

Zakázky supervizí sanačních a rekultivačních projektů

Zdeněk SUCHÁNEK

Česká informační agentura životního prostředí, Moskevská 63, 101 00 Praha 10,
e-mail: zdenek.suchanek@cenia.cz

Souhrn

Cílem článku je představit výsledky analýzy zaměřené na to, zda ve veřejných zakázkách na supervize v oboru sanační geologie nedochází k dumpingu a tím i možnému ohrožení kvality supervizních a sanačních prací. Pro skupinu 135 výběrových řízení na zakázky supervizí sanačních, rekultivačních a revitalizačních projektů zadávaných Ministerstvem financí České republiky a určených na sanaci starých ekologických zátěží v letech 2015-2022 byl proveden podrobný rozbor údajů z veřejných zdrojů - z registrů VZ E-zak a NEN. Vyhodnoceny byly úspěšné i neúspěšné soutěžní nabídky jednotlivých soutěžitelů. Podle počtu a objemu nabídek byly rozlišeny a charakterizovány skupiny soutěžitelů a jejich pravděpodobné firemní taktiky a strategie soutěžení a jejich efektivita v soutěžení. Byly vyhodnoceny požadavky a parametry výběrových řízení, především z pohledu počtu soutěžitelů a zakázek s podezřením na mimořádně nízkou nabídkovou cenu (MNNC). Hodnocen byl rozdíl ceny vítězné nabídky oproti druhé (nevybrané) soutěžní nabídce a rozdíl ceny vítězné nabídky oproti průměrné ceně všech ostatních hodnocených neúspěšných nabídek. V analyzovaných výběrových řízeních byl podíl vítězných nabídek, u kterých mohlo být indikováno podezření na MNNC nečekaně poměrně vysoký. Zadavatel u cca poloviny úspěšných zakázek toto podezření nevyhodnotil a nepožadoval po soutěžiteli vysvětlení nízké ceny. Ze 135 výběrových řízení na supervize bylo zaznamenáno pouze šest případů vyloučení nabídky z důvodu MNNC. Další tři uchazeči vyzvaní k vysvětlení nabídkové ceny z důvodu podezření na MNNC tuto cenu obhájili. Z pohledu cen získaných zakázek tedy patrně nejde zcela o optimální konkurenční trh, neboť vykazuje znaky určité cenové deformace, možná až cenového podbízení. Rozložení počtů a objemů získaných zakázek supervizí mezi soutěžícími firmami je výrazně asymetrické. Z celkem 135 zakázek 3 neúspěšnější firmy měly 58 zakázek, tj. 36 % podíl a prvních 5 firem mělo 49 % podíl na objemu zakázek, což naznačuje tendenci k oligopolní struktuře trhu.

Klíčová slova: trh sanačních prací, veřejné zakázky malého rozsahu, Ministerstvo financí ČR, výběrová řízení, hodnocení nabídek, efektivita soutěžení, mimořádně nízké nabídkové ceny, deformace trhu

1 Úvod

V oboru sanační geologie je mimořádně významná role tzv. supervize projektů. Od kvality supervizních prací odvisí kvalitní provedení sanačních a rekultivačních prací realizovaných na základě rizikových analýz a projektové dokumentace nápravných opatření. U části veřejných zakázek na sanace kontaminovaných lokalit a supervize projektů dochází podle tradovaného názoru části odborné veřejnosti a soutěžitelů k uplatňování dumpingu a narušení tržní soutěže oligopolními prvky a tím i možnému ohrožení kvality sanačních a supervizních prací.

Cílem článku představit metodiku a výsledky analýzy veřejných zakázek na supervize v oboru sanační geologie a posoudit, zda dochází nebo nedochází k uplatňování dumpingu a tím i možnému ohrožení kvality supervizních a sanačních prací. Analýza je zaměřena na posouzení, zda analyzovaný segment trhu není deformován nabídkami s MNNC nebo zda se systematicky neprojevuje vliv nabídek s poměrně nízkou cenou, a pokud ano, zda taková „podstřelení“ se vyskytují rovnoměrně u většího počtu firem, nebo jen u malé skupiny soutěžitelů.

Pro obor sanační geologie nebyla takto zaměřená studie dosud prezentována. Otázka mimořádně nízkých nabídkových cen a regulérnosti hospodářské soutěže je v České republice středem pozornosti především v oboru stavebních prací dopravní infrastruktury¹. K problematice MNNC se váže několik doporučení, rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže a judikátů Nejvyššího správního soudu

ČR. V diskusi indikací MNNC bylo přihlédnuto k zahraničním právním úpravám (Polsko, Slovensko) a k příkladům, doporučením a judikátům z Německa a mezinárodních oborových institucí.

Dva hlavní legislativní dokumenty nastavující pro naše právní prostředí základní postupy vypořádání se s mimořádně nízkými nabídkami, resp. s MNNC – Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2014/24/EU² a zákon č. 134/2016, o zadávání veřejných zakázek³. Podrobnosti postupu indikace MNNC, resp. parametry např. rozdílu mezi nabídkovými cenami pro indikaci MNNC však tyto předpisy nezahrnují.

Podrobný rozklad rizik spojených s MNNC vč. související judikatury Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže a Nejvyššího správního soudu přináší např. Metodika pro posouzení mimořádně nízké nabídkové ceny¹. K vysvětlení účelu institutu mimořádně nízké nabídkové ceny se uvedená metodika například odkazuje na objasnění v rozsudku Nejvyššího správního soudu⁴: „*smyslem institutu mimořádně nízké nabídkové ceny je ochrana zadavatele proti takovým uchazečům, kteří jednají s cílem zvítězit ve výběrovém řízení předložením ceny, za kterou není možno zakázku realizovat. S tím je spojeno velké nebezpečí, že zakázka nebude z důvodu finančních potíží takového uchazeče realizována, případně její cena, byť by to bylo v rozporu se zákonem, bude dodatečně navýšena*“.

Důvodem pro důkladné vyhodnocování MNNC je i v případě supervizních prací především nebezpečí, že při soutěžení na „nejnižší cenu“ vybraný zhotovitel podhodnotil nutné náklady a nedosáhne splnění zadání bez „ošizení“ objemu a kvality supervizních prací. Taková „nekvalita“ sice nemusí znamenat nesplnění požadovaných formálních závěrů supervize, ale může se projevit v malé jistotě pro zadavatele, že kontrolované práce budou provedeny dle zadávacích požadavků.

Trh sanačních prací má tři hlavní segmenty. Jsou to především projekty sanace kontaminovaných míst (KM) hrazené v rámci ekologických smluv MF ČR. Informace k VZ jsou uvedeny v registru VZ E-zak⁵ na profilu zadavatele: https://mfcr.ezak.cz/profile_display_2.html a registru NEN⁶. Postup realizace zakázek souvisejících s ekologickými závazky vzniklými při privatizaci a hrazených MF ČR stanovuje společná směrnice MF a MŽP ČR⁷.

Druhý segment tvoří projekty hrazené (spolufinancované) Operačního programu životní prostředí (OPŽP). K tomuto dotačnímu zdroji není k dispozici veřejná evidence projektů, část dat lze čerpat ze seznamu výzev OPŽP⁸. Zakázky supervize jsou obvykle zadávány jednotlivými řešiteli sanačních apod. projektů podle podmínek zákona č. 134/2016 Sb. (ZZVZ)³, případně u VZ zadávaných před 1. 10. 2016 podle předchozího zákona č. 137/2006 Sb. V dokumentaci výsledků výběru a zadání projektů podle jednotlivých výzev nejsou data k zakázkám na supervizi uváděna.

Další segment trhu zahrnuje dodavatele prací pro žadatele o dotaci z Národního programu životní prostředí, příp. resortních a krajských programů, Ministerstva obrany ČR, ČEPRO, státní podniky Diamo a Palivový kombinát Ústí, obce, podniky, fyzické osoby a dodavatele pro soukromé nedotované zákazníky. Tato část trhu nebyla analyzována. Další zakázky různých fází průzkumu, analýz rizik, projektování sanačních akcí a supervizí byly nebo jsou zadávány formou VZ především MF ČR, SFŽP, kraji a také v rámci výzkumných a pilotních projektů realizovaných s podporou Technologické agentury České republiky (TAČR), Grantové agentury České republiky (GAČR), resortních programů vědy a výzkumu (VaV), programu LIFE, Norských fondů apod. Zdroji informací pro tuto studii byly především zadávací dokumentace výběrových řízení (uveřejněné v registrech E-zak a NEN), zprávy uložené v Geofondu a informace v záznamech Systému evidence kontaminovaných míst (SEKM)^{9,10}.

2 Metody a postupy

V související širší analýze veřejných zakázek (VZ) z oboru sanační geologie zadaných především Ministerstvem financí ČR a z části Státním fondem životního prostředí (SFŽP) v období 2012-2022 byla analyzována výběrová řízení (VŘ) na sanace kontaminovaných lokalit (63 zakázek), sanační čerpání (34), analýzy rizik (95), projektovou dokumentaci (25), supervize (135) a na průzkumy / doprůzkumy / doplňkové průzkumy (11). Celkem byla prostudována veřejně přístupná soutěžní dokumentace 363 výběrových řízení.

Na největším z uvedených souborů výběrových řízení – na souboru 135 výběrových řízení na zakázky supervizí sanačních, rekultivačních a revitalizačních projektů zadávaných Ministerstvem financí

České republiky (MF ČR) a hrazených z prostředků určených na sanaci starých ekologických zátěží v letech 2015-2022 byla vyvinuta prezentovaná metodika a struktura podrobné analýzy, prověřeny možnosti vyhodnocení průběhu i výsledků výběrových řízení a to především z pohledu podezření na výskyt mimořádně nízkých nabídkových cen (MNNC) a oligopolních prvků. Byly použity pouze údaje z veřejných zdrojů – z dokumentace veřejných zakázek registrů VZ E-zak a NEN.

Vyhodnoceny byly úspěšné i neúspěšné soutěžní nabídky jednotlivých soutěžitelů. Podle počtu a objemů nabídek byly rozlišeny a charakterizovány skupiny soutěžitelů a jejich pravděpodobné firemní taktiky a strategie soutěžení. Po zohlednění zmetkovitosti (nabídek vyloučených z řízení) byla pro jednotlivé firmy (vč. soutěžících fyzických osob) vyhodnocena jejich efektivita v soutěžení.

Byly rovněž vyhodnoceny požadavky a parametry výběrových řízení, především z pohledu optima počtu soutěžitelů a zakázek s podezřením na mimořádně nízkou nabídkovou cenu. Hodnocen byl rozdíl ceny vítězné nabídky oproti druhé (nevybrané) soutěžní nabídce a rozdíl ceny vítězné nabídky oproti průměrné ceně všech ostatních hodnocených neúspěšných nabídek.

Ve studii byla použita pouze data z veřejně dostupné dokumentace výběrového řízení, tj. bez následné korekce počtu a objemů daných např. odstoupením od smlouvy nebo jejím předčasným ukončením, případně dodatečně změněných objemů. Všechny ceny jsou v Kč bez DPH. Dominantně jde o VZ malého rozsahu. V jednom případě jde o nadlimitní VZ a u jedné zakázky malého rozsahu bylo uplatněno jednání o ceně. Jména firem a fyzických osob (soutěžitelů/dodavatelů) zahrnutých do studie byla pro účel publikování anonymizována přidělením kódového označení (2 nebo 3 písmena).

Omezení analýzy z důvodu nedostupnosti dat

U 25 úspěšných účastí firem podaných jako sdružení/společnost/konsorcium bohužel není pro jednotlivé společníky či dodavatele v analyzovaných údajích MF ČR uváděn objem účasti na společné zakázce. V těchto případech byly objemy připsány všem společníkům (obvykle dvěma) ve stejné výši. Je pravděpodobné, že reálné objemy u vedoucích / správců sdružení společnosti, resp. konsorcia jsou větší než u dalších společníků. Toto dílčí zkrácení reálných objemů plnění tedy snižuje objemy získaných zakázek těchto vedoucích společníků / správců a zároveň zvyšuje objem plnění společníků.

3 Charakteristiky a rozbor studovaného souboru veřejných zakázek na supervize

3.1 Zadávací dokumentace VŘ na supervize realizovaných MF ČR

Společným charakterem zadávacích podmínek je použití jediného výběrového kritéria – ekonomické výhodnosti (nejnižší nabídkové ceny), stanovení kvalifikačních podmínek ve vztahu k odborné způsobilosti, požadavek na reference s uvedením realizovaných objemů relevantních prací v předepsaném období. Kód a název číselníku NIPEZ (u VŘ uveřejněných v NEN) je typicky 90714500-0, Kontrola kvality z hlediska životního prostředí.

Kvalifikační podmínky obvykle zahrnují požadavek na **prokázání odborné způsobilosti** v daném oboru, ve studovaném souboru VŘ samostatně nebo v kombinaci, zejména:

- Osvědčení odborné způsobilosti projektovat, provádět a vyhodnocovat geologické práce podle Vyhlášky MŽP č. 206/2001 Sb.¹¹
- Osvědčení autorizovaného inženýra nebo autorizovaného technika v oboru stavby vodního hospodářství a krajinného inženýrství, vydaného ČKAJ podle zákona č. 254/2001 Sb.¹²
- Osvědčení podle požadavků zákona č. 360/1992 Sb., o výkonu povolání autorizovaných architektů a o výkonu povolání autorizovaných inženýrů a techniků činných ve výstavbě¹³
- Osvědčení o způsobilosti k činnosti koordinátora bezpečnosti a ochrany zdraví při práci na staveništi vydané firmou akreditovanou MPSV podle nařízení vlády č. 592/2006 Sb.¹⁴, pro zajištění koordinace bezpečnosti a ochrany zdraví na pracovišti (BOZP) po dobu stavebně sanačních prací (demolic a odtěžeb) v souladu se zákonem č. 309/2006 Sb., o zajištění dalších podmínek bezpečnosti a ochrany zdraví při práci¹⁵.

