23. 9. 2009

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

PPP projetky a postup formou dialogu: Praktické zkušenosti (část I.)

Soutěžní (potažmo koncesní) dialog patří mezi náročné a v praxi relativně málo užívané druhy způsobu výběru dodavatele. Využívá se nejen v rámci veřejných zakázek a koncesí, ale zejména v zahraničí se srovnatelné formy osvědčily z mnoha důvodů jako vhodné pro výběr soukromého partnera u PPP projektů. Nutno podotknout, že česká právní úprava postupu zadávání veřejných zakázek (kvazikoncesí) dle zákona o veřejných zakázkách („ZVZ“)[1] a koncesí dle koncesního zákona[2] („KZ“) obecně bohužel specifika PPP projektů nijak zvlášť nezohledňuje a zejména nezjednodušuje. Ve srovnání s některými zahraničními úpravami a rozvinutou praxí tak i česká úprava soutěžního popř. koncesního dialogu je jen malou podporou při hledání jednoznačně správné a účinné cesty k úspěchu.

Náročnost soutěžního dialogu spočívá jak ve správné aplikaci zákonných podmínek a velmi stručné právní úpravy tak i správném organizačním nastavení a využití faktických výhod tohoto druhu řízení pro samotný projekt. Jen tak lze zamezit zbytečným časovým ztrátám, nákladům na stranám zadavatele i dodavatelů a dalšímu prohloubení skepse účastníků (i dohledového orgánu) v zadávací řízení vedená formou soutěžního dialogu a PPP projekty vůbec.

Jako právní poradci jsme se podíleli na přípravě a organizaci pilotních i regionálních PPP projektů, kdy některé již byly úspěšně ukončeny výběrem soukromého partnera. Několik praktických poznatků a zkušeností týkajících se **postupu formou soutěžního dialogu** bychom chtěli v krátkosti a obecně shrnout. Ačkoli se dále věnujeme výslovně soutěžnímu dialogu dle ZVZ, platí obdobně **i pro koncesní dialog** dle KZ, který vlastní podrobnou úpravu neobsahuje a i ve vztahu ke koncesím odkazuje na ustanovení ZVZ.[3] Praktický rozdíl tedy mezi koncesním dialogem a soutěžním dialogem nenalezneme.

Základní předpoklady pro PPP

Není zřejmě nutné ani zdůrazňovat, že základem úspěchu každého projektu je jeho **skutečná potřebnost** a **realizovatelnost po právní i ekonomické stránce**. U PPP projektů to platí s ohledem na komplexnost problematiky a všeobecně převládající skepsi dvojnásob. Předpokladem tak je z pohledu veřejného subjektu zejména zajištění veřejně prospěšných a potřebných služeb (např. výstavba dálnic, ubytovacích a administrativních kapacit či parkování v určitém regionu řešící naléhavý deficit) a přímý pozitivní efekt z realizace projektu, kterou však veřejný subjekt není schopen zajistit alternativní formou (zejm. formou veřejné zakázky z důvodu financování). Tato motivace pak bývá „hnacím motorem“ v pro něj náročném postupu. V praxi jsou tak *jednoznačně zvýhodněny regionální projekty*, v rámci kterých jsou řešeny lokální potřeby a zájmy (i zde tak platí

„košile bližší než kabát“), zejména pokud se zástupci samosprávy rozhodující o projektu mohou jeho realizace účastnit přímo a bezprostředně tak definovat potřeby a možnosti v reakci na aktuální situaci. Vedle toho je bezmála vždy potřeba počítat s poskytnutím dostačující garance financující bance za budoucí dlouhodobé závazky zadavatele, která by se co možná blížila tržnímu standardu. Zájem ze strany soukromého sektoru a financujících bank o účast v projektu je kromě možností finančního zajištění samozřejmě závislý na ekonomickém posouzení projektu a návratnosti investic a předpokladem dostatečného zájmu (počtu zájemců) tak je nejen proveditelnost projektu, ale i jeho „atraktivnost“.

