

# **Ekonomické parametry veřejných zakázek a jejich přezkoumávání**

---

**Jan Pavel**

Leden 2016

Názory prezentované v tomto příspěvku jsou názory autora a nemusí odpovídat stanoviskům institucí, ve kterých působí.

# Veřejné zakázky a 3E

## **Ekonomická logika institutu veřejných zakázek**

- obecným cílem je zvýšení ekonomické efektivnosti (užším cílem je ušetřit veřejné prostředky)
- to platí v situaci, kdy je cena externí dodávky (produkce) nižší než interní (in-house) produkce (a je zachována kvalita resp. užitná hodnota výstupů)

# 3E a veřejné zakázky v ČR

- **Povinnost zohledňovat 3E není v ZVZ přímo zakotvena.**
- **Nepřímo odkazuje § 78, (4) „Rozhodne-li se zadavatel pro zadání veřejné zakázky podle základního hodnotícího kritéria ekonomické výhodnosti nabídky, stanoví vždy dílčí hodnotící kritéria tak, aby vyjadřovala vztah užitné hodnoty a ceny.“**
- **Povinnost vyplývá z jiných právních předpisů (např. zákon č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě)**

# Slovinsko

## **BOX 1: Zohlednění principů 3E v zákoně o veřejných zakázkách Slovinské republiky**

### **1.3. Základní principy**

#### **Článek 5**

##### **(Principy veřejného zadávání)**

Organizace, vývoj a realizace systému veřejného zadávání jsou založeny na principu svobodného pohybu zboží, principu svobodného podnikání, principu svobody v poskytování služeb odvozených ze Smlouvy zakládající Evropská společenství a na principech hospodárnosti, účelnosti a efektivnosti, konkurence v tendrech, transparentnosti veřejného zadávání, rovných příležitostí soutěžících a přiměřenosti.

#### **Článek 6**

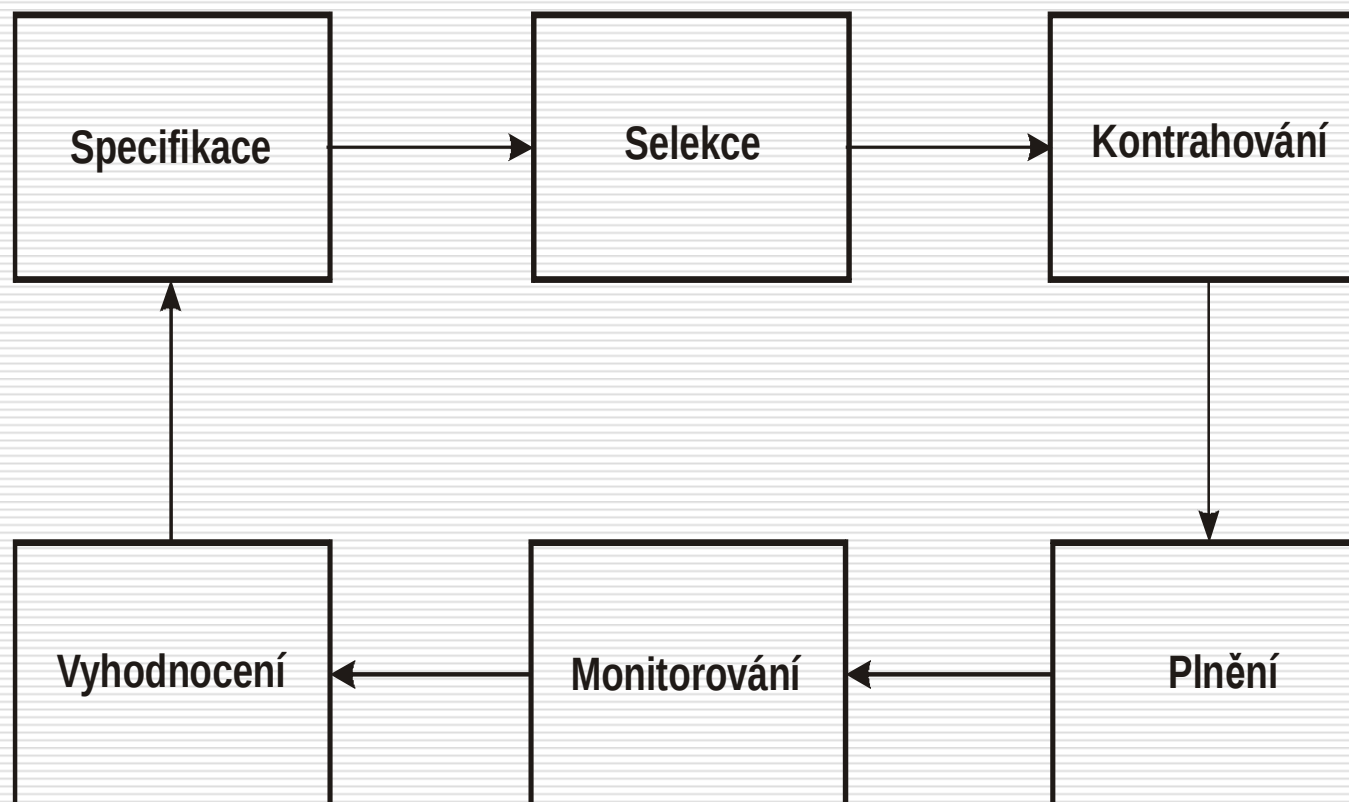
##### **(Principy hospodárnosti, účelnosti a efektivnosti)**

- (1) Zadavatel má povinnost přidělovat veřejné zakázky takovým způsobem, aby byla zajištěna hospodárnost a efektivnost použití veřejných zdrojů a účelné dosažení cílů vymezených v souladu s předpisy řídícími užití rozpočtu a dalších veřejných zdrojů.
- (2) Tam kde to předmět veřejné zakázky umožňuje a pokud to znamená zvýšení hospodárnosti a efektivnosti veřejné zakázky, zadavatel definuje zakázkovou dokumentaci takovým způsobem, že je možné zakázku zadat po více položkách. Přitom má zadavatel za povinnost zajistit rovný, nediskriminační přístup k ekonomickým subjektům a zpřístupnit tak veřejné zakázky širšímu okruhu ekonomických subjektů.

