



METODIKA PRO HODNOCENÍ NABÍDEK DLE EKONOMICKÉ VÝHODNOSTI DLE ZÁKONA Č. 134/2016 SB., O ZADÁVÁNÍ VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK

PRÁVNÍ STAV K 1. 10. 2016

Obsah

1	ZÁKLADNÍ PRINCIPY A ZÁSADY PŘI ZADÁVÁNÍ VZ	2
2	POSTUP ZADÁVÁNÍ VEŘEJNÉ ZAKÁZKY S OHLEDEM NA HODNOCENÍ EKONOMICKÉ VÝHODNOSTI NABÍDEK	2
2.1	ZPŮSOB HODNOCENÍ NABÍDEK	4
2.1.1	<i>Hodnocení na základě nejnižší nabídkové ceny</i>	4
2.1.2	<i>Hodnocení na základě nejnižších nákladů životního cyklu</i>	6
2.1.3	<i>Hodnocení nabídek na základě nejvýhodnějšího poměru nabídkové ceny a kvality</i>	8
2.2	KRITÉRIA HODNOCENÍ NABÍDEK	9
2.3	STANOVENÍ VÁHY NEBO JINÉHO MATEMATICKÉHO VZTAHU MEZI KRITÉRII	16
2.3.1	<i>Stanovení významu ceny</i>	16
2.3.2	<i>Stanovení významu jednotlivých hodnotících kritérií</i>	17
2.4	METODY VÝPOČTU NEJLEPŠÍ NABÍDKY	19
2.5	ZÁSADY PROCESU HODNOCENÍ NABÍDEK	21
ZDROJE		23



1 Základní principy a zásady při zadávání VZ

Zadávání veřejných zakázek pomocí metody ekonomicky nejvýhodnější nabídky upravuje zákon č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek (dále jen Zákon).

Základní zásady procesu zadávání veřejných zakázek, které obsahuje Zákon, jsou;

- transparentnost;
- přiměřenost;
- rovné zacházení;
- zákaz diskriminace.

Tyto pojmy obsahuje § 6 Zákona, který v odstavci 1 a 2 uvádí, že zadavatel při postupu podle Zákona musí dodržovat zásady transparentnosti a přiměřenosti a ve vztahu k dodavatelům musí dodržovat zásadu rovného zacházení a zákaz diskriminace.

Zákon jako takový neřeší další principy a povinnosti, které zadavatel musí zohledňovat obecně při jakémkoliv nakupování a hospodaření, např. zásady 3E¹.

Vysvětlením principů 3E a postupem při veřejném nakupování se podrobně zabývá „[Metodika veřejného nakupování: Naplňování principů 3E v praxi veřejného zadávání](#)“ zpracovaná Ministerstvem financí.

Povinnost respektovat princip 3E pak vyplývá z jiných právních předpisů, především ze zákona č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě a o změně některých zákonů (zákon o finanční kontrole). Definice hospodárnosti, efektivnosti a účelnosti jsou uvedeny v [§ 2](#) tohoto zákona, který rozumí

- hospodárností takové použití veřejných prostředků k zajištění stanovených úkolů s co nejnižším vynaložením těchto prostředků, a to při dodržení odpovídající kvality plněných úkolů,
- efektivností takové použití veřejných prostředků, kterým se dosáhne nejvýše možného rozsahu, kvality a přínosu plněných úkolů ve srovnání s objemem prostředků vynaložených na jejich plnění,
- účelností takové použití veřejných prostředků, které zajistí optimální míru dosažení cílů při plnění stanovených úkolů.

2 Postup zadávání veřejné zakázky s ohledem na hodnocení ekonomické výhodnosti nabídek

Veřejná zakázka zpravidla začíná tím, že zadavatel definuje své cíle, analyzuje způsoby jak k těmto cílům dojít a identifikuje, zda k dosažení těchto cílů potřebuje provést nákup zboží či služeb. V této fázi je vhodné, aby zadavatel provedl analýzu všech možných variant řešení,

¹ Effectiveness, Efficiency, Economy



kteřé by mohly vést k naplnění jeho potřeb. Na základě toho pak stanoví, co (jaké zboží nebo služby) chce v rámci veřejné zakázky nakoupit. Poté by měl zadavatel analyzovat své finanční možnosti (alespoň přibližně odhadnout předpokládanou hodnotu uvažovaných variant) a rozhodnout, kolik finančních prostředků je ochotný do této veřejné zakázky investovat. Následně je vhodné analyzovat rizika veřejné zakázky, určit, jaké části jsou kritické pro dosažení cílů zadavatele, a zhodnotit, jaké dopady by měl neúspěch veřejné zakázky (např. nekvalitní plnění). V této fázi je také vhodné prozkoumat, jakým způsobem podobný problém vyřešili srovnatelní zadavatelé (jak vypsalí veřejnou zakázku) a s jakým úspěchem. Pokud si zadavatel bude vést záznamy o zadávaných veřejných zakázkách, může mu tato databáze uvedený postup výrazně usnadnit.

NA CO SI DÁT POZOR

Pokud zadavatel veřejné zakázky provádí analýzu trhu, jejímž cílem je zhodnotit možnosti veřejné zakázky v návaznosti na požadovaný výstup, je vhodné analyzovat jak předmět veřejné zakázky, tak potenciální dodavatele. Nicméně pokud zadavatel tyto potenciální dodavatele přímo osloví v rámci průzkumu trhu s žádostí o stanovení přibližné ceny zakázky, je pravděpodobné, že tato přibližná cena nebude zcela odpovídat realitě. Za prvé je třeba očekávat, že potenciální dodavatel bude mít tendenci tuto cenu nadhodnotit. Za druhé se tento průzkum trhu dělá ve chvíli, kdy zakázka ještě není podrobně specifikovaná a objektivní odhad ceny je tudíž velmi obtížný. Pokud zadavatel přesto zvolí metodu přímého oslovení dodavatelů, je vhodné se zamyslet nad formulací dotazu a sebrané informace podrobit kritickému posouzení, do jaké míry mohou být zkreslené.

Pokud zadavatel disponuje dostatečným množstvím informací a je schopen definovat, jakým způsobem a za jakou cenu (přibližnou) chce dosáhnout svých cílů, je vhodné přistoupit k volbě pravidel pro hodnocení dané veřejné zakázky, kdy musí stanovit:

- způsob hodnocení nabídek – na základě nejvýhodnějšího poměru nabídkové ceny a kvality, včetně nejvýhodnějšího poměru nákladů životního cyklu a kvality, nejnižší nabídkové ceny, nejnižších nákladů životního cyklu;
- hodnotící kritéria;
- váhy nebo jiný matematický vztah mezi kritérii;
- metodu vyhodnocení nabídek;
- vztah mezi jednotlivými kritérii (např. váhu jednotlivých kritérií).

Tyto informace jsou povinnou součástí zadávací dokumentace. Zadavatel je stanoví s ohledem na druh a složitost veřejné zakázky.



NA CO SI DÁT POZOR

Zadavatel nesmí při hodnocení nabídek použít jiná kritéria nebo způsoby hodnocení než ta, která uvedl v zadávací dokumentaci. Toto platí i v případě, že zadavatel zpětně posoudí, že by některé neuvedené kritérium hodnocení bylo z pohledu výběru nejlepší nabídky vhodné použít.

