



Príloha č.5

Analýza efektívnosti nakladania s verejnými zdrojmi
v procese nakupovania pre TTSK

k dokumentu

Koncepcia zníženia energetickej náročnosti a prevádzkových nákladov v zariadeniach TTSK

Faktor 4 - Analýza efektívnosti nakladania s verejnými zdrojmi v procese nakupovania pre TTSK

Vplyv konkurencie vo verejnom nakupovaní na zníženie ceny zákazky.

Z pohľadu naplnenia dlhodobých cieľov zakotvených v NUS TŽ, implementáciou opatrení prijatých pre zvyšovanie energetickej efektívnosti a znižovania prevádzkových nákladov je potrebné venovať dostatočnú pozornosť efektívnosti využívania verejných zdrojov pri zadávaní verejných zákaziek.

TTSK a organizácie v jeho zriaďovateľskej pôsobnosti využívajú, pre plnenie stanovených úloh v rámci poskytovania verejných služieb formou prevádzky objektov, zariadení, dopravy, finančné zdroje, ktoré sú čerpané z rôznych fondov EÚ cez OP, granty, schémy, projekty a programy. Vo väčšine prípadov sa jedná o čerpanie finančných zdrojov prostredníctvom zadávania verejných zákaziek prostredníctvom nákupu. V súčasnej dobe nie je vytvorený systém hodnotenia efektívnosti vykonaných nákupov cez verejné súťaže.

Zvyšovanie efektívnosti nákupu od zadania verejných zákaziek, ich kvalitnej prípravy, až po vysúťaženie cenu predstavuje jeden z kľúčových faktorov fungovania systému verejných financií.

S narastajúcim objemom verejných nákupov vykonaných TTSK musí dôjsť k výraznému zvýšeniu efektívnosti dostupnými metódami hodnotenia. Alokačná efektívnosť (Kerstens, 1999) si vyžaduje stanovenie cieľov, ktoré je treba dosiahnuť. Znamená to, že použitím zdrojov sa dosiahne želaný stav. Technická efektívnosť je vyjadrená produkcia na hranici výrobných možností, teda zdroje sú využívané v maximálnej možnej miere (Kerstens, 1999).

Nastavenie kritérií princípov hospodárnosti, efektívnosti a účinnosti dáva predpoklad hodnotenia kvality Nákupu.

Kritérium:

- hospodárnosti - (minimalizácia nákladov na proces nákupu);
- efektívnosti - (celkové náklady/ jednotka výstupu);
- účinnosti - (percentuálna miera úspešnosti dosiahnutia cieľov pri počte uchádzačov, miera súťaživosti).

Kvalitu VO ovplyvňuje počet uchádzačov čo predstavuje mieru súťaživosti ako jedno z kritérií hodnotenia.

Platí priama úmera – čím je VO pripravené transparentnejšie a predmet zákazky je riadne definovaný, tým je vyšší počet uchádzačov, vyššia kvalita VO, čo sa prejaví v alokačnej a technickej efektívnosti.

Vzťah medzi súťaživosťou a efektívnosťou zákaziek je determinovaný aj výškou PHZ predmetu zákazky, kde najvyššia miera závislosti vysúťaženej ceny je daná koreláciou s počtom uchádzačov (Shrestha a Pradhananga 2010.) Analýza vzťahu počtu uchádzačov a vysúťažanou cenou ukázala priamu závislosť pričom už dvaja uchádzači znižujú cenu o 12 až

13% v porovnaní s jedným účastníkom NAKUPUJÚCI V ZRIAĐOVATEĽSKEJ PÔSOBNOSTI TTSK a priemerné úspory je možné vykázať Nakupujúci v zriaďovateľskej pôsobnosti TTSK výške 20 - 22% (Goméz – Lobo a Szymanski, 2001).

Cenovú efektívnosť je možné vyjadriť pomocou rozpočtu určeného na verejný nákup a vysúťaženej ceny. Rozdiel medzi rozpočtom a vysúťažanou cenou musí byť rovný 0 alebo > 0 a porovnáva sa s rozpočtom ako závisle premenná Nakupujúcim v zriaďovateľskej pôsobnosti TTSK vo vzťahu k počtu uchádzačov. Analýzy cenovej efektívnosti a počtov uchádzačov potvrdzujú pozitívnu koreláciu. (Liu, Zhang a Wang, 2020).

