

30. 6. 2026

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

JIŘÍ HARNACH - VEŘEJNÉ ZAKÁZKY LIVE! - ČERVEN 2026

Přiměřená lhůta pro podání nabídek, správně nastavená kvalifikace v dynamickém nákupním systému a posuzování mimořádně nízké nabídkové ceny. Jiří Harnach v červnovém dílu Veřejných zakázek live rozebírá tři aktuální rozhodnutí ÚOHS a připomíná, že „zákonná je taková lhůta, která je přiměřená předmětu plnění“. Podívejte se na celé video.

Veřejné zakázky stojí na pravidlech, ale jejich správné použití se neobejde bez zdravého úsudku. Právě ten zdůrazňuje Jiří Harnach v červnovém dílu pořadu Veřejné zakázky live, kde představuje tři aktuální rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže a jeho předsedy. „Opakování je matka moudrosti,“ říká Jiří Harnach hned v úvodu a připomíná, že i zdánlivě známé zásady mohou v praxi rozhodnout o zákonnosti celého zadávacího řízení.

První část přednášky se věnuje lhůtě pro podání nabídek. Jiří Harnach ukazuje, že nestačí pouze dodržet zákonné minimum. Zadavatel musí zohlednit skutečnou náročnost přípravy nabídky. V posuzovaném případě šlo o zakázku Fakultní nemocnice Motol a Nemocnice Na Homolce na nákup zaměstnaneckého prádla. Dodavatelé měli už s nabídkou předložit 24 kusů vzorků v přesně určených materiálech, barvách a provedení. „Zákonná je taková lhůta, která je přiměřená předmětu plnění, nikoliv ta, která se dostala nad zákonné minimum,“ zdůrazňuje Jiří Harnach.

Zadavatel stanovil lhůtu 63 dnů, tedy více než dvojnásobek minimální třicetidenní lhůty pro otevřené řízení. Přesto ÚOHS dospěl k závěru, že ani taková lhůta nebyla přiměřená. Důvodem byla časová náročnost výroby, barvení, potisku, certifikace, fotodokumentace, balení a doručení vzorků. „Pokud při přípravě nabídky musí dodavatel vykonat něco, co si vyžaduje velkou časovou dotaci, zadavatel to musí zohlednit,“ vysvětluje Jiří Harnach. Jinými slovy, přiměřenost se neposuzuje podle kalendáře, ale podle reality trhu.

Rozhodnutí je důležité zejména pro zadavatele, kteří nastavují lhůty automaticky podle zákonného minima a přidávají jen několik dní navíc. Jiří Harnach upozorňuje, že takový postup může být rizikový, pokud předmět plnění vyžaduje složitou přípravu nabídky. „Je velmi běžné, že lhůta je nízko nad minimální zákonnou hranicí,“ připomíná Jiří Harnach. Úřad však znovu potvrdil, že minimální lhůta není bezpečný přístav. Je pouze spodní hranicí, od které se zadavatel musí odrazit podle konkrétní zakázky.

Praktický dopad je zřejmý. Zadavatelé by měli už při přípravě zadávací dokumentace ověřit, co všechno musí dodavatelé reálně udělat, aby mohli podat seriózní nabídku. Může jít o certifikaci, měření, výrobu vzorků, získání oprávnění nebo zapojení poddodavatelů. „Těch postupů, které dodavatel musí při přípravě nabídky provést, může být nepřeberné množství,“ říká Jiří Harnach. Přiměřená lhůta proto není administrativní detail, ale podmínka skutečné hospodářské soutěže.

Druhé rozhodnutí se týká dynamického nákupního systému a nastavení kvalifikace. Zadavatel, Ředitelství silnic a dálnic, zaváděl DNS na poskytování právních služeb v oblasti veřejných zakázek. Po dodavatelích požadoval zkušenost s přednáškovou a publikační činností. Podle zadavatele šlo o indikátor odborné autority. Jiří Harnach k tomu uvádí: „Zadavatel argumentoval tím, že pro něj

mohou mít přínos pouze skuteční odborníci v oblasti veřejného zadávání.“ Předseda ÚOHS ale tento pohled nepřijal bez výhrad.