Pokud tato skutečnost znamená, že by zakázka nebyla vhodně vybrána a dopad na cíle zadavatele by byl významný, má tento zadavatel možnost veřejnou zakázku zrušit a vyhlásit novou, což ale přináší další náklady nejen jemu, ale i potenciálním dodavatelům. Proto je vždy nutné věnovat tvorbě zadávací dokumentace dostatek času a kvalitní přípravu.

2.1 Způsob hodnocení nabídek

Zákon v § 114 stanovuje, že nabídky budou hodnoceny podle jejich ekonomické výhodnosti. Hodnocením ekonomické výhodnosti pak rozumí hodnocení následujících skutečností, které bude účastník zadávacího řízení nabízet:

- a) nejvýhodnější poměr nabídkové ceny a kvality,
- b) nejvýhodnější poměr nákladů životního cyklu a kvality,
- c) nejnižší nabídková cena,
- d) nejnižší náklady životního cyklu.

Zadavatel může rovněž stanovit pevnou cenu a hodnotit pouze kvalitu nabízeného plnění.

2.1.1 Hodnocení na základě nejnižší nabídkové ceny

Hodnocení na základě nejnižší nabídkové ceny je nejjednodušším způsobem hodnocení veřejných zakázek, protože jediným kritériem při hodnocení, které se zohledňuje, je nabídková cena.

Tato metoda má nesporné výhody:

- jednoduchost - zadání veřejné zakázky je jednoduché, příprava zadávacího řízení zabere méně času než složitější metody;
- transparentnost - proces výběru dodavatele je transparentní, je zde jediné hodnotící kritérium, které je objektivní;
- rychlost – proces hodnocení může být velice rychlý, oproti veřejným zakázkám, kde se hodnotí i kvalita, zabere méně času.

Na druhé straně má tato metoda hodnocení i významné nevýhody. Mezi ty hlavní patří:

- nemožnost zohlednění kvalitativních aspektů;



- nemožnost zohlednění nákladů životního cyklu výrobku/služby (cena je stanovena pouze na základě přímých nákladů);
- neexistence prostoru pro inovace.

Proto by metoda hodnocení podle nejnižší nabídkové ceny měla být použita pouze v případě, kdy tyto nevýhody nejsou pro zadávanou veřejnou zakázku relevantní, tj. v případě, kdy:

- 1) definice předmětu plnění v zadávací dokumentaci zajistí, že nabízené zboží/služby budou z hlediska užitných vlastností totožné, resp. budou naplňovat minimální úroveň nutnou pro splnění cílů zadavatele;
- 2) není ekonomicky racionální zvýhodnit dodavatele, kteří nabídnou vyšší úroveň užitných vlastností (např. kratší dobu dodání, vyšší rychlost tisku apod.) – zadavateli vyšší kvalita nepřináší dodatečný užitek při dosahování cílů veřejné zakázky;
- 3) z hlediska budoucích provozních nákladů se nejedná o předměty dlouhodobé spotřeby a nabízené předměty se nemohou příliš lišit.

Konkrétním příkladem může být:

- nákup zboží, kdy se jedná o hotové a standardizované výrobky (např. papír – stanoví se barva a váha papíru, jeho vhodnost do tiskárny apod.);
- nákup služeb, které jsou podrobně specifikované (např. úklid, kdy zadavatel jasně stanoví, jaké místnosti a jakým způsobem se uklízí);
- nákup jednoduchých stavebních prací s jasnými technickými požadavky.

Při použití této metody je vhodné, aby zadavatel své požadavky na kvalitu plnění jasně specifikoval a co možná nejkonkrétněji popsal požadované vlastnosti. Tím docílí toho, že mezi jednotlivými nabídkami nebude v oblasti kvality významný rozdíl a bude racionální volit pouze podle ceny.

NA CO SI DÁT POZOR

V případě, že je metoda hodnocení pomocí nabídkové ceny zvolena i za situace, kdy není vhodná, může být výsledkem velmi nízká, v extrémních případech až dumpingová cena (cena, která nestačí ani na pokrytí jeho nákladů na realizaci veřejné zakázky; dle Zákona mimořádně nízká nabídková cena). Tomu pak často odpovídá i nízká kvalita provedených prací, poskytovaných služeb či dodaných produktů, v důsledku čehož zadavateli vzniknou dodatečné náklady ve formě výdajů na opravy či úpravy řešení, pořízení kompletně nového předmětu plnění nebo řešení sporů.

Cenové hledisko převažující nad hodnocením kvality se může z krátkodobého hlediska jevit jako výhodné (úspora veřejných finančních prostředků), nicméně z dlouhodobé perspektivy může u specifických předmětů plnění (např. odborných služeb) dojít k neefektivnímu nakládání s veřejnými prostředky (vznik dodatečných nákladů).

Pokud zadavatel uvažuje o zvolení metody hodnocení na základě nejnižší nabídkové ceny, měl by vždy zvážit možná rizika spojená s plněním předmětu veřejné zakázky a případné náklady řešení neočekávaných situací.



2.1.2 Hodnocení na základě nejnižších nákladů životního cyklu

Jednou z nevýhod metody hodnocení na základě nejnižší nabídkové ceny je nemožnost zohlednění nákladů životního cyklu dodaných produktů v rámci hodnocení nabídek, pokud je hodnocení nákladů životního cyklu ekonomicky racionální. Zákon definuje náklady životního cyklu v § 117 jako náklady zadavatele nebo jiných uživatelů v průběhu životního cyklu předmětu veřejné zakázky (ostatní pořizovací náklady, náklady související s užíváním předmětu veřejné zakázky, náklady na údržbu nebo náklady spojené s koncem životnosti) nebo jako náklady způsobené dopady na životní prostředí, které jsou spojeny s předmětem plnění veřejné zakázky, kdykoliv v průběhu jeho životního cyklu, a to v případě že lze vyčíslit jejich peněžní hodnotu.

Tato metoda hodnocení je vhodná v případě, že:

- Zadavateli vzniknou v různých fázích životního cyklu předmětu veřejné zakázky v souvislosti s jeho užíváním dodatečné nezanedbatelné náklady;
- lze předpokládat, že u dodávek od různých dodavatelů budou tyto náklady rozdílné.

Náklady životního cyklu mohou být zvoleny jako jedno z hodnotících kritérií, případně mohou být vedle ceny zvolena taková kritéria, která nejsou založena na vyčíslení celkových nákladů životního cyklu, ale na jejichž základě lze porovnat očekávané náklady pro předměty veřejné zakázky nabízené jednotlivými účastníky zadávacího řízení (příkladem může být cena servisu) či kritéria, která mohou náklady výrazně ovlivnit (příkladem může být délka záruční lhůty).

Váhy, které zadavatel stanoví pořizovací ceně a dalším kritériím nákladů životního cyklu, by měly zhruba odpovídat podílu investičních a provozních nákladů předmětu plnění veřejné zakázky.

NA CO SI DÁT POZOR

V případě nákupu zboží dlouhodobé spotřeby by měl zadavatel vždy analyzovat celkové náklady životního cyklu předmětu veřejné zakázky. Jako příklad může být uveden nákup tiskárny. Pro zadavatele je důležitá cena tiskárny, cena tisku a rychlost tisku. Stanoví tato hodnotící kritéria.