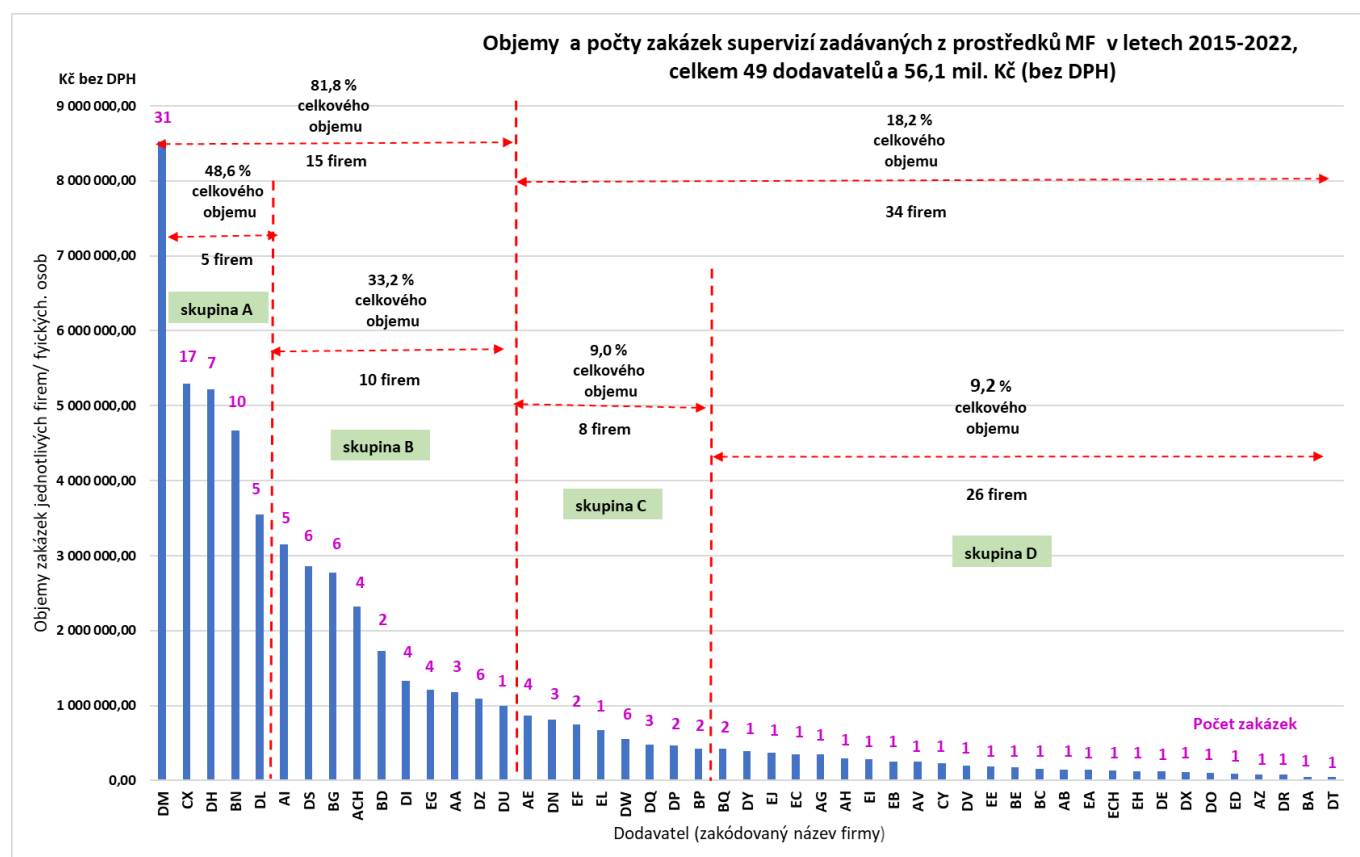
V rámci rozsáhlejší analýzy veřejných zakázek z oboru sanační geologie zadávaných Ministerstvem financí ČR v období 2012-2022 bylo analyzováno i 135 VŘ na supervizní práce realizovaných v letech 2015-2022. Z těchto 135 VŘ jde v 134 případech o veřejné zakázky malého rozsahu (limitem do 2 mil. Kč bez DPH) a v 1 případě o nadlimitní veřejnou zakázku. Tematicky jde o zakázky na supervize sanačních prací s.l. (supervize sanačních projektů +/- BOZP), supervize AR/AAR, průzkumů starých ekologických zátěží - SEZ a ochranného čerpání) a rekultivačních s.l. prací (supervize rekultivací, revitalizací, stabilizačních opatření, inženýrských sítí, rekonstrukcí infrastruktury, likvidací důlního díla a zajištění BOZP).

U 8 vítězných nabídek na supervizi byl v soutěži jediný uchazeč, nebo jediný hodnocený uchazeč (po vyloučení dalšího/dalších účastníků). Mezi úspěšnými soutěžiteli 135 VZ na supervize je 49 subjektů (a z toho 8 fyzických osob/OSVČ) vyskytujících se v roli dodavatele, společníka sdružení (soutěžní společnosti) či poddodavatele.

3.2 Analýza účastí úspěšných 49 soutěžitelů zakázek supervizí ve VŘ MF ČR

3.2.1 Objemy dodávek

Údaje o 49 úspěšných soutěžitelích, o složení případných sdružení a skladbě subdodavatelů, spolu s nabídkovými/smluvními cenami byly zpracovány do komplexní tabulky ve formátu EXCEL a jsou zobrazeny v grafech – **obrázcích 1 a 2**. Z průběhu křivek kumulativních cen dodávek za jednotlivé firmy a počtu zakázek byly odvozeny hranice zvolených čtyř skupin A1, B1, C1 a D1 a následně dopočítány statistické parametry – průměry a případně mediány skupin a celého souboru dat – viz **tabulka 1**.



Obrázek 1: Objemy a počty zakázek supervizí ve veřejných soutěžích MF ČR v období 2015-2022

49 úspěšných uchazečů – dodavatelů – uzavřelo smlouvy na 135 zakázek. Po započtení účastí firem jako druhých společníků sdružení dodavatelů evidujeme 161 úspěšných firemních účastí. Samotná nejúspěšnější firma (kód firmy DM) má výrazný 15,2% podíl na objemu ze všech zakázek.

Celková velikost kumulovaného objemu zakázek těchto 49 firem je 56,1 mil. Kč. Průměrná velikost kumulovaného objemu zakázek jedné firmy je 348,5 tis. Kč. Medián celého souboru je 388,7 tis. Kč. Pro jednotlivé skupiny byly vyhodnoceny průměrné objemy dodávek – viz **tabulka 1**. Dominantní první dvě skupiny (A1+B1) zahrnují 15 firem s objemem 45,9 mil. Kč, tj. 81,2 % celkového objemu. Podíl skupiny A1 („TOP 5“) je 48,6 % celkového objemu a skupiny B1 (10 firem) je pak 33,2 % celkového objemu. Samotná neúspěšnější firma („TOP1“) má 15,2% podíl z celkového objemu.

Z pohledu rozložení objemů jednotlivých úspěšných dodavatelů je zjevné, že dodavatelský trh je co do objemů získaných zakázek v období 2015-2022 a počtu firem „asymetrický“ s dominancí prvních pěti úspěšných firem, které získaly téměř polovinu objemu zakázek. Do jisté míry tedy může jít o trh s oligopolními rysy.

Tabulka 1: Celkové a průměrné objemy zakázek ve skupinách firem A1, B1, C1 a D1 vymezených podle cen 161 účastí na VZ zakázkách na supervize realizovaných 49 firmami (viz obrázek 1)

Skupina	Počet firem	Celkový objem v Kč	% z celkového objemu	Průměrný objem zakázky na jednu firmu (Kč)	Medián objemu zakázky na jednu firmu (Kč)	Počet zakázek nebo účastí na nich	Průměrný objem zakázky (Kč)
skupina A1	5	27 261 918,60	48,6	5 452 383,72	5 223 785,00	70	389 455,98
skupina B1	10	18 641 250,65	33,2	1 864 125,07	1 532 905,75	41	454 664,65
skupina C1	8	5 048 290,40	9,0	631 036,30	616 026,50	23	219 490,89
skupina D1	26	5 160 902,45	9,2	198 496,25	163 922,63	27	191 144,54
Celkem	49	56 112 362,10	100	1 145 150,25	378 700,00	161	348 523,99

Níže jsou uvedeny charakteristiky skupin dodavatelů A1, B1, C1 a D1, interpretovaných z grafu kumulovaných objemů (viz **obrázek 1**) a počtů nasmlouvaných dodávek supervizí jednotlivých 49 dodavatelů:

- Skupina A1: **5 dodavatelů** s kumulativními objemy **nad 3,5 mil. Kč** (bez DPH) – od 3,5 do 8,5 mil. Kč. Celková velikost kumulovaného objemu zakázek těchto firem je 27,26 mil. Kč. Průměrná velikost kumulovaného objemu 5,4 mil. Kč. Medián této skupiny je 5,2 mil. Kč. Průměrný objem zakázky je v této skupině menší než ve skupině B1. První dvě firmy mají dokonce průměrný objem zakázek nižší, než je průměr celého studovaného souboru zakázek. Mají dohromady 48 zakázek ze 135, tj. cca 36 % celkového počtu. *U těchto 2 firem je zjevná strategie dosažení vysokého podílu na objemu trhu podáním a vítězstvím ve větším množství VŘ na VZ o menším objemu.*
- Skupina B1: **10 dodavatelů** s kumulativními objemy **mezi 996 tis. Kč a 3,1 mil. Kč** (bez DPH). Celková velikost kumulovaného objemu zakázek těchto firem je 18,64 mil. Kč. Průměrná velikost kumulovaného objemu je 1,86 mil. Kč. Medián této skupiny je 1,53 mil. Kč. Tato skupina má nejvyšší průměrný objem zakázek, cca 25% podíl na počtu všech zakázek a cca 33% podíl na celkovém objemu. *Firemní strategie jsou jak orientace na malý počet zakázek s většími objemy, tak na větší počet zakázek s menšími objemy.*
- Skupina C1: **8 dodavatelů** s kumulativními objemy **mezi 430 tis. Kč a 871 tis. Kč** (bez DPH). Celková velikost kumulovaného objemu zakázek těchto firem je 5,05 mil. Kč. Průměrná velikost kumulovaného objemu je 631 tis. Kč. Medián této skupiny je 616 tis. Kč. Tato skupina s pouze 9% podílem na celkovém objemu zakázek má však 14% podíl na počtu zakázek. Průměrný objem zakázky je cca poloviční než u skupiny s největším průměrným podílem B1. *Jde tedy o firmy cílícími, až na výjimky, na větší počet zakázek s menšími objemy.*
- Skupina D1: **26 dodavatelů** s kumulativními objemy **mezi 44,7 tis. Kč a 430 tis. Kč** (bez DPH). Celková velikost kumulovaného objemu zakázek těchto firem je 5,16 mil. Kč. Průměrná velikost kumulovaného objemu je 198,5 tis. Kč. Medián této skupiny je 163,9 tis. Kč. Podíl na počtu zakázek je cca 17 %, podíl na objemu zakázek je cca 9 %. *Tato skupina zahrnuje dominantně firmy s jedinou úspěšnou zakázkou a menším vysoutěženým objemem zakázky.*

Firemní strategie cílení na menší počet zakázek s většími objemy se minoritně vyskytuje u všech skupin s výjimkou skupiny D1.

3.2.2 Počty dodávek

Studovaný soubor zahrnul 161 úspěšných zakázek nebo účastí (ve sdruženích nebo jako subdodavatel nahlášený v nabídce) realizovaných 49 firmami. Jediná – neúspěšnější - firma (DM) měla 31, tj. 19,3 % všech zakázek. První 3 neúspěšnější firmy měly 58, tj. 36 % všech zakázek. Prvních 22 firem se podělilo o cca 86 % zakázek, zbývajících 27 firem mělo pouhých 16,8 % zakázek.

Z pohledu **počtu úspěšných nabídek** je možno rovněž vyčlenit čtyři skupiny firem – A2, B2, C2 a D2 – s více než 9 nabídkami, s 6 a 7 nabídkami, s 2 až 5 nabídkami a s 1 nabídkou. První skupina A2 (tři firmy) má největší podíl na počtu nabídek – 36 % – viz **tabulka 2**.

Tabulka 2: Skupiny firem podle počtu úspěšných nabídek, resp. zakázek

Skupina firem	Počty zakázek vč. účastí ve sdružení dodavatelů nebo jako subdodavatelé	Firma	Celkem zakázek	% ze všech zakázek
skupina A2	Více než 9	3 firmy, z toho BN 10 zakázek, CX 17 zakázek a DM 31 zakázek	58	36,0
skupina B2	6 – 7	5 firem	31	19,2
skupina C2	2 – 5	14 firem	45	28,0
skupina D2	1	27 firem	27	16,8
Celkem		49 firem	161	100,0

Ve skupině A2 jsou firmy, které výrazně uspěly ve VŘ evidentně na základě strategie velkého počtu účastí ve VŘ s nízkými, tj. vítěznými nabídkovými cenami a obeláním VŘ zaměřených na spíše menší zakázky. Skupiny B2 a C2 jsou představovány firmami se 2 až 7 zakázkami (47% podíl na počtu všech zakázek) cílícími jak na větší, tak na menší zakázkové objemy. Ve skupině D2 s cca 17% podílem na celkovém počtu zakázek jsou firmy s jedinou úspěšnou nabídkou menšího objemu (cca 9 % z celkového objemu zakázek).

3.2.3 Charakteristiky skupin firem podle počtů a objemů úspěšných nabídek

V zaznamenaných 161 účastech firem na veřejných zakázkách na supervize, rekultivace a revitalizace území SEZ vzešlých z výběrových řízení MF ČR uspělo 49 subjektů/firem. Z pohledu počtu získaných zakázek a jejich objemů u jednotlivých firem lze vymežit po čtyřech skupinách úspěšných dodavatelů – viz srovnání dvou rozdělení do skupin v **tabulce 3**.

Tabulka 3: Srovnání parametrů skupin úspěšných dodavatelů z pohledu objemů a počtů zakázek

Skupina	Počet zakázek	Suma cen zakázek v Kč	% podíl na sumě cen zakázek	Skupina	Třídy počtů úspěšných zakázek u jednotlivých subjektů	Počet případů vícero úspěšných zakázek u jednoho subjektu	Celkový počet zakázek	% podíl počtu zakázek	Celkový počet zakázek	% podíl počtu zakázek	
A1	70	27 261 918,60	48,6	A2	31	1	31	19,3	58	36,0	
					17	1	17	10,6			
					10	1	10	6,2			
B1	41	18 641 250,65	33,2	B2	7	1	7	4,3	31	19,2	
					6	4	24	14,9			
C1	23	5 048 290,40	9,0	C2	5	2	10	6,2	45	28,0	
					4	4	16	9,9			
					3	3	9	5,6			
					2	5	10	6,2			
D1	27	5 160 902,45	9,2	D2	1	27	27	16,8	27	16,8	
Celkem		161	46 501 995,99	100,0	Celkem		49	161	100,0	161	100,0

Srovnáním parametrů výše vymezených skupin je možno interpretovat pravděpodobné firemní strategie vedoucí k úspěchu co do objemu získaných zakázek:

- **Strategie vítězná** – velký počet dobře zpracovaných - úspěšných nabídek o spíše menším objemu.
- **Strategie úspěšná** – flexibilní přístup k soutěži, předkládání a získání středního počtu (ve studované části trhu nabídek mezi 2 a 7 nabídkami) do VŘ na různě velké zakázky.
- **Strategie ojedinělých úspěchů** – podání a získání ojedinělých zakázek o malém objemu.

Tyto interpretace firemní strategie z pohledu úspěšných zakázek jsou dále ve studii reinterpretovány z pohledu celkové účasti na VŘ, tj. korigovány o interpretaci neúspěšných účastí.

3.2.4 Charakteristiky skupin firem podle soutěžení samostatně nebo ve sdružení soutěžitelů

V analyzovaném souboru VŘ byl vyhodnocen také **podíl účastí sdružení** (soutěžních společností) účastníků VŘ, a to pro jednotlivé skupiny úspěšných soutěžitelů vymezené podle počtu získaných dodávek – viz **tabulka 4**.

