazují jednoznačný trend. Obecně se respondenti v 59,3 % shodli, že předpokládaná hodnota zakázky stanovená zadavatelem jejich nabídkovou cenu do určité míry ovlivňuje, kdy 8,3 % (12 respondentů) udává, že jejich nabídkovou cenu to vždy ovlivňuje, 20,7 % (30 respondentů) udává, že je to velmi ovlivňuje a 30,3 % (44 respondentů) udává, že je to spíše ovlivňuje.

Naopak 40,7 % respondentů se shodlo, že předpokládaná hodnota zakázky jejich nabízenou cenu neovlivňuje, kdy 4,1 % (6 respondentů) uvedlo, že je to nikdy neovlivňuje, 13,8 % (20 respondentů) uvedlo, že je to ovlivňuje pouze velmi málo a 22,1 % (32 respondentů) uvedlo, že je to spíše neovlivňuje.

Jeden respondent navíc uvedl, že podle něj jsou předpokládané hodnoty nabídek často nižší než reálné.

Otázka č. 10 – Ovlivňuje multikriteriální hodnocení a jeho váhy Vámi nabízenou cenu?

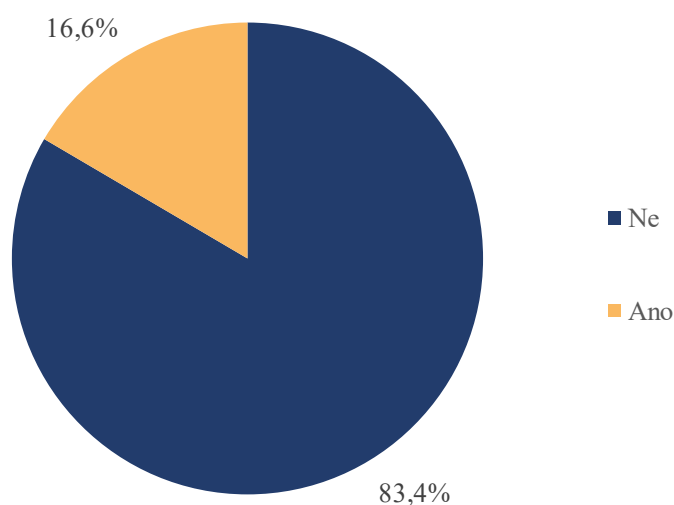


Obrázek 11 Vyhodnocení - otázka č. 10 [vlastní šetření]

Cílem této otázky bylo zjistit, zda ovlivňuje multikriteriální hodnocení nabízenou cenu a jakým způsobem. Většina respondentů (106) s podílem 73,1 % nepovažuje multikriteriální hodnocení za faktor, který by ovlivňoval nabízenou cenu. Naopak 26,9 % (39 respondentů) se vyjádřilo, že tento faktor ovlivňuje jimi nabízenou cenu a ve většině případů odpověděli, jakým způsobem.

Například je dle respondentů nutné ohodnotit práci odborníků, kteří nejsou vždy potřeba a kdy by mnohdy stačil pracovník bez nutných certifikací. Srovnáváním dopadů jednotlivých variant na výslednou cenu díla roste časová náročnost díla, tudíž i s tím spojené náklady. Ve více případech se respondenti shodli, že při multikriteriálním hodnocení, kde hraje roli vyšší kvalita a rychlejší řešení, lze soutěžit s vyšší cenou, popř. není nutné tolik snižovat cenu, pokud lze zvýšit hodnoty kritéria, které chodu stavebního podniku tolik nevadí. Některé stavební podniky také uvedly, že si cíleně modelují vliv ostatních kritérií na změnu výše ceny. Obecně se respondenti shodují, že velmi záleží i na vahách jednotlivých hodnotících kritérií. Nejvíce dle respondentů ovlivňuje nabídkovou cenu délka záruční doby, termín realizace, kvalita provedení a délka praxe.

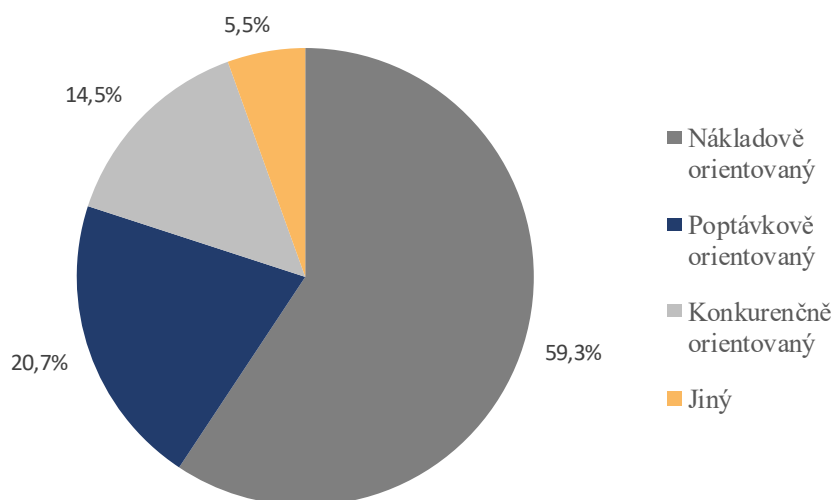
Otázka č. 11 – Ovlivňuje Vás při stanovení výše nabídkové ceny režim/nastavení výběrového řízení (např. použití elektronické aukce)?



Obrázek 12 Vyhodnocení - otázka č. 11 [vlastní šetření]

Většina respondentů (83,4 % - 121 responzí) odpověděla, že na jejich nabídkovou cenu nemá režim výběrového řízení vliv. Pouze 16,6 % respondentů (24 responzí) potvrdilo, že jejich nabídková cena je do určité míry ovlivněna režimem výběrového řízení. Respondenti se v sedmi případech shodli, že pokud se jedná o aukci, nabídkové ceny jsou záměrně výrazně nadsazeny, aby byla možnost v průběhu výběrového řízení cenu snížit. Jeden respondent uvedl, že výsledná cena bývá z jejich hlediska až nereálná. Dva respondenti uvádí, že v případě, kdy je řízení vícestupňové, je cena opět takticky nadsazena. Další čtyři respondenti se shodli, že režim řízení je pro ně zcela zásadní. V případě aukcí se zakázky nechtějí účastnit (2 respondenti). Jeden respondent uvedl, že někdy je z kritérií patrné, že je zakázka tzv. „ušitá na míru“ některému účastníkovi.

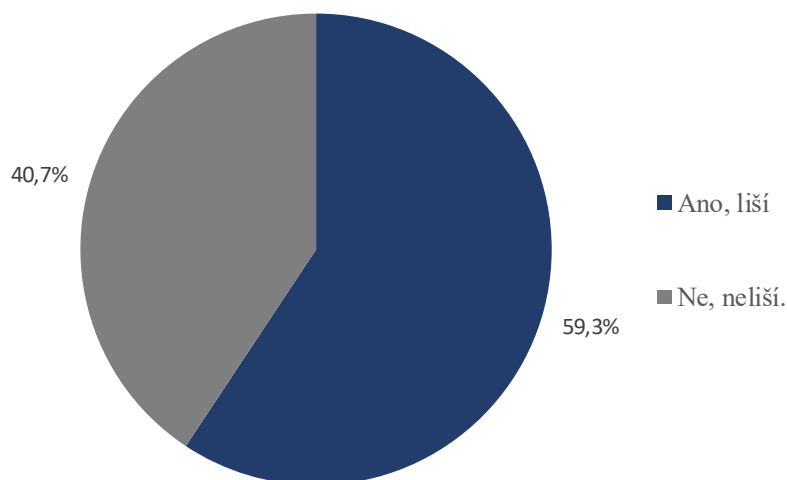
Otázka č. 12 – Který přístup ke tvorbě cen využíváte nejčastěji při sestavování nabídkové ceny?



Obrázek 13 Vyhodnocení - otázka č. 12 [vlastní šetření]

Nejčastěji využívaný přístup ke tvorbě cen ve stavebních podnicích je nákladově orientovaný s podílem 59,3 % (86 responzí). Méně častý je poptávkový přístup, který nejčastěji využívá 20,7 % (30 responzí) stavebních podniků. Ještě méně častý je konkurenčně orientovaný přístup, který zvolilo 14,5 % (21 responzí) stavebních podniků. Možnost „jiná“ zvolilo 5,5 % (8 responzí). Téměř všech 8 respondentů se shodlo na tom, že používají kombinaci všech 3 zmíněných přístupů.

Otázka č. 13 – Liší se Váš přístup ke tvorbě nabídkové ceny v případě, kdy o zakázku máte velký zájem, popř. ji potřebujete získat a naopak v případě, že získání zakázky není klíčové?



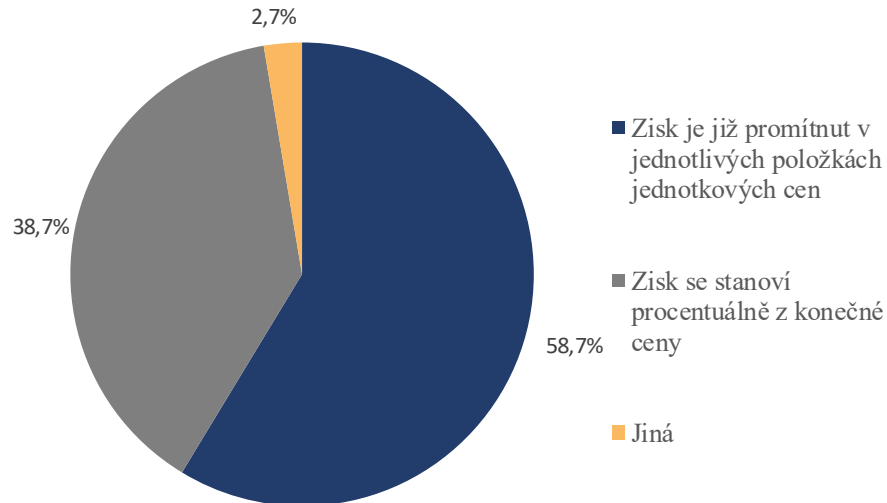
Obrázek 14 Vyhodnocení - otázka č. 13 [vlastní šetření]

Dle odpovědí tvoří menší podíl (40,7 %) odpovědi, ve kterých se respondenti vyjádřili, že jejich přístup ke tvorbě nabídkové ceny se nijak neliší v závislosti na potřebě či zájmu získat zakázku. Většina respondentů však odpověděla, že tvorba nabídkové ceny je ovlivněna tím, jak velký zájem má stavební podnik na získání zakázky, takto odpovědělo 59,3 % respondentů (86 responzí).