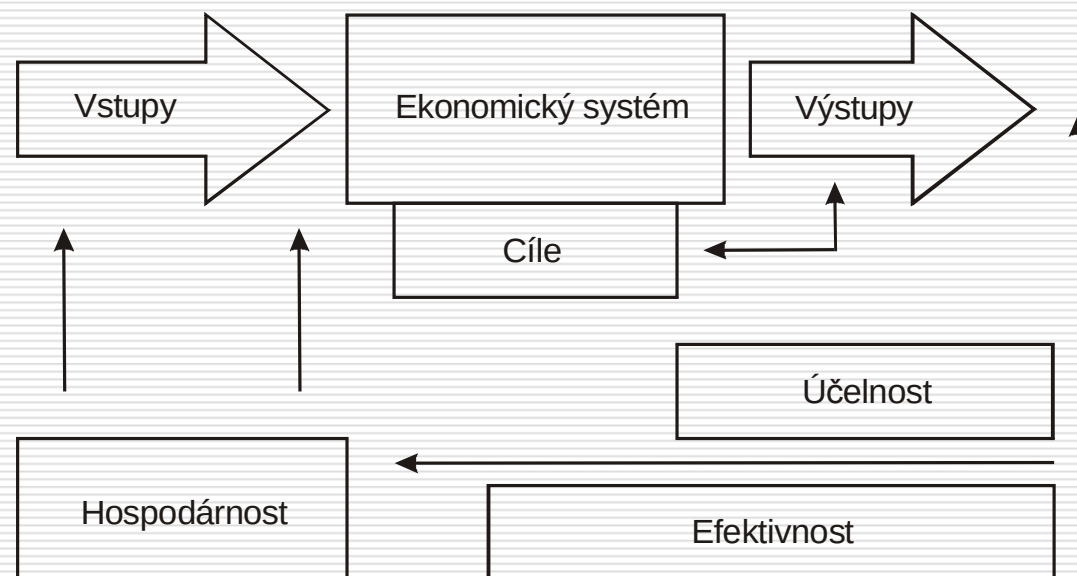
**Zdroj: Zákon o veřejných zakázkách Slovinské republiky, [cit. 2008-06-30].**

**Dostupné z <<http://www.oecd.org/dataoecd/6/33/39647089.pdf>>.**

# Fáze veřejné zakázky



# 3 E a veřejné zakázky – základní rámec



Pramen: Ochrana

# Rozvaha – in-house x externí produkce

- Nelze porovnávat pouze produkční náklady, ale je nutné vzít v potaz i náklady transakční
- Použitím externí produkce ztrácí zadavatel přímou kontrolu nad vykonávanými aktivitami – může dojít k nárůstu transakčních nákladů, který přesáhne úsporu nákladů produkčních (relevantní zejména u služeb)
- V některých státech zavedeny procesy povinného konkurenčního testování interních týmů (CCT)

# Důvody pro aplikaci externí produkce I

- organizace veřejné správy nemá k dispozici kapitálové statky potřebné k produkci požadovaného statku a ekonomicky by nebylo racionální tyto statky pořizovat; jedná se zejména o situaci, kdy zadavatel potřebuje daný předmět plnění nakupovat pouze krátkodobě a jednorázově – např. deratizace obce, odstraňování ekologických zátěží apod.,
- organizace veřejné správy nezaměstnává pracovníky se specifickými znalostmi, přičemž jejich potřeba je jednorázová nebo krátkodobá a nebylo by tedy ekonomicky racionální takové zaměstnance najímat – např. právní zastupování ve specifických mezinárodních arbitrážích, některé IT služby apod.,



# Důvody pro aplikaci externí produkce II

- na základě existujících právních norem je možné určitou agendu realizovat pouze prostřednictvím externího dodavatele – např. audit účetnictví,
- požadovaný předmět plnění (statek) je poskytován řadou firem na konkurenčním trhu a ekonomické kalkulace ukazují, že by zadavatel nebyl schopen docílit nižších nákladů než již existující firmy – např. stavebnictví, dodávky nábytku apod.,
- produkce daného statku je sice v podmínkách veřejné správy možná, ale použití externí produkce přináší úsporu nákladů veřejného sektoru, aniž by došlo ke snížení užitných vlastností požadovaného statku.

# **Ekonomická rozvaha = náklady interní produkce**

- **osobní náklady (počet zaměstnanců potřebných k zajištění dané služby \* průměrná mzda těchto zaměstnanců \* 12 \* navýšení o pojistné placené zaměstnavatelem),**
- **spotřeba materiálu za rok,**
- **odpisy hmotného a nehmotného majetku používaného k poskytování služby,**
- **režijní náklady.**

# **Ekonomická rozvaha**

- **Využití externí produkce se jeví jako efektivní pouze v situaci, kdy očekávaná hodnota roční platby externímu dodavateli bude výrazně (alespoň o 10 %) nižší, než náklady interní produkce. Relativně vysoká úroveň rozdílu mezi očekávanou hodnotou plateb externímu dodavateli a kalkulovanými náklady externí produkce je požadována z následujících důvodů:**