Tabulka 4: Srovnání parametrů skupin úspěšných dodavatelů z pohledu soutěžení samostatně nebo ve sdružení soutěžitelů

Skupina	Třída počtu zakázek	Počet zakázek	Z toho ve sdružení	Počet zakázek	Z toho ve sdružení	% podíl účastí ve sdruženích na počtu zakázek
A2	31	31	6	58	17	32,7
	17	17	7			
	10	10	4			
B2	7	7	5	31	7	13,5
	6	24	2			
C2	5	10	2	45	17	32,7
	4	16	6			
	3	9	1			
	2	10	8			
D2	1	27	11	27	11	21,2
Celkem						100,0
Celkem		161	52	161	52	32,3

Celkový třetinový podíl zakázek, ve kterých uspěla sdružení je evidentně spojen s tím, že mimo klasické supervize sanačních projektů, kde je obvykle požadována odborná způsobilost pro jeden z oborů sanační geologie, je ve studovaném souboru zakázek vysoký podíl supervizí rekultivačních, revitalizačních apod. projektů, kde byly stanoveny další požadavky na odborné způsobilosti v oborech oboru stavby vodního hospodářství a krajinného inženýrství, na osvědčení k výkonu povolání autorizovaných inženýrů a techniků činných ve výstavbě a na činnosti bezpečnosti a ochrany zdraví při práci. Toto širší spektrum odborných způsobilostí zjevně nebylo u cca třetiny úspěšných nabídek zajistitelné jinak, než sdružením či subdodávkou jiných firem nebo fyzických osob.

Počet úspěšných nabídek na jedno výběrové řízení

Celkem bylo předloženo 161 úspěšných firemních soutěžních nabídek, průměrně na jedno VŘ (135 VZ) připadá 1,2 firemních nabídek. V 8 případech byla předložena pouze jedna nabídka, v 18 případech pouze 2 nabídky. U 110 VŘ byli více než 2 soutěžitelé.

Účast fyzických osob (OSVČ) na úspěšných zakázkách

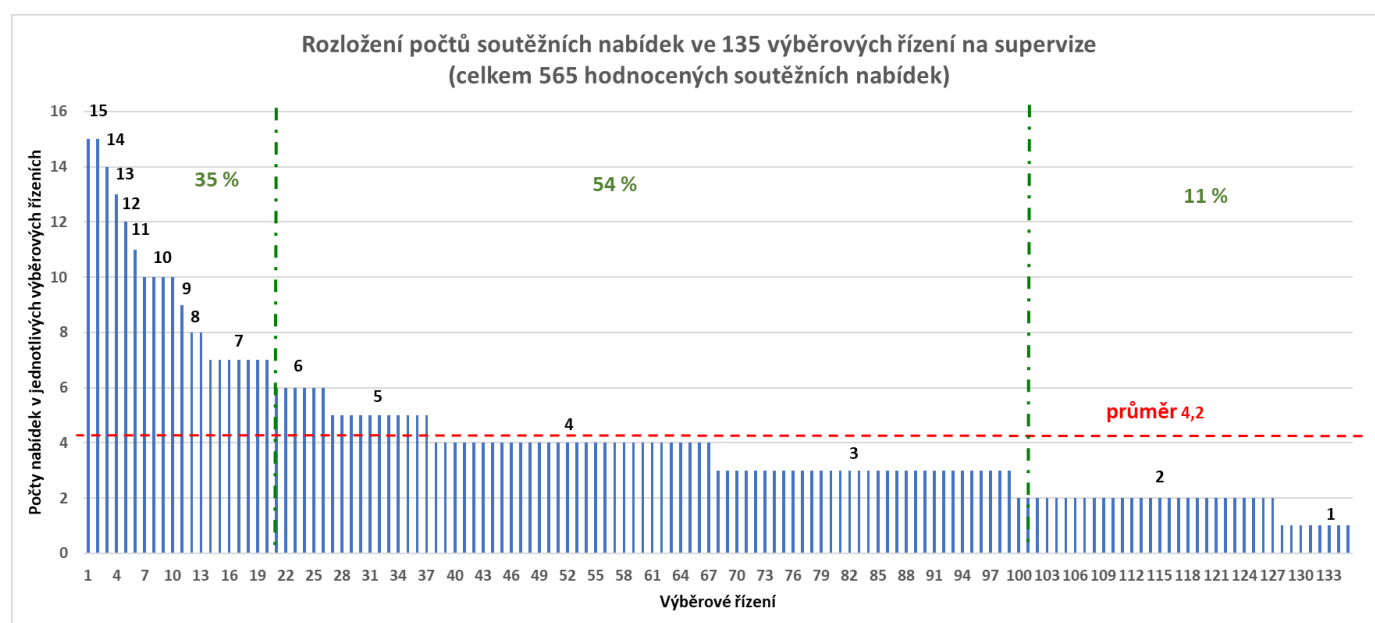
Osm soutěžitelů z 49 úspěšných firem jsou fyzické osoby. Jedna z nich uspěla v 6 případech, jedna ve 3 případech a ostatní v jediném případě. Celkem bylo zjištěno 15 účastí fyzických osob.

3.2.5 Charakter trhu z pohledu počtu uchazečů o zakázku

Otevřených výběrových řízení na 135 veřejných zakázek se zúčastnilo 109 firem nebo fyzických osob s celkem 637 nabídkami nebo účastmi na nabídkách. 49 úspěšných firem získalo 161 úspěšných zakázek nebo účastí na nich (ve sdružení nebo jako subdodavatel). 92 firem podalo 476 neúspěšných nabídek nebo účastí na nabídkách. 18 firem s 23 úspěšnými nabídkami nemělo ani jednu neúspěšnou nabídku.

Na 135 realizovaných zakázek připadá průměrně 3,2 neúspěšných nabídek. Na jedno výběrové řízení připadají v průměru 4,2 nabídky (úspěšných a neúspěšných). V 8 VŘ byl pouze jeden soutěžící, u dalších 27 VZ se vybíralo ze dvou nabídek. V jednom případě VŘ se dvěma účastníky se jednalo o řízení s jednáním o ceně. Ostatní VŘ byly organizovány v otevřeném řízení v režimu veřejné zakázky malého rozsahu.

Grafické rozložení počtu nabídek je uvedeno v **obrázku 2**. Z pohledu pouhého celkového počtu subjektů zapojených do trhu dodavatelů je možno konstatovat, že jde o **trh konkurenční**. Do 36 výběrových řízení byly podány pouze 1 nebo 2 hodnocené soutěžní nabídky. Celkem jde o cca 11 % ze všech nabídek. Z toho 8 VŘ mělo pouze jednu (vítězную) nabídku, což představuje 5,9 % ze všech VŘ a 1,4 % ze všech hodnocených nabídek. Je evidentní, že tato málo obesaná VŘ (skupina s 11,3% počtem ze všech nabídek) jsou spíše výjimečná a ve vyhodnocení konkurenčního prostředí z pohledu počtu nabídek je to podíl zanedbatelný. Průměrný počet nabídek na jedno VŘ je nad 4 a může být chápán jako znak dostatečně konkurenčního prostředí. Ve skupině VŘ s více než 7 nabídkami (do maximálního počtu 15 nabídek zaznamenaných ve 2 VŘ) je průměr počtu nabídek na jedno VŘ skoro 10, takže tuto skupinu s 35% počtem ze všech nabídek můžeme hodnotit co do počtů uchazečů jako skupinu s vysoce konkurenčním prostředím. Dominantní část nabídek s počty 3 až 6 představují 54,3 % ze všech nabídek a průměrný počet nabídek na VŘ je 3,9, což odpovídá dostatečné konkurenci z pohledu počtu soutěžících.



Obrázek 2: Počty nabídek ve 135 výběrových řízení na supervize

3.2.6 Strategie a taktiky soutěžení z pohledu organizace/struktury zhotovitelů

Ve studovaném souboru veřejných zakázek se vyskytují úspěšní soutěžitelé ve třech základních organizačních sestavách:

- **Jeden (samotný) dodavatel** - 109 případů ze 161 účastí firem na zakázkách.
- **Sdružení dodavatelů.** Formálně jde o společnosti ustavené na základě smlouvy k účasti na soutěži a k realizaci zakázky, s určením správce nebo vedoucího společníka a společníka/ů nebo s pořadím společníků. Podíly na ceně nejsou v analyzované dokumentaci VZ ani jednou uvedeny, a proto byly do kalkulace započítány náhradním způsobem v paritním poměru (1:1 v případě dvoučlenného sdružení). Jde o 52 případů ze 161 účastí firem na zakázkách.
- **Jeden dodavatel s nahlášenými subdodavateli** (s uvedenými podíly na ceně dodávky nebo bez uvedení podílů). Ze 49 zakázek byl u jedné zakázky identifikován jeden dodavatel bez uvedení podílu a u jedné zakázky dva subdodavatelé s uvedením podílu (přičtených k objemu získaného firemního plnění).

Pravděpodobné strategie účasti firem na studovaných VZ může ozřejmit především poměr podílů jednotlivých skupin na počtu získaných zakázek a na velikosti finančních objemů získaných zakázek a dále dílčí parametry a charakteristiky účastí firem na VZ. S využitím podkladů shrnutých v **tabulkách 1–4** a **obrázku 1** byla sestavena základní charakteristika 4 odlišných skupin úspěšných soutěžitelů:

- **Nejúspěšnější firmy – tendence vytvářet sdružení dodavatelů, cílení na větší počet menších zakázek.** Tři firmy s nejvyšším počtem získaných zakázek (skupina A2 - nad 9 zakázek) získaly 58, tj. 36,0 % počtu zakázek, ale mají jen 32,9% podíl na sumě cen všech nabídek. Tyto firmy se častěji podílely na sdružení dodavatelů (podíl 32,7 %) a s tím souvisí předpokládané snížení jejich podílu na sumě cen nabídek z důvodu započítání paritních objemů členům sdružení (pro analýzu bylo paritní rozdělení použito kvůli neznalosti skutečných podílů na ceně sdružení). Průměrná velikost objemu získaných plnění pro každou firmu je cca 6,2 mil. Kč, průměrná velikost účasti v zakázce (samostatně nebo ve sdružení) je cca 319 tis. Kč, což je oproti průměrné velikosti účasti v zakázce všech skupin (cca 349 tis. Kč) o cca 9 % menší.
- **Úspěšné firmy – tendence soutěžit samostatně, cílení na menší počet větších zakázek.** Pět firem s 6-7 úspěšnými nabídkami (skupina B2) má celkem 31, tj. 19,2 % z celkového počtu zakázek a zároveň má pouze 22,3% podíl na sumě cen všech nabídek. Skupina těchto firem má nejmenší podíl účastí ve sdruženích soutěžitelů (13,5 %). Průměrná velikost účasti v zakázce (samostatně nebo ve sdružení) je cca 404 tis. Kč a je oproti průměrné velikosti účasti v zakázce všech skupin (cca 349 tis. Kč) o cca 15 % větší. Průměrná velikost objemu získaných plnění pro každou firmu je cca 2,5 mil. Kč.
- **Méně úspěšné firmy – tendence vytvářet sdružení dodavatelů, cílení na menší počet větších zakázek.** Čtrnáct firem se dvěma až pěti úspěšnými nabídkami (skupina C2) má celkem 45, tj. 28,0 % z celkového počtu zakázek a zároveň má 33,4% podíl na sumě cen všech nabídek. Tyto firmy se častěji podílely na sdružení dodavatelů (podíl 32,7 %) a s tím souvisí předpokládané snížení jejich podílu na sumě cen nabídek z důvodu započítání paritních objemů členům sdružení. Průměrná velikost účasti v zakázce (samostatně nebo ve sdružení) je cca 416 tis. Kč a je oproti průměrné velikosti účasti v zakázce všech skupin (cca 349 tis. Kč) o cca 19 % větší. Průměrná velikost objemu získaných plnění pro každou firmu je cca 1,3 mil. Kč.
- **Firmy s ojedinělými zakázkami – tendence soutěžit samostatně, cílení na malé zakázky.** Firmy s jedinou zaznamenanou nabídkou (skupina D2, celkem 27 zakázek) mají celkem 16,8 % z celkového počtu zakázek a zároveň mají 9,2% podíl na sumě cen všech nabídek. Podíl účastí ve sdruženích je ve výši 21,2 %. Průměrná velikost účasti v zakázce (samostatně nebo ve sdružení) je cca 237 tis. Kč a je oproti průměrné velikosti účasti v zakázce všech skupin (cca 349 tis. Kč) o cca 47 % menší. Průměrná velikost objemu získaných plnění pro každou firmu je cca 237 tis. Kč.

3.3 Analýza neúspěšných soutěžitelů zakázek supervizí ve VŘ MF ČR

3.3.1 Úspěšné vs neúspěšné nabídky

Veřejných soutěží na 135 zakázek se v období 2015-2022 zúčastnilo celkem 110 firem nebo fyzických osob. 18 z nich bylo vždy alespoň jednou úspěšných (z toho bylo 7 fyzických osob) a nemělo jiné neúspěšné nabídky. Úspěšných firem, které v jiných případech byly i neúspěšné, bylo 31. 61 dalších firem (a fyzických osob) nebylo ani jednou úspěšných – viz **tabulka 5**.

Tabulka 5: Počty firem ve skupinách podle úspěšnosti soutěžních nabídek

	Vždy alespoň jednou úspěšné firmy	Úspěšné i neúspěšné firmy / fyzické osoby	Ani jednou úspěšné firmy / fyzické osoby
Počet soutěžících firem / fyzických osob	18	31	61
	49		61
	18	92	
	110		

Celkem bylo 91 firmami předloženo 476 neúspěšných soutěžních nabídek nebo účastí na nabídkách. Průměrně je to 3,5 nabídek/účastí na jedno VŘ.

Zadavatel (MF ČR) VŘ v zápisech (resp. v dokumentech o výsledku výběrového řízení) uváděl jak nabídky, které byly hodnocené (a u nich stanovil pořadí hodnocených soutěžitelů podle zvoleného kritéria – obvykle ekonomické výhodnosti – nabídkové ceny), ale také vyřazené/vyloučené, a tudíž nehodnocené soutěžní nabídky. Důvodem vyřazení obvykle bylo nedodržení požadavků VŘ, např. max. limitu ceny VZMR (3 firmy ve 3 nabídkách, z toho jedna firma 2x), dále z důvodu podjatosti nebo MNNC (6 případů). Pro účely posouzení konkurenceschopnosti, resp. úspěšnosti soutěžení jednotlivých firem byly sledovány i počty a objemy těchto nepodařených nabídek – viz **tabulka 6**.

