

22. 12. 2025

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

# Využití institutu předběžných tržních konzultací v praxi

Zadavatelé dnes stojí před složitým úkolem - obstarávat plnění k zajištění svých potřeb efektivně, transparentně a zároveň s ohledem na rychle se měnící trh. Zorientovat se v aktuálních technologiích, trendech či cenových hladinách však nebývá jednoduché, zejména plánuje-li zadavatel složitější nebo inovativní zakázku. Právě v této fázi může sehrát důležitou roli předběžná tržní konzultace (PTK), která umožňuje zadavateli vést dialog s potenciálními dodavateli ještě před samotným vyhlášením zadávacího řízení. Zásadním je však správné pojetí PTK, neboť pouze je-li vedena správně a účelně, přinese zadavateli kýžený výsledek.

Zadavatel musí mít vždy na paměti, že je tím, kdo nese plnou odpovědnost za správnost, úplnost a přiměřenost zadávací dokumentace (ZD). Každá nepřesnost, nerealistický požadavek nebo technické omezení může vést nejen ke zpochybnění transparentnosti řízení, ale i k následným námitkám, prodlení či zrušení zakázky. PTK proto představuje příležitost, jak tyto rizikové situace předem eliminovat, neboť umožňuje ověřit, zda jsou požadavky proveditelné, zda odpovídají možnostem trhu a zda neomezují hospodářskou soutěž.

## Průzkum trhu a PTK

Je však třeba uvést, že PTK není jediným nástrojem, kterým může zadavatel získávat přehled o podmínkách trhu již ve fázi přípravy zadávacího řízení. Zadavatel může zcela legitimně využít i průzkum trhu, který není v ZZVZ výslovně upraven.

Průzkum trhu představuje méně formální a administrativně jednodušší způsob, jak zadavatel může získat představu o situaci na trhu, o dostupnosti plnění či orientační cenové hladině. Může probíhat například prostřednictvím analýzy veřejně dostupných informací, analýzy ceníků či záznamů o již realizovaných zakázkách nebo přímou komunikací s potenciálními dodavateli.

Na rozdíl od PTK nemá ale průzkum trhu zákonem stanovený rámec, a proto není nutné jej formálně oznamovat či zveřejňovat. Na druhé straně právě absence jasného procesního rámce představuje i určitý limit. Zadavatel musí být obezřetný, aby komunikace s dodavateli nevedla k poskytnutí neodůvodněné výhody některému z účastníků trhu a aby zůstaly zachovány zásady rovného zacházení a transparentnosti.

Rozdílem mezi PTK a průzkumem trhu se zabýval zejména rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 9. 12. 2022, sp. zn. 62 Af 22/2022, který uvádí, že za průzkum trhu je možno bezpečně označit především pasivní sběr veřejně dostupných informací (webové stránky, konference, veletrhy...) bez přímé komunikace s dodavateli, případně obecné dotazy na dodavatele. Jakmile jsou ale předmětem komunikace konkrétní (např. zadavatelem uvažované) zadávací podmínky, bude se zpravidla jednat o PTK se všemi povinnostmi z tohoto vyplývajícími.

# Jakým způsobem by měl zadavatel PTK pojmout?

Zadavatel by měl nejprve jasně vymežit účel a rozsah PTK a zveřejnit oznámení o jejich konání, čímž umožní účast co nejširšímu okruhu dodavatelů. Lze tak učinit prostřednictvím Věstníku veřejných zakázek (v případě nadlimitní veřejné zakázky rovněž prostřednictvím Úředního věstníku EU), formou výzvy či oznámení uveřejněným na profilu zadavatele. Zadavateli je však samozřejmě ponechána i možnost přímého oslovení vybraných dodavatelů (či dodavatele).

Forma vedení PTK se může lišit právě v závislosti na charakteru plánované veřejné zakázky, nicméně obecně lze doporučit využití několika ověřených metod.

Nejčastější podobou jsou **individuální konzultace** s dodavateli, které poskytují prostor pro detailní technickou diskusi a ověření proveditelnosti zvažovaných řešení, přičemž klíčová je jednotná sada otázek (resp. jejich osnova) a transparentní záznam průběhu. Alternativu tvoří **otevřené workshopy či konference**, kde lze v jednom čase oslovit širší okruh dodavatelů a získat přehled o běžně dostupných řešeních. Otázkou však zůstává, zda a do jaké míry budou dodavatelé ochotni sdílet citlivější informace.