Posouzení proveditelnosti projektu a jeho ekonomické stránky je také podstatnou náležitostí **koncesního projektu**[4], který jsou zadavatelé povinni vypracovat v případě tzv. “*významných koncesních smluv*”[5]. Zadavatel je povinen zajistit vypracování koncesního projektu a jeho schválení zásadně před zahájením řízení; v případě postupu formou (koncesního resp. soutěžního) dialogu[6] KZ stanoví, že vypracování a schválení koncesního projektu „postačí“ nejpozději před podáním výzvy k podání nabídek.[7] Z praktického hlediska jsme však přesvědčeni, že koncesní projekt by měl být vypracován a schválen nejpozději před tím, než zadavatel vyzve dodavatele, kteří prokázali splnění kvalifikace, k účasti v dialogu a poskytne jim dokumentaci soutěžního dialogu, protože po tomto okamžiku je obtížné zasahovat do projektu bez ztráty důvěry zájemců.

Základní předpoklady pro SD

Podmínkou pro použití soutěžního dialogu je dle ZVZ (§24), že se jedná o zakázku “*se zvláště složitým předmětem plnění*“, pokud *„použití otevřeného řízení či užšího řízení není s ohledem na povahu předmětu plnění veřejné zakázky možné*“. V případě PPP projektů tato podmínka bude zpravidla splněna ze samotné povahy PPP, která předpokládá správné a vyvážené nastavení práv a povinností obou subjektů v rámci dlouhodobé spolupráce a tomu odpovídající přenos rizik. Ze zákona se za zakázku“ se zvláště složitým předmětem plnění“ pokládá taková zakázka, v níž není zadavatel *„objektivně schopen přesně vymezit technické podmínky …. nebo právní a finanční požadavky*“ na plnění veřejné zakázky. Objektivní schopnost nutno posuzovat i z toho pohledu, že existuje několik možných vhodných řešení, ovšem z pohledu zadavatele je nutné si ověřit, zda a nakolik jsou tato řešení pro soukromé partnery přijatelná a která z nich nejlépe korespondují s potřebami a možnostmi (a také ekonomickým očekáváním) veřejného subjektu. Bez toho, aby se (v jakékoliv podobě) uskutečnil dialog se soukromým sektorem, zpravidla není možné parametry projektu nastavit tak, aby zadavatel obdržel nabídky, které budou maximálně využívat i ekonomických možností projektu, co možná splňovat představy zadavatele a zároveň byly porovnatelné. Účelem soutěžního dialogu je nalezení jednoho nebo více vhodných řešení (§36 ZVZ). V zájmu maximální porovnatelnosti nabídek z pohledu ZVZ (ale i KZ) je podle našeho názoru nejlepší vymezit zadání jedním způsobem, které je nejvhodnější pro zadavatele a zároveň přijatelné pro všechny zájemce a jejich řešení.

Předpokládané dokumenty a časová náročnost z pohledu zadavatele

Pro lepší představu uvádíme níže bodový přehled dokumentů, které je v rámci přípravy soutěžního dialogu nutné připravit, a korespondující kroky zadavatele. Ačkoli souslednost kroků soutěžního dialogu je dána zákonem, níže uvedené členění je čistě orientační a záleží na rozhodnutí každého organizátora takového dialogu. Jednotlivé kroky a fáze pak budou popsány níže v textu:

Přípravná fáze	• **předběžné oznámení[8]** • **vypracování a schválení koncesního projektu** • **oznámení soutěžního dialogu („oznámení“)** • **kvalifikační dokumentace** • > přijetí žádostí o účast
Kvalifikační fáze	• **posouzení kvalifikace** • **rozhodnutí o vyloučení zájemců, kteří nesplnili kvalifikaci** • **oznámení rozhodnutí o vyloučení z účasti** • **výběr ze zájemců za účelem omezení počtu zájemců dle objektivních kritérií** • **protokol o omezení počtu zájemců** • **rozhodnutí o výběru zájemců** • **rozhodnutí o vyloučení zájemců, kteří nebyli vybráni v rámci omezení počtu zájemců**
Fáze dialogu	• **výzva k účasti v soutěžním dialogu vybraným zájemcům** • **dokumentace soutěžního dialogu („DSD“)** • > přijetí návrhů řešení a jejich vyhodnocení • > podklady pro soutěžní dialog a pozvánky • **protokoly z jednotlivých jednání** • **oznámení o ukončení jednání v soutěžním dialogu**
Nabídková fáze	• **výzva k podání nabídek** • **zadávací dokumentace** • > přijetí nabídek • **protokol o otevírání obálek** • > posouzení nabídek • > hodnocení nabídek • **protokol o posouzení a hodnocení nabídek** • **rozhodnutí o vyloučení z účasti v zadávacím řízení v případě vyřazení nabídky** • **oznámení rozhodnutí o vyloučení z účasti** • **rozhodnutí o výběru nejvhodnější nabídky** • **oznámení o výběru nejvhodnější nabídky**
Závěrečná fáze	• > uzavření smlouvy • > schválení koncesní smlouvy • > splnění odkládacích podmínek • **oznámení o uzavření smlouvy zbývajícím uchazečům** • **písemná zpráva zadavatele[9]** • **oznámení o výsledku zadávacího řízení** • > archivace

Kvalifikace zájemců

Soutěžní dialog vyžaduje z obou stran dobrou přípravu a zájem na realizaci. K tomu se počítá též faktická schopnost soukromého subjektu projekt realizovat (a důvěra zadavatele). V rámci kvalifikace je tak potřeba *správně nastavit kvalifikační požadavky*, zejm. ve vztahu *k předmětu činnosti, finanční síle a stabilitě, pojištění, prokázání zkušeností (reference srovnatelných projektů) a dostupnost odpovídajícího technického týmu či technického vybavení*. Co se týče **prokázání oprávnění k činnostem** relevantním pro projekt je možné, že některé z nich budou fakticky upřesněny až v rámci soutěžního dialogu resp. až z diskuse se zájemci vyplyne jejich potřeba. V tomto směru je však třeba dodržet limity dané ZVZ, který vyžaduje jejich *doložení již v rámci kvalifikace* („*doklad o oprávnění k podnikání…. v rozsahu odpovídajícím předmětu veřejné zakázky*“). Ta musí pokrývat všechny podstatné činnosti, tj. jejich rozsah by měl být stanoven dostatečně široce a správně od počátku. Pokud dojde v rámci jednání soutěžního dialogu k určitým změnám v rozsahu činností (rozšíření), mělo by se jednat jen o nepodstatné změny a okrajové či doplňkové činnosti; domníváme se, že v takovém případě by mělo být možné je zahrnout do projektu, při zachování zásad

transparentnosti a nediskriminace.

Vzhledem ke komplexnosti PPP projektů a často tak i vztahů mezi subjekty na straně zájemce (uskupení více dodavatelů a subdodavatelů) je i **kompletace podkladů ke kvalifikaci náročnější**, než u obvyklých veřejných zakázek. Zároveň je nutné zajistit účast subjektů, kteří jsou fakticky skutečně vhodnými zájemci. Zadavatel by tak měl v rámci posuzování kvalifikace *maximálně využívat práva požadovat po dodavateli, aby písemně objasnil či doplnil předložené informace či doklady* (§ 59 ZVZ). Zároveň zadavatel samozřejmě musí zachovávat stejný přístup ke všem zájemcům. Vylučování zájemců z důvodu formálních nedostatků tam, kde je objasnění či doložení možné, považujeme pro celkovou úspěšnost projektu za nežádoucí a kontraproduktivní, neboť se zadavatel může takto připravit o kvalitního zájemce. Současný návrh novely ZVZ, která počítá se zrušením omezení aplikace tohoto ustanovení ZVZ („*s výjimkou případů, kdy splnění příslušné části kvalifikace nebylo dodavatelem prokázáno vůbec*“) lze jednoznačně uvítat.