Tabulka 6: Analýza počtu a cen neúspěšných nabídek z pohledu hodnocené / nehodnocené nabídky 91 neúspěšných soutěžitelů

	Počet	%	Suma cen nabídek v Kč bez dph	%	Průměrná cena nabídky	Poměr počtů hodnocené vs vyloučené	Poměr cen hodnocené vs vyloučené
Hodnocené neúspěšné nabídky	444	93,3	259 855 485,2	89,2	585 260,1	13,9	8,2
Vyloučené/vyřazené = nehodnocené neúspěšné nabídky	32	6,7	31 622 567,90	10,8	988 205,2		
Celkem hodnocené i nehodnocené neúspěšné nabídky	476	100,0	291 478 053,1	100,0	545 914,9	13,9	8,2

93 % hodnocených neúspěšných nabídek má cca 90% podíl na kumulované sumě cen všech neúspěšných nabídek. Cca 7 % vyloučených/nehodnocených nabídek má pouze cca 11% podíl na kumulované sumě cen všech neúspěšných nabídek. Vylučovány/nehodnoceny tedy byly nabídky s 1,7x vyšší průměrnou cenou než hodnocené nabídky. Ukazuje to na systémově nižší pečlivost v přípravě větších soutěžních nabídek, což koresponduje s významným podílem neúspěšných nabídek vyloučených pro překročení maximálního limitu veřejných zakázek malého rozsahu.

Hodnocených neúspěšných nabídek bylo cca 14 x více než vyloučených (nehodnocených) neúspěšných nabídek. Co do objemu nabízených cen byl objem cen hodnocených neúspěšných nabídek cca 8 x větší než objem cen vyloučených neúspěšných nabídek. Chyby a nedostatky soutěžních nabídek vedoucí k jejich vyloučení a nehodnocení byly i podle tohoto srovnání spíše v nabídkách s vyšší cenou. Ukazuje na nedostatek kontroly kvality nabídek u některých firem a zejména na zjevné nepochopení výzvy, tj. toho, o jakou kategorii veřejné zakázky se jedná (typicky jde o nerespektování max. limitu VZMR, kterého se dopustily tři firmy ve třech nabídkách).

3.3.2 Neúspěšné hodnocené nabídky z pohledu počtů a nabídkových cen

Z pohledu cen a počtů hodnocených neúspěšných nabídek je možné vymezit 4 skupiny neúspěšných uchazečů o zakázky – viz charakteristiky skupin shrnuté v **tabulce 7**.

Tabulka 7: Charakteristiky 4 skupin neúspěšných uchazečů o dodávky supervizí

Skupina	Počet neúspěšných nabídek	%	Počet firem	Průměrně nabídek na firmu	Objem neúspěšných nabídek, v Kč	Průměrný objem na firmu, v Kč
1. skupina	142	29,8	6	24	98 411 803	4 158 245
2. skupina	161	33,8	13	12	82 620 258	6 671 201
3. skupina	52	10,9	9	6	29 693 621	4 948 937
4. skupina	121	25,4	13	24	49 129 803	4 158 245
Celkem	476	100,0	41	12	259 855 485	22 382 510

Skupiny vymezené na základě statistického rozložení parametrů finančního objemu a počtu nabídek mají tyto charakteristiky:

- **Skupinu 1** tvoří 6 firem s cca 30% podílem z celkového počtu neúspěšných nabídek a s průměrným objemem nabídky ve výši cca 4,2 mil. Kč.
- **Skupinu 2** tvoří 13 firem s cca 34% podílem z celkového počtu neúspěšných nabídek a s průměrným objemem nabídky ve výši cca 6,7 mil. Kč.
- **Skupinu 3** tvoří 9 firem s cca 11% podílem z celkového počtu neúspěšných nabídek a s průměrným objemem nabídky ve výši cca 4,9 mil. Kč.
- **Skupinu 4** tvoří 13 firem s cca 25% podílem z celkového počtu neúspěšných nabídek a s průměrným objemem nabídky ve výši cca 4,2 mil. Kč.

3.4 Úspěšnost firemních nabídek

Úspěšnost firmy lze vyjádřit jako podíl úspěšných nabídek na všech nabídkách firmy. Pro firmy s neúspěšnými hodnocenými nabídkami byly do hodnocení zahrnuty také počty a objemy nabídek, které byly z řízení vyloučeny a nebyly proto hodnoceny.

Pro jednotlivé firmy byly vyhodnoceny následující kritéria:

$Ú$ = Úspěšnost: procentní podíl počtu úspěšných nabídek z počtu všech nabídek

$kÚ$ = Koeficient úspěšnosti: počet úspěšných nabídek (resp. účastí na nabídkách) vydělený počtem neúspěšných nabídek (resp. účastí na nabídkách)

Z = Zmetkovitost: procentní podíl počtu vyloučených nabídek (resp. účastí na nabídkách) na počtu všech neúspěšných nabídkách (resp. účastech na nabídkách)

kZ = Koeficient zmetkovitosti: počet hodnocených neúspěšných nabídek (resp. účastí na nabídkách) vydělený počtem vyloučených nabídek

E = Efektivita soutěžení: $E=Ú - Z$, úspěšnost snižená o zmetkovitost

kE = Koeficient efektivity soutěžení: koeficient úspěšnosti snižený o koeficient zmetkovitosti

3.4.1 Koeficient úspěšnosti

Koeficient úspěšnosti $kÚ$ je pro firmy s žádnou úspěšnou nabídkou/účastí roven nule (61 případů ze 110). U neúspěšnější firmy (DM) co do objemu získaných zakázek má $kÚ$ hodnotu 0,69 (poměr 31 úspěšných nabídek vs. 45 neúspěšných). Hodnota 1 přísluší firmě s vyrovnaným počtem úspěšných a neúspěšných nabídek/účastí. Hodnoty 2, 4 a 6 byly přiřazeny firmám s jednou až třemi úspěšnými nabídkami/účastmi a bez neúspěšných nabídek. Rozložení hodnot je uvedeno v **tabulce 8**.

Tabulka 8: Rozložení hodnot koeficientu úspěšnosti v souboru hodnocených nabídek

Koeficient KÚ - hodnoty a rozmezí	0,00	0,01 – 0,99	1,0 - 1,99	2,0	3,0	4,0	5,0	6,0	Celkem
Počet nabídek/účastí	61	25	5	14	1	3	0	1	110
	61	25	24						110
Procentní podíl z celkového počtu	55,5	22,7	21,8						100 %
Skupina firem podle úspěšnosti	Neúspěšné	Relativně úspěšné	Velmi úspěšné						-

Můžeme tedy konstatovat, že firmy se dají podle úspěšnosti dají rozdělit do tří skupin:

- **Neúspěšné firmy.** Jde o firmy bez jediné úspěšné nabídky – koeficient $KÚ = 0$. Tvoří 55,5% podíl z počtu firem s hodnocenými nabídkami.
- **Relativně úspěšné firmy.** Jsou to firmy s převahou počtu neúspěšných nabídek nad počtem úspěšných nabídek – koeficient $KÚ$ mezi 0,01 a 0,99.
- **Velmi úspěšné firmy.** Tyto firmy mají vyrovnaný počet úspěšných a neúspěšných nabídek nebo úspěšné nabídky bez neúspěšných nabídek – koeficient $KÚ$ mají mezi hodnotami 1 a 6. Tvoří 21,8% podíl z počtu firem s hodnocenými nabídkami.

3.4.2 Počty vyloučených, tj. nehodnocených nabídek

U 32 firem byly zaznamenány případy vyloučení nabídek a jejich nezařazení mezi hodnocené nabídky VŘ. 18 firem s neúspěšnými hodnocenými nabídkami podalo celkem 28 nabídek, které byly vyloučené, a tudíž ve VŘ nehodnocené. Rozložení v třídách podle počtů je uvedeno v **tabulce 9**. Čtyři firmy zaznamenaly po jedné vyloučené nabídce, aniž by měly jiné úspěšné či neúspěšné hodnocené nabídky (tzn., že vykazují 100% zmetkovitost).

Tabulka 9: Rozložení počtů vyloučených nabídek u firem s neúspěšnými nabídkami

Třídy počtu vyloučených nabídek	3	2	1	Celkem
Počet firem s vyloučenými nabídkami/účastmi	2	6	10	18
Celkový počet vyloučených nabídek/účastí	6	12	10	28
Procentní podíl z celkového počtu	21,4	42,9	35,7	100,0 %

3.4.3 Koeficient zmetkovitosti

Koeficient zmetkovitosti kZ je pro 92 firem s alespoň jednou neúspěšnou zakázkou/účastí u 74 firem roven nule (tj. nemají žádnou vyloučenou nabídku). U 18 firem bylo zaznamenáno 28 případů vyloučení nabídky a byl vyhodnocen koeficient zmetkovitosti. U 9 firem má koeficient hodnotu 0,01 až 0,19, u 7 firem 0,20 až 0,49. 3 firmy mají koeficient v rozmezí 0,50 - 0,99 – viz **tabulka 10**.

Tabulka 10: Rozložení hodnot koeficientu zmetkovitosti u firem s neúspěšnými nabídkami

Koeficient kZ – hodnoty a rozmezí	0,00	0,01 – 0,19	0,20 – 0,49	0,50 – 0,99	Celkem
Počet firem	74	9	6	3	92
Počet případů vyloučení nabídky	0	14	7	7	28
Procentní podíl z celkového počtu vyloučených nabídek	0	50	25	25	100 %

3.4.4 Efektivita soutěžení

Pro posouzení efektivit soutěžení firmy na trhu veřejných zakázek v oblasti sanační geologie (a příbuzných oborech jako jsou rekultivace a revitalizace území) je důležitou částí vyhodnocení neúspěšnosti účasti ve VŘ, tj. efektivit účasti v soutěži, neboť ta má svou nákladovou stránku, tj. výdaje spojené s počty neúspěšných účastí a náklady na přípravu dokumentace nabídek. Výdaje na neúspěšné hodnocené nebo nehodnocené (tj. vyloučené) nabídky představují pro firmy ekonomickou ztrátu.

Úspěšnost firem v jednotlivých VŘ může být vyjádřena např. koeficientem úspěšnosti, který reflektuje počty získaných a nezískaných zakázek – viz výše. Dalšími možnostmi je vyhodnocení efektivit soutěžení (E) v podobě rozdílu procentních podílů úspěšnosti ($Ú$) a procentních podílů zmetkovitosti (Z) nabídek, tj. jako $E=Ú-Z$ nebo vyhodnocení pomocí koeficientu efektivit soutěžení, tak, jak je pojednáno níže.

3.4.5 Koeficient efektivit soutěžení

Z pohledu počtů zakázek byl pro vyhodnocení efektivit soutěžení zvolen parametr založený na koeficientu úspěšnosti sníženém o koeficient zmetkovitosti ($kE = kÚ - kZ$). V **tabulce 11** je uvedeno rozložení hodnot koeficientu efektivit soutěžení v souborech úspěšných a neúspěšných hodnocených nabídek. Skupiny sestavené podle míry efektivit soutěžení vyjádřené pomocí koeficientu efektivit soutěžení mají tyto parametry:

- **Nejvyšší efektivita soutěžení** vyjádřená jako kE je u skupiny 18 firem, které ani jednou neměly neúspěšnou nabídku a podaly 1 až 3 úspěšné nabídky (celkem 23 úspěšných nabídek) a mají hodnoty kE 2, 4 a 6. Do této skupiny můžeme přiřadit i jednu firmu, která uspěla ve třech případech a v jediném případě neuspěla.
- **Vysokou efektivitu soutěžení** má skupina 5 firem se 13 úspěšnými nabídkami s hodnotami koeficientu v rozmezí 1,0 - 1,99.
- **Průměrnou až malou efektivitu soutěžení** má skupina 23 firem s 118 úspěšnými nabídkami s koeficientem v rozmezí 0,01 - 0,99 a skupina 55 firem, které předložily celkem 117 neúspěšných nabídek a nezískaly ani jednu úspěšnou zakázku. V tomto případě má koeficient efektivit hodnotu 0,00.
- **Zápornou efektivitu soutěžení** má skupina 8 firem se 46 neúspěšnými nabídkami a pouze 2 úspěšnými nabídkami.

Tabulka 11: Rozložení hodnot koeficientu efektivit soutěžení

Koeficient kE – hodnoty a rozmezí	-0,01 až -0,75	0,00	0,01 – 0,99	1,0 – 1,99	2,0	3,0	4,0	5,0	6,0	Celkem
Míra efektivit soutěžení	Záporná	Průměrná až malá		Vysoká	Nejvyšší					-
Počet firem	8	55	23	5	14	1	3	0	1	110
	8	78		5	19					110
Podíl na celkovém počtu firem	7,3	70,9		4,5	17,3					100 %
Počet neúspěšných nabídek	46	117	301	11	0	1	0	0	0	476
Počet úspěšných nabídek	2	0	118	15	14	3	6	0	3	161

Koeficienty efektivit soutěžení byly v grafech konfrontovány s počty neúspěšných nabídek/účastí a s počty úspěšných nabídek/účastí. Podle typů asociací – kombinací počtů nabídek a hodnot kE byly v grafech vymezeny vždy 4 skupiny – **A, B, C, D** a **E, F, G, H**.

Můžeme konstatovat, že **nejvyšší efektivita soutěžení** vyjádřená jako kE je u skupiny firem (A), které ani jednou neměly neúspěšnou nabídku a mají hodnoty 2, 4 a 6. Ve srovnání s počty úspěšných nabídek mají firmy s touto vysokou efektivitou počet 2 až 3 úspěšných nabídek nebo počet jedné úspěšné zakázky – skupiny (E) a (F).

Ve skupině (B) s 1-2 nabídkami objevují u 40 firem výjimečně – pouze ve třech případech – firmy s koeficientem efektivit soutěžení s hodnotami 1, 1 a 3. Hodnoty koeficientu ve výši 1 až 3 se vyskytují

ve skupině (F), (E) i (G). Hodnoty koeficientu do 1,0 se vyskytují pouze ve skupinách (C) a (D) ve srovnání s neúspěšnými nabídkami. U úspěšných nabídek se tyto nízké hodnoty vyskytují převážně ve skupinách firem (G) a (H).

Záporná efektivita s Ek ve výši -0,01 až -0,75 je u neúspěšných nabídek ve skupinách (C) a (D). U úspěšných nabídek je jediná záporná hodnota Ek ve výši -0,33 (1 úspěšná na 4 neúspěšné nabídky a jedna vyloučená nabídka) ve skupině (H).

V **tabulce 12** je uvedeno srovnání charakteristik výše popsaných skupin firem, s cílem určení hlavních rysů skupin firem podle jejich úspěšnosti ve studovaných výběrových řízeních a zobecnění v podobě vymezení dvou skupin firem soutěžících na trhu supervizních prací – firem s malou mírou efektivitivy soutěžení a firem s vysokou mírou efektivitivy soutěžení. Tento poznatek lze pak využít v rozlišování druhů firemních strategií v soutěžení na daném segmentu trhu sanačních (apod.) prací.

