

Helena Ellingerová¹

Cenotvorba a špecifické podmienky zhotoviteľa v investičnom procese

Pricing and other specifics conditions of contractor in development proces

Abstract

During the contractor selection process usually plays the biggest role offered price. Investor the selection of most advantageous offer price in the evaluation of the tender or to negotiate a price with the selected contractor for the direct award, based on an indicative price of building control budget.

Instead of individual pricing policy in response to specific pricing conditions in the building, but construction companies in Slovakia widely used for the preparation of tender prices, construction contracts indicative guide price of works, published annually by firms, dealing with collection and processing of documents in construction pricing.

Abstrakt

Pri výbere zhotoviteľa zohráva zvyčajne najväčšiu úlohu ponúknutá cena ako jedno z kritérií súťaže alebo aj ako jediné. Investor sa pri výbere najvýhodnejšej ponukovej ceny v rámci vyhodnotenia súťaže alebo pri rokovaní o cene s vybraným zhotoviteľom v priamom zadaní, opiera o informatívnu cenu stavby z kontrolného rozpočtu.

Namiesto individuálnej cenovej politiky, reagujúcej na špecifické podmienky cenotvorby v stavebníctve, však naše stavebné firmy vo veľkej miere využívajú pre prípravu ponukových cien stavebných zákaziek smerné orientačné ceny stavebných prác, každoročne publikované firmami, zaoberajúcimi sa zberom a spracovaním oceňovacích podkladov v stavebníctve.

Špecifické podmienky stavebnej produkcie

Tvorba ceny patrí nepochybne k najzložitejším problémom riadenia stavebnej firmy, pretože musí zohľadniť špecifiká stavebného podnikania, vyplývajúce z individuálneho charakteru stavebnej produkcie ako sú:

- *Individuálny predmet dodávky*, vyplývajúci z toho, že každá stavba má iné členenie a rozmiestnenie stavebných objektov, iné prevádzkové väzby medzi nimi, teda aj iné dispozičné, konštrukčné, architektonické, prevádzkové a ekologické riešenie.
- *Individuálne miesto realizácie dodávky*, ktoré určuje zákazník aj s dopadom do prírodných, dopravných, infraštruktúrnych a iných podmienok danej lokality.
- *Individuálny čas plnenia dodávky* opäť určuje zákazník.
- *Individuálny spôsob realizácie stavby*, či stavebného objektu opäť v rozhodujúcej miere predurčuje zákazník so svojim projektantom.

¹ Helena Ellingerová, Ing., PhD., Katedra technológie stavieb, Stavebná fakulta STU Bratislava, Radlinského 11

Tieto štyri základné kritéria individuálnosti stavebného diela ako zákazkového výrobku, majú prirodzene svoj dopad nielen na množstvo nutnej práce na jeho výrobu, ale aj na obmedzovanie možností stavebnej firmy zlepšovať svoju rentabilitu vlastnou technickou a výrobkovou politikou. Tým obmedzujú vplyv manažmentu na cenu v oveľa vyššej miere ako pri hromadnej a niekedy aj inej zákazkovej výrobe.

Cena je súčasťou marketingového mixu, čo tiež komplikuje jej tvorbu viac, ako pri hromadnej výrobe. Ostatné časti tohto mixu totiž tiež podliehajú vplyvom individuálnosti stavebného diela a jeho zhotovenia.

Vzhľadom na skutočnosť, že všetci potenciálni uchádzači o zákazku ponúkajú vlastne rovnaký výsledný produkt – stavebné dielo - musí stavebná firma zaujať zákazníka inými spôsobmi zhotovenia tohto diela, poskytujúcimi nejakú výhodu pre zákazníka, ktorú potom možno speňažiť aj v prospech stavebnej firmy. Priradenie značky vo väzbe na výrobok je tiež v stavebníctve nie vždy celkom možné, pretože stavba ako celok je jedinečným produktom, ktorý pozostáva z množstva rôznorodých materiálov, ktorý spravidla už každý svoju značku má.

Taktiež balenie a značenie obalov je v stavebníctve z pochopiteľných dôvodov bezpredmetné. O cenovej politike možno konštatovať, že je najslabšie rozpracovaným a zároveň aj aplikovaným nástrojom marketingového mixu v stavebníctve, hoci cena je dôležitý faktor úspechu v podnikaní každej stavebnej firmy.

Funkcia kalkulácií v cenotvorbe zhotoviteľa

Zhotoviteľ vypracúva za účelom vykalkulovania ponukovej ceny rozpočet, nazývaný ako ponukový rozpočet.

Rozpočet stavebného objektu je predbežná cenová kalkulácia, v ktorej sú jednotlivé stavebné konštrukcie a práce v rozsahu podľa výkazu výmer ocenené jednotkovými cenami a v súhrne predstavujú cenu stavebného objektu. Každý zo spracovateľov rozpočtu môže použiť inú databázu jednotkových cien stavebných a montážnych prác a tým dosiahne aj rozdielnu výšku rozpočtových nákladov (ceny) stavebného objektu.

Pre zhotoviteľa predstavuje ponuková cena jeho budúcu možnú tržbu za dodané stavebné práce. Výška ceny v porovnaní s vynaloženými vlastnými nákladmi určuje výšku dosiahnutého zisku a preto cieľom zhotoviteľa je realizovať svoju produkciu za najvyššie ceny. Skutočná - výsledná cena sa môže a nemusí líšiť od predbežne vykalkulovanej a dohodnutej ceny.

Závisí to od typu dohody o cene a v podstate môže ísť o dva prípady.

Ak bola uzavretá dohoda o **pevnej cene**, potom sa bude skutočná vyfakturovaná cena rovnať cene dohodnutej.

V prípade, že výška ceny bola podmienená dodržaním určitých zmluvných podmienok, prípadne boli **dohodnuté spôsoby kalkulácie ceny** počas realizácie, potom sa bude skutočne fakturovaná cena rovnať dohodnutej cene upravenej a to zvýšenej alebo zníženej o vplyvy z titulu nedodržania, resp. zmeny dohodnutých kvalitatívnych, dodacích a iných zmluvných podmienok. Výslednou - skutočnou cenou dodávky je peňažná čiastka uhradená investorom na základe faktúry vystavenej zhotoviteľom.

Záujem zhotoviteľa sa sústreďuje nielen na ceny jeho produkcie, ale predovšetkým a prednostne na výšku vlastných nákladov, ktoré sú východiskom pre určenie cien. Z toho dôvodu vypracúva nákladové kalkulácie, ktoré mu slúžia na určovanie individuálnej výšky nákladov vynakladaných na jednotlivé výrobky v konkrétnych podmienkach.

Predbežné **nákladové kalkulácie** využíva jednak na tvorbu cien ako aj na plánovanie výšky jednotlivých nákladových položiek vo výrobnom procese.

Výrobná kalkulácia, ktorá predstavuje plánovanú, normovú výšku nákladov, je významným nástrojom riadenia výroby. Dodržanie plánovanej výšky nákladov je predpokladom dosiahnutia plánovaného zisku. Zvýšenie skutočných nákladov oproti plánovaným znamená pri pevnej cene zníženie zisku, prípadne až stratu a opačne, zníženie skutočných nákladov znamená zvýšenie zisku.

V každom prípade je treba venovať pozornosť príčinám odklonu skutočných nákladov od plánovaných a výsledky analýzy využívať pri tvorbe ponukových cien budúcich zákaziek.

Výsledné kalkulácie vlastných nákladov sa zostavujú počas vykonávania prác a po ich ukončení a zaznamenávajú skutočnosť. Pri realizácii stavby môže dôjsť k zmene pracovných postupov, použitých zameniteľných materiálov, obstarávacích cien jednotlivých vstupov atď. oproti plánovaným vo výrobnej kalkulácii. Tieto zmeny sa zachytávajú vo výrobnej faktúre, ktorá vyjadruje aktualizovanú výšku normových nákladov podľa skutočného vykonania prác v sledovanom období, najčastejšie mesačnom.