Omezení počtu zájemců do SD

Úmysl zadat zakázku v soutěžním dialogu se oznamuje neomezenému počtu dodavatelů. Soutěžní dialog je však účelné vést pouze s určitým předpokládaným počtem zájemců a zadavatel tak zpravidla využije práva na **omezení počtu zájemců**, kteří splnili kvalifikaci. Ideální počet bude záviset na složitosti projektu a otázek předpokládaných k řešení v rámci dialogu a musí být uveden již v oznámení; fakticky bude záležet též na časovém rámci řízení, potřebě detailního dořešení a organizačních schopnostech na straně zadavatele. *Minimální počet zájemců, které zadavatel musí vyzvat jsou 3*. V případě složitých/komplexních PPP projektů považujeme tento počet za ideální, ovšem *za předpokladu správného výběru při omezení počtu*. Účast v dialogu v případě komplexních PPP projektů je i pro dodavatele časově i finančně velmi náročná (vyčlenění kapacity a náklady v řádu několika milionů korun). Vyšší počet zájemců sice může zvyšovat „soutěživost“, na druhou stranu se zmenšuje pravděpodobnost jejich úspěchu (klesá pod 30 %), s čímž může klesat i motivace zájemců o účast v řízení a jejich vynaložené úsilí. Vyšší počet zájemců v dialogu rovněž přináší výraznou časovou i organizační náročnost pro zadavatele. Lichý počet se jeví jako vhodný zejm. pro omezení rizika „bid rigging“[10]. U projektů, jejichž povaha to umožňuje (méně komplikované soutěžní dialogy bez větších nároků na účast), lze určitě doporučit vyšší počet, a to jak pro možný lepší hospodářský efekt soutěže tak *pro případ, že by některý ze zájemců odpadl*. Dle ZVZ je zadavatel povinen vyloučit z účasti „všechny zájemce, kteří nebyli vybráni“ (§61 odst. 6 ZVZ). Vyloučené zájemce tak již *později není možné vzít do řízení zpět podle současného znění ZVZ*, ani v situaci, kdy počet zájemců v soutěžním dialogu dále klesne pod 3. Větší flexibilita zákona v tomto ohledu v případě PPP projektů (zejm. pokud jeden z vyzvaných zájemců v rané fázi dialogu výslovně odstoupí) by byla určitě výhodou a může být námětem pro plánovanou novelizaci KZ.

Co se týče kritérií pro výběr zájemců, musí se jednat o **objektivní kritéria splňující** následující podmínky dle ZVZ:

- musí být *uvedena již v oznámení* a blíže *vymezena v kvalifikační dokumentaci*;
- musí být dostatečně jasně specifikovatelná a specifikována (zásada transparentnosti);
- nesmí žádného ze zájemců zvýhodňovat či omezovat (zásada nediskriminace);
- musí být stanovena *s ohledem na povahu, rozsah a složitost předmětu plnění* (tj. přiměřená k zamýšlenému rozsahu a povaze projektu);
- musí odpovídat některému nebo některým z *finančních a ekonomických nebo technických kvalifikačních předpokladů*, jejichž prokázání veřejný zadavatel v rámci kvalifikace požadoval.

Dle ZVZ se sice za „*objektivní kritérium*“ pokládá též náhodný výběr provedený losem. S ohledem na

komplexnost PPP projektů lze ale očekávat kvalitativní rozdíly v kvalifikaci zájemců a ta by měla být maximálně zohledněna; proto *omezení počtu losem nepokládáme za vhodný* a los by měl být použit pouze v případě, že někteří zájemci prokázali splnění kvalifikace zcela shodně. Omezení počtu by mělo být vždy provedeno s *cílem vybrat skutečně nejvhodnější zájemce*, kteří nejlépe splňují kritéria (i) finanční, tj. budou ekonomicky silnými a stabilními partnery schopnými dostát svým závazkům, a (ii) technická, mají nejlepší předpoklady pro realizaci projektu s ohledem na své dosavadní zkušenosti a schopnosti, odborný tým a/nebo technické vybavení.

