

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra práva**



**Diplomová práce**

**Nové trendy v oblasti hospodářské soutěže a veřejných  
zakázek**

**Dominik Žlebek**

© 2022 ČZU v Praze

## ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Dominik Žlebek

Hospodářská politika a správa  
Podnikání a administrativa

Název práce

**Nové trendy v oblasti hospodářské soutěže a veřejných zakázek.**

Název anglicky

**New trends in economic competition and public procurement.**

---

### Cíle práce

Cílem diplomové práce je na základě analýzy platné právní úpravy, dalších relevantních nelegislativních dokumentů a příkladů dobré praxe identifikovat z pozice zadavatele ve státní správě nové trendy hospodářské soutěže v oblasti zadávání veřejných zakázek. Na základě získaných informací navrhnout metodický postup a doporučení pro zadavatele při stanovení zadávacích podmínek veřejné zakázky připravované k vyhlášení prostřednictvím řízení o inovačním partnerství.

### Metodika

Diplomová práce bude rozdělena na dvě části, teoretickou část a praktickou část. Teoretická část diplomové práce bude využívat metod literární rešerše, komparace a kompilace relevantních legislativních a nelegislativních dokumentů, odborné literatury a příkladů dobré praxe a dále metodu deskripce souvislostí v návaznosti na problematiku hospodářské soutěže v rámci veřejných zakázek a nových trendů v této oblasti. Součástí bude i definice pojmového aparátu.

Praktická část diplomové práce bude založena na metodě kvalitativního výzkumu, který bude realizován technikou polostrukturovaných rozhovorů s vybranými zástupci zadavatelů státní správy. Dále budou podrobeny analýze přepisy rozhovorů. Následně bude na základě získaných informací provedena syntéza získaných poznatků, z níž budou stanoveny závěry práce.

## Doporučený rozsah práce

60 – 80

### Klíčová slova

hospodářská soutěž, zadávání veřejných zakázek, zadavatel, uchazeč, ÚOHS, zadávací podmínky, kvalifikační požadavky, hodnotící kritéria, nové trendy, inovace

---

### Doporučené zdroje informací

- BALÝOVÁ, L. Veřejné zakázky (Právní praxe). Praha: C. H. Beck, 2020, ISBN 978-80-7400-805-4.
- BERGEROVÁ, E. Veřejné zakázky v České republice. Praha: Eurolex Bohemia, 2005. ISBN 80-86861-84-8.
- JURČÍK, R. – KRUTÁKOVÁ, L. *Veřejné zakázky a PPP projekty : potřebnost změny právní úpravy v EU a v ČR : sborník příspěvků z 2. ročníku mezinárodní vědecké konference konané dne 15. – 16. 5. 2008*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008. ISBN 978-80-7380-121-2.
- JURČÍK, R. Zadávání veřejných zakázek a udělování koncesí v ČR a v EU. Praha: C. H. Beck, 2007, ISBN 978-80-7179-575-9.
- MAAYTOVÁ, A. – OCHRANA, F. – PAVEL, J. *Veřejné finance v teorii a praxi*. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5561-8.
- OCHRANA, F. – PAVEL, J. – VÍTEK, L. *Veřejný sektor a veřejné finance : financování nepodnikatelských a podnikatelských aktivit*. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3228-2.
- OCHRANA, F. Zadávání, hodnocení a kontrola veřejných zakázek – Ekonomická analýza. Praha: Ekopress, 2008, ISBN 978-80-86929-46-0.
- Směrnice Evropského parlamentu a rady 2014/24/EU, o zadávání veřejných zakázek a o zrušení směrnice 2004/18/ES
- Zákon č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů
- 

### Předběžný termín obhajoby

2021/22 LS – PEF

### Vedoucí práce

JUDr. Ing. Antonín Krejčí, MBA

### Garantující pracoviště

Katedra práva

Elektronicky schváleno dne 5. 10. 2021

**JUDr. Jana Borská, Ph.D.**

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 19. 10. 2021

**Ing. Martin Pelikán, Ph.D.**

Děkan

V Praze dne 16. 03. 2022

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že svou diplomovou práci „Nové trendy v oblasti hospodářské soutěže a veřejných zakázek" jsem vypracoval samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autor uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 16.03.2022

---

### **Poděkování**

Rád bych touto cestou poděkoval panu JUDr. Ing. Antonínu Krejčímu, MBA za konstruktivní vedení diplomové práce a její průběžné konzultování. Dále děkuji panu RNDr. Martinu Bunčekovi, Ph. D. za zaštitění diplomové práce Technologickou agenturou České republiky. Rovněž děkuji slečně Mgr. Janě Karbanové a panu Mgr. Janu Klubalovi za konstruktivní připomínky v průběhu zpracování diplomové práce. V neposlední řadě bych také rád poděkoval všem účastníkům rozhovorů, kteří byli součástí výzkumné části diplomové práce – jmenovitě se jedná o pány Mgr. Tomáše Rydvana z advokátní kanceláře Řanda Havel Legal, s. r. o., Mgr. Lubora Černého z advokátní kanceláře Císař, Češka, Smutný, s. r. o. a JUDr. Jana Musila z Technologické agentury ČR.

# Nové trendy v oblasti hospodářské soutěže a veřejných zakázek

## Abstrakt

Diplomová práce „Nové trendy v oblasti hospodářské soutěže a veřejných zakázek“ je zaměřena na poskytnutí uceleného přehledu v kontextu hospodářské soutěže a její návaznosti na zadávání veřejných zakázek. V rámci veřejného zadávání je zaměřena zejména na identifikaci nových trendů sociálně odpovědného zadávání v návaznosti na strategické cíle Evropské unie. Důraz je kladen na oblast inovací ve spojitosti s novým druhem zadávacího řízení, kterým je řízení o inovačním partnerství. Cílem diplomové práce je navrhnout metodický postup a sadu doporučení pro veřejné zakázky, vyhlašované prostřednictvím tohoto druhu řízení. V rámci práce byl zpracován kvalitativní výzkum realizovaný technikou polostrukturovaných rozhovorů s vybranými zástupci zadavatelů, kteří mají zkušenosti s řízením o inovačním partnerství. Výstupy rozhovorů byly v rámci analýzy podrobeny doslovné transkripci a metodě zakotvené teorie v kombinaci s axiálním kódováním. Výstupem je syntéza získaných poznatků v podobě návrhu metodického pokynu a sady doporučení. Nejvýznamnější doporučení pro zadavatele, kteří se rozhodnout využít v rámci veřejné zakázky řízení o inovačním partnerství patří zejména realizace předběžné tržní konzultace, spolupráce s externím expertem v rámci přípravy zadávacích podmínek, přesný a výstižný popis zadávacích podmínek a precizní příprava hodnotících kritérií. Neopomenutým doporučením je nevyužívat řízení o inovačním partnerství v případě, že existuje možnost využít jiný druh zadávacího řízení, nebo zadavatel není na jisto přesvědčen o naplnění podmínek pro realizaci inovačního partnerství.

**Klíčová slova:** hospodářská soutěž, zadávání veřejných zakázek, zadavatel, uchazeč, ÚOHS, zadávací podmínky, kvalifikační požadavky, hodnotící kritéria, nové trendy, inovace

# **New trends in economic competition and public procurement**

## **Abstract**

The thesis "New trends in competition and public procurement" is focused on providing a comprehensive overview in the context of competition and its relationship to public procurement. Within public procurement, it focuses mainly on the identification of new trends in socially responsible procurement in connection with the strategic goals of the European Union. Emphasis is placed on the area of innovation in connection with a new type of procurement procedure, which is the innovation partnership procedure. The aim of the diploma thesis is to propose a methodological procedure and a set of recommendations for public procurement, announced through this type of procedure. Within the work, a qualitative research was carried out using the technique of semi-structured interviews with selected representatives of the contracting authorities who have experience in managing innovation partnerships. The results of the interviews were subjected to a literal transcription and the method of grounded theory in combination with axial coding. The output is a synthesis of the acquired knowledge in the form of a draft methodological instruction and a set of recommendations. The most important recommendations for contracting authorities who decide to use the Innovation Partnership procedure in a public contract include the implementation of a preliminary market consultation, cooperation with an external expert in the preparation of tender conditions, accurate and concise description of tender conditions and precise preparation of evaluation criteria. An unforgettable recommendation is not to use the innovation partnership procedure if there is a possibility to use another type of procurement procedure or the contracting authority is not sure that the conditions for the implementation of the innovation partnership are met.

**Keywords:** competition, public procurement, contracting authority, tenderer, office for protection of competition, tender conditions, qualification requirements, evaluation criteria, new trends, innovations

# Obsah

<b>1 Úvod</b> .....	<b>13</b>
<b>2 Cíl práce a metodika</b> .....	<b>14</b>
2.1 Cíl práce .....	14
2.2 Metodika .....	14
<b>3 Teoretická východiska</b> .....	<b>16</b>
3.1 Hospodářská politika.....	16
3.2 Hospodářská soutěž.....	16
3.2.1 Účastníci hospodářské soutěže .....	16
3.2.2 Ochrana hospodářské soutěže .....	17
3.2.3 Hospodářská soutěž ve vztahu k veřejným zakázkám.....	17
3.3 Historie zadávání veřejných zakázek .....	18
3.3.1 Úprava zadávání veřejných zakázek za první republiky .....	18
3.3.2 Úprava zadávání veřejných zakázek v poválečném období .....	18
3.3.3 Úprava zadávání veřejných zakázek po roce 1989.....	19
3.3.4 Zákon č. 199/1994 Sb., o zadávání veřejných zakázek .....	19
3.3.5 Zadávání veřejných zakázek v návaznosti na vstup ČR do EU.....	20
3.3.6 Zákon č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, v návaznosti na aktuální právní úpravu a z. č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek .....	20
3.4 Vymezení pojmů v souvislosti se zadáváním veřejných zakázek de lege lata	21
3.4.1 Zadání veřejné zakázky a zadávací řízení.....	21
3.4.2 Zadavatel.....	22
3.4.3 Dodavatel.....	24
3.4.4 Předpokládaná hodnota veřejné zakázky .....	24
3.4.5 Předběžná tržní konzultace .....	25
3.4.6 Režim veřejné zakázky .....	26
3.5 Zásady zadávání veřejných zakázek .....	28
3.5.1 Zásada transparentnosti.....	28
3.5.2 Zásada přiměřenosti .....	29
3.5.3 Zásada rovného zacházení .....	29
3.5.4 Zásada zákazu diskriminace .....	30
3.5.5 Zásada sociálně odpovědného, environmentálně odpovědného a inovativního zadávání veřejných zakázek .....	30
3.5.5.1 Sociálně odpovědné zadávání veřejných zakázek.....	31
3.5.5.2 Environmentálně odpovědné zadávání veřejných zakázek .....	32
3.6 Inovace .....	32
3.6.1 Inovace z pohledu Oslo manuálu.....	32



3.6.2	Inovace dle Frascati manuálu .....	33
3.6.3	Inovace dle Národní inovační strategie ČR .....	33
3.6.4	Inovace v návaznosti na zadávání veřejných zakázek .....	33
3.6.5	PPI a PCP .....	34
3.7	Druhy zadávacích řízení.....	36
3.7.1	Zadávací řízení tzv. „bez jednání s dodavateli“ .....	37
3.7.2	Otevřené a užší řízení ve vztahu k zadávání na inovace.....	38
3.7.3	Jednací druhy zadávacích řízení .....	38
3.7.4	Jednací řízení s/bez uveřejnění .....	39
3.7.5	Řízení se soutěžním dialogem .....	40
3.7.6	Řízení o inovačním partnerství .....	41
3.8	Zadávací podmínky, zadávací dokumentace a kvalifikace v návaznosti na řízení o inovačním partnerství.....	44
3.8.1	Podmínky kvalifikace .....	45
3.8.2	Vymezení fází inovačního partnerství .....	47
3.8.3	Pravidla pro hodnocení nabídek .....	47
3.8.4	Úprava práv duševního vlastnictví .....	48
<b>4</b>	<b>Vlastní práce .....</b>	<b>49</b>
4.1	Metodika vlastního výzkumu .....	49
4.2	Popis souboru respondentů .....	53
4.3	Popis zjištěných skutečností – metodický postup pro zadavatele v řízení o inovačním partnerství.....	54
4.3.1	Úvodní informace vyplývající z výzkumu.....	54
4.3.2	Definice předmětu plnění a určení míry jeho novosti.....	56
4.3.3	Příprava podmínek průběhu zadávacího řízení.....	58
4.3.4	Jednání s účastníky inovačního partnerství .....	60
4.3.5	Vymezení podání finální nabídky u řízení o inovačním partnerství.....	61
4.3.6	Vymezení fází řízení o inovačním partnerství.....	61
4.3.7	Určení předpokládané hodnoty veřejné zakázky a stanovení odměn pro realizaci fází řízení o inovačním partnerství .....	63
4.3.8	Příprava požadavků na kvalifikaci.....	65
4.3.9	Příprava hodnoticích kritérií .....	66
4.3.10	Další zadávací podmínky .....	68
4.3.11	Další kroky zadavatele po vyhlášení VZ v inovačním partnerství .....	69
<b>5</b>	<b>Výsledky a diskuse – doporučení pro zadavatele .....</b>	<b>72</b>
5.1	Doporučení uspořádat předběžnou tržní konzultaci.....	72
5.2	Doporučení na přizvání experta .....	73
5.3	Doporučení na přesný popis v zadávací dokumentaci .....	73
5.4	Doporučení k hodnoticím kritériím.....	74

5.5	Doporučení pro (ne)použití řízení o inovačním partnerství.....	74
<b>6</b>	<b>Závěr .....</b>	<b>76</b>
<b>7</b>	<b>Seznam použitých zdrojů .....</b>	<b>79</b>
7.1	Literatura .....	79
7.2	Internetové zdroje.....	81
<b>8</b>	<b>Přílohy .....</b>	<b>I</b>
8.1	Rozhovor č. 1 – Mgr. Tomáš Rydvan .....	I
8.2	Souhlas respondenta rozhovoru č. 1.....	XV
8.3	Rozhovor č. 2 – Mgr. Lubor Černý.....	XVI
8.4	Souhlas respondenta rozhovoru č. 2.....	XXX
8.5	Rozhovor č. 3 – JUDr. Jan Musil.....	XXXI
8.6	Souhlas respondenta rozhovoru č. 3.....	XLVII

## Seznam obrázků

<b>Obrázek 1:</b>	Rozdíl mezi PPI a PCP. ....	35
<b>Obrázek 2:</b>	Schéma mechanismů PCP a PPI.....	35
<b>Obrázek 3:</b>	Schéma řízení o inovačním partnerství .....	43

