

**SLOVENSKÁ ASOCIÁCIA  
KONZULTAČNÝCH INŽINIEROV  
(SACE)**

**SACE**

# **DISKUSNÉ FÓRUM SACE**

ZBORNÍK 2022



**VYBRANÉ PRÍSPEVKY  
DISKUTUJÚCICH**

ISBN 978-80-974565-0-4



# Zborník vybraných príspevkov

Diskusné fórum SACE 2022

**ZA VÝKONNEJŠIE STAVEBNÍCTVO**

Apríl 2022

## Obsah

Úvod .....	3
<b>IVAN BRLEJ - PREZIDENT SACE</b> .....	4
SÚČASNÝ STAV VÝKONNOSTI SLOVENSKEHO STAVEBNÍCTVA .....	4
POUŽITIE FIDIC ZMLUVNÝCH PODMIENOK V SR .....	5
INDEXÁCIA CIEN – MOŽNOSTI V SÚČASNOM PROSTREDÍ .....	6
ZMLUVNÉ VZŤAHY VO VÝSTAVBE – NEDOSTATKY A PREKÁŽKY .....	7
<b>JURAJ TLAPA – HOSTĽ</b> .....	10
PRÍPRAVA A REALIZÁCIA INVESTIČNÉHO PROJEKTU – ČASOVÉ TRVANIE .....	10
SKÚSENOSTI VEREJNÉHO OBSTARÁVATEĽA S FIDIC .....	11
<b>JAROSLAV LEXA - HOSTĽ</b> .....	12
ZÁKLADNÉ ATRIBÚTY DOBRÉHO VEREJNÉHO OBSTARÁVANIA .....	12
VEREJNÉ OBSTARÁVANIE – NEDOSTATKY NA STRANE VEREJNÝCH OBSTARÁVATEĽOV A UCHÁDZAČOV .....	13
KONZULTAČNÝ INŽINIER V PROCESE VEREJNÉHO OBSTARÁVANIA .....	14
SKÚSENOSTI A ZNALOSTI FIDIC - § 34 ZÁKONA O VEREJNOM OBSTARÁVANÍ .....	14
FINANČNÁ REZERVA A NEPREDVÍDATEĽNOSŤ .....	15
INDEXÁCIA CIEN - MOŽNOSTI ÚPRAVY CENY Z POHĽADU VEREJNÉHO OBSTARÁVANIA .....	15
<b>ADAM NOCIAR – HOSTĽ</b> .....	17
ZLEPŠENIE VÝKONNOSTI SLOVENSKEHO STAVEBNÍCTVA .....	17
TVORBA OSOBITNÝCH ZMLUVNÝCH PODMIENOK NA STRANE VEREJNÉHO OBSTARÁVATEĽA .....	19
PROCESNÉ MECHANIZMY VO VEREJNOM OBSTARÁVANÍ Z POHĽADU VEREJNÉHO OBSTARÁVATEĽA .....	19
INDEXÁCIA CIEN – AKTUÁLNY VZOREC .....	21
<b>MARIÁN PAVLÍK – HOSTĽ</b> .....	22
CENA – KVALITA – ČAS – TRI ZÁKLADNÉ ENTITY DIELA .....	22
PRAVIDLO PRE DOBRÚ CENOVÚ PONUKU .....	23
OSOBITNÉ ZMLUVNÉ PODMIENKY FIDIC Z POHĽADU UCHÁDZAČA .....	23
CESTA K LEPŠIEMU STAVEBNÍCTVU Z POHĽADU ZHOTOVITEĽA .....	25
<b>ZÁVER</b> .....	27

## Úvod

*Organizácia SACE je národnou členskou asociáciou medzinárodnej organizácie FIDIC a jej poslaním je propagovať správne užívanie a interpretáciu FIDIC zmluvných podmienok a pri ich aplikovaní dbať na dodržiavanie etického kódexu organizácie FIDIC a SACE. Používanie FIDIC zmluvných podmienok je na Slovensku pomerne rozšírené pre stavby väčšieho rozsahu rôzneho charakteru ako vo verejnom, tak aj v súkromnom sektore. SACE zabezpečuje autentické preklady FIDIC zmluvných podmienok do slovenského jazyka, organizuje certifikované školenia zamerané na chápanie podstaty a interpretáciu jednotlivých FIDIC zmluvných podmienok, pričom doteraz sa v organizácií preškolilo viac ako 2000 záujemcov.*

*Prax taktiež ukazuje, že nejednoznačná interpretácia zmluvných podmienok sa prejavuje v nehospodárnosti a v neefektívnosti riadenia projektov.*

*SACE v apríli 2022 zorganizovala diskusné fórum, ktorého cieľom bolo jednak komplexne analyzovať problémy a nedostatky v príprave, realizácii a riadení stavieb väčšieho rozsahu, ako aj hľadanie konkrétnych riešení na zlepšenie a zvýšenie výkonnosti stavebníctva. Je potrebné klásť dôraz na prijatie štandardných postupov a metódik, tak ako je bežne zaužívané v odbornej stavebnej praxi.*

*Diskusného fóra sa zúčastnili ako hostia (bez titulov): Ivan Brlej, Juraj Tlapa, Jaroslav Lexa, Adam Nociar a Marián Pavlík. Diskusiu moderovali Igor Tóth a Jana Truchlíková. Príspevky a celý zborník, vrátane úvodu a záveru, spracovali Eva Tuchyňová, Michal Venglár a Ondřej Vaněček.*

*Zborník obsahuje spoločne 21 príspevkov a časť názorov hostí – odborníkov z praxe. Príspevky sú orientované na vyššie uvedenú problematiku v príprave a v realizácii infraštruktúrnych projektov, zároveň reflektuje aj na aktuálne problémy. Osobitná pozornosť je venovaná indexácií cien z dôvodu skokovitého nárastu cien. Veríme, že tento zborník osloví zainteresovanú verejnosť, bude prínosom a taktiež vstupom pre vzájomnú spoluprácu zúčastnených a ďalšiu diskusiu.*

*Na záver sa chceme touto cestou poďakovať hostom, ktorí sa do diskusie zapojili a tak prispeli k jej úspešnému priebehu, ako aj venovali svoj čas spracovaniu svojich príspevkov do zborníka.*

v Bratislave, 1.4.2023

kolektív SACE

## Ivan BRLEJ - prezident SACE



*Prezident SACE, Slovenská asociácia konzultačných inžinierov  
Člen ACE, Asociácia čistiarenských expertov SR  
Konateľ spoločnosti Contracts Management Consultants, s.r.o.  
Uznávaný a dlhoročný odborník v oblasti praktického používania  
zmluvných podmienok vo výstavbe, špecialista na zmluvné vzťahy  
vo výstavbe s medzinárodnými a slovenskými skúsenosťami.  
Absolvent VŠD Žilina.*

*Počas svojej 47 ročnej praxi získal praktické skúsenosti  
s prípravou, projektovaním, realizáciou a prevádzkou rôznych  
významných projektov vo výstavbe realizovaných v severnej  
Amerike, juhovýchodnej Ázii, na Arabskom polostrove, Cypre a v Európe. Od roku 2005  
pôsobí na Slovensku ako konzultant so zameraním sa na poradenské služby v oblasti  
zmluvného a projektového manažmentu pokrývajúce všetky činnosti počínajúc prípravou  
štúdií, súťažných podkladov pre obstarávanie služieb a prác až po záverečné finančné  
vyrovnanie*

*a ukončenie zmlúv s dôrazom na analýzu rizík a výber vhodnej stratégie. Presadzuje  
správne aplikovanie zmluvného manažmentu a administráciu zmlúv, kladie dôraz na  
dodržiavanie zmluvných dohôd, predchádzanie a riešenie sporov, prípravu a obhajobu  
nárokov. Pripravuje expertné posudky a analýzy, venuje sa adjudikačnej a arbitrážnej  
činnosti ako aj lektorským aktivitám v oblasti zmluvného manažmentu, interpretácie FIDIC  
zmluvných podmienok a prekladom FIDIC zmluvných podmienok a odbornej literatúry.*

## Súčasný stav výkonnosti slovenského stavebníctva

Základom úspechu každého projektu vo výstavbe je kvalitný zmluvný manažment a jasné jednoznačné pravidlá, ktoré určujú práva a povinnosti strán. Zmluvný manažment v oblasti stavebníctva v našom prostredí nie je na veľkých projektoch uplatňovaný v takom rozsahu ako je potrebné, čo sa do značnej prejavuje vo výsledkoch. Obzvlášť Zmluvnému manažmentu sa nevenuje dostatočná pozornosť, jednak z hľadiska vzdelávania a prípravy, ako aj požiadavky na pozíciu zmluvného manažéra, ako jedného z kľúčových odborníkov na projekte. Namiesto vhodnej prípravy sa iba spoliehame, že inžinieri a technici získajú dostatočné skúsenosti so zmluvným manažmentom a riadením projektov počas ich profesijnej praxe. Je potrebné zdôrazniť, že v iných krajinách sa kladie na zmluvný manažment oveľa väčší dôraz a venuje sa mu aj náležitá pozornosť. V zahraničí sú programy na univerzitách zamerané špeciálne na zmluvný manažment vo výstavbe a absolventi sú pripravení plnohodnotne zastávať pozíciu zmluvného manažéra alebo člena takéhoto tímu. Je potrebné si priznať, že slovenské stavebníctvo je v tomto smere pozadu a danej problematike sa nevenuje dostatočná pozornosť a nie je ani snaha o nápravu. Ďalej, pre správne fungovanie zmluvného manažmentu je dôležité ustanoviť jasné a jednoznačné pravidlá, ktorými sa má zmluva riadiť. Ak má zmluvný manažment správne fungovať, tak musia byť dané pravidlá, ktoré jasne a jednoznačne stanovujú práva a povinnosti zmluvných strán v rôznych situáciách, ktoré môžu počas výstavby nastať, ako na strane uchádzača tak aj na strane verejného obstarávateľa.

Súčasný stav v oblasti verejnej správy, čo sa týka prípravy a riadenia projektov vo výstavbe nie je uspokojivý. Nemáme jasné a jednoznačné pravidlá, príslušná legislatíva je pomerne komplikovaná

a výsledkom je nejasná interpretácia. V stavebnej praxi sa stretávame s rôznymi interpretáciami zákonov, dôsledky ktorých sa prejavujú v rozporuplných predpisoch, usmerneniach a smerniciach rôznych inštitúcií, či už sú to ministerstvá, kontrolné a riadiace orgány alebo samotní obstarávatelia. Možno povedať, že za posledné roky sa takýmto spôsobom vytvoril určitý balast medzi platnou legislatívou a jej interpretáciou, ktorý neprispieva k úspešnej realizácii projektu. Verejní obstarávatelia sú povinní postupovať v zmysle platnej legislatívy, počnúc od prípravy projektu, postupu pri verejnom obstarávaní až po samotnú realizáciu diela a v tomto procese sú povinní rešpektovať aj usmernenia, nariadenia a smernice kontrolných a riadiacich orgánov. Keďže jednotlivé smernice a nariadenia nie vždy vhodne a primerane interpretujú účel a zámer príslušných zákonov a často si aj vzájomne odporujú v praxi počas realizácie vzniká chaos. Z dlhodobého hľadiska je takýto prístup kontraproduktívny, neefektívny a nehospodárny, čo má dopad na celý proces od samotnej prípravy súťažných podkladov a s tým spojený priebeh verejného obstarávania, až po samotnú realizáciu a uvedenie diela do prevádzky. Vyššie spomenuté dva nedostatky, t. j. „*nedostatočný zmluvný manažment*“ a „*aplikácia sporných interných smerníc a nariadení*“ robia súčasný stav slovenského stavebníctva neuspokojivým a veľa projektov sa vo fáze realizácie dostáva do veľmi komplikovaných až neriešiteľných situácií.

Okolité post-komunistické krajiny mali rovnaký problém ako Slovensko, taktiež museli upraviť legislatívu a zohľadniť požiadavky Európskej únie. Tieto štáty prechádzali zo socialistickej ekonomiky na trhovú ekonomiku, s čím sa spoločnosti museli určitým spôsobom vyrovnávať. Slovenska je krajina s vyspelým ľudským potenciálom, ktorý je schopný efektívne pracovať pokiaľ sú pre to vytvorené vhodné podmienky. V Českej republike taktiež prešli vývojovou fázou s podobnými chybami avšak si včas uvedomili, že nejednotnosť v interpretácii legislatívy spôsobuje značnú neefektívnosť v procese realizácie projektov vo výstavbe a na základe iniciatívy štátnej inštitúcie za účasti odbornej verejnosti pripravili metodiky, ktoré jasne definujú postupy v jednotlivých fázach prípravy a realizácie. Na Slovensku sme sa k príprave podobných metodík nedostali, napriek značnému úsiliu zo strany odbornej verejnosti. Inšpirujúcim príkladom je aj Maďarsko, kde oveľa efektívnejšie riešia situácie, ktoré my nedokážeme uspokojivo vyriešiť, napríklad v prípade nerealizovania platieb subdodávateľom. Pokiaľ pri preberaní diela zhotoviteľ nepreukáže, že vyplatil všetkých subdodávateľov, tak dielo sa nepreberie a zhotoviteľ je sankcionovaný za neodovzdanie diela načas. Príkladom ako zlepšiť súčasný stav je v okolitých krajinách a vo svete veľa. Naše slovenské stavebníctvo je možné dostať na úroveň, aká mu prináleží, ak včas urobíme vhodné opatrenia a vytvoríme tak podmienky pre efektívnu a hospodárnu realizáciu diel vo výstavbe.

