Úřad pro ochranu hospodářské soutěže

Nejčastější chyby a jak jim předcházet

Hodinka k příručce zastupitele na téma Veřejné zakázky krok za krokem

Mgr. Michal Kobza

ředitel Odboru veřejných zakázek I

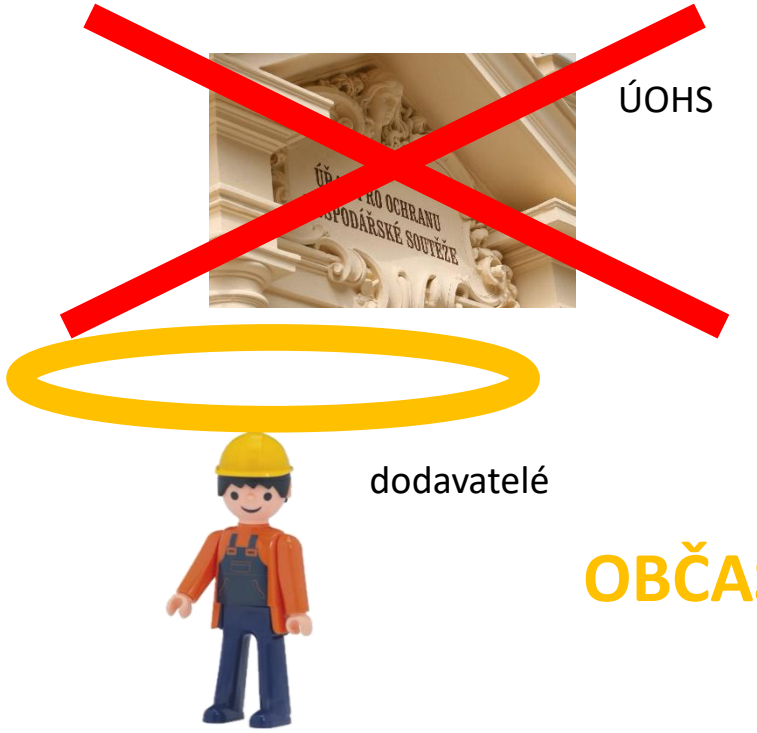
Obsah prezentace

Role ÚOHS jako orgánu dozoru nad zadáváním veřejných zakázek

Co plyne z rozhodovací praxe Úřadu – mýty a fakta

Vybrané základní principy ve veřejném zadávání

Kdo je největším nepřítelem zadavatele?



NIKDY !!!

OBČAS



zadavatel sám

ČASTO

I ÚOHS provádí metodickou činnost…



- Úřad pro ochranu hospodářské soutěže | Publikace z oblasti veřejných zakázek
- Úřad pro ochranu hospodářské soutěže | Výkladová stanoviska a metodiky
- Úřad pro ochranu hospodářské soutěže | Uskutečněné akce v rámci metodické činnosti

I ÚOHS provádí metodickou činnost…



Co plyne z rozhodovací praxe Úřadu – mýty a fakta

- ~~**Kdo nic nedělá, nic nepokazí**~~
- **Racionální, odpovědný a informovaný zadavatel se při veřejném zadávání bát nemusí**
  - i složité problémy ve veřejném zadávání lze vyřešit, vím-li jak
  - podpora ze strany vrcholového managementu je nutná
  - důvěra vrcholového managementu veřejného zadavatele ve schopnosti zakázkářského týmu je předpokladem úspěchu
  - nikdy nečinit rozhodnutí pod časovým tlakem

Co plyne z rozhodovací praxe Úřadu – mýty a fakta

- ~~**Zadavatel za úspěch ve veřejném zadávání považuje prosté uzavření smlouvy na veřejnou zakázku**~~
- **Zadavatel zná své potřeby a ví jak nejlépe je zajistit**
  - zasmluvněný dodavatel = kompletně vyřešený problém?
  - nemohl zadavatel dosáhnout pro sebe více za výhodnějších podmínek?
  - nemohl zadavatel zajistit svou potřebu efektivněji, účelněji a hospodárněji?
  - nastavil zadavatel dobře obchodní a smluvní podmínky?
  - nemohl zadavatel vyřešit zadáním veřejné zakázky i jiný svůj problém?