Skutočná výška vlastných nákladov sa sleduje v rámci vnútropodnikového účtovníctva na analytických kartách objektov, čo umožňuje porovnávať plánované vlastné náklady aktualizované vo výrobnej faktúre so skutočnosťou podľa účtovníctva.

Z uvedeného vyplýva, že zhotoviteľ sa podieľa na tvorbe cenových a nákladových kalkulácií v projektovej a realizačnej fáze investičného procesu.

Aplikácia zákona o cenách č. 18/1996 Z. z. v platnom znení pri tvorbe a dohodovaní cien stavebných prác

Zhotoviteľ sa pri tvorbe ceny musí riadiť platnou cenovou legislatívou, ktorou je Zákon NR SR č. 18/1996 Z.z. o cenách, vyhláška MF SR č. 87/1996 Z.z., ktorou sa vykonáva zákon o cenách a regulačný výmer MF SR R – 1/1996. Toto sú tri základné, východiskové predpisy o cenách, ktoré nadobudli účinnosť 1. apríla 1996 a zrušili zákon 526/1990 Zb. o cenách a všetky k nemu vydané predpisy a regulačné výmery. Zákon č. 18/1996 Z. z. bol už viackrát dopĺňaný a upravovaný. Z hľadiska dopadu na ceny stavebných prác má najväčší význam jeho novela zákonom č. 520/2003 Z. z., ktorou bola zrušená regulácia cien vecným usmerňovaním, čo znamenalo aj zrušenie regulácie cien stavebných, montážnych a projektových prác od 1. 1. 2004.

Novelou zákona o cenách v znení zákona č. 382/2008 Z. z. sa okrem iného upravuje aj regulácia cien, ktorá sa s účinnosťou od 1. novembra 2008 vykonáva spôsobmi - úradným určením cien a vecným usmerňovaním cien alebo ich kombináciou. Na ceny stavebných prác sa naďalej regulácia cien nevzťahuje.

Zákon o cenách obsahuje všeobecne záväzné zásady tvorby cien, pravidiel dohodovania, uplatňovania, regulácie a kontroly cien tovarov a upravuje pôsobnosť orgánov štátnej správy v oblasti cien.

Regulačné výmery vydávané Ministerstvom financií SR, ktoré obsahujú zoznam tovarov s regulovanými cenami sa priebežne aktualizujú a podľa nich sa v praxi uskutočňuje regulácia cien konkrétnych tovarov, vyplývajúca zo zákona o cenách. Regulácia cien stavebných, montážnych a projektových prác sa uskutočňovala do konca roku 2003 podľa výmeru MF SR č. R – 3/1996 v znení R – 12/1999 na práce obstarávané podľa zákona č. 263/1999 Z.z. o verejnom obstarávaní.

Najdôležitejšie otázky ktoré zákon rieši sú: **cena** a jej **obsah**, **dohodovanie** cien, **regulácia** a **kontrola** cien.

- **Spôsoby a princípy dohodnutia ceny**

Spôsoby dohodnutia ceny:

K tomuto problému hovorí zákon o cenách iba principiálne v § 3 odstavec (1) nasledovné: *“Dohoda o cene je dohoda o výške ceny alebo dohoda o spôsobe, akým sa cena vytvorí, s podmienkou, že tento spôsob cenu dostatočne určuje. Dohoda o cene vznikne aj tým, že kupujúci zaplatí cenu tovaru vo výške požadovanej predávajúcim“.*

Ide vlastne o tri možné spôsoby dohodnutia ceny, ktoré môžu byť v praxi uplatňované v rôznych modifikáciách. V konkrétnych prípadoch kúpy a predaja rozhoduje o spôsobe dohodnutia ceny kupujúci alebo predávajúci, podľa toho, ktorý spôsob je vhodný pre konkrétny tovar a podmienky jeho dodania.

Dohoda o výške ceny sa môže uplatniť vtedy, ak je cena tovaru určená – vykalkulovaná dopredu ako ponuková cena a pri jej dohodovaní sa formulujú podmienky platnosti ceny. Tento spôsob dohodnutia ceny sa najviac používa pri zákazkách na dodanie tovarov, služieb alebo prác. V prípade stavebných prác je dohoda o výške ceny najpoužívanejšia.

Dohoda o spôsobe, akým sa cena vytvorí je vhodná v prípade, ak v čase uzatvárania zmluvy nie je možné cenu tovaru vykalkulovať z dôvodu, že nie sú známe všetky informácie o tovare a vstupoch na jeho výrobu, ktoré sú potrebné pre vykalkulovanie ceny. V tomto prípade sa dohodnú presné zásady a postupy ako sa bude cena tvoriť v priebehu výroby tovaru na základe skutočného vynakladania nákladov na jeho výrobu.

Dohoda o cene, ktorá vznikne tým, že kupujúci zaplatí cenu tovaru vo výške požadovanej predávajúcim sa používa bežne v obchodnej sieti.

Princípy dohodnutia ceny:

V zákone o cenách je v § 3, odstavce (2) uvedené, že „*pri dohodovaní ceny je záväzné vymedzenie tovaru názvom, prípadne aj číselným kódom colného sadzovníka alebo číselným kódom podľa osobitného predpisu, jednotkou množstva, kvalitatívnymi a dodacími podmienkami, alebo inými podmienkami dohodnutými dohodou strán*“.

V praxi to znamená, že pre správne dohodnutie ceny je treba dodržať dve veci. Prvou je jednoznačné pomenovanie - definovanie tovaru, ktoré možno zabezpečiť použitím jednotných triediacich a klasifikačných systémov. Druhým princípom správneho dohodnutia ceny je jednoznačné a obidvom partnerom rovnako zrozumiteľné dohodnutie platnosti ceny, resp. spôsobu tvorby ceny. Pri uzatváraní zmlúv treba venovať veľkú pozornosť hlavne jasnému formulovaniu zmluvných podmienok, aby sa predišlo sporom v dôsledku rozdielneho chápania dohody.

V § 3 odstavce (3) je uvedené: „*Súčasťou ceny tovaru vymedzeného dohodnutými podmienkami môžu byť úplne alebo sčasti náklady na obstaranie, spracovanie, obeh tovaru a zisk. Ak nie je dohodnuté alebo osobitným predpisom ustanovené inak, súčasťou ceny je aj daň z pridanej hodnoty, príslušná spotrebná daň a pri dovážanom tovare aj clo a iné platby vybrané v rámci uplatňovania nesadzobných opatrení ustanovené osobitnými predpismi.*“

• **Regulácia cien**

Regulácia cien je určenie ceny alebo určenie záväzného spôsobu vytvorenia ceny tovaru a podmienok regulácie cien cenovými orgánmi, uvedenými v § 20 zákona. Rozhodnutia cenových orgánov o regulácii cien sú záväzné. Cenové orgány regulujú ceny tovaru, ak vznikne mimoriadna trhovú situáciu, dôjde k ohrozeniu trhu vplyvom nedostatočne rozvinutého konkurenčného prostredia, ak si to vyžaduje verejný záujem, ochrana spotrebiteľa a trhu.

V súčasnosti sa regulácia cien vykonáva:

- a) **úradným určením cien,**
- b) **vecným usmerňovaním cien,**
- c) **kombináciou spôsobov podľa písmena a) a b).**

Úradné určenie cien je určenie ceny vymedzeného druhu tovaru cenovými orgánmi ako maximálnej alebo pevnej.

Maximálna cena je cena, ktorú nie je prípustné prekročiť.

Pevná cena je cena, ktorú nie je prípustné zmeniť.

Vecným usmerňovaním cien sa rozumie určenie podmienok pre dohodovanie cien príslušným cenovým orgánom. Týmito podmienkami sú:

- a) *maximálny rozsah* prípustného zvýšenia cien vo vymedzenom období, alebo
- b) *záväzný postup* pri tvorbe ceny.