32 respondentů potvrzuje vliv na nabídkovou cenu, ale neuvedlo konkrétní způsob, jakým bývá jejich nabídková cena ovlivněna. Ve 34 případech se respondenti shodli na zisku jako nejčastější proměnné, která je z různých důvodů ovlivněna především směrem dolů. Hlavní příčinou pro snížení zisku je dle respondentů získání objemné zakázky a prestiže, kterou přinese realizace dané zakázky. Ve většině případů respondenti uvedli, že při tvorbě cenové nabídky snižují zisk. V nejméně 6 případech respondenti uvedli, že zisk snižují až na nulovou hodnotu a snaží se pouze o pokrytí režii podniků. Jeden respondent uvedl, že snížení ceny bývá někdy tak radikální, kdy dojde i na snížení cen materiálů. Šest respondentů uvedlo referenci a důležitost zákazníka jako faktor, který dokáže snížit zisk na nulovou hodnotu. Dva respondenti se shodli na vlivu vytíženosti. Pokud stavební podnik potřebuje naplnit kapacity, klesá jeho nabídková cena. Dále se tři respondenti shodli na zvyšování tlaku na jejich subdodavatele, pokud potřebují snížit nabídkovou cenu a získat tak zakázku.

Naopak nabídková cena dle dvou respondentů roste v případě, kdy stavební podnik má naplněné kapacity a je pro něj výhodnější stanovit vyšší zisk pro případné získání zakázky. Dva respondenti se shodli, že zvyšují nabídkovou cenu, pokud z nějakého důvodu naopak nemají o zakázku tak velký zájem.

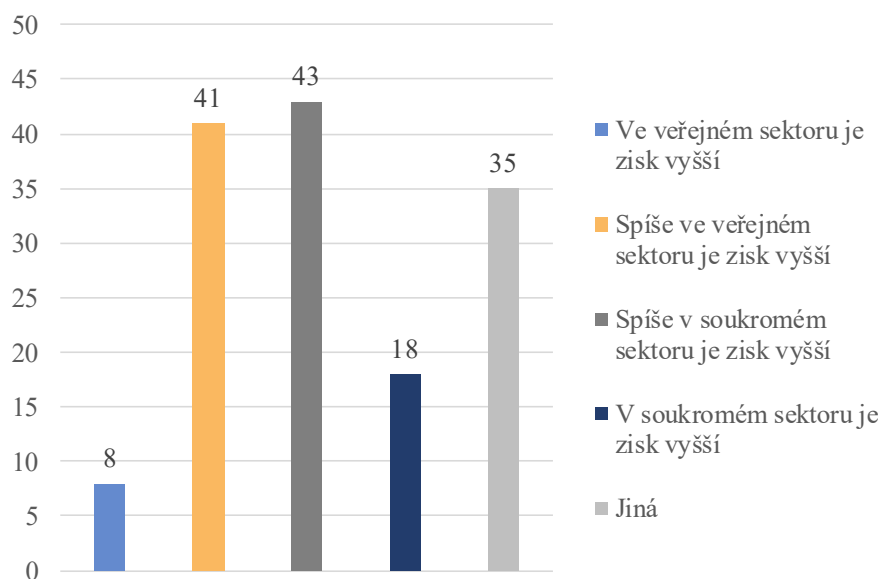
Otázka č. 14 – Jak ve Vašem stavebním podniku stanovujete zisk na zakázku?



Obrázek 15 Vyhodnocení - otázka č. 14 [vlastní šetření]

Nejčastěji je dle respondentů zisk již promítnut v jednotlivých položkách jednotkových cen. Tuto možnost zvolilo 58,7 % respondentů (88 responzí). Časté je stanovení zisku procentuálně z konečné ceny, kdy tuto možnost odpovědi zvolilo 38,7 % respondentů (58 responzí). Čtyři respondenti (2,7 %) zvolili možnost jinak stanoveného zisku. Například dle jednoho respondenta je zisk stanoven podle požadavků investora. Dle další odpovědi nelze přesný zisk nikdy dopředu určit. Třetí respondent uvedl, že zisk je kalkulován do položek práce s návazností na režie a poslední respondent uvedl, že zisk je stanoven procentuálně a rozptýlí se do jednotlivých cen.

Otázka č. 15 – Je zisk vyšší ve Vaší nabídkové ceně ve veřejném nebo soukromém sektoru?



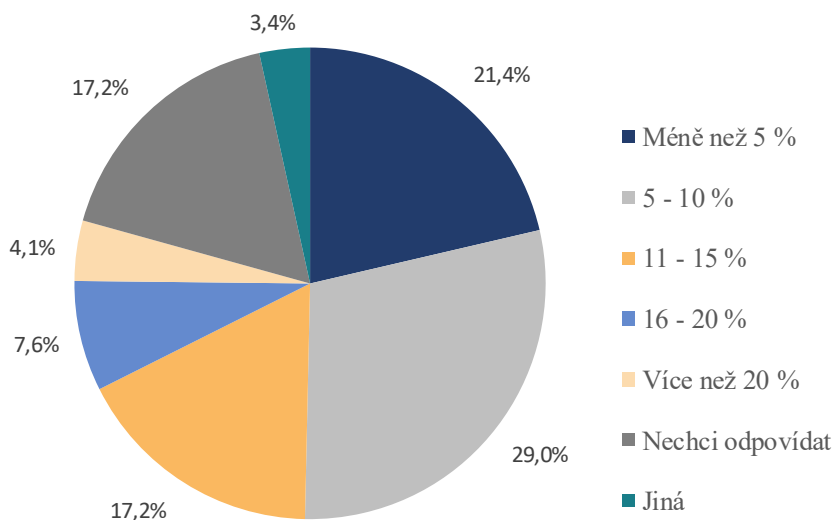
Obrázek 16 Vyhodnocení - otázka č. 15 [vlastní šetření]

Odpovědi z této otázky neukazují jednoznačný trend. Nejvíce respondentů s podílem 29,7 % považuje zakázky pro soukromý sektor za ziskovější. Naopak 28,3 % respondentů (tedy pouze o 1,4 procentního bodu méně) považuje za ziskovější zakázky realizované pro veřejný sektor.

Pokud sloučíme odpovědi, které vyjadřují vyšší ziskovost ve veřejném sektoru, jedná se o 33,8 % odpovědí. V případě sloučení odpovědí, které vyjadřují vyšší ziskovost v soukromém sektoru, jedná se o 42,1 % a lze tedy říct, že obecně jako ziskovější jsou považovány zakázky realizované pro soukromý sektor.

Téměř čtvrtina respondentů (24,1 % - 35 respondentů) však vybrala možnost „jiná“. Nejčastěji se respondenti (17) shodli na tom, že nezáleží na tom, pro který sektor zakázka je, zisk stanovují stejně. 10 respondentů se shodlo, že vliv na výši zisku má více faktorů, jako například druh a celková cena zakázky. Dva respondenti navíc uvedli, že zakázky pro soukromý sektor vůbec nevyhledávají.

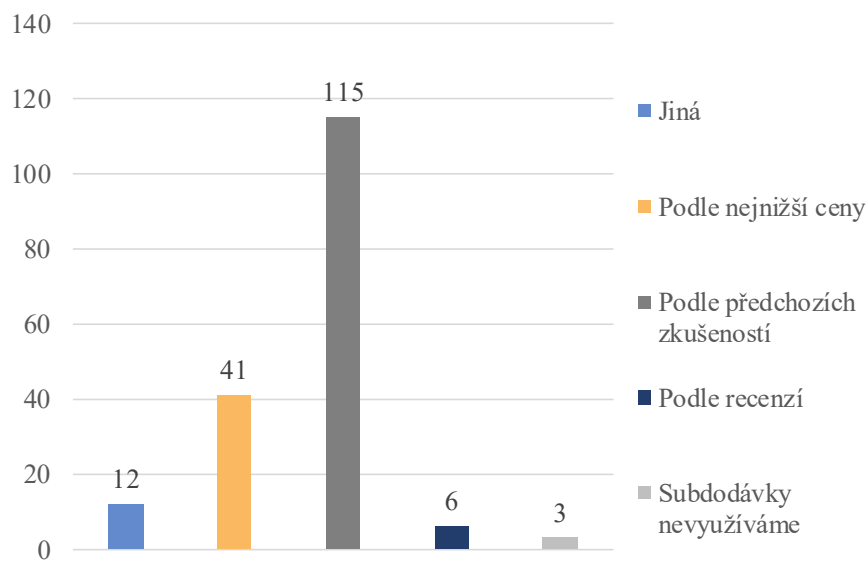
Otázka č. 16 – Kolik procent pro Vás představuje výše obvyklého zisku vztaženého k základně přímých zpracovacích nákladů + režii (tj. celkových nákladů bez materiálu)?