Co plyne z rozhodovací praxe Úřadu – mýty a fakta

- ~~**Z časových důvodů zadavatel nemohl postupovat jinak…**~~
- **Zadavatel činí vše pro to, aby nebyl pod časovým tlakem**

- je třeba zahájit zadávací proces včas
- ve scénáři je třeba počítat i s případnými námitkami stěžovatelů či návrhovým přezkumným řízením před ÚOHS
- zadavatel nenakládá se soukromými zdroji, ale z prostředky z veřejných rozpočtů
- je třeba pamatovat na restriktivní výklad pravidel pro použití JŘBU a dalších výjimek!

Co plyne z rozhodovací praxe Úřadu – mýty a fakta

- ~~**Zadavatel vynakládá energii hlavně na to, jak se vyhnout otevřené soutěži o zakázku či obejít zákon**~~
- **Zadavatel hledá cesty, jak co nejvíce otevřít soutěž o veřejnou zakázku a získat pro sebe nejlepší nabídku**
- Zadávání VZ pravidelné povahy (dodávky, služby) mimo zadávací řízení je častým pochybením
- Souhrn všech plnění, které tvoří jeden funkční celek a je zadáváno v časové souvislosti = 1 VZ
- **Cena uvedená ve smlouvě/objednávce nemusí být shodná s předpokládanou hodnotou VZ!**

Co plyne z rozhodovací praxe Úřadu – mýty a fakta

- ~~**Zadavatel o předmětu veřejné zakázky nic neví, veškeré informace mají dodavatelé, na které je zcela odkázán**~~
- **Bez dodavatelů není veřejné zakázky, ale…**
- zadavatel dodavatelům naslouchá, ale je současně i kritický k tomu, co mu dodavatelé prezentují
- předběžné tržní konzultace (PTK) mohou výrazně přispět ke zlepšení pozice zadavatele při zadávání (snížení informačního náskoku dodavatelů, věrohodnost jejich následných tvrzení v námitkách atd.)
- tvrdí-li zadavateli jeden dodavatel něco, je vhodné ověřit u jeho konkurenta, zda tomu tak na trhu opravdu je

Co plyne z rozhodovací praxe Úřadu – mýty a fakta

- ~~**Bez požadavku na technickou kvalifikaci nelze zadat veřejnou zakázku**~~
- **Zadavatel stanoví požadavky na technickou kvalifikaci (TK), jen má-li pro to dobrý důvod**
- opravdu by nestačila zadavateli jen kvalitní smlouva?
- opravdu zadavateli TK něco zaručuje?
- bude sám zadavatel schopen posoudit prokázání splnění TK?
- zadavatel stanovuje požadavky na TK smysluplně a racionálně
- zadavatel stanovuje požadavky na TK tak, aby nevylučoval způsobilé dodavatele

Co plyne z rozhodovací praxe Úřadu – mýty a fakta

- ~~**Dodavatelé si jako odborníci případně domyslí, co zadavatel danou zadávací podmínkou myslí**~~
- **Zadavatel by měl vždy ve vlastním zájmu poskytnout žádoucí výklad zadávací podmínky a nenechávat v ZD problematické pasáže**
- Zadavatel se nejasností, nesrozumitelností, vícevýznamovostí zadávacích podmínek musí zabývat vždy včas, jinak ho problém dostihne později; pokud zadavatel připouští více výkladů je vhodné to uvést
- lze využít i PTK k posouzení určitosti ZD; ale nelze přenášet odpovědnost za správnost a úplnost na dodavatele
- efektivní komunikace zadavatele s dodavatelem při vysvětlování/změně a doplnění zadávacích podmínek

Co plyne z rozhodovací praxe Úřadu – mýty a fakta

- ~~**Zadavatel nemusí formulovat své žádosti podle § 46 a § 113 odst. 4 ZZVZ zcela konkrétně, neboť dodavatel jako odborník bude určitě vědět, co po něm zadavatel žádá**~~
- **Zadavatel vždy formuluje své žádosti podle § 46 a § 113 odst. 4 ZZVZ konkrétně a jednoznačně**
- zeptá-li se zadavatel dodavatele jen obecně a povrchně, musí očekávat stejně obecnou a stejně povrchní odpověď dodavatele; takto obecnou odpověď nelze později klást dodavatelům k tíži