Cena	70 %
Náklady na tisk jedné strany	20 %
Rychlost tisku (stran za minutu)	10 %

Zadavatel správně zařadil náklady na tisk jedné strany jako hodnotící kritérium, neboť náklady na tisk jedné strany tvoří část nákladů životního cyklu výrobku. Nicméně při takto stanovených kritériích se může stát, že zadavatel vysoutěží poměrně levný přístroj s poměrně nízkými náklady na tisk jedné strany, ale tento přístroj bude poruchový, s drahým servisem apod.

Je tedy vždy nutné zamyslet se nad veškerými náklady spojenými s užíváním produktu. Obzvláště u přístrojů a podobných zařízení je vhodné zařadit i kritérium, které zohledňuje i náklady na případné opravy. V určitých případech je ekonomicky racionální zvolit nabídku



s vyššími počátečními náklady, protože tyto vyšší náklady budou vyváženy vyššími provozními úsporami v budoucnu.

Cena	50 %
Náklady na tisk jedné strany	20 %
Rychlost tisku (stran za minutu)	10 %
Náklady na hodinu servisu	10 %
Délka záruční doby	10 %

Tento příklad ukazuje metodu, ve které nejsou náklady životního cyklu vyčíslené, ale jsou zvolena taková hodnotící kritéria, která pomohou porovnat případné náklady na opravy u plnění nabízených jednotlivými účastníky zadávacího řízení.

Stanovením nákladů životního cyklu se zabývá § 118 Zákona, podle kterého **musí zadavatel uvést v zadávací dokumentaci údaje, které mají účastníci zadávacího řízení poskytnout, a metodu, kterou zadavatel použije ke stanovení nákladů životního cyklu podle těchto údajů.**

Zákon dále stanovuje, že zadavatel musí použít metodu pro vyčíslení nákladů životního cyklu, která je:

- založena na objektivně ověřitelných a nediskriminačních kritériích;
- přístupná všem dodavatelům;
- založena na údajích, které mohou dodavatelé poskytnout bez vynaložení nepřiměřeného úsilí.

Metoda pro vyčíslení tedy musí být dopředu známa (dodavatelé musí vědět, jak budou jimi předložené údaje na základě objektivně ověřitelných údajů vyhodnocovány), nesmí být diskriminační, nesmí ve své přístupnosti vůči dodavatelům sloužit jako kritérium, které by některé dodavatele ze soutěže vylučovalo a nesmí být nepřiměřená ve vztahu k možnostem poskytnutí údajů ze strany dodavatelů (buď by získání takových údajů bylo např. prakticky nemožné nebo by bylo spojené s nepřiměřenými náklady).

Jako příklad dodávek, u kterých jsou náklady životního cyklu nezanedbatelné a měly by být zahrnuty do hodnocení, lze uvést např. veřejné dopravní, distribuční, telekomunikační a informační systémy, stroje, stavební objekty nebo výzbroj a techniku policie či záchranných složek. Tyto systémy mají dlouhou dobu životnosti (někdy i více než 20 let) a náklady na pořízení bývají mnohdy nižší než náklady na provoz, podporu či servis. Naopak, u dodávek předmětů a zboží jednorázové spotřeby lze očekávat, že náklady životního cyklu budou zanedbatelné (např. nákup propisek).

PŘÍKLAD: NÁKLADY ŽIVOTNÍHO CYKLU STAVEBNÍHO OBJEKTU

Náklady životního cyklu stavebních objektů se skládají jak z nákladů na pořízení, tak z nákladů na provoz a nákladů na likvidaci daného objektu. Stavby jsou typickým příkladem veřejné zakázky, kde provozní náklady, případně náklady na likvidaci bývají



nezanedbatelné. Provozní náklady stavby mají navíc vliv na efektivní využití objektu. Náklady životního cyklu stavebních objektů zahrnují následující:

- **Při výstavbě** - Náklady na projektovou dokumentaci a povolení stavby/Náklady na realizaci stavby/Náklady na autorský a technický dozor
- **Při provozu** - Náklady na elektrickou energii/Náklady na topení/Náklady na chlazení a klimatizaci/Náklady na větrání/Náklady na osvětlení/Náklady na vodné a stočné/Náklady na likvidaci odpadu/Náklady na servis a údržbu zařízení/Náklady na revize zařízení/Náklady na opravy a výměny zařízení/ Ostatní provozní náklady
- **Při likvidaci** - Náklady na likvidaci stavby a rekultivaci/Náklady na rekultivaci prostředí

Součtem jednotlivých položek dostaneme očekávané náklady životního cyklu. Nekvalitní zadání se pak může promítnout v každé z výše uvedených položek a přinést zadavateli výrazné dodatečné finanční náklady.

2.1.3 Hodnocení nabídek na základě nejvýhodnějšího poměru nabídkové ceny a kvality

Při hodnocení nabídek na základě nejvýhodnějšího poměru nabídkové ceny a kvality budou nabídky hodnoceny i dle jiných kritérií, než je pouze cena. Těmito kritérii může být např. kvalita produktu, lhůta pro dodání, nabídka servisních služeb atd. Každému kritériu je v tomto případě přiřazena váha, která určuje jeho relativní význam pro zadavatele. Cílem používání této metody je nalezení optimálního poměru ceny a výkonu, tedy dosažení co nejvyšší kvality plnění při vynaložení minima finančních prostředků – tzv. koncept „best value for money“ (nejlepší hodnota za peníze). Koncept „best value for money“ je definován jako optimální kombinace všech hodnocených nákladových a nenákladových kritérií, které ale zároveň splňují požadavky zadavatele.

Optimální kombinace se liší zakázku od zakázky a odvíjí se od cílů, požadovaného výstupu a konkrétních podmínek a situace, v níž se zadavatel nachází. Procesně v rámci tohoto přístupu dochází k oceňování požadovaných vlastností v porovnání s jejich náklady. Výsledkem pak může být, že bude ekonomicky výhodnější koupit dražší produkt, pokud jeho vlastnosti budou znamenat dostatečně vysoký přínos pro dosažení cílů zadavatele.

Tato metoda je vhodná především u zakázek, jejichž předmět není homogenní a lehce zaměnitelný, tj. má rozdílné vlastnosti.

Tato metoda má několik nesporných výhod, a to především:

- možnost hodnocení kvality řešení navržených účastníky zadávacího řízení;
- podporu hledání inovačních řešení, jejichž zdrojem často bývají MSP (tato metoda tedy podporuje zapojení MSP do veřejných zakázek);
- možnost zohlednění nákladů životního cyklu jako jednoho z kritérií, pokud je to ekonomicky racionální.

Konkrétním příkladem zakázky, kde je vhodné zvolit metodu nejvýhodnějšího poměru nabídkové ceny a kvality, může být:

- nákup zboží, u kterého má kvalita vysoký význam, kdy se jedná o vysoce specializované dodávky, kdy je součástí dodávky např. instalace, školení, apod.;



- nákup služeb, u kterých je důležitá kvalita (např. právnické, poradenské, IT služby) nebo u kterých dodavatel zároveň navrhuje řešení;
- nákup stavebních prací, u kterých dodavatel zároveň navrhuje technické řešení.