Rastom počtu uchádzačov zníženie ceny klesá v priemere o 4% s pristúpením druhého a tretieho uchádzača. Miera znižovania cien sa zvyšuje pristúpením štvrtého a piateho uchádzača, ktorí cenu znížia o ďalších 6%. Ďalším uchádzačom v poradí šiestym však miera znižovania začne klesať na úroveň 4%. Každý nasledujúci uchádzač zníži cenu o 2% a 1%. Pri šiestich uchádzačoch je predpoklad možného zníženia ceny o 24% oproti súťaži s jedným uchádzačom. Cena zákazky pri jedinom uchádzačovi je podľa (Carra 2005) vyššia o 15% ako PHZ a až pri štyroch ponukách sa cena priblíži k PHZ.

Hlavným problémom, ktorý potenciálne limituje vierohodnosť analýz efektívnosti cien je problém fiktívnej úspory. Fiktívna úspora je navýšenie PHZ zadávateľom oproti trhovým cenám. V opačnom prípade môže nastať situácia kedy cenová ponuka je výrazne nižšia ako stanovená PHZ. Vtedy sa nejedná o úsporu musí však byť cenová ponuka preskúmaná.

Verejný obstarávateľ nedokáže ovplyvniť cenové ponuky, ktoré už uchádzači priamo predložia v súťaži.

Na vyššie popísanú vzniknutú situáciu má verejný obstarávateľ povinnosť využiť inštitút vysvetľovania v súlade s § 53 ods.2 Zákona č. 343/2015 Z.z. o verejnom obstarávaní v nadväznosti na pravidlo vychádzajúce z judikatúry Súdneho dvora EÚ, ktoré hovorí o tom, že ponuku možno považovať za mimoriadne nízku, ak nedosahuje hranicu 75 % predpokladanej hodnoty zákazky.

Verejný obstarávateľ je povinný pri zadávaní zákaziek postupovať v súlade s § 10ods. 2 zákona č. 343/2015 Z. z., a to aj pri vysvetľovaní „Mimoriadne nízkej ponuky“, dodržiavať princípy verejného obstarávania, ktorými sú najmä transparentnosť, nediskriminácia a princíp rovnakého zaobchádzania, prikazujú mu preskúmať ponuku z pohľadu reálnosti ponúknutých cien, a tým jednoznačne preukázať reálnosť vami predkladanej ponuky.

V súlade s § 53 ods. 2 zákona č. 343/2015 Z. z sa vysvetlenie môže týkať najmä:

1. hospodárnosti poskytovaných služieb,
2. technického riešenia alebo osobitne výhodných podmienok, ktoré má uchádzač k dispozícii na poskytnutie služby,
3. osobitosti ponuky navrhovanej uchádzačom k celkovej predloženej cene,
4. dodržiavania povinností v oblasti pracovného práva, najmä s ohľadom na dodržiavanie minimálnych mzdových nárokov, ochrany životného prostredia alebo sociálneho práva podľa osobitných predpisov,
5. dodržiavania povinností voči subdodávateľom,

6. možnosti uchádzača získať štátnu pomoc.

[Napríklad: Vyhľadávanie zákaziek - ÚVO \(gov.sk\)](#)

Stavebný dozor – Rekonštrukcia objektov Školy v prírode na ZSS Moravský Svätý Ján