Obrázek 17 Vyhodnocení - otázka č. 16 [vlastní šetření]

Cílem této otázky bylo zjistit, v jakém rozmezí se pohybuje výše zisku na zakázkách nabízených stavebními podniky. Polovina respondentů (50,4 %) se shodla na výši zisku do 10 %. Již menší část zvolila možnost výše zisku mezi 11 až 15 % (17,2 % respondentů). Ještě nižší výši zisku zvolilo 7,6 % respondentů, a to v rozmezí 16 až 20 %. Pouze 4,1% respondentů zvolilo možnost zisku vyšší než 20 %. Na tuto otázku nechtělo odpovědět 17,2 %. Pět respondentů zvolilo možnost uvést jinou odpověď na tuto otázku. Objevila se odpověď použití fixní sazby 8 %, jeden respondent si nebyl jistý odpovědí, dále se objevila odpověď, kdy zisk je vztažen vždy k celkovým nákladům – tudíž respondent nemohl na tuto otázku odpovědět. Další odpověď vysvětluje, že ve stavebním podniku kontrolují pouze fakturaci k nákladům a nedělají podrobný rozbor. Pátá odpověď se shoduje s většinou, tedy zisk do 10 %. Další respondent uvedl, že průměrná ziskovost je do 10 % s tím, že zde platí tzv. Paretovo pravidlo.

Otázka č. 17 – Pokud Váš stavební podnik využívá subdodávek, podle čeho vybíráte subdodavatele?



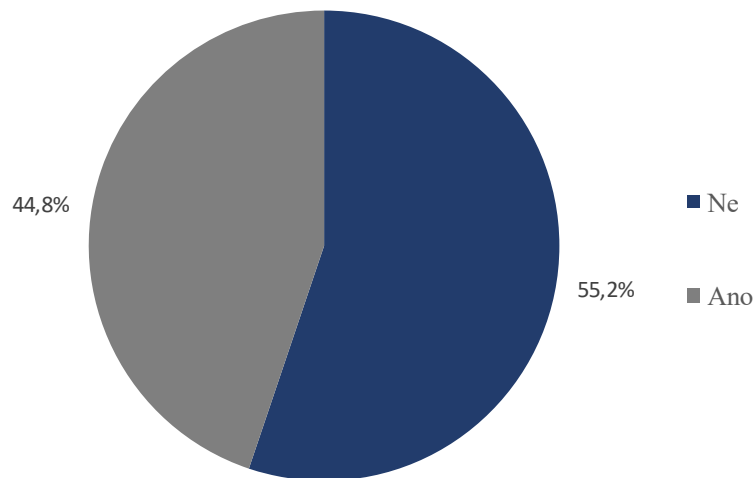
Obrázek 18 Vyhodnocení - otázka č. 17 [vlastní šetření]

Pouze 2,1 % (3) respondentů uvedlo, že možnost subdodávek nevyužívají. Většina stavebních podniků tedy subdodávek nějakým způsobem využívá (97,9 % respondentů - 174). Nejčastější faktor, podle kterého stavební podniky vybírají své subdodavatele, je dle odpovědí předchozí zkušenost se subdodavatelem, tuto možnost vybralo 79,3 % (115) respondentů. Druhým nejčastějším faktorem je nejnižší cena, tuto možnost zvolilo 28,3 % (41) respondentů. Podle recenzí vybírá pouze 7,6 % (6) respondentů. Dvanáct respondentů (8,3 %) zvolilo možnost „jiná“. Z toho 9 respondentů se shodlo, že nejdůležitější je kombinace dvou faktorů, a to především předchozí zkušenost a nejnižší cena. Jeden respondent ale podotkl, že vzhledem k současné situaci a nedostatku subdodavatelů se musejí spoléhat i na recenze a doporučení. Dále respondenti vyjádřili důležitost kombinace ceny s kvalitou a ceny s recenzemi a referencemi. Jeden respondent uvedl, že jejich stavební podnik upřednostňuje předchozí zkušenosti, v případě některých konkrétních staveb ale musí vybírat subdodavatele pouze na základě ceny.

6.1.4 Mimořádně nízká nabídková cena a vícepráce

V poslední části dotazníku byly otázky zaměřeny především na stanovení nabídkové ceny u hranice nákladů a na mimořádně nízkou nabídkovou cenu. Dále bylo cílem zjistit, zda podniky využívají možnosti víceprací a zda v poslední době řešily problémy s tím spojené. Poslední otázka dotazníku byla otevřená a sloužila k vyjádření vlastních poznatků a zkušeností.

Otázka č. 18 – Byl Váš stavební podnik okolnostmi někdy nucen snížit nabídkovou cenu k hranici/pod hranici vlastních nákladů?



Obrázek 19 Vyhodnocení - otázka č. 18 [vlastní šetření]

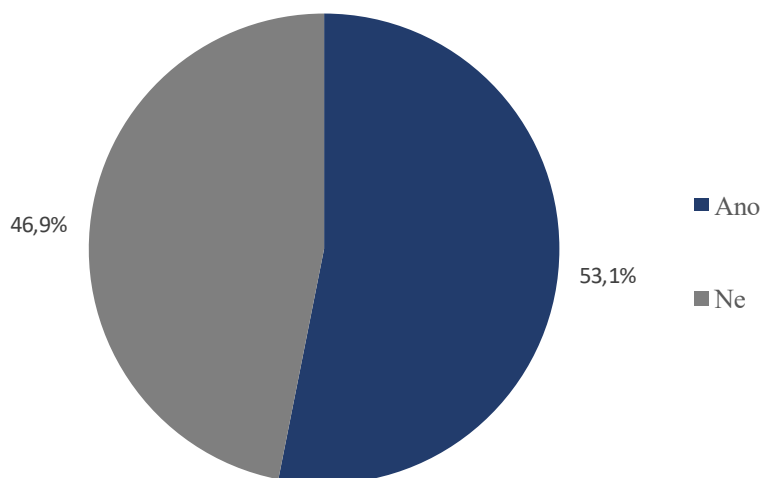
Více než polovina (55, 2 %) odpověděla, že jejich stavební podnik nebyl nikdy nucen snížit nabídkovou cenu k hranici/pod hranici vlastních nákladů. Ovšem 44,8 % stavebních podniků se s tímto nátlakem někdy setkalo a někteří respondenti nastínili příčiny, které k tomu vedly. 21 respondentů se shodlo na tom, že jsou nuceni snížit nabídkovou cenu především proto, aby stavební podniky naplnily výrobní kapacity. Často je výrobní kapacita z nějakých důvodů nevytížena, tři respondenti uvádějí především zimní období jako příčinu. Tímto stavební podniky zabraňují jinak nutnému propouštění zaměstnanců. Osm respondentů uvedlo i hospodářskou krizi (v letech 2008 i 2015) jako hlavní příčinu, kdy byli nuceni snížit své nabídkové ceny. Někteří respondenti dokonce uvedli, že pro přežití stavebního podniku jsou k tomu mnohdy nuceni i nyní, po krizích. Sedm respondentů se pak shodlo, že se ke snížení nabídkové ceny přiklání i tehdy, je-li možnost či vidina získání referencí a reklamy do budoucna. Pět respondentů uvedlo snížení nabídkové ceny k hranici nákladů jako cestu k budoucí spolupráci i udržení dobrých vztahů.

Pouze čtyři respondenti uvedli, že se do takové situace dostali, ale takovou zakázku poté odmítli.

Jeden respondent uvedl, že se do takové situace dostává jejich stavební podnik skoro vždy, bohužel není jasné, zda na tyto podmínky poté přistoupí.

Další jednotlivec uvedl příčinu pro takové konání, kdy sám investor uvedl nízkou cenu a stavební podnik pak byl nucen se této ceně přiblížit.

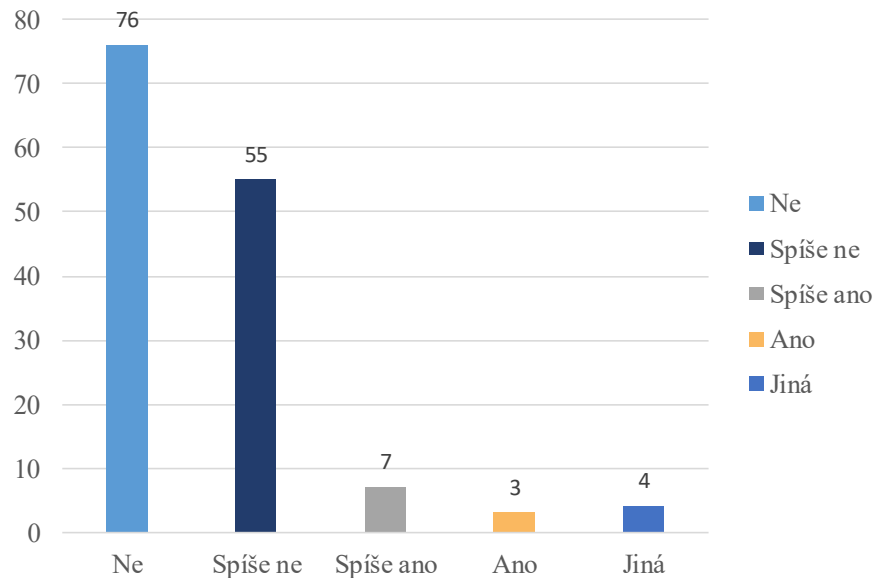
Otázka č. 19 – Byl Váš stavební podnik někdy vyzván k podání vysvětlení k mimořádně nízké nabídkové ceně?



Obrázek 20 Vyhodnocení - otázka č. 19 [vlastní šetření]

Z odpovědí na tuto otázku vyplývá, že přibližně polovina stavebních podniků (53,1 %) někdy vyzvána k podání vysvětlení byla, druhá část (46,9 %) vyzvána k podání vysvětlení nebyla. Nelze tedy jednoznačně říci, že by vyzvání k podání vysvětlení k MNNC bylo ojedinělým úkazem, vzhledem k tomu, že se s tím minimálně polovina stavebních podniků někdy setkala.