Pokud zadavatel zvolí výběr dodavatele předmětu veřejné zakázky pomocí metody nejvýhodnějšího poměru nabídkové ceny a kvality, je podle § 115 Zákona povinen v zadávací dokumentaci uvést, že zvolil tuto metodu hodnocení a zároveň jasně stanovit pravidla pro hodnocení nabídek, a to:

- kritéria hodnocení nabídek;
- metodu hodnocení kritérií;
- vztah mezi jednotlivými kritérii (např. váhu jednotlivých kritérií).

Pro hodnocení nabídek na základě nejvýhodnějšího poměru nákladů životního cyklu a kvality platí vše výše uvedené v této kapitole, pouze namísto kritéria cena vstupuje do hodnocení kritérium nákladů životního cyklu tak, jak bylo uvedeno v kapitole 2.1.2.

2.2 Kritéria hodnocení nabídek

Jak již bylo uvedeno, je vhodné, aby zadavatel na počátku procesu provedl analýzu možností, jak dosáhnout svého cíle. Na základě této analýzy by měl zadavatel stanovit hodnotící kritéria tak, aby na jejich základě vybral nabídku nejvíce odpovídající jeho představám. Pravidla, podle kterých by měla být hodnotící kritéria stanovena, upravuje § 116 Zákona. Pro hodnocení nabídek na základě nejvýhodnějšího poměru nabídkové ceny a kvality je zadavatel povinen stanovit kritéria, která vyjadřují kvalitativní, environmentální nebo sociální hlediska spojená s předmětem veřejné zakázky, pokud se vztahují k jakékoliv fázi životního cyklu předmětu veřejné zakázky.

Přestože je plně na zadavateli, jaká kritéria v souladu se zákonem stanovenými podmínkami k hodnocení zvolí, Zákon uvádí několik příkladů kritérií kvality jako inspiraci. Kritériem kvality tak podle Zákona mohou být zejména

- technická úroveň;

PŘÍKLAD: KRITÉRIUM TECHNICKÁ ÚROVEŇ

Kritérium TECHNICKÁ ÚROVEŇ se nejčastěji používá při nákupech strojů a technických zařízení, informačních systémů a ve veřejných zakázkách na stavební práce. U tohoto kritéria je velmi důležité, aby byl předmět plnění jasně popsán a specifikován (včetně způsobu hodnocení kritéria), aby bylo potencionálním dodavatelům zřejmé, jaký předmět plnění mají nabízet.

Příkladem pro využití kritéria TECHNICKÁ ÚROVEŇ může být nákup fluorescenčního mikroskopu. Zadavatel stanovil, že kritérium technická úroveň má váhu 30 % (tj. je možné za něj udělit maximálně 30 bodů), přičemž jednotlivá subkritéria pro hodnocení jsou:

- 1) rychlost skenování vzorku;
- 2) skenování fikčních vzorků s vysokým zorným polem, přičemž hodnoceno bude zorné pole;



3) rozlišení konfokálního nástavce.

V rámci subkritéria 1) ohodnotil:

- méně než 5 obrázků za sekundu – 1 bod;
- více než 5 a méně než 7 obrázků za sekundu – 5 bodů;
- 7 nebo více obrázků za sekundu – 10 bodů.

V rámci subkritéria 2) ohodnotil zorné pole:

- menší než 20 mm – 1 bod;
- větší než 20 mm a menší než 40 mm – 5 bodů;
- větší než 40 mm – 10 bodů.

V rámci subkritéria 3) ohodnotil:

- rozlišení 2048 x 2048 bodů a menší – 1 bod;
- rozlišení větší než 2048 x 2048 a nižší než 8000 x 8000 – 5 bodů;
- rozlišení větší než 8000 – 10 bodů.

Tento příklad ukazuje správné uvedení a dostatečně konkrétní popsání kritéria TECHNICKÁ ÚROVEŇ, a zároveň i jednoznačné popsání způsobu hodnocení.

- estetické nebo funkční vlastnosti;

PŘÍKLAD: KRITÉRIUM ESTETICKÉ VLASTNOSTI

Hodnotící kritérium ESTETICKÉ VLASTNOSTI je specifické v tom, že jde o subjektivní kritérium. Toto kritérium je vhodné zařadit, pokud mají estetické vlastnosti významný dopad na cíle zadavatele. Příkladem může být použití kritéria při stavebních zásazích v historické části města – může jít o kritérium „estetický soulad s historickým okolím“ – kde je estetická hodnota projektu významná pro toho zadavatele, jehož cílem je realizace stavebních úprav, aniž by tím snížil hodnotu historické části města.

Při použití kritéria ESTETICKÉ VLASTNOSTI je, především s ohledem na subjektivnost tohoto kritéria, nutné zvolit vhodný způsob systému hodnocení. Nástrojem může být sestavení odborné komise, jejímiž členy budou i odborníci na památkovou péči.

- uživatelská přístupnost;
- sociální, environmentální nebo inovační aspekty;

PŘÍKLAD: KRITÉRIUM ENVIRONMENTÁLNÍ ASPEKTY

Pokud se zadavatel rozhodne použít ENVIRONMENTÁLNÍ ASPEKTY jako hodnotící kritérium, je nutné si nejprve rozmyslet a poté jasně stanovit, co je jimi v daném konkrétním případě myšleno. Nelze použít pouze obecný pojem typu „použití metody šetrné k životnímu prostředí“ bez další specifikace způsobu hodnocení. Následující příklad ukazuje, jak je třeba toto kritérium pomocí subkritérií detailně definovat.



Zadavatel si stanovil cíl nakoupit ekologicky šetrný papír. Vedle ekologických aspektů je pro něho důležitá cena a technické vlastnosti papíru, nicméně ekologická šetrnost je pro něj nejdůležitější. Hodnotící kritéria proto stanovil následovně:

Vlastnosti papíru z hlediska vlivu na životní prostředí	50 %
Cena	40 %
Hrubost papíru	10 %

V rámci hodnotícího kritéria Vlastnosti papíru z hlediska vlivu na životní prostředí (které bude hodnoceno celkovým počtem 0 - 50 bodů) bude zadavatel hodnotit následující subkritéria:

- 1) obsah sběrového papíru v procentech (0 - 25 bodů dle přepočtu podle % obsahu);
- 2) způsob bělení papíru - zadavatel bude lépe hodnotit papír, který není bělen chlórem (0/15 bodů);
- 3) plná recyklovatelnost papíru (0/10 bodů).

- organizace, kvalifikace nebo zkušenost osob, které se mají přímo podílet na plnění veřejné zakázky v případě, že na úroveň plnění má významný dopad kvalita těchto osob;

PŘÍKLAD: KRITÉRIUM ORGANIZACE, KVALIFIKACE NEBO ZKUŠENOST OSOB, které se mají přímo podílet na plnění veřejné zakázky v případě, že na úroveň plnění má významný dopad kvalita těchto osob.

Toto kritérium je vhodné použít především u nákupu různých druhů služeb, např. poradenských služeb, IT služeb, projekčních činností apod.