Tabulka 12: Efektivita soutěžení ve srovnání s parametry skupin úspěšných a neúspěšných firem

Efektivita soutěžení kE	-0,01 až -0,75	0,00	0,01 – 0,99	1,0 – 1,99	2 – 6
Míra efektivitivy soutěžení (viz tabulka 14)	záporná	nízká až průměrná		vysoká	nejvyšší
kE vs úspěšné nabídky			G, H	E, F, G	E, F
kE vs neúspěšné nabídky	C, D	B	C, D	B	A
kE vs neúspěšné/ úspěšné	B, C, D / G, H			A, B / E, F, G	
Rámcová míra efektivitivy soutěžení	malá			vysoká	

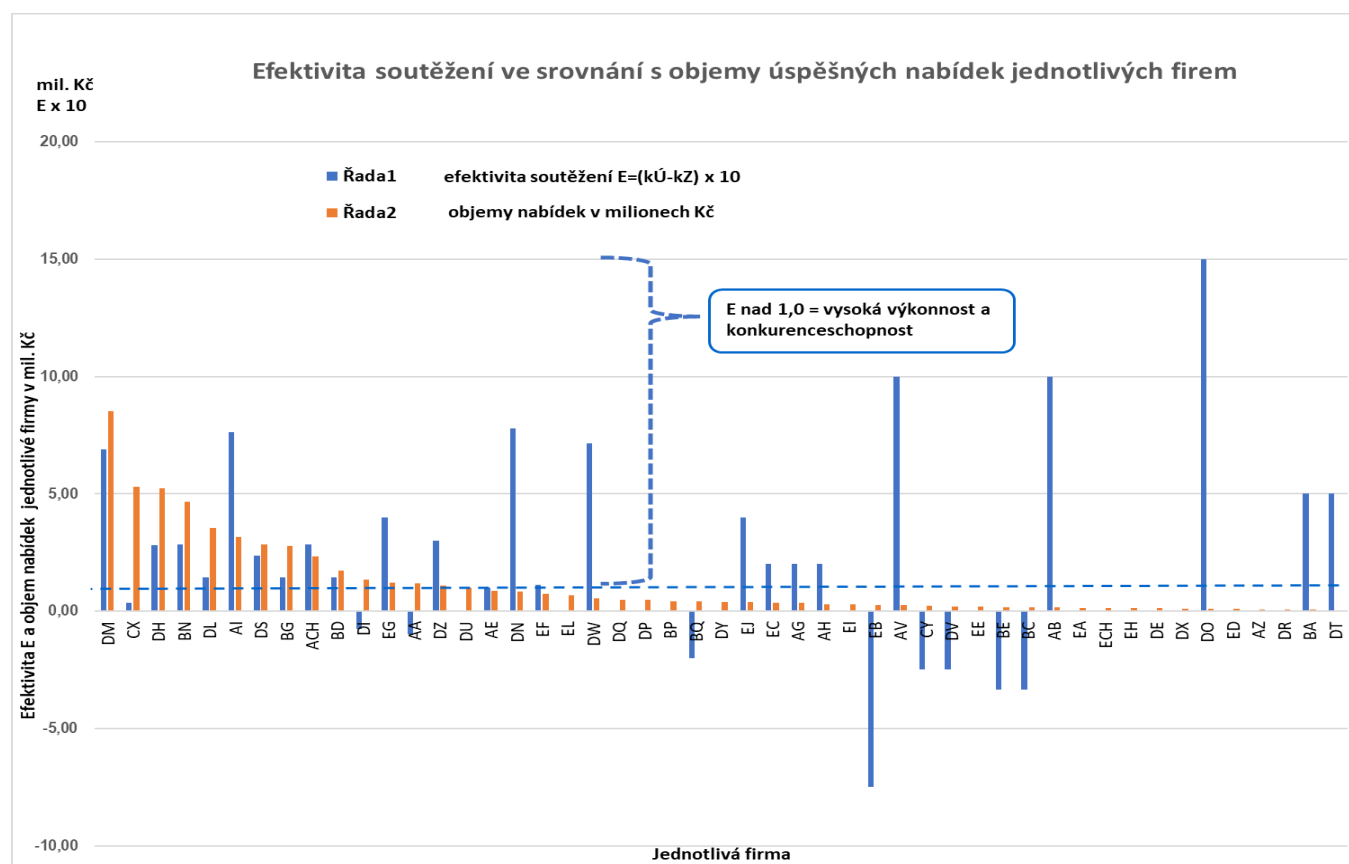
3.4.6 Souhrnné vyhodnocení skupin firem podle výkonnosti a konkurenceschopnosti

Výše v **tabulce 11** jsou uvedeny parametry a skupiny firem podle úspěšnosti firem. V následující **tabulce 13** je uvedeno celkové srovnání s rozříděním firem do skupin podle koeficientu efektivitivy soutěžení a dovozeno rozčlenění celého souboru soutěžících firem podle celkové výkonnosti (a konkurenceschopnosti) na trhu supervizí na firmy s průměrnou a nízkou výkonností a firmy s vysokou výkonností.

Tabulka 13: Rozčlenění souboru soutěžících firem podle celkové výkonnosti

Efektivita soutěžení kE	-0,01 až -0,75	0,00	0,01 – 0,99	1,0 – 1,99	2 – 6
Skupiny firem podle míry efektivitivy soutěžení (viz tabulka 14)	záporná	nízká až průměrná		vysoká	nejvyšší
Skupiny firem podle úspěšnosti	neúspěšné		relativně úspěšné	velmi úspěšné	
Rámcová míra efektivitivy soutěžení	malá			vysoká	
Celkový charakter výkonnosti a konkurenceschopnosti firem	průměrná až nízká výkonnost a konkurenceschopnost			vysoká výkonnost a konkurenceschopnost	

Na základě výše provedených analýz a rozvahy k specifikovaným typům charakteristik firemního profilu je tato charakteristika přiřaditelná k jednotlivým soutěžícím firmám – viz **obrázek 3**.



Obrázek 3: Efektivita soutěžení ve srovnání s objemy úspěšných nabídek supervizí 49 firem

Sledujeme-li jakou mají jednotlivé firmy výkonnost (a konkurenceschopnost) ve vztahu k objemu získaných zakázek (viz **obrázek 3**), tak vidíme, že u získaných objemů nad 0,5 mil. Kč mají firmy E nad 1,0 v 15 případech z 20 a zápornou efektivitu pouze ve 2 případech. U objemů pod 0,5 mil. Kč mají firmy E nad 1,00 pouze v 9 případech z 29 a E se zápornou hodnotou v 6 případech. V souhrnu tedy lze vysokou výkonnost spojovat spíše s firmami s většími objemy získaných zakázek, nicméně část firem může vykazovat vysokou výkonnost i při menších objemech získaných zakázek.

3.5 Vyhodnocení parametrů výběrového řízení

Součástí studie bylo rovněž posouzení charakteru a parametrů výběrových řízení na realizaci veřejných zakázek supervizí sanačních a/nebo rekultivačních projektů financovaných z prostředků MF ČR na odstraňování starých ekologických zátěží.

Základním rysem studovaných VŘ je zadavatelem stanovený výběr dodavatele podle ekonomické výhodnosti hodnocené podle jediného kritéria – nejnižší nabídkové ceny. Mezi dalšími kvalifikačními podmínkami jsou např. požadavky na odbornou způsobilost soutěžitele a odborné reference z posledních let před vyhlášením výběrového řízení.

V trhu dodávek supervizí sanačních a rekultivačních prací zadávaných MF ČR se zaměříme na ověření, zda se neuplatňuje cenové podbízení (indikované např. mimořádně nízkými nabídkovými cenami – MNNC), na to, zda se nevyskytuje větší podíl nápadně nízkých nebo neobvykle vysokých nabídkových cen a na to, které vítězné firmy a v jakém objemu plnění se na celkovém objemu vypisovaných veřejných zakázek účastnily.

3.5.1 Charakteristika VŘ MF ČR na zakázky supervizí sanačních a/nebo rekultivačních projektů

Pro vyhodnocení cenových poměrů nabídek v jednotlivých VŘ byla v naší studii zvolena dvě kritéria:

- **procentní rozdíl nižší ceny vítězné nabídky oproti ceně druhé (nevybrané) soutěžní nabídky.** Kritérium a jeho použití pro indikaci MNNC není jmenovitě zahrnuto do legislativy EU ani ČR. Toto kritérium se také může chápat jako míra dosažené „úspory nákladů“ pro zadavatele. Je použito např. ve slovenském zákoně¹⁶ a také v německé jurisdikci^{17,18};
- **procentní rozdíl ceny vítězné nabídky oproti průměrné ceně všech ostatních hodnocených neúspěšných nabídek.** Toto kritérium by mělo charakterizovat míru „podstřelení“ vítězné nabídky oproti hypotetické „optimální“ průměrné ceně poptávaných supervizních prací na trhu sanačních prací. Pro indikování MNNC je toto kritérium použito ve slovenském zákoně¹⁶.

V jiných legislativních, právních a oborových postupech stanovování MNNC se používá také konstrukt „ceny na trhu obvyklé“ nebo „obvyklé tržní ceny“¹⁹, „odhad hodnoty zakázky“ / „odhad nákladů zakázky“^{17, 20} nebo „předpokládaná hodnota veřejné zakázky“.

Je používáno také kritérium rozdílu ceny vítězné nabídky oproti průměrné ceně všech nabídek (zahrnutí vítězné ceny do průměrování pochopitelně toto kritérium trochu statisticky diskvalifikuje) – např. v polském zákoně²¹, v Rozhodnutí ÚOHS^{22, 23} a ve stanovisku mezinárodní asociace EIC²⁴.

Ojedinelý a v legislativě nereflektovaný je návrh na použití statisticky vhodnějšího mediánu cen ostatních nabídek pro výpočet rozdílu cen, místo aritmetického průměru²⁵.

3.5.2 Kritérium rozdílu cen mezi vítěznou a druhou nejnižší nabídkou

Pro každé ze 135 VŘ byly v podkladových tabulkách zaneseny a vyhodnoceny cenové parametry soutěžních nabídek podle údajů v dokumentaci k VŘ v dané elektronické evidenci VZ (E-zak a NEN). Základní charakteristiky a data studovaného souboru VŘ jsou souhrnně uvedeny v **tabulce 14**.

Tabulka 14: Vyhodnocení rozdílů cen mezi vítěznou a druhou nejnižší nabídkou (v Kč bez DPH)

Typ prací a počet analyzovaných VZ	Suma cen všech nabídek bez DPH	Analýza cen vítězných nabídek oproti ceně 2. nejnižší nabídky						
		Průměrná cena nabídky	Počet nabídek	Rozdíly 1. a 2. nabídky všech VZ			Počet případů	
				Suma rozdílů	Průměrný rozdíl	% průměrný rozdíl ze sumy rozdílů cen	Počet	% z 135 případů
	56 112 362,10	344 247,62	135	31 591 380,34	234 010,22	36,0	135	100
Supervize sanačních a rekultivačních projektů	Minimální rozdíly cen 1. a 2. nabídky - do 2 % z druhé nabídkové ceny, z toho v 8 případech jde o jedinou nabídku			34 954,95	2 330,33	0,47	15	11,1
	Nízké a střední rozdíly 1. a 2. nabídky - mezi 2 a 10 % z druhé nabídkové ceny			797 740,60	28 490,74	6,08	28	20,7
	Vysoké hodnoty rozdílů 1. a 2. nabídky v rozmezí od 10 % do 20 %			1 598 171,60	53 272,39	13,53	30	22,2
	Velmi vysoké rozdíly 1. a 2. nabídky - nad 20 %			29 160 513,19	470 330,86	52,68	62	45,9
	Nápadně vysoké hodnoty nad limit 10 %			30 758 684,79	334 333,53	45,80	92	68,1

Suma procentních rozdílů ceny vítězné nabídky z ceny druhé nabídky je 2 891,71, průměrný rozdíl je pak 21,41 % (průměr průměrů). Rozdíly cen 1. a 2. nabídky byly vyhodnoceny pro 4 velikostní třídy – do 2 %, mezi 2 a 10 %, mezi 10 a 20 % a nad 20 %. Ukazuje se, že nad 20% rozdíl cen má ve studovaném souboru cca 46 % VŘ (průměr této třídy je cca 53 %) a nad 10% rozdíl cen má cca 68 % nabídek (průměr dvou tříd s hodnotami nad 10 % je cca 46 %). Již z pohledu tohoto kritéria pro indikaci MNNC je zjevné, že ve studovaném souboru VŘ je výskyt tak vysokého podílu nabídek s podezřením na MNNC velkým problémem.

3.5.3 Kritérium rozdílů cen mezi vítěznou a průměrnou cenou ostatních hodnocených neúspěšných nabídek

Pro posouzení míry rozdílů cen mezi vítěznou nabídkou a cenami nabídek v konkrétním VŘ bylo zvoleno kritérium rozdílů ceny mezi vítěznou nabídkou a průměrnou cenou ostatních nabídek. Mimo použitý výpočet aritmetickým průměrem byly pro srovnání stanoveny mediánové hodnoty rozdílů cen.

Základní charakteristiky a data studovaného souboru VŘ jsou uvedeny v **tabulkách 15 a 16**.

Tabulka 15: Vyhodnocení rozdílů cen mezi vítěznou cenou a průměrnou cenou ostatních hodnocených nabídek (v Kč bez DPH)

Typ prací a počet analyzovaných VZ	Suma cen všech nabídek bez DPH	Analýza cen vítězných nabídek oproti průměrné ceně všech ostatních hodnocených nabídek									
		Průměrná cena nabídky	Počet nabídek	Rozdíly cen 1. nabídky oproti průměrným cenám všech ostatních nabídek				Počet ostatních nabídek		Počet VZ	
				Suma průměrných cen ostatních nabídek	Průměrná cena průměrné ostatní nabídky	Suma % rozdílu ceny průměrné ostatní nabídky a ceny vítězné nabídky	Průměr ze sumy % rozdílů (průměrů průměrů)	Počet ostatních nabídek	% z počtu ostatních nabídek	Počet VZ	% počtu VZ
Supervize sanačních a rekultivačních projektů	56 112 362,10	344 247,62	135	98 873 801,19	229 939,07	4 783,23	35,43	430	100,00	135	100,00
	Minimální hodnoty rozdílů 0-1,9 %			1 035 620,00	345 206,67	4,58	0,42	3	0,7	11	8,1
	Nízké hodnoty rozdílů 2-9,9 %			7 103 730,00	546 440,77	51,18	6,40	13	3,0	8	5,9
	Střední hodnoty rozdílů 10-19,9 %			7 245 797,48	362 289,87	153,65	13,97	20	4,7	11	8,1
	Vysoké hodnoty rozdílů 20-29,9 %			7 916 976,23	141 374,58	339,89	24,28	56	13,0	14	10,4
	Velmi vysoké hodnoty rozdílů nad 30 %			76 708 199,48	226 947,34	4 443,34	48,83	338	78,6	91	67,4
	Celkem - nápadně vysoké hodnoty nad limit 20 %			84 625 175,70	214 784,71	4 783,23	45,55	394	91,6	105	77,8

Suma procentních rozdílů ceny vítězné nabídky od průměrné ceny ostatních nabídek je 4 992,35 a průměrný rozdíl je pak 36,98 % (průměr průměrů).

Rozdíly cen vítězné nabídky a průměrné ceny ostatních nabídek byly vyhodnoceny pro 5 velikostních tříd – do 2 %, mezi 2 a 10 %, mezi 10 a 20 %, mezi 20 a 30 % a nad 30 %. Rozložení hodnot v těchto třídách je uvedeno v **tabulkách 15 a 16** (postupné sdružování tříd).