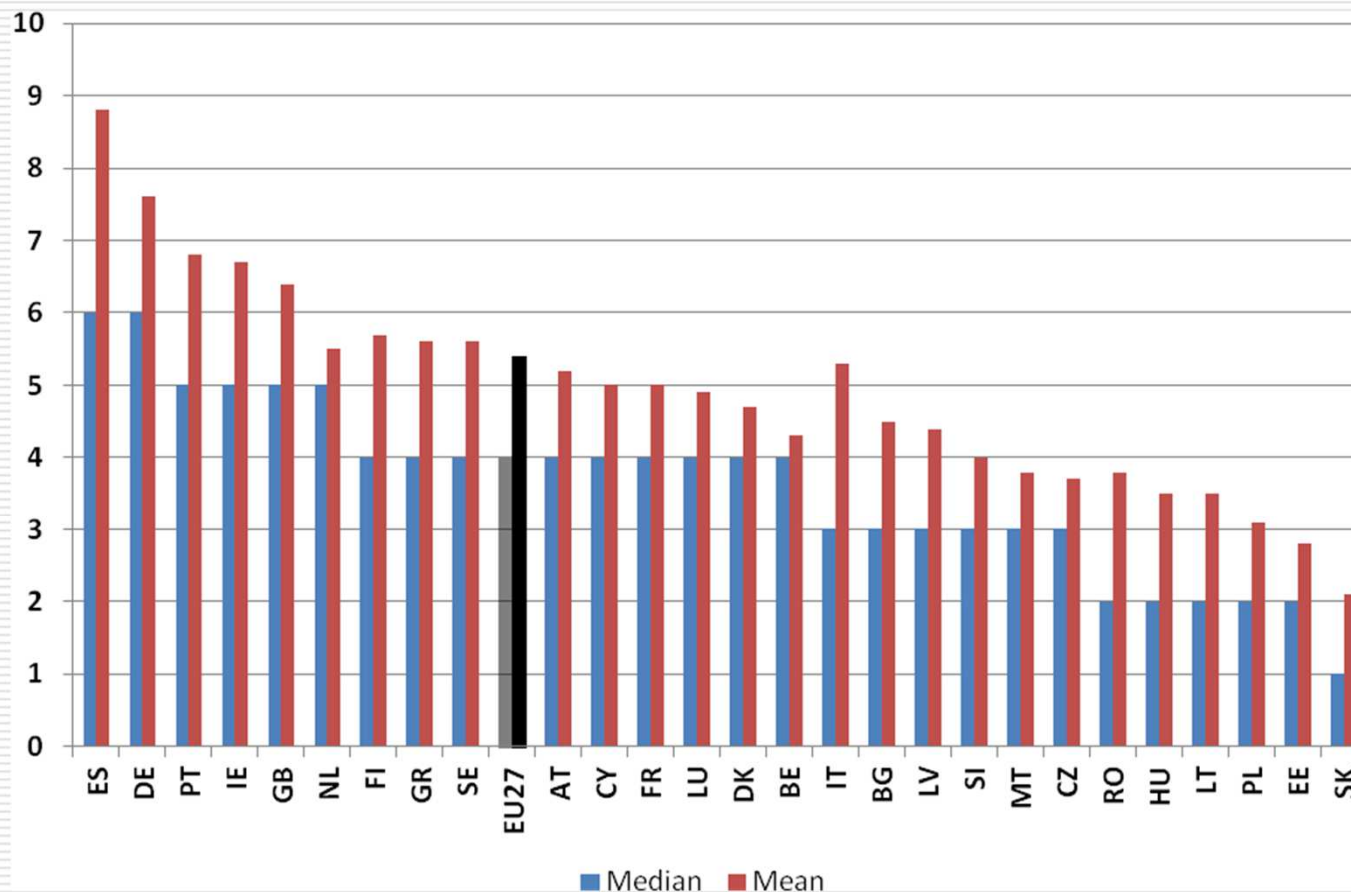
# Ekonomická rozvaha

- Použití externí produkce vyžaduje realizaci zadávacího řízení, což s sebou nese dodatečné administrativní náklady. Podle realizovaných výzkumů se jejich hodnota pohybuje kolem 1,5 % hodnoty veřejné zakázky, přičemž u menších zakázek může být i vyšší.
- Ověřování plnění smlouvy ze strany dodavatele vyžaduje soustavné monitorování a vyhodnocování, což generuje další náklady. Jejich hodnota narůstá, pokud je potřebné provádět různá nezávislá měření.
- Externí produkce s sebou přináší rizika spočívající v nedostatečném popisu kvalitativních parametrů předmětu plnění a také v možnosti vzniku monopolní závislosti na dodavateli.

# Kritická místa při nastavování parametrů veřejné zakázky

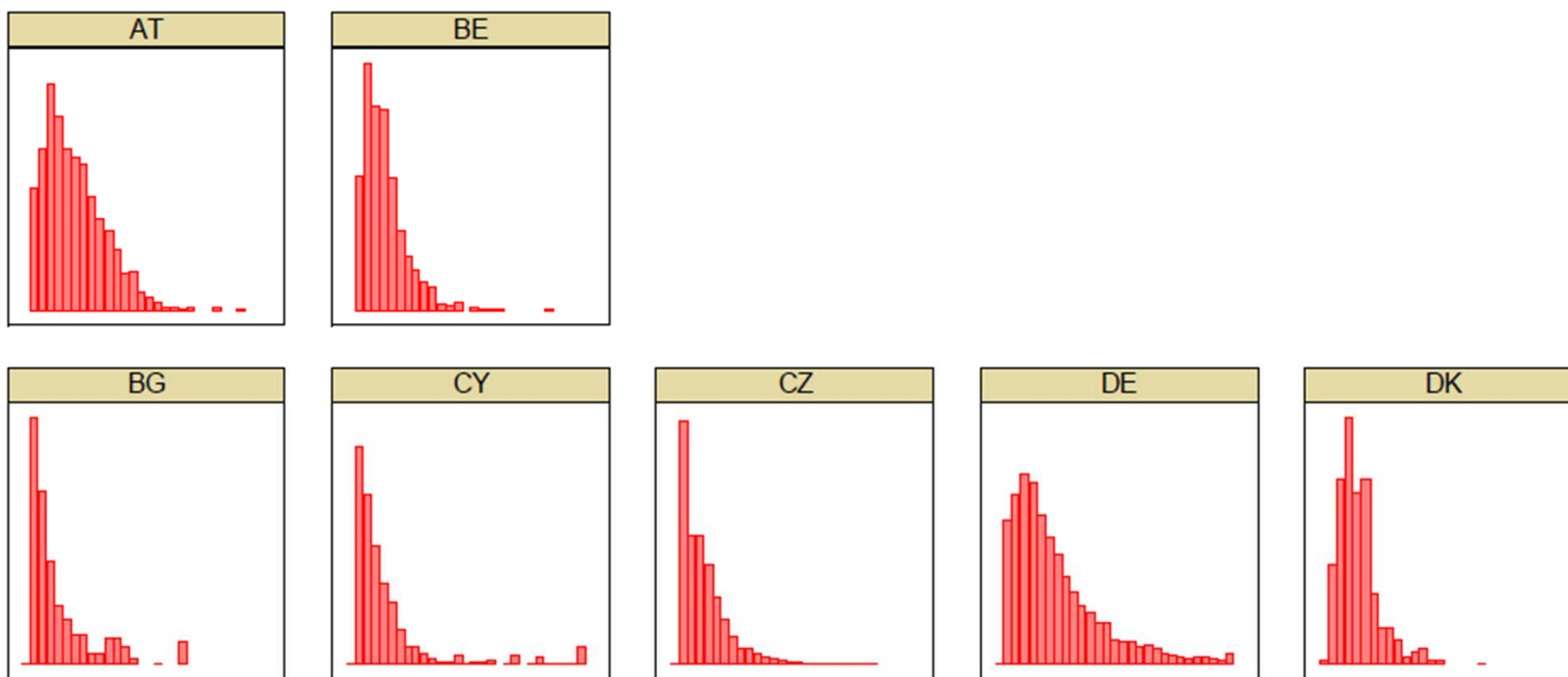
- **Definice předmětu plnění**
  - ◆ rozlišení podstatných a nepodstatných vlastností
  - ◆ podstatné vlastnosti – musí přispívat k plnění cílů VVP
- **Kvalifikační kritéria**
  - ◆ ochrana zadavatele X omezení konkurence na nabídkové straně
  - ◆ princip nediskriminace
- **Volba hodnotícího kritéria**
  - ◆ při aplikaci ekonomické výhodnosti provázanost na cíle VVP