## Seznam tabulek

<b>Tabulka 1:</b>	Druhy zadávacích řízení.....	36
<b>Tabulka 2:</b>	Roční sumář oznámených VZ podle zadávacího řízení.....	37
<b>Tabulka 3:</b>	Zadavatelé a veřejné zakázky určené jako podklad pro kvalitativní výzkum..	49
<b>Tabulka 4:</b>	Kategorie a koncepty vyplývající z axiálního kódování dat. ....	52
<b>Tabulka 5:</b>	Příklad odůvodnění použití inovačního partnerství (TA ČR). ....	57
<b>Tabulka 6:</b>	Rozdílná terminologie a přístup zadavatelů v kontextu popisu procesu inovačního partnerství a vymezení fází. ....	59
<b>Tabulka 7:</b>	Příklad upřesnění jednání v rámci zadávacího řízení (TSK). ....	60
<b>Tabulka 8:</b>	Příklad upřesnění jednání v rámci zadávacího řízení (IPR). ....	60
<b>Tabulka 9:</b>	Příklad upřesnění finální nabídky (Hlavní město Praha). ....	61
<b>Tabulka 10:</b>	Příklad upřesnění finální nabídky (TA ČR). ....	61
<b>Tabulka 11:</b>	Vybrané příklady možného vymezení fází řízení o inovačním partnerství. ..	63
<b>Tabulka 12:</b>	Příklad upřesnění předpokládané hodnoty (Hlavní město Praha). ....	65

## Seznam použitých zkratk

ČR – Česká republika

DPH – daň z přidané hodnoty

ERÚ – Energetický regulační úřad

ES – Evropské společenství

EU – Evropská unie

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade (všeobecná dohoda o clech a obchodu)

GPP – Green Public Procurement

IPR – Institut plánování a rozvoje hl. m. Prahy

JŘBU – jednací řízení bez uveřejnění

JŘSU – jednací řízení s uveřejněním

MMR – Ministerstvo pro místní rozvoj

NSS – Nejvyšší správní soud

OECD – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development)

OZ – zákon č. 89/2012 Sb. občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů

PCP – Pre-commercial Procurement

PPI – Public Procurement of Innovative Solutions

PTK – předběžná tržní konzultace

SD – řízení se soutěžním dialogem

SZIF – Státní zemědělský intervenční fond

TA ČR – Technologická agentura České republiky

TSK – Technická správa komunikací hl. m. Prahy

ÚOHS – Úřad pro ochranu hospodářské soutěže

VaV – výzkum a vývoj

Věstník VZ – věstník veřejných zakázek

VZ – veřejná zakázka

Zákon č. 137/2006 Sb. - zákon č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 143/2001 Sb. - zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 199/1994 Sb. – zákon č. 199/1994 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů

ZMČR – zákon č. 219/2000 Sb., o majetku České republiky a jejím vystupování v právních vztazích, ve znění pozdějších předpisů

ZVZ – zákon č. 40/2004 Sb. o veřejných zakázkách

ZZVZ – zákon č. 134/2016 Sb. o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů

# 1 Úvod

Hospodářská soutěž je jev, ke kterému dochází v rámci tržní ekonomiky a má úzkou návaznost na hospodářskou politiku státu. Chránit a podporovat zdravou hospodářskou soutěž, ke které na trhu dochází, by mělo být v zájmu samotného státu. Jedním z nástrojů takové podpory je mimo jiné zadávání veřejných zakázek (dále jen „VZ“). Veřejné zadávání České republiky (dále jen „ČR“) i ostatních států Evropské unie (dále jen „EU“) by mělo korespondovat s cíli a směřováním Evropské unie. Mezi současné trendy v této oblasti patří tzv. odpovědné veřejné zadávání, do kterého spadá sociálně odpovědné a environmentálně odpovědné zadávání a dále také podpora inovací. Sociálně a environmentálně odpovědné zadávání je zadavateli využíváno již řadu let bez nutnosti legislativní opory. Příkladem takového zadávání může být podpora znevýhodněných osob na trhu práce a podpora ochrany životního prostředí v rámci zadávacích podmínek veřejné zakázky. Oblast inovací je pro řadu zadavatelů neprobádaným prostředím a může pro ně představovat problém z hlediska řádného uchopení.

Diplomová práce je věnována aktuálním trendům v kontextu historického vývoje zadávání veřejných zakázek a dále je zaměřena na oblast inovací. Inovace se zásadním způsobem opírají o prostředí výzkumu a vývoje a mohou být z hlediska politiky státu významným faktorem pro podporu hospodářské soutěže, povzbuzení veřejných i soukromých investorů a podnícení trhu k realizaci nových řešení. V rámci zadávání veřejných zakázek na inovace definuje zákon č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „ZZVZ“), několik zadávacích řízení, která mohou zadavatelé v této oblasti využít.<sup>1</sup> V současnosti je nejnovějším zadávacím řízením ve vztahu k inovacím tzv. řízení o inovačním partnerství.<sup>2</sup> I přes to, že v české legislativě se tento druh zadávacího řízení objevuje již od roku 2017, není zadavateli využíván příliš často. Bohužel neexistuje mnoho dokumentů, které by se řízením o inovačním partnerství zabývaly a poskytovaly tak zadavatelům ucelenou představu o jeho možnostech a využití.

Tato práce obsahuje ucelený přehled ve vztahu k tomuto řízení a poskytuje zadavateli návrh metodického postupu i řadu doporučení v souvislosti s veřejnými zakázkami, které jsou připravovány pro vyhlášení prostřednictvím inovačního partnerství.

---

<sup>1</sup> Ust. § 3 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>2</sup> Ust. § 3 písm. g) zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

## **2 Cíl práce a metodika**

### **2.1 Cíl práce**

Hlavním cílem diplomové práce je z pohledu zadavatele identifikovat nové trendy v oblasti hospodářské soutěže a zejména pak při zadávání veřejných zakázek.

Cílem teoretické části diplomové práce je na základě analýzy platných právních předpisů a dalších relevantních nelegislativních dokumentů předat ucelený pohled na problematiku hospodářské soutěže ve vztahu k zadávání veřejných zakázek. Dále teoretická část práce poskytuje ucelený vhled do problematiky veřejného zadávání a jeho návaznosti na aktuální trendy Evropské unie, tj. podpory sociálně odpovědného zadávání, environmentálně odpovědného zadávání a inovací. Ve spojitosti s inovacemi je práce věnována jednotlivým druhům zadávacích řízení, které jsou pro oblast inovací vhodná, zejména pak řízení o inovačním partnerství.

Cílem praktické části diplomové je na základě analyzovaných dokumentů, příkladů dobré praxe a realizace rozhovorů s odborníky, kteří mají zkušenosti se zadáváním veřejných zakázek prostřednictvím řízení o inovačním partnerství, navrhnout metodický postup a sadu doporučení pro zadavatele při sestavování zadávacích podmínek veřejné zakázky, připravované k vyhlášení prostřednictvím řízení o inovačním partnerství.

### **2.2 Metodika**

Diplomová práce bude obsahovat teoretickou a praktickou část. Tyto části budou rozděleny do jednotlivých kapitol a podkapitol. Teoretická část diplomové práce bude založena na metodě literární rešerše, komparace a kompilace relevantních legislativních a nelegislativních dokumentů, odborné literatury a příkladů dobré praxe. Dále bude teoretická část diplomové práce založena na metodě deskripce v kontextu vysvětlení a popisu souvislostí problematiky hospodářské soutěže, zadávání veřejných zakázek a nových trendů v této oblasti. Na základě zmíněných metod bude teoretická část obsahovat základní uvedení do problematiky hospodářské soutěže, v rámci které budou představeni zejména její účastníci, dále pak ochrana hospodářské soutěže a její souvislost s veřejnými zakázkami. Následně bude teoretická část práce poskytovat vhled do oblasti zadávání veřejných zakázek s ohledem na historický vývoj a vymezení pojmů v kontextu současné legislativy. Teoretická část bude také identifikovat trendy v zadávání veřejných zakázek,

které souvisejí s novou zásadou odpovědného veřejného zadávání. Druhá polovina teoretické části bude zaměřena na souvislosti zadávání veřejných zakázek a oblasti inovací, zejména se bude soustředit na jednotlivé druhy zadávacích řízení s důrazem na řízení o inovačním partnerství.

Praktická část diplomové práce bude založena na metodě kvalitativního výzkumu, který bude realizován technikou polostrukturovaných rozhovorů s vybranými zástupci zadavatelů, kteří mají zkušenosti s řízením o inovačním partnerství. Rozhovory budou realizovány jako rozhovory s návodem tak, že budou stanovena stěžejní témata rozhovoru, vycházející z analýzy zadávacích dokumentací vybraných veřejných zakázek. Témata pak budou jednotlivým vybraným respondentům zaslána prostřednictvím emailové schránky. Výsledné rozhovory budou podrobeny metodě doslovné transkripce, přičemž jednotlivé přepisy následně budou, pro účely vytvoření kategorií a konceptů, podrobeny metodě axiálního kódování. Na základě získaných informací bude provedena syntéza získaných poznatků, z níž bude vycházet návrh metodického postupu a sada doporučení pro zadavatele při sestavování zadávacích podmínek veřejné zakázky, připravované k vyhlášení prostřednictvím řízení o inovačním partnerství. Metodický návrh bude doplněn o vybrané příklady dobré praxe.

## 3 Teoretická východiska

### 3.1 Hospodářská politika

Hospodářskou politiku je možné definovat jako „*souhrn cílů, o které stát v hospodářství usiluje, souhrn nástrojů a rozhodovacích procesů, kterých k naplnění cílů používá a souhrn opatření státu v jednotlivých oblastech ekonomické reality*“<sup>3</sup>. Stát by se měl v rámci uplatňování hospodářské politiky soustředit zejména na zvýšení efektivnosti v alokaci výrobních faktorů, ovlivňování rozdělení důchodů a podporu národního hospodářství. Hospodářská politika by měla být vykonávána efektivně a rozumně. I proto jsou cíle hierarchicky seskupeny dle stanovených priorit tak, aby nebyly současně realizovány protichůdné potřeby státu. Jedním z nejčastějších cílů hospodářské politiky je mimo jiné i ochrana hospodářské soutěže<sup>4</sup>.

### 3.2 Hospodářská soutěž

Hospodářská soutěž je pojem, který v současné chvíli není upraven legislativou na české ani evropské úrovni. Je možné ji vnímat např. jako jev, ke kterému dochází v prostředí tržní ekonomiky za předpokladu relativního dostatku volnosti ve smyslu: (i) vládních zásahů do fungování trhu, (ii) soukromého vlastnictví, (iii) svobody, (iv) informací a (v) hospodářských podniků<sup>5</sup>. Hospodářskou soutěž je možné vykládat jako „*soupeření podnikatelských subjektů s cílem předstihnout jiné tržní subjekty a dosáhnout tak hospodářského prospěchu*“<sup>6</sup>.

#### 3.2.1 Účastníci hospodářské soutěže

Podle § 2972 zákona č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „**OZ**“) se ten, kdo se účastní hospodářské soutěže, označuje jako tzv. *soutěžitel*<sup>7</sup>. Soutěžiteli se podle zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „**zákon č. 143/2001 Sb.**“), rozumí „*fyzické a právnické osoby, jejich sdružení a jiné formy seskupování, a to i*

<sup>3</sup> BRČÁK, J. Makroekonomie. 2010, s. 38-39.

<sup>4</sup> VORLÍČEK, J. Úvod do ekonomie veřejného sektoru. 2008, s. 166.

<sup>5</sup> PELC, V. Hospodářská soutěž. 1995, s. 23.

<sup>6</sup> KUBÍČEK, J. Hospodářská politika. 2006, s. 175.

<sup>7</sup> § 2972 zákona č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku, ve znění pozdějších předpisů.



*v případě, že tato sdružení a seskupení nejsou právníckými osobami, pokud se účastní hospodářské soutěže nebo ji mohou svou činností ovlivňovat, i když nejsou podnikateli“<sup>8</sup>.*

Z tohoto uvedeného vymezení vyplývá, že se může jednat o fyzickou i právnickou osobu, přičemž se nemusí nutně jednat o osobu podnikající.<sup>9</sup> Fyzické a právnické osoby jsou podle OZ vnímány jako účastníci právního vztahu, kteří mají právní osobnost a svéprávnost.<sup>10</sup> Pojem svéprávnost však není relevantní u právnické osoby, která vždy jedná v zastoupení fyzické nebo právnické osoby. V případě, že je však zastoupena právnickou osobou, je nezbytné zmocnit k jednání osobu fyzickou.<sup>11</sup>

### **3.2.2 Ochrana hospodářské soutěže**

Stát usiluje o ochranu hospodářské soutěže za pomoci všech právních norem, které ho k tomu opravňují. Zároveň se k tomuto snaží využít instituce, které byly za účelem ochrany tohoto prostředí zřízeny. Příkladem mohou být antimonopolní úřady, komise, ministerstva atd. Problematiku ochrany hospodářské soutěže vymezuje zákonč. 143/2001 Sb.<sup>12</sup> Stěžejním orgánem v oblasti ochrany hospodářské soutěže v ČR je Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen „ÚOHS“), jehož úlohou je ochrana hospodářské soutěže proti jejímu nedovolenému omezování.<sup>13</sup> Hlavní agendou tohoto ústředního orgánu státní správy je zejména vytváření podmínek pro podporu a ochranu hospodářské soutěže, což provádí mimo jiné za pomoci kontroly fúzí, zakázaných dohod, ukládáním pokut a podobně.<sup>14</sup>

### **3.2.3 Hospodářská soutěž ve vztahu k veřejným zakázkám**

V návaznosti na přejímání legislativy z EU, které je popsáno níže, v ČR bylo a stále je cílem v oblasti veřejných zakázek zajištění konkurenčního prostředí, které je otevřené, nediskriminační a transparentní. Jedním ze zásadních předpokladů fungování svobodné hospodářské soutěže je řádné a efektivní přerozdělování veřejných financí v rámci veřejných

---

<sup>8</sup> § 2 odst. 1 zákona č. 143/2001 Sb. o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>9</sup> PÉLČ, V. Hospodářská soutěž. 1995, s. 26.

<sup>10</sup> NOVOTNÝ, P. a kol. Nový občanský zákoník: Principy a základní pojmy. 2014, s. 32.

<sup>11</sup> PRAVDOVÁ, M. a kol. Postavení jednatele: právní a daňový pohled: komplexní řešení. 2018, s. 20.

<sup>12</sup> JURČÍK, R. Veřejné zakázky a PPP projekty – potřebnost změny právní úpravy v EU a v ČR. 2008, s. 208.

<sup>13</sup> § 1 odst. 1 zákona č. 273/1996 Sb., o působnosti Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>14</sup> ŘEZNIČKOVÁ, M. Franchising: podnikání pod cizím jménem. 2009, s. 110.

zakázek. Díky tomu pak nedochází k ovlivňování tržních mechanismů ve prospěch žádného z účastníků hospodářské soutěže, což přispívá k optimálnímu rozhodování trhu.<sup>15</sup>

### **3.3 Historie zadávání veřejných zakázek**

Veřejné zakázky určitě nejsou z pohledu historie novou oblastí. Již antičtí Řekové se zabývali zadáváním veřejných zakázek, které aplikovali např. na stavby chrámů nebo vodní stavby. S poněkud podrobnějším rámcem pravidel přišla Francie v roce 1535, a to v podobě francouzského stavebního řádu. Legislativní ukotvení však získala oblast veřejných zakázek ve Francii až po roce 1838, v Prusku v roce 1885 a např. v Rakousku v roce 1909.<sup>16</sup>

#### **3.3.1 Úprava zadávání veřejných zakázek za první republiky**

V období tzv. první republiky (r. 1918–1938) bylo zadávání veřejných zakázek upraveno nařízením vlády Československé č. 667/1920 Sb., o zadávání státních dodávek a prací. Zmíněné nařízení bylo vydáno v roce 1920 a následně bylo několikrát doplněno. Smyslem nařízení bylo sestavení souboru pravidel a nastavení konkurenčního prostředí pro subjekty, které se ucházely o získání veřejných zakázek. V tomto období představovaly veřejné zakázky pro subjekty prestižní záležitost, finanční jistotu a jakési potvrzení o jejich spolehlivosti a zručnosti.<sup>17</sup>

#### **3.3.2 Úprava zadávání veřejných zakázek v poválečném období**

V období po druhé světové válce (r. 1945–1989) neexistovala v souvislosti s centrálně řízenou ekonomikou hospodářská soutěž a veřejné zakázky byly přidělovány státním organizacím, které měly na trhu monopolní postavení. Nebyla tak zapotřebí podrobnější právní úprava nežli rámcové ukotvení Všeobecných stavebních podmínek z roku 1947 a hospodářského zákoníku.<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> JURČÍK, R. Veřejné zakázky a PPP projekty – potřebnost změny právní úpravy v EU a v ČR. 2008, s. 207.