Zadavatel potřebuje využít poradenských služeb v oblasti projektového managementu. Hodnotící kritéria proto stanoví následovně:

Výše nabídkové ceny	50 %
Hodnocení dokumentu „Organizace a metodika práce účastníka zadávacího řízení“	25 %
Hodnocení zkušeností osob zapojených do realizace veřejné zakázky	25 %

Kritérium Hodnocení zkušeností osob zapojených do realizace veřejné zakázky, které bude hodnoceno celkovým počtem 0-25 bodů, může být dále specifikováno takto:

Expert	Bodovaná kritéria	Počet bodů za každou započítanou zkušenost	Maximální bodové ohodnocení	Váha experta (%)
Vedoucí týmu	Počet projektů o předem stanovené velikosti, kde osoba působila jako vedoucí týmu projektového managementu nad rámec kvalifikačního kritéria	1 bod za každý referenční projekt nad rámec kvalifikačního kritéria	3 body	60 %
	Délka praxe v oblasti projektového managementu	0,5 bodu za každý rok praxe navíc nad rámec kvalifikačního kritéria	3 body	



	Další znalosti, které podpoří kvalitu plnění předmětu veřejné zakázky (dodatečná školení apod.)	3 body, pokud bude prokázáno	3 body	
Člen týmu	Počet projektů o předem stanovené velikosti, kde osoba působila jako člen týmu projektového managementu nad rámec kvalifikačního kritéria	1 bod za každý referenční projekt nad rámec kvalifikačního kritéria	3 body	
	Délka praxe v oblasti projektového managementu	0,5 bodu za každý rok praxe navíc nad rámec kvalifikačního kritéria	3 body	40 %
	Další znalosti, které podpoří kvalitu plnění předmětu veřejné zakázky (dodatečná školení apod.)	3 body, pokud bude prokázáno	3 body	

Tento příklad ukazuje, jakým způsobem lze konkrétně definovat požadované zkušenosti osob spolu s definováním způsobu hodnocení.

- úroveň servisních služeb včetně technické pomoci;
- podmínky a lhůtu dodání nebo dokončení plnění.

Při volbě hodnotících kritérií je vedle potřeb zadavatele vždy nutné dodržet zákonem stanovené zásady. Těmi se zabývá § 116 odst. 3 Zákona. Kritéria musí zároveň respektovat obecné zásady zadávání veřejných zakázek (§ 6 - Zásady zadávání veřejných zakázek.) Při výběru, specifikaci a popisu hodnocení jednotlivých kritérií musí být zohledněno následující:

Kritéria kvality musí být vymezena tak, aby podle nich byly nabídky porovnatelné a naplnění kritérií ověřitelné (§ 116 Zákona). Zadavatel musí zvolit taková hodnotící kritéria, která bude schopen porovnat a tudíž vyhodnotit, která nabídka splňuje dané kritérium lépe a která hůře. Pokud zadavatel hodnotí kvalitu plnění, musí být toto kritérium podloženo schopností tuto kvalitu objektivně posoudit.

NA CO SI DÁT POZOR

Při hodnocení poradenských služeb bývá často hodnocena kvalita metodiky případného plnění předmětu veřejné zakázky. Pokud se jedná o poradenské služby v oblasti, ve které není zadavatel schopen dostatečně posoudit kvalitu plnění, je vhodné spolupracovat s nezávislým expertem, který tuto kvalitu objektivně posoudí (viz § 42 odst. 3 Zákona)

Kritéria musí být vymezena jasně a srozumitelně, a to tak, aby je účastníci zadávacího řízení chápali jednoznačně a stejně a aby bylo ze zadání jasné, jaké nabídky bude při výběru dodavatel preferovat. Proto se doporučuje podrobný popis kritérií i pomocí dílčích subkritérií.

NA CO SI DÁT POZOR

Jako kritérium kvality může být zvoleno kritérium, které je sice vhodné, nicméně je příliš obecně vymezené. Příkladem může být kritérium pevnost materiálu, přičemž není blíže



specifikováno, co se pevností materiálu myslí; je proto nutné uvést jednoznačnou definici pevnosti materiálu.

Kritéria musí být jasně definovaná včetně způsobu jejich hodnocení. Popis kritérií by měl obsahovat způsob, jakým budou jednotlivá kritéria a subkritéria hodnocena. Pouhé stanovení vah jednotlivých kritérií a subkritérií nestačí, je nutné doplnit popis způsobu hodnocení a metody, na základě kterých budou jednotlivým nabídkám přiděleny bodové hodnoty (které odrážejí úspěšnost nabídky v rámci jednotlivých kritérií). Nelze uvést pouze názvy subkritérií, musí být stanoven výčet skutečností, které budou hodnoceny, a to včetně způsobu přidělení bodů za další přínos k danému kritériu.

PŘÍKLAD DOBRÉ PRAXE

Zadavatel vypisuje zakázku na nákup zametacího čistícího stroje. Jako hodnotící kritérium bylo zadavatelem zvoleno technické řešení zametacího stroje s váhou 15 % (zadavatel v tomto kritériu přidělí maximálně 15 bodů). Aby byla zakázka správně vypsána, musí zadavatel jasně toto kritérium definovat, a to včetně subkritérií a způsobu hodnocení např. následovně.

Technické řešení bude hodnoceno dle následujících subkritérií:

- 1) objem kontejneru na smetky (max. 5 bodů) - hodnoceny budou hodnoty od 1 600 do 2 000 litrů;
- 2) zametací šířka (max. 5 bodů) – hodnoceny budou hodnoty od 130 do 200 cm;
- 3) počet zametacích kartáčů (max. 5 bodů) – hodnoceny budou hodnoty od 1 do 5 kartáčů.

U kritérií 1) a 2) bude hodnocení probíhat dle následujícího vzorce:

$$\begin{aligned} \text{Počet bodů udělených nabídce v daném kritériu} = \\ = 100 * \text{Hodnota nejvhodnější nabídky} / \text{Hodnota hodnocené nabídky} \end{aligned}$$

U kritéria 3) bude hodnocení probíhat dle následujícího vzorce:

$$\text{Počet bodů udělených nabídce} = \text{Počet kartáčů}$$

Tento příklad ukazuje:

- jasně definovaná subkritéria včetně výčtu skutečností, které budou hodnoceny;
- jasně definovaný způsob hodnocení.

PŘÍKLAD ŠPATNÉ PRAXE

Zadavatel vypisuje zakázku na nákup stroje na zpracování sněhu. Jako hodnotící kritérium bylo zadavatelem zvoleno technické řešení s váhou 15 % (zadavatel v tomto kritériu přidělí maximálně 15 bodů). Technické řešení bude hodnoceno v následujících subkritériích:

- počet poháněných náprav;
- objem zásobníku na sníh;



- pracovní záběr nožů.

Tento příklad ukazuje nedostatečný popis hodnocených subkritérií. Není zřejmé, jaké hodnoty subkritérií zadavatel ohodnotí jakým počtem bodů, a není tedy zřejmé, jaké hodnoty preferuje a jaké hodnoty pro něj naopak už nepřinášejí zvýšení užítku. Dále není jasné, jaký je vztah mezi subkritérii (zda mají pro zadavatele stejný význam, nebo je některé důležitější).

Takto vypsaná nabídka jednak nemusí vést k nalezení ekonomicky nejvhodnějšího řešení, jednak otevírá prostor pro korupční jednání. Protože zadavatel předem jasně nestanovil, jak bude hodnotit nabídky, může toto hodnocení během hodnotící fáze upravit ve prospěch favorizované nabídky.