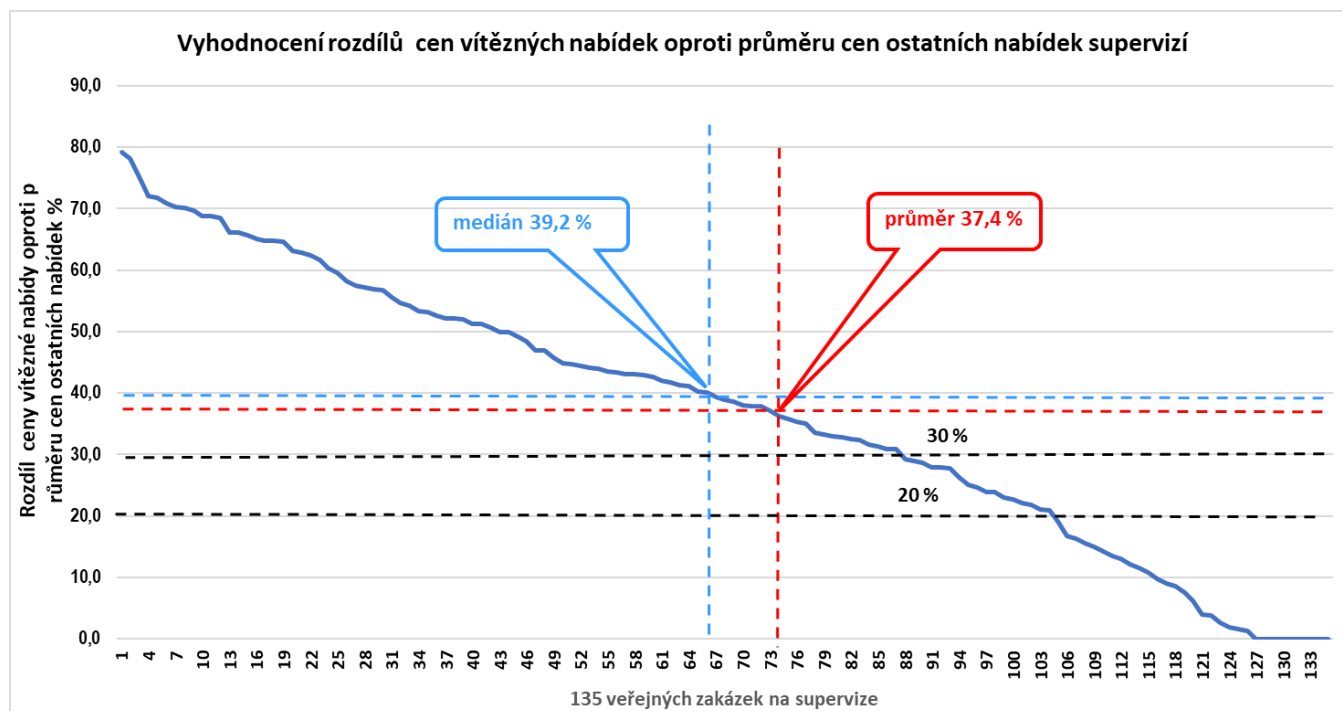
Tabulka 16: Sdružování tříd rozdílů cen mezi vítěznou cenou a průměrnou cenou ostatních hodnocených nabídek

	Průměr ze sumy % rozdílů (průměrů průměrů)	Počet VZ	Počet ostatních nabídek	Průměr ze sumy % rozdílů (průměrů průměrů)	Počet VZ	Počet ostatních nabídek	Průměr ze sumy % rozdílů (průměrů průměrů)	Počet VZ	Počet ostatních nabídek	Hodnocení rozdílů
Minimální hodnoty rozdílů 0-1,9 %	0,42	11	3	2,93	19	16	6,98	30	36	Nízké až střední hodnoty rozdílů do 20 %
Nízké hodnoty rozdílů 2-9,9 %	6,40	8	13							
Střední hodnoty rozdílů 10-19,9 %	13,97	11	20							
Vysoké hodnoty rozdílů 20-29,9 %	24,28	14	56	24,28	14	56	45,55	105	394	Nápadně vysoké hodnoty rozdílů nad 20 %
Velmi vysoké hodnoty rozdílů nad 30 %	48,83	91	338	48,83	91	338				
Celkem	-	135	430	-	135	430	-	135	430	-

Průměrný rozdíl procentních rozdílů ceny vítězné nabídky a průměrné ceny ostatních nabídek je ve výši cca 37 % (průměr průměrů tříd). Nad 30% rozdíl cen má ve studovaném souboru cca 67 % VŘ a rozdíl cen nad 20 % má cca 78 % VŘ (průměr dvou tříd s hodnotami nad 20 % je cca 46 %). Z pohledu tohoto kritéria pro indikaci MNNC je ve studovaném souboru VŘ vysoký podíl nabídek, u kterých by mělo být řešeno podezření na MNNC.

3.5.4 Vyhodnocení rozdílů vítězných nabídek ve vztahu k použitelným indikativním kritériím pro určení MNNC

Návazně na výše uvedenou kvantifikaci rozdílů cen vítězných nabídek podle dvou kritérií bylo pro 135 VŘ analyzováno statistické rozložení dat (tj. rozdílů vyjádřených v procentech). V **obrázku 4** jsou parametry aritmetického průměru (37,4 %) a mediánu (39,2 %) rozdílů vítězné ceny a cen ostatních nabídek porovnány se zvolenými limity 20 a 30 %. V obou případech výpočtu (průměr a medián) jsou hodnoty rozdílů poměrně vysoko i nad vyšší arbitrární hranicí 30 %.

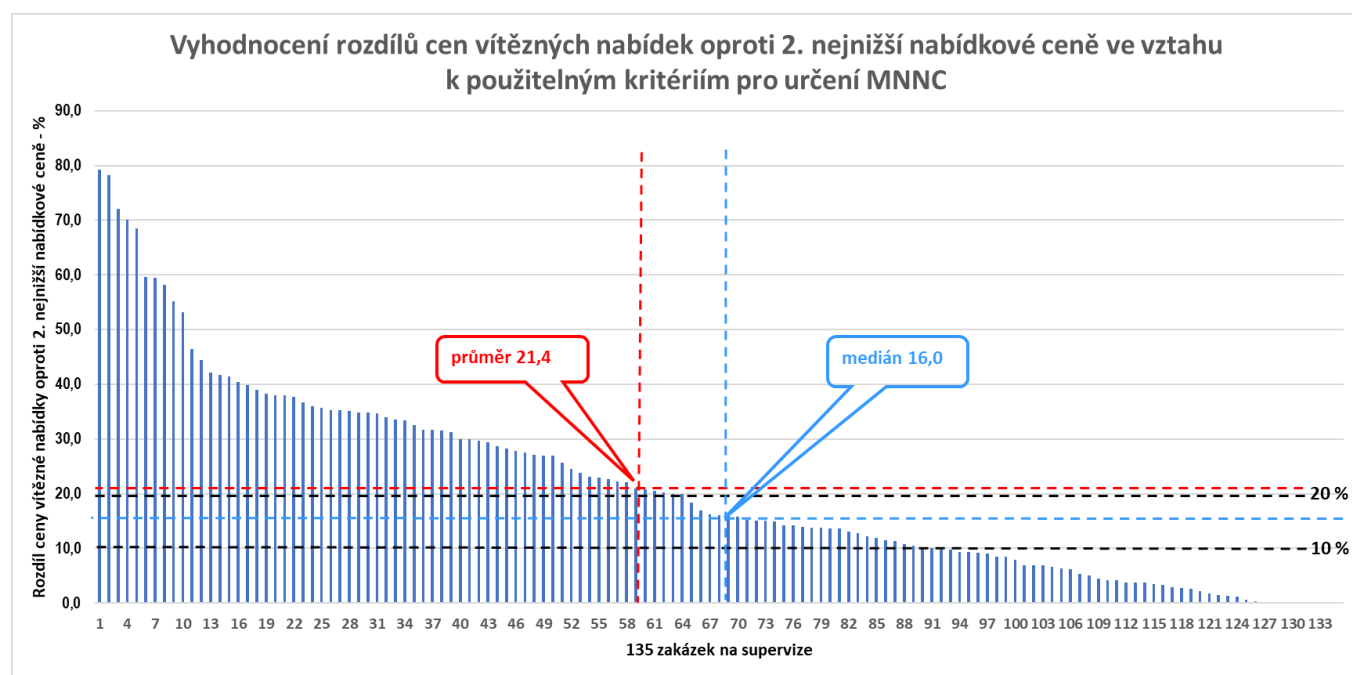


Obrázek 4: Vyhodnocení rozdílů cen vítězných nabídek oproti průměru cen ostatních nabídek supervizí ve vztahu k použitelným kritériím pro určení MNNC

V **obrázku 5** je aritmetický průměr (21,4 %) a medián (39,2 %) rozdílů vítězné ceny a 2. nejnížší nabídkové ceny porovnán se zvolenými limity 10 a 20 %. V případě výpočtu aritmetickým průměrem rozdílů je průměrná hodnota nad vyšší arbitrární hranicí 20 %, u vypočteného mediánu je hodnota rozdílů mezi hranicí 10 % a 20 %.

3.5.5 Souhrnné vyhodnocení indicií MNNC u 135 VŘ na supervize

V **tabulce 17** je uveden přehled vybraných příkladů stanovení limitů – indikativních kritérií podezření na MNNC. V reflexi těchto příkladů a na základě poznatků o rozložení statistických dat ve studovaném souboru VŘ byly dovozeny vhodné limity indikativních kritérií **ve výši 20 %** u kritéria rozdílu ceny vítězné nabídky a 2. nejnížší cenová nabídky, **ve výši 30 %** u kritéria rozdílu ceny vítězné nabídky a průměru cen ostatních nabídek a u ad hoc stanoveného kritéria pro průměr kumulovaného procentního rozdílu mezi vítěznou cenou a 2. nejnížší cenou a průměrné ceny ostatních nabídek **ve výši 25 %**.



Obrázek 5: Vyhodnocení rozdílů cen vítězných zakázek oproti cenám 2. nejnižší nabídky

Tabulka 17: Srovnání indikativních kritérií pro určení podezření na MNNC

Kritéria a indicie pro určení MNNC	Cena nižší než průměrná cena/medián cen všech/ostatních nabídek o více než		Cena nižší než 2. nejnižší nabídka o více než	Počet případů z celkem 135 VZ na supervize			
	Do 30 mil. Kč	Nad 30 mil. Kč		Cena nižší než průměr cen ostatních nabídek	% z počtu VZ	Cena nižší než cena 2. nejnižší nabídky	% z počtu VZ
ČR, medián cen ostatních nabídek ²⁵	30 %	20 %	-				
Slovensko, zákon č. 25/2006 Z.Z. SR ¹⁶ , průměrná cena ostatních nabídek	15 %		10 %				
Německo, komentář k zákonu, předchozí judikatura ¹⁷			20 %				
Polsko Zákon 1129 z 11. 9. 2019. Průměrná cena všech nabídek ²¹	30 %		-				
EIC - European International Contractors, průměrná cena všech nabídek ²⁴	25 %		15 %				
Rozhodnutí ÚOHS - nabídková cena o 30 % nižší než průměrná nabídková cena všech uchazečů o VZ ²²	30 %		-				
Rozhodnutí ÚOHS - nabídková cena o 23 % nižší než průměrná nabídková cena všech uchazečů o VZ ²³	23 %		-				
Rozsudek NSS (str. 25) - závěr, že 30-40% rozdíl nabídkové ceny jako podstatně nižší, cena vítězné nabídky nižší než 2. nejnižší cenová nabídka, než je obvyklá tržní cena je pro posouzení nabídkové ceny dostatečný ¹⁹	30-40 %		-				
Tato studie	Cena vítězné nabídky nižší než 2. nejnižší cenová nabídka o	-	20 %			Pod 10 %	32,6
						10 - 20 %	21,5
						Nad 20 %	45,9
	Cena vítězné nabídky nižší než průměr cen ostatních nabídek o	30 %	-	Pod 10 %	14,1		
			10-20 %	8,9			
			20-30 %	12,6			
			Nad 30 %	64,4			
Průměrný kumulovaný procentní rozdíl mezi vítěznou cenou a cenami 2. nejnižší ceny a průměrné ceny ostatních nabídek	25 %			Pod 25 %		42,0	
				Nad 25 %		58,0	

Z pohledu slovenského zákona¹⁶, tj. s použitím limitů 10 % a 15 %, by ve výběrových řízení pořádaných MF ČR neuspělo (resp. muselo by podat vysvětlení pro podezření na MNNC) cca **44 % nabídek** podle kritéria 10% rozdílu vítězné a 2. nejvyšší nabídky a cca **67 % nabídek** podle kritéria 15% rozdílu mezi průměrnou cenou ostatních nabídek a vítěznou nabídkou.

Pokud bychom použili vyhodnocení podle mediánu ostatních nabídek, počty nabídek a podíly na celkovém počtu nabídek (překročení kritéria 20 %) by u rozdílu vítězné ceny a průměru/mediánu cen ostatních nabídek (limit 30 %) byly počty a podíly podle mediánu o cca 2 % vyšší (viz **obrázek 11**). U druhého kritéria vítězné a druhé nejvyšší nabídky by hodnoty podle mediánu celého souboru (viz **obrázek 12**) byly o cca 5 % nižší. Uvedené rozdíly nejsou natolik významné, aby přístup stanovování mediánu hodnot oproti běžnějšímu a rutinnějšímu stanovování aritmetického průměru přinesl významnou výhodu.

Zákon č. 134/2016 Sb.³ umožňuje dle par. 113 odstavec (5), aby zadavatel v zadávací dokumentaci stanovil "a) cenu nebo náklady, které bude považovat za mimořádně nízkou nabídkovou cenu, nebo b) způsob určení mimořádné nabídkové ceny." Ve výběrových řízeních na zakázky supervizí sanací, rekultivací a revitalizací starých ekologických zátěží pořádané MF ČR není tato možnost stanovit cenu nebo náklady MNNC ani kritéria/limity stanovení MNNC využívána.

V analyzovaném souboru 135 VŘ/VZ na supervize bylo zadavatelem celkem indikováno 9 případů podezření na MNNC a z toho v šesti případech došlo k vyloučení nabídky z důvodu MNNC. Tři uchazeči vyzvaní k vysvětlení nabídkové ceny z důvodu podezření na MNNC tuto cenu obhájili. 9 případů podezření na MNNC tvoří 6,7 % z analyzovaného souboru 135 výběrových řízení, resp. VZ. Podle výše uvedeného rozboru by podle nižšího z použitých kritériálních limitů (20 %) mělo být podezření na MNNC indikováno u 46 % případů VŘ/VZ a podle druhého limitu (30% rozdíl ceny vítězné nabídky a průměru cen ostatních nabídek) by podezření na MNNC mělo být indikováno u 64 % případů VŘ/VZ.