<sup>16</sup> DOLEŽALOVÁ, H. Právník: teoretický časopis pro otázky státu a práva. 1998, č. 9, s. 800

<sup>17</sup> BERGEROVÁ, E. Veřejné zakázky v České republice. 2005, s. 12.

<sup>18</sup> JURČÍK, R. Zadávání veřejných zakázek a udělování koncesí v ČR a v EU. 2007, s. 5.

### 3.3.3 Úprava zadávání veřejných zakázek po roce 1989

V návaznosti na politické přeskupení v Československu po roce 1989 došlo k přechodu z centrálně řízené ekonomiky na ekonomiku tržní. V tomto ohledu bylo nutné mimo jiné upravit oblast zadávání veřejných zakázek, jakožto prvku efektivního fungování hospodářské soutěže. První úpravu oblasti zadávání veřejných zakázek představoval Zadávací řád staveb, který byl dne 1. 10. 1990 přijat Úřadem racionalizace ve stavebnictví ve formě metodického pokynu bez právní závaznosti. Po obsahové stránce Zadávací řád staveb obsahoval vymezení působnosti (zadavatel, uchazeč, způsoby zadávání apod.), soutěžní podmínky a prokazování způsobilosti uchazeče. S novelizací Zadávacího řádu staveb, která přišla v roce 1992, byl kladen větší důraz na zadávání zakázek veřejnou soutěží.<sup>19</sup>

### 3.3.4 Zákon č. 199/1994 Sb., o zadávání veřejných zakázek

Výše uvedená praxe, uplatňovaná formou metodického pokynu bez právní závaznosti, byla využívána do 31. 12. 1994. Prvním právním předpisem, upravujícím zadávání veřejných zakázek, byl zákon č. 199/1994 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „**zákon č. 199/1994 Sb.**“), který nabyl účinnost ke dni 1. 1. 1995. V návaznosti na tento zákon ČR dne 1. 2. 1995 přijala Evropskou dohodu zakládající přidružení k dohodě mezi ČR na jedné straně a Evropskými společenstvími (dále jen „**ES**“) a jejich členskými státy na straně druhé, která zavazovala ČR k zadávání veřejných zakázek na základě nediskriminace a vzájemnosti, zejména v kontextu GATT (General Agreement on Tariffs and Trade – všeobecná dohoda o clech a obchodu).<sup>20</sup>

Následovalo několik novelizací, přičemž mezi hlavní cíle těchto úprav a doplnění patřilo zejména: (i) zpřehlednění a zjednodušení zákona, (ii) právní ukotvení v praxi používaných pojmů, (iii) jednotné vyhlásování zakázek v oblasti výzkumu a vývoje, (iv) doplnění možnosti zadavatele vyloučit účastníka v návaznosti na nesplnění podmínek kvalifikace a také (v) dosažení větší míry slučitelnosti zákona s evropským právem.<sup>21</sup>

---

<sup>19</sup> JURČÍK, R. Zadávání veřejných zakázek v praxi. 2002, s. 3–4.

<sup>20</sup> JURČÍK, R. Zadávání veřejných zakázek a udělování koncesí v ČR a v EU. 2007, s. 6-7.

<sup>21</sup> Tamtéž.

### 3.3.5 Zadávání veřejných zakázek v návaznosti na vstup ČR do EU

V souvislosti se vstupem ČR do EU bylo nezbytné upravit zákon č. 199/1994 Sb., tak, aby jej bylo možné harmonizovat (zpodobnit) s legislativou EU. Stávající podoba totiž nevycházela z evropských zadávacích směrnic, nýbrž z modelového zákona o zadávání zboží, staveb a služeb. Výsledkem tedy byla neustálá právní nejasnost a nejistota, což mělo za následek velký počet přezkumných řízení. Nová legislativní úprava měla zajistit transparentní a nediskriminační postup zadavatelů při zadávání veřejných zakázek a také zjednodušit a zrychlit postupy přezkumných řízení. Jedním z hlavních cílů byla také absolutní kompatibilita se směrnicemi ES v oblasti zadávání veřejných zakázek.<sup>22</sup> V tomto ohledu nebyla možná pouze novelizace zákona č. 199/1994 Sb., ale jeho nová a komplexní úprava tzv. rekodifikace.<sup>23</sup> Tato nová legislativní úprava, v podobě zákona č. 40/2004 Sb., o veřejných zakázkách, ve znění pozdějších předpisů, byla značně odlišná oproti původnímu zákonu. Změny se týkaly zejména vymezení některých pojmů, rozlišení režimu veřejné zakázky, nebo druhů zadávacích řízení.<sup>24</sup> Nutno však podotknout, že se ani tentokrát nejednalo o zásadní změny v oblasti zadávání veřejných zakázek a bohužel ani tato právní norma nepřinesla vyhovující stav.<sup>25</sup>

### 3.3.6 Zákon č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, v návaznosti na aktuální právní úpravu a z. č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek

Záhy následovala třetí právní úprava oblasti zadávání veřejných zakázek, kterou představoval zákon č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon č. 137/2006 Sb.“) s účinností od 1. 7. 2006. Mezi nejvýraznější změny této legislativní úpravy patřilo např. zavedení nového právního institutu dynamického nákupního systému a elektronické aukce. Mimo to byl také vymezen institut centrálního zadavatele. Dále mohli nově dodavatelé částečně prokazovat kvalifikaci prostřednictvím výpisu ze seznamu kvalifikovaných dodavatelů. Zákon č. 137/2006 Sb. byl v následujících letech několikrát novelizován (přibližně deset přímých a dvanáct nepřímých novelizací).<sup>26</sup>

---

<sup>22</sup> BEDNÁŘ, J. Transparentnost zadávání veřejných zakázek: Právní rádce. [online]. [cit. 14. 6. 2021], 2004. Dostupné z: <https://www.pravniradce.ihned.cz/c1-14010560-transparentnost-zadavani-verejnych-zakazek>.

<sup>23</sup> BERGEROVÁ, E. Veřejné zakázky v České republice. 2005, s. 15.

<sup>24</sup> JURČÍK, R. Zadávání veřejných zakázek a udělování koncesí v ČR a v EU. 2007, s. 14.

<sup>25</sup> PAVEL, J. Veřejné zakázky v České republice, 2009, s. 11–13.

<sup>26</sup> Úřad pro ochranu hospodářské soutěže: historie, fakta, svědectví. 2008, s. 103–106

V rámci těchto novelizací byla soustředěna pozornost zejména na posílení kontrolní činnosti ÚOHS a mimo jiné také na to, aby byl zadavatel oprávněn k vyzvání uchazeče za účelem doplnění náležitostí ve spojitosti s podáním nabídky.<sup>27</sup>

Současná právní úprava zadávání veřejných zakázek nabyla účinnosti dne 1. 10. 2016 v podobě zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon implementuje do české legislativy směrnice Evropského parlamentu a Rady.<sup>28</sup> Mezi důležité změny této nové legislativní úpravy patří např. doplnění kritérií pro hodnocení nabídek v souvislosti s ekonomicky nejvýhodnější nabídkou, nová povinnost zadavatele, který musí ve vztahu k dodavatelům dodržovat zásadu přiměřenosti (i další zásady), nový druh zadávacího řízení v podobě řízení o inovačním partnerství a další.<sup>29</sup>

### **3.4 Vymezení pojmů v souvislosti se zadáváním veřejných zakázek de lege lata**

V níže uvedené kapitole jsou vymezeny pojmy v souvislosti se zadáváním veřejných zakázek de lege lata, tedy podle aktuálně platné legislativy. Jsou zde vymezeny pojmy zadávání veřejné zakázky, zadávacího řízení, zadavatele, dodavatele, předpokládaná hodnota veřejné zakázky a režim veřejné zakázky.

#### **3.4.1 Zadání veřejné zakázky a zadávací řízení**

Pojem veřejná zakázka, stejně tak jako hospodářská soutěž, není definován žádnou platnou legislativou.<sup>30</sup> ZZVZ vymezuje pojem zadání veřejné zakázky pozitivně jako: „Uzavření platné smlouvy mezi zadavatelem a dodavatelem, z níž vyplývá povinnost dodavatele poskytnout dodávky, služby nebo stavební práce. A zároveň negativně: Za zadání veřejné zakázky se nepovažuje uzavření smlouvy, kterou se zakládá pracovněprávní nebo

---

<sup>27</sup> LOUDA, T. Partnerství veřejného a soukromého sektoru. 2010, s. 58.

<sup>28</sup> směrnice Evropského parlamentu a Rady 2014/24/EU ze dne 26. 2. 2014 o zadávání veřejných zakázek a o zrušení směrnice 2004/18/ES, směrnice Evropského parlamentu a Rady 2014/25/EU ze dne 26. 2. 2014 o zadávání zakázek subjekty působícími v odvětví vodního hospodářství, energetiky, dopravy a poštovních služeb a o zrušení směrnice 2004/17/ES a směrnice Evropského parlamentu a Rady 2014/23/EU ze dne 26. 2. 2014 o udělování koncesí.

<sup>29</sup> JURČÍK, R. Obchodně právní revue: odborný recenzovaný časopis pro obchodní právo a právo finančních trhů, 2016, č. 1, s. 18-22.

<sup>30</sup> BALÝOVÁ, L. Veřejné zakázky. 2020, s. 4.

*jiný obdobný vztah, nebo smlouvy upravující spolupráci zadavatele při zadávání veřejné zakázky podle § 7 až § 12, § 155, § 156, § 189 a § 190*<sup>31</sup>.

Mimo zmíněné právní vymezení je možné se na veřejnou zakázku dívat i z ekonomické roviny a zde pak připadá v úvahu definice, která pod pojmem veřejná zakázka rozumí „účelnou alokaci zdrojů, kterou zadavatel sleduje obvykle ekonomicko-sociální cíle“<sup>32</sup>. Relevantní je také pohled z hlediska veřejného sektoru, který označuje veřejnou zakázku za „veřejný projekt, jehož realizace je ponechána externímu subjektu za úplatu“<sup>33</sup>.

*„Zadavatel je povinen (§ 2 odst. 3 ZZVZ) zadat veřejnou zakázku v zadávacím řízení, není-li dále stanoveno jinak. Tato povinnost se považuje za splněnou, pokud je veřejná zakázka zadána na základě rámcové dohody postupem podle části šesté hlavy II, v dynamickém nákupním systému podle části šesté hlavy III, nebo pořizována od centrálního zadavatele nebo jeho prostřednictvím podle § 9 ZZVZ.“*<sup>34</sup>. Zadávacím řízením je zde myšleno uzavření smluvního vztahu, přičemž na jedné straně stojí zadavatel a na straně druhé dodavatel. Dále je předmětem tohoto smluvního vztahu poskytnutí dodávek, služeb nebo provedení stavebních prací zadavateli za úplatu. Dodavatel tedy musí obdržet od zadavatele protiplnění, nejčasněji ve formě peněz.<sup>35</sup>

### **3.4.2 Zadavatel**

Z výše uvedeného zákonného vymezení pojmu zadání veřejné zakázky vyplývá, že aby bylo možné použít označení veřejná zakázka, musí být uzavřen smluvní vztah mezi zadavatelem a dodavatelem. ZZVZ vymezuje pět druhů zadavatelů, které blíže specifikuje v ustanovení § 4 odst. 1-5 ZZVZ. Jedná se o tzv. zadavatele veřejné, centrální a podle starší právní úpravy nazývané dotované, sektorové a dobrovolné zadavatele.<sup>36</sup> **Veřejný zadavatel** je dle § 4 odst. 1 ZZVZ vymezen jakožto:

- a) *„Česká republika; v případě České republiky se organizační složky státu považují za samostatné zadavatele,*
- b) *Česká národní banka,*
- c) *státní příspěvková organizace,*

<sup>31</sup> § 2 zákona č. 134/2016 Sb. o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>32</sup> OCHRANA, F. Veřejné zakázky. 2004, s. 9.

<sup>33</sup> MAAYTOVÁ, A. Veřejné finance v teorii a praxi. 2015, s. 70.

<sup>34</sup> § 2 zákona č. 134/2016 Sb. o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>35</sup> KRUTÁK, T. Zákon o zadávání veřejných zakázek s komentářem k 1. 9. 2020. 2020, s. 31–32.

<sup>36</sup> BALÝOVÁ, L. Veřejné zakázky. 2020, s. 18.

d) územní samosprávný celek nebo jeho příspěvková organizace,

e) jiná osoba, pokud

1. byla založena nebo zřízena za účelem uspokojování potřeb veřejného zájmu, které nemají průmyslovou nebo obchodní povahu, a
2. jiný veřejný zadavatel ji převážně financuje, může v ní uplatňovat rozhodující vliv nebo jmenuje nebo volí více než polovinu členů v jejím statutárním nebo kontrolním orgánu<sup>37</sup>.

V tomto ohledu je nutné § 4 odst. 1 písm. a) ZZVZ vnímat v kontextu zákona č. 219/2000 Sb., o majetku České republiky a jejím vystupování v právních vztazích, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „ZMČR“), tzn., že se ČR účastní právních vztahů v pozici právnické osoby a veřejné zakázky zadává skrze organizační složky státu, které jsou vnímány jako samostatný zadavatel.<sup>38</sup> Ustanovení § 4 odst. 1 písm. e) ZZVZ charakterizuje veřejnoprávní subjekty. Z podstaty se tedy nejedná o fyzickou, nýbrž o právnickou osobu dle vymezení OZ. Současně se musí jednat o veřejného zadavatele, který uspokojuje potřeby ve veřejném zájmu a zároveň je financován převážně státem nebo jiným veřejným zadavatelem, nebo má k veřejnému zadavateli jiný popsáný vztah.<sup>39</sup>

Pojem **dotovaný zadavatel** již není výslovně obsahem ZZVZ, nicméně znění § 4 odst. 2 ZZVZ obsahově koresponduje s vymezením starší legislativní úpravy. Jde o zadavatele, který značnou část plnění veřejné zakázky financuje částečně nebo zcela z veřejných financí. Tento druh zadavatele je blíže vymezen v § 4 odst. 2 ZZVZ.<sup>40</sup>

Dalším, již nepoužívaným druhem zadavatele je tzv. **sektorový zadavatel**, který je vymezen v § 4 odst. 3 ZZVZ. V tomto případě je zadavatelem osoba, která zadává veřejnou zakázku při výkonu tzv. relevantní činnosti, přičemž tou se myslí činnost, která je regulována státem např. činnost v oblasti elektroenergetiky, teplárenství, plynárenství apod.<sup>41</sup>

---

<sup>37</sup> § 4 odst. 1 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>38</sup> KRUTÁK, T. Zákon o zadávání veřejných zakázek s komentářem k 1. 9. 2020. 2020, s. 36.