- **Kontrola cien**

Predmetom cenovej kontroly u predávajúceho a kupujúceho je:

- a) zisťovanie, či kontrolovaný subjekt dodržiava tento zákon a všeobecne záväzné právne predpisy a rozhodnutia v oblasti cien,
- b) overovanie správnosti podkladov predkladaných na účely vyhodnocovania vývoja cien, regulácie cien a pre konanie o porušení cenovej disciplíny,
- c) ukladanie opatrení na nápravu zistených nedostatkov.

Cenovú kontrolu podľa tohto zákona sú oprávnené vykonávať cenové kontrolné orgány, ktorými sú cenové orgány uvedené v § 20 ods. 1.

Ak cenové kontrolné orgány zistia u kontrolovaného subjektu porušenie cenovej disciplíny, uložia mu pokutu v platnej menovej jednotke.

Regulácia a dohodovanie cien stavebných prác

Napriek tomu, že ceny stavebných prác v súčasnosti nepodliehajú cenovej regulácii ako bolo vyššie uvedené, je vhodné pripomenúť si, v čom regulácia spočívala a aké úlohy z nej vyplývali pre obstarávateľov stavebných prác a čo sa zrušením regulácie na nich zmenilo.

- **Regulácia cien stavebných, montážnych a projektových prác**

Regulácia cien stavebných prác sa uskutočňovala vecným usmerňovaním cien podľa regulačného výmeru MF SR č. R-3/1996 v znení výmeru č. R-12/1999 až do 1. 1. 2004, kedy nadobudol účinnosť zákon č. 520/2003 Z.z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 18/1996 Z.z. o cenách.

Regulované boli ceny stavieb, stavebných objektov, prevádzkových súborov, stavebných a montážnych prác, dodávok strojov a zariadení a projektových prác obstarávaných podľa zákona č. 263/1999 Z.z. o verejnom obstarávaní. Regulácia cien stavebných prác sa vykonávala vecným usmerňovaním, ktoré spočívalo v tom, že pri dohodovaní cien bolo treba splniť podmienky uvedené v regulačnom výmere.

Prvou, základnou podmienkou, vychádzajúcou zo zákona o verejnom obstarávaní bolo a stále je, že zmluvnú cenu môže obstarávateľ dohodnúť iba s víťazom súťaže na základe vyhodnotenia ponúk podľa zákona o verejnom obstarávaní.

Druhá regulačná podmienka vyžadovala vymedziť predmet obstarávania v súťažných podkladoch v takom rozsahu, aby mohla byť ponuková cena vypočítaná na základe rozpočtu (oceneného popisu prác a dodávok na vymedzenú mernú jednotku, vrátane jej množstva), ktorý sa v návrhu zmluvy uvádzal ako záväzný.

Pri obstarávaní stavieb, stavebných objektov, stavebných prác sa práce uvádzali v členení minimálne podľa stavebných dielov (u HSV 1. a 2. miesto a u PSV 1. až 4. miesto TSKP) na

príslušnú mernú jednotku podľa TSKP s uvedením množstva merných jednotiek, podľa objektovej skladby vo väzbe na JKSO.

Tretia regulačná podmienka sa týkala spôsobu dohodnutia ceny, o ktorom rozhoduje obstarávateľ a jeho povinnosťou je uviesť svoju požiadavku v súťažných podmienkach. V rámci regulácie bol obstarávateľ povinný uplatniť dohodu o výške ceny, nakoľko záväzným podkladom pre dohodnutie ceny bola víťazná ponuková cena uvedená v ponukovom rozpočte. Táto cena (jej platnosť) mohla byť dohodnutá jedným z nasledovných dvoch spôsobov ako:

- a/ **maximálna cena** predmetu obstarávania vymedzená dohodnutými podmienkami, t. j. cena, ktorú nie je možné prekročiť, alebo
- b/ **cena** predmetu obstarávania za určených podmienok, **do ktorej je prípustné** zmluvne dohodnutým spôsobom **premietat' maximálne preukázateľne zvýšené ekonomicky oprávnené náklady**. Úpravu ceny je možné dohodnúť aj pomocou indexov vývoja cien stavebných prác, publikovaných Štatistickým úradom SR.

Aj keď bola regulácia cien zrušená, možno povedať, že druhú regulačnú podmienku o používaní TSKP nahradzuje (najmä vo verejnom sektore) Metodický pokyn Ministerstva výstavby a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky č. 1/2004 o Triedniku stavebných prác, ktorý nadobudol účinnosť 1. januára 2005. Podľa tohto pokynu je TSP odporúčaným všeobecným nástrojom pre jednotný opis stavebných prác na všetkých stavbách v celom procese výstavby. Okrem iného, má sa uplatňovať pri opise stavebných prác a ich oceňovaní vo verejnom obstarávaní verejných prác. Uvedený metodický pokyn však nemožno chápať ako regulačné opatrenie, ide o postupné celoplošné zavádzanie nového triedenia stavebných prác previazaného so štatistickou klasifikáciou produkcie a spĺňajúceho požiadavky EÚ.

Čo sa teda zmenilo zrušením regulácie cien?

Z hľadiska povinností obstarávateľa vlastne nič, pretože obstarávané práce musí pri zadávaní jednoznačne špecifikovať a v súťažných podkladoch uviesť obchodné podmienky vrátane požadovaného typu zmluvnej ceny, čo sú povinnosti vyplývajúce zo zákona o verejnom obstarávaní. Zmena je v tom, že obstarávateľ nie je obmedzovaný pri voľbe požadovaného typu zmluvnej ceny. Celý proces dohodnutia ceny je voľnejší a plne zaň zodpovedá obstarávateľ. Pochopiteľne, že musí pritom rešpektovať predpisy, ktoré na tento proces vplývajú, najmä zákon o cenách a zákon o verejnom obstarávaní.

• Dohodovanie cien stavebných prác

Dohoda o cene stavebných prác je súčasťou zmluvy o dielo, uzavretej medzi objednávateľom (obstarávateľom, investorom) a vybraným zhotoviteľom. Výber zhotoviteľa ovplyvňuje postup a proces, akým partneri dospejú k dohodnutiu konkrétnej výšky ceny stavebného diela. Dosiadnutím dohody o výške ceny, či už konkrétna výška ceny je výsledkom súťaže alebo rokovania o cene, ešte zmluvné dohodnutie ceny nekončí. Je bezpodmienečne nutné jednoznačne dohodnúť o aký typ ceny ide a za akých podmienok táto cena platí. Vo verejnom obstarávaní určuje typ zmluvnej ceny obstarávateľ v rámci súťažných podkladov. Pre spracovateľa ponukovej ceny je veľmi dôležité, aby vedel pri spracovaní ponuky, aký typ zmluvnej ceny bude uplatnený. Od typu ceny závisí akú výšku rizika zahrnie uchádzač do ceny, čo môže významne ovplyvniť výšku ponuky.

Spôsoby zmluvného dohodnutia ceny stavebných prác v súkromnom a verejnom sektore sú dnes rovnaké. Vo verejnom sektore, v ktorom sa výber zhotoviteľa uskutočňuje postupmi podľa zákona o verejnom obstarávaní, prevláda výber súťažou a preto sa uplatňuje väčšinou dohoda o výške ceny. V rámci dohody o výške ceny sa u nás uplatňujú najmä tieto typy zmluvných cien: **pevná cena, maximálna cena a cena, ktorá sa môže počas realizácie diela**

upravovať. Dohoda o výške ceny sa uzatvára na základe ponukového rozpočtu. Podkladom pre spracovanie rozpočtu je projektová dokumentácia stavebného diela, najlepšie na úrovni realizačného projektu, ktorý umožní zostaviť podrobný výkaz výmer. Jeho jednotlivé položky predstavujú jednoznačne definované stavebné konštrukcie a práce, ktoré po ocenení tvoria v súhrne rozpočet stavebného diela.