Co plyne z rozhodovací praxe Úřadu – mýty a fakta

- ~~**Všichni zadavatelé jsou poctiví a nemají při zadávání veřejných zakázek žádné nekalé/postranní úmysly a zájmy**~~
- ~~**Všichni zadavatelé jsou nepoctiví a mají svého preferovaného dodavatele, kterému chtějí zadat veřejnou zakázku**~~
- **Dodavatel využívá efektivně prostředky ke své ochraně před domnělým nesprávným postupem zadavatele**
- relevantní trh zahrnuje i trh s veřejnými zakázkami
- námitky dodavatele až jako poslední možnost, zadavatel by se jim měl snažit svým předchozím jednáním předejít

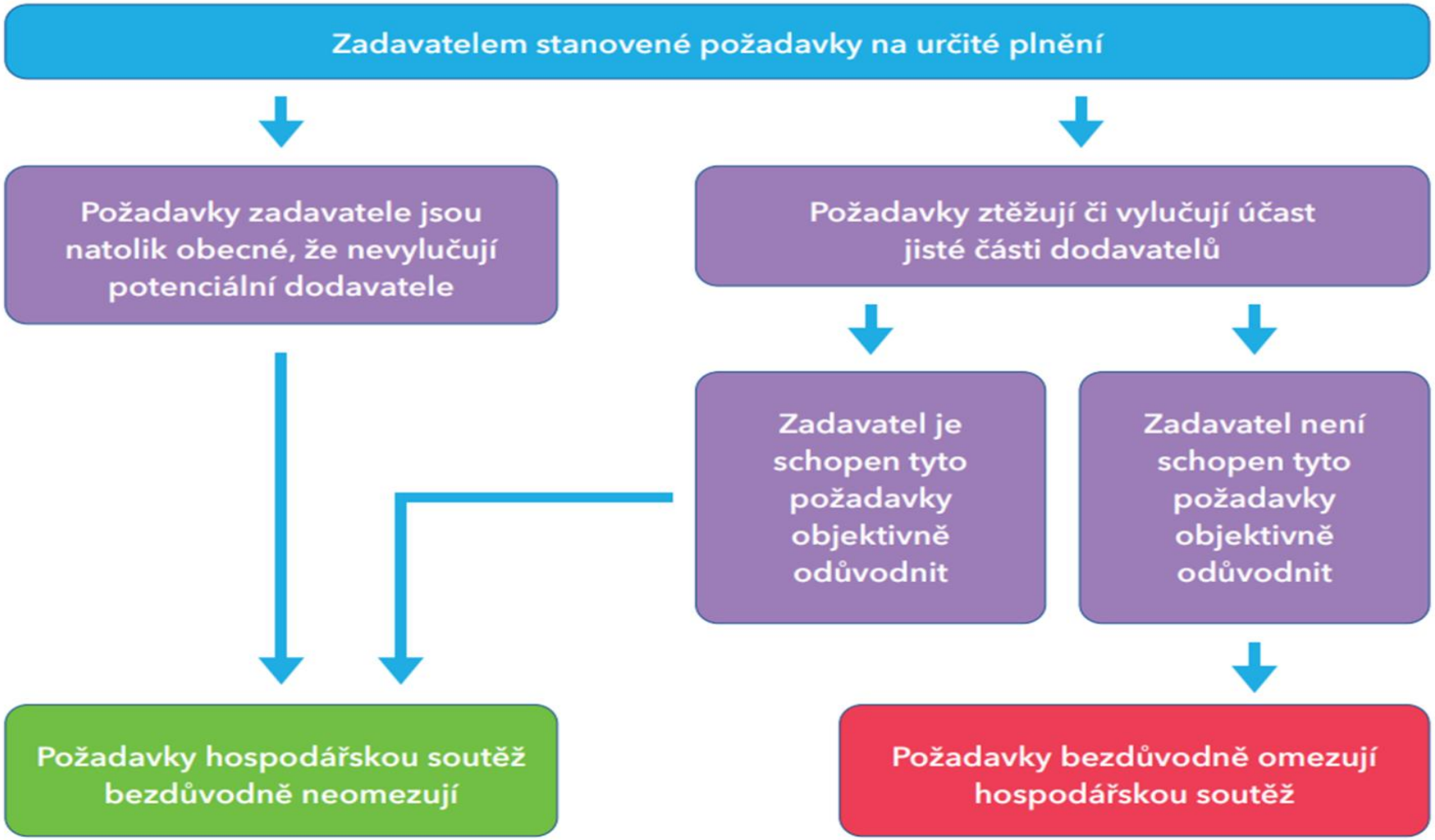
Co plyne z rozhodovací praxe Úřadu – mýty a fakta