<sup>39</sup> BALÝOVÁ, L. Veřejné zakázky. 2020, s. 19.

<sup>40</sup> KRUTÁK, T. Zákon o zadávání veřejných zakázek s komentářem k 1. 9. 2020. 2020, s. 44.

<sup>41</sup> BALÝOVÁ, L. Veřejné zakázky. 2020, s. 23.



Čtvrtou kategorií zadavatele je tzv. **centrální zadavatel**, což je institut zadavatele, který na základě uzavření písemné smlouvy centralizovaně na svoji odpovědnost zadává veřejné zakázky a zastupuje ve věci zadávání veřejných zakázek další zadavatele. V tomto duchu centrálního zadavatele vymezuje § 9 odst. 1 ZZVZ.<sup>42</sup>

Posledním, dříve v zákoně používaným druhem zadavatele je tzv. **dobrovolný zadavatel**, který představuje situaci, ve které zadavatel např. zahájí zadávací řízení dobrovolně, nebo omylem. V návaznosti na zahájení zadávacího řízení zadavatel nabývá práva a musí respektovat povinnosti dle ZZVZ. Tento druh zadavatele vymezuje ustanovení § 4 odst. 4 a odst. 5 ZZVZ.<sup>43</sup>

### 3.4.3 Dodavatel

S ohledem na již několikrát zmíněné vymezení pojmu zadání veřejné zakázky je dodavatel jednou ze stran uzavřeného smluvního vztahu. Dodavatelem je z hlediska zadávání veřejných zakázek osoba, která je schopná dodat poptávané plnění. V návaznosti na samotné zadávací řízení a některé další kroky s ním spojené se pak z hlediska ZZVZ o dodavateli mluví též jako o účastníkovi.<sup>44</sup> „*Dodavatelem se (§ 5 ZZVZ) rozumí osoba, která nabízí poskytnutí dodávek, služeb nebo stavebních prací, nebo více těchto osob společně. Za dodavatele se považuje pobočka závodu; v takovém případě se za sídlo dodavatele považuje sídlo pobočky závodu*“<sup>45</sup>.

### 3.4.4 Předpokládaná hodnota veřejné zakázky

Zadavatel musí před zahájením zadávacího řízení stanovit tzv. předpokládanou hodnotu (cenu) veřejné zakázky, kterou se rozumí „*předpokládaná výše peněžitého závazku vyplývající z plnění veřejné zakázky*“. Tato předpokládaná hodnota musí být vždy zadavatelem stanovena bez DPH. Stanovení předpokládané hodnoty je vymezeno ustanovením § 16 ZZVZ. Po stanovení předpokládané hodnoty je následně zadavatelem určen režim veřejné zakázky ve smyslu § 24 a násl. ZZVZ – nadlimitní VZ, podlimitní VZ, VZ malého rozsahu.<sup>46</sup>

---

<sup>42</sup> KRUTÁK, T. Zákon o zadávání veřejných zakázek s komentářem k 1. 9. 2020. 2020, s. 60.

<sup>43</sup> MACEK, I. Zákon o zadávání veřejných zakázek: praktický komentář s judikaturou. 2017, s. 30–31.

<sup>44</sup> BALÝOVÁ, L. Veřejné zakázky. 2020, s. 18–28.

<sup>45</sup> § 5 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>46</sup> POREMSKÁ, M. Veřejné zakázky: právní minimum při jejich zadávání. 2014, s. 27.



„Před zahájením zadávacího řízení (§ 16 odst. 1 ZZVZ) nebo před zadáním veřejné zakázky na základě výjimky podle § 30 stanoví zadavatel předpokládanou hodnotu veřejné zakázky. Předpokládanou hodnotou veřejné zakázky je zadavatelem předpokládaná výše úplaty za plnění veřejné zakázky vyjádřená v penězích. Do předpokládané hodnoty veřejné zakázky se nezahrnuje daň z přidané hodnoty“<sup>47</sup>.

Mimo jiné by měl zadavatel v předpokládané hodnotě veřejné zakázky zohlednit také předpokládanou hodnotu možných změn závazků ze smlouvy v návaznosti na § 100 ZZVZ.<sup>48</sup> Právo na tyto změny musí být zadavatelem vyhrazeno v zadávací dokumentaci a může být vyhrazeno v případě, že tyto možné změny nemění povahu veřejné zakázky. Může se jednat např. o změny ve smyslu „rozsahu dodávek, služeb, nebo stavebních prací, ceny nebo jiných obchodních nebo technických podmínek“, anebo ve smyslu „změny dodavatele v průběhu plnění veřejné zakázky“<sup>49</sup>.

S povinností zadavatele stanovit předpokládanou hodnotu veřejné zakázky se pojí také postup, jak tuto hodnotu stanovit. V tomto ohledu § 16 odst. 6 ZZVZ stanovuje zadavateli povinnost postupovat s ohledem na údaje a informace získané o zakázkách stejného či podobného předmětu plnění. V případě, že zadavatel např. nemá zkušenosti s veřejnou zakázkou podobného charakteru, je možné využít zkušeností, které je se zadavatelem ochotný sdílet jiný subjekt. Pokud však zadavatel nedisponuje informacemi, na základě kterých by byl schopen stanovit předpokládanou hodnotu veřejné zakázky, bude s ohledem na § 16 odst. 6 ZZVZ vycházet z informací, které získá na základě průzkumu trhu, nebo předběžné tržní konzultace (dále jen „PTK“) dle § 33 ZZVZ, nebo jiným vhodným způsobem.<sup>50</sup>

### 3.4.5 Předběžná tržní konzultace

PTK je upravena v § 33 ZZVZ, který stanovuje, že: „Zadavatel je oprávněn vést tržní konzultace s odborníky či dodavateli s cílem připravit zadávací podmínky a informovat dodavatele o svých záměrech a požadavcích, pokud to **nenarušuje hospodářskou soutěž**.“<sup>51</sup>.

Před uskutečněním PTK by měl zadavatel jasně vydefinovat, s jakým záměrem se rozhodl PTK realizovat. Může se jednat o snahu zadavatele získat odpovědi na předem

<sup>47</sup> § 16 odst. 1 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>48</sup> § 16 odst. 3 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>49</sup> § 100 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>50</sup> KRUTÁK, T. Zákon o zadávání veřejných zakázek s komentářem k 1. 9. 2020. 2020, s. 86.

<sup>51</sup> § 33 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

formulované otázky, nebo zpětnou vazbu na uvažovaný záměr veřejné zakázky. Zároveň může formulovat problém, na který v souvislosti s přípravou zakázky narazil, u něhož žádá účastníky PTK o návrh jeho řešení. Účastníky PTK mohou být odborníci na danou problematiku či potenciální účastníci zadávacího řízení, přičemž PTK může být vedena, v návaznosti na potřeby zadavatele, s jednou nebo oběma skupinami najednou. Oslovení účastníků musí být v souladu s § 211 odst. 1 ZZVZ. Samotná forma PTK není zákonem vymezena a může se tak jednat o pouze písemnou komunikaci, konferenční hovory, nebo osobní jednání (případně kombinace více zmíněných forem). Při přípravě a realizaci PTK je vždy povinností zadavatele postupovat v souladu se zásadami zadávání veřejných zakázek, které jsou popsány níže.<sup>52</sup>

### 3.4.6 Režim veřejné zakázky

V návaznosti na stanovení předpokládané hodnoty veřejné zakázky má zadavatel povinnost určit režim veřejné zakázky ve smyslu § 24 až § 27 ZZVZ. Zákon rozlišuje tři, respektive čtyři režimy: nadlimitní veřejnou zakázku, podlimitní veřejnou zakázku, veřejnou zakázku malého rozsahu, která nemusí být dle § 31 ZZVZ zadána v zadávacím řízení, a tzv. zjednodušený režim.<sup>53</sup> V současnosti jsou jednotlivé finanční limity pro nadlimitní veřejnou zakázku, podlimitní veřejnou zakázku a zakázku malého rozsahu následující:

#### a) Veřejná zakázka malého rozsahu

- a. na dodávky nebo služby s předpokládanou hodnotou v rozsahu 0 Kč – 2 000 000 Kč, včetně
- b. na stavební práce s předpokládanou hodnotou v rozsahu 0 Kč – 6 000 000 Kč, včetně<sup>54</sup>

#### b) Podlimitní veřejná zakázka

- a. na dodávky nebo služby nebo stavební práce s předpokládanou hodnotou, která nedosahuje limitů pro nadlimitní režim a přesahuje hodnoty veřejné zakázky malého rozsahu<sup>55</sup>

<sup>52</sup> Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky. Předběžné tržní konzultace [online]. [cit. 9. 7. 2021], s. 3-6. Dostupné z: <https://portal-vz.cz/wp-content/uploads/2019/06/Predbezne-trzni-konzultace.pdf>.

<sup>53</sup> ÚOHS. Stručný průvodce zadavatele světem veřejných zakázek 1. díl. [online]. [cit. 9. 7. 2021], 2019, s. 41-44. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/verejne-zakazky/2699-strucny-pruvodce-zadavatele-svetem-verejnych-zakazek.html>.

<sup>54</sup> § 27 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>55</sup> § 26 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

### c) Nadlimitní veřejná zakázka

- a. na dodávky – pro zadavatele podle § 4 odst. 1 písm. a) až c) ZZVZ; to neplatí pro zadavatele působícího v oblasti obrany v případech uvedených v písmeni b) bodě 1–s předpokládanou hodnotou v rozsahu nad 3 653 000 Kč, včetně.
- b. na dodávky – pro zadavatele podle § 4 odst. 1 písm. a) až c) ZZVZ působícího v oblasti obrany, § 4 odst. 1 písm. d) a e) ZZVZ, § 4 odst. 2 ZZVZ, nebo podle § 4 odst. 5 ZZVZ – s předpokládanou hodnotou v rozsahu nad 5 610 000 Kč, včetně.
- c. na dodávky a služby nebo pro určení nadlimitní veřejné zakázky na dodávky v oblasti obrany nebo bezpečnosti v případě sektorové veřejné zakázky s předpokládanou hodnotou v rozsahu nad 11 247 000 Kč, včetně.
- d. na služby – pro zadavatele podle § 4 odst. 1 písm. a) až c) ZZVZ – s předpokládanou hodnotou v rozsahu nad 3 653 000 Kč, včetně
- e. na služby – pro zadavatele podle § 4 odst. 1 písm. d) až e) ZZVZ, § 4 odst. 2 ZZVZ, nebo § 4 odst. 5 ZZVZ – s předpokládanou hodnotou nad 5 610 00 Kč, včetně.
- f. na stavební práce s předpokládanou hodnotou nad 140 448 000 Kč, včetně.
- g. a další.<sup>56</sup>

Správné určení režimu veřejné zakázky je považováno za klíčový krok v postupu zadavatele s ohledem na hrozící důsledky, které mohou vzniknout v souvislosti s nesprávně určeným režimem veřejné zakázky a dalšího nezákonného postupu v kontextu toho. Současně není možné obcházet povinnost určení režimu veřejné zakázky např. umělým rozdělením zakázky na několik částí (menších zakázek), které mají nižší předpokládanou hodnotu. Nad rámec výše uvedených režimů veřejných zakázek může zadavatel využít

---

<sup>56</sup> § 2 a § 3 Nařízení vlády č. 172/2016 Sb. ze dne 11. května 2016, o stanovení finančních limitů a částek pro účely zákona o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů [online]. [cit. 28. 2. 2022]. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/legislativa/verejne-zakazky/ceska-republika.html>.

tzv. zjednodušený režim dle § 129 ZZVZ. V tomto režimu je zadavatel oprávněn zadat veřejnou zakázku na sociální a jiné zvláštní služby dle přílohy č. 4 k ZZVZ.<sup>57</sup>

### 3.5 Zásady zadávání veřejných zakázek

Zadavatel musí při zadávání veřejné zakázky dodržovat několik zásad zadávání veřejných zakázek, které vymezuje § 6 ZZVZ. Zákon v tomto ohledu poskytuje taxativní výčet jednotlivých zásad, ale jejich aplikaci již dále nerozvádí. Nestanovením konkrétního postupu v dodržování zmíněných zásad tak zákon vytváří určitou volnost pro zadavatele. Mezi již tradiční zásady zadávání veřejných zakázek patří zásada transparentnosti a přiměřenosti a dále zásada rovného zacházení a zákazu diskriminace.<sup>58</sup> Nově od roku 2021 přibyla v § 6 ZZVZ zásada sociálně odpovědného zadávání, environmentálně odpovědného zadávání a inovací ve smyslu ZZVZ.<sup>59</sup>

#### 3.5.1 Zásada transparentnosti

Zásada transparentnosti, která je společně se zásadou přiměřenosti ustanovena v § 6 odst. 1 ZZVZ, je v ohledu zadávání veřejných zakázek povinná a má návaznost na zajištění co největší průhlednosti, přezkoumatelnosti a v neposlední řadě také možnosti kontroly postupu v zadávacím řízení.<sup>60</sup> K porušení zásady transparentnosti může podle Nejvyššího správního soudu (dále jen „NSS“) dojít v případě, že postup zadavatele obsahuje prvky, z nichž by vyplynula nekontrolovatelnost, horší kontrolovatelnost, nečitelnost nebo nepřehlednost zadávacího řízení a dále prvky, u kterých není možné jednoznačně určit záměr a pravé důvody zadavatele.<sup>61</sup>

---

<sup>57</sup> ÚOHS. Stručný průvodce zadavatele světem veřejných zakázek 1. díl. [online]. [cit. 9. 7. 2021], 2019, s. 41-44. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/verejne-zakazky/2699-strucny-pruvodce-zadavatele-svetem-verejnych-zakazek.html>.

<sup>58</sup> POREMSKÁ, M. Veřejné zakázky: právní minimum při jejich zadávání. 2014, s. 77.

<sup>59</sup> Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky. Nové zásady sociálně odpovědného, environmentálně odpovědného a inovativního zadávání od 1. 1. 2021 – metodické stanovisko [online]. [cit. 25. 6. 2021]. Dostupné z: <https://portal-vz.cz/metodiky-stanoviska/metodiky-k-zakonu-c-134-2016-sb-o-zadavani-verejnych-zakazek/metodicka-stanoviska>.

<sup>60</sup> VAVŘÍNOVÁ, J. Nastavení koordinace zadávání veřejných zakázek v resortu Ministerstva zemědělství. Veřejné zakázky: nový dvouměsíčník o veřejných zakázkách. 2018, č. 3-4, s. 46.