## **Použitie FIDIC zmluvných podmienok v SR**

FIDIC zmluvné podmienky sa používajú na Slovensku od 90-tych rokov, kde to spočiatku bola požiadavka financovania z fondov Európskej únie. Keďže Slovenská republika nemala a ani v tomto období nemá národný zmluvný štandard alebo štandardy, ktoré by boli vhodné pre použitie, tak pri väčších projektoch sa dodnes používajú FIDIC zmluvné podmienky, či už FIDIC Červená kniha, alebo FIDIC Žltá kniha. Zmluvné podmienky Červená kniha predstavujú tzv. meraný koncept, pri ktorom predmet zákazky je definovaný projektovou dokumentáciou vypracovanou v mene objednávateľa, ktorej súčasťou je aj súpis položiek s uvedením predpokladaných množstiev. Uchádzači doplnia jednotkové ceny položiek a na základe skutočne realizovaných množstiev jednotlivých položiek sa tvorí zmluvná cena. Žltá kniha predstavuje iný tzv. „*naprojektuj a postav*“ koncept, pričom v rámci obstarávania obstarávateľ nemá k dispozícii projektovú dokumentáciu. Predmet zákazky je definovaný vo forme požiadaviek objednávateľa, ktoré popisujú požiadavky na dielo. Na základe požiadaviek objednávateľa uchádzač pripraví návrh s uvedením paušálnych cien pre jednotlivé časti diela definované objednávateľom. V zahraničí je tento koncept pomerne často využívaný s tým, že sa javí ako efektívnejší spôsob obstarávania, ktorý umožňuje získať najlepšiu hodnotu za vynaložené náklady. Verejný obstarávateľ často nie je odborník na danú problematiku a tento koncept umožňuje obstarávateľovi využiť skúsenosti uchádzačov, ktorí na základe požiadaviek



pripraví návrhy/ponuky, z ktorých si obstarávateľ môže vybrať ponuku, ktorá je podľa jeho názoru najvhodnejšia pre ním zadaný účel. Obidva koncepty sú s určitými odlišnosťami používané ako vo verejnom, tak aj v súkromnom sektore. FIDIC všeobecné zmluvné podmienky sú upravované osobitnými podmienkami za tým účelom, aby čo najvhodnejšie zohľadnili špecifiká konkrétneho diela a požiadavky platnej legislatívy, pričom osobitné podmienky sú nadradené. Problémom pri aplikácii FIDIC zmluvných podmienok vo verejnom sektore je práve úprava prostredníctvom osobitných podmienok, ktorá v snahe zohľadniť požiadavky platnej legislatívy, smerníc a usmernení do značnej miery deformuje základné princípy a zásady konceptu, či už Červenej alebo Žltej knihy. Jedným z cieľov osobitných podmienok je zosúladienie všeobecných podmienok s kogentnými legislatívnymi ustanoveniami, čo sa však v praxi nedodržiava a dochádza k zbytočným nelogickým a nezmyselným úpravám, ktoré narúšajú vyváženosť všeobecným ustanovením. Z verejne dostupných zdrojov si možno urobiť prehľad o tvorbe osobitných zmluvných podmienok v našom prostredí. Je bežné, že osobitné podmienky tvoria 80-100 strán, pričom samotné FIDIC všeobecné podmienky majú rozsah do 70 strán. V niektorých prípadoch je potrebné sa zamyslieť, čo je vlastne účelom osobitných zmluvných podmienok a či sa takými rozsiahlymi úpravami nemení celková podstata FIDIC konceptu. Nejasnosť a rozpornosť, ktorá vzniká v dôsledku takýchto nevhodných úprav môže spôsobiť problémy pri riešení udalostí a okolností, ktoré počas výstavby nastanú a dať podnet na vznik sporov, ktorých riešenie môže byť komplikované práve v dôsledku nevhodných úprav.

FIDIC organizácia si uvedomuje danú situáciu, pretože k nevhodným úpravám dochádza aj v iných krajinách, aj keď možno nie až v takej miere ako v našom prostredí. Z toho dôvodu FIDIC organizácia vydala dokument nazvaný „**Zlaté princípy FIDIC**“, v ktorom popisuje päť princípov, ktoré musia byť pri tvorbe osobitných podmienok dodržané. V opačnom prípade zmluva sa nemôže považovať za zmluvu podľa FIDIC zmluvných podmienok. Správna aplikácia FIDIC zmluvných podmienok jednoznačne vplýva aj na časový priebeh prípravy a realizácie stavby, čo v konečnom dôsledku má vplyv aj na cenu diela. Aplikácia FIDIC zmluvných podmienok súkromnom sektore je oveľa flexibilnejšia a menej deformovaná, zrejme aj v dôsledku toho, že nie je ovplyvnená smernicami a usmerneniami verejných inštitúcií.

## **Indexácia cien – možnosti v súčasnom prostredí**

V tomto období je potrebné sa venovať podrobnejšie možnostiam zmeny zmluvy, t. j. úpravy zmluvnej ceny, z dôvodu výskytu Covid a vojny na území Ukrajiny. Na projektoch, ktoré sú momentálne v realizácii možno vnímať, že v dôsledku vojny na Ukrajine dochádza k nárastu cien stavebných materiálov, nedostupnosti stavebných materiálov a zariadení. Ak zmluva neobsahuje valorizačnú doložku (valorizačný vzorec), pri takomto náraste cien možno hovoriť o nevyváženosti zmluvy, a to predovšetkým povinnosti zhotoviteľa plniť zmluvu za rovnakých pôvodne dohodnutých podmienok, aj keď sa plnenie stalo náročnejším, ale nie nemožným. V trhovej ekonomike cena materiálov, prác a strojov podlieha inflácii. FIDIC takúto skutočnosť chápe, predvída a zohľadňuje ju v článku 13, kde je uvedený vzor univerzálneho valorizačného vzorca, použitím ktorého je možné zohľadniť nárast cien. Ak zmluva neobsahuje valorizačný vzorec tak potom uchádzač by mal zohľadniť predpokladanú bežnú infláciu v jeho ponuke. Nárast cien v dôsledku vyššej moci alebo v dôsledku zmeny legislatívy však nespadá pod pojem bežná inflácia. Pri aplikácii valorizácie je potrebné zohľadniť aj smernice a nariadenia verejných inštitúcií. Niektoré interné smernice, resp. metodické usmernenia nadradených orgánov ohľadom valorizácie cien uvažujú s časovým limitom odsúvajúcim aplikáciu valorizácie. V praxi to znamená, že príslušný dokument uvádza, že „*pre projekty s lehotou výstavby kratšou ako dva roky nie je potrebné aplikovať valorizáciu cien*“. Iné interné dokumenty uvádzajú, že „*cenový index pre stavebné diela je potrebné naviazať na index spotrebiteľského koša*“, čo nie je primerané, keďže na stavebných projektoch uvažujeme s nákladmi na stavebné stroje, materiály a mzdy a nie s nákladmi na spotrebiteľský koš. Dokumenty tiež odkazujú aj na „*index stavebných prác, ako je určený štatistickým úradom*“. Tu je potrebné uviesť, že takýto index nemusí zohľadňovať požiadavky

a potreby konkrétneho projektu a potom takýto spôsob výpočtu valorizácie nie je vnímaný ako primeraný a spravodlivý.

V článku 13 FIDIC zmluvných podmienok je uvedený univerzálny valorizačný vzorec s možnosťou úpravy zmluvnými stranami, pričom úprava sa ponecháva na dohodu zmluvných strán. Výklad k článku 13 FIDIC uvádza, že obstarávateľ by mal v súťažných podkladoch stanoviť percentuálnu čiastku z celkovej Akceptovanej zmluvnej hodnoty, ktorá nepodlieha valorizácii. Hovoríme o tzv. fixných nákladoch, čo na bežných infraštruktúrnych projektoch predstavuje približne 20%. Ostatné nákladové koeficienty (percentuálne čiastky jednotlivých nákladových zložiek) by mali byť ponechané na voľbu uchádzača, keďže nákladové zložky tvoria stavebné mechanizmy, pracovná sila a materiály, ktorých podiely vie určiť uchádzač na základe jeho ponuky. Takýto je prístup FIDIC organizácie k valorizácii, avšak je otázne či je uplatniteľný aj procese verejného obstarávania v našom prostredí.

Rozhodnutie, či sa obstarávateľ rozhodne uplatniť alebo neuplatniť valorizáciu je iba na ňom, mal by si však byť vedomý dôsledkov jeho rozhodnutia v prípade neobvyklého nárastu cien, čo môže mať dopad na dokončenie diela. Neobvyklý nárast cien v dôsledku vyššej moci sa vymyká nárastu v dôsledku bežnej inflácie a preto je takýto nárast potrebné riešiť dodatočne. Jednou z možností je dodatočne vytvoriť valorizačný vzorec vhodný pre konkrétny druh prác na diele, na základe analýzy nákladov určiť nákladové koeficienty (percentuálne čiastky) jednotlivých nákladových zložiek. Referenčné ceny jednotlivých nákladových zložiek (komodít, materiálov, miezd a pod.) podliehajúcich nárastu v dôsledku vyššej moci je možné primerane preukázať v čase pred a po vzniku udalosti vyššej moci. Takto dodatočne vytvorený valorizačný vzorec by spravodlivo a primerane odzrkadľoval skutočné vynaložené náklady zhotoviteľom v dôsledku vyššej moci.

Dodatočne vytvorený univerzálny valorizačný vzorec, ktorý obsahuje fixné nákladové koeficienty (percentuálne čiastky) jednotlivých nákladových zložiek ako aj fixné referenčné ceny nemožno považovať za objektívny a spravodlivý, pretože nemusí dostatočne zohľadňovať špecifiká konkrétneho diela. V prípade, že zhotoviteľovi nie je umožnené, aby získal primeranú kompenzáciu môže byť ohrozené dokončenie diela.

## **Zmluvné vzťahy vo výstavbe – nedostatky a prekážky**

Zmluvný manažment a administrácia projektov výstavby je proces riadenia zmluvy s cieľom zabezpečiť, aby zmluvné strany zodpovedne a dôsledne plnili svoje zmluvné záväzky a povinnosti. Zahŕňa rozhodovanie a včasný tok informácií potrebných na dosiahnutie cieľa projektu v súlade so zmluvou. Zmluva vo výstavbe v svojej podstate definuje vzťahy medzi dvoma stranami, ich práva a povinnosti, zadefinuje riziká medzi strany, stanovuje postupy v prípade výskytu nepredvídaných udalostí a okolností, určuje požiadavky na kvalitu a časové súvislosti, z čoho vyplývajú požiadavky na zdroje. Zmluvný manažment je teda o definovaní a riadení rizika, zdrojov a vzťahov. Profesia zmluvného manažéra, prípadne uplatnenie celého tímu zmluvného manažmentu je na projekte výstavby z hľadiska zabezpečenia úspešnosti projektu pre obe strany veľmi dôležité. Prvky zmluvného manažmentu je potrebné aplikovať už v rámci prípravy projektu ako aj počas samotnej realizácie prác na projektoch výstavby. Nie všetky osoby na manažérskej úrovni projektu sú však vhodne pripravené na zavedenie systému zmluvného manažmentu na projekte výstavby a na používanie efektívnych techník riadenia zmlúv. Kým vo svete sa kladie veľký dôraz na manažment zmlúv vo výstavbe, v našom prostredí sa tejto činnosti nevenuje dostatočná pozornosť. Absolventi technických smerov majú nedostatočné alebo žiadne skúsenosti so zmluvným manažmentom, pričom zmluvný manažment vo výstavbe vyžaduje špecifické znalosti a zručnosti. Zavedenie vhodného zmluvného manažmentu na oboch stranách od začatia prípravy projektu a realizácie prác na diele umožňuje dosiahnuť zvýšenie efektívnosti prác, zvýšenie výnosnosti zmluvy a minimalizovanie problémov počas výstavby. Je vhodné sa zamýšľať a stanoviť koncept a stratégiu zmluvného manažmentu už pri príprave projektu, tvorbe súťažných podkladov a predkladaní ponuky.



