

ČESKÉ VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V PRAZE

FAKULTA STAVEBNÍ

Katedra ekonomiky a řízení ve stavebnictví



BAKALÁŘSKÁ PRÁCE



ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

I. OSOBNÍ A STUDIJNÍ ÚDAJE

Příjmení: <u>Sklenár</u>	Jméno: <u>Oliver</u>	Osobní číslo: <u>439015</u>
Zadávatel: <u>K126 - Katedra ekonomiky a řízení ve stavebnictví</u>		
Studijní program: <u>Stavební inženýrství</u>		
Studijní obor: <u>Management a ekonomika ve stavebnictví</u>		

II. ÚDAJE K BAKALÁŘSKÉ PRÁCI

Název bakalářské práce: <u>Nabídková příprava ve stavební firmě</u>	
Název bakalářské práce anglicky: <u>Bids preparation in a construction company</u>	
Pokyny pro vypracování: Příprava staveb ve stavební firmě Příprava nabídek ve vybrané stavební firmě Příprava konkrétní zakázky Vyhodnocení a závěr	
Seznam doporučené literatury: TOMÁNKOVÁ, J. ČÁPOVÁ, D. Management staveb. 1. vyd. Praha: FinEco, 2013, ISBN 978-80-86590-12-7 Zákon č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek ROUŠAR, I. Projektové řízení technologických staveb. Praha: Grada, 2008, ISBN 978-80-247-2602-1	
Jméno vedoucího bakalářské práce: <u>Ing. Jaroslava Tománková, Ph.D.</u>	
Datum zadání bakalářské práce: <u>19.02.2018</u>	Termín odevzdání bakalářské práce: <u>27.05.2018</u> <i>Údaj uveďte v souladu s datem v časovém plánu příslušného ak. roku</i>
_____	_____
Podpis vedoucího práce	Podpis vedoucího katedry

III. PŘEVZETÍ ZADÁNÍ

Beru na vědomí, že jsem povinen vypracovat bakalářskou práci samostatně, bez cizí pomoci, s výjimkou poskytnutých konzultací. Seznam použité literatury, jiných pramenů a jmen konzultantů je nutné uvést v bakalářské práci a při citování postupovat v souladu s metodickou příručkou ČVUT „Jak psát vysokoškolské závěrečné práce“ a metodickým pokynem ČVUT „O dodržování etických principů při přípravě vysokoškolských závěrečných prací“.

_____	_____
Datum převzetí zadání	Podpis studenta(ky)

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že som záverečnú prácu vypracoval samostatne na základe svojich vedomostí s využitím informačných zdrojov uvedených v zozname bibliografických odkazov.

Praha

.....
Oliver Sklenár

Pod'akovanie

Touto cestou by som rád poďakoval Ing. Jaroslave Tománkovej, Ph.D. za pomoc, odborné vedenie, cenné rady a pripomienky pri vypracovaní mojej bakalárskej práci.

Nabídková příprava ve stavební firmě
Bid Preparation in Construction Company

Abstrakt

Bakalárska práca sa zaoberá prípravou cenovej ponuky v stavebnej firme. Cieľom práce je jednoducho a stručne vysvetliť problematiku danej témy, ale zároveň poukázať na prácnosť jednotlivých úkonov. Text je rozdelený na dve časti – na teoretickú a na praktickú časť. V teoretickej časti sú postupne rozpracované činnosti a úlohy, ktoré musia zamestnanci stavebnej firmy pri zostavovaní cenovej ponuky vypracovať a prehodnotiť. Praktická časť túto problematiku ďalej rozvádza a konkrétne poukazuje na postupy a problémy, ktoré sa viažu k príprave cenovej ponuky vo vybranej stavebnej firme.

Kľúčové slová

cenová ponuka, verejná zákazka, projektová dokumentácia, stavebná firma, dodávateľ

Abstract

The topic of bachelor thesis is a bid preparation in the construction company. The aim of the thesis is to simply a briefly explain the issues of the topic and to manifest how difficult the bid preparation in practice is. The said topic is divided into two parts – the theoretical part introduces progressively developed activities and tasks that the construction company's employees have to evaluate when compiling the bid. The practical part further disseminates this issue and specifically points out the procedures and problems that are associated with the preparation of the bid in the selected construction company.

Key words

bid, public procurement, project documents, construction company, supplier

Obsah

Úvod.....	- 7 -
1. Príprava stavieb.....	- 8 -
1.1 Príprava dodávateľa	- 8 -
1.2 Ponuková príprava dodávateľa.....	- 8 -
1.2.1 Projekt organizácie výstavby (POV)	- 10 -
1.2.2 Zmluva o dielo	- 12 -
1.3 Predvýrobná príprava stavebnej zákazky	- 13 -
1.3.1 Zariadenie staveniska	- 13 -
1.3.2 Časové plány.....	- 14 -
1.4 Výrobná príprava a realizácia	- 14 -
2. Zadávacia dokumentácia	- 15 -
2.1 Projektová dokumentácia	- 15 -
2.2 Rozsah a obsah projektovej dokumentácie	- 16 -
2.3 Zadávacia dokumentácia verejného obstarávania	- 16 -
3. Praktická časť	- 21 -
3.1 Charakteristika stavebnej firmy.....	- 21 -
3.2 Priebeh zákazky v stavebnej firme.....	- 21 -
3.3 Podklady, ktoré sa odovzdávajú s cenovou ponukou	- 25 -
3.4 Projektová dokumentácia	- 29 -
3.4.1 Chyby v projektovej dokumentácii	- 30 -
3.4.2 Následky chýb v projektovej dokumentácii.....	- 32 -
3.5 Dopytovanie stavebných prác a materiálov	- 34 -
3.6 Odbytové listy	- 36 -
4. Vyhodnotenie	- 37 -
Záver.....	- 39 -
Literatúra	- 40 -
Zoznam obrázkov	- 41 -

Úvod

Rozhodol som sa napísať bakalársku prácu o problematike prípravy cenovej ponuky v stavebnej firme z dôvodu, že sa už počas štúdia na vysokej škole pohybujem v praxi a s pojmom „príprava cenovej ponuky pre zadávateľa“ sa stretávam veľmi často. Uvedomujem si, že zostaviť ponuku pre zadávateľa je veľmi náročná práca, ktorá si vyžaduje jednak veľa času, ale aj potrebné vzdelanie. Tiež si uvedomujem, že zostaviť cenu pre zadávateľa býva veľmi zložitý proces a aj preto som sa rozhodol popísať danú problematiku.

V teoretickej časti je snahou opísať základný postup, s ktorým sa stretávajú ľudia z odboru príprava stavieb. Je až neuveriteľné, koľko úsilia stojí za tým, aby stavebná firma mohla predložiť svoju cenovú ponuku zhotoviteľovi stavby.

Praktická časť sa snaží následne zamerať na to, s čím sa sám v praxi stretávam čoraz častejšie. Je poukazované na chyby, ktorým sa aj pri maximálnom úsilí nedá vyhnúť. Zároveň sa praktická časť snaží opísať, ako taká ponuka za pomoci zamestnancov vzniká, čo všetko je nutné prehodnotiť a navrhnuť či spočítať, aby nakoniec vznikla konečná cenová ponuka pre zadávateľa.

1. Príprava stavieb

1.1 Príprava dodávateľa

Dodávateľ stavby a stavebných prác vstupuje do výstavbového projektu v investičnej fáze, v etape realizačnej prípravy a samotnej realizácie.

Zhotoviteľ stavebných prác sa podieľa na získaní stavebnej zákazky predovšetkým s cieľom dosiahnutia zisku. Aby stavebná firma dosahovala zisk, musí byť úspešná vo výberových konaniach, ktoré sú vypisované buď súkromným zadávateľom, alebo vo forme verejného obstarávania. (1)

Proces realizácie stavebného diela zahŕňa tieto činnosti:

- príprava ponuky
- predvýrobná príprava
- výrobná príprava a realizácia

V nasledujúcich stranách postupne preberiem jednotlivé procesy realizácie stavebného diela a detailne sa zameriam na problematiku, akou je práve príprava stavby z pohľadu stavebnej firmy.

1.2 Ponuková príprava dodávateľa

Cieľom prípravy ponuky je v prvom rade získanie stavebnej zákazky, zjednanie podmienok a následne podpísanie zmluvy o diele. Bežne musí byť ponuka spracovaná v pomerne krátkom časovom intervale a pri spracovaní ponuky sa poverí zodpovedný manažér projektu, ktorý ďalej spolupracuje s ekonómom, kalkulantom, právnikom, technológom, ale aj s marketingom firmy. Kvalitne spracovaná ponuka môže ovplyvniť získanie stavebnej zákazky od zadávateľa.

Je zrejmé, že cieľom prípravy ponuky je spracovať ponuku tak, aby bola úspešná, čo znamená získať stavebnú zákazku, ale v mnohých prípadoch sa stane, že firma neuspeje. Ale aj neúspech môže mať priaznivý vplyv pre firmu. (1)

Príprava ponuky pre stavebné dielo začína prevzatím podkladov od neverejného zadávateľa alebo vyzdvihnutím zadávacej dokumentácie v prípade verejnej zákazky (zákon č. 134/2016 Sb.). V rámci spracovania ponuky je nutné skontrolovať projektovú dokumentáciu, prípadne spracovať výkaz výmer, ak nie je súčasťou podkladov prijatých od zadávateľa. V prípade verejnej zákazky je podľa § 44 odst. 4 zákona č. 134/2016 Sb. výkaz výmer oceňovacím podkladom. (1)

Projektová dokumentácia sa v stavebnej firme rozloží na dve základné časti. Jednu časť tvoria stavebné práce, ktoré bude stavebná firma uskutočňovať vlastnou pracovnou silou. Tieto práce sú pomocou výrobných kalkulácií kalkulované na tzv. jedincové náklady (angl. individual cost). Toto je v stavebnej firme tvorené pomocou softvéru na oceňovanie stavebnej produkcie.