<sup>61</sup> Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 12. 5. 2008 č. j.: 5 Afs 131/2007-131 [online]. [cit. 25. 6. 2021]. Dostupné z: [http://www.nssoud.cz/files/SOUDNI\\_VYKON/2007/0131\\_5Afs\\_0700131A\\_prevedeno.pdf](http://www.nssoud.cz/files/SOUDNI_VYKON/2007/0131_5Afs_0700131A_prevedeno.pdf)

### 3.5.2 Zásada přiměřenosti

Zásadu přiměřenosti musí zadavatel zohlednit zejména v zadávacích podmínkách a dále pak v přístupu k dodavatelům tak, aby byla zajištěna odpovídající míra přiměřenosti v úkonech zadávacího řízení ve spojitosti s charakterem a předmětem veřejné zakázky.<sup>62</sup> Krajský soud v Brně uvádí, že zásada přiměřenosti (a také nediskriminace) je do zadávacího řízení promítnuta zejména skrze stanovení podmínek pro účast ve veřejné zakázce. Zároveň ale krajský soud potvrzuje, že je zadavatel povinen tuto zásadu dodržovat v průběhu celého procesu zadání veřejné zakázky. Podmínky, které omezují účast v zadávacím řízení, musí být zadavatelem dostatečně odůvodněny, jinak mohou být považovány za nepřiměřené. To pak vede zadavatele do situace, ve které by měl disponovat při přípravě zadávacích podmínek jasnými informacemi o rozsahu a předmětu plnění veřejné zakázky. V případě, že zadavatel stanoví omezení pro účast v zadávacím řízení na základě nepodložených informací, může být toto omezení považováno za nepřiměřené.<sup>63</sup>

### 3.5.3 Zásada rovného zacházení

Zásada rovného zacházení musí být dodržena zejména v kontextu přístupu ke všem dodavatelům/účastníkům veřejné zakázky. Uplatnění této zásady nastává již od okamžiku přípravy zadávacího řízení.<sup>64</sup> NSS stanovuje, že součástí zásady rovného zacházení jsou stejné příležitosti a podmínky pro všechny uchazeče zadávacího řízení, přičemž tato zásada musí být zadavatelem dodržena v každé fázi procesu zadávání veřejné zakázky. Účelem této zásady je zejména dopomoct k rozvoji zdravé hospodářské soutěže mezi jednotlivými účastníky zadávacího řízení.<sup>65</sup>

---

<sup>62</sup> VAVŘÍNOVÁ, J. Nastavení koordinace zadávání veřejných zakázek v resortu Ministerstva zemědělství. *Veřejné zakázky: nový dvouměsíčník o veřejných zakázkách*. 2018, č. 3-4, s. 46.

<sup>63</sup> Rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 3. 2. 2021 č. j.: 31 Af 28/2019-268 [online]. [cit. 25. 6. 2021]. Dostupné z: [http://www.nssoud.cz/files/EVIDENCNI\\_LIST/2019/31\\_Af\\_28\\_2019\\_rozsudek\\_20210329124613\\_prevedeno.pdf](http://www.nssoud.cz/files/EVIDENCNI_LIST/2019/31_Af_28_2019_rozsudek_20210329124613_prevedeno.pdf).

<sup>64</sup> VAVŘÍNOVÁ, J. Nastavení koordinace zadávání veřejných zakázek v resortu Ministerstva zemědělství. *Veřejné zakázky: nový dvouměsíčník o veřejných zakázkách*. 2018, č. 3-4, s. 46.

<sup>65</sup> Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 12. 5. 2008 č. j.: 5 Afs 131/2007-131 [online]. [cit. 25. 6. 2021]. Dostupné z: [http://www.nssoud.cz/files/SOUDNI\\_VYKON/2007/0131\\_5Afs\\_0700131A\\_prevedeno.pdf](http://www.nssoud.cz/files/SOUDNI_VYKON/2007/0131_5Afs_0700131A_prevedeno.pdf).

### 3.5.4 Zásada zákazu diskriminace

V návaznosti na zásadu zákazu diskriminace musí zadavatel postupovat vždy tak, aby svým jednáním nediskriminoval a neomezoval žádného z dodavatelů (případně účastníků zadávacího řízení), zejména pak v přístupu do zadávacího řízení.<sup>66</sup> Z rozhodnutí NSS vyplývá, že nejčastějším případem, kdy zadavatel porušil zákaz diskriminace, je rozdílný přístup zadavatele vůči jednotlivým účastníkům zadávacího řízení. Zároveň z rozhodnutí vyplývá, že má zásada zákazu diskriminace i pomyslnou skrytou formu ve smyslu takového postupu zadavatele, který v rámci přípravy zadávacích podmínek stanoví např. podmínky na kvalifikaci nepřiměřeně vzhledem k rozsahu, složitosti a technické náročnosti veřejné zakázky. Tímto nepřiměřeným stanovením zadávacích podmínek znemožní některým účastníkům příležitost ucházet se o účast v zadávacím řízení.<sup>67</sup>

### 3.5.5 Zásada sociálně odpovědného, environmentálně odpovědného a inovativního zadávání veřejných zakázek

S novelou, která je účinná od 1. 1. 2021, bylo uzákoněno doplnění § 6 ZZVZ o odstavec č. 4, který rozšiřuje zásady zadávání veřejných zakázek o zásadu, která se věnuje sociálně odpovědnému zadávání, environmentálně odpovědnému zadávání a inovacím ve smyslu ZZVZ. Jedná se o zásadu, která musí být všemi zadavateli povinně zohledněna, zejména pak v zadávacích podmínkách, konkrétně např. v rámci podmínek pro účast, hodnoticích kritériích, kritériích pro snížení počtu účastníků atd. Důležitou součástí této nové zásady je možnost zadavatele posoudit, zda je účelné v rámci konkrétní veřejné zakázky zohlednit všechny, některou, nebo dokonce žádnou z nových zásad. Směrodatné jsou v tomto ohledu povaha a smysl veřejné zakázky.<sup>68</sup> Všechny tři zmíněné části v § 6 odst. 4 ZZVZ integrují do české legislativy tzv. odpovědné zadávání veřejných zakázek (někdy také udržitelné zadávání veřejných zakázek), které je definováno jako

---

<sup>66</sup> VAVŘÍNOVÁ, J. Nastavení koordinace zadávání veřejných zakázek v resortu Ministerstva zemědělství. Veřejné zakázky: nový dvouměsíčník o veřejných zakázkách. 2018, č. 3-4, s. 46.

<sup>67</sup> NSS. Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 5. 6. 2008 [online]. [cit. 25. 6. 2021], č. j.: 1 Afs 20/2008-152, č. 1771/2009 Sb. Dostupné z: [http://www.nssoud.cz/files/SOUDNI\\_VYKON/2008/0020\\_1Afs\\_0800152A\\_prevedeno.pdf](http://www.nssoud.cz/files/SOUDNI_VYKON/2008/0020_1Afs_0800152A_prevedeno.pdf).

<sup>68</sup> Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky. Nové zásady sociálně odpovědného, environmentálně odpovědného a inovativního zadávání od 1. 1. 2021 – metodické stanovisko [online]. [cit. 25. 6. 2021]. Dostupné z: <https://portal-vz.cz/metodiky-stanoviska/metodiky-k-zakonu-c-134-2016-sb-o-zadavani-verejnych-zakazek/metodicka-stanoviska>.

„proces, při kterém zadavatel nakupuje produkty, služby a stavební práce, které potřebuje, přičemž získává maximální hodnotu za peníze, vytvářením prospěchu pro společnost a ekonomiku a minimalizací negativních dopadů na životní prostředí“<sup>69</sup>.

### 3.5.5.1 Sociálně odpovědné zadávání veřejných zakázek

„Sociálně odpovědným zadáváním se (§ 28 odst. 1 písm. p) ZZVZ) myslí postup podle tohoto zákona, při kterém má zadavatel povinnost zohlednit například pracovní příležitosti, sociální začlenění, důstojné pracovní podmínky a další sociálně relevantní hlediska spojená s veřejnou zakázkou“<sup>70</sup>. Sociálně odpovědné zadávání je nástrojem k realizaci sociální politiky. Jedním z hlavních cílů sociálně odpovědného zadávání je podpora lokální ekonomiky, posilování společensky odpovědného tržního chování podnikatelské sféry, a hlavně zajištění a podpora hospodářské soutěže ve veřejných zakázkách se zapojením všech skupin potenciálních dodavatelů (živnostníků, malých podniků, středních podniků, velkých podniků apod.). S ohledem na ekonomickou krizi také přispívá k hospodárnějšímu využití veřejných prostředků.<sup>71</sup> Konkrétně se sociálně odpovědné zadávání veřejných zakázek může projevit např. etickým nakupováním nebo zajištěním důstojných pracovních podmínek pro zaměstnance, kteří pracují na realizaci veřejné zakázky. Zadavatelé tak mohou svou tržní silou prostřednictvím veřejné zakázky přispět k řešení problémů, které musí řešit v rámci svého dalšího působení. Zadavatel se tak v návaznosti na principy 3E, které vyplývají ze zákona č. 320/2001Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě, ve znění pozdějších předpisů snaží efektivně (*Effectiveness*), účelně (*Efficiency*), hospodárně (*Economy*) a případně i strategicky využívat svůj vliv a prostředky.<sup>72</sup>

---

<sup>69</sup> NOVÁK, D. a kol. Odpovědné veřejné zadávání: metodika [online]. [cit. 25. 6. 2021], 2019, s. 5-6.

Dostupné z: [https://sovz.cz/wp-content/uploads/2019/09/sovz\\_metodika\\_2doplnene-vydani\\_web.pdf](https://sovz.cz/wp-content/uploads/2019/09/sovz_metodika_2doplnene-vydani_web.pdf).

<sup>70</sup> § 28 odst. 1 písm. p) zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>71</sup> MELKOVÁ, G. Metodika – Společensky odpovědného zadávání veřejných zakázek [online]. [cit. 5. 7. 2021], 2013, s. 1. Dostupné z: [http://nova-ekonomika.cz/wp-content/uploads/2016/02/B13-00033\\_UV\\_Metodika\\_OdpZadVerejnychZakazek\\_nahled.pdf](http://nova-ekonomika.cz/wp-content/uploads/2016/02/B13-00033_UV_Metodika_OdpZadVerejnychZakazek_nahled.pdf).

<sup>72</sup> OCHRANA, F. Veřejný sektor a veřejné finance: financování nepodnikatelských a podnikatelských aktivit. 2010, s. 38.



### 3.5.5.2 Environmentálně odpovědné zadávání veřejných zakázek

*„Environmentálně odpovědným zadáváním se (§ 28 odst. 1 písm. q) ZZVZ) myslí postup podle tohoto zákona, při kterém má zadavatel povinnost zohlednit například dopad na životní prostředí, trvale udržitelný rozvoj, životní cyklus dodávky, služby nebo stavební práce a další environmentálně relevantní hlediska spojená s veřejnou zakázkou“<sup>73</sup>.* V rámci environmentálního zadávání veřejných zakázek je možné se setkat také s termínem zadávání zelených veřejných zakázek, což vychází z anglického termínu Green Public Procurement (dále jen „GPP“). Zásada environmentálně odpovědného zadávání veřejných zakázek je součástí legislativy v návaznosti na politiku související s globálním oteplováním, hospodaření s vodou, udržitelností apod. Jde o nástroj, který podněcuje zadavatele k zohlednění dopadů zadávání a plnění veřejné zakázky na životní prostředí a zajištění dodržování legislativních předpisů v oblasti ochrany životního prostředí.<sup>74</sup>

## 3.6 Inovace

V níže uvedené kapitole je věnována pozornost inovacím z pohledu Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (dále jen „OECD“), a to konkrétně dle Oslo manuálu a Frascati manuálu. Dále se kapitola věnuje inovacím v návaznosti na doplnění § 6 ZZVZ o odst. 4, který se věnuje odpovědnému zadávání veřejných zakázek.

### 3.6.1 Inovace z pohledu Oslo manuálu

OECD na inovace nahlíží zejména z pohledu firem, které mohou inovace včleňovat do svých výrobních procesů a postupů. V tomto ohledu Oslo manuál rozlišuje čtyři typy inovací, které dělí na: produktové inovace, procesní inovace, organizační inovace a marketingové inovace. Produktovou inovací je „významná změna ve schopnostech zboží nebo služeb“ a může se tak jednat buď o zboží a služby, které jsou z hlediska sortimentu firmy nové, nebo o významné vylepšení již stávajícího sortimentu. Procesní inovací jsou pak myšleny „významné změny ve výrobních a dodacích metodách“. Organizační inovace zahrnují implementaci nových metod do obchodních postupů, organizaci práce a případně do vnějších vztahů firmy. V poslední řadě marketingové inovace reprezentují nové

<sup>73</sup> § 28 odst. 1 písm. q) zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>74</sup> Evropská komise. Nakupujte zeleně!: Příručka o zadávání zelených veřejných zakázek [online]. [cit. 8. 7. 2021], 2016, s. 1-2. Dostupné z: [https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/handbook\\_cs.pdf](https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/handbook_cs.pdf).



marketingové postupy např. v designu a balení produktů, jejich propagaci, nebo umístění produktů v regálech. Oslo manuál také uvádí, že aby se mohlo jednat o inovaci, musí být implementována.<sup>75</sup>

### 3.6.2 Inovace dle Frascati manuálu

Frascati manuál vychází ve vymezení inovací z pohledu Oslo manuálu, a tedy inovace vnímá jako termín, který má co dočinění s uvedením nových nebo vylepšených výrobků na trh, nebo s využitím nových nebo vylepšených postupů k dovedení výrobků na trh. V tomto ohledu Frascati manuál doplňuje, že výzkum a vývoj (dále jen „VaV“) nemusí být nutně součástí inovativního procesu, ač je z podstaty inovační činnosti.<sup>76</sup>

### 3.6.3 Inovace dle Národní inovační strategie ČR

Národní inovační strategie přebírá definici Evropské komise a doplňuje, že je důležité nezaměňovat inovace s kreativitou, neboť inovace jsou na rozdíl od kreativity, která představuje dovednost, reprezentovány procesem od samotné představy až po její realizaci a implementaci.<sup>77</sup>

### 3.6.4 Inovace v návaznosti na zadávání veřejných zakázek

Inovace společně s veřejnými investicemi představují cestu k posílení ekonomiky EU a řešení problémů v návaznosti na zelenou politiku a digitalizaci. Inovace v souvislosti s veřejnými zakázkami mohou zadavatelům přinést zajímavou příležitost z hlediska nákladové efektivity a mohou zadavatelům pomoci řešit jejich nové potřeby. Zároveň se mohou právě zadavatelé prostřednictvím takových veřejných zakázek stát „*průkopníky*“ a poskytnout inovativním společnostem prostor pro otestování jejich řešení (technologií, postupů apod.), čímž mohou v budoucnu např. povzbudit veřejné i soukromé investory v dané oblasti a tím podnítit trh k inovacím. Současně mohou zadavatelé veřejných zakázek na inovace podpořit vývoj veřejných služeb z hlediska nových technologií

---

<sup>75</sup> OECD/EUROSTAT. Oslo manual: guidelines for collecting and interpreting innovation data. 2005, s. 16-17.

<sup>76</sup> OECD. Frascati manual 2015: Guidelines for collecting and reporting data on research and experimental development. 2015, s. 60.

<sup>77</sup> Úřad vlády České republiky. Národní inovační strategie ČR [online]. [cit. 9. 7. 2021], 2004, s. 2-3. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/dokument11662.html>.

a zvyšování nároků na ekologickou a sociální udržitelnost a tím zlepšit jejich celkovou úroveň.<sup>78</sup>

„Inovací se (§ 28 odst. 1 písm. r) ZZVZ) myslí implementace nového nebo značně zlepšeného produktu, služby nebo postupu související s předmětem veřejné zakázky“<sup>79</sup>.