Koncept a stratégia zmluvného manažmentu by mali byť predovšetkým zamerané na samotnú realizáciu prác na diele identifikovaním najefektívnejšieho spôsobu využitia zmluvnej ceny a času v súlade so zmluvnými podmienkami a s ohľadom na riadenie kvality, ochranu životného prostredia a bezpečnosť práce. Veľká časť zmluvného manažmentu spočíva v zvládnutí vyššie uvedených krokov. Podstatný a rozhodujúci je manažment plnenia zmluvy počas realizácie prác. Keďže jednotlivé typy zmlúv prechádzajú rôznymi fázami ovplyvnenými konkrétnymi udalosťami a okolnosťami, ktoré počas realizácie zmlúv nastanú, zmluvní manažéri musia priebežne monitorovať akékoľvek potenciálne zmeny alebo porušenia zmluvy, ktoré nastanú. Ak v priebehu realizácie strany prejavia svoju nespokojnosť s formuláciou zmluvy z dôvodu, že im nie je dostatočne umožnené dodržiavať ich zmluvné záväzky, možno by stálo za to vykonať príslušné úpravy v zmluve. Je dôležité, aby strany plnili zmluvné záväzky k obojstrannej spokojnosti. Koncept a stratégia zmluvného manažmentu je do určitej miery závislá od typu zmluvy aplikovanej na realizáciu prác. Typ zmluvy má predovšetkým dopad na tvorbu zmluvnej ceny a oceňovanie realizovaných prác. Pre účely zmluvného manažmentu je možné typy zmlúv rozdeliť podľa tvorby zmluvnej ceny na meranú zmluvu, náklady plus zmluva, zmluva zohľadňujúca čas a náklady, zmluvy na paušálne sumy a iné. Popri príprave zmluvnej dokumentácie a vedenia zmluvnej administrácie počas realizácie prác je v rámci zmluvného manažmentu kladený dôraz predovšetkým na manažment nákladov a času pretože popri dodržiavaní požiadaviek na kvalitu a bezpečnosť prác, čas a náklady majú najväčší vplyv na efektívnosť projektu a hospodárnosť využitia finančných zdrojov ako pre zhotoviteľa tak aj pre objednávateľa. Vo vyspelých ekonomikách a stavebných trhoch sú tieto vplyvy známe, stanovujú sa požiadavky a hľadajú sa spôsoby ako manažovať projekty vo výstavbe, čo najefektívnejším a hospodárnym spôsobom. Podobné požiadavky sú kladené aj zo strany Európskej únie na finančné zdroje prispievajúce na projekty výstavby. Na základe týchto logických požiadaviek vznikajú v jednotlivých vyspelých, aj rozvojových krajinách rôzne národné asociácie a organizácie, ktoré sa venujú zmluvnému manažmentu špecificky zameranému na riadenie zmlúv vo výstavbe. V týchto krajinách sa taktiež venuje veľká pozornosť vzdelávaniu v oblasti zmluvného manažmentu. Univerzity a iné vzdelávacie inštitúcie popri štúdiu odboru zmluvného manažmentu vo výstavbe ponúkajú množstvo akreditovaných kurzov, ktoré umožňujú absolventom pracovať v oblasti zmluvného manažmentu. Profesionálne asociácie združujúce odborníkov v oblasti zmluvného manažmentu prijímajú členov na základe preukázaného vzdelania a/alebo praxe. Zmluvnému manažmentu vo výstavbe sa vo verejnom sektore v našom prostredí nevenuje náležitá pozornosť. Jedným z problémov je nedostatok kvalifikovaných zmluvných manažérov alebo QS. Naš vzdelávací systém sa problematike zmluvného manažmentu v podstate nevenuje alebo iba okrajovo, čo je nedostatočné. Členovia projektového tímu sa stretávajú s požiadavkami na zmluvný manažment až na stavbe počas realizácie a keďže nie sú dostatočne teoreticky pripravení ani nemajú popri svojej práci priestor na implementáciu aspoň základov zmluvného manažmentu výsledný efekt je vo väčšine prípadov nepostačujúci pre zefektívnenie procesu výstavby. Ďalším problémom sú nevhodné úpravy FIDIC Všeobecných zmluvných podmienok. Objednávateľia často vysvetľujú dôvod na úpravu FIDIC Všeobecných zmluvných podmienok odvolávajú sa na negatívne skúsenosti s riešením určitých situácií, s ktorými sa stretli pri realizácii predchádzajúcich projektov. Avšak pri detailnom prešetrení týchto „problémových situácií“ sa zisťuje, že problémy vznikli v dôsledku ignorovania, neplnenia povinností alebo nedodržiavania postupov uvedených vo FIDIC Všeobecných zmluvných podmienkach. Objednávateľia často nevenujú príprave projektu a príprave súťažných podkladov dostatočnú pozornosť, čo sa počas realizácie prác často prejaví vo forme neplnenia si povinností. Objednávateľia na základe takýchto „negatívnych skúseností“ sa potom úpravou cez osobitné podmienky snažia svoje riziko presunúť na zhotoviteľa, čím dochádza k nerovnováhe rozdelenia rizík alebo prideleniu rizika zhotoviteľovi, ktorý nemá možnosť s (objednávateľovým) rizikom narábať, zmierniť ho alebo iným spôsobom eliminovať. Takéto a podobné úpravy, ktoré menia logické postupy stanovené vo FIDIC Všeobecných podmienkach pre narábanie s nárokmi a zmenami majú zásadný vplyv na riadenie zmluvy a v určitých prípadoch znemožňujú aplikáciu vhodného zmluvného manažmentu. Namiesto toho, aby sa objednávateľia zamerali na dôslednejšiu prípravu a posilnili úlohu zmluvného manažmentu už vo fáze prípravy projektu, čo by im ušetrilo problémy počas realizácie na projekte,

hľadajú spôsob nápravy v nevhodnej úprave FIDIC Všeobecných zmluvných podmienok. V konečnom dôsledku takáto úprava podstatu problému nerieši, pretože prenesenie rizika na stranu, ktorá nie je schopná alebo nemá možnosť riziko kontrolovať alebo eliminovať, môže iba problém prehĺbiť. Ďalším problémom, ktorý bráni zavedeniu efektívneho zmluvného manažmentu na projektoch výstavby je skutočnosť, že obstarávatelia majú v rámci vlastnej organizácie zavedené rôzne interné smernice a nariadenia. Pokiaľ interné smernice a nariadenia netvoria prílohu zmluvy, nie sú záväzné pre zmluvné strany, ich implementácia je v rozpore s postupmi definovanými zmluvami používanými na projektoch výstavby. Za takýchto okolností je takmer nemožné plánovať a implementovať efektívny zmluvný manažment na stavbe, pretože manažment zhotoviteľa sa často dozvedá o dodatočných požiadavkách na strane objednávateľa až potom ako určitá situácia nastane. V porovnaní s verejným sektorom je na strane súkromného sektoru úplne rozdielny prístup k zmluvnému manažmentu vo výstavbe. Napriek nedostatku kvalifikovaného personálu zmluvného manažmentu súkromný sektor si uvedomuje dôležitosť implementácie zmluvného manažmentu za účelom dosiahnutia vyššej efektívnosti a hospodárnosti pri realizácii projektov vo výstavbe. Obstarávatelia, hlavne v developerskej oblasti, zamestnávajú kvalifikovaných QS pri príprave a realizácii projektov a hľadajú spôsoby ako zjednodušiť proces a postupy potrebné na čo najefektívnejšie dosiahnutie cieľa – dokončenia diela. Využívajú zahraničných skúsených QS, popri ktorých získava skúsenosti aj domáci personál, veľa našich ľudí taktiež získalo skúsenosti so zmluvným manažmentom v zahraničí. Takýto prístup obstarávateľov núti aj zhotoviteľov, aby mali na svojej strane vhodne kvalifikované osoby. Pre zlepšenie situácie v oblasti zmluvného manažmentu vo výstavbe je potrebné si uvedomiť dôležitosť takejto činnosti pri príprave a realizácii projektov výstavby vo verejnom sektore. Jedným z prvých krokov je, aby obstarávatelia v súťažných podkladoch požadovali od uchádzačov zabezpečiť počas realizácie prác aspoň jednu kľúčovú osobu v pozícii zmluvného manažéra (v závislosti od rozsahu, komplexnosti a veľkosti projektu). Úrad pre verejné obstarávanie takúto požiadavku akceptuje pri stanovení primeraných požiadaviek na kvalifikáciu, skúsenosť a referencie. Iba takýmto spôsobom je možné postupne vybudovať základňu kvalifikovaných odborníkov v oblasti zmluvného manažmentu. Taktiež je potrebné, aby vzdelávacie inštitúcie venovali tejto odbornosti náležitú pozornosť. Odbornosť a kvalifikácia stavbyvedúceho v súčasnosti nezaručuje a nedáva predpoklady, že daná osoba je schopná riadiť zmluvu. SACE od roku 2008 organizuje semináre vysvetľujúce podstatu a interpretáciu stavebných zmlúv a postupov pri implementácii zmien a nárokov, avšak toto je iba časť vedomostí a zručností, ktoré by mal kvalifikovaný zmluvný manažér ovládať. Z takmer 2000 absolventov SACE seminárov je taktiež možné na základe ich kvalifikácie, praktických skúseností a referencii z činnosti na predchádzajúcich projektoch vybrať vhodných kandidátov na pozíciu zmluvného manažéra stavby.

## Juraj TLAPA – hosť



*Ing. Juraj Tlapa aktuálne pôsobí vo Vodohospodárskych stavbách – ekologický podnik, a.s. Vyštudoval stavebnú fakultu SVŠT v Bratislave. Po štúdiu pracoval v spoločnosti Ingstav Brno, postupne prešiel cez funkcie stavbyvedúceho, vedúceho hospodárskeho strediska a nakoniec manažéra výroby. Na rovnakej pozícii pôsobil aj v Ingstav Bratislava, kde bol aj konateľom. Potom dlhoročne pôsobil vo Vodohospodárskych stavbách – ekologický podnik, a.s. Zastával viacero funkcií, ako napr. funkciu predsedu predstavenstva, výrobného riaditeľa. V rokoch 2020 až 2022 bol predsedom predstavenstva a poverený funkciou generálneho riaditeľa v Národnej diaľničnej spoločnosti, a.s.. Zmluvným podmienkam FIDIC sa venuje viac ako 20 rokov v rámci inžinierskych stavieb, pozemných stavieb alebo aj pamiatkových objektov, pričom skúsenosti má z pohľadu verejného obstarávateľa, ako aj zhotoviteľa stavieb.*

## Príprava a realizácia investičného projektu – časové trvanie

Samotný investičný proces prípravy diaľnic a rýchlостných ciest trvá viac ako 10 rokov. Je potrebné si uvedomiť, že ako sa v tomto období mení aj legislatíva. Ako príklad uvediem, že keď samotný investičný proces určitého úseku diaľnice začal pred 10 rokmi, možno konštatovať, že za túto dobu sa zmenili minimálne tri všeobecné právne predpisy, ktoré majú vplyv na proces prípravy a ktorými je verejný obstarávateľ viazaný. Cestný zákon je účinný od roku 1960, stavebný zákon od roku 1976, prvý zákon o verejnom obstarávaní od roku 1999. Tieto tri právne predpisy sú základom pre investičnú prípravu a počet novelizácií k týmto zákonom, vrátane ich vykonávacích predpisov je vysoký. Súčasťou procesu prípravy diaľnic a rýchlостných ciest je aj obstaranie potrebnej dokumentácie a je potrebné si uvedomiť, že jednak časté novely týchto zákonov a ani obsolentné ustanovenia neovplyvňujú pozitívne na investičnú prípravu z hľadiska časového aspektu.

Druhou záležitosťou je aj absencia uceleného zámeru diaľnic a rýchlостných ciest v rámci Slovenskej republiky, čo taktiež vplýva na efektívnosť investičnej prípravy. Zámer diaľnic a rýchlостných ciest má význam pri zmene trasovania ciest. Taktiež nemožno hovoriť o efektívnom a zmysluplnom naplánovaní investičných aktivít. Stretli sme s prípadmi, že v určitých ročných intervaloch sa menilo smerovanie, trasovanie diaľnic. Vtedy už nemožno hovoriť o efektívnej príprave, čo v prípravnej fáze vyvoláva neúmerne finančné sily, zvýšenie počtu personálneho aparátu na strane verejného obstarávateľa. Treťou záležitosťou je dĺžka samotného povoľovacieho procesu. Pre porovnanie pripomínam vývoj legislatívy za posledných 10 rokov. Hovoríme o tzv. ochrane právom chráneného záujmu. Slovenská republika sa zaviazala prevziať z legislatívy Európskej únie niekoľko povinností. Čo je potrebné porovnať s legislatívou pred desiatimi rokmi je participácia odbornej verejnosti v správnych konaniach. Súčasná legislatíva umožňuje odbornej verejnosti sa participovať v povoľovacích procesoch a to podaním kvalifikovaných námietok. Zároveň, ako aj v iných odvetviach, pri rozhodovaní sa odborná verejnosť môže domáhať ochrany svojich práv prostredníctvom využitia opravných prostriedkov. Hovorím o odvolaniach, dovolaniach a iných podnetoch na preskúmanie rozhodnutí v procese EIA podľa zákona o posudzovaní vplyvov na životné prostredie, proces územného konania, stavebného konania, prípadne zmeny stavby, ako aj kolaudačného konania podľa stavebného zákona.

Štvrtou záležitosťou je aj financovanie. Investičný projekt možno financovať z vlastných zdrojov, z prostriedkov Európskej únie, prípadne kombináciou, alebo zo súkromných zdrojov. Základným pravidlom je, že pred každým verejným obstarávaním je potrebné mať zabezpečené 100% finančné krytie. Častokrát sa projekt stopne aj z tohto dôvodu.

Poslednou záležitosťou je úspešne zvládnuť proces verejného obstarávania, ktorý je mnohokrát náročný z časového hľadiska. Uchádzači v procese verejného obstarávania využívajú inštitút námietok, obdobne ako odborná verejnosť v povoľovacích procesoch, alebo žiadostí o nápravu. V tomto prípade sa jedná o námietky týkajúce sa porušovania základných zásad zákona o verejnom obstarávaní. Verejný obstarávateľ sa musí s takýmito námietkami a žiadosťami o nápravu vysporiadať, obdobne ako správny orgán v povoľovacom procese.