Druhá časť v rámci prípravy ponuky je časť subdodávky (angl. subcontracting). Subdodávkou sa rozumie špecializovaná práca, ktorú zhotoviteľ nedokáže v danom okamihu svojimi zamestnancami zabezpečiť alebo nemá dostatočnú technológiu, prípadne ju dokáže zabezpečiť, ale s vyššími nákladmi než subdodávateľ. Samotná subdodávka, jej zaistenie, výber, či riadenie výrazne ovplyvní ekonomický výsledok stavebnej zákazky. V bežnej praxi sa subdodávky podieľajú na objeme stavebných prác až do výšky 80 %, a to z dôvodu zvyšujúcej sa špecializácie stavebných firiem. Generálny dodávateľ uskutočňuje výberové konanie na subdodávateľa (dopyt a vyhodnotenie) v rozsahu overenej projektovej dokumentácie a v rozsahu podmienok zákazky. Subdodávateľ ešte pred podpisom zmluvy o dielo predloží svoju kvalifikáciu, ktorá obsahuje (výpis z obchodného registra, živnostenský list a ďalšie požadované informácie). S riešením subdodávok je možné sa stretnúť vo všetkých etapách dodávateľskej prípravy. V etape prípravy ponuky sa rieši: (2)

- Dopyt vhodných subdodávateľov sa účelom zistenia ponukovej ceny, ktorá sa potom prenáša do výslednej ceny stavby. V tejto etape sa subdodávka neobjednáva, len poverený zamestnanec v stavebnej firme získava informácie o možnej cene.
- U nosných subdodávok stavby sa pri spracovaní ponukovej ceny dopytujú min. traja možní subdodávatelia.

Využitie subdodávateľa má pre zhotoviteľa množstvo výhod, ale aj nevýhod. Medzi výhody patrí predovšetkým dosiahnutie vyššieho zisku v dôsledku nižších cien

subdodávateľa so špecializovaným zameraním. Ďalšou podstatnou výhodou je skrátenie termínu uskutočňovaných prác, dosiahnutie vyššej kvality, úspora vlastných nákladov, ktoré by nastali v dôsledku rozšírenia kapacity a ekonomické dôsledky plynúce z menšieho objemu vlastných investícií a prevádzkových nákladov. Určite stojí za to spomenúť, že využitím subdodávateľských prác sa prenáša istá časť zodpovednosti na subdodávateľa.

Medzi nevýhody sa zaraďujú hlavne zvýšené požiadavky na riadenie prípravy a realizáciu stavby, taktiež finančnú labilitu subdodávateľa.

1.2.1 Projekt organizácie výstavby (POV)

V rámci tvorby ponuky dodávateľ spracováva i celkový projekt organizácie výstavby. Takýto projekt obsahuje predovšetkým technickú správu, časový plán stavby, riešenie zariadenia staveniska a tiež nutné súvisiace doklady. (1)

Technická správa

V technickej správe sa uvedú požiadavky na navrhované riešenie výstavby z hľadiska minimalizovania negatívnych vplyvov realizácie na životné prostredie. Zaoberá sa najmä charakteristikou staveniska, vymedzením obvodu staveniska, stručným opisom miesta výstavby a príľahlého okolia atď. Samotnú technickú správu môžeme rozdeliť do niekoľkých častí. Technická správa projektu organizácie výstavby obsahuje hlavne základné údaje o stavbe, ako napríklad spôsob členenia stavby na stavebné objekty, či základný subdodávateľský systém s uvedením predmetu dodávky a finančného objemu. Ďalšou časťou je technická správa k časovému plánu, kde sa uvedie prehľad dôležitých termínov stavby alebo tiež podmienky realizácie stavebných prác, či informácie o stavebnej pripravenosti jednotlivých stavebných objektov. Poslednou časťou je technická správa k riešeniu zariadenia staveniska, ktorá obsahuje prehľad stávajúcich objektov stavebníka a objektov budovaných pre objednávateľa, ktoré následne bude možné využiť pre vlastné potreby alebo pre potreby zariadenia staveniska. Obsahom danej technickej správy sú taktiež informácie o napojení na inžinierske siete (prívod vody, elektrickej energie, výpočet potrebnej kapacity vody, elektrickej energie, ale tiež sa stanovujú nároky na odvod odpadovej vody zo

staveniska). Zadaná technická správa je ďaleko obširnejšia. Je možné tu nájsť napríklad potrebné krátkodobé a dlhodobé zábery ďalších plôch, predpokladaný počet pracovníkov pri realizácii stavby a zabezpečenie ich sociálnych potrieb, zabezpečenie ochrany staveniska a mnoho ďalšieho. (1)

Časový plán

Časový plán stavby je spracovaný formou harmonogramu, časopriestorového grafu alebo sieťového grafu, do ktorého sa vnesú dôležité termíny, napríklad odovzdanie a prevzatie staveniska, termíny zahájenia a dokončenia stavebných prác. V harmonograme tiež môžu byť informácie o počte pracovníkov na stavbe, informácie o postupnosti a jednotlivých etáp stavby. Časový plán môže zároveň niesť informácie o mesačnej prestavanosti ktorá slúži ako podklad v tvorbe platobného kalendáru. V dnešnej dobe sa na zostavenie takýchto plánov veľmi často používajú počítačové programy (napríklad MS Project). (1)

Riešenie zariadenia staveniska

Riešenie zariadenia staveniska sa vypracováva v etape ponukového konania predovšetkým k vyčísleniu potrebných nákladov spojených s vybudovaním, s využívaním po celú dobu výstavby a tiež s konečnou likvidáciou (demontážou) zariadenia staveniska. Dané riešenie obsahuje hlavne koordinačnú situáciu stavby s vyznačením hraníc staveniska, samotnej stavby, vjazdu na stavenisko, prípadne s vyznačením objektov určených k demolácií, tiež plôch pre skladovanie a mnoho ďalšieho k bezproblémovému priebehu počas výstavby.

V príprave ponuky sa jedná predovšetkým o stanovenie základného riešenia a z neho vyplývajúcich nákladov, s ktorými sa musí počítať pri zostavení ponuky. (1)

Dokladová časť

Uvedená časť obsahuje všetky potrebné doklady a dokumenty, ktoré úzko súvisia s projektom organizácie výstavby ako napríklad:

- Dohoda o využívaní existujúcich alebo budovaných objektov investora (alebo tretích strán) pre účely zariadenia staveniska.
- Informácie o možnostiach odberu vody, elektrickej energie a situácia s vyznačenými existujúcimi inžinierskymi sieťami na celom území staveniska.

(1)

Režim financovania stavebnej zákazky

Stavebný podnik potrebuje finančné prostriedky k financovaniu podniku ako celku a k bežnému financovaniu výstavby na jednotlivých staveniskách. Spôsob finančného vyrovnanía, ktoré je väčšinou dohodnuté v zmluve o dielo. (1)

1.2.2 Zmluva o dielo

V rámci prípravy ponuky dodávateľa stavebného diela zostavuje stavebná spoločnosť tiež zmluvu o dielo. Zmluva o dielo patrí medzi najčastejšie používané zmluvy v stavebníctve a je v novom občianskom zákone (§ 2586 odst. 1 NOZ) definovaná nasledovne: „*Smluvou o dílo se zhotovitel zavazuje na svůj náklad a nebezpečí provést pro objednatele dílo a objednatel se zavazuje dílo převzít a zaplatit cenu*“ (3)

Medzi obsah zmluvy patrí: definícia diela (podstatné náležitosti zmluvy o dielo, realizovanie diela), cena diela (spôsob určenia ceny), chyby stavebného diela, vlastnícke právo k predmetu diela a iné.

Cena za stavebné dielo

Cena za dielo je podstatnou náležitosťou zmluvy. Podľa nového občianskeho zákonníka môže byť cena stanovená buď pevnou čiastkou, odkazom na rozpočet alebo odhadom (§ 2586 odst. 2 NOZ). V zákone je dané, že ak sa dohodne cena pevnou čiastkou alebo odkazom na rozpočet, nemôže ani objednávateľ, ani dodávateľ požadovať zmenu ceny z dôvodu, že sa počas výstavby naskytli nepredvídané náklady (§ 2620 odst. 1 NOZ). (3)

1.3 Predvýrobná príprava stavebnej zákazky

Predvýrobná príprava je obdobie od získania stavebnej zákazky až po samotné zahájenie stavby. Dodávateľ (stavebná firma) nadväzuje na ponukovú prípravu, ktorá bola úspešná a skončila podpisom zmluvy o dielo medzi zmluvnými stranami. Stavba je potom pridelená stavbyvedúcemu alebo manažérovi stavby, v prípade, že stavebná firma má vlastné divízie, môže byť celá stavebná zákazka pridelená konkrétnej divízií. Manažér stavby následne podrobne preštuduje projektovú dokumentáciu a určí hlavné priority, ktoré je nutné vyriešiť ako prvé. Sem patrí jednanie s verejnoprávnymi orgánmi, ktoré následne požiadajú o vydanie potrebných dokumentov ako napríklad povolenie potrebných záberov a ďalších plôch mimo obvod staveniska. Tiež je nutné zaistiť napojenie stavby na zdroje, tzn. prípojku elektrického prúdu a prípojku vody. Nie je možné vynechať ani odvodnenie staveniska.

Ďalej sa v predvýrobnej príprave spracováva podrobnejší časový plán, upresňuje sa časové hľadisko v súvislosti s uskutočňovaním jednotlivých stavebných prác, tiež sa rieši subdodávateľský systém a zaisťujú subdodávateľia jednotlivých stavebných prác.

(1)

1.3.1 Zariadenie staveniska

V predvýrobnej príprave sa okrem iného rieši zariadenie staveniska. To je podľa stavebného zákona definované ako „*místo, na ktorém se provádí stavba nebo udržovací práce; zahrnuje zastavěný stavební pozemek nebo jeho část anebo část stavby*“ (183/2006 Sb., §3). Stavenisko predá investor (alebo jeho zástupca, teda technický dozor investora) zhotoviteľovi. Následne sa zapíše zápis o odovzdaní a prevzatí staveniska do stavebného denníka. Podkladom pre odovzdanie a prevzatie staveniska je situačný výkres stavby, v ktorom je jasne zaznačený obvod stavby a tiež ochranné pásma, či napájacie body na média (voda, elektrická energia, kanalizácia).

Odovzdané stavenisko je následne dodávateľom dočasne zariadené. Vybavenie môže byť ako na pozemku investora, tak aj na susedných pozemkoch. Medzi hlavné podklady pre spracovanie návrhu zariadenia staveniska patrí príprava ponuky, podrobný časový plán stavby, výrobné kalkulácie s limitkami profesií a materiálov. Pri navrhovaní zariadenia staveniska platia určité zásady, ako napríklad stavebné

mechanizmy umiestňovať v súlade s technickými a technologickými požiadavkami realizácie, výťahy umiestňovať najlepšie do otvorov tak, aby doprava materiálu bola čo najkratšia a podobne. Tieto zásady je výhodné v rámci navrhovania zariadenia staveniska dodržiavať. (1)

1.3.2 Časové plány

Časové plány obsahujú informácie o priebehu zamýšľanej prípravy a realizácie celej stavby, predpokladaných nákladoch na materiál, pracovníkov a zároveň obsahujú informácie o očakávaných príjmoch, ktorými sú platby od investorov. Všetky tieto informácie sú veľmi dôležité pre úspešné riadenie stavebných firiem. Finančné toky stavebnej zákazky sleduje manažér stavby a koordinuje vrcholové vedenie spoločnosti.