Při popisu způsobu hodnocení kritérií je u kritérií, kde je to vhodné, dobré uvést hranici, po kterou bude nabídka v daném kritériu hodnocena body navíc. Tuto hranici zadavatel určí tak, že uvede hodnotu, při jejímž překročení již nebude přidělovat dodatečné body, protože mu již vyšší hodnoty kritéria nepřinášejí vyšší přidanou hodnotu.

PŘÍKLAD: STANOVENÍ MAXIMÁLNÍ HRANICE

Kritéria, u kterých je vhodné stanovit takovou hranici, jsou např. kritéria udávající časovou hodnotu, jako je délka záruční doby, doba dodání apod. V těchto případech zadavatel uvede jako hodnotící kritérium dobu dodání plnění, toto kritérium má váhu 15 % a lze za něj udělit maximálně 15 bodů. Zadavatel zároveň uvede jako maximální dobu dodání 40 dnů. Zadavatel způsob hodnocení tohoto kritéria specifikuje takto:

Doba dodání	Počet přidělených bodů
Do 10 dnů	15
Od 20 do 11 dnů	10
Od 30 do 21 dnů	5

Tento příklad ukazuje jasně specifikovanou horní hranici bodů udělených za dobu dodání. Pokud dodavatel dodá předmět plnění za dobu kratší než je 10 dnů, nedostane již žádné body navíc, neboť pro zadavatele není významný rozdíl, zda dostane předmět plnění za 5 nebo 10 dnů.

Kritériem kvality nesmí být smluvní podmínky, jejichž účelem je utvrzení povinností dodavatele, nebo platební podmínky (§ 116 Zákona).

PŘÍKLAD

Kritériem kvality nesmí být takové smluvní podmínky, jako jsou sankce, pokuty apod., nebo platební podmínky jako např. splatnost.

Kritéria musí souviset s plněním veřejné zakázky a měla by mít souvislost s užitnou hodnotou zboží nebo služby.

Hodnotící kritéria musí být odlišena od kritérií kvalifikačních. Pokud zadavatel uvede některé kritérium jako kvalifikační, nemůže poté zvýhodňovat dodavatele, který toto kritérium splní lépe. Pokud však chce zadavatel bonifikovat lepší splnění daného kritéria, uvede v zadávací



dokumentaci minimální hodnotu kritéria jako kvalifikační požadavek, a dále specifikuje, jakým způsobem budou vyšší hodnoty tohoto kritéria dále hodnoceny v rámci hodnotícího kritéria.

PŘÍKLAD

Jako kvalifikační kritérium pro člena realizačního týmu	Jako hodnotící kritérium pro člena realizačního týmu
--	---

5 let praxe v oblasti poradenství u vybraného typu projektu	Za každé 2 roky praxe v oblasti poradenství u vybraného typu projektu nad rámec 5 požadovaných let dostane člen realizačního týmu 5 bodů navíc v rámci hodnotícího subkritéria
---	--

Kritéria nesmí být diskriminační. Jednotlivá hodnotící kritéria nesmí být diskriminační a znevýhodňovat určité dodavatele a zároveň nesmí být šitá na míru konkrétnímu dodavateli.

NA CO SI DÁT POZOR

Tato podmínka znamená, že jednotlivá kritéria by neměla být vybrána tak, aby omezovala potenciální dodavatele nějakou skutečností, která přímo neovlivňuje kvalitu dodávaného zboží nebo služby. Geografické omezení sídla dodavatele může být diskriminační.

Podmínku nediskriminačního přístupu porušuje i takové zadání veřejné zakázky, ve kterém je požadována konkrétní značka, užité vzory, ochranné známky nebo označení původu, pokud tato skutečnost není odůvodněna předmětem veřejné zakázky.



PŘÍKLAD ŠPATNÉ PRAXE: POUŽITÍ KONKRÉTNÍ ZNAČKY V POŽADAVKU NA PLNĚNÍ VEŘEJNÉ ZAKÁZKY

Zadavatel chce koupit stolní počítač a do technické specifikace uvede kritérium:

Typ procesoru:	Intel Core i3 nebo srovnatelný procesor
-----------------------	--

Přestože zadavatel uvedl, že nemusí jít přímo o specifický procesor Intel Core i3, ale může se jednat o podobný, kvalitativně srovnatelný produkt, je takovéto zadání veřejné zakázky diskriminační (požadavek na konkrétní procesor nemůže být odůvodněn předmětem veřejné zakázky – nákup stolního počítače).

Počet dílčích hodnotících kritérií by neměl být vysoký. Bude se samozřejmě odvíjet od složitosti a druhu veřejné zakázky, nicméně pro zařazení každého dílčího hodnotícího kritéria by měl mít zadavatel racionální důvod. U každého takového subkritéria je vhodné se zeptat, jaký přínos bude mít získaná vyšší hodnota tohoto kritéria na cíle zadavatele, a podle toho se rozhodnout, zda je zařazení tohoto kritéria nutné. Obecně se dá říci, že pokud je hodnoceno příliš mnoho kritérií, zvyšuje to rizika spojená hodnocením.

2.3 Stanovení váhy nebo jiného matematického vztahu mezi kritérii

2.3.1 Stanovení významu ceny

Cena je v případě hodnocení veřejné zakázky na základě nejvýhodnějšího poměru nabídkové ceny a kvality pouze jedním z hodnotících kritérií, jedná se však o kritérium specifické. Proto je vhodné nejprve určit, jak velkou důležitost zadavatel ceně přisoudí, a teprve poté stanovovat důležitost ostatních kritérií.

Zákon nestanovuje závazný postup pro stanovení poměru ceny a kvality (tedy ceny a jiných hodnotících kritérií) a je tedy na zadavateli, jaký přístup zvolí.

Následující tabulka ukazuje možný přístup ke stanovení vhodného poměru (tuto metodu lze použít i v případě bodového hodnocení, jen se namísto procentuálního hodnocení kritériím přiřadí určitý počet bodů) dle toho, o jaké zboží či službu se jedná, resp. jaké jsou jeho hlavní charakteristiky. Tento přístup zohledňuje, jak často se zboží či služba nakupuje, jak jsou důležité pro zadavatele, a jaký dopad na zadavatele má kvalita (nebo spíše nekvalita) dodaného předmětu plnění (případně jiné, např. ekologické či sociální aspekty).