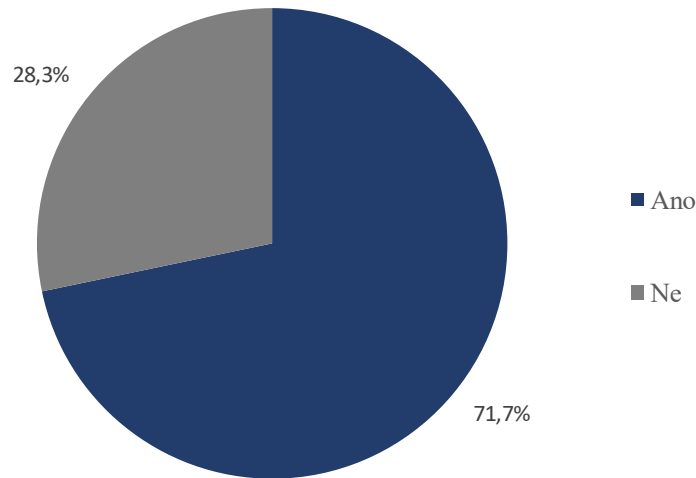
Otázka č. 20 – Podává Váš stavební podnik nižší nabídkovou cenu a počítá s případným nárokováním si položky vícepráce?



Obrázek 21 Vyhodnocení - otázka č. 20 [vlastní šetření]

Převážná většina respondentů nesouhlasí s tím, že by jejich stavební podnik podával nižší nabídkové ceny a dopředu počítal s nárokováním si položek víceprací. Na tom se shodlo s odpovědí „Ne“ a „Spíše ne“ dohromady 90,3 % (131) respondentů. Naopak 7 respondentů uvedlo, že takto nabídku spíše podávají a 3 respondenti uvedli, že takto nabídku podávají. Čtyři respondenti vybrali možnost „Jiná“ a dle jejich odpovědí takto činí v jednom případě výjimečně a ve druhém případě někdy. Jeden respondent pak uvedl, že nižší nabídkovou cenu podávají, ale primárně s vícepracemi nepočítají. Jeden respondent uvedl, že při nabídce hledají možnosti případných víceprací a méněprací a podle toho poté upravují některé jednotkové ceny méněprací.

Otázka č. 21 – Vícepráce jsou nejčastějším důvodem sporů mezi smluvními stranami. Řešil Váš stavební podnik v posledních 5 letech podobný problém?



Obrázek 22 Vyhodnocení - otázka č. 21 [vlastní šetření]

Pouze čtvrtina respondentů (28,3 %) se během posledních 5 let nesešla se sporem mezi smluvními stranami ohledně víceprací. Zbýlých 71,7 % respondentů řešilo v rámci jejich stavebního podniku během posledních 5 let nějaký spor o vícepráce.

Otázka č. 22 – Doplnková otevřená otázka

Tato otázka byla zcela otevřená a sloužila respondentům k vyjádření vlastních poznatků a doplňujících informací k položeným otázkám. Nejčastěji respondenti zmiňovali vliv korupce ve veřejné sféře, nedostatečné zpracování zadávací dokumentace, které poté vede k nemožnosti kalkulovat veškeré práce. Často nastává situace, kdy chybí podklady a objevuje se nízká znalost dané oblasti. Většinou je takto stanovená cena pak odborný odhad. V některých respondentech budí veřejné zakázky dojem, že je již předem rozhodnuto o vítězi. Tento podnik se v důsledku toho postupně od veřejných zakázek distancuje. Dále byly zmíněny body ve Smlouvě o dílo, které bývají často nesplnitelné. Navíc riziko a odpovědnost je přenášena na dodavatele. Někteří respondenti zmínili, že základním hodnotícím kritériem je ekonomická výhodnost nabídky, což je dle jejich slov nevhodné. Výběrové řízení pak často vyhrají stavební podniky, které neprovádí kvalitní práce, nejsou schopny realizaci předmětu zakázky dokončit nebo zvyšují tlak na subdodavatele, kterým někdy nezaplatí. V této otázce se objevil návrh na zavedení bezpečné ceny a hodnocení nabídek dle druhé nejnížší ceny. V neposlední řadě respondenti uvedli vznik víceprací jako důsledek chyb při zpracování výkazu výměr nebo soupisu prací. Jeden respondent konstatuje, že převážná většina veřejných zakázek ve stavebnictví je příliš drahá.

7 ROZHOVOR

Cílem rozhovorů bylo zpřesnit a doplnit data získaná z dotazníkového šetření. Výstup z dotazníku sloužil jako podklad pro témata a otázky rozhovorů.

7.1 Metodika

Pro realizaci rozhovorů byl vybrán jeden zástupce ze stavebního podniku a druhý zástupce z projekční kanceláře. V obou případech se jedná o zástupce z podniku s počtem zaměstnanců mezi 50 až 249.

Vzhledem k situaci ovlivněné pandemií koronaviru v průběhu roku 2020 nebylo možné provést oba rozhovory osobně. Tudíž se rozhovor se zástupcem ze stavební firmy uskutečnil pomocí elektronické pošty. Rozhovor se zástupcem z projekční kanceláře proběhl osobně.

7.2 Rozhovor A

Rozhovor proběhl e-mailovou komunikací se zástupcem stavební firmy s počtem cca 80 zaměstnanců. Stavební podnik je zaměřen na realizaci stavebních zakázek a částečně na vybavení interiérů.

Metody oceňování, kontrola slepého rozpočtu

První část otázek byla směřována na zjištění metod oceňování stavebních prací a rozvinutí odpovědí respondentů z dotazníku. Zda se v jejich stavebním podniku nachází konkrétní osoba, která zpracovává nabídkové ceny, zda jejich stavební podnik provádí kontrolu slepého rozpočtu a proč tolik respondentů odpovědělo, že kontrolu slepého rozpočtu často provádí. Jak jejich nabídkovou cenu ovlivňuje předpokládaná hodnota zakázky stanovená zadavatelem a zda se někdy jejich podnik setkal s tím, že by tato hodnota byla nižší než reálná – jak vyplynulo z odpovědí na dotazník.

Respondent uvádí, že metodika ocenění je dle něj zcela jasná a téměř každý stavební podnik vychází ze čtyř základních podkladů. Jedná se o ceníky cen RTS a ÚRS. Dále se vychází z vlastních individuálních kalkulací (tj. cena materiálu, cena práce, náklady na pořízení + marže + případné individuální podmínky). Třetím podkladem jsou oceněné práce subdodávkami (většinou se jedná o rozpočty PSV = elektroinstalace, zdravotně technické instalace, ústřední vytápění, vzduchotechnika. Čtvrtým podkladem jsou vlastní položky stavebního podniku. Respondent uvádí, že se v jejich stavebním podniku nachází konkrétní osoba, která zpracovává nabídkové ceny a dodává, že bez takové

osoby/oddělení by jen stěží fungovala větší stavební společnost, což potvrzuje i výstup z dotazníku.

Kontrolu slepého rozpočtu respondent také provádí. K dodatečné otázce, proč si myslí, že slepý rozpočet většina respondentů z dotazníku kontroluje, uvádí, že odpovědnost je sice na zadavateli, ale v rámci výběrového řízení jsou uvedeny nesoulady a ty je např. z důvodu uvedení lepší ceny vyjasnit. Někdy tento nesoulad znamená i navýšení ceny a jiný zhotovitel by mohl této výhody zneužít. Dále vyplývá na povrch otázka, co konkrétně má zhotovitel ocenit. Respondent se setkává s tím, že v projektu a v rozpočtu jsou nesoulady mezi položkami a není pak jasné, kterou položku má zhotovitel vybrat. Nejčastěji se tento nesoulad objevuje v požárně bezpečnostním řešení stavby a to opět při realizaci činí značné problémy a způsobuje prodloužení termínu, což následně nechtějí zadavatelé zohlednit při realizaci kvůli zvyšování výrobní režie.

Nabídková cena, multikriteriální hodnocení, režim výběrového řízení, vícepráce

Ve druhé části byly otázky zaměřeny na tvorbu nabídkové ceny, co ji ovlivňuje, jak jejich stavební podnik vnímá předpokládanou hodnotu zakázky, jak nabídkovou cenu ovlivňuje multikriteriální hodnocení, režim výběrového řízení a e-aukce. Jak stavební podnik přistupuje k tvorbě nabídkové ceny v případě, kdy o zakázku má zájem, jestli stavební podnik také snižuje svůj zisk popř. s ním ani nepočítá, zda si stanovují rezervu pro případ rizika zvyšujících se nákladů v průběhu. Poslední otázka se týkala víceprací, zda stavební podnik podává nabídkovou cenu a dopředu počítá s vícepracemi a zda souhlasí s respondenty z dotazníku, kteří v 90 % uvedli, že takové nabídky není výhodné podávat a jak se mu jeví toto veřejností probírané téma.

Respondent uvedl, že se s nižší předpokládanou hodnotou zakázky také setkal a proto ji bere pouze jako ukazatele. Uvádí, že toto téma se v praxi často řeší, jelikož projektant nebývá za předpokládanou hodnotu zodpovědný a také nebyl nikdy nucen za takovou cenu předmět zakázky realizovat. Respondent poukazuje na fakt, že projektant či rozpočtář nebere v potaz okolnosti realizace. Velmi častou chybou je, že ceníková cena je průměrná hodnota z praxe. V případě, že je nutno realizovat pouze zlomkové množství, není to dodavatel schopen za tuto cenu provést. Problémem je dle respondenta i neustále stoupající cena lidské práce. Tato změna se však do ceníkových cen promítne cca s ročním zpožděním. Často se také stává, že daná položka neodpovídá projektové dokumentaci, popř. chybí položky, které danou práci doplní. Závažná chyba také nastane v případě, kdy projektant pouze odhaduje cenu. Respondent uvádí příklad: „Speciální protipožární dveře stojí 300 000 Kč a projektant odhadne cenu např. na 85 000 Kč, následně je v projektu 10 ks takových dveří.“

Ohledně multikriteriálního hodnocení respondent uvedl, že dle něj jsou nejčastěji používaná kritéria cena, termín realizace a záruční doba. Vždy je ale důležité, aby bylo kritérium možno porovnat a vyhodnotit. Například u kritéria zkušenosti stavbyvedoucího nebo počet referencí jsou kritéria, která se v hodnocení objeví, ale je obtížné tato kritéria objektivně vyhodnotit a porovnat.