V dodávateľskej príprave je možné sa stretnúť s časovým plánovaním vo všetkých stupňoch prípravy. Časové plány sú podkladom pre uzatvorenie zmluvy so subdodávateľmi. Obsahom časových plánov je zahájenie a dokončenie jednotlivých činností, stavebná a montážna pripravenosť, ale tiež likvidácia zariadenia staveniska a ďalšie termíny v závislosti na tom, čo je v podpísanej zmluve o dielo. Spracúva sa buď vo forme riadkového harmonogramu alebo formou sieťového grafu. Počas celej prípravy a aj samotnej realizácií sú časové plány upresňované a tiež aktualizované. (1)

1.4 Výrobná príprava a realizácia

Výrobná príprava je pokračovaním predvýrobnej prípravy, ktorá je ďalej rozvinutá o následky vyplývajúce z aktuálnej situácie, tiež o rozhodnutie verejnoprávných subjektov. Spracováva ju dodávateľ stavby. Hlavnou úlohou výrobnnej prípravy je zabezpečenie potrebných ľudských zdrojov, materiálu, či strojov v správny čas na správnom mieste. To všetko v požadovanej kvalite a kvantite. Dokumenty a výstupy z výrobnnej prípravy sú operatívne plány, výrobné faktúry, konečné vyhodnotenie stavby a výsledná kalkulácia. Tieto dokumenty sa postupom času menia, a preto je nutné ich priebežne upresňovať. (1)

Na samotnú realizáciu stavby dohliada stavbyvedúci, v prípade veľkej stavebnej zákazky je to hlavný stavbyvedúci. Je zodpovedný za plynulý priebeh výstavby a na stavbe koordinuje zúčastnené subjekty. Je potrebné aby disponoval perfektnou znalosťou projektovej dokumentácie, plánovaných nákladov stavby, tiež znalosťou uzatvorených subdodávateľských zmlúv a ďalších dokladov súvisiacich s výstavbou. Počas výstavby je nutné, aby sa tieto doklady následne archivovali, aktualizovali a prípadné zmeny riešili so zodpovednými osobami. (1)

2. Zadávacia dokumentácia

2.1 Projektová dokumentácia

Projektová dokumentácia (ďalej len PD) má niekoľko stupňov, ktoré sa od seba odlišujú hlavne podrobnosťou vypracovania jednotlivých častí. Hlavným kritériom vypracovania PD v určitom stupni je využiteľnosť PD pre stavebníka. Medzi najčastejšie stupne vypracovania projektovej dokumentácie patrí: architektonická štúdia, dokumentácia pre územné rozhodnutie, dokumentácia pre stavebné povolenie, dokumentácia na uskutočnenie stavby, dokumentácia skutočného vyhotovenia stavby, jednostupňový projekt, tendrová dokumentácia. (4)

Architektonická štúdia

Architektonická štúdia, tiež označovaná ako architektonický návrh, je počiatočná predstava zámeru klienta do určitej priestorovej podoby. Klient získava základnú predstavu o možnom urbanistickom, architektonickom, konštrukčnom riešení stavby. Je podkladom pre ďalšie strategické rozhodovanie, ale zároveň slúži na rokovania s klientom a s orgánmi štátnej správy. Cieľom architektonickej štúdie je to, aby klient získal základnú predstavu o svojom investičnom zámere. (4)

Dokumentácia na uskutočnenie stavby

Cieľom danej dokumentácie je rozpracovať stavebným úradom overenú PD a podmienky stavebného povolenia do takej podoby, aby bolo možné na základe týchto podkladov zrealizovať celé stavebné dielo. Súčasne slúži ako podklad pre

uzatvorenie zmlúv, kalkuláciu stavebných nákladov, či ako podklad pre záverečné vyúčtovanie stavebných prác. (4)

Dokumentácia skutočného vyhotovenia stavby

Uvedená dokumentácia sa vypracováva až po dokončení stavby so zakreslením všetkých zmien, ktoré vznikli v rámci realizácie stavebného diela. Slúži ako podklad pre kolaudačné rozhodnutie. (4)

2.2 Rozsah a obsah projektovej dokumentácie

Projektová dokumentácia je súbor schém, výkresov a textov, ktorý slúži ako popis stavby určený pre stavebný proces. Jej obsah sa riadi podľa platného stavebného zákona. Obsahom projektovej dokumentácie je:

- a) Sprievodná správa (identifikačné údaje o stavebníkovi, stavbe)
- b) Technická správa
- c) Situačné výkresy (situačný výkres širších vzťahov, celkový situačný výkres, koordináčny situačný výkres)
- d) Výkresová časť stavebných objektov (architektonicko-stavebná časť, konštrukčné riešenie stavby, požiarne bezpečnostné riešenie stavby)
- e) Dokladová časť

Projektová dokumentácia musí vždy obsahovať uvedené časti. Rozsah jednotlivých častí závisí od druhu stavby, spôsobu využitia, či technického vyhotovenia. (6)

2.3 Zadávacia dokumentácia verejného obstarávania

Medzi obsah zadávacej dokumentácie patrí:

Identifikačné údaje zadávateľa

V oznámení o zahájení zadávacieho riadenia by sa mali vyskytovať identifikačné údaje zadávateľa. Tieto údaje nie sú povinnou súčasťou zadávacej dokumentácie, avšak

zadávatel'ovi sa odporúča, aby údaje uviedol. Medzi informácie, ktoré sa uvádzajú v zadávacej dokumentácii patrí: názov zadávateľa, sídlo, IČO, prípadne meno osoby s právom jednať v mene zadávateľa. (5)

Predmet obstarávania verejnej zákazky

Predmet verejnej zákazky patrí medzi povinné náležitosti zadávacej dokumentácie. Zadávateľ je povinný vymedziť predmet verejnej zákazky dostatočne a nezameniteľne. Nie je nutné, aby zadávateľ v predmete uviedol tzv. CPV kód, ale je pravdou, že je výhodné tento kód uviesť, a to z dôvodu prehľadnosti a spresnenia verejnej zákazky. (5)

Predpokladaná hodnota verejnej zákazky

Predpokladaná hodnota verejnej zákazky nepatrí medzi povinné súčasti zadávacej dokumentácie, ale taktiež je výhodné, aby sa cena uviedla, a to z dôvodu toho, že tým sa verejná zákazka spresní. (5)

Doba a miesto plnenia verejnej zákazky

Medzi významné podmienky plnenia verejnej zákazky patrí doba a miesto. Dokonca je vhodné aby tieto údaje zadávateľ uviedol v samostatnej časti zadávacej dokumentácie. Pri uvádzaní údajov platia určité zásady. Je vhodné, aby sa miesto plnenia verejnej zákazky uviedlo čo najpresnejšie, a to adresou alebo katastrálnym číslom pozemku. Čo sa týka doby plnenia verejnej zákazky, tu sa zadávateľovi odporúča, aby termíny uvádzal ako predpokladané, pretože sa tieto časy môžu z dôvodu rôznych okolností meniť (5)

Kvalifikácia dodávateľov

Podľa zákona o verejných zákazkách (ďalej len ZVZ) môže zadávateľ stanoviť určité technické kvalifikačné predpoklady, čiastočne profesijné kvalifikačné predpoklady. U podlimitných verejných zákaziek má zadávateľ právo stanoviť spôsob, akým sa

dodávateľ preukáže, že spĺňa podmienky, a to buď preukázaním sa príslušnými dokladmi alebo čestným prehlásením. Tieto dokumenty je uchádzač povinný predložiť ešte pred uzatvorením zmluvy. Čo sa týka zjednodušených podlimitných zákaziek, ZVZ stanovuje preukázanie kvalifikácie čestným prehlásením s tým, že záujemca o spoluprácu musí doložiť originálne alebo úradne overené kópie dokumentov ešte pred uzatvorením zmluvy. (5)

Obchodné a platobné podmienky

Obchodné a platobné podmienky patria medzi povinnú súčasť zadávacej dokumentácie. Zadávatel' môže stanoviť jednotlivé obchodné podmienky formou záväzného návrhu. Pri jednotlivých obchodných podmienkach zadávateľ stanoví podmienky, ktoré následne uchádzač zapracuje do zmluvy o dielo, tá je súčasťou ponuky. Uchádzač má možnosť do zmluvy o dielo zapracovať aj vlastné podmienky, ale musí dbať na to, aby neboli v rozpore s obchodnými podmienkami stanovenými v zadávacej dokumentácii. (5)

U záväzného návrhu zadávateľ v prílohe pripojí navrhnuté obchodné podmienky a uchádzač doplní identifikačné údaje, ponukovú cenu a prípadne ďalšie údaje stanovené zadávateľom.

Pre zadávateľa je výhodnejšie, keď stanoví obchodné podmienky formou záväzného návrhu. A to z dôvodu, že uchádzač nemôže doplniť ďalšie podmienky a predíde sa tým situácii, kedy by síce uchádzačom stanovené podmienky neboli v rozpore so zadávacou dokumentáciou, ale pre zadávateľa by boli nevýhodné. (5)

Technické podmienky a požiadavky na varianty ponúk

V prípade verejných zákaziek na stavebné práce sú technické podmienky stanovené v projektovej dokumentácii. V rámci zadávacích podmienok má zadávateľ možnosť umožniť podávať tzv. variantné riešenia, ale v takomto prípade musí byť kritériom pre rozhodovanie práve ekonomická výhodnosť ponuky. Nie je veľmi bežné podávanie variantného riešenia v prípade, kedy sa jedná o verejnú zákazku na zhotovenie stavby, kde súčasťou zadávacej dokumentácie je projektová dokumentácia z dôvodu, že

uvedené dokumenty sú vypracované na úroveň, kde nie je možné podávať variantné riešenia. (5)

Požiadavky na spôsob spracovania ponúkanej ceny

Súčasťou zadávacej dokumentácie spracovania ponúkanej ceny je tiež stanovenie určitých požiadaviek na ponúkanú cenu. (5)

Pokyny pre spôsob a členenie ponúkanej ceny

Uvedená časť je povinnou súčasťou zadávacej dokumentácie. Zadávateľ definuje, aké podklady a dokumenty majú byť súčasťou zadávacej dokumentácie a zároveň zadávateľ môže upresniť to, ako majú dodávatelia svoje ponuky členiť. (5)

