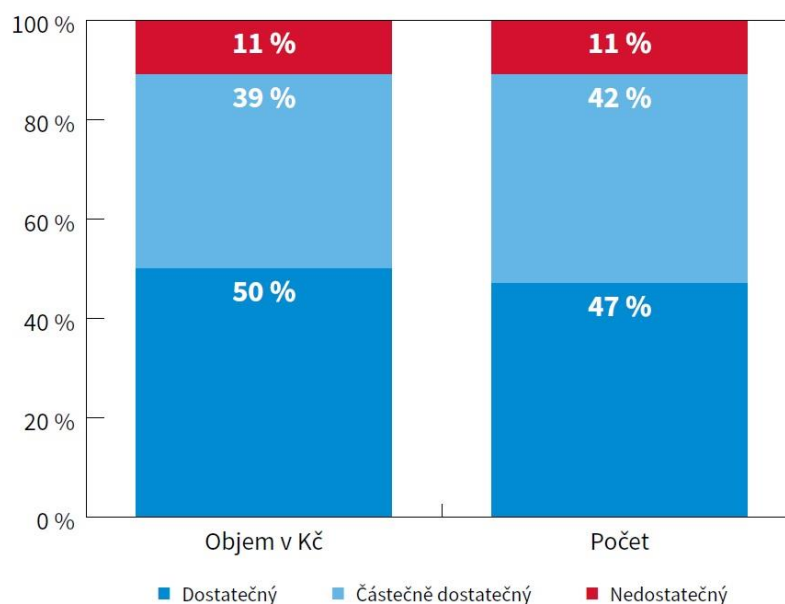


Zájem o veřejné zakázky mají dvě třetiny projektových firem, úspěšné jsou při jejich získávání ve 35 procentech případů

Praha, 23. listopadu – Počet veřejných projektových zakázek zadaných v roce 2018 konkrétním dodavatelům je dostatečný pro polovinu ředitelů projektových kanceláří, stejný názor pak mají také na jejich hodnotu. Rozhodování o podání nabídky na vypsanou veřejnou zakázku ovlivňuje především dobrá zkušenost se zadavatelem a její realizace v okolí působnosti dané firmy. Nejmenší zájem mají projektanti naopak o zakázky soutěžené na nejnižší cenu. Výběrových řízení na veřejné zakázky se účastní dvě třetiny projektantů, jejich úspěšnost se přitom pohybuje na úrovni 35 procent. Vyplyvá to z Kvartální analýzy českého stavebnictví Q4/2018, zpracované analytickou společností CEEC Research ve spolupráci se Skupinou Saint-Gobain.

Počet zadaných veřejných projektových zakázek v letošním roce hodnotí polovina (47 procent) ředitelů projektových kanceláří jako dostatečný. Za částečně dostatečný jej považuje 42 procent společností a o nedostatečném počtu ukončených soutěží hovoří desetina (11 procent) projektových firem. Téměř shodné je pak také hodnocení hodnoty zadaných veřejných projektových zakázek.

JAK HODNOTÍTE ZADANÉ VEŘEJNÉ STAVEBNÍ ZAKÁZKY ZA ROK 2018?



Projektové kanceláře se účastní výběrových řízení veřejných zakázek ve dvou třetinách (64 procent) případů, přičemž jejich úspěšnost se při podání nabídky pohybuje v průměru na úrovni 35 procent. Zbývajících 36 procent projektových společností nemá o veřejné zakázky zájem. *„Rozhodování, zda nabídku podat, je kolektivní, a hraje roli více faktorů. Hlavním je samozřejmě cenová přijatelnost, jinými slovy, zda se nákladově vejde do představ zadavatele se zohledněním cenového boje na trhu. Bereme v úvahu často i kapacitní možnosti, ale rozhodujeme také podle vzdálenosti místa plnění zakázky od našeho sídla, podle historického vztahu k zadavateli a jeho pracovníkům, či podle toho, zda by nám zakázka mohla doplnit naše referenční portfolio. Snažíme se odhadnout i další rizika, hlavně procesní, která by se mohla při eventuálním plnění zakázky negativně projevit,“* říká **Martin Höfler, předseda představenstva, PUDIS a.s.** Svůj pohled přidává i **Tomáš Koranda, předseda představenstva, HOCHTIEF CZ a. s.** *„Nejdůležitějšími parametry jsou pro nás ekonomika zakázky, přijatelná míra rizik a standardních smluvních i platebních podmínek. Současně sledujeme reálné využití vlastních kapacit a také upřednostňujeme zakázky, kde zadavatel využívá vícekriteriální hodnocení, kde můžeme pracovat i s naší odborností a referencemi. Výhodou je samozřejmě i realizace v blízkosti naší působnosti.“*