Respondent uvedl příklad z praxe, kdy ve výběrovém řízení byla hodnocena 3 kritéria s vahami 70:20:10 jako cena/termín/záruční doba a vyzývá k zamyšlení. „V případě, že zájemce nabídne cenu příliš nízko, vyplatí se mu to? Zájemce nabídne krátký termín realizace, tomu nedostojí a následují sankce. V případě záruční doby se může stát, že dodavatel bude předmět zakázky stále opravovat, což se projeví v ceně. Navíc záruční doba může být např. i 96 měsíců (nikoli 24, jak je zvykem).“

Režim nastavení výběrového řízení není dle respondenta až tak klíčový. Toto vybírá zadavatel a na stavebním podniku je pak rozhodnutí, zda se výběrového řízení zúčastní. Dle respondenta je ale nejpreferovanější to, kde účastník nabídne cenu a hodnotící komise na základě nejlepší nabídky vybere vítěze. „Další obstrukce s cenou a možností úpravy jsou již jen nástrojem pro úpravu ceny zadavatele. To pak stavební podnik nemusí ihned nabídnout nejvýhodnější nabídku.“

Respondent má zkušenosti i s e-aukcí. Dle něj je aukce často založena na dovednostech soutěžících a často u toho účastníci přemýšlí méně do hloubky a nemají čas zvažovat, kde a jak na ceně ubírají a následuje vznik nerealistických nabídek.

V dotazníku 60 % respondentů uvedlo, že se jejich přístup k jednotlivým zakázkám liší. Velmi často se jedná o radikální snížení zisku, někdy podávají nabídkovou cenu pod hranici svých nákladů. Respondent byl tedy na toto téma doptán. Vysvětluje, že snížit zisk není likvidační. „Běžně se zisk u stavebních firem pohybuje ve výši 3 %, což není mnoho, ale ve vztahu k obratu např. 500 mil. Kč je to dostatek. Strojní a jiné podniky mají o zisku jinou představu. Zisk je to, co po provedení dané akce, zaplacení všech závazků, mezd atd. zůstane nebo chybí. Pokud předmět zakázky stavební firma realizuje s nulovým ziskem, neznamená to, že podnik zbankrotuje, ale dostal svých závazků a může pokračovat ve své činnosti.“

V souvislosti s rizikem respondent uvádí, že si nelze tvořit rezervy na pokrytí případných rizik. Tím by se nabídka stala automaticky nekonkurenceschopnou a umístila by se na druhém místě. To pak znamená, že stavební podnik nabídku nezískal a musí začít hledat jiné výběrové řízení. I přesto však musel stavební podnik na této zakázce zaplatit veškeré náklady na podání nabídky, které jsou často vysoké (mzda rozpočtáře, náklady na provoz, poplatky apod.). Respondent uvádí, že samozřejmě velké procento výběrových řízení

nevyhrají, ale je nutné své náklady optimalizovat tak, aby byl stavební podnik úspěšný, což s rezervami nelze.

Poslední téma se týkalo víceprací. Respondent uvádí, že samozřejmě také vše dokladují, ale ne vždy investor vícepráce odsouhlasí, velmi záleží na okolnostech a přístupu, který je individuální. Dle respondenta nelze dopředu s vícepracemi počítat. Co se týče tohoto tématu, který se často objevuje v médiích, je dle respondenta problém v neznalosti novinářů, kteří nerozlišují méněpráce a vícepráce. Vícepráce většinou vznikají z důvodu, že někdo něco opomněl.

7.3 Rozhovor B

Rozhovor proběhl se zástupcem z projekční kanceláře s počtem 150 - 200 zaměstnanců. Podnik je zaměřen na inženýrskou a projekční činnost převážně vodohospodářských staveb a autorský dozor. Podnik nerealizuje výstavbu, z toho důvodu byly některé otázky upraveny a vztaženy na projekční práce.

Metody oceňování, předpokládaná hodnota, nabídková cena, rizika

Respondent popsal metody oceňování vztažené k projekční činnosti. Dle něj se nejčastěji používají dvě metody. V prvním případě se projekt oceňuje podle předpokládaných investičních nákladů stavby – z dotazníku i rozhovoru A však vyplynulo, že tato hodnota může být často nižší než reálná. Většinou se pro účely ocenění u větších projektů používá ceník projektových prací – Sazebník Unika, kde jsou stavby členěny dle náročnosti a je jim přiřazen tarif ve třech třídách jako minimální, standardní a maximální. Běžně se v praxi využívá minimální tarif, který je současně maximálním tarifem, který stavební podnik může použít, aby byl konkurenceschopný. Není výjimkou, že se tato hodnota dále snižuje.

Druhou variantou je využití Honorářového řádu, který funguje na podobném principu s využitím předpokládaných investičních nákladů stavby.

Velkou měrou oceňování ovlivňují i ředitelé podniku a lidé zpracovávající nabídkové ceny, kteří dlouholetou praxí ví, jak se dané ceny pohybují a jak je velký zájem na tom, aby podnik konkrétní zakázku získal. Respondent uvádí, že samozřejmě i jejich podnik snižuje nabídkové ceny a že k tomu dochází poměrně běžně. Nejčastěji, když je potřeba získat referenční projekt. Respondent uvádí konkrétního veřejného zadavatele, který působí na Moravě, u kterého se může ucházet pouze uchazeč, který např. realizoval v posledních 5-10 letech 3 referenční projekty.

Na otázku, zda se v jejich podniku nachází konkrétní osoba, která zpracovává tyto nabídkové ceny, respondent odpověděl, že toto spadá do kompetencí ředitele. V případě

složitějšího projektu se na stanovení ceny podílí i hlavní inženýr projektu (HIP), který identifikuje případná rizika, která se promítnou do konečné ceny projektu. Finální rozhodnutí však činí ředitel. „V případě že podnik ví, že je v projektu velké riziko např. ohledně nepředvídatelných událostí, typicky od již nechvalně zmíněného zadavatele, automaticky se volí vyšší cena a podnik ví, že níž jít nemůže v souvislosti s možností budoucích problémů. Naopak druhý, již také zmíněný zadavatel, předává celý projekt s podmínkami a konkrétním provedením, takže se jedná pouze o projekci, vyřízení dokumentů apod., to indikuje nízké riziko a je možné stanovit nižší cenu a zbytečně netvořit rezervy, aby byla cena stále konkurenceschopná.“

Předpokládaná hodnota hraje dle respondenta roli jen málokdy a často na to má vliv i to, kdo zakázku zadává. Respondent zmínil dva konkrétní zadavatele, u kterých se jejich přístup liší. V případě jednoho vědí, že předpokládaná hodnota stanovená tímto zadavatelem je vždy velmi nízká a často se i stává, že poté stanovená nabídková cena je vyšší než předpokládaná hodnota (na projekční činnost). U druhého zadavatele vědí, že se touto předpokládanou hodnotou lze alespoň orientačně řídit.

Nabídková cena na hranici nákladů, zisk, vícepráce

V případě, že má podnik zájem zakázku získat, ať už kvůli referencím nebo spolupráci s potenciálně zajímavým investorem, nabídkovou cenu snižuje, sporadicky i pod hranici nákladů. Respondent ale uvádí, že se to nestává často, jelikož jejich podnik již má dostatek referencí i potenciálních investorů.

Zisk v tomto podniku stanovuje mateřská společnost, která určí fixní hodnotu dle počtu zaměstnanců a provozních nákladů. Minimálně je však zisk alespoň 5 %, pokud je zisk vyšší, pak pokrývá neziskové projekty.

Vícepráce řeší v tomto podniku poměrně často jako součást autorského dozoru. V projekčních pracích se to stává poměrně málo často, v tomto případě jsou smlouvy důkladně upraveny tak, že má projektant vše dopředu předpokládat. Z dotazníku vyplynul dotaz na doměrky ve spojení s médii a vícepracemi. Respondent odpověděl: „Dotační programy doměrky nepoužívají. Buď se jedná o kompletní provedení, nebo vícepráci. I v případě doměrek. Když něco chybí, tak se to na stavbách řeší jako vícepráce a je to časté, jelikož žádný projekt nelze udělat bez chyb, ani rozpočtáři nejsou neomylní, někdy mají rozpočty stovky položek a stran. Poté záleží na stavební firmě, jak se k tomu postaví. Například nyní pracujeme pro sdružení dvou stavebních podniků, které realizuje stavbu. Jeden stavební podnik už je z problému ohledně víceprací vyčerpan a nenárokují si vše, interně se s investorem domluvili, že menší vícepráce zaplatí stavební podnik sám i vzhledem k administrativní zátěži, kterou vícepráce způsobují. Druhý stavební podnik se k tomu postavil přesně naopak a nárokují si úplně vše.“ Respondent byl ještě tázán,

zda to pro stavební podniky tedy není lákavé. „Myslím si, že není. Momentálně se ve veřejných zakázkách a dotačních programech téměř nepřipouští žádné vícepráce. Jakékoli vícepráce musí zaplatit zhotovitel sám, pouze v případě, když se objeví adekvátní méněpráce. Obecně se investoři brání jakékoli vícepráci, o to stejné se snaží i dozor, který zastupuje investora. Samozřejmě nelze nepřiznat žádnou vícepráci.“

Dodatečné otázky plynoucí z dotazníku

Otázka: Měl jste někdy pocit, jako účastník výběrového řízení, že vítěz výběrového řízení je stanoven ještě před započítáním výběrového řízení, popř. že výběrové řízení bylo někomu dle respondentů z dotazníku tzv. „ušito na míru“?