- **Typy zmluvných cien**

Cena vypočítaná na základe rozpočtu a dohodnutá v určitej výške môže byť v zmluve dohodnutá niektorým z týchto typov, ako:

Cena pevná, to znamená nemenná, záväzná pre fakturáciu. Tu treba rozoznávať dohodnutie pevnej - paušálnej ceny diela alebo dohodnutie pevných jednotkových cien. Pri dohodnutí pevnej ceny stavebného diela sa fakturovaná cena za dodané dielo rovná zmluvnej cene.

Ak sú v zmluve dohodnuté pevné jednotkové ceny stavebných prác, potom výsledná fakturovaná cena diela závisí od skutočného odsúhlaseného množstva vykonaných prác. V prípade, že sa skutočné množstvo prác rovná množstvu uvedenému v rozpočte, fakturovaná cena diela sa tiež rovná cene podľa rozpočtu dohodnutej v zmluve. Ak je však skutočné množstvo vykonaných prác potvrdené investorom vyššie (naviac práce) alebo nižšie ako množstvo uvedené v rozpočte, fakturovaná cena diela tiež bude vyššia alebo nižšia oproti cene uvedenej v zmluve.

Cena maximálna, ktorú nemožno prekročiť. Dohodnutie maximálnej ceny znamená, že v skutočnosti sa fakturovaná cena môže rovnať, alebo môže byť nižšia ako výška ceny dohodnutá v zmluve. Tento typ zmluvnej ceny vyžaduje individuálne dohodnutie spôsobu kontroly vykonaných prác a kalkulácie skutočne dosiahnutej výšky cien konkrétnych vybraných položiek rozpočtu (prípadne všetkých) a podľa nich výpočet skutočnej výšky celkovej ceny diela. Ak by bola skutočná celková cena diela vyššia ako dohodnutá maximálna cena, rozdiel znáša v zmysle zmluvy zhotoviteľ. Dohodnutá maximálna cena sa vzťahuje k nezmenenému rozsahu predmetu obstarávania. Akékoľvek možné zmeny sa riešia ako naviac práce (resp. menej práce).

Cena, ktorá sa môže počas realizácie diela upravovať podľa podmienok dohodnutých v zmluve. Do úvahy prichádzajú viaceré možné spôsoby dohodnutia úpravy cien, napr. preukazovaním zvýšenia cien vstupov do stavebnej výroby (ceny materiálov, energií, miezd a pod.), alebo pomocou indexov vývoja cien stavebných prác, vydávaných ŠÚ SR a pod.

Dohoda o spôsobe vytvorenia ceny t. j. o kalkulácii a preukazovaní priamych nákladov a výpočte režijných nákladov a zisku napr. percentuálnou sadzbou v určitej výške z dohodnutej základne. Používa sa vtedy, keď pri uzatváraní zmluvy nie je jednoznačne určený predmet obstarávania a nedá sa dopredu určiť jeho cena, teda nie je k dispozícii ponukový rozpočet. V praxi sa používa zriedka, je označovaná aj ako tzv. „pohyblivá cena“. Je náročná na sústavnú kontrolu vykonaných prác a vzniknutých nákladov počas realizácie stavebného diela. Dohoda o spôsobe akým sa cena vytvorí sa vo verejnom sektore používa najmä na tvorbu cien prípadných naviac prác, ktoré nie sú obsiahnuté v zmluvnom rozpočte a ktorých druh a množstvo nie je dopredu známe.

Proces verejného obstarávania a verejných prác

Predpokladom pre spracovanie reálnej a úplnej ponukovej ceny stavebných prác sú kvalitné súťažné podklady obstarávateľa. Osobitný význam v súťažných podkladoch má na základe projektovej dokumentácie podrobne vypracovaný výkaz výmer a presné stanovenie obchodných podmienok týkajúcich sa najmä dohodnutia zmluvnej ceny.

Súčasťou fázy plánovania a projektovania je aj plánovanie investičných nákladov potrebných na obstaranie stavebného diela. Obstarávateľ (investor, stavebník) v tejto etape najviac ovplyvňuje výšku investičných nákladov a to svojimi požiadavkami na druh stavby, jej účel, kapacitu, úžitkové a technické parametre, štandard vybavenia, použitú technológiu atď. a tiež svojimi možnosťami zabezpečiť financovanie stavby. Architekt a projektant rieši zadanie obstarávateľa vo viacerých variantoch tak, aby navrhovaným projektovým riešením čo najlepšie splnil požiadavky obstarávateľa a zároveň dosiahol požadovanú ekonomickú efektívnosť stavebného diela. Jedným zo vstupných údajov pre výpočet ekonomickej efektívnosti investície sú náklady na obstaranie stavby. Ich výšku pre jednotlivé varianty možno zistiť na každom stupni projektového riešenia pomocou prepočtov a rozpočtov nákladov stavebných objektov, prevádzkových súborov, jednotlivých služieb, tovarov a iných výdavkov potrebných na obstaranie stavebného diela. Náklady na obstaranie stavby viac alebo menej ovplyvňujú výšku budúcich prevádzkových nákladov stavby a preto sa aj s nimi uvažuje pri výpočte ekonomickej efektívnosti stavby a pri rozhodovaní o výbere variantu.

Vybraný variant projektu sa ďalej rozpracúva na úroveň dokumentácie pre stavebné konanie a po získaní stavebného povolenia na úroveň potrebnú pre realizáciu stavby. Realizačný projekt je vhodným podkladom na zadanie zákazky na uskutočnenie stavebných prác. Obstarávateľovi umožňuje vypracovať kvalitné súťažné podklady a vytvoriť podmienky pre kvalifikované posúdenie ponúk. Dobře pripraveným výberovým konaním má obstarávateľ možnosť ešte raz pred uzavretím zmluvy o dielo aktívne ovplyvniť výšku ceny stavebného diela.

V § 34 zákona č. 25/2006 Z. z., o verejnom obstarávaní sú súťažné podklady definované ako „písomné, grafické alebo iné podklady obsahujúce podrobné vymedzenie predmetu zákazky. Uvedú sa v nich všetky okolnosti, ktoré budú dôležité na plnenie zmluvy a na vypracovanie ponuky. Predmet zákazky musí byť opísaný jednoznačne, úplne a nestranne na základe technických požiadaviek podľa prílohy č. 5. zákona“.

Vnútorňá skladba súťažných podkladov nie je predpísaná zákonom. V závislosti od predmetu obstarávania aj od rozhodnutia spracovateľa môžu mať súťažné podklady rôznu štruktúru.

Podrobnosť a rozsah súťažných podkladov závisí od veľkosti a zložitosti predmetu obstarávania a od obsahu budúcej zmluvy, od aktuálnych pravidiel a právnych predpisov riadiacich proces verejného obstarávania. Všeobecnou požiadavkou na spracovanie súťažných podkladov je, že majú byť spracované zrozumiteľne, jednoznačne a musia obsahovať všetky potrebné informácie, aby mohli uchádzači pripraviť na ich základe kvalitné ponuky.

Účelom súťažných podkladov je informovať uchádzačov o (Bollová, 2006):

- pravidlách aplikovaných v procese verejného obstarávania so všetkými súvisiacimi údajmi a termínmi,
- spôsobe vyhotovenia ponuky,
- podmienkach účasti na verejnom obstarávaní,
- požiadavkách na predloženie dokladov a dokumentov preukazujúcich, že zmluvu bude plniť kvalitný a spôsobilý zmluvný partner,
- kritériách na hodnotenie ponúk a spôsobe ich uplatnenia,
- podrobných požiadavkách na predmet obstarávania,
- spôsobe stanovenia ceny predmetu obstarávania,
- type zmluvy, podmienkach dodania predmetu obstarávania a ďalších obchodných podmienkach.