O postupu při omezení počtu je povinen zadavatel *pořídit protokol*, do kterého jsou zájemci oprávněni nahlížet. Protokol musí uvádět způsob a výsledek omezení a zpravidla bude navazovat na protokol o posouzení a hodnocení nabídek (možnost zahrnout do jednoho dokumentu).

Příprava soutěžního dialogu

Zájemcům, kteří byli vybráni v rámci omezení počtu, odešle zadavatel *výzvu k účasti v soutěžním dialogu*. Zároveň zadavatel poskytne zájemcům (spolu s výzvou nebo na vyžádání) **dokumentaci soutěžního dialogu** („DSD“), která je výchozím dokumentem pro jednání v soutěžním dialogu. V DSD zadavatel blíže *vymezí projekt, stanoví hodnotící kritéria a pravidla pro průběh jednání*, včetně základních organizačních detailů. Zadavatel je oprávněn (nikoliv povinen) *specifikovat své potřeby, požadavky a jiné skutečnosti* (§ 35 odst. 2 ZVZ). Na druhou stranu, pokud má být jednání v rámci soutěžního dialogu skutečně efektivní, je v každém případě vhodné tyto potřeby a požadavky zadavatele specifikovat v maximální možné míře tak, aby diskuse o technických podmínkách a právních a/nebo finančních požadavcích probíhala co nejvíce cíleně a konkrétně a výsledek vedl k podání nabídek všech zájemců, kteří se soutěžního dialogu účastnili. Vhodné je v rámci DSD předložit též *návrh koncesní smlouvy* tak, aby se k ní zájemci v průběhu soutěžního dialogu mohli vyjádřit a mohlo být v případě oprávněných připomínek upraveno její znění tak, aby bylo pro zadavatele i zájemce přijatelné.

Z pohledu zadavatele lze dále doporučit vyžádat si od zájemců, aby na základě DSD ještě před jednáním zpracovali a předložili předběžný „**návrh řešení**“ a komentáře k návrhu koncesní smlouvy, pro lepší porozumění zadavatele záměru zájemce a pro porovnání s návrhy ostatních zájemců. U komplexních projektů je vhodné zahájit jednání s každým uchazečem *prezentací jejich „návrhů řešení“* pro všechny členy jednacího týmu. V každém případě platí, že zadavatel musí zajistit rovněž *důvěrnost navrhovaných řešení* nebo jiných důvěrných informací sdělených zájemcem v soutěžním dialogu (§ 36). Pro vyloučení pochybností zadavatele o tom, co je důvěrnými informacemi, by měl zájemce takové informace a podklady za důvěrné vždy vysloveně označit. Zpřístupnit navrhované řešení či důvěrné informace je zadavatel oprávněn pouze tehdy, pokud k tomu obdržel *předchozí písemný souhlas zájemce*, který takové řešení navrhnul nebo jehož se takové informace týkají.

Jak již bylo zmíněno, DSD musí obsahovat údaje o **hodnotících kritériích**, a to *včetně uvedení dílčích kritérií a jejich váhy* (§ 78 odst. 6). Jedná se primárně o hodnotící kritéria, která se použijí pro případné *snižování počtu řešení* (§ 36 odst. 5 ZVZ). Snižování počtu řešení si může zadavatel vyhradit v oznámení; v takovém případě je povinen snižovat počet vždy dle hodnotících kritérií uvedených v oznámení nebo v DSD, a to po skončení jednotlivé fáze soutěžního dialogu (§ 36 odst. 6 ZVZ). Zadavatel může vybrat i více řešení a v takovém případě platí, že připustil varianty nabídek (§ 37 odst. 3 ZVZ). V případě PPP projektů je však otázkou, nakolik je tento postup s ohledem na specifika projektů, počet zájemců v soutěžním dialogu a potřebu získat skutečně porovnatelné nabídky možný a účelný a zda namísto stanovení více možných řešení nebo omezení se na jedno konkrétní řešení není na místě dospět v rámci soutěžního dialogu k jednomu „zadání“, které odpovídá požadavkům zadavatele a je akceptovatelné pro všechny zájemce. Ze znění ZVZ zároveň plyne, že DSD má obsahovat *též hodnotící kritéria, která se použijí pro hodnocení nabídky* (srov. § 35