„Asi ano, děje se to, říká se tomu často křoví. Často se to děje i v projekci. Ale samozřejmě, člověk může mít jakýkoli pocit. Někdy obdržíme vydorozumnění, kdy se výběrového řízení účastnilo 5 podniků, 4 podniky mají podobné ceny a jeden podnik nabídl o 30 % nižší cenu. Člověk může samozřejmě spekulovat, jestli to bylo dopředu domluveno, nebo je to pouze např. kvůli získání nutné reference. Investor má možnost se v takovém případě doptat na vysvětlení a rozbor ceny, ale pokud podnik vše vysvětlí, není to problém. Zároveň si investor takto zajistí, že si podnik nebude moci nárokovat vícepráce. Často jsou poté smlouvy psané obecně, aby byl investor schopný si do bodů smluv schovat mnoho činností. Existují ale i smlouvy FIDIC. Červená kniha je vlastně to, co známe. Zadavatel poskytne projekt, podmínky a slepý rozpočet. Naopak Žlutá kniha funguje tak, že zadavatel pouze určí, co má být předmětem zakázky a vše ostatní připraví zhotovitel.“

Otázka: Dle odpovědi respondenta z dotazníku by bylo vhodné zavést systém hodnocení dle 2. nejnížší ceny. Jaký je na to Váš názor?

„Co z mé praxe vím, tak dosavadní podniky, kde jsem pracoval, takto často vybíraly nabídky na své poptávky. Vyřadili tu nejnížší a nejvyšší nabídku a z toho podnik vybíral. Dnes je situace taková, že se všude vyvíjí tlak na nejnížší cenu. Na druhou stranu investoři nemají důkaz, že nejnížší nabídka je automaticky špatná a ani nemají možnost takový krok zdůvodnit. Jestli by to přineslo kýžené kvalitnější provedení staveb a že by všichni účastníci byli spokojenější, to nedokáží říci. Nejspíš jen dočasně.“

Otázka: Podle respondenta z dotazníku jsou veřejné zakázky obecně drahé. Souhlasíte s tím?

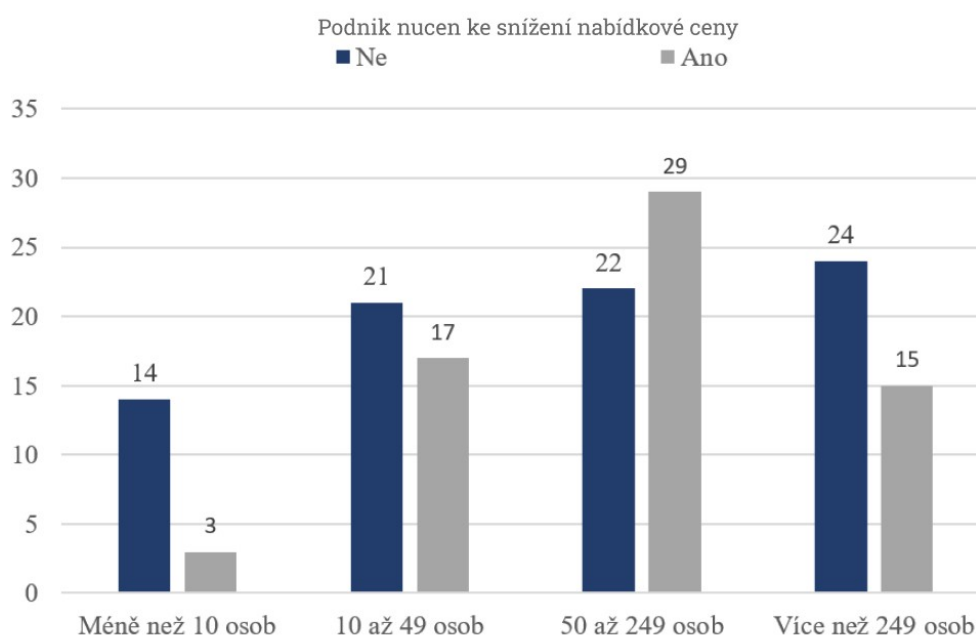
„Pokud veřejné zakázky člověk porovná s menší zakázkou, například pro fyzickou osobu, tak samozřejmě investor chce cenu díla snížit co nejvíce a hledá způsoby, jak to vyřešit. U velkých zakázek má někdy dražší řešení plynulejší průběh. A nejspíš je pravda, že u projektů většího rozsahu nezbývá prostor pro hodnocení variantních řešení a zvažování drobností. Možná je toto vnímání způsobeno neznalostí. Stavební podnik obdrží slepý rozpočet a ocení jednotlivé položky. Obecně jsou v posledních letech ceny prací dost vysoko, dříve se třeba stavělo do 60 – 80 % cen ÚRS. Minulý rok se ceny blížily 100 % cenám ÚRS. Společnost ÚRS uvádí, že ceny jsou za provedení práce včetně adekvátního zisku a ze své zkušenosti vím, že stavební podnik je schopen mít tři stupně subdodávek a je schopen zakázky takto realizovat, kdy nejspíš poslední subdodávka má nulový zisk.

8 OVĚŘENÍ HYPOTÉZ

Cílem dotazníkového šetření a rozhovorů se zástupci z praxe bylo v neposlední řadě potvrdit či vyvrátit stanovené hypotézy.

8.1 Hypotéza 1

H1: Mikro a malé stavební podniky jsou častěji než střední a velké podniky nuceny snížit své nabídkové ceny k hranici svých nákladů, aby zachovaly svou pozici na trhu.



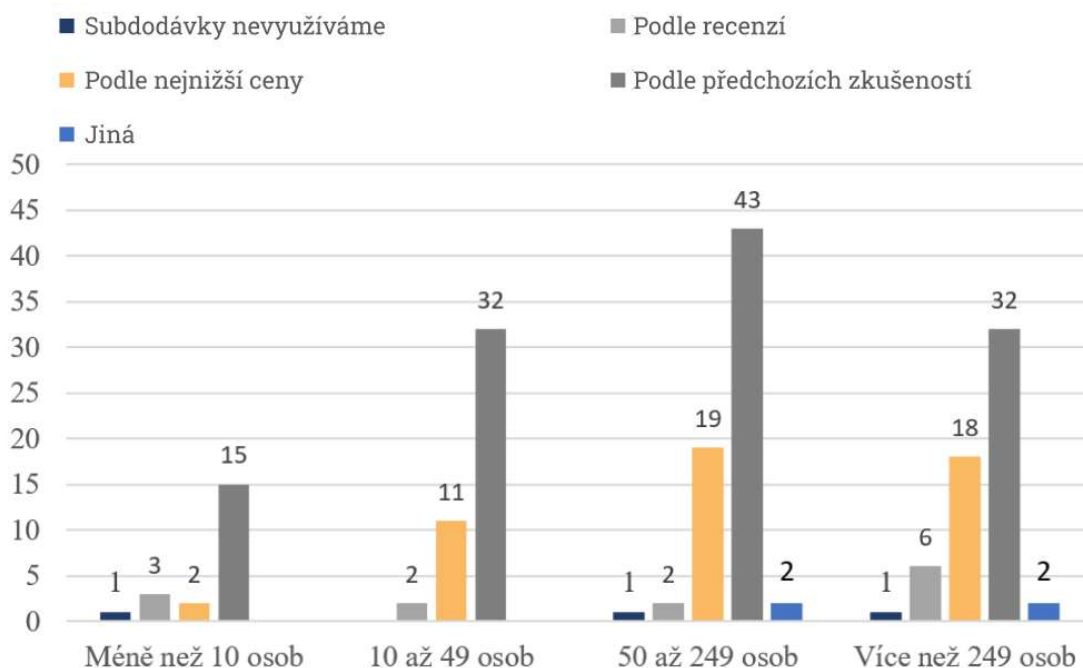
Obrázek 23 Vyhodnocení kontingenčními grafy - otázka č. 1, 18 [vlastní šetření]

Na obrázku 23 lze vidět sloučené odpovědi z otázky č. 1, která se týkala velikosti podniku a otázky č. 18, která zjišťovala, zda byl stavební podnik někdy nucen snížit nabídkovou cenu k hranici svých nákladů. V jednotlivých kategoriích podniků dle velikosti převládá odpověď, kdy podniky nebyly nuceny takto nabídkovou cenu snížit. Naopak tomu bylo pouze u podniků s 50 až 249 zaměstnanci, kde převládá odpověď „ano“. Překvapivé je, že u kategorie mikropodniků lze nalézt největší rozdíl mezi odpověďmi „ne“ a „ano“, z čehož vyplývá, že mikropodniky se do takové situace dostávají nejméně často.

Hypotéza H1 tedy nebyla potvrzena. Stavební podniky k takovému jednání bývají nuceny, ovšem nejedná se nejčastěji o mikro a malé podniky.

8.2 Hypotéza 2

H2: Stavební podniky si často vybírají své subdodavatele podle nejnižší ceny.