Předmět veřejné zakázky	Rutinní nákup/Nízké náklady na zboží, služby	Častý nákup/Vysoké náklady na zboží, služby	Nákup strategického zboží, služby	Nákup úzkoprofilového zboží, služby
Popis	Jedná se o častý nákup relativně levného zboží, většinou ve větším objemu, existuje velmi mnoho alternativ, minimální požadovanou	Jedná se o častý nákup dražšího zboží, existuje mnoho potenciálních dodavatelů, jedná se o krátkodobé kontrakty, důležitá je především cena,	Jedná se o nepřilíš častý nákup strategického zboží nebo služby, cena bývá vysoká, specifikace dodávky bývá komplexní, neexistuje mnoho	Jedná se o nákup úzkoprofilového zboží nebo služby s komplexní specifikací, existuje pouze omezené množství potenciálních dodavatelů,



	kvalitu lze jednoduše specifikovat pomocí specifikačních kritérií, vyšší kvalita nebude mít zásadní přínos	minimální požadovanou kvalitu lze stanovit pomocí specifikačních kritérií	dodavatelů schopných dodat zboží, službu	v případě, že zboží nebo služba bude dodáno nekvalitně či nebude dodáno vůbec, hrozí zadavateli velké problémy
Vhodný poměr Cena/Ostatní kritéria	80/20	60/40	60/40, 50/50 nebo 40/60	40/60, 10/90
Důvod výběru poměru Cena/Ostatní kritéria	Minimalizovat úsilí a náklady spojené se zadáváním veřejné zakázky, vytvoření tlaku na cenu	Minimalizovat úsilí a náklady spojené se zadáváním veřejné zakázky, vytvoření konkurence ohledně ceny, motivace dodavatelů k inovacím	Zajištění dodání strategického předmětu plnění v co nejvyšší kvalitě, přičemž je snaha o vytvoření konkurence	Zajištění požadované kvality dodaného předmětu plnění tak, aby zadavateli nevznikly problémy spojené s nekvalitním nebo nesplněným dodáním

2.3.2 Stanovení významu jednotlivých hodnotících kritérií

Stejně jako u volby samotných hodnotících kritérií, i při stanovení vah jednotlivých kritérií je vhodné k posuzování jejich důležitosti přistoupit na samém počátku procesu přípravy zadávání veřejné zakázky. Zadavatel si v této fázi musí uvědomit, jaké jsou jeho cíle, a jaké má priority.

Jaká váha má být přiřazena jednotlivým kritériím vždy závisí na konkrétní zakázce. Pokud dva zadavatelé zadávají veřejnou zakázku se stejným předmětem plnění, mohou váhy jednotlivých kritérií stanovit zcela jinak, v závislosti na specifických podmínkách a situaci konkrétního zadavatele.

PŘÍKLAD

Obec A a obec B potřebují zrekonstruovat stejně dlouhý úsek komunikace. V obci A lze velmi jednoduše najít objízdnu trasu po vedlejší komunikaci, rekonstrukce tedy nijak neomezí provoz. V obci B objízdnu trasu stanovit nelze, rekonstrukce tak bude znamenat pro obyvatele významné omezení.

Zadavatel - obec A tedy pravděpodobně zvolí jako jedno z hodnotících kritérií dobu trvání rekonstrukce, nicméně jeho váha bude nízká, např. 10 %. Zadavatel - obec B s velkou pravděpodobností zvolí jako kritérium také dobu trvání rekonstrukce, na rozdíl od zadavatele A mu ale přiřadí vyšší důležitost, např. váhu 40 %.

Uvedený příklad ukazuje, že váha jednotlivých kritérií může být u stejného předmětu plnění při různých podmínkách stanovena velmi rozdílně.

Zadavatel by také měl při volbě kritérií zohlednit skutečnost, zda nabídnutá kvalita bude při plnění veřejné zakázky splnitelná. Pokud zadavatel – obec A zadává veřejnou zakázku



na výstavbu komunikace a zvolí si jako kritérium dobu trvání výstavby, musí vzít v potaz ty skutečnosti, které mohou plnění (hodnocení) ovlivnit – např. archeologický průzkum, jednání s majiteli sítí, výkupy pozemků, projednávání s památkáři apod. Takové skutečnosti mohou významně ovlivnit celkový průběh realizace zakázky a významně prodloužit celkovou dobu realizace. Potom se může takové kritérium jevit jako nevhodné, protože může mít vliv na hodnocení a hlavně na změny závazku. Zadavatel nesmí připustit takovou změnu závazku, která není možná dle § 222 (významné prodloužení by mohlo ovlivnit výběr dodavatele) a byla by tak změnou podstatnou.

Pokud však zadavatel, obec B zadává zakázku na opravu komunikace, má zpracovaný projekt, stavební povolení, projednány všechny možné komplikace s dotčenými orgány a stavba je dopředu dána (jedná se o pouhou opravu, nejsou očekávány v průběhu opravy podstatné komplikace), potom kritérium doba výstavby může být skutečně vhodné a může přispět k významnému urychlení výstavby.

Opět uvedený příklad ukazuje, že váha jednotlivých kritérií může být u obdobného předmětu plnění při různých podmínkách stanovena velmi rozdílně.

Poté, co jsou kritéria vybrána, je nutné je seřadit podle důležitosti od nejdůležitějšího po nejméně důležité. Poté jim zadavatel přiřazuje váhu od nejvyšší po nejnižší, přičemž by si u každého kritéria měl klást následující otázky:

- Pokud by dané kritérium bylo splněno jen na minimální stanovené hranici, jak velký by byl negativní dopad na cíle zadavatele? Jaké problémy může tato situace způsobit? Lze tyto problémy řešit jiným způsobem (např. dosažením vyšších hodnot u kvalitativních kritérií)?
- Jaké přínosy by měla vyšší dosažená hodnota u konkrétního kvalitativního kritéria? O kolik bychom byli ochotni zaplatit více, aby byla dosažená kvalita vyšší?
- Jaký je vztah mezi jednotlivými kritérii – pokud u jednoho kritéria dosáhneme výborných hodnot, jsme ochotni přistoupit na to, že u jiných kritérií budou hodnoty horší?

Konkrétní váhy jednotlivých hodnotících kritérií jsou vždy na uvážení zadavatele, možný návod jak postupovat přináší následující box. Jedná se pouze o jeden z možných přístupů, zadavatel může stanovit váhy jednotlivých kritérií na základě vlastního uvážení.

PŘÍKLAD: JAK LZE POSTUPOVAT PŘI URČOVÁNÍ VÁHY HODNOTÍCÍCH KRITÉRIÍ

Tento postup předpokládá, že již byla stanovena váha kritéria ceny a dále se stanovují pouze váhy kritériím kvality. V prvním kroku je vhodné seřadit kritéria podle důležitosti. Poté je nutné se zamyslet nad přínosy daného kritéria pro dosažení cílů zadavatele a na základě této úvahy přidělit jednotlivým hodnotícím kritériím body, jako např. v tabulce:

Jaký význam má zvýšení hodnoty kritéria na cíle zadavatele veřejné zakázky	Počet bodů přidělených kritériu
Zvýšení užité hodnoty má zásadní význam	50
Zvýšení užité hodnoty má velmi vysoký význam	40
Zvýšení užité hodnoty má velký význam	30
Zvýšení užité hodnoty má střední význam	20



Poté se podle počtu udělených bodů vypočítají váhy jednotlivých kritérií.

Zadavatel stanovil hodnotící kritéria:

- Cena
- Kvalita technického řešení
- Kvalifikace osob, které se mají podílet na veřejné zakázce
- Délka záruční doby

Poměr ceny k ostatním kritériím byl stanoven na 40/60. Mezi zbylá kritéria tedy zbývá rozdělit váhu 60 %.

Zadavatel podle výše uvedené tabulky určil, že

- kvalita technického řešení má zásadní význam – 50 bodů;
- kvalifikace osob, které se mají podílet na veřejné zakázce má střední význam – 20 bodů;
- délka záruční doby má malý význam – 10 bodů.