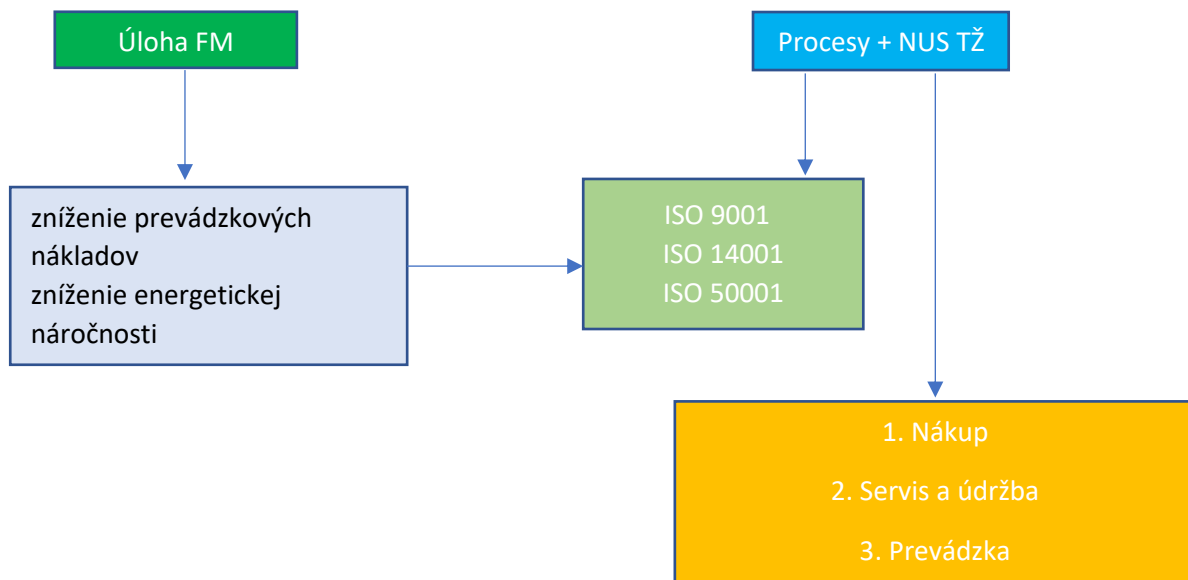
Predpokladaná hodnota zákazky: 51 000,00 EUR bez DPH

Celková hodnota zákazky/časti 14 375,00 EUR bez DPH.

Poznámka: Verejný nákupca musí mať pred samotným nákupom ako prvou fázou pripravený jasný zámer čo chce nakúpiť, prečo sa nákup uskutoční, predpokladanú cenu tovaru alebo služby na základe prieskumu trhu, hodnotenie akým spôsobom nákup prispeje k efektívnemu plneniu cieľov verejného nákupcu. Tieto náležitosti by mali byť efektívne premietnuté do súťažných podkladov.

Zhrnutie

Cieľom facility manažmentu TTSK a Nakupujúcich v zriaďovateľskej pôsobnosti TTSK je znižovanie prevádzkových nákladov a znižovanie energetickej náročnosti vo svojich prevádzkach a objektoch.



Obr. č.1 Úlohy facility manažmentu: Zdroj: vlastné spracovanie

Výsledkom analýzy odborných publikácií je zistenie úspory z PHZ v priemere od 20% - do 25% v závislosti od nakupovaného tovaru alebo služby a počtu predkladateľov ponúk.

Z uvedenej analýzy vyplýva, že pri príprave súťažných podkladov je potrebné vychádzať z objektívnych metód potvrdzujúcich potrebnosť a účinnosť nákupu (alokačnú efektívnosť). Alokačná efektívnosť predstavuje optimálnu distribúciu tovarov a služieb spotrebiteľom v ekonomike. Alokačná účinnosť nastáva, keď Nakupujúci v zriaďovateľskej pôsobnosti TTSK minú svoje zdroje na projekty, ktoré budú najziskovejšie a urobia to najlepšie pre obyvateľov, čím podporia hospodársky rast. Nakupujúci v zriaďovateľskej pôsobnosti TTSK by mal mať vytvorený plán nákupov na určité obdobie spojené s alokovanými finančnými zdrojmi, aby nedochádzalo k „ad hoc“ nákupom na základe havarijného stavu alebo využitia možnosti „výzvy“ na predkladanie projektov. Nakupujúci v zriaďovateľskej pôsobnosti TTSK je povinný vytvoriť, zachovať a rozvíjať finančné riadenia, v rámci ktorého zabezpečí hospodárnu, efektívnu, účinnú a účelnú realizáciu každej finančnej operácie alebo jej časti. (Zákon č. 357/2015 Z.z.), Tento zákon nepriamo vyžaduje hodnotenie účinnosti výdavkov, teda alokačnú efektívnosť.

Ako bolo uvedené zníženie výslednej ceny je priamo ovplyvnené počtom ponúk na daný predmet nákupu. Najvyššia miera úspor z PHZ je pri počte minimálne piatich účastníkov. Nízka miera konkurencie spôsobuje neefektívnosť nákupov realizovaných prostredníctvom nákupu. (Gupta,S., 2002, Brannman,L., Klein,D., Weiss,L., 1987, Soudek,J., a Skruhovec,J.,2010; NEMEC,J., GREGA,M.,KUBÁK,M. 2020)., Vplyv miery konkurencie a výslednú cenu.