## **Skúsenosti verejného obstarávateľa s FIDIC**

Národná diaľničná spoločnosť pri obstaraní a realizácii verejných zákaziek využíva zmluvné podmienky FIDIC. Znalosť kľúčových odborníkov v oblasti FIDIC je rôznorodá. Nemožno to paušalizovať podľa stupňa riadenia, resp. podľa pozície. U každého odborníka je iná znalosť FIDIC, porovnajme si vrcholový manažment, stavebný dozor, stavbyvedúci. Je to spôsobené aj pôsobením zahraničných subjektov na strane zhotoviteľa. Znalosť je rôznorodá, avšak je potrebné pripomenúť, že vnútroštátne právo má prednosť pred medzinárodnou praxou. Národná diaľničná spoločnosť má tiež vytvorené interné pravidlá, ktorými je viazaný objednávateľ a stavebný dozor. Stavebný dozor v rámci svojej právomoci potvrdzuje zhotoviteľovi uskutočnené výkony stavebných prác, zhotoviteľ je oprávnený vystaviť faktúru. Je potrebné chápať, že v rámci interných vzťahov objednávateľa takýto postup vedie k uskutočneniu ďalších potrebných úkonov zo strany zamestnancov, či už z pohľadu splnenia si povinnosti zo zákona o finančnej kontrole, alebo vyplývajúcich povinností z iných právnych predpisov. Interné predpisy a pravidlá FIDIC je potrebné zjednotiť so skutočnosťou. Stavebný dozor by nemal mať zviazané ruky u objednávateľa, pokiaľ mu objednávateľ plnohodnotne takéto právo rozhodovať priznal. Záverom len toľko, že Národná diaľničná spoločnosť ročne uskutoční približne 700 verejných obstarávaní, pričom v procese verejného obstarávania má už stanovené pravidlá, či zmluva o dielo sa bude riadiť ustanoveniami podľa Obchodného zákonníka, alebo aj s využitím všeobecných obchodných podmienok FIDIC. Uvedené závisí aj od predmetu a hodnoty zákazky, či sa jedná o tovar, služby, alebo stavebné práce. Národná diaľničná spoločnosť využíva všetky formy verejného obstarávania, aké jej zákon o verejnom obstarávaní umožňuje.

## Jaroslav LEXA - hosť



*Mgr. Jaroslav Lexa je uznávaným a dlhoročným odborníkom vo verejnom obstarávaní, ktorý sa presadzuje za aplikáciu inovatívnych postupov v tejto oblasti vrátane sociálneho aspektu a ochrany životného prostredia. Je jedným zo zakladateľov „Asociácie používateľov a priaznivcov eAukcií“, občianskeho združenia na rozširovanie vedomostí o verejnom obstarávaní. Do funkcie podpredsedu Úradu pre verejné obstarávanie bol menovaný vládou Slovenskej republiky od 6. februára 2020. Je absolventom Právnickej fakulty Univerzity Komenského v Bratislave a Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici v odbore - právo. Po absolvovaní štúdia pôsobil na viacerých pozíciách.*

*Zastupoval Allianz poisťovňu, a.s., v problematike verejného obstarávania. Pracoval na odbore legislatívy a metodiky na Úrade pre verejné obstarávanie (ÚVO) a ako riaditeľ odboru verejného obstarávania na Ministerstve práce, sociálnych vecí a rodiny SR. Od roku 2018 sa ako riaditeľ Inštitútu verejného obstarávania ÚVO venoval analytickej činnosti, budovaniu proklientského prístupu a vzdelávaniu v oblasti verejných nákupov.*

### Základné atribúty dobrého verejného obstarávania

Pri každom verejnom obstarávaní je potrebné dodržiavať postupy v zákone o verejnom obstarávaní. Posledná novela zákona o verejnom obstarávaní reflektuje na praktické skúsenosti vo verejnom obstarávaní. Zákonodarcu tu kládol dôraz na zrýchlenie a zjednodušenie postupov s tým, aby bol vytvorený tzv. balans medzi subjektami verejného obstarávania a aby boli dodržané určité pravidlá. Zákon o verejnom obstarávaní patrí do odvetvia verejného práva. V porovnaní so súkromným právom možno vidieť určité odlišnosti. Jeden zo základných atribútov dobrého verejného obstarávania, ktoré sa prejavuje v dĺžke procesu verejného obstarávania je **príprava** a s tým spojené zabezpečenie súťažných podkladov. Začína to v ekonomike. V prípade ak verejný obstarávateľ chce obstaráť zákazku a nemá k dispozícii projektovú dokumentáciu, súčasný zákon o verejnom obstarávaní umožňuje urobiť najprv súťaž na dokumentáciu a až potom súťaž na stavbu alebo to skombinovať a jedným nákupom získať aj dokumentáciu aj stavbu. Tu sa javí ako problematické to, že verejní obstarávatelia šetria každé euro a tak si objednávajú v prvej fáze iba projektové dokumentácie pre stavebné povolenia, čo je často úplne nedostatočné pre proces súťaže. Mnohým sa zdá, že je to „jednoduchšie“ a „lacnejšie“ riešenie ale má to často vplyv na kvalitu ponúk a spôsobuje to aj zložitejší proces nákupu (súťaže). V mnohých prípadoch je to pre obce „nevyhnutnosť“, lebo sú silne podfinancované. V prípade, ak sa verejný obstarávateľ rozhodne ísť druhou náročnejšou ale aj drahšou cestou „naprojektuj a postav“ má možnosť získať projektovú dokumentáciu od uchádzača. Týmto možno aj očakávať kvalifikované ponuky. V prípade, ak verejný obstarávateľ využíva túto možnosť pri verejnom obstarávaní, je potrebné, aby verejný obstarávateľ mal zostavený tím odborníkov, ktorí overujú kvalitu ideového návrhu a následne aj doručenej projektovej dokumentácie. Aby takéto niečo mohlo vzniknúť musí mať verejný obstarávateľ vopred predstavu o **minimálnej požadovanej kvalite**, ktorú chce získať, stanoviť **ciele a kritéria** a je potrebné držať sa týchto atribútov. Následne možno vybrať vhodný proces / postup verejného obstarávania, tak ako to umožňuje zákon o verejnom obstarávaní (verejná súťaž, súťažný dialóg, rokovacie konanie, inovatívne partnerstvo, užšia súťaž ....). Je tu dostatočná variabilita. Ďalším dôležitým atribútom je **kvalitná zmluva**, ktorej pravidlá budú pre zmluvné strany zrozumiteľné. V prípade, ak ide o predmet

(dielo), ktorý si vyžaduje dlhší čas na zhotovenie, je potrebné vopred nastaviť v zmluve aj **valorizačné mechanizmy**. Úrad pre verejné obstarávanie od roku 2008 (počas finančnej krízy) vydával metodické usmernenia ohľadom zmien cien v dôsledku valorizácie pre prípad absencie valorizačných doložiek v zmluvách. Dobrá zmluva je taká, ktorá má stanovený dobrý balans medzi zmluvnými stranami. Aby nebolo riziko jednej strany nevhodne prenesené na druhú zmluvnú stranu. Sme na jednom trhu, štát si nevie zabezpečiť niektoré potreby bez pomoci súkromného sektora a preto treba zabezpečiť rozumnú rovnováhu. Tretím dôležitým **atribútom dobrého verejného obstarávania (nákupu)** je zabezpečiť, aby bol **kvalitný priebeh samotnej realizácie** (plnenia) verejného obstarávania a realizácie predmetu zákazky. Verejný obstarávateľ sa musí v tejto fáze rozhodnúť, akým spôsobom a akým postupom bude aplikovať ustanovenia zákona o verejnom obstarávaní. Samotná realizácia verejného obstarávania spravidla zlyháva na dlhých odozvách zo strany verejných obstarávateľov alebo nereálnych požiadavkách na zmeny zo strany dodávateľov.

## **Verejné obstarávanie – nedostatky na strane verejných obstarávateľov a uchádzačov**

Súčasný zákon o verejnom obstarávaní má v sebe obsiahnuté skúsenosti z desiatok rokov nákupov z celej Európy a sveta. Verejným obstarávateľom alebo obstarávateľom dáva takmer neobmedzené možnosti na realizáciu svojich cieľov so zameraním na kvalitu. Na Slovensku však väčšinou bojujeme najmä so slabou prípravou. Ako všetci vieme slabá príprava so sebou takmer automaticky prináša komplikácie. Ak totiž zlyhá prípravná fáza, všetky opomenuté veci vyskočia vo fáze súťaže, či dokonca vo fáze realizácie – stavby. Jedným z možných riešení je zadanie zákazky na uskutočnenie stavebných prác a zároveň aj vypracovanie projektovej dokumentácie, t. j. možnosť požadovať od úspešného uchádzača zhotoviť dielo „*naprojektuj a postav*“. Jedná sa o proces kde je možné využiť napríklad FIDIC Žltú knihu, ktorá často a dobre funguje v podmienkach SR. V praxi je potrebné sa vyvarovať problémom pri tvorbe ďalších osobitných zmluvných podmienok, čím sa môže koncept Žltej knihy a znenie podmienok úplne zmeniť a často krát dochádza aj k tomu, že jednotlivé články zmluvných podmienok si vzájomne odporujú.

Ako som už povedal, problémom sú hlavne peniaze na vytvorenie tímu odborníkov, ktorí by uskutočňovali všetky kroky od fázy prípravnej, nákupnej až po odovzdanie diela. Určitý problém spôsobuje aj vzájomné (ne)pochopenie zákonných náležitostí (napríklad zákaz uvádzať konkrétne značky výrobkov v projektových dokumentáciách) a čas na prípravu a realizáciu súťaže.

Mimoriadne dôležité je zabezpečiť si **súčinnosť a spolupôsobenie projektanta** vo fáze verejného obstarávania. Projektant ako oprávnená osoba spracuje projektovú dokumentáciu, ktorá je súčasťou súťažných podkladov vo verejnom obstarávaní. Tu je kľúčové, aby sa verejný obstarávateľ rozhodol, či si bude vopred vyhotovovať projektovú dokumentáciu a tú bude dávať ako podklad do súťaže alebo bude súťažiť tak, že stavebná firma si sama vyhotoví projekt. Ak by sme hovorili o zmluvných podmienkach FIDIC tak by si vyberal napríklad medzi červeným a žltým FIDIC-om.

Proces nákupu za verejné zdroje má samozrejme svoje špecifiká. Okrem povinného zverejnenia na centrálnych stránkach ÚVO alebo TED (vestník EÚ) a určitých zákonom určených náležitostí a procesných úkonov je jedným zo špecifik aj možnosť požiadať nezávislého arbitra (Úrad pre verejné obstarávanie) o preskúmanie krokov verejných obstarávateľov alebo obstarávateľov tzv. **námietky**. Tento revízný postup si prešiel svojím vývojom. V dnešných číslach môžeme povedať, že na prvom stupni sa v priemere rozhoduje za cca 50 dní a za 45 dní na druhom stupni (na Rade ÚVO). Z približne 4 tisíc súťaží ročne sa počet námietok pohybuje na úrovni 10% t. j. cca 400 námietok. Spravidla sú namietané veľké súťaže neúspešnými uchádzačmi, t. j. zákazky s nadlimitnou hodnotou (pri stavebných prácach je predpokladaná hodnota prác nad 5,382 mil. € bez DPH), jednak obchodnými spoločnosťami ako aj jednotlivcami. Aj zmena, vďaka ktorej sa podpis zmluvy neviaže na ukončenie kontroly zo strany riadiacich orgánov (zriaďovali si ich jednotlivé ministerstvá zodpovedné za fondy) pomohla urýchliť proces samotnej realizácie nákupu tovarov, služieb alebo



prác. Pred novelou zákona platilo, že hoc verejný obstarávateľ ukončil verejné obstarávanie, odoslal informáciu o výsledku vyhodnotenia ponúk uchádzačom, stále nemohol podpísať zmluvu a čakal často aj mesiace, kým mohol pristúpiť k podpisu zmluvy.

## **Konzultačný inžinier v procese verejného obstarávania**

Zákon o verejnom obstarávaní nekladie obmedzenia pre obstaranie služieb konzultačných inžinierov. Zákon je flexibilný, uvedené môže byť uskutočňované z hľadiska využívania konzultačných inžinierov pre verejného obstarávateľa z pohľadu zákona o verejnom obstarávaní prichádzajú do úvahy dve možnosti a to je poskytovanie takýchto služieb prostredníctvom zamestnancov, alebo outsourcingom, t. j. poskytovaním služieb prostredníctvom externých konzultantov, alebo formou rámcových dohôd. Takýto výber môže byť súčasťou kriteriálneho hodnotenia. Výber konzultačného inžiniera by mal samozrejme byť založený na praktických skúsenostiach a vedomostiach konzultačného inžiniera. Vedomosť a skúsenosť dobrého konzultačného inžiniera by mohlo potvrdiť preverovanie, testovanie. V minulosti sa Úrad pre verejné obstarávanie obdobne stretával s preukazovaním takýchto schopností napríklad pri prekladateľoch a tlmočníkoch. Ako aj pre verejného obstarávateľa, tak aj pre uchádzača má byť kľúčové získať kvalitných odborníkov. Problémom môže byť finančná odmena za externého konzultanta v porovnaní so zamestnancom vo verejnej správe. Taktiež je potrebné sa pozrieť, či limity pre využívanie služieb konzultačných inžinierov pre verejného obstarávateľa môže stanoviť iná legislatíva, napr. aplikácia zákona o finančnej kontrole, prípadne legislatíva v oblasti čerpania fondov Európskej únie.