Zadavatel veřejných zakázek na inovativní řešení vychází buď z předpokladu, že předmět plnění zakázky dosud neexistuje na trhu, nebo může vycházet z pozice tzv. „raného osvojitele“<sup>80</sup> a koupit již existující výsledky inovací. V případě, že zadavatel uvažuje zadat veřejnou zakázku na inovativní řešení, měl by mimo jiné jasně definovat danou potřebu, dostatečně analyzovat aktuální tržní situaci (např. pomocí PTK), určit vhodný druh zadávacího řízení a precizně připravit zadávací podmínky, zadávací dokumentaci a kvalifikační požadavky.<sup>81</sup>

### 3.6.5 PPI a PCP

V kontextu zadávání veřejných zakázek na inovace je potřeba rozlišovat dva typy zakázek. Prvním typem jsou veřejné zakázky na inovativní řešení, jejichž název vychází z anglického termínu „*public procurement of innovative solutions*“ (dále jen „**PPI**“) a druhý typ reprezentují tzv. veřejné zakázky v předobchodní fázi, které vychází z anglického označení „*pre-commercial procurement*“ (dále jen „**PCP**“). V případě PPI zadavatel uvažuje zadat veřejnou zakázku s úmyslem zakoupit již existující výsledky inovací. U PCP se jedná o vyhlášení veřejné zakázky na řešení, které dosud na trhu neexistuje, což spadá pod oblast řešení ve fázi výzkumu a vývoje. Níže uvedený obrázek zjednodušeně vizualizuje rozdíl mezi PPI a PCP.<sup>82</sup>

---

<sup>78</sup> Evropská komise. Commission notice: Guidance on Innovation Procurement [online]. [cit. 9. 7. 2021], 2021, s. 6-10. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/45975>.

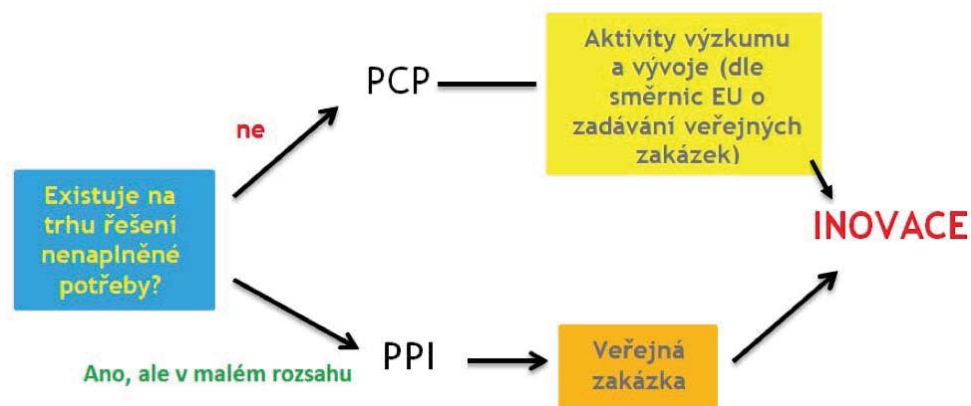
<sup>79</sup> § 28 odst. 1 písm. r) zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>80</sup> Tamtéž.

<sup>81</sup> Evropská komise. Commission notice: Guidance on Innovation Procurement [online]. [cit. 12. 7. 2021], 2021, s. 5-47. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/45975>.

<sup>82</sup> Interreg Central Europe. DT1.3.2 Nástroj PPI2Innovate pro chytrou energii: Zpráva o vzájemném učení a společném rozvoji PPI2Innovate pro CHYTROU ENERGII. [online]. [cit. 15. 7. 2021], 2018, s. 4-5. Dostupné z: <https://www.interreg-central.eu/Content.Node/PPI2Innovate/PPI2Innovate-chytra-energie.pdf>.

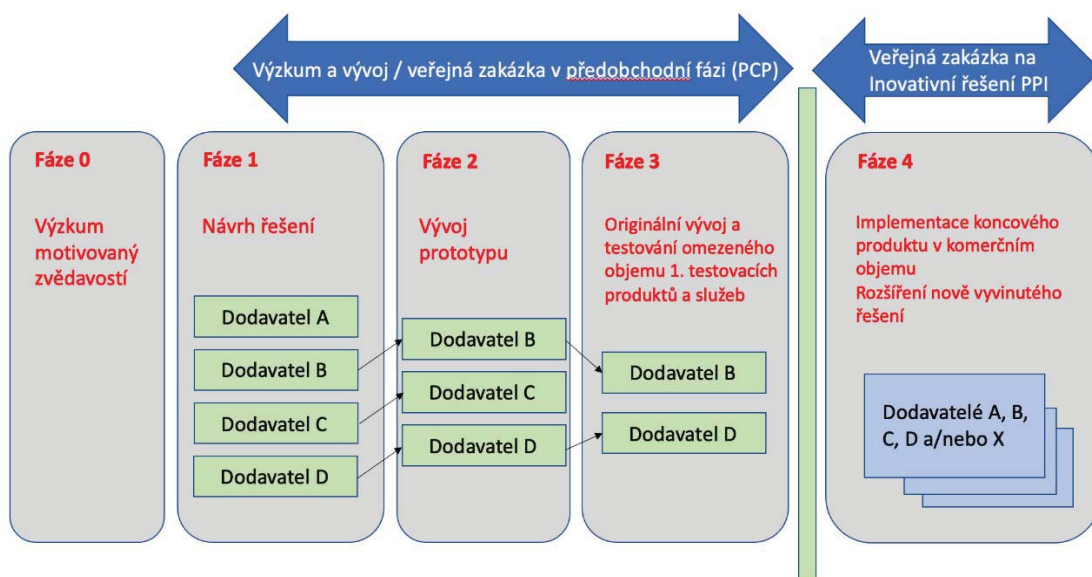
Obrázek 1: Rozdíl mezi PPI a PCP.



Zdroj: Interreg Central Europe, 2018.

Ze strany EU jsou upřednostňovány spíše PCP, jejichž důležitým cílem je realizace nového výzkumu a vývoje jako součásti veřejné zakázky. **V rámci fáze výzkumu a vývoje může zadavatel několikanásobně zadat separátní veřejnou zakázku a tím podpořit hospodářskou soutěž (konkurenční prostředí), která může přinést výrazné inovace.** To zobrazuje níže uvedené schéma.<sup>83</sup>

Obrázek 2: Schéma mechanismů PCP a PPI.



Zdroj: Interreg Central Europe, 2018

<sup>83</sup> Interreg Central Europe. DT1.3.2 Nástroj PPI2Innovate pro chytrou energii: Zpráva o vzájemném učení a společném rozvoji PPI2Innovate pro CHYTROU ENERGIÍ. [online]. [cit. 15. 7. 2021], 2018, s. 5-6. Dostupné z: <https://www.interreg-central.eu/Content.Node/PPI2Innovate/PPI2Innovate-chytra-energie.pdf>.

### 3.7 Druhy zadávacích řízení

Druh zadávacího řízení je možné chápat jako zákonem vymezený postup, který musí zadavatel, až na výjimky podle § 29, § 30 a § 31 ZZVZ, u veřejné zakázky dodržet, s ohledem na její režim a na předmět jejího plnění. Podmínky pro použití konkrétního druhu zadávacího řízení jsou dále definovány v ZZVZ. Výjimky, týkající se např. koncesního řízení a řízení pro zadání veřejné zakázky ve zjednodušeném režimu pak upravuje § 129 ZZVZ<sup>84</sup>. Rámcová dohoda je pak jako zvláštní postup upravena v § 130-137 ZZVZ.<sup>85</sup>

Jak znázorňuje níže uvedená tabulka, zákon rozlišuje tyto druhy zadávacích řízení: zjednodušené podlimitní řízení, otevřené řízení, užší řízení, jednací řízení s uveřejněním, jednací řízení bez uveřejnění, řízení se soutěžním dialogem, řízení o inovačním partnerství, koncesní řízení a řízení pro zadání veřejné zakázky ve zjednodušeném režimu.<sup>86</sup>

**Tabulka 1:** Druhy zadávacích řízení.

režim veřejné zakázky malého rozsahu	podlimitní režim	nadlimitní režim
veřejná zakázka malého rozsahu (nejedná se o druh zadávacího řízení, nejsou zákonem stanovena pravidla, ale je povinnost dodržovat základní zásady)	zjednodušené podlimitní řízení	otevřené řízení
		užší řízení
		jednací řízení s uveřejněním
		jednací řízení bez uveřejnění
		řízení se soutěžním dialogem
		řízení o inovačním partnerství

**Zdroj:** Vlastní zpracování autora dle § 3 ZZVZ.

<sup>84</sup> ÚOHS. Stručný průvodce zadavatele světem veřejných zakázek 2. díl. [online]. [cit. 12. 7. 2021], 2019, s. 3-4. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/verejne-zakazky/2706-druhy-zadavacich-rizeni-kvalifikace-a-hodnoceni-nabidek-jsou-obsahem-druheho-dilu-strucneho-pruvodce-zadavatele.html>.

<sup>85</sup> POREMSKÁ, M. Veřejné zakázky stručně a prakticky. 2017, s. 200.

<sup>86</sup> § 3 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

### 3.7.1 Zadávací řízení tzv. „bez jednání s dodavateli“

Z roční statistiky MMR pro rok 2020 vyplývá, že mezi nejčastěji využívané druhy zadávacích řízení v ČR patří otevřené řízení a užší řízení. Dle níže uvedené tabulky v roce 2020 tyto dva druhy zadávacích řízení, společně se zjednodušeným podlimitním řízením, tvořily celkem 96,3 % všech veřejných zakázek oznámených do Věstníku VZ.<sup>87</sup>

**Tabulka 2:** Roční sumář oznámených VZ podle zadávacího řízení.

Datum odeslání (rok)	Druh zadávacího řízení	Počet oznámených VZ	Předběžná cena bez DPH (v Kč)	Podíl oznámených VZ (v %)	Podíl na ceně bez DPH (v %)
2020	Jednací řízení s uveřejněním	275	17 135 096 474,99 Kč	3,46 %	4,34 %
2020	Otevřené řízení	7056	328 006 865 034,70 Kč	88,77 %	83,11 %
2020	Soutěžní dialog	20	213 929 831,00 Kč	0,25 %	0,05 %
2020	Užší řízení	596	49 317 346 204,88 Kč	7,50 %	12,50 %
2020	Zjednodušené podlimitní řízení	2	0,00 Kč	0,03 %	0,00 %
<b>Celkem:</b>		<b>7 949</b>	<b>394 673 237 545,57 Kč</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>

**Zdroj:** MMR, 2021

Otevřené řízení, užší řízení, a v případě podlimitního režimu veřejné zakázky i zjednodušené podlimitní řízení tvoří pro zadavatele základ v rámci zadávání veřejných zakázek. Těmito třemi druhy zadávacích řízení by měl být zadavatel schopen zajistit všechny své standardní potřeby. Společným a velmi důležitým znakem těchto druhů řízení je skutečnost, že zadavatel nemá možnost jednat s dodavatelem o podané nabídce, z čehož pro zadavatele vyplývá důležitost důkladně specifikovat zadávací dokumentaci. Použití otevřeného řízení a zjednodušeného podlimitního řízení není pro zadavatele omezeno žádnou speciální podmínkou a jde o nejtransparentnější druhy zadávacího řízení.<sup>88</sup>

<sup>87</sup> Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky. Roční sumář oznámených VZ podle zadávacího řízení v roce 2020 [online]. [cit. 14. 7. 2021], 2021, s. 1. Dostupné z: <https://www.isvz.cz/ReportingSuite/Explorer/Reports/ReportPreview.aspx?isNodeId=true&id=6e6c376b-8462-4fb5-a99c-0ffec5f47c3d>.

<sup>88</sup> ÚOHS. Stručný průvodce zadavatele světem veřejných zakázek 2. díl. [online]. [cit. 12. 7. 2021], 2019, s. 5-19. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/verejne-zakazky/2706-druhy-zadavacich-rizeni-kvalifikace-a-hodnoceni-nabidek-jsou-obsahem-druheho-dilu-strucneho-pruvodce-zadavatele.html>.

### 3.7.2 Otevřené a užší řízení ve vztahu k zadávání na inovace

Otevřené i užší řízení je možné využít k zadávání veřejných zakázek na inovace, nicméně tato řízení s ohledem na jejich charakter přenáší velkou řadu nároků na zadavatele v rámci nutnosti co nejvíce specifikovat předmět plnění v zadávací dokumentaci. Zároveň jsou tyto druhy řízení obzvláště náchylné k chybám (zejména u zakázek na inovace) v souvislosti s tím, že zadavatel nemůže vést s dodavatelem jednání, na základě kterých by případné chyby v zadávacích podmínkách opravil. Mezi nejzásadnější chyby patří nedostatečné znalosti trhu, nedostatečné zohlednění nezbytných aktivit v rámci výzkumu a vývoje a chybějící odborná kapacita zadavatele pro zpracování technické specifikace.<sup>89</sup>

### 3.7.3 Jednací druhy zadávacích řízení

Zákonodárce při tvorbě zákona předvídal možnosti, ve kterých je zadavatel v situaci, kdy nedokáže najisto posoudit konkrétní specifika předmětu veřejné zakázky. V tomto ohledu ZZVZ obsahuje tzv. „jednací druhy zadávacích řízení“, ve kterých je zadavatel oprávněn jednat s účastníky s cílem nalézt nejvhodnější řešení, kterým bude dodavatel schopen nejlépe naplnit požadavky zadavatele za nejvýhodnější cenu. Jde o jednací řízení s uveřejněním, jednací řízení bez uveřejnění, řízení se soutěžním dialogem a řízení o inovačním partnerství. S ohledem na náročnost těchto řízení je zadavatelům, kteří nemají hlubší povědomí o zadávání veřejných zakázek, doporučováno např. ze strany ÚOHS spolupracovat s dodavateli, kteří budou schopni tato řízení aplikovat v praxi.<sup>90</sup> Důležité je doplnit, že jednací druhy zadávacích řízení jsou nepochybně vhodné pro zadávání veřejných zakázek v oblasti inovací<sup>91</sup>, protože podporují interakci s trhem a umožňují specifikaci inovativního plnění.<sup>92</sup>

---

<sup>89</sup> Interreg Central Europe. DT1.3.2 Nástroj PPI2Innovate pro chytrou energii: Zpráva o vzájemném učení a společném rozvoji PPI2Innovate pro CHYTROU ENERGII. [online]. [cit. 15. 7. 2021], 2018, s. 82-84. Dostupné z: <https://www.interreg-central.eu/Content.Node/PPI2Innovate/PPI2Innovate-chytra-energie.pdf>.

<sup>90</sup> ÚOHS. Stručný průvodce zadavatele světem veřejných zakázek 2. díl. [online]. [cit. 15. 7. 2021], 2019, s. 21. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/verejne-zakazky/2706-druhy-zadavacich-rizeni-kvalifikace-a-hodnoceni-nabidek-jsou-obsahem-druheho-dilu-strucneho-pruvodce-zadavatele.html>.

<sup>91</sup> PODOLOVÁ, L. Možnosti postupu kraje jako veřejného zadavatele při zadávání veřejných zakázek v oblasti inovací. [online]. [cit. 16. 7. 2021], 2017, s. 16. Dostupné z: <https://www.kr-jihomoravsky.cz/Default.aspx?PubID=370945&TypeID=2>.