3.6 Výhody a střet zájmu soutěžitelů

Výhoda soutěžitele může mj. vyplynout z podrobnější znalosti dané lokality, nad rámec informací uvedených v podkladech k VZ a vedoucí k vítězství ve VŘ samostatně, jako člen sdružení nebo subdodavatel u firem, které jsou zároveň zpracovateli analýzy rizik, realizátory průzkumu lokality, zhotoviteli projektové dokumentace anebo realizátory sanačních/rekultivačních/revitalizačních prací na dané lokalitě. V dokumentech k VŘ se tento suspektní střet zájmu, resp. soutěžní výhody ani jednou neřeší a v zadávacích podmínkách není takový případ jako střet zájmu označován (tím je pouze vztah ke zhotoviteli kontrolované zakázky).

Ve studovaném souboru 135 VŘ na supervize byly zadavatelem u jednoho VŘ dvě nabídky vyřazeny pro vztah s kontrolovaným subjektem, resp. zhotovitelem kontrolovaných prací. Prezentovanou analýzou nebyl žádný další střet zájmu identifikován.

3.7 Charakter trhu supervizí projektů SEZ

Z hlediska charakteru trhu dodavatele je třeba zvažovat, zda se jedná v obecném pohledu o **trh konkurenční, oligopolní či monopolní**. Problémem je, že prozatím byla shromážděna podrobná data pouze ze specifického segmentu trhu –dodávek supervizí sanačních prací jedinému klientovi (MF ČR) jako zadavateli veřejných zakázek na sanaci SEZ, kdy bývá vybrán jediný dodavatel podle ekonomické výhodnosti hodnocené podle jediného kritéria – nejnižší nabídkové ceny.

Pokud přijmeme závěr, že se jedná o konkurenční nebo vysoce konkurenční trh s dostatečným počtem soutěžitelů, můžeme v zájmu ochrany před MNNC obecně uvažovat o možnosti nesoutěžit pouze „na nejnižší cenu“, ale doplnit hodnocení o další kritérium. V oboru supervizních prací se mnoho možností nenabízí, jednou z nich může být pro např. u odborné způsobilosti projektovat, provádět a vyhodnocovat geologické práce podle vyhlášky MŽP¹¹ – plnění povinností odevzdávat a zpřístupňovat výsledky geologických prací podle čl. 12 zákona o geologických pracích²⁶.

Míru deformace trhu z pohledu uplatnění oligopolních prvků je možno odvozovat ze statistického rozložení objemu realizovaných zakázek jednotlivých soutěžitelů. Z tohoto pohledu je rozložení objemů zakázek supervizí mezi úspěšnými soutěžiteli výrazně asymetrické s tendencí k oligopolnímu rozložení.

V segmentu trhu dodávek supervizí sanačních prací pro MF ČR se studie zaměřila na ověření, zda se neuplatňuje cenové podbízení (mimořádně nízká nabídková cena – MNNC), nebo se nevyskytuje větší podíl nápadně nízkých nabídkových cen a na to, které vítězné firmy a v jakém objemu plnění se na celkovém objemu vypisovaných veřejných zakázek účastní. Přestože zadavatel indikoval v několika málo případech soutěžních nabídek podezření na MNNC (9 nabídek) a v šesti případech došlo k vyloučení soutěžitelů z hodnocení, není uplatnění institutu podezření na MNNC optimální. Podle analogií se zahraniční právní úpravou co do indikací MNNC (Polsko, Slovensko) a s přihlédnutím k příkladům, doporučením a judikátům z ČR, Německa a mezinárodních oborových institucí, by cca polovina hodnocených nabídek na supervize mohla být šetřena jako podezření na MNNC. Zde je nutno podotknout, že v případech studovaných VŘ byly povinné postupy a dokumentace podle požadavků zákona o zadávání veřejných zakázek⁵ formálně dodrženy.

4 Výsledky a diskuse

4.1 Poznatky z analýzy nabídek supervizí

Charakter trhu z pohledu počtu soutěžitelů

Z pohledu pouhého celkového počtu soutěžitelů je možno konstatovat, že jde spíše o **trh konkurenční**. Do 36 VŘ byly podány pouze 1 nebo 2 hodnocené soutěžní nabídky (11 % ze všech nabídek). Z toho 8 VŘ mělo pouze jednu (vítězную) nabídku, což představuje 5,9 % ze všech VŘ a 1,4 % ze všech hodnocených nabídek.

Málo obeslaná VŘ (skupina s 11,3% počtem ze všech nabídek) jsou spíše výjimečná a ve vyhodnocení konkurenčního prostředí z pohledu počtu nabídek je to podíl zanedbatelný. Průměrný počet nabídek na jedno VŘ je nad 4 a může být chápán jako znak dostatečně konkurenčního prostředí. Ve skupině VŘ s více než 7 nabídkami (do maximálního počtu 15 nabídek zaznamenaných ve dvou VŘ) je průměr počtu nabídek na jedno VŘ skoro 10, takže tuto skupinu s 35% počtem ze všech nabídek můžeme hodnotit jako **skupinu s vysoce konkurenčním prostředím** co do počtu soutěžitelů. Dominantní část nabídek s počty 3 až 6 představují 54,3 % ze všech nabídek a průměrný počet nabídek na VŘ je 3,9, což odpovídá dostatečné konkurenci z pohledu počtu soutěžitelů.

Charakter trhu z pohledu rozložení objemů získaných zakázek mezi soutěžiteli

Ve studovaném segmentu trhu supervizí sanačních, rekultivačních a revitalizačních projektů (VZ vypsané MF ČR) se z pohledu rozložení získaných zakázek mezi soutěžiteli **nejedná o klasický /optimální konkurenční trh**.

Celková velikost kumulovaného objemu zakázek je 56,1 mil. Kč. Průměrná velikost kumulovaného objemu jedné firmy je 348,5 tis. Kč. Medián celého souboru zakázek je 388,7 tis. Kč.

Byly zjištěny více či méně výrazné **deformace trhu**:

Prvky oligopolu. Dominující **skupina 5 nejúspěšnějších firem** s kumulovanou hodnotou zakázek **od 3,5 do 8,5 mil. Kč**, a s celkovým objemem **27,3 mil. Kč** (bez DPH), tj. **48,6 %** celkového objemu všech zakázek, realizovala **48 zakázek** (a podílela se na dalších 22). Také z hlediska počtu zakázek je statistické rozložení v celém studovaném souboru asymetrické. Soubor zahrnuje 161 úspěšných zakázek nebo účastí (ve sdruženích nebo jako subdodavatel nahlášený v nabídce). První **tři nejúspěšnější firmy měly 58, tj. 36 % všech zakázek**. Prvních 22 firem se podělilo o cca 86 % zakázek, zbývajících 27 firem mělo pouhých 16,8 % zakázek.

Malý počet konkurenčních nabídek nebo jediná nabídka: celkem bylo předloženo 161 úspěšných firemních soutěžních nabídek, průměrně na jedno ze 135 VŘ připadá 1,2 firemních nabídek. V 8 případech VŘ byla předložena pouze jedna nabídka, v 18 případech pouze 2 nabídky. Ve 110 VŘ

byli víc než 2 soutěžitelé. Počet VZ, které vzešly ze soutěže s jedinou nabídkou nebo se dvěma nabídkami s minimálními rozdíly v nabídkové ceně je 13, tj. cca 9,6 % ze 135 VŘ.

Tendence k cenovému podbízení: ve výběrových řízeních na supervize pořádaných v letech 2015 – 2022 MF ČR je vysoký cca 46% podíl VŘ, kde u vítězných nabídek nebylo indikováno, a tudíž ani vyloučeno podezření na MNNC (cenový dumping). Tento závěr vychází z analýzy vedené z pohledu

- rozdílu mezi vítěznou nabídkou a druhou nejnižší nabídkou a
- rozdílu mezi vítěznou nabídkou a průměrnou cenou ostatních nabídek.

Zadavatel tuto statisticky pravděpodobnou deformaci plně neindikoval a nekorigoval, nevyužil ani možnost v zadávací dokumentaci stanovovat kritérium pro omezení MNNC. K výzvě na vysvětlení podezření na MNNC přistoupil pouze v 9 případech, což vyústilo jen ve 3 případech k vyloučení nabídky z hodnocení v daném VŘ.

Možná deformace trhu nabídky účastí spřízněných firem (matka-dcera, dcera-dcera, předchůdce-nástupce, propojení majetkové a personální) v jednotlivých VZ: v souboru úspěšných a neúspěšných dodavatelů je zahrnut jeden případ 2 firem s vazbou „předchůdce – nástupce“ a 1 případ vztahu „matka-dcera“ (podány společně 2 neúspěšné nabídky). V uvedených případech nešlo ani jednou o konkurenční vztah v jednom VŘ a vliv na čistotu soutěžení z pohledu spřízněnosti se nepředpokládá ani u ostatních soutěžících firem.

Možná deformace trhu nabídky z pohledu střetu zájmů: ve studovaném souboru 135 VŘ byly zadavatelem u jednoho VŘ vyřazeny dvě nabídky pro vztah s kontrolovaným subjektem, resp. zhotovitelem kontrolovaných prací. Presentovanou analýzou nebyl žádný další střet zájmu identifikován.

4.2 Poznatky z pohledu firemní výkonnosti, úspěšnosti a soutěžní strategie

Firmy, které se VŘ zúčastnily, se dají **podle celkové úspěšnosti** rozdělit do tří skupin:

- **Neúspěšné firmy – firmy** bez jediné úspěšné nabídky. Tvoří 55,5% podíl z počtu firem s hodnocenými nabídkami.
- **Relativně úspěšné firmy – firmy** s převahou počtu neúspěšných nabídek nad počtem úspěšných nabídek.
- **Velmi úspěšné firmy – firmy** s vyrovnaným počtem úspěšných a neúspěšných nabídek a firmy s úspěšnými nabídkami bez neúspěšných nabídek. Představují 21,8% podíl z počtu firem s hodnocenými nabídkami.

Z pohledu **organizace soutěžitelů** lze rozlišit tři organizační sestavy:

- **Jeden (samotný) dodavatel** - 109 případů ze 161 účastí firem na zakázkách.
- **Sdružení dodavatelů.** Formálně jde o společnosti ustavené na základě smlouvy k účasti na soutěži a k realizaci zakázky, s určením správce nebo vedoucího společníka a společníka/ů nebo s pořadím společníků. Podíly na ceně nejsou v analyzované dokumentaci VZ ani jednou uvedeny. Jde o 52 případů ze 161 účastí firem na zakázkách.
- **Jeden dodavatel s nahlášenými subdodavateli.** Ze 49 zakázek byl u jedné zakázky identifikován jeden dodavatel bez uvedením podílu a u jedné zakázky dva subdodavatelé s uvedením podílu.

Pravděpodobné strategie a skupinová charakteristika účasti firem z pohledu počtu získaných zakázek a velikosti finančních objemů získaných zakázek:

- **Nejúspěšnější firmy – tendence vytvářet sdružení dodavatelů, cílení na větší počet menších zakázek.** Tři firmy s nejvyšším počtem získaných zakázek (nad 9 zakázek) získaly celkem 58, tj. 36 % počtu zakázek, ale mají jen 32,9% podíl na sumě cen všech nabídek. Tyto firmy se častěji podílely na sdružení dodavatelů (podíl 32,7 %). Průměrná velikost objemu získaných plnění pro každou firmu je cca 6,2 mil. Kč, průměrná velikost účasti v zakázce je cca 319 tis. Kč.
- **Úspěšné firmy – tendence soutěžit samostatně, cílení na menší počet větších zakázek.** Pět firem s 6-7 úspěšnými nabídkami má celkem 31, tj. 19,2 % z celkového počtu zakázek

a zároveň má pouze 22,3% podíl na sumě cen všech nabídek. Skupina těchto firem má nejmenší podíl účastí ve sdruženích soutěžitelů (13,5 %). Průměrná velikost účasti v zakázce (samostatně nebo ve sdružení) je 404 tis. Kč a je oproti průměrné velikosti účasti v zakázce všech skupin (349 tis. Kč) o cca 15 % větší. Průměrná velikost objemu získaných plnění firmy je cca 2,5 mil. Kč.

- **Méně úspěšné firmy – tendence vytvářet sdružení dodavatelů, cílení na menší počet větších zakázek.** Čtrnáct firem se dvěma až pěti úspěšnými nabídkami má celkem 45, tj. 28,0 % z celkového počtu zakázek a zároveň má 33,4% podíl na sumě cen všech nabídek. Tyto firmy se častěji podílely na sdružení dodavatelů (podíl 32,7 %). Průměrná velikost účasti v zakázce (samostatně nebo ve sdružení) je cca 416 tis. Kč a je oproti průměrné velikosti účasti v zakázce všech skupin (cca 349 tis. Kč) o cca 19 % větší. Průměrná velikost objemu získaných plnění pro každou firmu je cca 1,3 mil. Kč.
- **Firmy s ojedinělými zakázkami – tendence soutěžit samostatně, cílení na malé zakázky.** Firmy s jedinou zaznamenanou nabídkou (celkem 27 zakázek) mají celkem 16,8 % z celkového počtu zakázek a zároveň mají 9,2% podíl na sumě cen všech nabídek. Podíl účastí ve sdruženích je ve výši 21,2 %. Průměrná velikost účasti v zakázce (samostatně nebo ve sdružení) je cca 237 tis. Kč a je oproti průměrné velikosti účasti v zakázce všech skupin (cca 349 tis. Kč) o cca 47 % menší. Průměrná velikost objemu získaných plnění pro každou firmu je cca 237 tis. Kč.

Z pohledu efektivity soutěžení vyhodnocené na základě parametrů úspěšnosti a zmetkovitosti lze rozlišit skupiny firem s

- **nejvyšší efektivitou soutěžení** – jde o 18 firem, které ani jednou neměly neúspěšnou nabídku a podaly 1 až 3 úspěšné nabídky (celkem 23 úspěšných nabídek). Do této skupiny můžeme přiřadit i jednu firmu, která uspěla ve třech případech a v jediném případě neuspěla;
- **vyšší efektivitou soutěžení** – jde o skupinu 5 firem se 13 úspěšnými nabídkami;
- **průměrnou až malou efektivitou soutěžení** – jde o skupinu 23 firem s 118 úspěšnými nabídkami a skupinu 55 firem, které předložily celkem 117 neúspěšných nabídek a nezískaly ani jednu úspěšnou zakázku;
- **zápornou efektivitou soutěžení** – jde o skupinu 8 firem se 46 neúspěšnými nabídkami a pouze 2 úspěšnými nabídkami.

V celkovém pohledu lze vymezit podle rámcové míry efektivity soutěžení dvě skupiny firem:

- **s vysokou efektivitou soutěžení** (zahrnuje první dvě výše uvedené skupiny) charakterizovanou **vyšší výkonností a konkurenceschopností** a
- **s malou efektivitou soutěžení** (skupiny s průměrnou a zápornou efektivitou, viz výše) charakterizovanou **průměrnou až nízkou výkonností a konkurenceschopností**.

V souhrnu lze vysokou výkonnost a konkurenceschopnost spojovat spíše s firmami s většími objemy získaných zakázek, nicméně část firem může vykazovat vysokou výkonnost a konkurenceschopnost i při menších objemech získaných zakázek.

