Vysvětlení zadávací dokumentace

Vážená paní / Vážený pane,

na základě zmocnění zadavatele – **Česká průmyslová zdravotní pojišťovna, Ostrava-Vítkovice, ul. Jeremenkova 11, PSČ 703 00, IČO: 47672234 -** Vám poskytujeme vysvětlení zadávací dokumentace v souladu s § 98 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek (dále jen „zákon“) k veřejné zakázce s názvem: **„Kancelářské potřeby“.**

Dne 5. 6. 2017 byl doručen dotaz dodavatele následujícího znění:

„společnost studovala zadávací dokumentaci (ZD) k nadlimitní veřejné zakázce na dodávky (VZ) s názvem „Kancelářské potřeby ČPZP“, zadavatele Česká průmyslová zdravotní pojišťovna, ev. č. Z2017-012773, a žádá vás, jako zástupce zadavatele, o vysvětlení zadávací dokumentace uvedené VZ. Dotaz zní: V bodě 5 ZD jsou uvedena kritéria pro hodnocení nabídek, konkrétně: Podané nabídky budou v souladu s ustanovením § 114 zákona o zadávání veřejných zakázek hodnoceny dle jejich ekonomické výhodnosti, a to na základě nejvýhodnějšího poměru nabídkové ceny a Výše slevy oproti platnému katalogu zboží účastníka. Jednotlivá kritéria budou posuzována s následujícími váhami:

Kritérium Váha kritéria
Cena vzorku odběru v Kč bez DPH 70 %
Výše slevy oproti platnému katalogu zboží účastníka 30 %

Zajímalo by nás, jak je výše slevy oproti platnému katalogu zboží účastníka vztažena k ekonomické výhodnosti, protože se domníváme, že uvedené hodnotící kritérium nemůže vypovídat o ekonomické výhodnosti.“

Dotaz byl doplněn o informaci:

Svůj názor vyjádřený v dotazu v žádosti o vysvětlení zadávací dokumentace opíráme o následující:
1. názor Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS)
ÚOHS například v rámci rozhodnutí S22/2009/VZ-4741/2009/540/JSL konstatuje, že „… výše slevy z ceníku dodavatele nemůže být relevantním měřítkem ekonomické výhodnosti, neboť při takovém hodnocení je nutno vždy přihlížet pouze k celkové konečné ceně za požadované plnění nabízené uchazečem …“.
Obdobně v rozhodnutí R176/2007/03-01019/2008/310-KK uvádí:
„…26. V návaznosti na nedostatečně vymezený způsob hodnocení nabídek jsem také nabyl pochybnosti o správnosti zvolených dílčích kritérií. … Vzhledem k tomu, že se jedná o uzavření rámcové smlouvy (na max. 400 kusů počítačů a monitorů), a tudíž není v době uzavření smlouvy zcela jasný přesný počet a technická specifikace konkrétních výrobků, které bude zadavatel od vítězného uchazeče požadovat, smysl slevy ustupuje do pozadí, neboť se v době hodnocení nabídek vůbec nedá určit kupní cena v budoucnu dodaných počítačů a monitorů. Není proto bez pochybností zřejmé, zda vyšší sleva bude znamenat i nižší kupní cenu. …“.
2. odbornou zkušenost s trhem kancelářských potřeb
Naše společnost se na trhu s kancelářskými potřebami pohybuje více než 25 let, a tudíž máme bohaté zkušenosti s prostředím, cenovými úrovněmi skupin zboží apod. Na trhu existují různé úrovně cen a cenových strategií jednotlivých dodavatelů. Rozdíly ve veřejných koncových cenách (cenách pro jakéhokoliv odběratele bez objemového či smluvního zvýhodnění) zboží dosahují desítky procent. V příloze naleznete tabulku, která srovnává veřejné koncové ceny často nakupovaných kancelářských potřeb. U každé položky je uvedeno objednací číslo, aby šlo ověřit, že jde o stejné zboží, a hodnocení není tedy jakkoliv zkreslené. Veškeré informace jsou veřejně přístupné a snadno ověřitelné (viz uvedené zdroje). Jak je z tabulky patrno, liší se velmi úroveň výchozích koncových cen, ze kterých vychází slevy na nákup nesmluvního zboží. Pokud se hodnotí hodnota slevy (číslo), může dojít k tomu, že je vybrán dodavatel s vyšší hodnotou slevy v procentech, ale výsledná cena po slevě je horší (dražší), než u dodavatele, který nabízí menší hodnotu slevy v procentech. Je to dáno tím, že ***hodnota slevy nemá stejnou výchozí základnu****, a tudíž je (jako číslo) neporovnatelná!*

DODAVATEL	NABÍDNUTÁ SLEVA	KONCOVÁ CENA	CENA PO SLEVĚ	VÝSLEDNÝ ROZDÍL
A	**10 %**	100,00 Kč	90,00 Kč	
B	**40 %** *	176,00 Kč	105,60 Kč	+15%

**(100 Kč + 76 %, tj. průměrný rozdíl v cenách viz cenové srovnání v příloze)*
Pokud bychom výše uvedený příklad aplikovali na podmínky výběrového řízení, kdy cena košíku zboží má váhu 70 % a hodnota slevy má váhu 30 % (což znamená cca 49 % z nabídkové ceny), může dojít k následující situaci.