Spracovanie súťažných podkladov na zadanie stavebnej zákazky patrí medzi najdôležitejšie a najnáročnejšie činnosti obstarávateľa v procese verejného obstarávania. Preto je potrebné, aby ich spracovaním poveril skupinu odborníkov pozostávajúcu najmä z projektantov, ekonómov, právnikov a odborne spôsobilého obstarávateľa. Ak je predmetom obstarávania stavba, všetky

požadované informácie o nej, ktoré je treba uviesť v súťažných podkladoch, dokáže najlepšie spracovať kolektív autorov projektu. Menovite ide o projektovú dokumentáciu stavby, technické špecifikácie stavebných prác, materiálov, výrobkov a polotovarov použitých pri výstavbe a o výkaz výmer stavebných konštrukcií a prác, vypracovaný podľa projektovej dokumentácie. Súťažné podklady pre spracovanie ponuky na zhotovenie stavby môžu mať **obsah a skladbu** uvedenú ako príklad:

Časť A – Pokyny a informácie pre uchádzačov ²

- **Identifikácia obstarávateľa a predmetu obstarávania** (názov, sídlo, štatutárny zástupca, IČO, bankové spojenie, číslo účtu, číslo telefónu, fax a pod., názov predmetu obstarávania, zatriedenie stavby alebo stavebných prác podľa klasifikácie stavieb a podľa štatistickej klasifikácie produkcie, rozdelenie stavby na stavebné objekty a prevádzkové súbory). Základné parametre stavebných objektov a prevádzkových súborov sú uvedené v projektovej dokumentácii predmetnej stavby, ktorá je súčasťou súťažných podkladov v časti C. Uvedú sa informácie o financovaní stavby, o znášaní nákladov na spracovanie ponuky, o možnosti vykonať prehliadku staveniska a jeho okolia a pod.

- Obstarávateľ uvedie požadované **podmienky účasti vo verejnom obstarávaní**. Ide o preukázanie splnenia podmienok, ktoré sa týkajú osobného postavenia, finančného a ekonomického postavenia a technickej alebo odbornej spôsobilosti uchádzača alebo záujemcu podľa § 26 –28 zákona.

- **Pokyny na vypracovanie ponúk**, najmä spôsob dorozumievania medzi obstarávateľom a uchádzačom, vysvetľovanie súťažných podkladov, doplnenie súťažných podkladov, jazyk ponuky, mena a platby, označovanie ponúk (heslo) a spôsob ich predkladania, možnosť predkladania variantných riešení, lehota na predkladanie ponúk, platnosť ponuky a lehota viazanosti ponúk, možnosť zmeny a odvolania ponuky, spôsob nakladania s ponukami predloženými po stanovenej lehote a nekompletnými ponukami, podiel tretích strán na plnení zmluvy, podmienky zloženia a uvoľnenia zábezpeky, ak sa bude vyžadovať, miesto a lehota otvárania obálok s ponukami a dôvernosť procesu, vyhodnocovanie ponúk, vysvetľovanie ponúk, oznámenie o vylúčení ponuky, zápisnica o vyhodnotení ponúk, informácia o výsledku vyhodnotenia ponúk a uzavretie zmluvy.

- **Požadované náležitosti ponuky**. Ponuka predložená uchádzačom má obsahovať najmä:
 - a) vyhlásenie uchádzača, že súhlasí s podmienkami určenými obstarávateľom,
 - b) doklady potvrdzujúce splnenie podmienok účasti podľa § 26 až 28 zákona,
 - c) doklad o zložení zábezpeky (ak ju obstarávateľ vyžaduje),
 - d) ponukovú cenu prác v požadovanej skladbe,
 - e) dodávateľský systém vrátane zoznamu poddodávateľov (ak ho obstarávateľ vyžaduje),
 - f) vyplnený návrh zmluvy o dielo podpísaný uchádzačom.

- **Kritériá na vyhodnotenie ponúk a pravidiel ich uplatnenia.**

Obstarávateľ môže vyhodnocovať ponuky na základe:

- a) ekonomicky najvýhodnejšej ponuky, alebo
- b) **najnižšej ceny.**

Ak sa ponuky vyhodnocujú na základe **ekonomicky najvýhodnejšej ponuky**, obstarávateľ určí jednotlivé kritériá súvisiace s predmetom zákazky, ktorými sú podľa § 35 zákona najmä cena, technické vyhotovenie, funkčné charakteristiky, environmentálne charakteristiky, prevádzkové náklady, efektívnosť prevádzkových nákladov, pozáručný servis a technická pomoc, lehota dodania tovaru.

Kritériom na vyhodnotenie ponúk **nesmie byť** dĺžka záruky, lehota výstavby, lehota poskytnutia služieb, podiel subdodávok a lehota splatnosti faktúr.

² Zákon č. 25/2006 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

Obstarávateľ určí okrem jednotlivých kritérií aj pravidlá ich uplatnenia, ktorými zabezpečí kvalitatívne rozlíšenie splnenia jednotlivých kritérií.

Obstarávateľ určí každému z určených kritérií relatívnu váhu, ktorú možno vyjadriť určením intervalu s príslušným maximálnym rozpätím. Ak nemožno z preukázateľných dôvodov určiť relatívnu váhu jednotlivých kritérií, uvedú sa v zostupnom poradí dôležitosti.

Obstarávateľom určené pravidlá uplatnenia kritérií musia byť nediskriminačné a musia podporovať čestnú hospodársku súťaž.

Časť B - Zmluvné podmienky

• **Návrh zmluvy o dielo**

Obstarávateľ v tejto časti súťažných podkladov uvedie požadované zmluvné podmienky. Najvhodnejšie je spracovať ich vo forme „Návrhu zmluvy o dielo“, pričom môže použiť existujúci „Vzor zmluvy o dielo“, ktorý upraví a doplní o ďalšie špecifické zmluvné podmienky a zmluvné údaje v závislosti od konkrétnej stavby a podľa osobitných požiadaviek obstarávateľa. Obstarávateľ ďalej uvedie, ktoré časti súťažných podkladov budú súčasťou zmluvy.

Časť obsahu zmluvy možno určiť odkazom na Všeobecné obchodné podmienky stavebných prác vydané Ministerstvom výstavby a verejných prác v spolupráci so Zväzom stavebných podnikateľov Slovenska. Riešia sa v nich otázky odovzdávania a preberania podkladov potrebných na uskutočňovanie stavby, odovzdanie staveniska, geodetických údajov, určujú sa riziká na strane objednávateľa a zhotoviteľa pri plnení predmetu zmluvy, riešia sa otázky odstúpenia od zmluvy, spôsob ocenenia stavebných prác, platobné podmienky, otázky odovzdania a prevzatia stavebných prác, atď.

Minimálny obsah zmluvy je:

- určenie zmluvných strán,
- predmet plnenia zmluvy,
- právny predpis, podľa ktorého sa zmluva uzatvára,
- odstúpenie od zmluvy a úhrada súvisiacich nákladov,
- lehota na uskutočnenie prác, omeškanie,
- miesto uskutočňovania prác,
- cena za práce,
- typ zmluvnej ceny - dohodnutie podmienok platnosti ceny,
- odovzdanie a prevzatie prác,
- platobné podmienky a fakturácia,
- záruky,
- právne vzťahy a dôsledky neplnenia zmluvy,
- zmluvné pokuty, náhrada škody.

Návrh zmluvy o dielo, ktorý je súčasťou súťažných podkladov, uchádzač vo svojej ponuke doplní o predpísané údaje o uchádzačovi a doplní údaje, ktoré sú určené ako kritériá na vyhodnotenie ponúk.