4.3 Poznatky z analýzy postupů výběrových řízení na veřejné zakázky supervizí

Pro vyhodnocení **cenových poměrů** nabídek v jednotlivých VŘ byla ve studii zvolena dvě kritéria:

- procentní rozdíl nižší ceny vítězné nabídky oproti ceně druhé (nevybrané) soutěžní nabídky a
- procentní rozdíl ceny vítězné nabídky oproti průměrné ceně všech ostatních hodnocených neúspěšných nabídek.

Cílem této části analýzy bylo posoudit význam obou použitých kritérií pro určení podezření na MNNC a získat souhrnný pohled na MNNC v posuzovaném souboru VŘ podle obou kritérií. Důvodem pro důkladné vyhodnocování MNNC je i v případě supervizních prací především nebezpečí, že při soutěžení na „nejnižší cenu“ vybraný zhotovitel podhodnotil nutné náklady a nedosáhne splnění zadání bez „ošizení“ objemu a kvality supervizních prací.

Na základě vybraných příkladů stanovení limitů – indikativních kritérií podezření na MNNC ze zahraničí a ČR a na základě poznatků o rozložení statistických dat ve studovaném souboru VŘ byly dovozeny vhodné limity indikativních kritérií **ve výši 20 %** u kritéria rozdílu ceny vítězné nabídky a 2. nejnížší cenová nabídky a **ve výši 30 %** u kritéria rozdílu ceny vítězné nabídky a průměru cen ostatních nabídek.

V analyzovaném souboru 135 VŘ/VZ na supervize bylo zadavatelem (MF ČR) celkem indikováno 9 případů podezření na MNNC a z toho v šesti případech došlo k vyloučení nabídky z důvodu MNNC. Tři uchazeči vyzvaní k vysvětlení nabídkové ceny z důvodu podezření na MNNC tuto cenu obhájili a jejich nabídky byly vyhodnoceny jako nejvýhodnější. Uvedených 9 případů podezření na MNNC tvoří 6,7 % z analyzovaného souboru 135 výběrových řízení, resp. veřejných zakázek.

Podle rozboru prezentované studie by podle nižšího z použitých kritériálních limitů (20% rozdíl ceny vítězné a 2. nabídky) mělo být podezření na MNNC indikováno u 46 % případů VŘ/VZ a podle druhého limitu (30% rozdíl ceny vítězné nabídky a průměru cen ostatních nabídek) by podezření na MNNC mělo být indikováno u 64 % případů VŘ/VZ. Podle analogií se zahraniční právní úpravou co do indikací MNNC (Polsko, Slovensko) a s přihlédnutím k příkladům, doporučením a judikátům z ČR, Německa a mezinárodních oborových institucí by tedy cca polovina hodnocených nabídek na supervize mohla (měla) být šetřena jako podezření na MNNC.

Je na místě připomenout, že výše prezentované analýzy a vývody mají charakter odborných úvah a neznamenaají indikaci porušení závazných předpisů zadavatelem. Autor je přesvědčen, že v případech studovaných VŘ byly povinné postupy a dokumentace podle požadavků zákona o zadávání veřejných zakázek³ formálně dodrženy.

5 Závěry

Analýza zahrnula 135 veřejných zakázek, které na základě výběrového řízení získalo 49 firem. Přestože v analyzovaných výběrových řízeních byly formálně splněny požadavky zákona o zadávání veřejných zakázek, tak podíl vítězných nabídek, u kterých mohlo být indikováno podezření na MNNC je poměrně vysoký. Zadavatel výběrových řízení (VŘ) u cca poloviny zakázek toto podezření nevyhodnotil a nepožadoval po soutěžiteli vysvětlení. Z pohledu cen získaných zakázek tedy patrně nejde o klasický / optimální konkurenční trh, neboť vykazuje znaky určité cenové deformace, možná až cenového podbízení.

Podle nižšího z použitých kritériálních limitů (20% rozdíl ceny vítězné a 2. nabídky) pro stanovení MNNC mělo být podezření na MNNC indikováno u 46 % případů VŘ/VZ na supervize a podle druhého limitu (30% rozdíl ceny vítězné nabídky a průměru cen ostatních nabídek) by podezření na MNNC mělo být indikováno u 64 % případů VŘ/VZ. V analogii se zahraniční právní úpravou pro indikace MNNC (Polsko, Slovensko) a s přihlédnutím k příkladům, doporučením a judikátům z ČR, Německa a mezinárodních oborových institucí by tedy přibližně polovina hodnocených nabídek na supervize mohla (měla) být šetřena jako podezření na MNNC.

Z pohledu podílu firem na trhu zakázek supervizí nejde zcela o optimální konkurenční trh. Rozložení počtů a objemů získaných zakázek mezi soutěžícími firmami je výrazně asymetrické. Z celkem 135 zakázek 3 nejuspěšnější firmy měly 58 zakázek, tj. 36 % podíl a prvních 5 firem mělo 49 % podíl na objemu zakázek, což naznačuje tendenci k oligopolní struktuře trhu.

Podle pouhého celkového počtu soutěžitelů je možno pro studovaný segment trhu konstatovat, že jde o trh přiměřeně konkurenční. Jedna nebo dvě hodnocené soutěžní nabídky (11 % ze všech nabídek) byly podány pouze do 36 VŘ. Průměrný počet úspěšných a neúspěšných nabídek v jednom výběrovém řízení je 4,2 nabídky.

V celkovém pohledu na efektivitu soutěžení u zakázek supervizí sanačních a rekultivačních projektů lze rámcově vymezit dvě skupiny firem. Jsou to firmy s vysokou efektivitou soutěžení, tj. s vysokou výkonností a konkurenceschopností a firmy s malou efektivitou soutěžení charakterizovanou průměrnou až nízkou výkonností a konkurenceschopností.

Poděkování

Děkuji České informační agentuře životního prostředí za umožnění publikování tohoto příspěvku vypracovaného za podpory z Dlouhodobé koncepce rozvoje výzkumné organizace CENIA na období 2023–2027.

Literatura

1. Sklenář M., Jegorová A., Klee L.: Metodika pro posouzení mimořádně nízké nabídkové ceny. Ministerstvo Dopravy ČR a Fond dopravní infrastruktury. Praha 2018. Dostupné z: https://www.sfdi.cz/soubory/obrazky-clanky/metodiky/2018_metodika_posouzeni_nizke_ceny.pdf
2. Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2014/24/EU ze dne 26. února 2014 o zadávání veřejných zakázek a o zrušení směrnice 2004/18/ES. V EUR-Lex. Úřad pro publikace Evropské unie. Dostupné z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0024&from=CS>
3. Zákon č. 134/2016 Sb. ze dne 19. dubna 2016, o zadávání veřejných zakázek, v aktuálním znění
4. Rozsudek Nejvyššího správního soudu v Brně č. j. 1 Afs 42/2012-57 ze dne 17. 10. 2012. Dostupné z: https://www.nssoud.cz/stazeni-dokumentu?filepath=SOUNDNI_VYKON/2012/0042_1Afs_120_20121025093140_prevedeno.pdf
5. E-ZAK Systém pro správu veřejných zakázek. <https://ezak.cz/> Profil zadavatele: Česká republika - Ministerstvo financí. https://mfcr.ezak.cz/profile_display_2.html , <https://mfcr.ezak.cz/>
6. Národní elektronický nástroj (NEN). Dostupné z: <https://nen.nipez.cz/>
7. Směrnice MF a MŽP pro přípravu a realizaci zakázek řešících ekologické závazky vzniklé při privatizaci č. 4/2017. Č.j. MF-5154/2017/45-3. Ministerstvo financí České republiky, Praha: 1-22. Dostupné z: [https://www.mzp.cz/C1257458002F0DC7/cz/metodiky_ekologicke_zateze/\\$FILE/OERE_S-Smernice_MFaMZPc4_2017-20170504.pdf](https://www.mzp.cz/C1257458002F0DC7/cz/metodiky_ekologicke_zateze/$FILE/OERE_S-Smernice_MFaMZPc4_2017-20170504.pdf)
8. OPŽP 2014-2020, Dostupné z: <https://2014-2020.opzp.cz/o-programu/cerpani-a-schvalene-projekty/>
9. SEKM - Systém evidence kontaminovaných míst. MŽP. Dostupné z: <https://www.sekm.cz/>
10. MŽP, 2021: Metodický pokyn MŽP pro práci se systémem SEKM 3. Věstník MŽP, ročník XXXI, leden 2021, částka 1, Metodické pokyny a dokumenty, 1 – 11. Dostupné z: https://www.mzp.cz/cz/metodiky_ekologicke_zateze
11. Vyhláška Ministerstva životního prostředí ze dne 4. června 2001 č. 206/2001 Sb., o osvědčení odborné způsobilosti projektovat, provádět a vyhodnocovat geologické práce, v aktuálním znění. Sbírka zákonů České republiky, částka 76, str. 4274 – 4276.
12. Zákon č. 254/2001 Sb., o vodách (vodní zákon), Sbírka zákonů České republiky, částka 101, str. 3914 – 3994, v aktuálním znění.
13. Zákon č. 360/1992 Sb. ze dne 7. května 1992, o výkonu povolání autorizovaných architektů a o výkonu povolání autorizovaných inženýrů a techniků činných ve výstavbě, v aktuálním znění. Sbírka zákonů České republiky. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1992-360>
14. Nařízení vlády č. 592/2006 Sb., o podmínkách akreditace a provádění zkoušek z odborné způsobilosti, v aktuálním znění. Sbírka zákonů České republiky, částka 188/2006. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2006-592>
15. Zákon č. 309/2006 Sb., o zajištění dalších podmínek bezpečnosti a ochrany zdraví při práci, v aktuálním znění. Sbírka zákonů České republiky. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2006-309>
16. Zákon č. 343/2015 Z. z. Zákon o verejnóm obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov. Zbierka zákonov Slovenskej republiky, čiastka 95/2015. Dostupné z: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2015/343/20230101>
17. Komentář k povinnostem podle zákona o veřejných zakázkách. Dostupné z: <https://blog.staatsanzeiger.de/ungewoehnlich-niedrige-angebote-moeglichkeiten-fuer-auftraggeber/>

18. Komentář k zákonu o zadávání veřejných zakázek. Dostupné z: https://www.reguvis.de/xaver/vergabeportal/start.xav?start=%2F%2F*%5B%40attr_id%3D%27vergabeportal_12772716043%27%5D#_vergabeportal__%2F%2F*%5B%40attr_id%3D%27vergabeportal_12772716043%27%5D__1677668276893
19. Rozsudek Nejvyššího správního soudu č. j. 5 Afs 48/2013-272 ze dne 30. 5. 2014. Dostupné z: https://www.nssoud.cz/stazeni-okumentu?filepath=Soudni_Vykon/2013/0048_5Afs_1300272A_p_revedeno.pdf
20. Komentář k judikatuře Vrchního zemského soudu v Düsseldorfu. Dostupné z: <https://blog.cosinex.de/2022/09/29/ungewoehnlich-niedriges-angebot-%C2%A7-60-vgv/>
21. The Public Procurement Law of 11 September 2019 entered into force on January 1, 2021. Public Procurement Law of 11 September 2019 (Journal of Laws of 2021, item 1129 as amended), State Purchasing Policy for 2022-2025. Dostupné z: https://www.uzp.gov.pl/data/assets/pdf-file/0015/30336/Public_Procurement_Law_2015_consolidated.pdf
22. Rozhodnutí ÚOHS sp. zn. S542/2014. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/verejne-zakazky/sbirky-rozhodnuti/detail-12185.html>
23. Rozhodnutí ÚOHS sp. zn. S0574/2016. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/verejne-zakazky/sbirky-rozhodnuti/detail-14287.html>
24. European International Contractors, EIC Position on the MDB Working Group's consultation on Abnormally Low Tenders. Berlin, 2015. Dostupné z: <https://www.eic-federation.eu/services/position-papers?page=2>
25. Matušková T.: Veřejné zakázky malého rozsahu, mimořádně nízká nabídková cena a jejich přezkum. Diplomová práce, Katedra správní vědy a správního práva, Právnická fakulta Masarykovy univerzity. Brno 2013. 1-80. Dostupné z: https://is.muni.cz/th/sngy6/Diplomova_prace_Matuskova.pdf
26. Zákon České národní rady ze dne 21. dubna 1988 č. 62/1988 Sb., o geologických pracích, ve znění pozdějších změn. Sbírka zákonů České republiky, částka 10/1988.

Contracts for the supervision of remediation and recultivation projects

Zdeněk SUCHÁNEK

Czech Environmental Information Agency, Moskevská 63, 101 00 Praha 10, Czech Republic

e-mail: zdenek.suchanek@cenia.cz

Summary

The aim of the article is to present the results of an analysis focused on whether there is, or not dumping in public contracts for supervision in the field of remedial geology and thus a possible threat to the quality of supervision and remedial works. A detailed analysis of data from public sources - the VZ E-zak and NEN registers - was undertaken for the group of 135 tenders for contracts for the supervision of remediation, recultivation and revitalization projects commissioned by the Ministry of Finance of the Czech Republic and intended for the remediation of old ecological burdens between 2015-2022. Successful and unsuccessful bids of individual competitors were evaluated. According to the number and volume of offers, the groups of competitors and their likely corporate tactics and strategies of competition and their effectiveness in competition were distinguished and characterized. The requirements and parameters of the tenders were evaluated, mainly from the point of view of the number of competitors and contracts with an exceptionally low bidding price (dumping). The difference between the price of the winning bid and the second (unselected) competitive bid and the difference between the price of the winning bid and the average price of all other evaluated unsuccessful bids were also evaluated. In the tenders analysed, the share of winning bids where suspicion of the exceptionally low bidding price could be indicated was unexpectedly quite high. In about half of the successful contracts, the contracting authority did not evaluate this suspicion and did not demand an explanation of the low price from the competitor. Out of 135 tenders for supervision, only six cases of bid exclusion due to the exceptionally low bidding price were recorded. The other three bidders, called to explain the bid price due to suspicion of the exceptionally low bidding price, defended this price. From the point of view of the prices of the contracts obtained, it is probably not an optimal competitive market, as it shows signs of a certain price distortion, perhaps even price undercutting. The distribution of the numbers and volumes of supervision contracts received between the competing companies is significantly asymmetric. Out of a total of 135 orders, the 3 most successful companies had 58 orders, i.e., a 36% share, and the first 5 companies had a 49% share in the volume of orders, which indicates a tendency towards an oligopolistic market structure.

Keywords: remedial works market, small-scale public contracts, Ministry of Finance of the Czech Republic, tenders, evaluation of bids, effectiveness of competition, abnormally low tenders, market distortion

PŘEDCHÁZENÍ VZNIKU ODPADŮ

9. ročník národní konference

19. 9. 2023 | Praha

I. BLOK

AKTUÁLNÍ TÉMA

(Obaly, bezobalové nakupování, zavedení zálohového systému)

II. BLOK

PŘÍKLADY SPRÁVNÉ PRAXE

III. BLOK

PREVENCE A OPĚTOVNÉ POUŽITÍ VE MĚSTECH A OBCÍCH

(Povinný sběr odpadního textilu)

IV. BLOK

POTRAVINOVÉ ODPADY

www.predchazeniodpadu.cz

Generální partner