Zábezpeka

V rámci zadávacích podmienok môže zadávateľ určiť požiadavky na zloženie finančnej zábezpeky. Zábezpeka slúži k tomu, aby uchádzač, ktorý predloží najvhodnejšiu ponuku vyjadril určitú spoluprácu a uzavrel so zadávateľom zmluvu o dielo. Zadávateľ stanovuje zábezpeku vo výške 2 % predpokladanej hodnoty verejnej zákazky. (5)

Poskytovanie dodatočných informácií k zadávacej dokumentácii

Zadávateľ je povinný podľa § 49 ZVZ poskytnúť dodatočné informácie žiadajúcemu dodávateľovi. Ak je potrebná prehliadka pre potreby plnenia verejnej zákazky, či spracovanie ponuky, zadávateľ musí prehliadku umožniť. V určitých prípadoch je obhliadka miesta spravidla nevyhnutná. (5)

Lehota a miesto pre podanie ponúk

Lehota a miesto na podávanie ponúk nie sú povinnou súčasťou zadávacej dokumentácie, ale odporúčajú sa. Zadávateľ sa preto môže rozhodnúť, či tieto informácie uvedie. Po skončení lehoty pre podávanie ponúk začína plynúť tzv. lehota

viazanosti ponúk, počas ktorej sa vyhodnotia ponuky, zatiaľ čo je uchádzač viazaný svojou ponukou, ktorú podal. Lehota viazanosti ponúk je spravidla odporúčaná aspoň 60 dní, ale môže byť aj dlhšia a končí dňom doručenia výsledkov výberového procesu. (5)

Kritérium na vyhodnotenie ponúk

Podľa § 78 ZVZ je hodnotiacim kritériom práve ekonomická výhodnosť predkladaných ponúk alebo najnižšia ponúkaná cena. V prípade, kedy je hodnotiacim kritériom ekonomická výhodnosť ponuky, musí obstarávateľ stanoviť určitú (percentuálnu) váhu jednotlivým kritériám. Podľa uvedeného zákona nesmie byť hodnotiacim kritériom doba splatnosti faktúr, počet subdodávok, či dĺžka záruky. (5)

Dostupnosť dokumentov k verejnému obstarávaniu

Podľa § 48 ZVZ obstarávateľ umožní prístup aspoň k textovej časti zadávacej dokumentácie prostredníctvom elektronických prostriedkov. Ostatné časti môže obstarávateľ tiež uverejniť v elektronickej podobe alebo poskytnúť adresu, na ktorej možno tieto podklady vyžiadať. (5)

3. Praktická časť

3.1 Charakteristika stavebnej firmy

Z teoretickej časti je už známe, že príprava cenovej ponuky pre zadávateľa, či už verejných alebo súkromných zákaziek, je zložitá práca, počas ktorej zamestnanci stavebnej firmy často narážajú na problémy, ktoré je nutné pohotovo riešiť. V nasledujúcich riadkoch sa snažím priblížiť problematiku spojenú s vypracovaním cenovej ponuky vo vybranej stavebnej firme na základe praktických skúseností. Krátky čas, ale zároveň dlhý zoznam činností, ktoré je nutné vypracovať a prehodnotiť zaraďuje danú prácu medzi skutočne náročnú.

Mnou zvolená stavebná firma sa špecializuje prevažne na výstavbu bytových či komerčných objektov súkromného charakteru, avšak v jej portfóliu sa dokonca nájdu aj stavby priemyselné.

Medzi hlavné činnosti vybranej stavebnej firmy podľa obchodného registra patrí:

- Projektová činnosť vo výstavbe, inžinierska činnosť v investičnej výstavbe.
- Správa a údržba nehnuteľností.

Spoločnosť na stavbe vyhotovuje monolitické konštrukcie, murivo a fasády. Ostatné činnosti sa snaží dopytovať od špecializovaných stavebných spoločností.

Počet zamestnancov: 100 - 199

3.2 Priebeh zákazky v stavebnej firme

V nasledujúcich riadkoch sa snažím podrobne rozpísať problematiku, ktorá vzniká v rámci prípravy cenovej ponuky vo vybranej stavebnej firme.

Prvým krokom, ktorý rozbieha celý „kolotoč“ prípravy cenovej ponuky pre zadávateľa stavebných prác je získanie určitých informácií ohľadne plánovanej stavby. Tieto informácie si stavebná firma môže získať sama (v prípadoch, keď sa jedná o verejnú zákazku si spoločnosť môže základné informácie ohľadne plánovanej stavby nájsť na webových stránkach, kde sú zverejňované zákazky vo vestníku verejného obstarávania). V opačnom prípade, keď sa jedná o súkromnú zákazku, sa môže stavebná firma k zákazke dostať tak, že sama osloví potenciálnych zákazníkov

s ponukou stavebných prác alebo stavebnú spoločnosť osloví zadávateľ, poprípade developer so stavebným zámerom. Častým javom je, že sa stavebná firma dostane k mnohým zákazkám naraz, a preto je nutné pristúpiť k tzv. „selektovaniu,“ čo znamená, že obchodní zástupcovia na základe informácií o stavebnej zákazke musia prehodnotiť, ktorá ponuka je pre firmu najvýhodnejšia. Po zhodnotení informácií, prípadne konzultácií s technickým oddelením, zástupcovia z obchodného oddelenia rozhodnú o ponukách, ktoré budú ďalej spracované. Rozhodnutie zástupcov či zákazku prijmú a budú spracovávať zďaleka nie je tak jednoduché, ako sa zdá. Závisí to od rôznych faktorov (momentálna pracovná vyťaženosť spoločnosti, rizikovosť zákazky a pod.). V prípade, že sa firma po zvážení nakoniec rozhodne prijať stavebnú zákazku, a teda spracovať cenovú ponuku pre zadávateľa, založí vlastnú databázu pre daný projekt, do ktorej sa ukladajú všetky podklady a dokumenty týkajúce sa danej zákazky.

Technický riaditeľ a obchodný riaditeľ zodpovedajú za spracovanie cenovej ponuky. Po stránke technickej zodpovedá za spracovanie technický riaditeľ a po stránke obchodnej zase obchodný riaditeľ.

Technické oddelenie

V prvej fáze je potrebné vytvoriť tím ľudí, ktorí budú v technickom oddelení zostavovať cenovú ponuku. Tento tím predstavuje:

- vedúci celého projektu
- rozpočtár
- prípravár (v prípade väčšej stavebnej zákazky)

Základný krok značí zoznámenie sa s projektovou dokumentáciou a následné vytvorenie akéhosi plánu, ako sa bude ďalej postupovať v tvorbe cenovej ponuky. Na technickom oddelení je nutné oceniť jednotlivé práce a materiál, ktorý si bude stavebná firma zaistiť sama. V stavebnej firme, ktorú som si zvolil je to murivo, monolit a fasády. Ostatné práce a materiál, hlavne pomocná (pridružená) stavebná výroba (ďalej len PSV), sa musia dopytovať u ostatných stavebných firmách, prípadne u výrobcov stavebného materiálu.

Typickým problémom vznikajúcim na technickom oddelení je, že čas potrebný na ocenenie a dopytovanie materiálu a stavebných prác je príliš krátky. Potrebný čas je väčšinou mesiac, prípadne viac, všetko závisí od zložitosti stavebnej zákazky.

Vedúci zákazky

Povinnosťou vedúceho zákazky je v prvom rade koordinovať svoj tím ľudí, komunikovať s obchodným oddelením, kde od „obchodčakov“ vedúci zákazky dostane bližšie informácie o stavebnej zákazke (napríklad prvotný návrh ceny stavebného diela, termíny stavby a pod.).

Podklady, ktoré získa vedúci zákazky od obchodného oddelenia sú: zadávacia dokumentácia, výkaz, výmer a požiadavky na spracovanie ponuky. Tieto podklady by mal vedúci zákazky dostať už hneď na začiatku tvorby cenovej ponuky, ale v praxi to samozrejme prebieha bežne tak, že sa tieto podklady časom upresňujú a tým pádom ich vedúci zákazky dostáva priebežne.

Vedúci zákazky ďalej zodpovedá za splnenie časov, prípadne rieši harmonogram, náklady na zariadenie staveniska, plánuje manažment či vyťaženosť žeriavov na stavenisku. Bežne sa vedľajšie rozpočtové náklady (ďalej len VRN) stanovujú percentuálnym podielom z ceny stavebnej zákazky, avšak v mnou zvolenej stavebnej spoločnosti sa VRN kalkulujú.

Rozpočtár

Úlohou rozpočtára v stavebnej firme je oceniť jednotlivé práce, ktoré si firma bude robiť sama. Po získaní cenovej ponuky na stavebný materiál alebo na uskutočnenie konkrétnych stavebných prác, ktoré firma dopytovala, rozpočtár zapracuje danú cenu do programu na oceňovanie stavebných prác. Zaujímavosťou je, že zamestnanci v zvolenej stavebnej spoločnosti používajú vlastný program na oceňovanie, teda program, ktorý si firma vytvorila sama, a to aj kvôli zlepšeniu presnosti cien stavebných materiálov a prác. Dodávky a montáž, ktoré firma vyhotovuje sama sú ocenené podľa aktuálnych cien za stavebný materiál. Tieto ceny sa menia podľa toho, ako sa mení cena materiálu na trhu. V prípade zmeny stačí upraviť cenu položky a program

automaticky prepočíta všetko potrebné. Ostatné práce, hlavne PSV firma dopytuje a následne zapracuje cenu dopytu do programu.

Prípravár

Ako som už naznačil v prípade väčšej stavebnej zákazky je nutné, aby prípravár stavby dopytoval stavebné práce, ktoré firma nebude uskutočňovať. V nasledujúcich riadkoch je stručne vysvetlený postup a problematika spojená s dopytovaním.

Dopyt po stavebných prácach či materiálu sa robí z dôvodu, že firma nevyhotovuje určitý druh stavebných prác alebo môže nastať prípad, že subdodávateľ je lacnejší a teda výhodnejší. Vo všeobecnosti má prípravár na technickom oddelení zistiť práve tú najlacnejšiu možnosť, ktorá pripadá v úvahu. Väčšinou stavebná firma najprv osloví už pre ňu známych subdodávateľov s možnosťou uskutočnenia stavebných prác, a až potom ostatné stavebné firmy s možnosťou uskutočnenia stavebných prác. Subdodávateľ sa následne rozhoduje, či je výhodnejšie súhlasiť a prijať zákazku alebo nie.