## **Skúsenosti a znalosti FIDIC - § 34 zákona o verejnom obstarávaní**

Ustanovenie § 34 zákona o verejnom obstarávaní stanovuje uplatňovanie požiadaviek technickej a odbornej spôsobilosti. V praxi sa často stretávame s uplatňovaním odbornej spôsobilosti v súvislosti so znalosťou zmluvných podmienok FIDIC. Ako aktuálny príklad je vhodné uviesť, že požiadavku na predloženie zoznamu stavebných prác (referencií) nie je možné viazať na použitie konkrétnych zmluvných podmienok napr. FIDIC. Neznamená to však to, že by verejný obstarávateľ nemal možnosť na kontraktáciu zvoliť si ľubovoľný typ zmluvy podľa ktorej bude samotná realizácia stavby prebiehať. Nie však ako podmienku účasti technickej a odbornej spôsobilosti. Úrad pre verejné obstarávanie, ako nezávislý orgán, pri výkone svojej pôsobnosti nemá vo všeobecnosti výhrady voči uplatňovaniu požiadaviek zo strany verejných obstarávateľov, tak aby boli použité akékoľvek obchodné podmienky vo verejných súťažiach. Vo všeobecnosti využívanie obchodných podmienok môže byť výhodné pre obe zmluvné strany, pokiaľ sa ich použitím dosahuje požadovaný výsledok, kvalita a sú stanovené jasné pravidlá pre zmluvné strany. Verejní obstarávatelia spravidla podmieňujú v súťažných podmienkach účasť hospodárskeho subjektu s referenciou skúsenosti konzultačného inžiniera. Máme za to, že takáto požiadavka by sa nemala stať podmieňujúcim alebo vylučujúcim pravidlom. Pri stavebných zákazkách skúsenosť s určitými obchodnými podmienkami by mala byť skôr benefitom. Takéto zaužívané pravidlá si vyžadujú nové nastavenie. Požiadavky na odbornú spôsobilosť s FIDIC by mali byť nastavené tak, aby neobmedzovali čestnú hospodársku súťaž. Pravidlá v rámci verejného obstarávania v minulosti (pred vstupom do EÚ) na Slovensku boli iné, napríklad požiadavka na referencie znela tak, aby stavby boli realizované iba na Slovensku. Takéto požiadavky boli úplne štandardné, pričom za referenciu sa považovala obdobná stavba v obdobnom finančnom objeme. Toho času sú pravidlá iné, SR je členom Európskej únie a je viazaná aj pravidlami Európskej únie. Verejný obstarávateľ má povinnosť pripustiť k súťaži aj hospodárske subjekty z iných členských štátov, ktoré boli schopné zrealizovať konkrétnu stavbu bez ohľadu na použitý typ obchodných podmienok.

## Finančná rezerva a nepredvídateľnosť

Zákon o verejnom obstarávaní má pravidlá, ako a za akých podmienok možno meniť zmluvu počas realizácie. V minulosti sa zmluvy o dielo uzatvárali aj s finančnou rezervou, ktorá bežne predstavovala 10% z ceny diela. Momentálne zákon nedovoľuje zahŕňať do rozpočtu zvlášť aj finančnú rezervu. A to preto, lebo verejný obstarávateľ nevie, či sa použije alebo nepoužije, a ak áno tak v akom rozsahu. Cenová ponuka má byť čo najpresnejšia, aby všetci mali nastavené rovnaké pravidlá. Predložená ponuka má byť spracovaná na základe informácií, ktoré sú k dispozícii a ktoré boli poskytnuté v danom čase (v čase prípravy ponuky). Možnosť prípadného uplatnenia „naviac prác“ je zakotvená v zákone. Predstavuje ju pravidlo „de minimis“ (tzv. záchranné pravidlo), t. j. ustanovenie § 18 ods. 3 zákona o verejnom obstarávaní, čo pre stavebné práce predstavuje „rezervu“ až do výšky 15% maximálne však hodnotu limitu pre nadlimitné práce. Zákon však pozná okrem pravidla „de minimis“ aj iné možnosti zmeny zmluvy. Tu je potrebné rozlišovať, o aký typ zmeny sa jedná. Môže ísť o zmeny, s ktorými zmluva počítala alebo o náhle, nepredvídané zmeny alebo zmeny vynútené určitými okolnosťami. Potom sa individuálne posudzujú rôzne okolnosti napríklad, či sa jedná o nevyhnutné práce alebo či bola ponuka alebo súťaž pripravená s náležitou odbornou starostlivosťou. Príkladom možno uviesť prieskum rozsiahleho územia, na ktorom má byť zrealizovaná líniová stavba, ktorá je predmetom verejného obstarávania. V prípade uskutočnenia prieskumu územia boli na základe odborného posúdenia vykonané sondy každých 900-1000 m, čo bolo možné v daných podmienkach považovať za štandard. V prípade, ak v úseku po 300 m bolo dodatočne zistené, že podložie má iné parametre, tak vtedy je možné zvážiť, či je možné uplatniť postup podľa § 18 ods. 1 písm. b). zákona o verejnom obstarávaní, t. j. napriek vynaloženej odbornej starostlivosti zhotoviteľa nevedel a nemohol ani predvídať, prípadne aplikácie ustanovenia § 18 ods. 1 písm. c). zákona o verejnom obstarávaní. Ako som už spomenul v prípade individuálnych problémov sa posudzuje možnosť použitia § 18 ods. 1 písm. b). alebo písm. c) zákona o verejnom obstarávaní. Verejní obstarávatelia ale aj obstarávatelia financujú stavby zo štátneho rozpočtu alebo z eurofondov. Sme členským štátom EÚ a máme spoločné pravidlá, tie hovoria aj o tom, do akej maximálnej výšky, a do akej miery možno meniť zmluvu tak, aby nemuselo byť uskutočnené nové verejné obstarávanie. Táto výška pri určitých v zákone stanovených situáciách môže ísť až do 50% hodnoty pôvodnej zmluvy, čo znamená maximálny limit. Takto sú dohodnuté pravidlá medzi všetkými členskými štátmi Európskej únie. Zmluvnými mechanizmami možno nahradiť aj problematické miesta, ale nie v takom rozsahu, aby takéto mechanizmy boli v rozpore s kogentnými ustanoveniami zákona o verejnom obstarávaní. Podľa predmetu zákazky je potrebné nastaviť aj obchodné podmienky a každý prípad posudzovať individuálne. Takéto nastavenia nemôžu vyvolávať právnu neistotu na oboch stranách.

## Indexácia cien - možnosti úpravy ceny z pohľadu verejného obstarávania

Zákon o verejnom obstarávaní ustanovuje možnosti, za akých podmienok je možné pristúpiť k zmene ceny, prípadne k zmene rozsahu zmluvy. Vo všeobecnosti je nutné povedať, že Ministerstvo dopravy a výstavby SR taktiež pripravilo nové usmernenie k zmene cien. Neexistuje všeobecné jednoduché pravidlo, ktoré by sa dalo aplikovať na všetky zmluvy a situácie. Každá zmluva, každá stavba má svoje špecifiká ako aj riziká. Iné riziká sú pri stavbe budovy, iné pri ceste a iné pri výstavbe tunela. Dôležité je, aby sa pravidlá zmeny komunikovali ideálne pred alebo aspoň počas procesu obstarávania. Zmeny zmluvy po predložení ponúk sa považujú za rizikové a komplikované, pričom môže dôjsť až k porušeniu zákonných pravidiel. Jednoduchšie pravidlá sa snažia zohľadňovať tzv. **bežnú infláciu**. Ako všetko majú tieto pravidlá svoje výhody ale aj nevýhody. Je možné dohodnúť aj vlastné špecifické vzorce, ktoré sa odvolávajú na komoditnú burzu, alebo smerujú k nejakým iným markerom. Európska únia preberá informácie od štatistických úradov jednotlivých členských štátov

(EUROSTAT). Infláciu by bolo možné porovnať aj s jednotlivými členskými štátmi, alebo urobiť nejaký priemer z údajov týchto štátov. Problémom môže byť zloženie a vhodnosť takto vybraného spotrebiteľského koša a možnosti zbierania dát. Takéto dáta sa zbierajú od slovenských subjektov. Zistiť presný index nárastu cien stavebných materiálov je mimoriadne náročné, lebo sa odvíja od toho koľko ich na Slovensku máme. Toho času je aktuálny nielen skokovitý nárast ale už aj pokles časti cien stavebných materiálov. V prípade, ak zmluva neobsahuje valorizačnú doložku, stavebné firmy sú povinné fakturovať práce v cenách v zmysle pôvodnej zmluvy. Či nastali okolnosti za ktorých je možné uplatniť niektorý zo zmenových mechanizmov vyplýva z individuálneho posúdenia konkrétnych skutkových a právnych okolností. Pre hladký priebeh stavby je však dôležité vedieť, na čom zmluvné strany sú a zabezpečiť riadnu a rýchlu koordináciu riešenia problémov. K tomu určite prospeje dobrá a zrozumiteľná zmluva vytvorená na mieru ku konkrétnej stavbe. Mnoho verejných obstarávateľov tieto pravidlá už využíva, takže nemajú problémy, avšak sú aj prípady, že valorizačné doložky nie sú súčasťou zmluvy, alebo nie sú dostatočné. Dodávateľ stavby nemá zákonom dané automatické právo na uplatnenie zmenových mechanizmov. Práve preto je dôležité, aby si zmluvné strany ešte počas procesu VO vysvetlili a objasnili pravidlá. Ponuku majú preložiť iba vtedy, ak s týmito pravidlami bezvýhradne súhlasia. Neznamená to, že zákon nepredpokladá aj možnosť automatických zmien, ale tie musia byť zahrnuté v zmluve, ktorá je súčasťou procesu verejného obstarávania. Tieto pravidlá tak musia byť kreované ešte predtým, ako dôjde k preloženiu ponuky. Súčasná kríza nám dáva možnosť, aby sa skúsenosti ktoré získavame preniesli nielen do zlepšenia prípravy a procesu súťaže a jej ocenenia ale najmä do manažmentu samotnej realizácie stavby. Dúfam, že nám tieto skúsenosti pomôžu v napredovaní.

## Adam NOCIAR – hosť



*JUDr. Adam Nociar, MPH od roku 2011 pôsobil na viacerých manažérsko-odborných pozíciách vo verejnej správe. Bol riaditeľom obvodných pozemkových úradov v Senci a v Pezinku a neskôr riaditeľom odboru na sekcii legislatívy Ministerstva pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR. V segmente verejného obstarávania sa aktívne pohybuje približne od roku 2014, pričom zastával pozíciu vedúceho na odbore právnych služieb a verejného obstarávania Výskumnej agentúry ako sprostredkovateľského orgánu pre operačný program Výskum a inovácie. Neskôr viac ako tri roky zastával pozíciu riaditeľa odboru verejného obstarávania na Ministerstve hospodárstva SR. Do januára 2023 pracoval v Národnej diaľničnej spoločnosti, a. s., kde riadil odbor verejného obstarávania, a kde spolu so svojim tímom pripravil a zrealizoval verejné obstarávania v celkovej hodnote takmer jednej miliardy eur. V súčasnosti obstaráva mnohomiliónové projekty zo zdrojov Plánu obnovy, a zároveň spolupracuje ako expertný poradca pre verejné obstarávanie s niekoľkými orgánmi štátnej správy a miestnej samosprávy. Je publicistom v oblasti práva a manažmentu verejného obstarávania.*

### **Zlepšenie výkonnosti slovenského stavebníctva**

Národná diaľničná spoločnosť je dlhodobo považovaná za najväčšieho verejného obstarávateľa v oblasti uskutočňovania stavebných prác na Slovensku. Zároveň je v ostatných rokoch najväčším štátnym investorom, čo ju predurčuje na to, aby bola jedným z lídrov v oblasti snahy o zlepšenie výkonnosti slovenského stavebníctva. V pláne verejného obstarávania na rok 2022 mala Národná diaľničná spoločnosť takmer 700 verejných obstarávaní, z čoho takmer dve tretiny predstavovali zákazky, ktorých predmetom sú stavebné práce, prípadne stavebné práce v kombinácii s inými službami. Za dôležitý možno považovať

aj fakt, že tieto verejné obstarávania zďaleka nie sú iba investičného charakteru. Národná diaľničná spoločnosť realizuje totiž množstvo verejných obstarávaní, ktorých obsahom sú stavebné práce

aj na prevádzkovom úseku. Stavebné zákazky prevádzkového charakteru predstavujú nikdy nekončiacu škálu najrôznejších problémov, ktoré je potrebné bezpodmienečne a bezodkladne riešiť, a ktoré vznikajú v tomto prostredí v rámci neustáleho prevádzkovania diaľnic, rýchlostných ciest, odpočívadiel, tunelov, mostov a hraničných priechodov, resp. aj priamo prináležiacej infraštruktúry a zázemia. Najzásadnejší problém pre zlepšenie výkonnosti slovenského stavebníctva, a to nielen pri verejnom obstarávaní, je nedostatok kvalifikovaných a odborne pripravených ľudí. Nielen v segmente verejného obstarávania, ale aj v segmente tzv. vecniarov, ktorí pripravujú opisy predmetu zákazky, resp. detailnú špecifikáciu, alebo majú v gescii aj samotnú realizáciu zákazky po podpise zmluvy, či rámcovej dohody. Ide o tému, ktorá dlhodobo rezonuje v celom rezorte dopravy, pričom riešenia nateraz absentujú. S takýmto nedostatkom sa stretávame už na samotných výberových konaniach, kedy sa snažíme zamestnať ľudí, ktorí sú jednak odborne zdatní,

a jednak vynikajú aj určitou morálnou integritou. Uchádzači na výberových konaniach často nie sú dostatočne motivovaní, resp. si ani neuvedomujú zodpovednosť, ktorá sa spája s takouto prácou. Na druhej strane, tí, ktorí sú šikovní, a navyše s dostatočnou praxou a kvalifikáciou, majú takmer vždy neúmerné očakávania z hľadiska ponúkanej mzdy. Hovorím tu o všetkých profesiách, podmieňujúcich úspešnosť verejného obstarávania, od stavbárov, technikov, právnikov, ekonómov až po manažérov.