odst. 5 a § 78 ZVZ). Nabídky přitom budou předloženy a hodnoceny až po ukončení soutěžního dialogu, hodnotící kritéria a váhy však dle současného znění ZVZ není možné po ukončení soutěžního dialogu měnit. Jedná se o zájem na zajištění maximální transparentnosti a nediskriminace soutěžního dialogu, kdy by všichni zájemci měli mít představu o tom, jak budou jejich výsledné nabídky hodnoceny a na které aspekty zadavatel klade důraz. Na druhou stranu nelze vyloučit, že v rámci soutěžního dialogu dojde k vyjasnění některých aspektů a potvrzení o jejich akceptovatelnosti ze strany všech zájemců v takové míře, že tyto aspekty lze promítnout do zadávací dokumentace coby požadavky zadavatele a není je již nutné (ani možné) dále hodnotit. To dle našeho názoru může představovat objektivní důvod pro určité změny v hodnotících kritériích. V případě PPP projektů by tak prospěla flexibilnější právní úprava, dle které by dílčí hodnotící kritéria (subkritéria) a příp. jejich vah mohly být v návaznosti na výsledky soutěžního dialogu jednoduchým postupem přizpůsobeny tak, aby umožňovaly zadavateli výběr skutečně nejvhodnější nabídky. To samozřejmě při zachování zásady nediskriminace a transparentnosti s tím, že zájemci by měli možnost podat proti postupu zadavatele námitky. Co se týče váhy dílčích kritérií (kritérií, na které se člení základní hodnotící kritérium *„ekonomická výhodnost nabídky“*) lze uplatnit v soutěžním dialogu pravidlo, že *pokud zadavatel není objektivně schopen stanovit váhu* dílčích hodnotících kritérií, uvede dílčí hodnotící kritéria *v sestupném pořadí podle významu*, který jim zadavatel přisuzuje (§ 78 odst. 7 ZVZ).

Ve výzvě musí být zároveň uvedena informace o místě a době prvního jednání a jednacím jazyku. *Výzva k dalším jednáním* se zasílá dle aktuální potřeby, vždy však v dostatečném předstihu a na kontaktní osoby dohodnuté se zájemcem, které zájemce zpravidla uvede v žádosti o účast nebo později písemně sdělí zadavateli.

