

získat zakázku, musí nabízet nesmyslně nízké ceny. A to začíná už u výběru projektanta.

Jak si sám vysvětlujete to, že v Česku je cena tím hlavním kritériem hodnocení?

Buď je to záměr, nebo neznalost. Zákon o veřejných zakázkách neříká nic o tom, že by měla být cena hlavním, či dokonce jediným kritériem. A navíc tu úplně ignorujeme příklady dobré praxe z minulosti. Než jsme vstoupili do Evropské unie, byly tu projekty Phare a ISPA. A na ně se vypisovaly veřejné zakázky na projektové práce a dozory podle jasně daných kritérií běžných na Západě pro projekty EU: reference, ukončené projekty, složení týmu či znalost smluvní praxe FIDIC atd.

To ale nijak nepomůže firmám, které si stěžují, že zakázek je málo, že se je zadavatelé bojí vypisovat, a když to dělají, hrají jen na nejnižší cenu.

Je pravda, že loňská novela zákona o veřejných zakázkách situaci na trhu změnila. Zakázek je málo, velké firmy berou i to, nad čímž by dříve ohrnuly nos, vytlačují ty střední, a ty zase živnostníky a malé firmy. Problém je i v tom, že tu chybějí definice nereálné ceny a dumpingu. Přitom se to dá určit, ale zcela jistě ne systémem „ad hoc“. Například tak, že jde o hranici 25 procent pod odborným odhadem. Zase pak musíte definovat odborný odhad, ale i to jde a určitě by to výrazně pomohlo. Dokud se tohle nezmění, nebude to fungovat.

Možná je to tím, že hlavní snahou zadavatele je dosáhnout toho, aby zakázka takzvaně prošla, nikdo si nestěžoval a neodvolal se k antimonopolnímu úřadu.

A pak to dopadá tak, že zadání sice formálně projde přes ÚOHS, ale je to jen obecně formulovaná prázdná skořápka, v níž chybějí „střeva“. Projektová dokumentace, technické požadavky na výstavbu, specifikace standardů a materiálů vykazují velké množství chyb, a to je pak příčina toho, proč tak narůstají vícepráce. Každý zadavatel by si měl po skončení zakázky udělat koláčový graf a podívat se, jaké procento pochybení a navýšení ceny jde za projektantem, kolik takzvaně za vyšší mocí, kolik připadá na změny legislativy a kolik za pozdějšími požadavky investora. U nás jde za projektantem v některých

případech až šedesát procent vzniklých víceprací. Přitom platí, že pokud je projekt v pořádku, není pro vícepráce důvod.

A jsme zase u té role projektanta. Máte naopak nějaké údaje o tom, jak může dobře připravený projekt peníze ve finále ušetřit?

Říká se, že dobře řízený projekt ušetří 20 procent času a 20 procent nákladů. Ale paušalizovat se to nedá. Každopádně pokud je dobré zadání, dobrý projekt a dobrý dozor, výsledkem je minimum víceprací. Pokud je od začátku všechno špatně: nejasné zadávací podklady, odporující si zadání, rozdíly mezi výkazy výměr a projektovou dokumentací, chyby v projektu, levný dozor a levný dodavatel, skončí to dodatečnými náklady, které hravě a výrazně přeskočí původně vysoutěženou částku.

“
V Česku se uchazeč o zakázku snaží maximálně podseknout cenu, a pak se vymlouvá, že něco nevěděl, něco v zadání nepochopil, nebo s tím nemá zkušenosti.

Dobře, ale z toho opět plyne, že prvotní chyba je na straně zadavatelů, kteří dodají nejasné podklady a ještě vyberou projektanta jen podle nejnižší nabídkové ceny.

Spíše je to chyba systému. Projektanti říkají, že když je projekt špatný, může za to zadavatel, protože neřekl, co chce. Jenže zadavatel si přece na to, aby dobře definoval svůj požadavek, najímá projektanta. A k tomu, aby bylo jasné, co po projektantovi chce, stačí, aby se odkázal na platnou vyhlášku o dokumentaci staveb, která rozsah dokumentace dokonale popisuje. Při určování ceny práce projektanta zase může vycházet z platných honorářových řádů. To všechno existuje, není třeba nic vymýšlet. Tady je hlavní heslo: proboha, jen žádné novinky, ať nám to někdo nenapadne. Přitom na tom není co zkazit.

Roste podle vašich zkušeností poptávka českých firem po možnosti ucházet se o veřejné zakázky v zahraničí?

Dnes je problém se zakázkami takový, že to připomíná dobu před 20 lety, kdy řada lidí odcházela za prací a za lepšími penězi do Německa. Dnes to začíná znovu, protože zakázky tu nejsou. Ale je třeba vědět, kde a v jakém oboru je reálná šance zakázku získat. Osobně si myslím, že české firmy mohou být venku úspěšné právě v oblasti dozoru, projektování a expertních činností. Kritéria, která jsou na ně kladená, jsou mnohem vyšší než tady, ale zase je možné spolehnout se na to, že výběrové řízení je férové.

Vy sám dáváte přednost zahraničí?

V našem prostředí uplatňuje každý zadavatel pro služby – dozory a řízení projektů – pouze kritérium nejnižší ceny, reference a schopnosti jsou druhotné. V zahraničí jsou jiná kritéria, mnohem vyšší transparentnost, ale i vysoká konkurence, protože uchazeči mohou být z celého světa. Musíte mít zkušenosti, něco navíc, znalost několika jazyků je samozřejmostí. U všech zakázek, které jsem získal, od OSN, od EBRD a dalších, vždy zadavatele zajímaly hlavně reference, co umím a co mám za sebou, více než to, zda jsem levný nebo ne. Když máte reference z minulosti od renomovaných zadavatelů, nemůžete být levný, protože to je pak naopak podezřelé a vzniká dojem, že jste nepochopili zadání nebo na něco v nabídce zapomněli.

Může to být cesta i pro další české firmy, třeba stavební?

Je to běh na dlouhou trať. Firmu nenaložíte na záda a neodnesete si ji. Problém je i v teritoriálním rozdělení světa, kdy mateřská firma nepustí dceřinou firmu k zakázkám v jiné zemi. Ale cestu pro české firmy vidím v subdodávkách. Což někdy naráží opět na myšlenku typu, že pro naši velkou nadnárodní firmu je neúctyvné, abychom dělali jen malou subdodávku. Podle mne je to ale dobrá cesta pro pronikání na trhy. Nemůžete mít rychlý start z nuly na sto, ale potřebujete postupně získat reference, abyste později získali větší možnost – menší výtěžek na projektu v zahraničí znamená i menší riziko. ✘