• **Dohodnutie podmienok platnosti ceny**

V zmluvných podmienkach obstarávateľ uvedie požadovaný spôsob dohodnutia ceny v zmysle zákona č. 18/1996 Z. z. o cenách v platnom znení. Novelou zákona o cenách č. 520/2003 Z. z., bola s účinnosťou od 1. 1. 2004 okrem iného zrušená regulácia cien spôsobom vecného usmerňovania. V dôsledku toho boli Opatrením Ministerstva financií SR z 9. decembra 2003 č. 01/R/2003, ktorým sa ustanovuje rozsah regulácie cien v pôsobnosti MF SR, uverejnenom vo Finančnom spravodajcovi čiastka 20/2003, **zrušené regulačné výmery s účinnosťou od 1. 1. 2004**. Medzi nimi aj výmery MF SR č. R-1/1996, R-3/1996 a

R-12/1999, ktorými bola ustanovená regulácia cien stavebných, montážnych a projektových prác.

Po zrušení regulačných výmerov neplatia pre obstarávateľov žiadne obmedzenia pri dohodovaní cien a o použitom type zmluvnej ceny rozhodujú sami, pričom sa riadia všeobecnými ustanoveniami zákona o cenách.

K problému dohodovania cien hovorí zákon o cenách iba principiálne v § 3 odst. (1) nasledovné: „**Dohoda o cene je dohoda:**

- 1. o výške ceny, alebo**
- 2. dohoda o spôsobe, akým sa cena vytvorí, s podmienkou, že tento spôsob cenu dostatočne určuje, prípadne**
- 3. dohoda o cene vznikne aj tým, že kupujúci zaplatí cenu tovaru vo výške požadovanej predávajúcim.“**

Ide vlastne o tri možné spôsoby dohodnutia ceny, ktoré však môžu byť v stavebnej praxi uplatňované v rôznych modifikáciách. Na ich praktickú aplikáciu nie je vydaný žiaden vykonávací predpis a tak sa stretávame s rozdielnym chápaním jednotlivých typov zmluvných cien. V konkrétnej praxi však prichádza do úvahy len uplatnenie prvých dvoch spôsobov uvedených v zákone, a to dohoda o výške ceny, alebo dohoda o spôsobe akým sa cena vytvorí.

Dohoda o výške ceny sa uzatvára na základe ponukového rozpočtu. Podkladom pre spracovanie rozpočtu je projektová dokumentácia stavebného diela, najlepšie na úrovni realizačného projektu, ktorý umožní zostaviť podrobný výkaz výmer. Jeho jednotlivé položky predstavujú jednoznačne definované stavebné konštrukcie a práce, ktoré po ocenení tvoria v súhrne rozpočet stavebného diela (stavebného objektu).

Cena vypočítaná na základe rozpočtu v určitej výške môže byť v zmluve dohodnutá ako:

- **Cena pevná**, to znamená záväzná pre fakturáciu. Tu treba rozoznávať dohodnutie pevnej - paušálnej ceny diela a dohodnutie pevných jednotkových cien. Pri dohodnutí pevnej ceny stavebného diela ako paušálnej sa fakturovaná cena za dodané dielo rovná cene uvedenej v zmluve. Ak sú v zmluve dohodnuté pevné jednotkové ceny stavebných prác, potom výsledná fakturovaná cena diela závisí od skutočného odsúhlaseného množstva vykonaných prác. V prípade, že sa skutočné množstvo prác rovná množstvu uvedenému v rozpočte, fakturovaná cena diela sa tiež rovná cene podľa rozpočtu dohodnutej v zmluve. Ak je však skutočné množstvo vykonaných prác potvrdené investorom vyššie alebo nižšie ako množstvo uvedené v rozpočte, fakturovaná cena diela tiež bude vyššia alebo nižšia oproti cene uvedenej v zmluve.

- **Cena maximálna**, ktorá nemôže byť zvýšená. Dohodnutie maximálnej ceny znamená, že v skutočnosti sa fakturovaná cena môže rovnať, alebo môže byť nižšia ako výška ceny dohodnutá v zmluve. Tento typ zmluvnej ceny vyžaduje individuálne dohodnutie spôsobu kontroly a preukazovania dosiahnutej skutočnej ceny konkrétnych vybraných položiek rozpočtu (prípadne všetkých) a podľa nich výpočet skutočnej výšky celkovej ceny diela. Ak by bola skutočná celková cena diela vyššia ako dohodnutá maximálna cena, rozdiel znáša v zmysle zmluvy zhotoviteľ. Naopak, pri znížení ceny sa môžu partneri dohodnúť na spôsobe rozdelenia zisteného cenového rozdielu.

- **Cena, ktorá sa môže počas realizácie diela upravovať** podľa podmienok dohodnutých v zmluve. Do úvahy prichádzajú viaceré možné spôsoby dohodnutia úpravy cien, napr. preukazovaním zvýšenia cien vstupov do stavebnej výroby (ceny materiálov, energií, miezd a pod.), alebo pomocou indexov vývoja cien stavebných prác, vydávaných ŠÚ SR a pod.

Dohoda o spôsobe vytvorenia ceny t. j. o kalkulácii a preukazovaní priamych nákladov a výpočte režijných nákladov a zisku. Používa sa vtedy, keď pri uzatváraní zmluvy nie je jednoznačne určený predmet obstarávania a nedá sa dopredu určiť jeho cena. V praxi sa

používa zriedka. Je náročná na sústavnú kontrolu vykonaných prác a vzniknutých nákladov počas realizácie stavebného diela.

Časť C - Projektová dokumentácia stavby

Obstarávateľ alebo ním poverená osoba na prípravu súťažných podkladov priloží do tejto časti súťažných podkladov príslušný stupeň projektovej dokumentácie, napríklad dokumentáciu pre stavebné povolenie alebo dokumentáciu na úrovni realizačného projektu.

Uprednostňuje sa použitie realizačného projektu, na základe ktorého je možné vypracovať podrobný výkaz výmer s jednoznačným definovaním stavebných konštrukcií a prác a špecifikáciou materiálov a výrobkov tak, ako to vyžaduje zákon o verejnom obstarávaní. Len na základe takto spracovaného výkazu výmer je možné vypracovať dobrú ponukovú cenu s minimálnym rizikom pre zmluvné strany. Podrobne spracovaná ponuková cena umožňuje v zmluve dohodnúť aj pevné jednotkové ceny stavebných prác. Zmluvné dohodnutie pevných jednotkových cien a sadzieb je v súčasnosti na Slovensku aktuálne napr. v zmysle Pravidiel MDPT SR z 9. novembra 2005 pri obstarávaní stavieb diaľnic, rýchlostných ciest a ciest I. triedy.

V prípade, že sa obstarávateľ rozhodne obstarávať stavebné zákazky na základe dokumentácie pre stavebné povolenie, je nutné tento projekt doplniť o ďalšie údaje, t.j. o požiadavky na akosť a technické vlastnosti stavby. Je treba vypracovať výkaz výmer s definovaním jednotlivých prác, určením ich kvalitatívnych a kvantitatívnych parametrov tak, aby sa dali takto definované práce oceniť v ponukovom rozpočte. Na základe dokumentácie pre stavebné konanie sa obvykle nedá zostaviť výkaz výmer s podrobnými položkami, ale len s agregovanými položkami (napr. strecha alebo podlaha v danej skladbe, potrubie vrátane tvaroviek atď.), ktoré sa oceňujú agregovanými cenami, to znamená do určitej miery spriemerovanými cenami.

Časť D - Technické špecifikácie

- **Technické požiadavky** na stavebné práce na účely zákona o verejnom obstarávaní vychádzajú z technických špecifikácií, ktorými sa určujú charakteristické vlastnosti stavebných prác, ktoré umožňujú, aby stavebné práce boli opísané tak, aby spĺňali určený účel.