Obchodné oddelenie

Úlohou obchodného oddelenia je v prvom rade zaistiť obchodné referencie stavebnej firmy. Toto platí u verejných zákaziek, kde môže byť podmienkou výberového konania, aby stavebná firma mala určité skúsenosti s výstavbou stavieb podobného druhu (napr. obstarávateľ verejnej zákazky požaduje, aby vybraná stavebná spoločnosť doložila minimálne tri stavby, ktoré boli nad určitú hodnotu). Zároveň „obchodáci“ komunikujú so zadávateľom, aby získali bližšie informácie ohľadne stavby.

Obchodné oddelenie na záver k cenovej ponuke prikladá obchodný list, prípadne referencie z minulých rokov, a taktiež sprievodný list. Občas klient požaduje aj ekonomické ukazovatele stavebnej firmy či zmluvu o poistení. Dokonca je možné sa stretnúť s požiadavkou klienta v zmysle, aby stavebná firma doložila životopisy ľudí, ktorí majú stavebné dielo na starosti. Pravdou je, že sa nejedná o bežný životopis, ale o životopis, kde sa uvádza nasledovné: fotka, meno a priezvisko, vek, dosiahnuté vzdelanie, výpis stavieb, na ktorých zamestnanec spolupracoval.

Ešte pred samotným odovzdaním cenovej ponuky je potrebné uzatvoriť stavebnú zákazku v zmysle, že sa na schôdzke stretnú zástupcovia obchodného oddelenia, technického oddelenia a vedenie firmy, aby prehodnotili stavebný zámer a cenovú ponuku, s ktorou stavebná firma vstupuje do súťaže. Práve vedeniu spoločnosti sa predstaví zákazka, kde sa tiež poukáže na riziká či počet subdodávateľov. Obchodné oddelenie sa k stavebnej zákazke taktiež vyjadrí po obchodnej stránke (napr. ako sa spoločnosť k zákazke dostala, či ide o stáleho klienta, ktorý oslovil stavebnú spoločnosť alebo firma oslovila klienta a pod.). Nakoniec riaditeľ na základe informácií od kolegov rozhodne, či sa bude súťažiť s cenou, ktorú stanovilo obchodné oddelenie alebo sa cena zvýši, prípadne zníži. Ak sa cena pred odovzdaním ešte zmení (zníži/zvýši) má technické oddelenie za úlohu túto zmenu ceny zapracovať do cenovej ponuky. Je teda možné povedať, že sa stavebná zákazka kompletizuje ako z pohľadu technického, tak z pohľadu obchodného oddelenia a zároveň je to akási súčinnosť oboch oddelení.

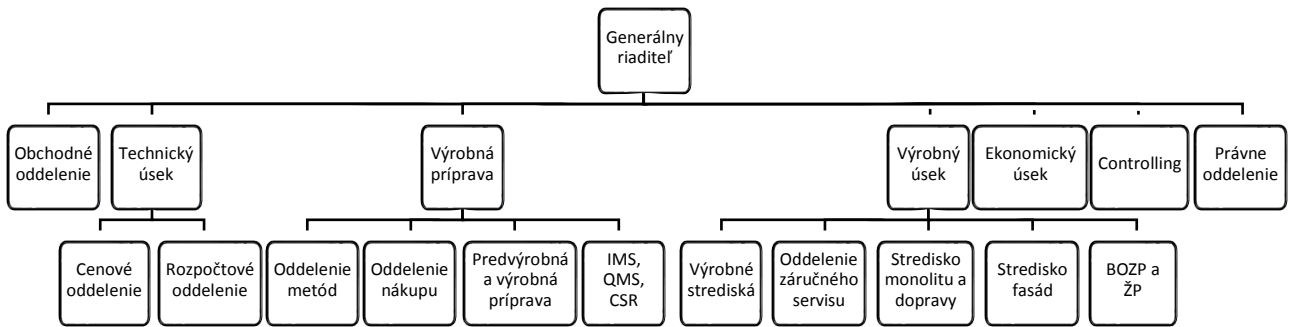
3.3 Podklady, ktoré sa odovzdávajú s cenovou ponukou

Podklady, ktoré sa vždy odovzdávajú spolu s cenovou ponukou sú prinajmenšom rozpočet a doba ako dlho sa stavebné dielo bude stavať, väčšinou formou harmonogramu. V prípadoch, keď sa jedná o financovanie určitou bankou, banka často požaduje od stavebnej firmy, aby predložila finančný plán preto, aby vedela, ako klient plánuje od banky čerpať peniaze. V závislosti od toho, aké nároky kladie klient je niekedy potrebné doložiť riešenie zariadenia staveniska alebo tiež organizačnú štruktúru stavebnej firmy. Ďalej je možné ešte spomenúť cash flow či technické listy.

Organizačná štruktúra stavebnej firmy

Organizačná štruktúra, tiež známa pod pojmom „organigram,“ je podklad, ktorý sa pomerne často odovzdáva spolu s ponukou. Je to v princípe akási hierarchia ľudí, ktorí sú spojení s danou zákazkou. Na *Obrázku 1* je pre ilustráciu uvedená organizačná štruktúra stavebnej firmy.

Obrázok 1: Organizačná štruktúra stavebnej firmy



Zdroj: Vlastná práca autora

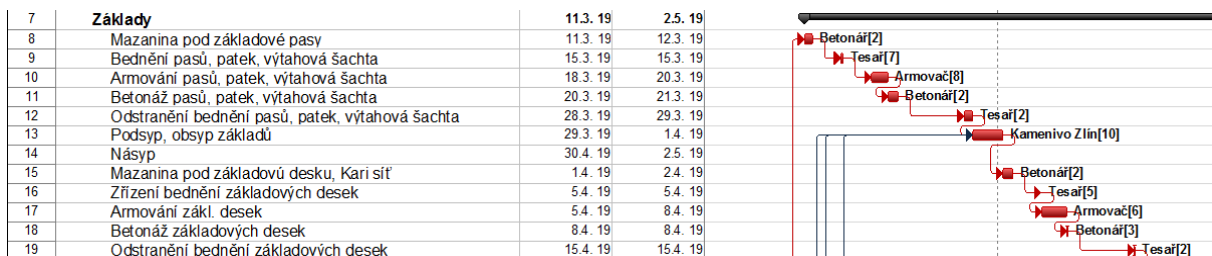
Zostavovanie harmonogramu

Vedúci projektu na technickom oddelení má, okrem iného, aj za úlohu zostaviť časový harmonogram prác na stavbe. Z harmonogramu je jasne vidieť základné míľniky výstavby stavebného diela ako napríklad: kedy začína stavba, kedy začína výstavba ostatných stavebných objektov, predpokladaný dátum dokončenia stavby a pod. Tvorba harmonogramu si žiada potrebné znalosti o stavebnom diele a jeho jednotlivých stavebných objektoch.

Cieľom harmonogramu je zabezpečiť čo najkratší možný čas trvania stavby, najmenšie riziko výstavby, či efektívne využitie zdrojov stavebnej firmy.

Stavebné spoločnosti na spracovanie harmonogramu stavby najčastejšie využívajú programy ako Microsoft Excel alebo pokročilejší, ale náročnejší program Microsoft Project, z ktorého je možné sa dozvedieť omnoho viac informácií o stavebnom diele. Na Obrázku 2 je pre ilustráciu znázornený harmonogram v programe Microsoft Project.

Obrázok 2: Časový plán spracovaný v programe MS Project



Zdroj: Vlastná práca autora

Cenová ponuka

Výsledkom je ponuka, ktorá sa posiela buď to elektronicky, alebo prípadne sa celá zviaže a obchodné oddelenie ju pošle v papierovej forme. Následne sa s ponukou vstupuje do prvého kola súťaže. U súkromných zákaziek existujú potom ešte ďalšie kolá súťaže (druhé, tretie atď.), toto neplatí u verejných subjektov, kde prebieha len jedno kolo súťaže. Po výsledkoch súťažného kola môže firma pristúpiť k *value engineering*.

Value engineering

Value engineering je prístup, akým sa stavebná firma snaží znížiť konečnú cenu ponuky formou zámeny niektorých položiek za lacnejšie s cieľom dosiahnutia nižšej ponukovej ceny. Má dve formy:

- na vyžiadanie – tzn., že projektant alebo investor rozhodne, ktoré položky je nutné zameniť za lacnejšie, aby sa docielilo úspory peňazí
- doporučený – v stavebnej firme spracovávajúcej cenovú ponuku samotný vedúci projektu navrhuje, ktoré položky je možné zľaviť

Dôležité je ale to, aby zámena položiek bola v zhodnom technickom štandarde. *Value engineering* nemusí byť ale iba o cene, môže sa jednať aj o úsporu času.

Úspech v súťaži a podpis zmluvy.

Záver tvorby úspešnej cenovej ponuky končí práve podpisom zmluvy o dielo medzi zadávateľom a príslušnou stavebnou firmou.

Pokiaľ sa klient rozhodne, že cenová ponuka, ktorú predložila stavebná firma, bola najlacnejšia, čo je dosť často hlavným rozhodovacím kritériom, pristupuje sa k podpisu zmluvy o dielo medzi zadávateľom a príslušnou stavebnou firmou. Ešte predtým sa samozrejme rokuje o jednotlivých bodoch zmluvy, a až na záver sa samotná zmluva podpisuje. To znamená úplné ukončenie pôsobnosti technického oddelenia v danej stavebnej zákazke. Celá zákazka potom prechádza ďalej do procesu výroby, ale to už nie je obsahom tejto bakalárskej práce.

Kontrola výkazu výmer

Jednou z mojich úloh na technickom oddelení v stavebnej firme je kontrola výkazu výmer nasledujúcim spôsobom. Stavebná firma od zadávateľa na uskutočnenie stavebných prác okrem iného dostane podklady, medzi ktoré patrí projektová dokumentácia (ďalej len PD) a výkaz výmer. Na základe uvedených podkladov spracováva cenovú ponuku pre zadávateľa. Predtým je ale ešte potrebné pomocou PD skontrolovať a prepočítať množstvo materiálu na stavbe, či odpovedá množstvu uvedeného vo výkazu výmer. Takto sa bežne postupuje pri každej stavebnej zákazke prakticky v každej stavebnej firme. Dôvod, prečo je tomu tak je, že keby stavebná firma spoliehala na výkaz výmer a neoverila by si skutočnosť na základe PD, mohla by sa veľmi rýchlo dostať do mínusu. Doslova na každej zákazke, s ktorou som sa v praxi stretol vznikli nezrovnalosti medzi PD výkazu výmer.