Zadavatel může samozřejmě zvolit pro projednání osobní formu, ale i dnes v praxi často využívanou elektronickou formu (videokonference, telekonference, online workshopy apod.). Součástí některých PTK mohou být také technické demonstrace či prezentace, typicky u technologických nebo inovativních zakázek (např. ukázky softwarových řešení, informačních systémů, laboratorních přístrojů apod.).

V některých případech mohou být vhodnou formou **písemné konzultace** formou dotazníku, které umožňují porovnat parametry, technologie či nastavení cen jednotlivých dodavatelů strukturovaným způsobem.

V praxi se nezřídka uplatňuje i **kombinace uvedených forem**, kdy písemná fáze slouží k předběžnému zmapování trhu a následná individuální jednání k upřesnění detailů.

Formu uspořádání PTK a konkrétní prostředek by měl zadavatel zvolit nejen s ohledem na předmět veřejné zakázky, ale rovněž s přihlédnutím k okruhu potenciálních dodavatelů.

Elektronická forma umožňuje interaktivní diskusi a rychlou výměnu informací bez nutnosti fyzické účasti, což zvyšuje dostupnost zejména pro zahraniční či vzdálené dodavatele. Písemná forma je naopak vhodná pro strukturované získání srovnatelných odpovědí od více subjektů a zároveň usnadňuje archivaci a zpětné vyhodnocení podnětů.

PTK lze vést jak pouze s jedním dodavatelem, tak s více dodavateli.

Pokud zadavatel potřebuje detailní odborné informace k úzce specializovanému řešení, může být účelné oslovit konkrétního odborníka nebo jednoho dodavatele s hlubokou znalostí dané oblasti. Ve většině případů je však vhodnější zapojit více dodavatelů, aby byly získané informace vyvážené a reprezentativní pro celý trh. Konzultace s více subjekty pomáhají předejít riziku zvýhodnění jednoho účastníka a posilují transparentnost i důvěru v proces přípravy veřejné zakázky. Zadavatel by měl za každých okolností zajistit, aby všichni zúčastnění měli stejné podmínky, přístup ke stejným informacím a možnost rovného zapojení. Otevřený a pluralitní přístup tak podporuje hospodářskou soutěž a přispívá k získání objektivního přehledu o možnostech trhu.

Obecně se v praxi účast dodavatelů na těchto konzultacích považuje za dobrovolnou a bez nároku na finanční odměnu. Účastníci z ní často sami nepřímou profitují tím, že mají možnost představit své

produkty, služby či technologické přístupy a včas se seznámit s plánovanou zakázkou. Lze si představit situaci, kdy se zadavatel může rozhodnout o poskytnutí přiměřené odměny nebo náhrady nákladů za účast na PTK. Zejména tomu tak bude za situace, kdy po dodavatelích požaduje zpracování podrobnějších podkladů či technických návrhů, které mohou být časově náročné.

V takovém případě by měl zadavatel předem jasně a transparentně stanovit podmínky, výši i způsob poskytnutí odměny, aby nedošlo k narušení rovného zacházení či hospodářské soutěže. Odměna by měla být přiměřená rozsahu požadovaných prací a nikdy by neměla působit jako motivace pro budoucí zvýhodnění konkrétního účastníka v následném zadávacím řízení. Zároveň by měly být všechny podklady a výstupy, za které byla odměna poskytnuta, využitelné zadavatelem k obecné přípravě zakázky, nikoliv jako konkurenční výhoda pro jediného dodavatele. Nutno zde dodat, že není známo, že by uvedený postup (tedy poskytnutí finanční kompenzace) byl předmětem přezkumu ze strany Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže.

Ať již zadavatel bude postupovat při vedení PTK jakkoliv, o jejich průběhu by měl být vždy pořízen písemný záznam či souhrnná zpráva, která zajistí transparentnost a doložitelnost zvoleného postupu.

## **Povinnosti zadavatele spojené s vedením PTK**

Zadavatel by měl při přípravě ZD využít získané poznatky nestranně, bez zvýhodnění konkrétního dodavatele, přičemž v souvislosti s uskutečněnými PTK je povinen postupovat dle § 36 odst. 4 ZZVZ a, za předpokladu, že ZD obsahuje informace, které jsou výsledkem PTK, tuto skutečnost v ZD zachytit (zadavatel označí v ZD tyto informace, identifikuje osoby, které se na PTK podílely, a uvede všechny podstatné informace, které byly obsahem PTK). Je na uvážení zadavatele, jakým způsobem naplní uvedený zákonný požadavek – zda vybere pouze ty informace, které považuje za skutečně podstatné, nebo zda zveřejní téměř celý zaznamenaný obsah PTK<sup>[1]</sup>.