Technické požiadavky zahŕňajú najmä charakteristiky výrobku a materiálu podľa § 2 ods. 1 písm. i) zákona č. 264/1999 Z. z. o technických požiadavkách na výrobky a o posudzovaní zhody a § 3 zákona č. 90/1998 Z. z. o stavebných výrobkoch v znení osobitného predpisu, úrovne environmentálneho profilu a ďalšie požiadavky, ako je napríklad dostupnosť pre osoby so zdravotným postihnutím. Zahŕňajú aj pravidlá na projektovanie, určovanie ceny, skúšobné podmienky, kontrolné podmienky, podmienky prevzatia stavebných prác, ako aj metódy a techniky výstavby a všetky ostatné technické podmienky, ktoré sa určia na základe všeobecne záväzných právnych predpisov alebo technických noriem a ktoré súvisia so skončením stavebných prác a s materiálmi alebo časťami, ktoré tieto stavebné práce zahŕňajú. Technické požiadavky sa nesmú odvolávať na konkrétneho výrobcu, výrobný postup, značku, patent, typ, krajinu, oblasť alebo miesto pôvodu alebo výroby, ak by tým dochádzalo k znevýhodneniu alebo k vylúčeniu určitých záujemcov alebo výrobkov, ak si to nevyžaduje predmet zákazky. Takýto odkaz možno použiť len vtedy, ak nemožno opísať predmet zákazky dostatočne presne a zrozumiteľne, a takýto odkaz musí byť doplnený slovami „alebo ekvivalentný“.

- **Opis prác**

Súčasťou súťažných podkladov je opis stavebných prác a dodávok zahrnutých do jednotlivých položiek súpisu prác vypracovaného podľa projektovej dokumentácie stavby. Musí byť presný a jednoznačný, aby všetci potenciálni uchádzači mohli a museli opísať

rozumieť rovnako. K spracovaniu opisu každej jednotlivej stavby slúžia úplné technické špecifikácie. Opis prác sa bude pritom dotýkať všetkých činností, ktoré je potrebné vykonať v súvislosti so zhotovením stavby.

- **Súpis položiek – výkaz výmer**

Výkaz výmer je dôležitou súčasťou súťažných podkladov, nakoľko je podkladom pre spracovanie ponukovej ceny uchádzačov. Za jeho správnosť, úplnosť, dostatočnú podrobnosť a celkovú kvalitu spracovania zodpovedá obstarávateľ.

Výkaz výmer obsahuje jednoznačný opis stavebných konštrukcií a prác, montážnych prác, špecifikáciu strojov a zariadení prípadne materiálov s uvedením ich merných jednotiek a množstva merných jednotiek. Vypracúva sa osobitne pre jednotlivé stavebné objekty a prevádzkové súbory stavby na základe projektovej dokumentácie uvedenej v časti C súťažných podkladov.

- **Spôsob spracovania ponukovej ceny**

Obstarávateľ alebo ním poverená osoba, ktorá bude poskytovať súťažné podklady, priloží k tejto časti súťažných podkladov v tabuľkovej forme spracovaný zoznam stavebných objektov a prevádzkových súborov stavby ako aj ďalších obstarávaných výkonov, za účelom určenia ich ceny a rekapitulácie ceny celej stavby, pričom cena by mala byť stanovená bez DPH a vrátane DPH.

K spracovaniu čiastkových ponukových rozpočtov uchádzači použijú výkazy výmer jednotlivých stavebných objektov a prevádzkových súborov, prípadne špecifikácie ďalších požadovaných výkonov spracované spôsobom uvedeným v časti D súťažných podkladov. Pri vyplňaní ceny stavebných prác a dodávok je potrebné aby uchádzač dodržal tieto zásady:

- nesmie sa meniť opis prác, ich merné jednotky ani množstvá merných jednotiek,
- uchádzač musí uviesť jednotkovú cenu každej položky stavebných a montážnych prác a dodávok uvedenej v súpise položiek pre jednotlivé stavebné objekty a prevádzkové súbory,
- cena príslušnej položky stavebnej práce, montážnej práce alebo dodávky je daná súčinom jednotkovej ceny a množstva uvedeného k danej položke,
- celková cena stavebných prác a dodávok je daná súčtom cien jednotlivých položiek stavebných prác a dodávok,
- celková cena montážnych prác a dodávok je daná súčtom cien jednotlivých položiek montážnych prác a dodávok.

Položky stavebných prác, montážnych prác a dodávok, ku ktorým uchádzač neuvedie jednotkové ceny, bude obstarávateľ považovať za zahrnuté v cenách iných položiek.

Časť E - Postup stavebných prác

Obstarávateľ alebo ním poverená osoba, ktorá bude pripravovať súťažné podklady, priloží k tejto časti formulár „Časový plán výstavby“ alebo formuluje iné požiadavky na uchádzačov týkajúce sa postupu stavebných prác.

Časť F - Zoznam budúcich správcov

Obstarávateľ alebo ním poverená osoba priloží k tejto časti súťažných podkladov zoznam budúcich užívateľov stavby. Ak obstarávateľ bude zároveň užívateľom stavby, uvedie túto skutočnosť v tejto časti.

Časť G - Rozhodnutia orgánov, ktoré súvisia s povolením stavby

Obstarávateľ zaradí do súťažných podkladov fotokópie všetkých dôležitých rozhodnutí orgánov štátnej správy a obecnej samosprávy. Jedná sa o doklady, ktoré majú vplyv a dotýkajú sa budúceho zhotoviteľa stavby a prikladajú sa preto, aby ich uchádzač mohol zohľadniť pri vypracúvaní svojej ponuky.

Proces verejného obstarávania sa na Slovensku riadi zákonom o verejnom obstarávaní. Legislatíva sa priebežne aktualizuje, prispôsobuje sa smerniciam Európskych spoločenstiev v tejto oblasti s cieľom skvalitniť proces verejného obstarávania. Od 1. 2. 2006 nadobudol na Slovensku účinnosť zákon č. 25/2006 Z. z. o verejnom obstarávaní, ktorý mal po súčasnosť už viacero aktualizácií a problematika uvedená v článku je v súlade s jeho ustanoveniami.

Je všeobecne známe, že proces obstarávania verejných prác sa nezabezpečuje na požadovanej profesionálnej úrovni. Dôkazom toho je napr. analýza nákladovosti diaľnic (ako príklad obstarávania verejných prác), ktorú nariadila vykonať Vláda SR už v roku 2005 a na základe nej prijaté opatrenia MDPT SR v oblasti cien diaľnic a rýchlostných komunikácií.

Zo záverečných technicko – ekonomických vyhodnotení dokončených verejných prác vyplýva, že skutočné náklady stavieb sú vo väčšine prípadov podstatne vyššie ako plánované na úrovni stavebného zámeru, ale aj oproti pôvodnej ponukovej cene. Z toho vyplýva, že rezervy na zlepšenie práce obstarávateľov v oblasti riadenia nákladov stavieb sú v celom procese obstarávania. Najviac sa to prejavuje v etape spracovania stavebného zámeru verejnej práce pri plánovaní nákladov stavby a ich prípadnom posudzovaní štátnou expertízou a neskôr po ukončení projektovej prípravy pri zadávaní stavby a výbere zhotoviteľa podľa pravidiel verejného obstarávania.

Skvalitnenie procesu obstarávania stavebných prác možno dosiahnuť aj dôsledným dodržiavaním pravidiel verejného obstarávania, podrobnou projektovou prípravou, umožňujúcou jednoznačné definovanie obstarávaných prác a spracovaním úplných a kvalitných súťažných podkladov.

Sledovanie výstupov z realizovaných stavieb

V súvislosti s procesom získavania výstupných informácií či už z ukončených stavieb alebo ešte realizovaných, sa dajú definovať dve ucelené oblasti získavania informácií, a to sledovanie prácnosti jednotlivých technologických postupov a noriem spotreby zabudovaného priameho materiálu a s určením výšky stratného. Na základe niekoľkých uskutočnených meraní je možné stanoviť aktuálnu priemernú prácnosť a spotrebu materiálu týchto prác v konkrétnych podmienkach stavebnej firmy. Táto skutočnosť spolu s aktuálnymi obstarávacími cenami vstupov má potom zásadný vplyv na individuálnu kalkuláciu jednotkových cien položiek stavebných a montážnych prác v rozpočte.