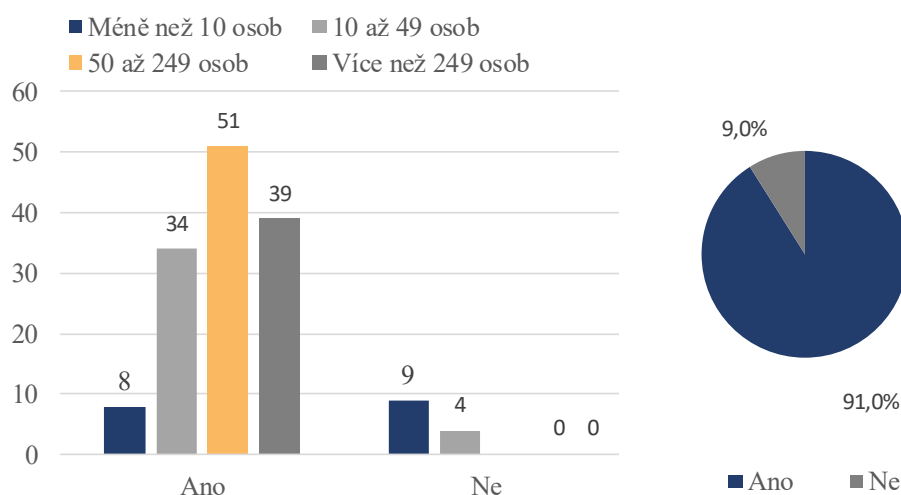
Obrázek 24 Vyhodnocení kontingenčními grafy - otázka č. 1, 17 [vlastní šetření]

Z obrázku 18 vyplývá, že většina stavebních podniků upřednostňuje kritérium předchozích zkušeností před kritériem nejnižší ceny. Na obrázku 24 lze vidět odpovědi výběru kritérií s odpověďmi ve vzájemné souvislosti s velikostí stavebních podniků. Z tohoto obrázku vyplývá, že nezávisle na velikosti stavebního podniku je nejdůležitější kritérium předchozí zkušenost. Kritérium nejnižší ceny se neprojevilo u ani jedné z kategorií jako důležitější. Zajímavým faktem naopak je, že pro mikropodniky je kritérium nejnižší ceny důležité pouze ve 2 případech z 21 a o jednu odpověď je důležitější kritérium recenzí, což může vyjadřovat snahu o kvalitnější provedení prací.

Hypotéza H2 byla zamítnuta. Stavební podniky dle respondentů nepovažují kritérium nejnižší ceny za nejdůležitější a nevybírají si na tomto základě své subdodavatele.

8.3 Hypotéza 3

H3: Velké a střední stavební podniky častěji disponují osobou nebo oddělením pro zpracování nabídkové ceny než mikropodniky a malé podniky.



Obrázek 25 Vyhodnocení kontingenčními grafy - otázka č. 1, 7 [vlastní šetření]

Z obrázku 8 je patrné, že převážná většina stavebních podniků takovou pracovní silou disponuje. Uvedlo to 91 % respondentů. Na obrázku 25 lze vidět, že střední a velké stavební podniky dle všech respondentů z této kategorie podniků takovým oddělením/osobou disponují. Malé podniky v převážné většině také. Pouze mikropodniky ve většině případů takové oddělení nebo osobu nemají.

Hypotéza H3 byla potvrzena. Velké i střední podniky disponují osobou či oddělením pro zpracování nabídkových cen.

8.4 Hypotéza 4

H4: Stavební podniky podávají nižší nabídkové ceny do výběrových řízení za účelem výhry v soutěži a počítají s pozdějším nárokováním si víceprací.

Z dotazníkového šetření však vyplývá, že stavební podniky takto často nejednají záměrně, viz obrázek 21. Nízkou nabídkovou cenu podniky podávají, ale často jsou k tomu podniky nuceny nejrůznějšími okolnostmi, dle obrázku 19, kdy velká část respondentů je dle obrázku nucena snížit svou nabídkovou cenu k hranici svých nákladů. Mnoho respondentů i uvedlo, že jsou často nuceni snížit zisk na nulovou hodnotu, popř. snížit nabídkovou cenu až pod hranici svých nákladů. Toto vyplynulo i z rozhovorů. Stavební podniky takto tudíž nečiní záměrně, neboť je často velmi náročné tyto položky nárokovat a schválit investorem. Zkreslující může být samozřejmě spektrum respondentů, kdy stavební podniky, které se takto mohou v praxi chovat, dotazník záměrně nevyplnily.

Hypotéza H4 tedy nebyla potvrzena. Podniky sice často podávají velmi nízké nabídkové ceny, neděje se tak primárně z toho důvodu, aby si poté nárokovaly položky víceprací.

9 HLAVNÍ ZJIŠTĚNÍ A DOPORUČENÍ

Dotazníkového šetření se zúčastnilo 150 respondentů, z toho odpovědi 5 respondentů musely být vyřazeny. Nejvíce zúčastněných respondentů bylo ze středních a velkých podniků. Nejčastější zaměření těchto podniků bylo v oboru pozemního stavitelství, následoval obor pozemních komunikací, vodohospodářských a inženýrských staveb. Respondenti uvedli průměrnou úspěšnost ve výběrových řízeních na stavební práce do 20 % (48,6 %). Stavební podniky nejčastěji používají individuálně kalkulované ceny, o více než polovinu méně pak převzaté databáze cen. Převážná většina stavebních podniků (92 %) disponuje konkrétní osobou nebo oddělením, které zpracovává nabídkové ceny. V závislosti na velikosti podniku se potvrdila hypotéza H1, kdy střední a velké podniky tímto oddělením zpravidla disponují. Malé podniky toto oddělení ve většině případů mají. V případě mikropodniků tímto dle respondentů nedisponuje žádný podnik.

Předpokládaná hodnota zakázky nemá dle 40,7 % respondentů vliv na stanovení nabídkové ceny. Jeden respondent dokonce uvedl, že se často stává, že tato hodnota je nižší než reálná. Toto vyplynulo i z rozhovorů, kde respondenti uvádí důvody. Ani multikriteriální hodnocení a jeho váhy nebo režim výběrového řízení dle respondentů neovlivňují nabídkovou cenu. Z rozhovorů je patrné, jak náročné je sestavení nabídky dle kritérií.

V případě elektronických aukcí sedm respondentů uvedlo, že nabídková cena je často o mnoho vyšší, než u běžného řízení, a to z důvodu možnosti následného snížení ceny. Dle odpovědí bývá výsledná cena nerealisticky nízká. Toto tvrzení potvrdil i rozhovor. Co se týče přístupu ke tvorbě cen, nejčastěji využívaným je nákladově orientovaný, o třetinu méně pak poptávkově orientovaný. Více než polovina respondentů (60 %) se shodla na tom, že jejich přístup k tvorbě nabídkové ceny se liší v závislosti, zda o zakázku mají či nemají zájem. Nejčastěji podniky snižují zisk, někdy dokonce se ziskem vůbec nepočítají. Respondent v rozhovoru vysvětluje, proč snížení zisku často není pro podnik likvidační. V ojedinělých případech respondenti uvedli snížení nabídkové ceny pod hranici jejich vlastních nákladů. Velmi často respondenti uváděli důvody pro takové jednání jako získání referencí do budoucna, získání objemné zakázky a nutnosti pokrýt nevyužitě kapacity. Podniky často snižují cenu pomocí tlaku na jejich subdodavatele. V opačném případě, kdy zakázka není pro podnik atraktivní, respondenti uvedli navýšení zisku. Obecně je zisk dle respondentů nejčastěji již promítnut v jednotlivých položkách, o něco méně často se zisk stanovuje procentuálně z konečné ceny. Zisk je ve veřejném i soukromém sektoru respondenty vnímán velmi podobně. Nejčastější sazba zisku je dle respondentů do 10 %.

Většina respondentů (97,9 %) uvedla spolupráci se subdodavateli. Nejčastěji podniky vybírají subdodavatele dle předchozí zkušenosti, druhým nejčastějším faktorem je nejnižší cena, velmi často se jedná o kombinaci dvou zmíněných faktorů. V závislosti na velikosti podniku se neobjevila žádná souvislost a mohla tak být vyvrácena hypotéza H2. Všechny velikosti podniků preferují předchozí zkušenosti a poté následuje kritérium nejnižší ceny. Často se v odpovědích objevilo, že kvůli momentální situaci a nedostatku subdodavatelů musejí podniky vybírat podle nejnižší ceny nebo podle doporučení.

Téměř polovina respondentů (44,8 %) uvádí, že byla v minulosti okolnostmi nuceni snížit nabídkovou cenu k hranici nebo pod hranici svých nákladů. V závislosti na velikosti podniku k tomu dochází nejméně často u mikropodniků, což vyvrací hypotézu H1. Naopak kontingenční graf vyjadřuje, že střední podniky jsou k tomuto nuceny nejčastěji. Často se tak děje kvůli naplnění výrobní kapacity nebo v souvislosti s hospodářskou krizí. Pro přežití jsou k tomu podniky často nuceny i nyní.

Překvapivá většina respondentů (90,3 %) se shodla na tom, že vícepráce záměrně nevyužívají ke snížení jejich nabídkové ceny. Což vyvrací hypotézu H4. Autor Oleríny uvádí, že čeští dodavatelé spoléhají na vícepráce jako další zdroj příjmu. Z dotazníku však vyplynulo, že se takto velmi často nestává.

V otevřené otázce si respondenti často stěžovali na korupci, špatnou úroveň zadávací dokumentace, chyby v rozpočtech, chybějící podklady a nízkou znalost dané oblasti.

Doporučení

Doporučení pro zadavatele plynoucí z vyhodnocení dotazníku a rozhovorů je zvýšit kvalitu zpracování zadávací dokumentace a především slepých rozpočtů, což přispěje k přesnější nabídkové ceně ze strany stavebních podniků.

Doporučení pro stavební podniky na základě získaných dat je, aby se podniky zaměřily na kvalitu zpracování nabídek spíše než na počet účastí ve výběrových řízeních, vzhledem k tomu, že nejčastější úspěšnost podniků ve výběrových řízeních je 0 – 20 %, čímž by podniky mohly eliminovat zbytečně vynaložené úsilí a s tím spojené náklady. Zaměřit se například na zakázky s multikriteriálním hodnocením, kde nevyhrává zpravidla jen nejnižší nabídková cena, ale hodnotí se i kvalita nebo čas realizace, i když porovnání jednotlivých parametrů a sestavení takové nabídky je náročnější. Způsob stanovení nabídkové ceny u hranice nákladů není z dlouhodobého hlediska udržitelný, stejně jako stanovení nabídkové ceny pod hranicí vlastních nákladů, které může být brzy likvidační pro celý podnik.