Cenová ponuka pre stavby verejného sektoru

Doposiaľ som sa snažil opísať postup prác v súkromnom sektore, ktoré prebiehajú v stavebnej firme s cieľom zostaviť a následne predložiť konečnú cenovú ponuku pre zhotoviteľa. V súkromnom sektore medzi stavebnými firmami vznikajú odlišnosti v jednotlivých krokoch spracovania ponuky, avšak čo sa týka spracovania ponuky pre verejný sektor, tu majú stavebné firmy jasne daný postup prác, ktorý nie je možné zameniť, a tým pádom sa postup spracovania cenovej ponuky vo verejnom sektore neodlišuje. Na základe toho, že som sa v teoretickej časti snažil podrobne opísať jednotlivé body cenovej ponuky vo verejnom sektore, spomením len pár významných krokov.

V bežnej praxi sa k zákazkám verejného sektoru stavebná firma dostane buď to prostredníctvom internetu na webových stránkach www.vestnikverejnychzakazek.cz, alebo stavebnú firmu môže obstarávateľ osloviť so záujmom o vypracovanie ponuky pre dané stavebné dielo

Celý postup vypracovania sa riadi zákonom 137/2016 Sb. (*Zákon o verejných zakázkách*), preto nie je možné vynechať, či zameniť určité kroky pri spracovaní cenovej ponuky. Na rozdiel od súkromného sektoru, kde sú minimálne dve kolá súťaže, má cenová ponuka vo verejnom sektore vždy len jedno kolo súťaže.

3.4 Projektová dokumentácia

Podľa zákona by každá stavebná spoločnosť, ktorá sa chce so svojou ponukou zúčastniť výberového konania mala dostať dokumentáciu pre výber zhotoviteľa (tzv. tendrová dokumentácia). Niekedy sa stane, že stavebná firma získa od zadávateľa rovno realizačnú dokumentáciu (dokumentácia na uskutočnenie stavby), avšak, niekedy je tomu naopak a stavebná spoločnosť získa jedine dokumentáciu pre stavebné konanie. Všetko ostatné si musí firma spočítať sama.

Častými chybami v projektovej dokumentácii je to, že podľa vyhlášky č. 499/2006 Sb. (*Vyhláška o dokumentaci staveb*) by dokumentácia pre stavebné povolenie alebo dokumentácia pre realizáciu stavby mali mať určitý obsah. V niektorých prípadoch sa stáva, že dokumentácie sú po obsahovej stránke nesúhlasné s vyhláškou č. 499/2006 Sb. a množstvo informácií v PD jednoducho chýba.

V konečnom sumáre je možné tvrdiť, že stavebné spoločnosti dostávajú projektové dokumentácie čím ďalej, tým v horšej kvalite vyhotovenia. Samozrejme, ešte stále existujú projekčné kancelárie, ktoré si držia svoj štandard a projektovú dokumentáciu vyhotovujú v požadovanej kvalite. V prípade, že stavebná spoločnosť počas spracovania ponuky objaví nejasnosti v projektovej dokumentácii musí hlavný manažér stavebnej zákazky poslať súhrn otázok na vyrozumienie obstarávateľovi. Otázky na vyrozumienie sa často posielajú elektronicky, formou emailu, ale v niektorých prípadoch je možné potrebné dotazy napísať do formulára, ktorý vopred pripravil zadávateľ (*Obrázok 3*).

Obrázok 3: Formulár pre prípadne otázky ohľadne projektu

NÁZOV PROJEKTU			
Dátum / Date			
č. / No.	Časť / Part	OTÁZKA / QUESTION	ODPOVEĎ / ANSWER
1			
2			
3			
4			

Zdroj: Vlastná práca autora

Zadávatelia majú za úlohu odpovedať na dotazy, ktoré po nich stavebná firma, ktorá spracováva ponuku, žiada. V princípu to funguje tak, že stavebné firmy môžu počas

tvorby spomínanej ponuky naraziť na problém či nejasnosť. Nezostáva teda nič iné, ako poslať otázky zadávateľovi na vyrozumenie. Takýchto otázok môže byť kľudne aj desiatky. Ak je zadávateľ seriózny, tak všetky zodpovedané otázky pošle každej stavebnej firme naspäť. Teda firmy môžu dostať vyrozumenie aj na otázky, na ktoré sa vlastne nepýtali oni, ale konkurenčná stavebná firma. Tým je zaistená rovnosť medzi spracovávanými cenovými ponukami a zároveň samotný zadávateľ má istotu, že všetky stavebné firmy budú mať správne spracovanú ponuku. V opačnom prípade to funguje nasledovne: stavebná firma odošle otázky na vyrozumenie zadávateľovi a zadávateľ ich spracuje a odošle späť. Ostatné stavebné firmy nemajú možnosť, tieto chyby či nejasnosti zapracovať do cenovej ponuky a vznikajú tým ďalšie, zbytočné problémy. Zadávateľ sa tým dopúšťa toho, že môže dostať neporovnateľné cenové ponuky.

3.4.1 Chyby v projektovej dokumentácii

V princípe základným „kameňom úrazu“ je to, že podrobnosť projektovej dokumentácie neodpovedá vyhláške 499/2006 Sb. (*Vyhláška o dokumentaci staveb*) a tým vznikajú časté chyby. V praxi sa pomerne často stretávam s takýmito problémami a v nasledujúcich riadkoch sa budem snažiť objasniť chyby s akými sa potom musia zamestnanci technického oddelenia vyrovnávať.

Opis stavebného diela

Za vzorový príklad vyberám stavbu, ktorá je súčasťou moderného komplexu bytových domov v Prahe. Nosným systémom spomínaného stavebného objektu je stenová monolitická železobetónová konštrukcia s vnútorným výplňovým murivom z pálených tehál, ktorú bude stavebná firma stavať pomocou vlastných zdrojov. Pred samotným poukázaním na chyby, ktoré sa nachádzajú v danej PD je potrebné ešte spomenúť, že objekt tvorí početné množstvo nadzemných podlaží s celkovou rozlohou niekoľko stoviek m².

1. príklad nejasnosti v PD

Vznikajúcou chybou, resp. nejasnosťou v PD medzi architektonickou a statickou časťou je skutočnosť, že v pôdoryse na *Obrázku 4* v statickej časti (ľavý obrázok) statick uvádza, že hrúbka nosných stien je 220 mm. To ale nesúhlasí s architektonickou časťou (pravý obrázok), kde projektant tvrdí, že hrúbka steny je 250 mm. Ešte pred samotným vyhodnotením, že je neskoordinovaná statická a architektonická časť, je nutné sa presvedčiť, že je tomu naozaj tak. Bežne sa totiž do architektonickej časti zakresľuje úprava povrchu stien (obklad, omietka). Tým je možné doceliť rozdiel už spomínaných 30 mm. Ani po kontrole sa ale nedokázalo, že by zmena bola zapríčinená povrchovou úpravou. Možno pozitívna skutočnosť na celom projekte bola tá, že takáto zmena hrúbky stien nenastala v celom objekte. Zmena hrúbky niektorých stien o 30 mm predstavuje rozdiel, rádovo v desiatkoch m³ objemu betónovej zmesi. Pri nepresnom spočítaní by to pre stavebnú firmu mohlo predstavovať možnú finančnú stratu. Celkovo až do výšky 150 000 Kč.

Obrázok 4: Príklad nejasnosti v PD, pôdorys

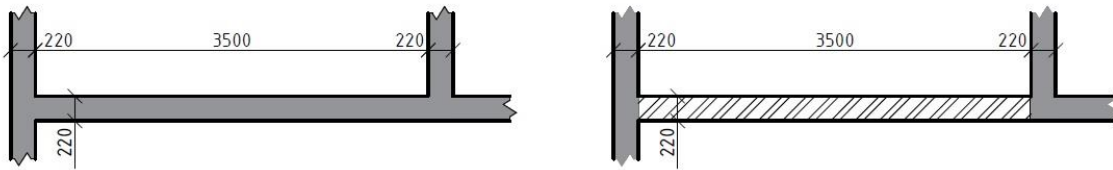


Zdroj: Vlastná práca autora

2. príklad

Aj s nasledujúcou chybou sa v stavebnej praxi stretávam pomerne často. Jedná sa o chybu, kde konštrukcia v statickej časti (pôdorys, ľavý obrázok) neodpovedá tej architektonickej časti (pôdorys, pravý obrázok). Na uvedenom príklade v pôdoryse na *Obrázku 5* poukazujem z prvého pohľadu na „maličkosť,“ pretože sa jedná len o jednu stenu v dĺžke 3 500 mm, čo nepredstavuje až takú veľkú chybu. Podstatne väčší problém nastáva až vtedy, keď sa zmena objemu betónu vynásobí počtom podlaží, ktoré tvoria stavebný objekt. Podľa predbežných výpočtov by celková zmena činila až 64 metrov m³, čo predstavuje finančnú stratu až do výšky 200 000 Kč.

Obrázok 5: Príklad nejasnosti v PD, pôdorys

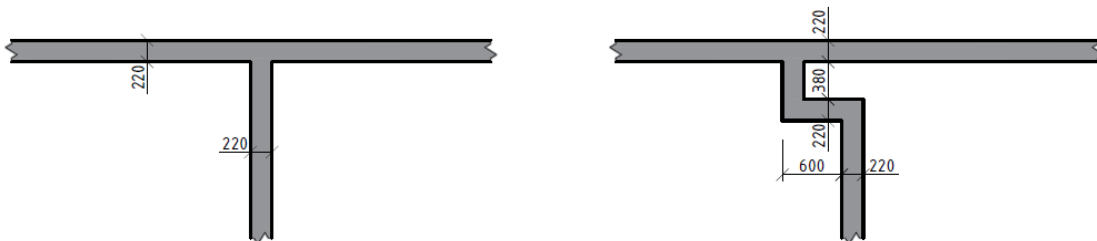


Zdroj: Vlastná práca autora

3. príklad

Jeden z ďalších problémov, s ktorým som sa v PD už stretol a bolo nutné následne vyriešiť je, že tvar konštrukcie v pôdoryse na *Obrázku 6* v statickej časti (ľavý obrázok) sa nezhoduje s tvarom konštrukcie v architektonickej časti (pôdorys, pravý obrázok). Uvedená chyba sa opakovala v každom podlaží, čo predstavuje pomerne značný rozdiel objemu betónovej zmesi. Domnievam sa, že takéto chyby vznikajú pravdepodobne z dôvodu, že počas tvorby PD nastanú zmeny, ktoré musí projektant zapracovať do svojej časti PD. Avšak statik sa tieto chyby za nezistených okolností nedozvie, a teda nemôže tiež zapracovať zmeny do svojej statickej časti. Výsledkom toho je, že PD, ktorú dostane stavebná firma ako podklad pre spracovanie ponuky je miestami odlišná.