# Průměrné a mediánové počty nabídek



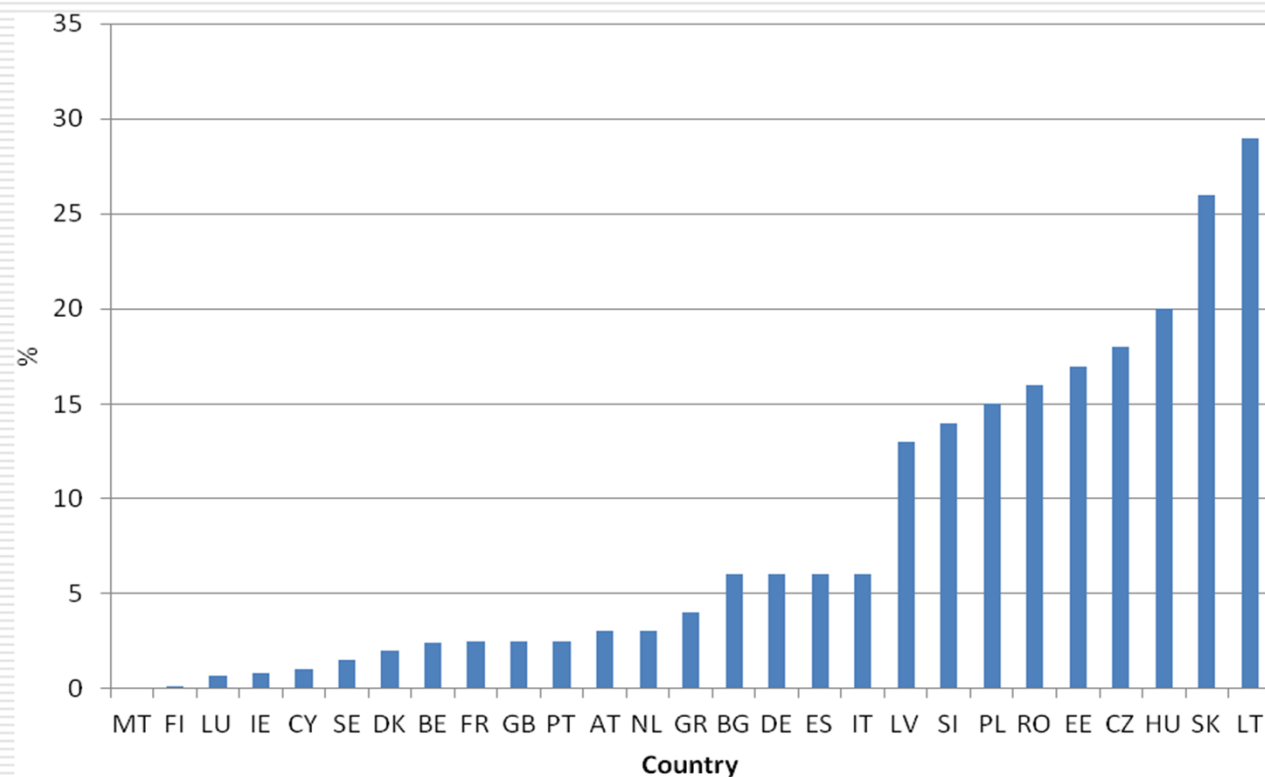
Source: EC (2011).

# Zadávací řízení podle počtu podaných nabídek



Zdroj: EC (2011).