Ukázkový model počítá s tím, že jsou 2 nabídky a tudíž vyšší procento slevy/nižší hodnota košíku je zároveň top hodnotou (získá maximum bodů) ze všech nabídek.

HODNOTA	DODAVATEL A	DODAVATEL B
nabídnutá sleva	10 %	40 %
bodů za kritérium Sleva	7,5	30,0
nabídnutá hodnota košíku	1.000.000	1.400.000
bodů za kritérium Košík	70,0	50,0
celkový počet bodů	**77,5**	**80,0**
celkové pořadí	2.	1.

ZZ uvedeného plyne, že ve výběrovém řízení vyhraje společnost, která nabídla slevu 40 % na ostatní zboží a hodnotu košíku 1.400.000 Kč (získá celkem 80 bodů oproti 77,5 bodu u druhého v pořadí). Což znamená, že smluvní zboží bude zadavatel nakupovat dráže o 40 % (1.400.000/1.000.000) a zároveň ostatní zboží bude dražší o cca 15 % (viz rozdíl v cenách po slevě v první tabulce).
Jak vidno, soutěžení slevy na ostatní zboží může vést k diskriminaci uchazeče, což je v rozporu se zákonem o zadávání veřejných zakázek. Nastavení cenové úrovně koncových cen totiž nemá vazbu na uvedenou VZ a uchazeč s nižší cenovou úrovní je pak hodnocením slevy diskriminován. Jak uvádí i ÚOHS, může být díky hodnotícímu kritériu Sleva vybrán jiný uchazeč, i když to nemusí znamenat nižší nákupní cenu a tedy ekonomickou výhodnost nabídky, která je ale způsobem hodnocení VZ! Chápeme snahu zadavatele, že chce na ostatní zboží získat výhodnější podmínky. To může dle našeho názoru učinit např. požadavkem, aby všechny ceny fakturované na ostatní zboží byly nižší, než veřejně prezentované koncové ceny (tj. rozšířit o tenhle požadavek čl. 5, odst. 5.6 smlouvy). Zadavatel může též nechat uchazeče nabídnout slevu na ostatní zboží (tj. zachovat čl. 5, odstavce 5.3 a 5.4 smlouvy), avšak nemůže tuto slevu hodnotit a ani nemůže sám stanovit výši této slevy (viz informace výše uvedené).

Žádost o vysvětlení byla doplněna o tabulku, která tvoří přílohu tohoto vysvětlení.

K danému zadavatel uvádí, že výše slevy je jen dílčím hodnotícím kritériem, podstatná je pro zadavatele výše nabídnuté hodnoty košíku, neboť to je zboží, které bude zadavatel pravidelně odebírat, s ohledem na to se zadavatel rozhodl upravit pomět vah hodnotících kritérií a to takto:

Podané nabídky budou v souladu s ustanovením § 114 zákona o zadávání veřejných zakázek hodnoceny dle jejich ekonomické výhodnosti, a to na základě nejvýhodnějšího poměru nabídkové ceny a Výše slevy oproti platnému katalogu zboží účastníka. Jednotlivá kritéria budou posuzována s následujícími váhami:

Kritérium	**Váha kritéria**
Cena vzorku odběru v Kč bez DPH	95 %
Výše slevy oproti platnému katalogu zboží účastníka	5 %

S ohledem na výše uvedené, v souladu s § 98 odst. 4 zákona, zadavatel upravuje lhůtu pro podání nabídek.

Způsob a místo pro podání nabídek

Obálka obsahující nabídku bude doručena doporučeně poštou nebo osobním podáním (v pracovních dnech v době od 8:00 do 15:00 hod.) na adresu pobočky osoby pověřené činnostmi zadavatele – VIA Consult a.s. a.s., Brno Kopečná 12, PSČ: 602 00, a to nejpozději do konce lhůty stanovené pro podávání nabídek, tj. **do 27. 6. 2017 do 14:00 hod.**

Místo a datum otevírání obálek

Otevírání obálek s podanými nabídkami proběhne **dne 27. 6. 2017 v 15:00 hodin** v sídle zadavatele – **ul. Jeremenkova 161/11, Vítkovice, 703 00 Ostrava.**

Při otevírání obálek mají právo být přítomni zástupci dodavatele, jejichž nabídky byly zadavateli doručeny ve lhůtě pro podání nabídek.

V případě jakýchkoli dotazů či nejasností mne, prosím, kontaktujte na kontaktech uvedených níže.

S pozdravem a přáním pěkného dne



zástupce zadavatele

Mgr. Milan Konečný, VIA Consult a.s.

Email: zadavacirizeni@viaconsult.cz