Obrázok 6: Príklad nejasnosti v PD, pôdorys



Zdroj: Vlastná práca autora

3.4.2 Následky chýb v projektovej dokumentácii

O tom, že stavebná teória a prax sa od seba navzájom značne odlišujú hovorí aj nasledujúci príklad. V stavebnej firme v rámci zostavovania cenovej ponuky pre zhotoviteľa bolo potrebné spočítať celkové množstvo betónu pre monolitické konštrukcie. V žargóne označované ako „výpočet monolitu“. Znamená to, že na základe statickej časti PD je potrebné, aby sa vypočítal objem príslušnej steny, stĺpu,

či stropu, čo predstavuje objem betónu pre zhotovenie daného konštrukčného prvku. Objem sa postupne sčítuje s ostatnými konštrukciami a výsledkom toho je číslo, ktoré predstavuje celkové množstvo betónu potrebného na výstavbu stavebného objektu. Podľa náročnosti objektu trvá výpočet „monolitu“ aj niekoľko dní. Už počas práce na výpočte potrebného betónu som zistil, že architektonická časť sa odlišuje od statickej časti. O nezhodách som informoval vedúceho projektu, ktorý má okrem iného aj za úlohu poslať súhrn otázok na vyrozumenie projektantovi resp. developerovi. Samozrejme trvá určitý čas, kým stavebná firma, teda vedúci projektu, dostane odpoveď s vyrozumením ohľadne nejasností v PD. Zaujímavá bola odpoveď, ktorá zároveň poukazuje na to, že je možné sa v stavebnej praxi stretnúť s čímkoľvek. Zistilo sa totiž, že výnimočne v tomto prípade je architektonická časť nadradená, a teda platná pre výpočet „monolitu.“ To neznamenal nič iné, iba opäť skontrolovať svoje výpočty a opraviť všetky chyby, teraz už ale podľa architektonickej časti.

Riešením a výsledkom toho je samozrejme strata pracovného času a tiež nutnosť znova robiť prácu, ktorú človek už raz vykonal. Za rozumné riešenie takýchto problémov počas prípravy cenovej ponuky pripadá hlavne to, že PD, ktorú stavebná firma dostane ako podklad od zadávateľa (developer) by mala byť v prvom rade precízne skordinovaná medzi projektantom a statikom. Na druhú stranu, pravdou je, že čas, ktorý ma projektant a statik na spracovanie PD je príliš krátky a všetko sa, hovorovo povedané „šije horúcou ihlou“ a aj preto občas v praxi človek narazí na takéto zaujímavé situácie.

Dôvod chýb v PD

Prečo vlastne dochádza k takýmto chybám? Táto otázka môže mať viaceré odpovedí. Jedna odpoveď znie, že projektant počas tvorby PD komunikuje málo so statikom, prípadne vôbec, takže pokiaľ ide o zmeny konštrukcie, ako som to uviedol v príklade 2 (Obrázok 5), nastane chyba, ktorú je nutné na technickom oddelení odhaliť a ihneď riešiť, v opačnom prípade by to znamenalo problém.

Odpoveďou ako vyriešiť to, aby sa dané problémy neopakovali je v prvom rade získanie viac času. Počas praxe som zistil, že väčšina odpovedí na otázku „Prečo chyba nastala?“ je, že nebol dostatok času, resp. nestíhalo sa.

Výkaz výmer

Ďalšia, podstatne veľká skupina chýb, sa objavuje vo výkaze výmer. Tu je možné sa s nepresnosťami stretnúť naozaj všade. Za zmienku určite stojí chýbajúce či nepresne spočítané položky. Takéto chyby vznikajú hlavne z dôvodu toho, že počas projektovania stavebného zámeru sa projekt vyvíja a teda mení. Táto skutočnosť sa ale v niektorých prípadoch neodrazí vo výkazu výmer, ktorý zostane nezmenený, čo je nesprávne. Druhá možnosť, prečo je možné sa vo výkaze výmer stretnúť s chybami je, že stavebná firma pri oceňovaní stavebných prác a materiálu môže na základe PD niektoré položky uvažovať a počítať inak, ako je vo výkaze výmer.

3.5 Dopytovanie stavebných prác a materiálov

Dopytovanie sa v stavebnej firme riadi podľa určitej osnovy. Je pravdou, že ani táto činnosť sa nevyhýba určitým chybám, nejasnostiam, ale tiež zaujímavostiam, ktoré sa snažím v nasledujúcich riadkoch priblížiť.

V prvom rade je nutné pristúpiť k analýze projektovej dokumentácie. Táto analýza spočíva v tom, že človek, ktorý má v stavebnej firme na starosti dopytovanie, teda pripravár, sa musí oboznámiť so stavebným zámerom (tzn. preštuduje si, čo sa bude na stavbe robiť, kedy sa to bude stavať, prípadne, kde sa to bude stavať) V skratke povedané, pripravár musí byť v „obrazu.“

Druhá, veľmi dôležitá analýza, je analýza výkazu výmer, kde si musí pripravár správne zlúčiť položky vo výkaze výmer. V princípe musí práve on vedieť, ktorá položka sa s čím zlučuje (napr. čo všetko patrí do položky strecha alebo pilóty či izolácie) Zlučovanie položiek môže prebiehať tak, že vo výkaze výmer, ktorý zvyčajne býva v programe MS Excel, pripravár farebne vyznačí položky, ktoré patria k sebe do jedného „balíčka“. Druhou možnosťou je skopírovať tieto „balíčky“ do nového súboru. Následne firma zaoberajúca sa určitou stavebnou činnosťou alebo predávaním stavebného materiálu bude vedieť, aké položky má vo výkaze výmer oceniť.

Prípravár ďalej musí vytvoriť dopytový list, kde uvedie základné informácie (čo dopytuje, termín realizácie stavby, dokedy a kam poslať ponuku, či sa jedná o dopyt pre tender na výber generálneho dodávateľa alebo už pre realizáciu stavebného diela, taktiež priloží aj skrátené obchodné podmienky).

Dopytový list sa spolu s výkazom výmer prikladá k ponuke. K tomu všetkému sa pridávajú podklady z PD. Vždy je to situácia, technická správa a ďalšia potrebná dokumentácia v závislosti na profesií ale samozrejme sa tu uplatňuje pravidlo, čím viac podkladov stavebnej firme pripravár pošle, tým lepšie.

Dopytovanie subdodávateľa teda vypadá nasledovne:

- výkaz výmer, situácia a ďalšia potrebná dokumentácia
- technická správa
- a dopytový list

V tejto fáze má pripravár za úlohu začať oslovovať stavebné firmy. Vždy by mal osloviť minimálne tri, aby dostal aspoň dve odpovede. Bohužiaľ, v dnešnej dobe je situácia čoraz vážnejšia a stavebné firmy sa v niektorých prípadoch uspokojia aj s jednou ponukou od subdodávateľa. Je to fenomén dnešnej doby. Jednak kvôli nedostatku pracovnej sily majú subdodávateľa veľmi veľa práce, a teda nestíhajú na všetky ponuky odpovedať. Na druhú stranu, niektorí subdodávateľa odpovedajú, ale len na ponuky, ktoré s najväčšou pravdepodobnosťou získajú. Najprv sa začína od subdodávateľov, s ktorými má stavebná spoločnosť už nejaké skúsenosti. Oslovenie subdodávateľa prebieha jednou z troch variant.

- Prvá možnosť: stavebná firma najprv pošle podklady na vypracovanie ponuky a potom zavolá subdodávateľovi.
- Druhá možnosť: najprv stavebná firma zavolá, a potom pošle podklady na vypracovanie cenovej ponuky od subdodávateľa.
- Tretia možnosť: firma pošle podklady subdodávateľovi a čaká na odpoveď.

Posledná, teda tretia možnosť, sa uplatňuje najmä pri výťahoch a oknách, firma pošle svoje podklady so stavebným zámerom a subdodávateľ spracuje ponuku a odošle späť.

Lehota na vypracovanie cenových ponúk je jeden, dva, niekedy aj tri týždne. Závisí to od zložitosti uskutočňovaných prác.

Následne, keď pripravár už dostane ponuky od subdodávateľov musí vyhodnotiť jednotlivé ponuky, prípadne sa dohodnúť s firmami na podmienkach, ktoré sú uvedené

v ponuke. Na záver sa vyberie najvýhodnejšia ponuka a tú rozpočtár zapracuje do cenového rozpočtu. Tu nastáva koniec práce pripravára v prvom kole súťaže.

Samozrejme, obvykle v ďalších kolách, keď sa hľadá možnosť, ako znížiť konečnú cenu stavebného diela sa pripravár snaží s jednotlivými subdodávateľmi dohodnúť. Oboznámi ich so situáciou a snaží sa nájsť riešenie, ako znížiť konečnú cenu. Napríklad zámenou položiek, ktoré sú drahé, za položky podobné a lacnejšie alebo žiada o percentuálnu zľavu z ponuky. Subdodávatelia sú v bežnej praxi často naklonení zníženiu ceny a dokážu sa so stavebnou firmou výhodne dohodnúť.

Mnou zvolená stavebná firma dopytuje skoro všetky práce PSV. Pri bežnej výstavbe bytových domov sa niektoré práce PSV a materiál nedopytujú. Je to napríklad omietka, maľby, zateplenie, ale samozrejme v prípade neobvyklých stavieb je nutné aj tieto práce dopytovať.

Je možné tvrdiť, že čím je podrobnejšia dokumentácia, tým sa lepšie dopytujú stavebné práce a materiál. Vo všeobecnosti sa však dá tvrdiť, že dopyt prebieha bez problémov najmä u dverí, okien, strechy, hydroizolácie. Problémom môže byť hlavne zámočník, či montáž obkladov a dlažieb.

Za spomenutie ešte stojí to, že bežne sa problémy so subdodávkami objavujú všade tam, kde sa dopytujú neobvyklé stavebné práce. Ale to je celkom samozrejmé.

3.6 Odbytové listy

Odbytové listy patria medzi štandardizované dokumenty vyskytujúce sa hlavne v nadnárodných spoločnostiach. Táto súhrnná rekapitulácia nákladov poskytuje vedeniu firmy prehľad o celom stavebnom objekte. Z uvedeného dokumentu je možné vidieť napríklad najväčšie subdodávky spojené s výstavbou, ktoré sú podrobne rozdelené na zemné práce, základy, okná, dvere a pod. Na základe tohto dokumentu spomínané vedenie firmy hodnotí jednotlivé náklady, a tiež možné riziká spojené s výstavbou. Stručne je možné povedať, že odbytový list je dokument, ktorý slúži vedeniu firmy k rozhodnutiu či s ponukou vstúpiť do súťaže alebo nie. Odbytový list má určitú osnovu, ktorá je odlišná v každej firme. Rekapitulácia nákladov z programu Kros, alebo obdobného programu, je akousi zjednodušenou verziou odbytového listu.