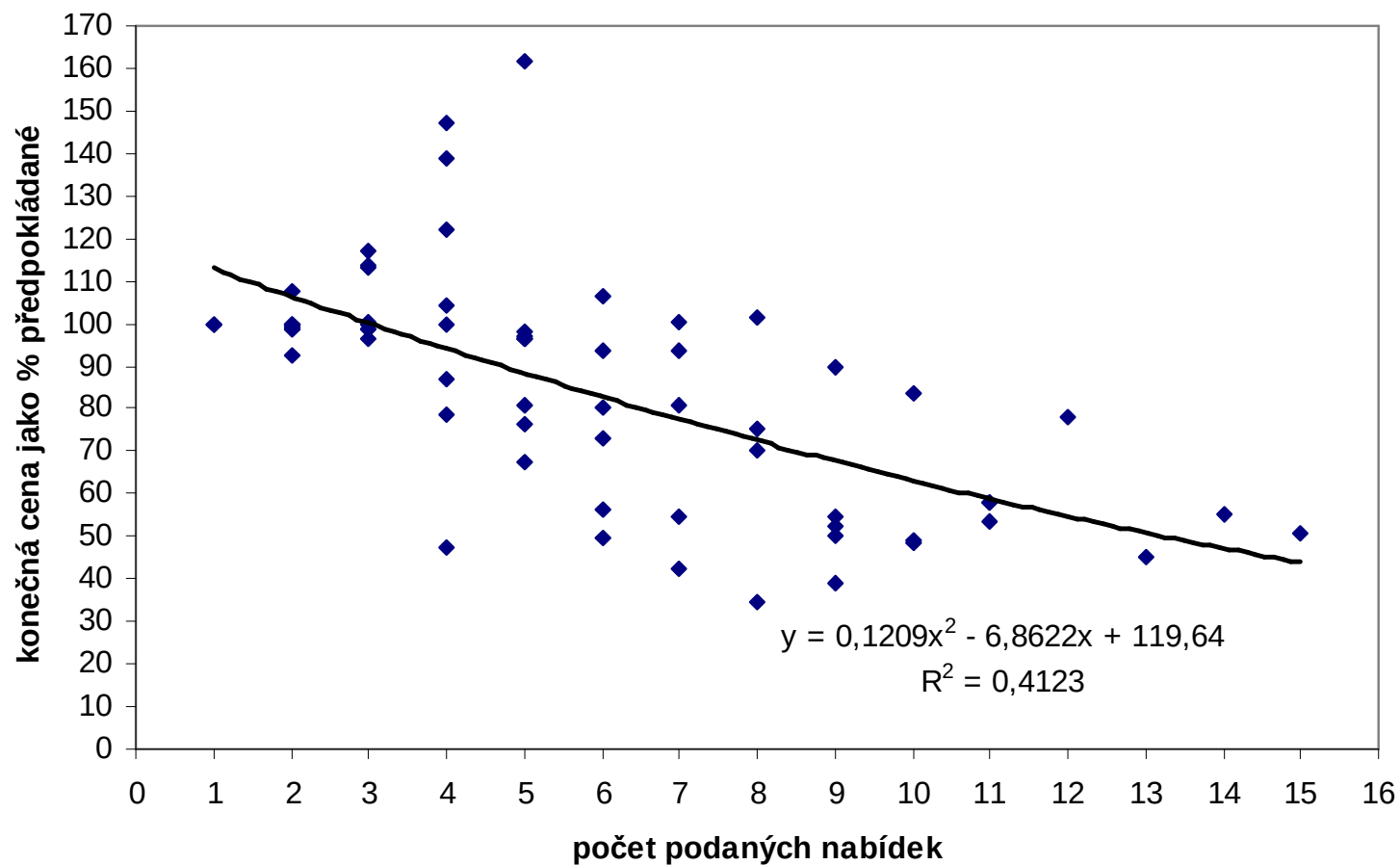
# Zastoupení nesoutěžních metod



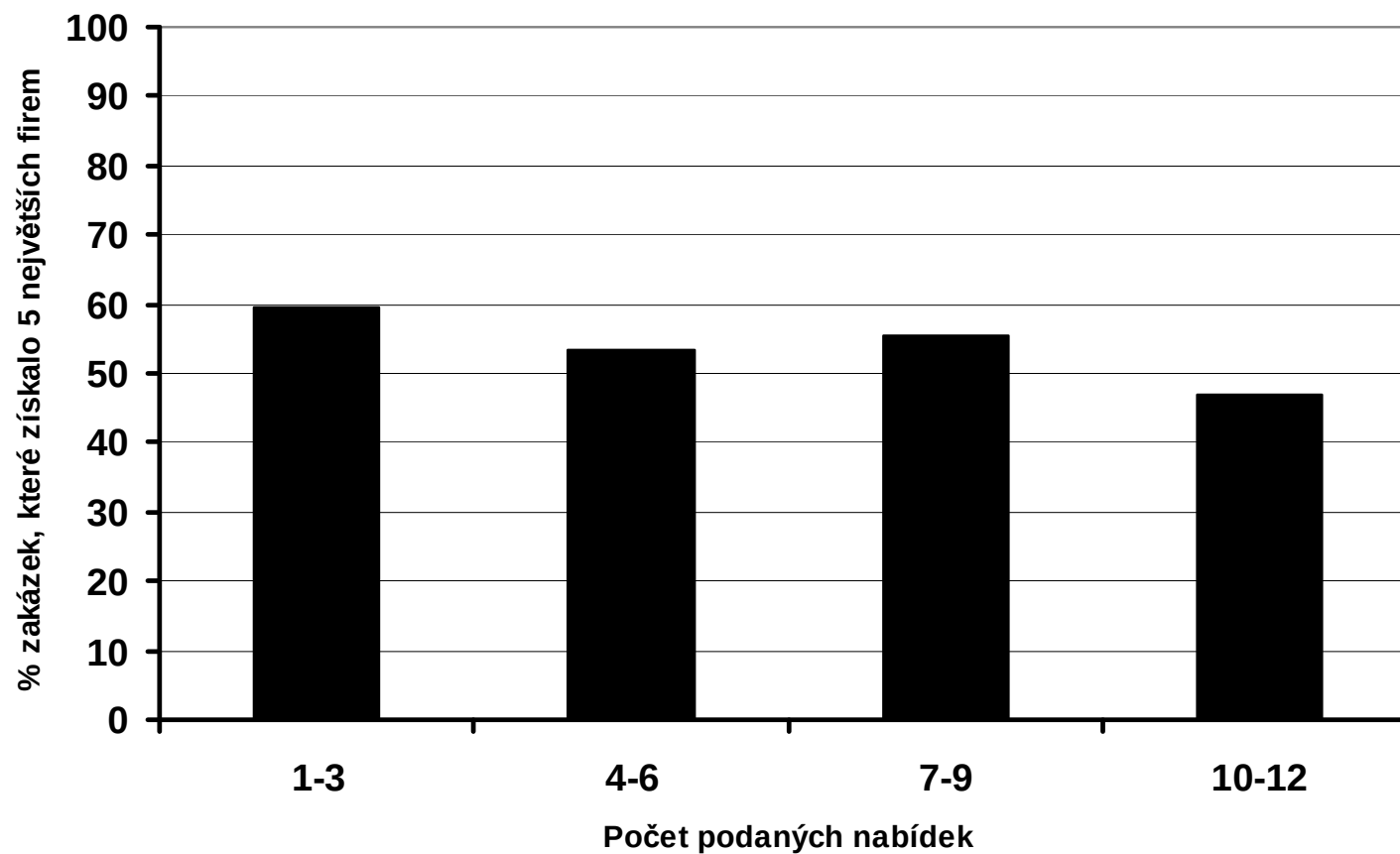
Source: EC (2011), own calculation.



# Dosažená cena a počet nabízejících (stavby dopravní infrastruktury v ČR v letech 2004-2007)



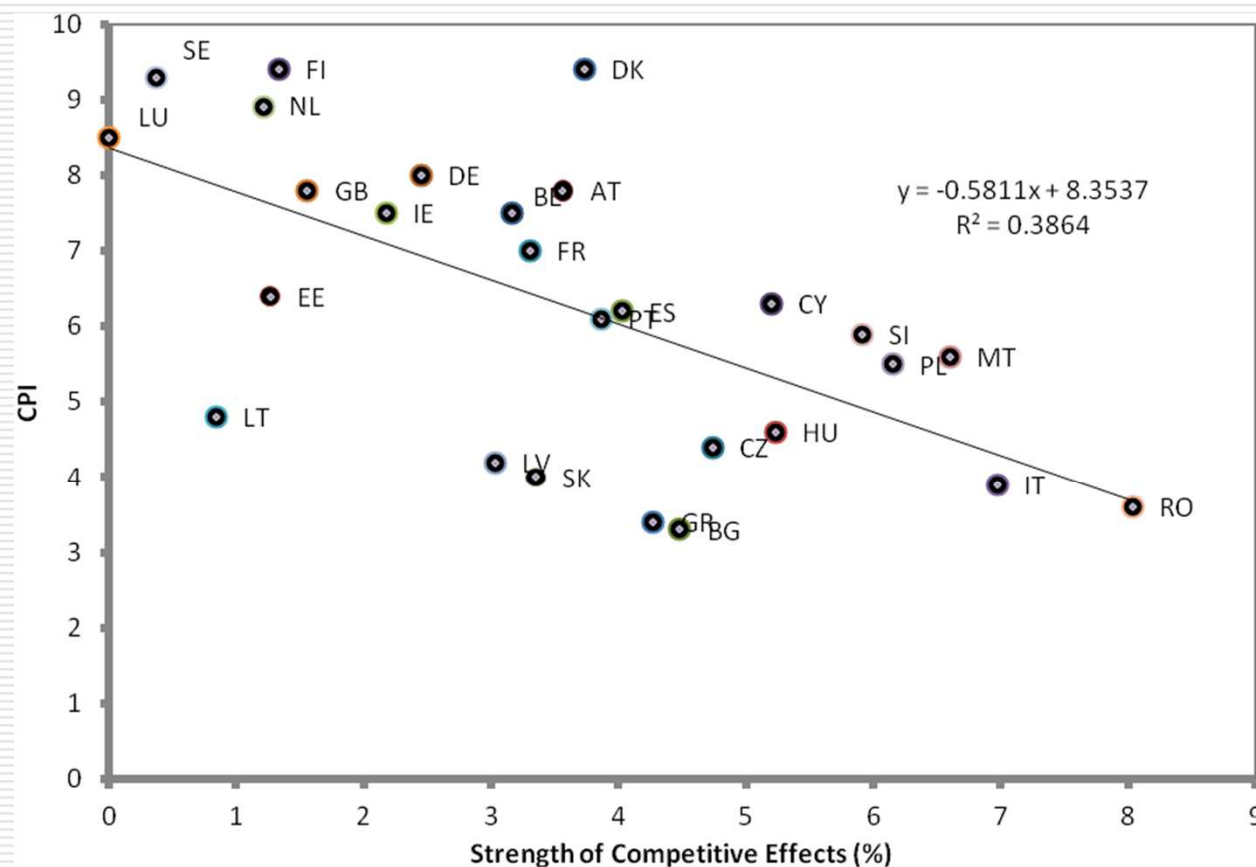
# Pravděpodobnost výhry 5 největších firem