Podle předsedy ÚOHS nelze automaticky tvrdit, že každý odborník na veřejné zakázky musí také přednášet nebo publikovat. Jiří Harnach shrnuje podstatu závěru velmi přesně: „I nepublikující či nepřednášející osoby mohou být erudovanými odborníky v oboru schopnými zajistit zadavateli plnění nejvyšší kvality.“ Právě tato myšlenka je pro praxi zásadní. Odbornost nelze zužovat jen na veřejnou viditelnost. Kvalitní právní službu může poskytnout i advokát, který se věnuje klientské práci a nevystupuje na konferencích.

Dalším problémem bylo, že zadavatel požadoval tuto zkušenost po dodavateli jako celku, typicky po advokátní kanceláři, nikoliv po konkrétním členovi týmu. Tím se oslabila vazba mezi požadavkem a předmětem plnění. Jiří Harnach vysvětluje: „Pokud už bychom požadovali erudovaného odborníka, míříme na personální substrát, který má realizovat předmět plnění.“ Kvalifikace má tedy ověřovat skutečnou schopnost plnit zakázku, nikoliv formálně testovat pověst nebo marketingovou aktivitu dodavatele.

Rozhodnutí má širší význam pro všechny, kdo připravují DNS. Jiří Harnach zdůrazňuje, že dynamický nákupní systém slouží jako platforma pro opakované zadávání zakázek určitého druhu. Ne každá dílčí zakázka ale bude obsahovat všechny možné činnosti. „DNS je určen k poptávání běžného generického plnění,“ cituje Jiří Harnach závěr rozhodnutí. Pokud zadavatel nastaví kvalifikaci tak, aby pokrývala i marginální nebo jen občasné činnosti, může bezdůvodně vyloučit dodavatele, kteří by jinak byli schopni plnit většinu zakázek.

Pro zadavatele z toho plyne jasné doporučení: u DNS musí být kvalifikace obecnější a přiměřenější než u jednorázové zakázky. Nemá kopírovat všechny možné budoucí dílčí služby. Jiří Harnach k tomu dodává, že kvalifikace má fungovat jako „základní hrubé síto“, které propustí reálně odborně způsobilé dodavatele a zachytí pouze ty, kteří způsobilí nejsou. Výběr nejlepší nabídky má následně probíhat hlavně přes hodnoticí kritéria, ne přes přísně nastavenou kvalifikaci.

Třetí rozhodnutí se zaměřuje na mimořádně nízkou nabídkovou cenu a veřejnou podporu. Téma je méně časté, ale velmi citlivé. Zadavatel může vyzvat dodavatele k objasnění ceny, pokud má pochybnosti o její reálnosti. V některých případech však zákon stanoví povinnost dodavatele vyloučit. Jiří Harnach připomíná: „Je-li mimořádně nízká nabídková cena způsobena přijetím veřejné podpory, je to obligatorní důvod pro vyloučení takové nabídky.“ Spor se proto soustředil na to, jak hluboko musí zadavatel otázku veřejné podpory zkoumat.

V posuzované věci šlo o zakázku Ředitelství silnic a dálnic na zimní a běžnou údržbu dálnic a silnic první třídy v Olomoucké oblasti. Vybraný dodavatel byl složen z několika subjektů, mezi nimiž byla i Správa silnic Olomouckého kraje jako příspěvková organizace. Konkurenti namítali, že nabídka může být ovlivněna veřejnou podporou. Jiří Harnach vysvětluje, že jádrem sporu bylo, „nakolik je zadavatel povinen posoudit veřejnou podporu a kde je míra podrobnosti tohoto posouzení“.