Druhým nedostatkom, ktorý je v súčasnej dobe absolútne zásadným, je stále nedostatočná konsolidácia právomocí a vzájomnej pomoci a súčinnosti medzi subjektmi vo verejnom obstarávaní, vrátane verejných inštitúcií, ktoré sa participujú pri príprave, obstarávaní a realizácii investičných stavieb. To znamená potrebu zabezpečenia skvalitnenia súčinnosti medzi subjektmi, ktoré verejné obstarávanie tvoria, a medzi subjektmi, ktoré do neho rôznymi spôsobmi, v súlade so svojimi kompetenciami, zasahujú. Ide o verejných obstarávateľov, v kontraste s Úradom pre verejné obstarávanie, Útvorom hodnoty za peniaze, riadiacimi a sprostredkovateľskými orgánmi, Protimonopolným úradom SR, Ministerstvom dopravy SR, OLAF, NAKA, atď. V praxi sa často stáva, že verejný obstarávateľ s najlepšimi úmyslami, a tiež z jeho pohľadu zodpovedne a kvalitne pripraví verejnú zákazku, pričom postupuje v rámci určitého časového harmonogramu, od ktorého dodržania nezriedka závisí úspešnosť celého zámeru. Následne však napr. niektorý spomedzi orgánov verejnej moci začne klásť k danému procesu alebo vecnosti také otázky, ktoré mohli byť položené, a teda aj zodpovedané podstatne skôr, resp. ktorých včasné vyriešenie by predišlo problémom v štádiu, kedy sa už s nimi vysporiadať v absolútnej miere nedá. Je pochopiteľné, že určité orgány môžu byť iného názoru ako verejný obstarávateľ, avšak verejným obstarávaniam by zásadne pomohlo, ak by takéto názory prejavovali čo možno najskôr, a zároveň spôsobom ktorý zohľadňuje úlohy zverené dotknutému verejnému obstarávateľovi. Takisto je kruciálne, aby sa všetky subjekty vyjadrovali výsostne v rámci svojich vecných a miestnych kompetencií, čo tiež v praxi býva občas diskutabilné. Ako príklad môžem uviesť problematiku nastavenia a vyhodnocovania tzv. kvalitatívnych kritérií pri konkrétnych verejných obstarávaníach. Pohľad na kvalitatívne kritériá zo strany Útvoru hodnoty za peniaze, resp. tzv. hodnoty za peniaze („value for money“) a pohľad zákona o verejnom obstarávaní, sa v mnohých ukazovateľoch líši, čo spôsobuje pri príprave stavebných zákaziek pomerne významné problémy. Znamená to, že nie vždy, keď samotný zákon o verejnom obstarávaní umožňuje určité nastavenie takýchto kritérií, je to aj nastavenie, ktoré by bolo súladné s metodikou z hľadiska tzv. hodnoty za peniaze. Toto si žiada hlbšiu diskusiu na širokej úrovni, ktorej výsledkom by mali byť relevantné závery vo vzťahu k zarámcovaniu kompetencií. Konsolidáciou treba chápať ako formu bližšej spolupráce medzi orgánmi, na legislatívnej a metodickej úrovni, tak aby sa v procese verejného obstarávania neustále nenarážalo na zbytočné prekážky. V roku 2021 som absolvoval niekoľko expertných rokovaní s odbornými partnermi z Rakúska, s ktorými sme si vymenili poznatky a skúsenosti práve z tejto oblasti. Musím konštatovať, že z hľadiska systémové a medzi-inštitucionálneho nastavenia za Rakúskom do určitej miery zaostávame, a teda je čím sa inšpirovať. Okrem efektívnejšieho systému vzájomnej kooperácie konajúcich orgánov je rakúske nastavenie praktickejšie aj z pohľadu nižšieho zaťaženia (z časového hľadiska) verejného obstarávania tzv. odkladným účinkom niektorých úkonov, ktoré realizujú vecne príslušné inštitúcie v rámci revízných postupov. Jednoducho povedané – nie každý revízny úkon predstavuje určitú lehotu, počas ktorej sa v začatom procese nesmie pokračovať, kým sa tomuto revíznemu úkonu nevyhoví, alebo nebude zamietnutý.

## **Tvorba osobitných zmluvných podmienok na strane verejného obstarávateľa**

Zmluvné podmienky FIDIC sú tvorené všeobecnými a osobitnými zmluvnými podmienkami. Osobitné podmienky by sa mali, v prípade skutočne systémového a konzistentného prístupu, modifikovať iba v minimálnej miere, pokiaľ je záujem naozaj zotrvať v skutočnom režime FIDIC. Každý verejný obstarávateľ má povinnosť v procese verejného obstarávania reflektovať na aktuálnu legislatívu, čo sa odzrkadľuje v modifikáciách všeobecných zmluvných podmienok a to tvorbou, resp. úpravou osobitných zmluvných podmienok. Pri veľkých investičných projektoch (tzv. zväzkové súťaže) Osobitné zmluvné podmienky majú formu viacerých zväzkov, pričom napr. časť Zmluvné dojednania - pozostáva z viacerých zväzkov, t. j. zo zmluvných dojednaní a ostatná časť pozostáva z troch častí, pričom prvá časť je samotná zmluva a zmluvné dojednania, druhá časť sú osobitné zmluvné podmienky a tretiu časť zahŕňujú všeobecné zmluvné podmienky, čo predstavuje samotný FIDIC kniha, vrátane príloh a vzorových formulárov. Čo sa týka tvorby osobitných zmluvných podmienok, v Národnej diaľničnej spoločnosti do januára 2023 takáto tvorba fungovala na formáte tzv. pracovných skupín. V súčasnosti sa tento formát natrvalo zrušil, čo osobne považujem za vážnu chybu aktuálneho vedenia. Pracovné skupiny, ktoré sme zaviedli ako významný systémový inštitút, výrazne prospievajúci príprave súťažných podkladov, si našli v zložitých interných mechanizmoch svoje dôležité miesto. Tým, že od januára 2023 predstavenstvo Národnej diaľničnej spoločnosti, bez akéhokoľvek analytického odôvodnenia tento formát zrušilo, došlo de facto k návratu do procesných postupov z minulosti, čo vytvára chaos a nekonzistentnosť a nepreskúmateľnosť procesu prípravy. V rámci pracovných skupín každý príslušný útvar spoločnosti participoval na príprave investičného projektu a to takým spôsobom, že nominoval dvoch alebo troch odborných zamestnancov, ktorí spoločne kreovali osobitné podmienky, a to samozrejme, za účasti a kurately právnikov. Pri tvorbe osobitných zmluvných podmienok sa predovšetkým reflektuje na vzájomnú koreláciu so všeobecnými zmluvnými podmienkami, t. j. aby boli kompatibilné so samotným FIDIC-om, čo je niekedy dosť zložitá; predchádzajúce skúsenosti z iných stavieb, čo znamená, že ak v minulosti nastali určité kolízne situácie, spravidla na strane zhotoviteľov, tak diskutujeme o konkrétnych článkoch a následne ich modifikujeme, aby sa predchádzalo rovnakým problémom. Ďalej je potrebné aj aktualizovať existujúce osobitné podmienky, ak sú v rozpore s aktuálne platnou a účinnou legislatívou, či už zákonom o verejnom obstarávaní, obchodným zákonníkom, stavebným zákonom, zákonom o verejných prácach a inými súvisiacimi predpismi.

## **Procesné mechanizmy vo verejnom obstarávaní z pohľadu verejného obstarávateľa**

Pokiaľ je reč o nadlimitných zákazkách stavebného charakteru, v procese verejného obstarávania sú pomerne často podávané námietky zo strany uchádzačov, čo je samo o sebe legitímne. Samozrejme, o legitimitate sa nedá hovoriť v prípade tých námietok, ktoré sú, alebo sa javia ako vyslovene špekulatívne, a ktoré tiež nie sú absolútne zriedkavým javom. Ide o prípady, kedy je takéto podávanie námietok neprimerané, resp. predstavuje vyslovene účelový nástroj na komplikovanie dosiahnutie úspešného výsledku. Bohužiaľ, stavebný segment, podobne ako niektoré ďalšie oblasti obchodného života, nevyvíka práve



dokonalosťou uchádzačov v súťažiach, a teda je aj ich prístup k tzv. revíznym postupom niekedy diametrálne odlišný, morálnu stránku nevynímajúc. Samotné merito námietky uchádzača obvykle obsahovo tvorí argumenty na formát jednej strany A4, ale stretávame sa s prípadmi, ktoré sú doslovne tvorené v rozsahu knihy, a teda v objeme desiatok až stoviek strán. Nie je to pravidlom, ale stáva sa to mnohokrát. Pri takomto rozsahu býva problémom už len detailné oboznámenie sa so samotnou námietkou, keďže takýto proces prebieha za plynutia príslušných lehôt, a takisto pod tlakom na verejného obstarávateľa, ktorý paralelne plní množstvo ďalších dôležitých povinností. Ďalším problémom, z hľadiska procesu verejného obstarávania, je vysporiadanie sa so žiadosťami o vysvetlenie, alebo v rámci lehoty na predkladanie ponúk so žiadosťami o nápravu. Viackrát sa stane, že takéto žiadosti sú doručené deň pred uplynutím lehoty na predkladanie ponúk, prípadne koncom týždňa, alebo počas sviatkov. V takomto prípade nastáva dilema, či verejný obstarávateľ predĺži lehotu na predkladanie ponúk, keďže verejný obstarávateľ sa musí s každou žiadosťou vysporiadať. Uvedené má dopad na celkový proces verejného obstarávania. Osobne zastávam názor, že je vhodné v najvyššej možnej miere vyjsť v tomto v ústrety uchádzačovi, avšak by som zároveň považoval za nesmierne účelné, ak by hrozili funkčne zákonné sankcie tým subjektom, ktoré revízne postupy preukázateľne zneužívajú. V súčasnosti je totiž tento mechanizmus veľmi mierny a tiež skôr formálny, ako reálny. Časť odbornej verejnosti má za to, že verejní obstarávatelia by sa mohli vyvarovať neželaným procesom napr. zostavením tzv. „blacklistov.“ Národná diaľničná spoločnosť žiadny takýto tzv. „blacklist“ uchádzačov zostavený nemá, avšak vzhľadom na množstvo negatívnych skúseností s rôznymi hospodárskymi subjektmi by bezpochyby rada participovala na systéme umožnenia takýchto zoznamov obchodných spoločností, ktoré cielene narušujú verejné obstarávania bez objektívnych a akceptovateľných príčin. Národná diaľničná spoločnosť sa týmto zaoberala v minulosti a to nie len v súvislosti so stavebnými zákazkami, ale aj s obstarávaním tovarov a služieb. V praxi sa stáva, že pri rôznych typoch verejných zákaziek sa pravidelne opakujú rušivé a zdržujúce úkony mnohokrát rovnakých hospodárskych subjektov, čo je z hľadiska procesu verejného obstarávania nevhodné a neefektívne. Zostavenie tzv. „blacklistu“ je citlivá vec. Každý verejný obstarávateľ by musel veľmi dôsledne zvažovať, ktorý hospodársky subjekt by sa ocitol na takomto zozname a za akých podmienok. Je to aj právnou otázkou - poškodzovanie dobrého mena je niečo, voči čomu sa každý hospodársky subjekt môže pomerne účinne brániť.

Čo sa týka žiadostí o vysvetlenie, ktoré podávajú záujemcovia v „živých“ verejných obstarávaníach, je potrebné uviesť, že nebýva výnimkou, keď sa pri väčších infraštruktúrnych projektoch opakuje rovnaká otázka zo strany hospodárskych subjektov aj viackrát, pretože záujemcovia jednoducho občas nepristupujú dostatočne zodpovedne k odpovediam, ktoré už poskytol verejný obstarávateľ predtým. Namiesto toho, aby detailnejšie sledovali odpovede, ktoré verejný obstarávateľ poskytuje na všetky otázky bezodkladne, a ktoré majú k dispozícii všetky hospodárske subjekty, radšej niekedy pomerne bezohľadne položia rovnakú otázku, aká už bola zodpovedaná. Samozrejme, takto nepostupujú všetci záujemcovia, avšak ide o jav, ktorý je veľmi častý, a ktorý zároveň nesmierne verejného obstarávateľa zaťažuje, a to predovšetkým časovo. Čas, ktorý vynakladajú konajúci zamestnanci na opätovnú prípravu a odoslanie odpovedí, by bolo možné efektívne využiť na konštruktívnejšie účely. Je potrebné si uvedomiť, že napr. v prostredí Národnej diaľničnej spoločnosti má jeden zamestnanec v gescii aj desiatky súťaží. Takéto nezmyselné úkony sa následne hromadia a v konečnom dôsledku majú prekvapujúco negatívny dopad, ktorý pociťujú práve záujemcovia, resp. uchádzači.