Jednací týmy

Na straně zadavatele před zahájením jednání dojde k *ustanovení jednacích týmů*, složených *ze zástupců zadavatele* (případně jeho nadřízeného orgánu, zřizovatele či zástupců jiných dotčených orgánů státní správy) a *zástupců poradců* s tím, že všichni by měli být *vázáni mlčenlivostí* v zájmu zachování důvěrnosti řešení navrhovaných zájemci. Je vhodné strukturovat jednací týmy dle očekávaných aspektů projektu, tj. zpravidla *v dělení na tým technický, právní a ekonomický*. Právní otázky velmi často úzce souvisí s ekonomickými otázkami, takže lze očekávat, že jednání těchto týmů budou z části probíhat společně. V zájmu zachování co největší efektivity jednání v rámci soutěžního dialogu by jednací týmy neměli být příliš početné. Personální obsazení týmů však musí pokrývat veškeré potřebné aspekty projektu. Vedoucí týmů (zpravidla zástupci zadavatele) by měli být vybaveni *odpovídající rozhodovací pravomocí*, která je předpokladem flexibilního jednání a vede výrazně k posílení důvěry zájemců v závěry diskutované příp. již přímo dohodnuté v rámci jednání (v tomto směru budou mít výhodu regionální projekty). Pokud by vedoucí týmů nebyli přímo oprávněni činit za zadavatele závazné závěry, měl by být nastaven systém flexibilního a transparentního zajištění potvrzení výsledků ze strany *rozhodujícího orgánu zadavatele*. Tím může být stálý (statutární) orgán nebo orgán ad hoc ustanovený pro konkrétní projekt. Předpokladem pro to, aby takový rozhodující (výkonný) orgán zadavatele mohl kvalifikovaně rozhodovat a udělovat jednacím týmům odpovídající důvěru (mandát) pro dílčí jednání, je zajištění jeho dobré průběžné informovanosti ze strany zástupci jednacích týmů, zejm. formou *pravidelného reportingu* resp. prezentací. Tento orgán by měl mít možnost diskutovat případné problémy s členy jednacích týmů v potřebném detailu.

Jednání v soutěžním dialogu

V soutěžním dialogu je organizačně důležité správně nastavit **členění jednotlivých jednání**, které je možné hned několika způsoby. Dle ZVZ platí, že *„zadavatel není povinen jednat se všemi*

vyzvanými zájemci současně, je však povinen zachovat obdobný předmět a rozsah jednání se všemi zájemci“ (§ 36 odst. 5 ZVZ). Zejména v úvodu soutěžního dialogu bude vhodné *vést se zájemci oddělená jednání* tak, aby byla zajištěna důvěrnost navrhovaných řešení. Obdobnost předmětu a rozsahu jednání lze zachovat zejména tak, že jednání se všemi zájemci budou probíhat dle stejných pravidel, v členění dle srovnatelných témat a časově paralelně. Další rovinou dělení jednání je jejich věcná stránka, jak již bylo naznačeno výše, tj. dle projednávaných aspektů na jednání *technického a právního, resp. ekonomického týmu*. Co se týče počtu kol jednání, osvědčuje se v praxi (zejména u komplexních projektů) jejich *dělení do 3 kol dle stadia projednání otázek*. První kolo zásadně poslouží pro identifikaci problematických otázek, které jsou blíže diskutovány ve druhém kole. V rámci druhého kola se zpravidla řada otázek uzavře koncensem přijatelným pro všechny zájemce. Nejpodstatnější problematické body by měly být dořešeny v rámci třetího kola. V dostatečném předstihu před každým jednáním by měly být distribuován **seznam otázek k jednání** oboum stranám (a všem dotčeným členům jednacích týmů) tak, aby se členové týmů na jednání mohli maximálně připravit. Je nutné upozornit na to, že případné nedořešení otázek, které jsou pro zájemce skutečně (objektivně) zásadní, zvyšuje riziko, že tito zájemci nepodají nabídku. Cílem soutěžního dialogu je toto riziko eliminovat, a to o to více, o co méně zájemců se účastní soutěžního dialogu.

O každém jednání v soutěžním dialogu je veřejný zadavatel povinen **vyhotovit protokol**, z něhož bude patrný *předmět a výsledek jednání* (§ 36 odst. 4 ZVZ). Vedle *písemného protokolu* se v praxi osvědčuje pořídit *audiozáznam* (ze strany zadavatele a s předchozím obecným souhlasem zájemců), který by zachycoval vždy závěry obou stran z jednání resp. jeho jednotlivým bodům. Protokol by měl být vyhotovován hned na místě, pro zachování maximální autentičnosti, případně bez zbytečného prodlení po něm, a potvrzen zástupci obou stran.