Druhou ucelenou oblasťou získavania informácií je rozbor nepriamych nákladov firmy, kedy ide o objektívne posúdenie výšky výrobnéj a správnej réžie, prípadne aj miery zisku vo vzťahu k ponuke a dopytu na stavebnom trhu. V tejto súvislosti je dôležité sledovať aj konkurenčné prostredie, ktoré sa dá najlepšie posúdiť na základe účasti pri otváraaní ponúk a vyhlasovaní ponukových cien jednotlivých uchádzačov.

Získané potrebné vstupné informácie je potrebné v ďalšom kroku zapracovať do individuálnej kalkulácie jednotkových cien rozpočtu. Táto činnosť je efektívna pri tzv. nosných alebo pre firmu podstatných položkách, ktoré oceňujú také stavebné a montážne práce, ktoré firma často vykonáva (betonárske práce, zemné práce, omietky, murárske práce, mazaniny a pod.). Stavebné firmy udávajú počet takýchto položiek asi 1 000 až 1 500 z cca 60 000 možných.

Týmto nosným položkám je potrebné venovať teda zvýšenú pozornosť a snažiť sa o čo možno najdôslednejší rozbor danej problematiky.

Cenové rozhodovanie a riziko

Riziko v cenovom rozhodovaní je súčasťou podnikateľského rizika, ktoré v konečnom dôsledku môže negatívne ovplyvniť očakávaný hospodársky výsledok firmy. Existencia cenového rizika vyplýva zo skutočnosti, že predvídanie intenzity pôsobenia trhových faktorov v konkrétnom čase je vždy mimoriadne náročné. Intenzita rizika v značnej miere závisí aj od predmetu podnikania (druhu podnikateľských aktivít) a veľkosti firmy. Pri hodnotení možností jeho eliminovania sa odporúča vychádzať predovšetkým z jeho príčin, pravdepodobnosti vzniku nepriaznivých situácií a možných ekonomických dôsledkov.

Cenové rozhodovanie vo firme si vyžaduje priebežné získavanie aktuálnych informácií o situácii na trhu, konkurencii a vývoji nákladov. V tomto procese je potrebné zohľadniť úlohy marketingu, finančných služieb, rozsah pôsobenia konkurentov a potom uplatniť v rozhodovaní „tradičné cesty a metódy“ alebo uprednostniť niečo „nové.“ Miera zodpovednosti za cenové rozhodnutia je značná. Vysoká je aj neistota spojená s dynamickým vývojom mnohých cenových faktorov, ktorá je aj príčinou vzniku cenového rizika rôzneho rozsahu.

Riziko cenového rozhodovania ako súčasť finančného rizika je potrebné znižovať jeho identifikáciou a kvantifikáciou, ako aj riadením a kontrolou cenového rozhodovania.

Riešenia rizikových situácií možno pozorovať aj priamo v procese výberu zhotoviteľa stavebného diela. Napriek tomu, že záujmy zmluvných strán sú protichodné, investor takmer vždy požaduje najnižšiu cenu a uchádzač usiluje o získanie zákazky pre seba za čo najvyššiu čiastku. Obidve strany sledujú spoločný záujem, a tým je minimalizácia rizika a jeho aspoň čiastočné prenesenie na druhú zmluvnú stranu.

V stavebnej praxi sú tiež najčastejším zdrojom nedorozumenia a nesprávneho výkladu podpísané zmluvy s investorom. Najväčšie riziko predstavujú tie časti zmluvy, ktoré sa týkajú povinností zhotoviteľa a platobných podmienok zmluvy. Okrem toho sa často na vzniku rizika podieľa aj predložená projektová dokumentácia obstarávateľom, spracovaná v nedostatočnom rozsahu a obsahu.

Obidve zmluvné strany podstupujú niekoľko rizik, ktoré majú vplyv na konečnú výšku ceny realizácie stavebného diela a ktoré ju pri ich nedocenení v prevažnej miere zvyšujú.

Za najčastejšie sa vyskytujúcu príčinu ich vzniku možno považovať neúplnú projektovú dokumentáciu predkladanú s chybami, následkom ktorej býva chybné spracovaný výkaz výmer a v tejto podobe poskytnutý uchádzačovi. V snahe prácu získať uchádzač takto neúplný výkaz výmer ocení a podstúpi radšej riziko uplatnenia naviac prác, ktoré sa snaží zmluvne podchytiť.

Zmluvné podmienky robia každú zákazku špecifickou. Každá strana sa snaží získať čo najlepšie postavenie vyplývajúce zo zmluvy, aby eliminovala vznik rizika na svojej strane. Pri presadzovaní svojej pozície v zmluve má však zvyčajne prevahu zákazník - investor z jednoduchého dôvodu - disponuje s potrebnými finančnými prostriedkami pre realizáciu stavebného diela.

Záver

Ako vyplýva z uvedeného, cenotvorba zhotoviteľa je postupný, náročný a špecifický proces, pričom dohodnutie ceny stavebných prác bolo a aj po zrušení regulácie cien naďalej zostáva vecou oboch zmluvných partnerov.

Potrebný je aktívny prístup pri dohodovaní ceny od stavebníka aj zhotoviteľa a to v súkromnom ako aj vo verejnom sektore. Obaja nesú svoj podiel zodpovednosti za ekonomicky opodstatnenú výšku ceny, s ktorou môžu byť spokojné obidve strany.

Dobrá cena je výsledkom náročnej spolupráce stavebníka so všetkými partnermi v etape prípravy stavby, v procese výberu zhotoviteľa a uzatvárania zmluvy aj počas realizácie stavby. K zvládnutiu tohto procesu zo strany zhotoviteľa je potrebné vedieť lepšie pracovať s vlastnými nákladmi a len na základe ich dôsledného poznania potom ponúknuť „lepšie ceny“ pre investora ako konkurencia.

LITERATÚRA

- [1] SMEJKAL, V., RAIS, K.: Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích. 2. vydanie. Grada Publishing, a.s. Praha, 2006, ISBN 80-247-1667-4.
- [2] BOLLOVÁ, G.: Záverečné technické a ekonomické hodnotenie dokončenej verejnej práce. In.: Zborník 4. medzinárodné vedecké sympóziu: „*Ekonomické a riadiace procesy v stavebníctve a v investičných projektoch*“, SvF STU, Bratislava, 2003, ISBN 80-227-1929-3.
- [3] TRÁVNIK, I. a kol. *Ako úspešne získať stavebnú zákazku*. 1.vyd. Bratislava, EUROSTAV, spol. s r.o., 2006. ISBN 80-89228-01-1.
- [4] HANÁK, M.: Oceňování stavebních prací v kostce. ÚRS Praha, a.s. 2005, ISBN 80-7359-005-5.
- [5] OLERÍNY, M.: Řízení stavebních projektu. Ceny a smlouvy v zahraniční praxi. 1. vydání C.H. Beck, Praha, 2002. ISBN 80-7179-665-4.
- [6] BOLLOVÁ, G.: Požiadavky na spracovanie súťažných podkladov vo VO stavebných prác. In.: Sborník příspěvku ze semináře s mezinárodní účastí, VUT Brno, Fakulta stavební, vydav. CERM, 2006, ISBN 80-214-3189-X.
- [7] Metodický pokyn MsV a RR SR č. 1/2004 o TSP, Bratislava, september 2005.
- [8] Vyhláška Ministerstva výstavby a regionálneho rozvoja č. 83/2008 Z.z., ktorou sa vykonáva zákon o verejných prácach.
- [9] Zákon č. 254/1998 Z.z. o verejných prácach v znení zákona č. 260/2007 Z. z.
- [10] Zákon č. 25/2006 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov v aktuálnom znení.