Bohužel vzhledem k situaci s pandemií koronaviru se dle výzkumného ústavu ze dne 16. 4. 2020 sníží počet veřejných zakázek. Tak se vyjádřilo 71 % respondentů, 65 %

respondentů předpokládá vyšší zájem o tyto zakázky a 43 % respondentů se obává, že kritérium nejnižší ceny bude ještě podstatnější, což činí stanovené doporučení hůře proveditelné. [17]

10 ZÁVĚR

Cílem diplomové práce bylo analyzovat způsoby, jakými stavební podniky stanovují nabídkové ceny do veřejných zakázek na stavební práce a ověřit či vyvrátit obecně vnímané předpoklady a stanovit na tomto základě doporučení.

V první části této práce jsou vysvětleny základní pojmy týkající se veřejných zakázek, kdo jsou účastníci veřejných zakázek a jaká zadávací řízení existují. Jedním z hlavních hodnotících kritérií nabídek je nejnižší nabídková cena. Proto se jedna celá kapitola věnuje cenám ve stavebnictví. Vysvětluje, jaké jsou možné přístupy ke tvorbě cen, a také se věnuje druhům cen stavebního díla. Následuje objasnění rozpočtu a základních používaných termínů a metod ocenění jednotlivých položek rozpočtu. Na závěr je popsána smlouva o dílo.

Pro praktickou část bylo zvoleno dotazníkové šetření, čímž bylo umožněno mnoha zástupcům ze stavebních podniků vyjádřit své zkušenosti a poznatky. Tohoto šetření se účastnilo 150 respondentů, přičemž odpovědi 5 respondentů musely být vyřazeny. Toto šetření bylo doplněno dvěma rozhovory se zástupci z praxe, které rozvíjí poznatky získané z dotazníku.

Na základě dat z dotazníkového šetření a z rozhovorů byly vyhodnoceny čtyři hypotézy a vyjádřeno doporučení pro zadavatele i stavební podniky.

Dále byla data z dotazníkové šetření zpracována ve formě vědeckého článku, který byl zaslán do časopisu Buildings. Článek se aktuálně nachází v recenzím procesu. Hanák, T.; Drozdová, A.; Marović, I. Bidding strategy in construction public procurement: A contractor's perspective. Časopis Buildings - v recenzi.

11 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] BALÝOVÁ, Lucie. Veřejné zakázky. V Praze: C.H. Beck, 2015. Právní praxe. ISBN 978-80-7400-560-2.
- [2] HRUŠKA TVRDÝ, Lubor, Vratislav DVOŘÁK, Ivana FOLDYNOVÁ, et al. Kriminálně-taktické metody při odhalování, prověřování a vyšetřování problematiky veřejných zakázek: odborná monografie. Ostrava: Accendo - Centrum pro vědu a výzkum, z.ú, 2016. ISBN 978-.
- [3] Zákon o zadávání veřejných zakázek: úplné znění podle stavu k 1.10.2016. Praha: Informační centrum ČKAIT, 2016. ISBN 978-80-87438-80-0.
- [4] Nové finanční limity pro zadávání veřejných zakázek a nálezy Ústavního soudu k rozhodování úředníků o vynaložení veřejných finančních prostředků, Havel&Partners, [online], © 2019. [cit. 20. 3. 2020], dostupné z: <https://www.havelpartners.cz/nove-financi-1>.
- [5] Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, [online], [cit. 20. 3. 2020], dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/o-uradu.html>.
- [6] Nejvyšší kontrolní úřad, Česká republika, [online], [cit. 20. 3. 2020], dostupné z: <https://www.nku.cz/cz/o-nas/postaveni-a-pusobnost/>.
- [7] Elektronická aukce, [online], © 2012, [cit. 20. 3. 2020], dostupné z: <https://www.vzprofi.cz/33/elektronicke-aukce-uniqueidmRRWSbk196FNf8-jVUh4EssPHrusnx7FNz69WSFljrk/>.
- [8] K otázce posouzení mimořádně nízké nabídkové ceny z pohledu zadavatele, [online], [cit. 20. 3. 2020], dostupné z: <https://www.epravo.cz/top/clanky/k-otazce-posouzeni-mimoradne-nizke-nabidkove-ceny-z-pohledu-zadavatele-105041.html>.
- [9] HANÁK, Michal. Oceňování stavebních prací v kostce, aneb, Začínáme s rozpočty. Praha: ÚRS Praha, 2005. ISBN 80-7369-005-5..
- [10] SCHNEIDEROVÁ HERALOVÁ, Renáta. Oceňování v rámci výstavbového projektu: (propočty, položkové rozpočty). Praha: České vysoké učení technické v Praze, Fakulta stavební, 2013. ISBN 978-80-01-05226-6..

- [11] MARKOVÁ, Leonora. Ceny ve stavebnictví. Studijní opora. Brno: VUT v Brně, FAST.
- [12] NOVÁKOVÁ, Libuše. Kalkulace a nabídky ve stavebnictví. Studijní opora, České Budějovice, 2013 .
- [13] HAČKAJLOVÁ, Ludmila. Rozpočtování ve výstavbě. Praha: Oeconomica, 2005. ISBN 80-245-0921-0. Dostupné také z: <http://www.digitalniknihovna.cz/mzk/uuid/uuid:60f0e1c0-e6bf-11e6-8010-005056827e51>.
- [14] OLERÍNÝ, Milan. Řízení stavebních projektů: ceny a smlouvy v zahraniční praxi. V Praze: C.H. Beck, 2002. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-665-4..
- [15] MARKOVÁ, Leonora, Jaroslav CHOVANEC a Vysoké učení technické v Brně. Rozpočtování a kalkulace ve výstavbě. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2004. s. 1. ISBN 80-214-2639-X. Dostupné také z: <http://www.digitalniknihovna.cz/mzk/uuid/uuid:9efb6c10-276e-1>.
- [16] OLERÍNÝ, Milan. Řízení stavebních projektů: claimový management. Praha: C.H. Beck, 2004. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-888-6.
- [17] Veřejných stavebních i projektových zakázek bude nejspíš méně a bude se více soutěžit na cenu, „CEEC Research s.r.o.“ [Online], 16. 4. 2020, [cit. 5. 1. 2020], dostupné z: <https://www.ceec.eu/media/verejne>.

12 SEZNAM ZKRATEK, SYMBOLŮ, OBRÁZKŮ A TABULEK

ČR – Česká republika

HIP – Hlavní inženýr projektu

HSV – Hlavní stavební výroba

MNNC – Mimořádně nízká nabídková cena

MVE – Malé vodní elektrárny

PSV – Přidružená stavební výroba

RTS – společnost zabývající se vývojem software

TSKP – Třídničník stavebních konstrukcí a prací

TZB – Technická zařízení budov

TSKP – Třídničník stavebních konstrukcí a prací

ÚRS – dodavatel oceňovacích nástrojů a podkladů pro tvorbu stavebních rozpočtů

ÚOHS – Úřad pro ochranu hospodářské soutěže

ZZVZ – Zákon o zadávání veřejných zakázek

Obrázek 1- Skladba ceny stavebního objektu [vlastní zpracování]	31
Obrázek 2 Vyhodnocení - Otázka č. 1 [vlastní šetření]	40
Obrázek 3 Vyhodnocení – Otázka č. 2 [vlastní šetření]	41
Obrázek 4 Vyhodnocení - otázka č. 3 [vlastní šetření]	42
Obrázek 5 Vyhodnocení - otázka č. 4 [vlastní šetření]	43
Obrázek 6 Vyhodnocení - otázka č. 5 [vlastní šetření]	44
Obrázek 7 Vyhodnocení - otázka č. 6 [vlastní šetření]	45
Obrázek 8 Vyhodnocení - otázka č. 7 [vlastní šetření]	46
Obrázek 9 Vyhodnocení - otázka č. 8 [vlastní šetření]	47
Obrázek 10 Vyhodnocení - otázka č. 9 [vlastní šetření]	48
Obrázek 11 Vyhodnocení - otázka č. 10 [vlastní šetření]	49
Obrázek 12 Vyhodnocení - otázka č. 11 [vlastní šetření]	50
Obrázek 13 Vyhodnocení - otázka č. 12 [vlastní šetření]	51
Obrázek 14 Vyhodnocení - otázka č. 13 [vlastní šetření]	52
Obrázek 15 Vyhodnocení - otázka č. 14 [vlastní šetření]	53

Obrázek 16 Vyhodnocení - otázka č. 15 [vlastní šetření].....	54
Obrázek 17 Vyhodnocení - otázka č. 16 [vlastní šetření].....	55
Obrázek 18 Vyhodnocení - otázka č. 17 [vlastní šetření].....	56
Obrázek 19 Vyhodnocení - otázka č. 18 [vlastní šetření].....	57
Obrázek 20 Vyhodnocení - otázka č. 19 [vlastní šetření].....	58
Obrázek 21 Vyhodnocení - otázka č. 20 [vlastní šetření].....	59
Obrázek 22 Vyhodnocení - otázka č. 21 [vlastní šetření].....	60
Obrázek 23 Vyhodnocení kontingenčními grafy - otázka č. 1, 18 [vlastní šetření]	68
Obrázek 24 Vyhodnocení kontingenčními grafy - otázka č. 1, 17 [vlastní šetření]	69
Obrázek 25 Vyhodnocení kontingenčními grafy - otázka č. 1, 7 [vlastní šetření]	70

13 SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1 – Vzor dotazníku