V případě komplexních projektů je nutné počítat s tím, že jednací týmy obou stran budou početné a organizace schůzek tedy *i technicky náročná*. Kromě dostatečného časového předstihu tak vyžadují početná jednání též flexibilitu účastníků k dojednání vhodného termínu. Zadavatel zároveň musí být schopen zajistit odpovídající zázemí, a to místnost s potřebnými místy a příp. vybavením promítací technikou apod. Pokud se předpokládá delší jednání, je ideální jej pojmout jako celodenní a flexibilně jej dělit na jednací týmy podle projednávaných témat tak, aby byly čas a přítomnost osob maximálně efektivně využity.

Mgr. Adéla Vránová, LL.M.,
advokát

HAVEL & HOLÁSEK s.r.o.,
advokátní kancelář

Týn 1049/3
110 00 Praha 1
Česká republika

Tel.: +420 224 895 950
Fax: +420 224 895 980

---

[1] Zákon č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, ve znění pozdějších předpisů.
[2] Zákon č. 139/2006 Sb., o koncesních smlouvách a koncesním řízení (koncesní zákon), ve znění pozdějších předpisů.
[3] Viz § 10 odst. 2 KZ ve vztahu ke koncesím, u kterých ustanovení ZVZ o soutěžním dialogu platí „obdobně"; v případě tzv. kvazikoncesí se dle § 1 odst. 3 KZ koncesním dialogem dle KZ přímo rozumí „soutěžní dialog" dle ZVZ.
[4] Viz § 21 KZ: „Koncesním projektem se rozumí základní vymezení činnosti, která má být předmětem koncesní smlouvy, základní vymezení ekonomických podmínek a právních vztahů vyplývajících z realizace koncesní smlouvy a ekonomické posouzení výhodnosti jejího zajištění formou koncesní smlouvy; podrobnosti obsahu koncesního projektu stanoví prováděcí právní předpis."
[5] Viz § 156 ZVZ ve spojení s ustanovením § 1 odst. 2 a § 20 KZ.
[6] Viz § 7 odst. 5 písm. b) KZ.
[7] Viz § 21 odst. 1 a § 22 odst. 1 KZ.
[8] Dle § 86 ZVZ povinné v případě nadlimitních zakázek.
[9] Písemnou zprávu musí zadavatel vyhotovit o každé nadlimitní zakázce dle § 85 ZVZ.
[10] Blíže lze odkázat na pokyny OECD pro boj proti kartelovým dohodám mezi uchazeči o veřejnou zakázku zveřejněné též na stránkách ÚOHS viz http://www.compet.cz/verejne-zakazky/vykladova-stanoviska-a-metodiky/.

Příště:
zadávací dokumentace a promítnutí závěrů soutěžního dialogu
specifika PPP a jejich dopad na zadávací podmínky
požadavky na zpracování nabídky a zajištění jejich porovnatelnosti
poskytování doplňujících informací v průběhu celého soutěžního dialogu
obesílání zájemců
využití elektronických prostředků
lhůty dle ZVZ
hodnocení nabídek
uzavření smlouvy
odkládací podmínky
schválení koncesní smlouvy

© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- Zjednodušení rozvodového řízení – aktuální právní úprava vs. změny, které zavádí rozvodová reforma
- Ochrana klimatu a výroba zboží v roce 2024: uhlíkové clo a změny v emisních povolenkách
- Poskytování informací zadavatelem v zadávacím řízení
- Zásady pro spolupráci obcí s developery a možnost dohody na změně územního plánu
- Jak mohou firmy těžit z EU Taxonomie? Příklady konkrétních příležitostí ve třech sektorech

- Změny v bezplatných emisních povolenkách: na koho dopadnou a jak se na ně připravit?
- Investice do společné věci v nesezdaném soužití
- K povinnosti zaměstnance vrátit zaměstnavateli rozdíl mezi stálou a dosaženou mzdou při uplatnění konta pracovní doby
- Holdingy a zneužití práva při výplatě podílu na zisku.
- Technická novela zákona o zadávání veřejných zakázek vejde v účinnost už 16. 7. 2023
- Konec postupování nároků na dorovnání při squeeze-outu