<sup>92</sup> Evropská komise. Commission notice: Guidance on Innovation Procurement [online]. [cit. 16. 7. 2021], 2021, s. 6-10. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/45975>.

### 3.7.4 Jednací řízení s/bez uveřejnění

**Jednací řízení s uveřejněním** (dále jen „JŘSU“) je stejně tak, jako užší řízení tzv. „dvou fázovým“ druhem zadávacího řízení. Použití JŘSU je zakotveno v § 60 ZZVZ.<sup>93</sup>

*„Zadavatel může (§ 60 odst. 1 a odst. 2 ZZVZ) použít jednací řízení s uveřejněním, pokud*

- a) potřeby zadavatele nelze uspokojit bez úpravy na trhu dostupných plnění,*
- b) součástí plnění veřejné zakázky je návrh řešení nebo inovativní řešení,*
- c) veřejná zakázka nemůže být zadána bez předchozího jednání z důvodu zvláštních okolností vyplývajících z povahy, složitosti nebo právních a finančních podmínek spojených s předmětem veřejné zakázky, nebo*
- d) nelze stanovit technické podmínky odkazem na technické dokumenty podle § 90 odst. 1 a 2.*

*Zadavatel může použít jednací řízení s uveřejněním také tehdy, jestliže předchozí otevřené řízení nebo užší řízení bylo zrušeno podle § 127 odst. 1“<sup>94</sup>.*

JŘSU je pro zadavatele nástrojem, který umožňuje s potenciálními dodavateli v průběhu zadávacího řízení jednat o jejich předběžných nabídkách. Zadavatel může, jak upravuje § 61 odst. 10 ZZVZ, na základě jednání s potenciálními dodavateli změnit nebo doplnit zadávací podmínky, vyjma minimálních technických podmínek. Při změně nebo doplnění zadávacích podmínek musí být však stále naplněny podmínky JŘSU. Cílem jednání s účastníky (§ 61 odst. 7 ZZVZ) je zejména zlepšení předběžných nabídek ve prospěch zadavatele.<sup>95</sup> Procesně je možné JŘSU chápat jako následující po sobě jdoucí kroky: vyhlášení VZ a zaslání žádostí o účast ze strany uchazečů o veřejnou zakázku, posouzení (ne)splnění odborné kvalifikace a následně vyzvání nevyločených účastníků k podání předběžných nabídek, předběžné posouzení a hodnocení nabídek, jednání s účastníky a případné úpravy nabídky s ohledem na požadavky komise, v poslední řadě hodnocení modifikovaných nabídek a výběr dodavatele.<sup>96</sup>

<sup>93</sup> KRUTÁK, T. Zákon o zadávání veřejných zakázek s komentářem k 1. 9. 2020. 2020, s. 227.

<sup>94</sup> § 60 odst. 1 a odst. 2 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>95</sup> PODOLOVÁ, L. Možnosti postupu kraje jako veřejného zadavatele při zadávání veřejných zakázek v oblasti inovací. [online]. [cit. 16. 7. 2021], 2017, s. 50-52. Dostupné z: <https://www.kr-jihomoravsky.cz/Default.aspx?PubID=370945&TypeID=2>.

<sup>96</sup> SLÍPEK, P. KA 7.2: PCP/SBIR a veřejné zakázky ve výzkumu, vývoji a inovacích, inovační partnerství. [online]. [cit. 16. 7. 2021], 2016, s. 17-18. Dostupné z: [https://www.tacr.cz/interni\\_projekty/zefektivneni/KA7.2/KA%207\\_O2%20PCP%20SBIR%20a%20veřejné%20zakázky%20ve%20VaVal%20-%20final.pdf](https://www.tacr.cz/interni_projekty/zefektivneni/KA7.2/KA%207_O2%20PCP%20SBIR%20a%20veřejné%20zakázky%20ve%20VaVal%20-%20final.pdf).



**Jednací řízení bez uveřejnění** (dále jen „JŘBU“) je nejméně transparentním druhem zadávacího řízení. ZZVZ taxativně a striktně vymezuje, v jakých případech je zadavatel oprávněn JŘBU využít, a proto se jedná o velmi výjimečně využívané řízení. Zároveň na tento druh zadávacího řízení nejsou kladeny přílišné formální podmínky v návaznosti na samotný průběh zadávacího řízení.<sup>97</sup> Podmínky použití JŘBU jsou blíže vymezeny v § 63 - § 66 ZZVZ.<sup>98</sup>

### 3.7.5 Řízení se soutěžním dialogem

Podmínky pro použití soutěžního dialogu (dále jen „SD“) jsou, stejně tak jako v případě JŘSU, vymezeny v § 60 ZZVZ. Zejména z odst. 1 písm. a) a b) vyplývá, že se jedná o více než vhodný druh zadávacího řízení ve vztahu k inovacím. Zahájení zadávacího řízení probíhá též stejně jako u JŘSU. Po obdržení žádostí o účast zadavatel (případně komise ustavená zadavatelem) provede posouzení splnění podmínek účasti v SD stanovených zadávací dokumentací a v případě potřeby, pokud si zadavatel vyhradil právo na snížení počtu účastníků, může snížit počet účastníků zadávacího řízení. V případě, že účastník nebyl vyloučen v návaznosti na posouzení splnění zadávacích podmínek, ani na případné snížení počtu uchazečů, je zadavatelem vyzván k účasti v SD.<sup>99</sup> Dále „zadavatel s účastníky zadávacího řízení vede soutěžní dialog s cílem nalézt řešení způsobilá splnit potřeby zadavatele“<sup>100</sup>. SD pokračuje mezi zadavatelem a účastníky zadávacího řízení do chvíle, než jsou nalezena vhodná řešení a uchazeči jsou schopni řešit veřejnou zakázku. V případě, že se některé z nabízených řešení nejeví z hlediska předmětu veřejné zakázky jako vhodné, zadavatel může účastníka s tímto řešením vyloučit ze zadávacího řízení v průběhu SD.<sup>101</sup> Ukončení SD probíhá tak, že zadavatel vyzve dosud nevyloučené účastníky k podání nabídek. Zákonodárce v tomto ohledu myslel i na situaci, kdy bude např. nabídka nejasně formulována a v těchto případech je dle § 69 odst. 7 ZZVZ možné, aby zadavatel vyzval účastníka takové nabídky k objasnění, upřesnění nebo úpravě

---

<sup>97</sup> KRUTÁK, T. Zákon o zadávání veřejných zakázek s komentářem k 1. 9. 2020. 2020, s. 227.

<sup>98</sup> PODOLOVÁ, L. Možnosti postupu kraje jako veřejného zadavatele při zadávání veřejných zakázek v oblasti inovací. [online]. [cit. 16. 7. 2021], 2017, s. 54. Dostupné z: <https://www.kr-jihomoravsky.cz/Default.aspx?PubID=370945&TypeID=2>.

<sup>99</sup> PODOLOVÁ, L. Možnosti postupu kraje jako veřejného zadavatele při zadávání veřejných zakázek v oblasti inovací. [online]. [cit. 17. 7. 2021], 2017, s. 57. Dostupné z: <https://www.kr-jihomoravsky.cz/Default.aspx?PubID=370945&TypeID=2>.

<sup>100</sup> § 69 odst. 1 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>101</sup> OCHRANA, F. Zadávání, hodnocení a kontrola veřejných zakázek: (ekonomická analýza). 2008, s. 55.



nabídky. Tyto modifikace však nesmí nabídku změnit natolik, aby tím byla ohrožena hospodářská soutěž a ostatní zásady zadávání veřejných zakázek.<sup>102</sup> Dochází tím k úpravě nabídky po jejím podání, což představuje velké riziko v podobě potenciálního porušení zákazu diskriminace.<sup>103</sup>

Následně zadavatel v rámci hodnocení vybere vhodného dodavatele pro uzavření smlouvy, přičemž po tomto výběru ještě může dle § 69 odst. 8 ZZVZ realizovat s dodavatelem jednání za účelem potvrzení jeho nabídky a upřesnění smluvních podmínek.<sup>104</sup>

Hlavním rozdílem mezi soutěžním dialogem a JŘSU je, že JŘSU se jeví jako vhodnější druh zadávacího řízení v situaci, kdy zadavatel zná požadovaný výsledek veřejné zakázky a v rámci jednotlivých jednání s dodavateli potřebuje vyprecizovat technické aspekty (např. při stavbě mostu jeho materiál, délku, výšku, techniku provedení a další aspekty). Oproti tomu SD je vhodnější použít v případě, kdy má zadavatel jasnou vizi toho, co má na konci veřejné zakázky dostat, nicméně nedokáže najisto určit cestu, kterou se k tomu dopravuje (např. zda postavit most nebo tunel). K tomuto zjištění pak využívá jednání s jednotlivými účastníky zadávacího řízení.<sup>105</sup>

Řízení se soutěžním dialogem je velmi důležitým zadávacím řízením v oblasti VaVaI, protože umožňuje v průběhu soutěžního dialogu s uchazeči tzv. dotvořit soutěžní dokumentaci.<sup>106</sup>

### 3.7.6 Řízení o inovačním partnerství

Řízení o inovačním partnerství vychází ze směrnice Evropského parlamentu a Rady 2014/24/EU z roku 2014 a jedná se tedy o poměrně nový druh zadávacího řízení.

---

<sup>102</sup> PODOLOVÁ, L. Možnosti postupu kraje jako veřejného zadavatele při zadávání veřejných zakázek v oblasti inovací. [online]. [cit. 17. 7. 2021], 2017, s. 58. Dostupné z: <https://www.kr-jihomoravsky.cz/Default.aspx?PubID=370945&TypeID=2>.

<sup>103</sup> FLAŠKÁR, M. a kol. Zákon o zadávání veřejných zakázek: Komentář. [Systém ASPI]. [online]. [cit. 17. 7. 2021], Dostupné z: <https://www.aspi.cz/products/lawText/13/35/1/2>.

<sup>104</sup> PODOLOVÁ, L. Možnosti postupu kraje jako veřejného zadavatele při zadávání veřejných zakázek v oblasti inovací. [online]. [cit. 17. 7. 2021], 2017, s. 58. Dostupné z: <https://www.kr-jihomoravsky.cz/Default.aspx?PubID=370945&TypeID=2>.

<sup>105</sup> Evropská komise. Commission notice: Guidance on Innovation Procurement [online]. [cit. 12. 7. 2021], 2021, s. 56. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/45975>.

<sup>106</sup> SLÍPEK, P. KA 7.2: PCP/SBIR a veřejné zakázky ve výzkumu, vývoji a inovacích, inovační partnerství. [online]. [cit. 16. 7. 2021], 2016, s. 19. Dostupné z: [https://www.tacr.cz/interni\\_projekty/zefektivneni/KA7.2/KA%207\\_O2%20PCP%20SBIR%20a%20veřejné%20zakázky%20ve%20VaVaI%20-%20final.pdf](https://www.tacr.cz/interni_projekty/zefektivneni/KA7.2/KA%207_O2%20PCP%20SBIR%20a%20veřejné%20zakázky%20ve%20VaVaI%20-%20final.pdf).

Důležitou charakteristikou inovačního partnerství je, že inovace vznikají během plnění samotné veřejné zakázky. V tomto ohledu je však zásadní, aby zadavatel popsal svůj záměr dostatečně přesně.<sup>107</sup> Inovační partnerství totiž může dle § 70 odst. 1 ZZVZ zadavatel aplikovat pouze za předpokladu, že pro naplnění cíle veřejné zakázky není možné využít stávajících řešení, která jsou na trhu dostupná a je zapotřebí řešení vyvinout. Jedná se tedy o druh zadávacího řízení, který je poměrně ojedinělý a jeho použití se aplikuje zejména v oblasti VaV.<sup>108</sup> V návaznosti na výše zmíněnou směrnici je jedním z hlavních cílů inovačního partnerství „vytvořit tržní poptávku, podněcující vývoj inovativního řešení, aniž by byl vyloučen trh“<sup>109</sup>. Zároveň je vhodné v návaznosti na kapitolu č. 3.6.5 dodat, že inovační partnerství využívá prvky PCP a PPI jakožto unikátní zadávací řízení, protože „dohromady spojuje aktivity výzkumu a vývoje s nákupem inovativního řešení“<sup>110</sup>.

V kontextu postupu v inovačním partnerství je možné mluvit o tzv. etapách zadávacího řízení. Etapy lze vnímat jako jednotlivé části zadávacího řízení včetně přípravy před vyhlášením veřejné zakázky. Etapy je možné rozlišit jako: posuzování žádostí o účast, jednání s účastníky, zavedení inovačního partnerství a koupě a implementace. Třetí etapu (zavedení inovačního partnerství) má zadavatel povinnost dle § 71 odst. 1 ZZVZ realizovat v tzv. fázích, které reprezentují jakési postupné cíle v procesu výzkumu a vývoje. Níže uvedené schéma vizualizuje popsané rozdělení do etap a fází.<sup>111</sup>

---

<sup>107</sup> Evropská komise. Guidance on Innovation Procurement [online]. [cit. 12. 7. 2021], 2021, s. 62. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/45975>.

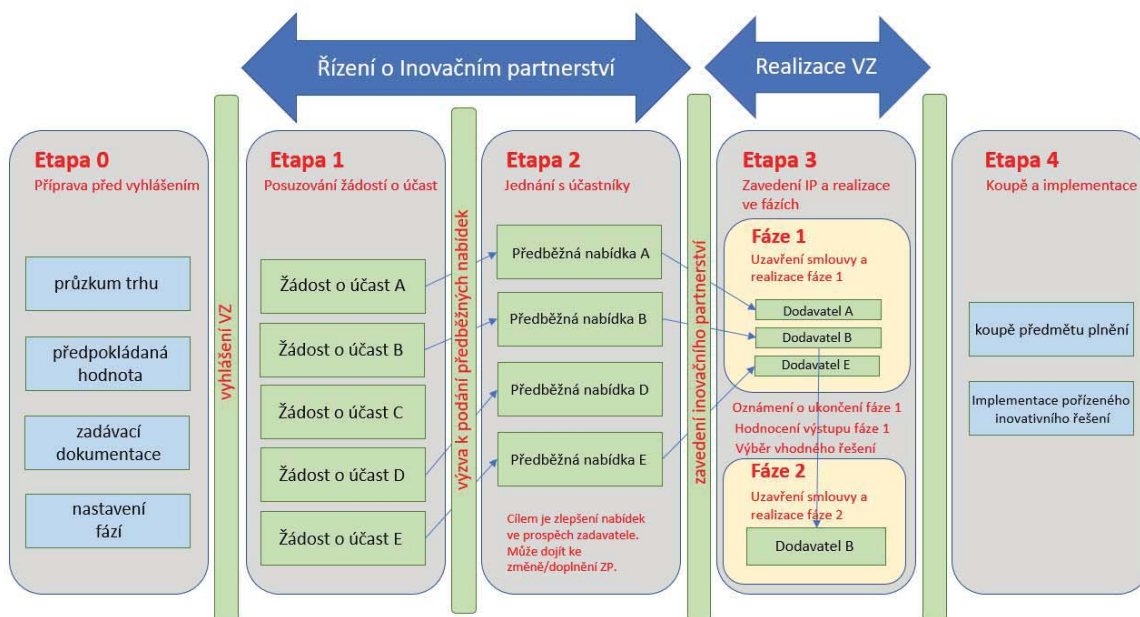
<sup>108</sup> KRUTÁK, T. Zákon o zadávání veřejných zakázek s komentářem k 1. 9. 2020. 2020, s. 266.