# Postsocialistické státy

- **více používají institut externí produkce než staré kontinentální státy EU – vyšší citlivost na korupci**
- **částečně způsobeno snahou uzavřít infrastrukturní mezeru**
- **Vykazují nižší průměrné počty podaných nabídek – nadužívání nesoutěžních metod**
- **Vykazují vyšší míru korupce a neefektivnosti veřejného sektoru (CPI; GSR)**

# Vztah mezi CPI a intenzitou konkurenčního efektu



Source: TI, EC (2011a), own calculation.

# Současné problémy trhu veřejných zakázek v ČR

- **Velikost trhu se postupně snižuje – úspory z titulu „transparentní“ novely i důsledek snahy o fiskální konsolidaci**
- **Hlavní problémy**
  - ♦ Nízký průměrný počet nabízejících (z počtu nabídek je navíc více než 1/3 vyřazena – formální důvody i nesplnění kvalifikace)
  - ♦ Nízká míra transparentnosti – pouze cca 60 % trhu prochází metodami definovanými v ZVZ
  - ♦ Nedostatečná účinnost kontrolních mechanismů

# Vývoj složitosti právní normy ošetřující zadávání veřejných zakázek na území České republiky

| Počet:                       | Zadávací řád | č. 199/1994 |        | č. 40/2004 |         | č. 137/2006 |         |
|------------------------------|--------------|-------------|--------|------------|---------|-------------|---------|
|                              |              | Před        | Po     | Před       | Po      | Před        | Po      |
| - znaků                      | 30 354       | 45 323      | 60 031 | 92 893     | 101 260 | 222 204     | 260 478 |
| % údaje u<br>Zadávacího řádu | 100          | 149         | 198    | 306        | 334     | 732         | 858     |
| - slov                       | 5 350        | 7 614       | 10 297 | 15 957     | 17 472  | 37 348      | 44 084  |
| % údaje u<br>Zadávacího řádu | 100          | 142         | 192    | 298        | 327     | 698         | 824     |
| - ustanovení                 | 41           | 72          | 61     | 112        | 112     | 161         | 158     |
| % údaje u<br>Zadávacího řádu | 100          | 176         | 149    | 273        | 273     | 393         | 385     |

Zdroj: Sehnalová (2013), vlastní úpravy

# **Ekonomická výhodnost v realitě**

- **Analýza 300 nadlimitních stavebních zakázek, u kterých bylo použito kritérium ekonomické výhodnosti**
- **Celkem 969 dílčích kritérií, 300 \* cena a ...**

| Doba realizace | Délka záruky | Sankce | Organizace výstavby | Technologie | Platební podmínky | Jiné |
|----------------|--------------|--------|---------------------|-------------|-------------------|------|
| 201            | 191          | 153    | 52                  | 31          | 25                | 16   |

# Ekonomická výhodnost - realita

- **Stavební práce**
- **Hodnotící kritérium ekonomická výhodnost**
  - ♦ Cena (Kč) – 70 %
  - ♦ Penále za nesplnění termínu (Kč) – 20 %
  - ♦ Penále za nevyklizení staveniště (Kč/den) – 5 %
  - ♦ Penále za nesplnění termínu odstranění reklamované vady (Kč/den) – 5 %
- **Nejlevnější nabídka (v mil. Kč):**
  - ♦ 130 / 3 / 0,2 / 0,02
- **Ekonomicky nejvýhodnější nabídka (v mil. Kč):**
  - ♦ 163 / 45 / 35 / 6,5
- **Nárůst ceny 25 %!**



# Legenda o problému cenového kritéria

**Table 7: Assumed price, tendered price and paid out price for the case of a single evaluation criterion of the lowest bid price**

| Type of price                             | Sub limit | Over-limit | Total |
|-------------------------------------------|-----------|------------|-------|
| Tendered price as % of assumed price      | 89.7      | 78.6       | 87.0  |
| Paid out price as the % of assumed price  | 92.6      | 79.1       | 89.3  |
| Paid out price as the % of tendered price | 102.5     | 100.5      | 102.0 |

**Source:** own research.

**Table 8: Assumed price, tendered price and paid out price for the case of a multi-criteria evaluation of public tenders**

| Type of price                             | Sub limit | Over-limit | Total |
|-------------------------------------------|-----------|------------|-------|
| Tendered price as % of assumed price      | 94.7      | 84.4       | 91.4  |
| Paid out price as the % of assumed price  | 98.6      | 85.7       | 94.5  |
| Paid out price as the % of tendered price | 103.9     | 101.7      | 101.2 |

**Source:** own research.

# Postkontrakční chování

|                        | < 2 % | 2-5 % | 5-10 % | 10-15 % | > 15 % | Pokles<br>ceny |
|------------------------|-------|-------|--------|---------|--------|----------------|
| USA                    | 44,5  | 31,0  | 13,9   | 3,4     | 4,2    | 3,0            |
| Slovenská<br>republika | 62,4  | 3,9   | 5,0    | 2,8     | 6,0    | 19,9           |
| Česká<br>republika     | 47,9  | 8,7   | 20,7   | 5,4     | 6,5    | 10,8           |