Pro výpočet váhy jednotlivých kritérií pak lze použít vzorec:

Váha kritéria = (body pro dané kritérium/ celkový počet bodů) * celková váha zbylých kritérií

*Váha technického řešení = (50/80) * 60 % = 37,5 %*

*Váha kvalifikace osob = (20/80) * 60 % = 15%*

*Váha délky záruční doby = (10/80) * 60 % = 7,5 %*

Stanovení vah jednotlivých kritérií je také vhodné konzultovat s experty a dotčenými subjekty. Stejně tak je dobré prozkoumat zakázky podobného typu, které byly hodnoceny jako vhodné zadané veřejné zakázky.

2.4 Metody výpočtu nejlepší nabídky

Metoda hodnocení nabídky musí být jasně stanovena v zadávací dokumentaci, a to včetně způsobu, jakým bude na základě bodů přidělených jednotlivým kritériím vybrána nejlepší nabídka. Zde jsou uvedeny dva způsoby výpočtu²:

- 1) bodování kritérií v intervalu 0 - 100, poté vážení na základě váhy stanovené pro dané kritérium;
- 2) na základě váhy stanovené pro dané kritérium určení maximálního počtu bodů, které lze danému kritériu přidělit (celkový součet všech bodů pak musí činit 100).

² Zadavatel si může stanovit jakýkoliv způsob výpočtu hodnocení nabídek, pokud tento bude v souladu se Zákonem a zásadami zadávání veřejných zakázek, především zásadou transparentnosti a nediskriminace.



Oběma způsoby dojde zadavatel ke stejným závěrům a volba druhu výpočtu tak žádným způsobem neovlivní výsledný výběr.

Stanovení počtu bodů jednotlivých nabídek u daného kritéria záleží na druhu a popisu kritéria v zadávací dokumentaci. Pokud je v zadávací dokumentaci jasně stanoven počet bodů za konkrétní splněný požadavek, hodnotí se nabídky podle tohoto pravidla (např. u

kritéria Hodnocení zkušeností osob zapojených do realizace veřejné zakázky v příkladu výše je uvedeno, že za každou další specifikovanou zkušenost se udělí 5 bodů).

V ostatních případech, kdy zadavatel porovnává až konkrétní údaje uvedené v jednotlivých nabídkách, se použije následující výpočet v závislosti na tom, zda se jedná o kritérium, pro které má nejvhodnější nabídka

A) maximální hodnotu kritéria (např. délka záruční doby) nebo;

B) minimální hodnotu (např. doba dodání).

Pro případ A) *Počet bodů udělených nabídce v daném kritériu*

$$=100 * \text{Hodnota hodnocené nabídky} / \text{Hodnota nejvhodnější nabídky}$$

Pro případ B) *Počet bodů udělených nabídce v daném kritériu*

$$=100 * \text{Hodnota nejvhodnější nabídky} / \text{Hodnota hodnocené nabídky}$$

PŘÍKLAD: PŘÍKLAD VÝBĚRU NEJLEPŠÍ NABÍDKY – POROVNÁNÍ DVOU METOD

Zadavatel zvolil tři kritéria hodnocení s uvedenými váhami:

Nabídková cena	50 %
Technické řešení	30 %
Šetrnost řešení k životnímu prostředí	20 %

V případě, kdy je zvolen přístup č. 1, uděluje se každému kritériu 0 - 100 bodů, ty se poté vynásobí vahou daného kritéria a tyto body se u všech kritérií sečtou.

Firma A			Firma B		
Kritérium	Počet udělených bodů na stupnici 0-100	Vážený počet bodů	Kritérium	Počet udělených bodů na stupnici 0-100	Vážený počet bodů
Nabídková cena	80	40	Nabídková cena	60	30
Technické řešení	40	12	Technické řešení	80	24
Šetrnost k životnímu prostředí	70	14	Šetrnost k životnímu prostředí	80	16
Celkem		66	Celkem		70



V případě, že je zvolen přístup č. 2, se nejprve určí maximální počet bodů pro jednotlivá kritéria – počet bodů, který se rovná procentní váze daného kritéria.

Firma A			Firma B		
Kritérium	Vážený počet bodů - stupnice 0-50	Počet udělených bodů	Kritérium	Vážený počet bodů - stupnice 0-50	Počet udělených bodů
Nabídková cena	50	40	Nabídková cena	50	30
Technické řešení	30	12	Technické řešení	30	24
Šetrnost k životnímu prostředí	20	14	Šetrnost k životnímu prostředí	20	16
Celkem		66	Celkem		70

Výsledky obou přístupů jsou totožné. Veřejnou zakázku by vyhrála firma B.

2.5 Zásady procesu hodnocení nabídek

Samotný proces hodnocení předložených nabídek musí splňovat zásadu transparentnosti. Zadavatel musí při hodnocení vycházet ze skutečností uvedených v zadávací dokumentaci, hodnotit nabídky na základě kritérií a pomocí metod, které v zadávací dokumentaci stanovil.

Zadavatel může nabídky hodnotit sám nebo ustavit hodnotící komisi³ (§ 42 Zákona). Zadavatel rovněž může pro své rozhodování použít i vyjádření přizvaných odborníků (§ 42 Zákona).

O hodnocení nabídek musí zadavatel pořídit písemnou zprávu podle § 119, ve které uvede

- a) identifikaci zadávacího řízení,
- b) fyzické osoby, které se na hodnocení podílely; za tyto osoby se považují zejména osoby, které provedly hodnocení nabídek včetně členů komise, pokud ji zadavatel k hodnocení sestavil, nebo přizvaných odborníků, pokud byly jejich závěry zohledněny při hodnocení,
- c) seznam hodnocených nabídek a
- d) popis hodnocení, ze kterého budou zřejmé
 - 1) hodnocené údaje z nabídek odpovídající kritériím hodnocení,
 - 2) popis hodnocení údajů z nabídek v jednotlivých kritériích hodnocení,
 - 3) popis srovnání hodnot získaných při hodnocení v jednotlivých kritériích hodnocení a

³ U veřejných zakázek s předpokládanou hodnotou vyšší než 300 000 000 Kč zadavatel musí zajistit, aby hodnocení nabídek provedla komise, která má minimálně 5 členů, z nichž většina má příslušnou odbornost ve vztahu k předmětu veřejné zakázky.



4) výsledek hodnocení nabídek.

Zadavatel je povinen vybrat k uzavření smlouvy účastníka zadávacího řízení, jehož nabídka byla vyhodnocena jako ekonomicky nejvýhodnější podle výsledku hodnocení nabídek (§ 122 Zákona).





Zdroje

Das wirtschaftlichste Angebot, Hinweise zur richtigen Wertung im Vergabeverfahren, Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Verkehr und Technologie, 2002

Metodika zadávání veřejných zakázek, Ministerstvo pro místní rozvoj, 2014

Nejčastější chyby zadavatelů při zadávání veřejných zakázek, Newsletter MŠMT Operačního programu Vzdělávání pro konkurenceschopnost, 2007

Výstupy z konzultací a elektronické komunikace s příslušnými ministerstvy vybraných členských států EU

ZADÁVÁNÍ VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK – PRAKTICKÁ PŘÍRUČKA, Evropská Unie, 2015

Zákon č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek

www.uohs.cz

www.procurementjourney.scot

www.procurement-forum.eu

www.vestnikverejnychzakazek.cz