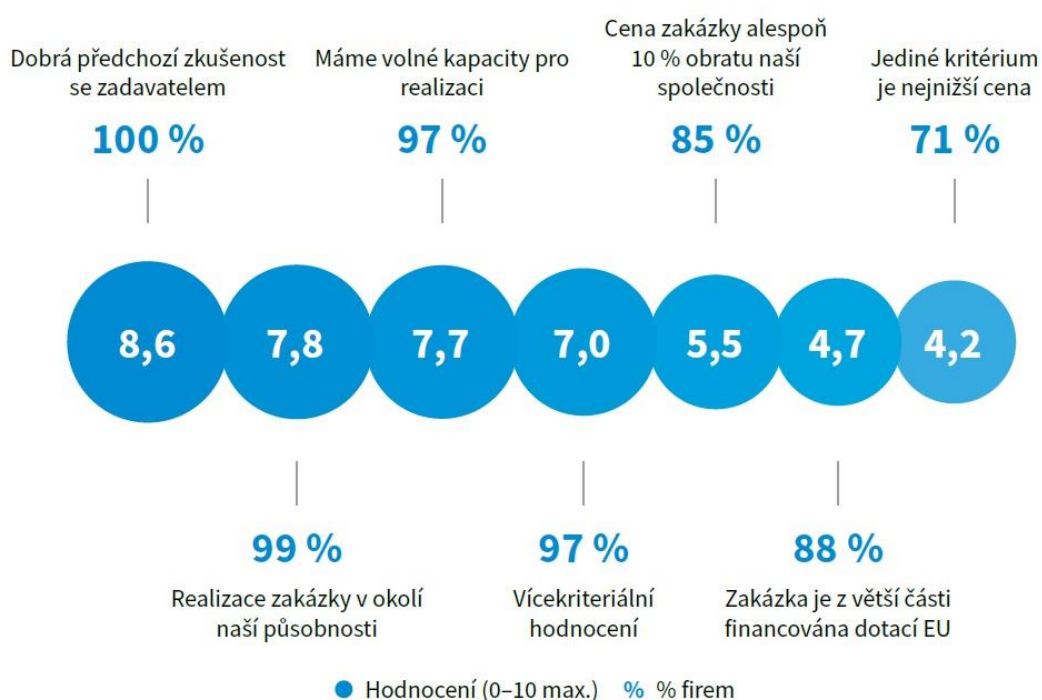
Podání nabídky na vypsanou veřejnou zakázku nejvíce u projektových firem ovlivňuje předchozí dobrá zkušenost se zadavatelem. Na stupnici od 0 do 10, kde desítka představuje faktor maximálně ovlivňující kladné rozhodnutí o podání nabídky, ohodnotili ředitelé projektových společností tuto okolnost známkou 8,6 bodu. Dále mají firmy zájem o zakázky realizované v okolí jejich působnosti (7,8 bodu z 10) a rozhodování dále silně ovlivňují volné kapacity (7,7 bodu z 10) a vícekriteriální hodnocení (7,0 bodu z 10). Malý zájem mají projektové kanceláře především o zakázky soutěžené jen na nejnižší cenu (4,2 bodu z 10).

„Jde o kombinaci několika faktorů. Nejzásadnějším je (ne)vytížení vlastních kapacit na období, ve kterém se předpokládá realizace zakázky v případě úspěšně podané nabídky. Zvažujeme též požadovanou délku lhůty realizace zakázky, která někdy bývá nereálně krátká, a posuzujeme i další podmínky v zadávací dokumentaci a v návrhu smlouvy s objednatel. Rozhodujeme se také podle toho, jestli máme historickou vazbu na předchozí stupeň projektu, jak dobře známe investora a jakou máme zkušenost ze

vzájemné spolupráce,“ tvrdí **Aleš Trnečka**, předseda představenstva a ředitel společnosti, **Dopravoprojekt Brno a.s.** Doplňuje ho **Karel Bařinka**, hlavní architekt, **kbd&p architects**. „Kritériem č.1 je téma projektu, resp. zadání, musí být pro nás zajímavé. Dále rozhoduje klient, pro koho a kde chceme pracovat. Následně posuzujeme kritéria výběru, upřednostňujeme vícekritériální hodnocení. V případě hodnocení na nejnižší cenu, dáváme takovou, za kterou bude možné zakázku kvalitně zpracovat, i když si tím snížíme šance na získání zakázky. Neúčastňujeme se soutěží, kde je požadováno v nabídce částečné plnění, např. návrh ideového řešení projektu. Rozhodující mohou být i neakceptovatelné platební podmínky.“

Informace o nově vypsaných veřejných projektových zakázkách přitom ve firmách nejčastěji získává interní specialista hledající na více serverech (31 procent), ve velké míře se pak projektanti spoléhají na webové stránky Věstníku veřejných zakázek (29 procent). Externím společností tuto činnost svěřuje 15 procent dotázaných ředitelů. Zbýlých 24 procent pak používá jiný způsob jako například přímou poptávku, kombinaci výše uvedených a další.

DLE JAKÝCH KRITÉRIÍ SE ROZHODUJETE, ZDA PODÁTE NABÍDKU NA VYPSANOU VSZ?



**Kvartální analýza českého stavebnictví Q4/2018 bude představena 26. listopadu na
Setkání lídrů českého stavebnictví 2018/H2 na Pražském hradě:**

www.ceec.eu

Kontakt pro média:

Ing. Jiří Vacek, Ph.D., MIM
Ředitel společnosti
CEEC Research, s. r. o.
E-mail: vacek@ceec.eu
Tel.: +420 774 325 111

Společnost CEEC Research je přední analytickou a výzkumnou společností zaměřující se na vývoj vybraných sektorů ekonomiky v zemích střední a východní Evropy. Její studie jsou využívány v současné době více než 17 000 společnostmi. Společnost CEEC Research vznikla v roce 2005 jako analytická organizace specializující se na zpracovávání výzkumů a analýz stavebního sektoru, následně se analytické zaměření rozšířilo i na další vybrané sektory ekonomiky, včetně strojírenství.

CEEC Research navíc k pravidelným a bezplatným analýzám také organizuje vysoce specializované odborné konference, kterých se účastní generální ředitelé nejvýznamnějších společností, prezidenti klíčových svazů, cechů a komor a rovněž i ministři a nejvyšší představitelé státu z vybraných zemí.