Zdroj: Hester et al (1991), vlastní průzkum

# **Správná volba hodnotícího kritéria**

- **Vazba na definici předmětu plnění**
- **Zde nutné odlišit podstatné a nepodstatné vlastnosti**
- **Rozhodnout, za které podstatné vlastnosti je ekonomicky racionální (v souladu s cíli programu) si připlatit**
- **Kvalifikační kritéria – provedení průzkumu trhu, nebo použití obdobných kritérií z jiného zadávacího řízení, do kterého se přihlásilo dostatečné množství nabízejících**

# Příklad vazby typu předmětu plnění a hodnotícího kriteria

|                         | Zadavatel jednoznačně specifikuje v definici předmětu plnění minimální hodnoty užitných vlastností | Spotřebovávání statku generuje významnější dodatečné provozní náklady. | Je ekonomicky racionální akceptovat zvýšenou cenu při vyšší hodnotě užitných vlastností | Příklad                     |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| Nejnižší nabídková cena | Ano                                                                                                | Ne                                                                     | Ne                                                                                      | papír do tiskáren, benzín   |
| Celoživotní náklady     | Ano                                                                                                | Ano                                                                    | Ne                                                                                      | Osobní automobily, tiskárny |
| Ekonomická výhodnost    | Ano                                                                                                | Ne                                                                     | Ano                                                                                     | některá výpočetní technika  |
| Ekonomická výhodnost    | Ano                                                                                                | Ano                                                                    | Ano                                                                                     | nákladní automobily         |

# Nejnižší nabídková cena – podmínky pro použití

- 1. definice předmětu plnění v zadávací dokumentaci zajistí, že nabízené statky budou z hlediska užitných vlastností totožné, resp. budou naplňovat minimální úroveň nutnou pro splnění cílů nákupu,**
- 2. je ekonomicky neracionální zvýhodnit dodavatele, kteří nabídnou vyšší úroveň užitných vlastností než je požadovaný standard,**
- 3. a z hlediska budoucích provozních nákladů se nabízené předměty nemohou výrazně lišit.**

# Celoživotní náklady - podmínky pro použití

1. definice předmětu plnění v zadávací dokumentaci zajistí, že nabízené statky budou z hlediska užitných vlastností totožné, resp. budou naplňovat minimální úroveň nutnou pro splnění cílů nákupu,
  2. je ekonomicky neracionální zvýhodnit dodavatele, kteří nabídnou vyšší úroveň užitných vlastností než je požadovaný standard,
  3. nabízené statky se mohou významně lišit z hlediska budoucích provozních nákladů.
- Problém volby diskontní sazby.

# Celoživotní náklady - příklad

## Příklad 5.1

Zadavatel nakupuje osobní automobil. Předpokládá, že doba životnosti automobilu budou 4 roky a že ročně průměrně najede 40 000 Km. Od nabízejících bude požadovat nejen uvedení ceny auta, ale i průměrnou spotřebu na 100 km. Zároveň v zadávací dokumentaci uvede, že bude pracovat s průměrnou cenou benzínu 38 Kč/l a diskontní sazbou 3,5 %. Vzorec rozhodovacího kritéria celoživotní náklady bude mít následující podobu:

$$CN = PC + (40000 / 100) * S * 38 + \frac{40000 * S * 38}{(1 + 0,035) * 100} + \frac{40000 * S * 38}{(1 + 0,035)^2 * 100} + \frac{40000 * S * 38}{(1 + 0,035)^3 * 100}, \text{ kde}$$

*CN jsou celoživotní náklady, PC je nabízená cena auta, S je spotřeba benzínu na 100 km v litrech.*

V jednotlivých nabídkách budou na základě zadávací dokumentace uváděny jak pořizovací ceny aut, tak i hodnota průměrné spotřeby na 100 km v litrech.

# **Ekonomická výhodnost nabídky - podmínky pro použití**

- 1. definice předmětu plnění v zadávací dokumentaci zajistí, že nabízené statky budou z hlediska užitných vlastností naplňovat minimální úroveň nutnou pro splnění cílů nákupu,**
- 2. je ekonomicky racionální zvýhodnit dodavatele, kteří nabídnou vyšší úroveň užitných vlastností než je požadovaný standard a zadavatel je schopen racionálně stanovit, kolik je ekonomicky únosné za zvýšené hodnoty užitných vlastností zaplatit.**



# Vážený součet ohodnocení dílčích hodnotících kritérií

## Příklad 5.2

Zadavatel nakupuje stavbu silnice při předpokládané ceně 100 mil. Kč. Ve svém rozhodování chce zohlednit i záruční dobu, přičemž minimálně požaduje její délku v rozsahu 24 měsíců. Jako maximální hodnotu je ochoten akceptovat 36 měsíců, neboť v delším časovém horizontu se obává sporů o to, jestli jsou nedostatky na silnici způsobeny špatným provedením stavebních prací nebo údržbou. Na základě zkušeností z minulosti zadavatel ví, že průměrné náklady na opravy komunikací v třetím roce po stavbě dosahují 10 % původní ceny.

Tabulka 9: „Patová kalkulace“ pro příklad výstavby silnice

| Dílčí kritérium                     | Váha dílčího kritéria (%) | Nabídka A | Nabídka B | Nabídka A přepočítaná na body | Nabídka B přepočítaná na body | Nabídka A po převážení bodů | Nabídka B po převážení bodů |
|-------------------------------------|---------------------------|-----------|-----------|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Cena (mil. Kč)                      | 92                        | 100       | 110       | 100                           | 91                            | 92                          | 84                          |
| Záruční doba nad 24 měsíců (měsíce) | 8                         | 0         | 12        | 0                             | 100                           | 0                           | 8                           |
| Body celkem                         |                           |           |           |                               |                               | 92                          | 92                          |

# Cenové zohlednění zvýšené úrovně užitných vlastností - varianta procentuálního nárůstu ceny

$$E^j = \frac{100 + a_1 * u_1 + a_2 * u_2 + ... a_n * u_n}{NC_j}$$

Kde:

$E^j$ ... je ekonomická výhodnost nabídky,

$NC_j$ ... je nabídková cena *j-tého* uchazeče,

$a_i$  ... je maximální procentuální navýšení ceny (vyjádřeno v desetinném čísle), které je zadavatel ochoten zaplatit za zvýšení užitné vlastnosti  $u_i$  na maximální relevantní úroveň,

$u_i$ ... je ohodnocení *i-té* užitné vlastnosti.