Vo verejnom obstarávaní by bolo veľkým prínosom aplikovať výrazne vyššiu mieru vzájomnej empatie medzi verejnými obstarávateľmi a hospodárskymi subjektmi.

## **Indexácia cien – aktuálny vzorec**

Rok 2022 sa niesol práve v znamení tejto problematiky, a to najmä v dôsledku dopadov pandémie COVID-19 a vojnového konfliktu na Ukrajine. V prvom rade je nevyhnutné uviesť, že pokiaľ sme sa v prvej polovici roka bavili o „skokovitom náraste“, v druhej polovici roka už bol zásadnou témou aj prípadný skokovitý pokles cien niektorých spomedzi dotknutých komodít, resp. to, že akýkoľvek funkčný vzorec je potrebné nastaviť tak, aby bol vyvážený ako k verejnému obstarávateľovi, tak aj k dodávateľom, a to nielen v prípade nárastu cien, ale aj v čase ich poklesu. Tu je vhodné povedať, že stavebné zákazky, ktoré sú predmetom verejného obstarávania, sú financované z našich spoločných zdrojov, a teda sa k akejkoľvek forme indexácie musíme postaviť veľmi zodpovedne. V druhom rade bolo nevyhnutné jednoznačne stanoviť, akých konkrétnych materiálov sa bude navrhovaný vzorec týkať, ale aj ako budú vymedzené časové úseky, resp. obdobia, v rámci ktorých bude aplikovaný. Na pracovnej skupine, ktorú kreovalo Ministerstvo dopravy SR, sme okrem riešenia uvedených tém, analyzovali aj mnohé ďalšie vážne problémy, ktoré postupne takpovediac vychádzali na povrch. Ako to už v praxi býva, čím sa problémom intenzívnejšie zaoberáte, tým viac nových podotázok vznikne. Som však rád, že sa podarilo stanoviť tzv. kotvy (zoznam konkrétnych dotknutých komodít), a následne aj po širokej diskusii sfinalizovať metodický pokyn č. 27/2022, ktorý sa už aj prakticky aplikuje. Národná diaľničná spoločnosť sa vybrala cestou kombinácie znaleckých posudkov a tzv. reindexácie, čo znamená, že pri dôjde ku kombinácii postupov, ktoré umožňuje verejne dostupný metodický pokyn, pričom budú mať zásadné postavenie znalecké inštitúcie, ktoré posúdia ceny dotknutých materiálov v relevantnom čase. Výsledné čísla vygeneruje vzorec, ktorý je súladný s metodickým pokynom, ako aj s príslušnou legislatívou. Ide o postup, s ktorým sa predbežne stotožnili aj všetci zhotovitelia. Metodický pokyn je záväzný pre všetky subjekty v tzv. zriaďovateľskej pôsobnosti Ministerstva dopravy SR, a zároveň je súladný s metodikou Úradu pre verejné obstarávanie z mája 2022.

## Marián PAVLÍK - hosť



*Ing. Marián Pavlík je riaditeľ štábnej oblasti kalkulácii rakúskeho koncernu STRABAG. Študoval na stavebnej fakulte SVŠT v Bratislave, pričom svoje skúsenosti nadobudol na pozícií projektanta, cenára, kalkulanta a manažéra. Zmluvným podmienkam FIDIC sa venuje prevažne vo fáze prípravy verejnej zákazky. Bol členom pracovnej skupiny zriadenej MDVSR, ktorá riešila problematiku skokovitého nárastu cien. S organizáciou SACE spolupracuje od roku 2020 a ako člen pracovnej skupiny sa podieľa na aktivitách SACE.*

### **Cena – kvalita – čas – tri základné entity diela**

Cena, kvalita a čas - tri základné entity, ktoré vo výraznej miere platia aj v stavebníctve sa navzájom podmieňujú. Fungujú na racionálnom princípe, ktorý uprednostňuje jeden aspekt na úkor ďalších dvoch aspektov, čo je dôležité si veľmi dobre zapamätať. Z týchto troch entít je na Slovensku spravidla nadržaná cena, avšak každá minca má dve stránky. Treba si uvedomiť, na akých základoch pracujeme a čo všetko vlastne robíme a ako tvoríme cenu. Je potrebné klásť dôraz na zodpovednosť a prácu verejných obstarávateľov a ďalších zúčastnených subjektov, ktorých aktivity veľmi zásadne súvisia s uvedenými základnými entitami. Dobrá cena diela, za ktorú vie uchádzač alebo budúci zhotoviteľ zrealizovať predmet zákazky, musí vychádzať z kvalitne a prehľadne pripravených podkladov. Pokiaľ nie sú kvalitatívne spracované podklady, nemožno predložiť dobre spracovanú cenu.

V praxi je známych niekoľko náročných problémových prípadov z nekvalitne pripravených podkladov verejného obstarávania, čo má za následok posúvanie termínov podania ponúk vo verejnom obstarávaní, prípadne zrušenie vyhlásených verejných obstarávaní. V opakovanom posúvaní termínov podania ponúk uchádzači môžu stratiť prehľad pri čo najkvalitnejšom spracovaní ponúk na stavebné diela. V procese verejného obstarávania, pri zadávaní verejných zákaziek na stavebné práce, ešte ani jedna väčšia stavba v roku 2022 neskončila v prvom plánovanom termíne. Niektorí uchádzači sa stretli s posúvaním termínu na verejnej zákazke viac ako 10 krát. Je pravdou, že uvedené vyplýva aj z veľkého počtu položených otázok o vysvetlenie, prípadne podaných žiadostí o nápravu. Áno, často sme svedkami, kde ide aj o otázky, ktoré zasielajú niektorí potenciálni uchádzači a to často krát ešte ani nevedia, či odovzdajú ponuku. Na druhej strane treba pripomenúť, že kladením otázok a podávaním žiadostí o vysvetlenie sa upravujú/opravujú súťažné podklady, vrátane projektovej dokumentácie spolu s dôležitou prílohou, a to je položkový súpis prác spolu s výkazom výmer. Je veľmi dôležité zo strany obstarávateľov klásť dôraz na kvalitnú projektovú dokumentáciu, ktorá je kľúčová pre stanovenie dobrej ceny. A veľmi často sa takáto nekvalita prenáša aj do procesu realizácie, čo má za následok posúvanie lehôt dokončovania stavieb.

Tri základné entity treba vnímať v nasledovnom poradí: cena – kvalita – čas. Neplnohodnotne určená **cena** a nejasne definované základne procesu vo väčšine prípadov vedú k podhodnocovaniu súťažného zámeru, čo v konečnom dôsledku ovplyvňuje **kvalitu** vstupov do súťaže, ktoré reflektujú na celkovú kvalitu procesu verejného obstarávania vrátane času vyhotovenia a užívania a v neposlednom rade môžu ovplyvniť kvalitu prác. Celé vnímanie základných entít uzatvára **čas**, ktorý sa neplnohodnotnou cenou, v kombinácii s neefektívnym systémom procesu enormne predlžuje a v poslednom rade na to dopláca konečný užívateľ – **občan**.

## Pravidlo pre dobrú cenovú ponuku

Podmienky súťaže by mali byť nastavené tak, aby boli logické a aby neboli kontraproduktívne. Niekedy sa môžu podmienky javiť ako účelové, čo spôsobuje problémy v praxi. Každý záujemca musí podmienky súťaže detailne spoznať. Pre stanovenie dobrej cenovej ponuky je nevyhnutné poznať podrobne technické riešenie požadované verejným obstarávateľom. Kvalitná cena neznamena najlacnejšia cena. Všetko je aj v otázke kvality plánovania, ktoré toho času funguje dosť neštandardne. Je potrebné vedieť kvalifikovane plánovať prípravné procesy. Dobrá cenová ponuka sa spracuje na základe dobrej kvality technickej dokumentácie spolu s povinnou a záväznou prílohou a to s položkovitým súpisom prác a s výkazom výmer. Skutočnosti o nekvalite podkladov ľahko vyčítať aj z odpovedi verejného obstarávateľa pri kladení otázok počas verejného obstarávania. Vo fáze kladenia otázok vo verejnom obstarávaní sa veľké percento týka úprav položiek a výkazov výmer. Ide o proces, ktorý si vyžaduje kvalitných pracovníkov a čas pri spracovávaní projektovej dokumentácie a samotných súťažných podkladov. Ak bude mať projektant viac času na projektovanie a s jednoznačnou zodpovednosťou kvality úrovne projektových stupňov a obstarávateľ spracuje jednoznačnejšie súťažné podklady, tak som presvedčený, že sa nám to vráti spôsobom kratších procesov verejného obstarávania na samotné stavebné práce, Takto si osobne predstavujem stále spomínanú transparentnosť.

## Osobitné zmluvné podmienky FIDIC z pohľadu uchádzača

Pri cenotvorbe je aplikácia zmluvných podmienok FIDIC náročná. V praxi sa stáva, že osobitné podmienky mnohokrát negujú logické nadväznosti predmetu zákazky a vzájomne si odporujú, čo môže mať negatívny dopad na proces. Z pohľadu uchádzača jedným z negatívov možno vnímať zrušenie možnosti využiť „**Zlepšovací návrh**“, ako možnosť alternatívy, pričom takýto návrh by mohol do pripravovaných ponúk vniesť inovatívnu myšlienku uchádzača na diskusiu o ponuke a viesť k lepšej cene.

Uchádzač má často záujem v rámci inovácií, vzniesť myšlienky, k čomu je potrebné zistiť, resp. overiť podrobnejšie informácie o predmete zákazky. Uchádzač má možnosť využiť inštitút otázky a odpovede, avšak v praxi sa stáva, že odozva na odpoveď je všeobecná typu: „*platia súťažné podklady*“, alebo typu „*zdatný uchádzač musí mať všetko zahrnuté v cene*“, čo je ale vlastne kameňom úrazu. Pri analýze osobitných zmluvných podmienok možno zistiť, že si odporujú, čo samozrejme je väčším rizikom pre uchádzača. Skúsený uchádzač každé riziko analyzuje v rámci tzv. „**šancí a rizík**“, ktoré sa potom premietne do výslednej ceny. Teda z hľadiska požiadavky väčšiny obstarávateľov, že „*všetko má byť zahrnuté v cene*“, zapracuje skúsený a odborne zdatný uchádzač, čo v najlepšej kvalite, všetky aj súvisiace procesy, ktoré často nie sú predmetom súťažných podkladov a sú vlastne skryté v celkovej cene ponuky zodpovedného uchádzača. Musím uviesť, že akékoľvek kontrolné postupy po otvorení cenových ponúk sú viacmennej kontraproduktívne. Dôležité je, aby už ponuky obsahovali transparentné a vzájomne jednoduché procesy na kontrolu jednotlivých ponúk uchádzačov.

Výhodnejšie pre verejných obstarávateľov a samotnú spoločnosť by bolo pracovať s ocenením jednotného zrozumiteľného „základu“ predmetu zákazky a eventuálne by boli zverejnené konkrétnym uchádzačom chýbajúce súvisiace práce, resp. chyby podkladov napr. „*pod čiarou*“. V procese verejného obstarávania musia byť zadefinované jasné podmienky (tzv. „základ“). Zodpovedný uchádzač má záujem o spracovanie čo najserióznejšej ponuky a všetky podmienky súťaže je potrebné zohľadniť pri stanovení ceny. Uvedené sa aplikuje formou tzv. navýšenia, pričom všetky riziká sú skryté vo výslednej cene ponuky. Je potrebné zdôrazniť, že nie všetky predložené ponuky obsahujú riziká. Samozrejme môže ísť aj o šance, ktoré naopak môžu viesť k zníženiu ponukovej ceny, ale opätovne musia byť jasne zdokumentované, aby návrhy neboli na úkor kvality diela. Napr. na absenciu položky v súťažných podkladoch, prevládajú rôzne názory. Skúsený verejný obstarávateľ by nemal trvať na tom, že každá položka, ktorá absentuje v súťažných podkladoch, by mala byť zahrnutá v ponukovej cene inej položky (je to veľmi kontraproduktívne a hlavne sa týmto deformujú popisovníky, ktoré musia byť stabilné). Ocenené by malo byť základné riešenie návrhu a „*pod čiarou*“, resp. osobitne by mali byť uvedené chýbajúce súvislosti resp. „*iné alternatívne riešenia*“. Možnosť alternatívnych riešení zmenili osobitné zmluvné podmienky.

Touto deformáciou, že cena obsahuje aj práce, ktoré každý uchádzač môže pochopiť rozdielne sa vlastne porovnáva neporovnateľne a skoro vždy je úspešná najlacnejšia ponuka, ktorá práve nemusí obsahovať práce resp. dodávky, ktoré skúsený uchádzač vyhodnotí za potrebné. A samozrejme všetko sa to nakoniec ukáže v samotnej realizácii diela.