I pokud ZD neobsahuje informace, které jsou výsledkem PTK, a tedy informace o realizovaných PTK není v ZD uvedena, měl by zadavatel informace a podklady z PTK uchovat obdobně jako dokumentaci o zadávacím řízení dle § 216 ZZVZ, aby mohl prokázat, že tyto byly realizovány řádně a v souladu se ZZVZ.

## **Závěr**

S ohledem na výše uvedené lze shrnout, že v prostředí veřejných zakázek, v němž se stále častěji ukazuje, že úspěch zadávacího řízení nestojí pouze na přesně formulovaných požadavcích, ale i na důkladné znalosti trhu, technologií a možnostech dodavatelů, může dobře uchopená realizace PTK zadavateli umožnit lépe porozumět trhu, správně nastavit parametry požadovaného plnění či rozhodnout, jaký druh zadávacího řízení k pořízení požadovaného plnění zvolit. PTK navíc umožňují zadavateli získat cit pro to, jak soutěživý a vyspělý je trh, což výrazně pomáhá při nastavení realistických očekávání.

Zadavatelé by se proto neměli využití PTK obávat, neboť jde o plně legitimní a zákonem podporovaný nástroj, který jim navíc může pomoci odhalit potenciální problémy ještě dříve, než se promítnou do ZD a vyvolají námitky či dokonce návrh na přezkum úkonů zadavatele. Nutno ovšem také poznamenat, že se nejedná o nástroj všespásný a vzhledem k omezené kapacitě dodavatelů se PTK účastnit, by měl být užíván s rozmyslem.

Závěrem navíc je nutno podotknout, že účast na PTK nepřináší výhody pouze zadavateli, ale i samotným dodavatelům. Ti díky konzultacím získávají cennou příležitost aktivně ovlivnit podobu budoucí veřejné zakázky ještě před jejím oficiálním vyhlášením. Mohou zadavateli představit své

produkty, technologie, inovativní přístupy či alternativní řešení a tím přispět k tomu, aby zadávací podmínky lépe odrážely reálné možnosti trhu. Zároveň mají možnost včas identifikovat budoucí obchodní příležitost, připravit se na ni strategicky i technicky a optimalizovat své nabídky.



**Mgr. Karel Masopust**

Advokát a partner

**BRODEC & PARTNERS**  
— LAW FIRM —

[BRODEC & PARTNERS s.r.o., advokátní kancelář](#)

Rubešova 162/8  
120 00 Praha 2

Tel.: +420 224 247 215  
e-mail: [info@akbrodec.cz](mailto:info@akbrodec.cz)

---

[1] Šebesta, M., Novotný, P., Machurek, T. a kol. Zákon o zadávání veřejných zakázek. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2022, s. 256.

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů, judikatura, právo | [www.epravo.cz](http://www.epravo.cz)

## Další články:

- [JIŘÍ HARNACH - VEŘEJNÉ ZAKÁZKY LIVE! - LEDEN 2026](#)
- [Metoda Design & Build na poli veřejných zakázek](#)
- [Výhrada posunu konce lhůty pro podání námitek proti zadávacím podmínkám](#)
- [JIŘÍ HARNACH - VEŘEJNÉ ZAKÁZKY LIVE! - PROSINEC 2025](#)
- [Využití institutu předběžných tržních konzultací v praxi](#)
- [Odstoupení vybraného dodavatele ze zadávacího řízení z pohledu jistoty](#)
- [Nemožnost vyloučení účastníka zadávacího řízení z důvodu chybějících údajů v evidenci skutečných majitelů](#)
- [JIŘÍ HARNACH - VEŘEJNÉ ZAKÁZKY LIVE! - LISTOPAD 2025](#)

- [Výklad zadávacích podmínek v kontextu rozhodovací praxe Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže - část 3](#)
- [Použití cenového minima při hodnocení nabídek ve veřejné zakázce](#)
- [Výklad zadávacích podmínek v kontextu rozhodovací praxe Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže - část 2](#)