# Postup při použití varianty procentuálního nárůstu ceny

1. stanovit minimální požadavky užitkových vlastností nakupovaného předmětu,
2. identifikovat ty užitkové vlastnosti, u kterých je ekonomicky racionální připlatit za vyšší hodnoty,
3. u těchto vlastností stanovit hranice, ve kterých budou hodnoceny (min max hodnoty, užitečný rozsah). V případě, že nabídka nesplňuje minimální hodnoty, je vyřazena, v případě, že přesahuje maximální hodnoty, nejsou nad tuto hranici dále přidělovány body,
4. stanovit, kolik % ceny je ekonomicky racionální připlatit za maximální hodnotu nadstandardu.

#### Příklad 5.4

Zadavatel řeší stejný problém jako v příkladu 5.2, kdy nakupuje výstavbu silnice a je ochoten si za prodloužení záruky o 12 měsíců připlatit maximálně 10 % ceny. V tomto případě stanoví vzorec pro výpočet ekonomické výhodnosti takto.

$$E = \frac{100 + (10 / 100) * u_1}{NC}, \text{ kde}$$

$u_1$  je bodové ohodnocení kritéria záruční doba, přičemž při nabídce minimální požadované hodnoty (24 měsíců) obdrží nabídka 0 bodů a při maximální délce záruční doby obdrží nabídka 100 bodů.

Takováto konstrukce vzorce následně zajistí, že zadavatel zaplatí za maximální navýšení záruční doby maximálně 10 % nejnižší nabízené ceny. Na rozdíl od metody váženého součtu ohodnocení dílčích hodnotících kritérií není nutné provádět patovou kalkulaci. Pro přehlednost je však uvedena v následující tabulce.

| Dílčí kritérium                                    | Nabídka A                                    | Nabídka B | Nabídka A<br>přepočítaná na<br>body | Nabídka B<br>přepočítaná na<br>body |
|----------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Cena<br>(mil. Kč)                                  | 100                                          | 110       | x                                   | x                                   |
| Záruční doba nad 24 měsíců<br>(měsíce)             | 0                                            | 12        | 0                                   | 100                                 |
| Nabídka A hodnota kritéria<br>ekonomická výhodnost | $E = \frac{100 + (10 / 100) * 0}{100} = 1$   |           |                                     |                                     |
| Nabídka B hodnota kritéria<br>ekonomická výhodnost | $E = \frac{100 + (10 / 100) * 100}{110} = 1$ |           |                                     |                                     |

# Cenové zohlednění zvýšené úrovně užitných vlastností - varianta varianta absolutního ohodnocení dodatečné kvality

$$E = CN - \frac{a_1 * u_1}{100} - \frac{a_2 * u_2}{100} - ..... - \frac{a_n * u_n}{100}$$

Kde:

$a_i...$  je finanční částka v Kč, kterou je zadavatel ochoten zaplatit za zvýšení užitné vlastnosti  $u_i$  na maximální relevantní úroveň,

$u_i...$  je bodové ohodnocení v intervalu 0-100  $i$ -té užitné vlastnosti.

# **Postup při použití varianty absolutního ohodnocení dodatečné kvality**

- 1. stanovit minimální požadavky užitkových vlastností nakupovaného předmětu,**
- 2. identifikovat ty užitkové vlastnosti, u kterých je ekonomicky racionální si připlatit za vyšší hodnoty,**
- 3. u těchto vlastností stanovit hranice, ve kterých budou hodnoceny (min max hodnoty). V případě, že nabídka nesplňuje minimální hodnoty, je vyřazena, v případě, že přesahuje maximální hodnoty, nejsou dále přidělovány body,**
- 4. stanovit, jakou částku v Kč je pro zadavatele ekonomicky racionální vynaložit za maximální hodnotu nadstandardu.**

### Příklad 5.6

Zadavatel opět řeší stejný problém jako v příkladu 5.2, přičemž však má očekávané výdaje v souvislosti s potenciální opravou postavené silnice ve třetím roce její životnosti vyjádřeny v absolutní částce, zde 10 mil. Kč. Vzorec pro výpočet ekonomické výhodnosti bude mít následující podobu (údaje jsou uvedeny v mil. Kč).

$$E = NC - \frac{10 * u_1}{100}$$

$u_1$  je bodové ohodnocení kritéria záruční doba, přičemž při nabídce minimální požadované hodnoty (24 měsíců) obdrží nabídka 0 bodů a při maximální délce záruční doby obdrží nabídka 100 bodů.

Takováto konstrukce vzorce následně zajistí, že zadavatel zaplatí za maximální navýšení záruční doby maximálně 10 mil. Kč. Pro přehlednost je v následující tabulce opět provedena komparace dvou modelových nabídek.

**Tabulka 13: Výpočet ekonomické výhodnosti dvou modelových nabídek pro příklad výstavby silnice při aplikaci cenového zohlednění zvýšené úrovně užitných vlastností (varianta s absolutním nárůstem ceny)**

| Dílčí kritérium                                    | Nabídka A                              | Nabídka B | Nabídka A<br>přepočítaná na<br>body | Nabídka B<br>přepočítaná na<br>body |
|----------------------------------------------------|----------------------------------------|-----------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Cena<br>(mil. Kč)                                  | 100                                    | 110       | x                                   | x                                   |
| Záruční doba nad 24 měsíců<br>(měsíce)             | 0                                      | 12        | 0                                   | 100                                 |
| Nabídka A hodnota kritéria<br>ekonomická výhodnost | $E = 100 - \frac{10 * 0}{100} = 100$   |           |                                     |                                     |
| Nabídka B hodnota kritéria<br>ekonomická výhodnost | $E = 110 - \frac{10 * 100}{100} = 100$ |           |                                     |                                     |

# Předpokládaná cena

- **Původně pouze pro určení míry přísnosti zadávací procedury (nadlimit, podlimit apod.)**
- **Nyní i vazba na kvalifikaci – hodnota referenčních zakázek**
- **Důležitá informace pro nabízející – ukazuje objem disponibilních zdrojů zadavatele**
- **U stavebních prací projektové ceny obecně vyšší než tržní**



# Kontrola veřejných zakázek z hlediska poskytovatele prostředků

- Provádí, aby zajistil 3E při vynakládání veřejných prostředků
- Jak bylo přistoupeno k definici předmětu plnění (podstatné a nepodstatné vlastnosti)? Vážou se podstatné vlastnosti k cílům VVP
- Jak jsou nastavena kvalifikační kritéria? Zajišťují dostatečnou míru konkurence na nabídkové straně (hospodárnost)?
- Jak bylo zvoleno rozhodovací kritérium?
- Pokud bylo zvoleno kritérium ekonomické výhodnosti, jaká je jeho vazba na cíle VVP