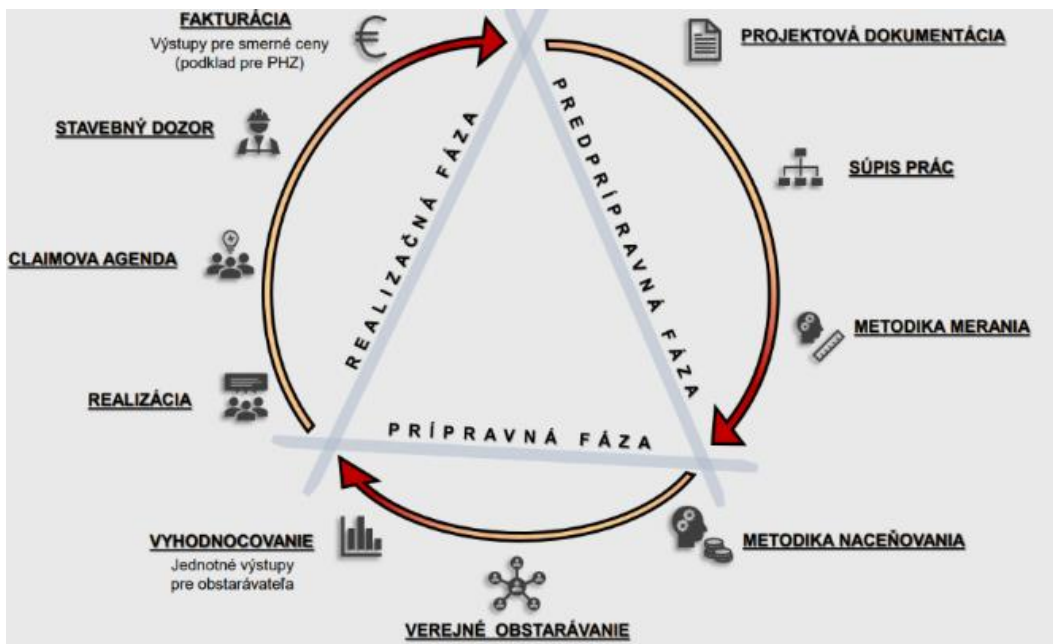
## **Proces verejného obstarávania verzus cenotvorba**

Akým spôsobom by mali uchádzači podávať a spracovávať ponuky?

Dodatočne, po otvorení ponúk, obstarávateľom požadované individuálne kalkulácie, keď napr. podľa zmluvných podmienok Žltej knihy FIDIC predkladáme cenu ako akceptovanú zmluvnú čiastku za stavebný objekt je neopodstatnený výmysel niektorých obstarávateľov.

Podľa zmluvných podmienok – Červená kniha FIDIC musí byť cena jednoznačne daná v čase prípravy ponúk na základe projektantom spracovaného kvalitného položkovitého súpisu prác spolu s výkazom výmer, pre ktoré spracovanie musia byť štátom spracované jednotné a záväzné metodiky naprieč celého spektra procesov. Výsledkom je pripravená ponuka, ktorá sa predkladá napr. vo forme platných jednotných formulárov (stroje, materiály...) a ceny ponúk rozdelené na mzdy a ostatné (príkladom môže byť Rakúske prostredie). Takéto prílohové formuláre preukazujú s akými položkami a vstupmi sa v danej ponuke uvažovalo a verejný obstarávateľ má možnosť si uvedené položky kedykoľvek skontrolovať a porovnať. Mám za to, že takto nastavené procesy v praxi by fungovali v prospech všetkých zúčastnených strán.

Aby cena budúceho zhotoviteľa bola, čo najkvalitnejšia s prepojením na postup výstavby pri kvalitnom spracovaní projektovej dokumentácie, sa teda dá pripraviť len z kvalitných podkladov. Pri stanovení ceny je potrebné si uvedomovať princípy oceňovania. Niektoré vstupy a podklady sú v rozpore s princípmi oceňovania. Prípravu stavebného diela je potrebné rozdeliť na fázy.



Obr. 1 - Fázy z pohľadu cenotvorby

Na obrázku 1 je znázornený kruh, ako majú jednotlivé fázy fungovať a nadväzovať aj z pohľadu cenotvorby. Možno hovoriť o troch základných fázach a to je **predprípravná fáza, prípravná fáza a realizačná fáza**. Každá fáza je rozdelená na činnosti, ktoré majú na seba nadväzovať, aby bol celý proces z hľadiska cenotvorby prehľadný. Tieto fázy musia pôsobiť ako uzavretý kruh. Tento kruh, keď nebude uzavretý a čo len jedna činnosť nebude spracovaná kvalitne v súlade s platnými metodikami, tak nikdy nebude kvalitne fungovať akokoľvek nastavený proces. Nie je vhodné vyskakovať v jednotlivých častiach.

Je taktiež potrebné si nastaviť pravidlá k tzv. štatistickému sledovaniu. K štatistickému určovaniu cien len toľko, že ide o súhrn nejasne sledovaných čísel prenesených do „presných údajov“. Štatistické sledovanie nie je prepojené s jasnou jednotnou metodikou princípov oceňovania. Dodatočnú podrobnú kalkuláciu považujeme za „know-how“ a nie je vhodné to vyžadovať v rámci vysvetľovania. Ak nedodávame vysvetlenia, ako sa ktorýkoľvek verejný obstarávateľ „vyspí“, sme vylúčení. Toto nepovažujeme za transparentnosť.

## Cesta k lepšiemu stavebníctvu z pohľadu zhotoviteľa

Som toho názoru, aby cena bola čo najkvalitnejšia. Opätovne zdôrazňujem, že kvalitná cena sa dá pripraviť

len z kvalitných podkladov. Pri stanovení ceny je potrebné si uvedomovať princípy oceňovania a niektoré vstupy a podklady sú v rozpore s princípmi oceňovania.

Aj samotné oceňovanie je potrebné rozdeliť na fázy. V praxi sa začína predprípravnou fázou, avšak tejto fáze predchádza plánovanie, ktoré je v praxi často kvalitatívne podceňované, resp. sa mu nevenuje dostatočný dôraz a kvalita. Korektné plánovanie je podložené logickou postupnosťou a jednoduchou potrebou bez zložitého analyzovania. Veľmi by pomohla zmena legislatívy napr. zrušením ustavičných až nezmyselných posudzovaní, štúdií realizovateľnosti, ktoré len míňajú finančné prostriedky, keď potreby výstavby hlavne hlavných tepien líniových stavieb sú aj bez týchto dokumentov jednoznačne známe a často potrebné aj z medzinárodného pohľadu. Často si myslíme, že problém pri investičných projektoch je vo financovaní, čo nemusí byť vždy pravdou. Problematika



financovania

je

až sekundárna. Strata financií nastáva z dôvodu nehospodárnych postupov, čo má za následok aj stratu času. Príkladom možno uviesť potrebu spracovania DSP na úrovni DRS. Súčasťou tendrovej dokumentácie je aj položkovitý súpis prác a výkaz výmer, ktorý spracováva projektant, a sú neoddeliteľnou časťou projektovej dokumentácie, za ktorý má mať projektant jednoznačnú zodpovednosť. Ale často projektant stupeň DSP spracováva na úrovni DRS bez potrebných geologických prieskumov. Na základe takýchto podkladov, verejní obstarávatelia požadujú kvalitnú cenovú ponuku. Preto mám za to, že z pohľadu zhotoviteľa by bolo potrebné zjednodušiť verejné obstarávanie v rámci predprípravnej fázy. Je potrebné nájsť riešenie aj z pohľadu legislatívy tak, aby sa mohol zahájiť proces transformácie z pohľadu kvality prípravy a cenotvorby. Keď to zjednodušíme, spomeňme si na zákon o verejnom obstarávaní ešte v deväťdesiatom druhom, resp. v deväťdesiatom treťom roku, kde sa to všetko začínalo. Z pohľadu uchádzača musím konštatovať, že kvalita projektovej dokumentácie za niekoľko desaťročí výrazne klesla. Projekty sú často veľmi nekvalitné, neskoordinované a to je hlavne, že na projektantov sú vyvíjané časové tlaky, lebo sa veľmi veľa času stráca zlým plánovaním a verejným obstarávaním ponúk na projektové práce, zdĺhavým vyhodnocovaním práve kvôli nejasným podkladom. Tiež vyhrávajú subjekty bez kvalitných procesov, napr. vnútorných kontrol (ako bývalému projektantovi je mi veľmi ľúto tohto terajšieho stavu). Najnižšia cena nezmyselného boja má za následok, že všade musia projektanti šetriť (a to hlavne, na mnou už často spomínanom kvalitnom položkovitom súpise prác spolu s výkazom výmer), a to je hlavne na úkor všeobecnej kvality. Teda projektanti musia spracovať projekt za čo najnižšiu cenu, čo znižuje kvalitu a za najkratší čas, ktorý ale nezmyselne strácame v súvisiacich procesoch, ktoré som často spomínal.

Úvodom som hovoril o základných troch entitách – cena, kvalita, a čas. Treba si uvedomiť, že tieto nás vedú celým životom všade, a teda nielen v stavebníctve. Je potrebné spracovať metodiky, ako napr. v českom prostredí – metodiky SFDI. Osobne by som niektoré prebral z českého prostredia automaticky, samozrejme tie, ktoré by nám pomohli. Taktiež považujem za prioritnú samotnú cenotvorbu, hlavne jednotné triedniky stavebných prác a princípy kalkulačného vzorca. Toho času neexistuje jednotnosť a platnosť triednika v SR a tiež neexistuje zodpovedný správca triednikov. Správca musí dohliadať na jednotnosť popisov položiek stavebných prác, kvôli jednotnému a transparentnému posudzovaniu cenových častí ponúk. Uvedené by mohlo eliminovať súčasný problém v porovnávaní cenových ponúk. Rovnako by sa skvalitnili aj štatistické sledovania stavebných prác, lebo by sa odstránili rozdielne popisy v položke stavebných s rovnakým názvom. Zároveň je potrebné bezpodmienečne zväziť, či najnižšia cena je to najlepšie kritérium.

Dôležitá skúsenosť pri dopravných stavbách, nemali by sa v žiadnom prípade používať zmluvné podmienky FIDIC-Žltá kniha, čo sa hlavne a len používa, keď sa stratilo veľa času nekvalitnou prípravou procesov.

Ešte jedna dôležitá skúsenosť z pohľadu uchádzača pri spracovávaní ponúk. Musí sa už pri vypísaní súťaže, podľa náročnosti diela, určiť dostatočný čas na spracovanie ponúk vo vyhlásení a mala by platiť zásada, že min. 14 dní pred termínom podania ponúk sa nesmú už vôbec meniť súťažné podklady. Ak by bolo predsa potrebné upresnenie, tak obstarávateľ by mal automaticky posunúť termín, aby na finalizáciu bolo vždy min. 14 dní, aby poctivý uchádzač mal dostatok času na finalizáciu ponuky s využitím svojich interných kontrolných postupov, ktoré sú v serióznej firme samozrejmosťou a vlastne povinnosťou.

Pri nastavení transparentných a teda kvalitných procesov, ktoré som spomenul skôr by sme minimalizovali resp. úplne zastavili akékoľvek posuny termínov, ktoré z mojich skúseností vyplývajú skôr spomenutých. Možno by v niektorých prípadoch stačilo oprášiť dobré skúsenosti z minulých období.

## Záver

*Z príspevkov hostí diskusného fóra bolo možné zhrnúť len niektoré najpálčivejšie problémy (nebolo zámerom uviesť všetky), ktoré negatívne ovplyvňujú výkonnosť slovenského stavebníctva v aktuálnom období. Jedná sa o:*

- *Nedostatok povedomia o štandardizácii a celkovo nedostatočná štandardizácia.*
- *Nesprávna aplikácia a nadbytočná úprava zmluvných podmienok FIDIC na Slovensku.*
- *Zmluvné podmienky FIDIC ponúkajú riešenie skokového nárastu cien, toto riešenie však nie je na slovenskom stavebnom trhu aplikované.*
- *Nedostatočné povedomie a vzdelanie v odbore zmluvného manažmentu.*
- *Obmedzujúca legislatíva a nedostatok koncepcie na úrovni štátu pri výstavbe.*
- *Nutnosť zjednotenia výkladu zmluvných podmienok FIDIC a zjednotenia s internými predpismi a smernicami.*
- *Nutnosť zlepšenia kvality podkladov verejného obstarávania a zefektívnenie procesu verejného obstarávania.*

*Zborník diskusného fóra predstavuje výsledok snáh autorov príspevkov priblížiť základne poznatky týkajúce sa aplikácie zmluvných podmienok FIDIC na Slovensku.*

*Autori nemajú ambíciu nahradiť týmto zborníkom výklad danej problematiky, tento zborník predstavuje základné informácie o aplikácii zmluvných podmienok FIDIC na Slovensku.*

*Veríme, že príspevky autorov oslovili zainteresovanú verejnosť a budú prínosom a vstupom pre vzájomnú spoluprácu a ďalšiu diskusiu v roku 2023.*

*kolektív SACE*

**Názov:** Diskusné fórum SACE - ZBORNÍK 2022  
**Druh publikácie:** zborník  
**Vydal:** SACE – Slovenská asociácia konzultačných inžinierov  
**Vydanie:** prvé  
**Rozsah:** 30 strán  
**ISBN** 978-80-974565-0-4 (online pdf)

ISBN 978-80-974565-0-4



9 788097 456504