Obrázok 7: Rekapitulácia nákladov

REKAPITULACE KALKULACE

Stavba: Bílý dům
Objekt: Bílý dům

Objednatel: Sparkinvest s.r.o.
Zhotovitel:
Místo: Uherské Hradiště

Zpracoval: Oliver Sklenář
Datum: 6. 1. 2018

Kód položky	Popis	Cena celkem	Materiál celkem	Mzdy celkem	Stroje celkem	Tarifný celkem	Odvody celkem	Režie celkem	Zisk celkem
HSV	Práce a dodávky HSV	7 698 409,83	4 555 726,81	885 182,15	601 946,62	34 676,06	300 961,93	983 207,83	336 716,95
1	Zemní práce	210 904,23	66 877,14	42 297,59	35 821,78	0,00	14 381,18	36 095,22	15 431,49
2	Zakládání	1 121 603,05	546 109,04	50 808,87	273 252,45	1 868,49	17 275,01	170 629,43	61 660,11
3	Svislé a kompletní konstrukce	1 797 951,08	1 336 039,10	169 540,97	32 537,08	4 652,36	57 643,93	148 049,64	49 490,88
4	Vodorovné konstrukce	2 140 711,35	1 369 138,31	244 385,76	91 184,62	22 946,49	83 091,16	247 300,50	82 669,02

Zdroj: Vlastná práce autora

4. Vyhodnotenie

Ani v dnešnej vyspelej dobe nie je možné dosiahnuť to, aby sa projektovanie, príprava cenovej ponuky pre zadávateľa, ale ja samotná výstavba dokázali vyhnúť chybám. Ako som už spomenul, počas stavebnej praxe som nadobudol myšlienku, že najčastejšie chyby počnúc od projektovej dokumentácii a končiace výkazom výmer, vznikajú hlavne kvôli nedostatku času a zlej komunikácií medzi projektantom a statikom. Tiež to platí aj pre ďalšie profesie.

Práve komunikáciou medzi projektantom, ktorý spracováva architektonickú časť a statikom, ktorý spracováva statickú časť by sa dokázali znížiť rozdiely medzi týmito časťami PD. Zlou komunikáciou je myslené, že projektant ktorý urobí zmeny v projektovej dokumentácii už neoboznami statika so zmenami. Statik teda nemá ako vedieť, že je nutné niečo opraviť, resp. zmeniť a tu prichádzame do situácie, akú som už opísal v kapitole *Následky chýb v projektovej dokumentácii*.

Myslím si, že vyhliadky do budúcnosti sú však pozitívne, pretože stavebná prax sa čoraz častejšie stretáva s výrazom BIM (Building Information Modeling). Tento softvér je rozvinutý v mnohých krajinách sveta a pomáha stavebným inžinierom s prácou. Pomocou softvéru BIM je možné odhaliť a vyriešiť mnohé chyby vznikajúce už v čase projektovania stavebného diela. Bohužiaľ, u nás zatiaľ BIM nie je veľmi rozvinutý a pravdepodobne bude trvať ešte istý čas, kým si naň tuzemskí stavební inžinieri zvyknú a začnú využívať výhody, ktoré prináša.

Oceňovanie vlastných prác vo vybranej stavebnej firme je dobre ošetrené vlastnou databázou nákladov vybraných stavebných prác. V prípadoch dopytovania

subdodávok je zaiste jasné, že problémom sa tu nedá vyhnúť a občas nastanú situácie, ktoré bude musieť pripravár pohotovo riešiť. Myslím si, že pri dopytovaní subdodávok sa uplatňuje príslovie „Kto sa nepýta, ten sa nič nedozvie.“ Totiž jedine tým, že pripravár bude zisťovať, čo najviac informácií o projekte, dokáže za i pomoci ostatných kolegov v stavebnej firme zostaviť cenovú ponuku, s ktorou bude možné vstúpiť do súťaže, prípadne i súťaž vyhrať.

V niektorých stavebných firmách sa pripravár pri dopytovaní stavebných prác riadi určitou databázou, v ktorej sa nachádzajú subdodávatelia, ktorí majú so stavebnou firmou dobré vzťahy. Takáto databáza je určite výhodná, pretože firma nepodstupuje riziko spojené s novým subdodávateľom a kvalitou jeho práce. Avšak spomínaná databáza je prakticky len provízorna, pretože stavebná firma vo väčšine prípadov hľadá najlacnejšiu variantu subdodávateľa i na úkor, že podstupuje riziko spojené so spomínanou kvalitou vyhotovenej práce.

Mnou zvolená stavebná firma využíva na každú profesiu viac menej jedného až dvoch subdodávateľov, s ktorými má dobré vzťahy. Avšak nejedná sa o žiadnu databázu, resp. nikde to nie je napísané, že je nutnosť využívať práve týchto subdodávateľov. Ako už bolo spomenuté, v prvom rade je cieľom získať čo najlacnejšiu variantu.

Za spomenutie stojí aj to, že pri dopytovaní subdodávateľov vybraná stavebná firma využíva tzv. „black list,“ v preklade čierna listina subdodávateľov, s ktorými stavebná spoločnosť nechce spolupracovať. Na „black list“ sa stavebné firmy môžu dostať z rôznych dôvodov, napr. zle vyhotovené stavebné práce, nezaplatenie faktúr a pod. Myslím si, že takáto listina je výhodná z hľadiska toho, že firma sa tým môže vyhnúť určitému riziku a vzniká tu určitá istota kvalitne odvedenej práce.

Záver

Bakalárska práca sa venovala príprave cenovej ponuky v stavebnej firme. V teoretickej časti je rozpísaná ponuková príprava dodávateľa a tiež súvisiace dokumenty so spomínanou prípravou dodávateľa. Ďalej sa teoretická časť zameriavala na zadávaciu dokumentáciu verejného obstarávania, kde podrobne rozpisuje jednotlivé body zadávacej dokumentácie vo verejnom obstarávaní.

V praktickej časti ďalej bakalárska práca poukazovala na problematiku, ktorá je spojená so zostavovaním cenovej ponuky pre zadávateľa resp. developera vo vybranej stavebnej firme. Z celkového obsahu bakalárskej práce vyplýva, že je to práca veľmi náročná a nezaobíde sa bez chýb či problémov, ktoré je nutné vyriešiť. Ukážky chýb, ktoré boli uvedené, sú len malý zlomok toho, s čím všetkým sa je možné stretnúť v stavebnej firme.

Mnohé chyby vznikajúce už v čase projektovania stavebného diela je možné odhaliť a vyriešiť pomocou softvéru BIM (Building Information Modeling), ktorý v Českej Republike zatiaľ nie je veľmi rozvinutý a pravdepodobne bude trvať ešte istý čas, kým si naň tuzemskí projektanti zvyknú a začnú využívať jeho výhody.

Pri tvorbe ceny je nutné sa zamerať na dôkladnú kontrolu PD a výkazu výmer, pretože tieto dokumenty bývajú častým zdrojom chýb. Pre úspešnú stavebnú zákazku je potreba tiež zvoliť akýsi pomer medzi cenou a kvalitou prác subdodávateľa. S nízkou cenou obvykle prichádzajú vyššie náklady vo fáze, keď už stavba plní svoj účel.

Myslím si, že správnym riešením pre stavebnú firmu je v prvom rade využívať subdodávateľov, s ktorými má stavebná firma dobré skúsenosti, i na úkor vyššej ceny. Ďalšou možnosťou je vyberať subdodávateľov na základe dostupných informácií a referencií (či zhotovovateľ stavených prác nie je evidovaný ako neplatič, alebo či sa nenachádza na už spomínanom „black liste“ a pod.)

Záverom je možné tvrdiť, že zostavovanie ponuky je akýsi druh umenia, pretože zhodnotiť všetky faktory, ktoré ovplyvňujú konečnú cenu vyžaduje veľa skúseností a času. Nakoniec je potrebné zvoliť cenu. Cenu, ktorú si musí udržať stavebná firma počas súťaže, prípade výstavby a zároveň zo zvolenej sumy musí plynúť zisk. A to všetko pri bežne meniacich sa cenách za materiál a montáž.

Literatúra

Legislatívne predpisy

- 134/2016 Sb. Zákon o zadávaní verejných zákaziek
89/2012 Sb. Nový občanský zákonník
343/2015 Z. z. Zákon o verejnom obstarávaní

Knižné a internetové zdroje

1. TOMÁNKOVÁ, J. – ČÁPOVÁ, D. *Management staveb*. Praha: FinEco, 2013. ISBN. 978-80-86590-12-7
2. TOMÁNKOVÁ, J. – MĚŠŤANOVÁ, D. *Příprava a provoz stavby II*. Praha: Informatorium, spol. s.r.o., 2012. ISBN. 978-80-7333-091-0
3. Smlouva o dílo [online]. Ministerstvo spravedlnosti ČR [vid. 22. 03. 2018].
Dostupné z: <http://obcanskyzakonik.justice.cz/index.php/smluvni-pravo/konkretni-zmeny-ve-zvladni-casti/smlouva-o-dilo>
4. Druhy projektovej dokumentácie [online]. Ing. Vladimír Slaninka [vid. 30. 03. 2018].
Dostupné z: <http://projektplyn.sk/dokumentacie/>
5. Vzorová zadávací dokumentace pro veřejný zakázky na stavební práce [online]. Ministerstvo pro místní rozvoj ČR [vid. 17. 03. 2018].
Dostupné z: http://www.portal-vz.cz/getmedia/14c89875-310f-42b2-94ef-0149b2fe88ec/ZD1-stavebni_prace_VPR_zm.doc
6. Příloha č. 6 k vyhlášce č. 499/2006. Rozsah a obsah projektové dokumentace pro provádění stavby [online]. MČ Praha 8 [vid. 05. 04. 2018].
Dostupné z: <https://m.praha8.cz/file/6cm/rozsah-a-obsah-projektove-dokumentace-pro-provadeni-stavby.pdf>

Zoznam obrázkov

Obrázok 1: Organizačná štruktúra stavebnej firmy	- 26 -
Obrázok 2: Časový plán spracovaný v programe MS Project	- 26 -
Obrázok 3: Formulár pre prípadne otázky ohľadne projektu	- 29 -
Obrázok 4: Príklad nejasnosti v PD, pôdorys.....	- 31 -
Obrázok 5: Príklad nejasnosti v PD, pôdorys.....	- 32 -
Obrázok 6: Príklad nejasnosti v PD, pôdorys.....	- 32 -
Obrázok 7: Rekapitulácia nákladov	- 37 -