ÚOHS v prvním stupni nastavil podle Jiřího Harnacha poměrně vysoký standard. Požadoval, aby měl zadavatel dostatečně doloženo, že nabídková cena není mimořádně nízká a že veřejná podpora nebyla poskytnuta v rozporu s pravidly Evropské unie. Předseda ÚOHS však tento standard zmírnil. „Nelze po zadavateli požadovat tuto míru odbornosti, jakou má kompetentní správní orgán,“ shrnuje Jiří Harnach. Zadavatel tedy není povinen nahrazovat specializovaný orgán pro posuzování veřejné podpory.

To ale neznamená, že může námitky ignorovat. Zadavatel musí reagovat věcně, přezkoumatelně a v rozsahu odpovídajícím konkrétním indiciím. Jiří Harnach upozorňuje: „Od kvality a rozsahu námitek

se odvíjí i kvalita, rozsah a podrobnost rozhodnutí o těchto námitkách.“ Pokud jsou námitky přesné a odborné, musí být přesnější i zadavatel. Pokud jsou obecné, nemusí provádět nepřiměřeně hlubokou analýzu. Důležité je, zda objasnění vybraného dodavatele dokáže pochybnosti rozptýlit.

Celá přednáška tak spojuje tři praktická ponaučení. Lhůty musí odpovídat skutečné náročnosti nabídky. Kvalifikace v DNS nesmí bezdůvodně zužovat soutěž. A u mimořádně nízké nabídkové ceny musí zadavatel námitky veřejné podpory vyhodnotit přiměřeně, nikoliv formalisticky ani přehnaně expertně. „Nemůžeme chtít po zadavateli to, co chceme po specializovaném státním orgánu,“ říká Jiří Harnach. Současně ale platí, že zadavatel musí umět své závěry obhájit.

Červnový díl Veřejných zakázek live potvrzuje, že rozhodovací praxe zůstává pro zadavatele i dodavatele klíčovým vodítkem. Jiří Harnach srozumitelně ukazuje, že veřejné zakázky nejsou jen o splnění formálních požadavků, ale především o přiměřenosti, férové soutěži a schopnosti odůvodnit zvolený postup. „Je dobré mít na paměti starou pravdu, která je stále velmi platná,“ uzavírá Jiří Harnach. Celou přednášku se vyplatí zhlédnout, protože nabízí praktický návod, jak se vyhnout chybám, které mohou stát zadávací řízení úspěch.

Nenechte si ujít další díly.

Podívejte se na video

lt;/center; >

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [JIŘÍ HARNACH - VEŘEJNÉ ZAKÁZKY LIVE! - ČERVEN 2026](#)
- [JIŘÍ HARNACH - VEŘEJNÉ ZAKÁZKY LIVE! - KVĚTEN 2026](#)
- [Hodnocení demo prostředí v IT veřejných zakázkách: užitečný nástroj, nebo cesta k netransparentnosti?](#)
- [JIŘÍ HARNACH - VEŘEJNÉ ZAKÁZKY LIVE! - DUBEN 2026](#)
- [Prokazování dostupnosti technického vybavení při zadávání veřejných zakázek - limity sdílení technického vybavení](#)
- [JIŘÍ HARNACH - VEŘEJNÉ ZAKÁZKY LIVE! - BŘEZEN 2026](#)
- [Zdrojové kódy jako „pojistka“ proti vendor-lock-inu: judikatorní korekce a její meze](#)
- [Spolupráce zadavatele a developera z pohledu rozhodovací praxe ÚOHS a plánovacích smluv](#)
- [Listinné nabídky v éře elektronizace: přestupek, nebo legitimní postup?](#)
- [JIŘÍ HARNACH - VEŘEJNÉ ZAKÁZKY LIVE! - ÚNOR 2026](#)
- [Změna poddodavatele v průběhu zadávacího řízení](#)