- ~~**Dodavatelé jsou obtížný hmyz a nepřátelé zadavatele**~~
- **Zadavatel usiluje o navození důvěry u dodavatelů, protože bez dodavatelů není soutěže o veřejnou zakázku**
- zadavatel hledá cesty k zajištění efektivní hospodářské soutěže, nikoliv k jejímu omezení prostřednictvím kvalifikačních kritérií
- zadavatel transparentně vysvětluje své (investiční) záměry do budoucna
- zadavatel reaguje na žádosti o vysvětlení ZD věcně a srozumitelně, tj. tak aby komplexně zodpověděl dotaz dodavatele
- zadavatel je racionální, logický a konsistentní v argumentaci v průběhu celého zadávacího řízení

Co plyne z rozhodovací praxe Úřadu – mýty a fakta

- obdrží-li zadavatel námitky podle ZZVZ je povinen podrobně a srozumitelně odůvodnit, proč je odmítá

Vybrané základní principy ve veřejném zadávání



Vybrané základní principy ve veřejném zadávání

- Zadavatel si musí každý svůj požadavek objektivně zdůvodnit = racionálně obhájit ve vztahu ke svým potřebám
- ~~*„Takhle to prostě chci“*~~
- ~~*„Takhle to přece dělají všichni, vše jsem jen zkopíroval od jiného zadavatele“*~~
- ~~*„Všichni říkají, že tato konkrétní technologie je nejlepší“*~~

Vybrané základní principy ve veřejném zadávání

- **Vím, co dělám a proč to dělám**
- **v případě stanovení zadávacích podmínek z pohledu zadavatele**
- **je mi jasné, co daná zadávací podmínka konkrétně znamená** (např. požadavky na hmotnost: 1,5 kg ≠ 1500 g ≠ 1500,00 g; zápis čísla určuje, s jakou přesností má být naměřená veličina posuzována, ale v poslední době např. požadavky na zkušenosti stavbyvedoucího…)
- **vím, co způsobí na trhu**
- **umím zdůvodnit, proč ji stanovím** (na základě jakých legitimních potřeb; čím je podmínky více omezující, tím více budu muset zdůvodňovat)

Vybrané základní principy ve veřejném zadávání

- Zadávání je strategická činnost, která vyžaduje přiměřený čas (klíčová je příprava – se špatnými zadávacími podmínkami nelze dobře zadat!)
- Uzavřením smlouvy na VZ povinnosti zadavatele nekončí = § 222 ZZVZ zakazuje zadavateli umožnit podstatnou změnu závazku ze smlouvy po dobu jeho trvání (bez provedení zadávacího řízení).

Vybrané základní principy ve veřejném zadávání

- Nemáte-li na obci/městě know how jak zadávat VZ, využijte možnosti centralizovaného zadávání podle § 9 ZZVZ.
- I smlouva s administrátorem VZ, poradcem, advokátem je veřejnou zakázkou; pozor na rozdílnou kvalitu dodavatelů v této oblasti.
- Pokud se již VZ dostane na přezkum před ÚOHS, komunikujte s ÚOHS ve stanovených lhůtách a buďte srozumitelní, racionální a věcní v argumentaci.

Úřad pro ochranu
hospodářské soutěže

Děkuji
za pozornost