<sup>109</sup> Odst. 49 směrnice Evropského parlamentu a Rady 2014/24/EU ze dne 26. února 2014 o zadávání veřejných zakázek a o zrušení směrnice 2004/18/ES [online]. [cit. 22. 7. 2021], 2014. Dostupné z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=celex%3A32014L0024>.

<sup>110</sup> Interreg Central Europe. DT1.3.1 Nástroj PPI2Innovate pro chytré zdraví: Zpráva o vzájemném učení a společném rozvoji PPI2Innovate nástroji pro CHYTRÉ ZDRAVÍ. [online]. [cit. 22. 7. 2021], 2018, s. 14-95. Dostupné z: <https://www.interreg-central.eu/Content.Node/PPI2Innovate/PPI2Innovate-chytra-energie.pdf>.

<sup>111</sup> SLÍPKOVÁ, J. Veřejné zakázky na inovativní řešení. Příloha č. 1 Řízení o inovačním partnerství [online]. [cit. 22. 7. 2021], 2021, s. 4-5. Dostupné z: <https://www.tacr.cz/inovace-v-zadavani-verejnych-zakazek/>.

**Obrázek 3:** Schéma řízení o inovačním partnerství



**Zdroj:** Vlastní zpracování autora

„Řízení o inovačním partnerství zahajuje zadavatel odesláním oznámení o zahájení zadávacího řízení k uveřejnění způsobem podle § 212 ZZVZ, kterým zadavatel vyzývá neomezený počet dodavatelů k podání žádosti o účast“<sup>112</sup>.

Po uplynutí lhůty k podání žádostí o účast zadavatel (případně komise ustavená zadavatelem) provede posouzení splnění zadávacích podmínek (ve výše uvedeném schématu etapa 1) v návaznosti na došlé žádosti dále provede posouzení splnění kvalifikace jednotlivými účastníky. Zadavatel v dalším kroku vyloučí účastníky, kteří neprokázali splnění zadávacích podmínek. V případě, že si zadavatel v zadávací dokumentaci vyhradil právo snížit počet účastníků zadávacího řízení, může tak provést. Následně, v závěru 1. etapy zadavatel vyzve dosud nevyloučené účastníky k podání předběžných nabídek.<sup>113</sup>

Dále zákon opravňuje zadavatele jednat s uchazeči o předběžných nabídkách (ve výše uvedeném schématu etapa 2), na základě kterých může změnit/upravit zadávací podmínky. V tomto ohledu zákon vymezuje omezení, které dle § 72 odst. 4 ZZVZ zadavateli zakazuje upravit minimální technické podmínky (§ 72 odst. 3 ZZVZ) a zároveň změny zadávacích podmínek nesmějí ovlivnit veřejnou zakázku natolik, aby bylo možné plnění

<sup>112</sup> § 72 odst. 1 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>113</sup> Magistrát hl. m. Prahy. Metodika pro využití řízení o inovačním partnerství [online]. [cit. 22. 7. 2021], 2017, s. 22. Dostupné z: [https://www.penizeproprahu.cz/wp-content/uploads/2017/06/MHMP\\_Metodika-IP\\_final.pdf](https://www.penizeproprahu.cz/wp-content/uploads/2017/06/MHMP_Metodika-IP_final.pdf).

dodat za pomoci dostupných řešení.<sup>114</sup> V průběhu této jednací části může zadavatel snižovat počet účastníků zadávacího řízení v návaznosti na úroveň nabízených řešení. V tomto ohledu je velmi důležité zachovat řádnou hospodářskou soutěž dle § 111 odst. 2 ZZVZ<sup>115</sup>, který uvádí, že minimální počet účastníku zadávacího řízení pro zachování hospodářské soutěže je tři. Cílem tohoto snížení může být např. úbytek administrativní zátěže a zefektivnění celého jednacího procesu. Takové snížení bývá uplatňováno zejména u veřejných zakázek s komplikovaným předmětem plnění.<sup>116</sup> Zadávací řízení končí v návaznosti na § 72 odst. 8 ZZVZ, podle kterého „*zadavatel může rozhodnout o zavedení inovačního partnerství s jedním nebo několika partnery, kteří budou odděleně provádět činnosti v oblasti výzkumu a vývoje*“<sup>117</sup>.

### **3.8 Zadávací podmínky, zadávací dokumentace a kvalifikace v návaznosti na řízení o inovačním partnerství**

Zadavatel je povinen v rámci přípravné fáze veřejné zakázky (před vyhlášením) stanovit zadávací podmínky. Jedná se o celou řadu podmínek, z nichž některé jsou vymezeny zákonem, a jiné zadavatel koncipuje na základě předmětu plnění veřejné zakázky. Pro sestavování těchto podmínek je důležité dbát na dodržení zásad zadávání veřejných zakázek (viz. kapitola 3.5 Zásady zadávání veřejných zakázek a kapitola 3.6 Inovace). Zadávací podmínky zadavatel stanovuje s úmyslem obdržet co možná nejvíce nabídek od potenciálních dodavatelů.<sup>118</sup> ZZVZ v rámci zadávacích podmínek vymezuje: „*podmínky průběhu zadávacího řízení, podmínky účasti v zadávacím řízení, pravidla pro snížení počtu účastníků zadávacího řízení nebo snížení počtu předběžných nabídek nebo řešení, pravidla pro hodnocení nabídek a další podmínky pro uzavření smlouvy na veřejnou zakázku podle § 104 ZZVZ*“<sup>119</sup>. Tyto zadávací podmínky jsou zpravidla uvedeny v zadávací dokumentaci, která je písemným materiálem a mimo vlastní zadávací dokumentaci je tvořena také formuláři podle § 212 ZZVZ, výzvami a dalšími dokumenty. Důležité je zmínit,

---

<sup>114</sup> KRUTÁK, T. Zákon o zadávání veřejných zakázek s komentářem k 1. 9. 2020. 2020, s. 270-271.

<sup>115</sup> Magistrát hl. m. Prahy. Metodika pro využití řízení o inovačním partnerství [online]. [cit. 22. 7. 2021], 2017, s. 23. Dostupné z: [https://www.penzizeproprahu.cz/wp-content/uploads/2017/06/MHMP\\_Metodika-IP\\_final.pdf](https://www.penzizeproprahu.cz/wp-content/uploads/2017/06/MHMP_Metodika-IP_final.pdf).

<sup>116</sup> Důvodová zpráva k zákonu č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek [online]. [cit. 22. 7. 2021]. Dostupné z: [https://www.aspi.cz/products/lawText/7/203071/1/2#pa\\_111](https://www.aspi.cz/products/lawText/7/203071/1/2#pa_111).

<sup>117</sup> § 72 odst. 8 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>118</sup> BALÝOVÁ, L. Veřejné zakázky. 2020, s. 39.

<sup>119</sup> § 28 odst. 1 písm. a) zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

že za normálních okolností podle § 36 odst. 7 ZZVZ není možné zadávací podmínky měnit. Jednu z výjimek tvoří v návaznosti na předešlou kapitolu např. inovační partnerství, kde je změna zadávacích podmínek připuštěna, a to i po uplynutí lhůty pro podání žádostí o účast.<sup>120</sup>

Nad rámec zmíněných podmínek musí zadávací dokumentace obsahovat identifikaci zadavatele, odkaz na profil zadavatele, předmět plnění zakázky, lhůtu pro podání nabídek a způsob podání nabídek. Konkrétní povinné náležitosti jsou však vymezeny v návaznosti na zvolený druh zadávacího řízení. Zadavatel může v zadávací dokumentaci stanovit i další specifika, aby měli potenciální dodavatelé lepší představu o záměru zadavatele.<sup>121</sup>

### 3.8.1 Podmínky kvalifikace

Zadavatel v rámci zadávacích podmínek stanovuje mimo jiné požadavky na dodavatele, který se uchází o řešení veřejné zakázky. Tyto požadavky zákon vymezuje jako podmínky kvalifikace. Zadavatel tak má k dispozici nástroj k případnému vyřazení účastníků zadávacího řízení, kteří nejsou dostatečně zkušení, zdatní, finančně stabilní, případně nedisponují potřebným vybavením pro naplnění cílů veřejné zakázky. Zjednodušeně řečeno je možné kvalifikační podmínky vnímat jako první úroveň zužujícího se hrdla zadávacího řízení. Při stanovování kvalifikačních podmínek je důležité nezapomenout na to, aby byl kladen důraz na zásady zadávání veřejných zakázek, zejména pak aby podmínky nebyly diskriminační a byly přiměřené s ohledem na předmět veřejné zakázky. Z hlediska kvalifikace je zákonně vymezena tzv. základní způsobilost, profesní způsobilost, ekonomická kvalifikace a technická kvalifikace.<sup>122</sup>

**Základní způsobilost** je taxativně vymezena v § 74 ZZVZ a jde o povinnou část kvalifikačních podmínek, která se zaměřuje na prokázání skutečnosti, že uchazeč je subjektem, který vykonává svou činnost řádně, je dostatečně důvěryhodný a není ohrožena jeho existence. Příkladem je ověření bezdlužnosti, čistého trestního rejstříku a podobně.<sup>123</sup>

---

<sup>120</sup> KRUTÁK, T. Zákon o zadávání veřejných zakázek s komentářem k 1. 9. 2020. 2020, s. 110.

<sup>121</sup> ÚOHS. Stručný průvodce zadavatele světem veřejných zakázek 2. díl. [online]. [cit. 15. 7. 2021], 2019, s. 23-33. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/verejne-zakazky/2706-druhy-zadavacich-rizeni-kvalifikace-a-hodnoceni-nabidek-jsou-obsahem-druheho-dilu-strucneho-pruvodce-zadavatele.html>.

<sup>122</sup> Tamtéž.

<sup>123</sup> KRUTÁK, T. Zákon o zadávání veřejných zakázek s komentářem k 1. 9. 2020. 2020, s. 275-277.

**Profesní způsobilost** je vymezena v § 77 ZZVZ a slouží zejména k ověření, zda uchazeč je z veřejnoprávního hlediska oprávněn k naplnění cílů veřejné zakázky ve smyslu vykonávané činnosti. V tomto ohledu zákon vymezuje povinnost zadavatele požadovat v rámci zadávacích podmínek minimálně výpis z obchodního rejstříku, nebo jiné obdobné evidence v návaznosti na další právní předpisy.<sup>124</sup>

**Ekonomická kvalifikace** je možností, nikoli povinností zadavatele ověřit si ekonomickou stabilitu účastníka. V rámci této kvalifikace může zadavatel požadovat prokázání celkového nebo specifického obratu účastníka maximálně za tři bezprostředně předcházející účetní období. Tato kvalifikace je dále upravena v § 78 ZZVZ.<sup>125</sup>

„*Kritéria technické kvalifikace* (§ 79 odst. 1 ZZVZ) stanoví zadavatel za účelem prokázání lidských zdrojů, technických zdrojů nebo odborných schopností a zkušeností nezbytných pro plnění veřejné zakázky v odpovídající kvalitě“<sup>126</sup>. Jinými slovy se zadavatel snaží v rámci technické kvalifikace prověřit účastníka z hlediska personálně-odborné schopnosti splnit cíl veřejné zakázky.<sup>127</sup> Ve vztahu k veřejným zakázkám na inovace je pak vhodné v rámci technické kvalifikace využít informace získané na základě realizovaných PTK, díky kterým je zadavatel schopen precizně popsat specifické parametry, ukazatele a vlastnosti veřejné zakázky. Důkladně zpracované zadávací podmínky, a zejména pak technická kvalifikace, zvyšuje potenciál pro obdržení nejefektivnějšího a nejvíce inovativního návrhu řešení. Technickou kvalifikaci může zadavatel specifikovat tzv. popisným nebo funkčním přístupem. Z hlediska hledání inovativního řešení se jeví jako vhodnější přístup funkční, kterým zadavatel staví pouze minimální požadavky na předpokládaný výsledek. Tímto krokem zadavatel do jisté míry přesune odpovědnost za dosažení lepších výsledků na potenciální dodavatele. Zároveň se tímto přístupem zadavatel vyhýbá potenciální chybě ve smyslu chybně stanovených přesných požadavků.<sup>128</sup>

---

<sup>124</sup> ÚOHS. Stručný průvodce zadavatele světem veřejných zakázek 2. díl. [online]. [cit. 15. 7. 2021], 2019, s. 34-35. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/verejne-zakazky/2706-druhy-zadavacich-rizeni-kvalifikace-a-hodnoceni-nabidek-jsou-obsahem-druheho-dilu-strucneho-pruvodce-zadavatele.html>.

<sup>125</sup> Tamtéž.

<sup>126</sup> § 79 odst. 1 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>127</sup> ÚOHS. Stručný průvodce zadavatele světem veřejných zakázek 2. díl. [online]. [cit. 15. 7. 2021], 2019, s. 36. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/verejne-zakazky/2706-druhy-zadavacich-rizeni-kvalifikace-a-hodnoceni-nabidek-jsou-obsahem-druheho-dilu-strucneho-pruvodce-zadavatele.html>.

<sup>128</sup> Evropská komise. Commission notice: Guidance on Innovation Procurement [online]. [cit. 12. 7. 2021], 2021, s. 44. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/45975>.



### 3.8.2 Vymezení fází inovačního partnerství

Během etapy č. 0 (přípravná fáze veřejné zakázky), vyobrazené na obrázku č. 3, musí mimo jiné zadavatel v rámci zadávacích podmínek vymezit fáze inovačního partnerství. V podstatě by se mělo jednat o rozložení logických, po sobě jdoucích kroků během plánovaných výzkumně-vývojových aktivit a realizace předmětu plnění veřejné zakázky. Jednotlivé fáze pak přirozeně dopomohou ke stanovení dílčích výstupů/cílů. Rozfázování v kombinaci s informacemi z průzkumu trhu zadavateli usnadní stanovení odměn (§ 71 odst. 1 ZZVZ) pro každou fázi.<sup>129</sup>

### 3.8.3 Pravidla pro hodnocení nabídek

V rámci zadávacích podmínek musí zadavatel stanovit také pravidla pro hodnocení nabídek. Pomocí nich následně musí zadavatel postupovat při výběru nejlepšího a nejvýhodnějšího řešení, na které následně uzavře smlouvu. Pravidla pro hodnocení nabídek jsou součástí zadávací dokumentace, což nutí zadavatele již na začátku promyslet průběh zadávacího řízení až k samotnému finále, kterým je v tomto případě výběr dodavatele. Ze zadávací dokumentace tak musí vyplývat, co konkrétně bude zadavatel hodnotit a také jak to bude hodnotit. Pravidla pro hodnocení nabídek se skládají z tzv. hodnotících kritérií, která může zadavatel stanovit s ohledem na jeho zájem. Tím je myšleno to, zda zadavatel hledá pouze nejlevnější řešení a bude hodnotit tzv. pouze na cenu, nebo hledá řešení, které musí naplňovat určité kvalitativní aspekty samotného plnění.<sup>130</sup>

Ve druhém případě zákon vymezuje souhrnným názvem jako tzv. ekonomickou výhodnost nabídky. V tomto ohledu pak jde o vícekritériální hodnocení, které je založeno na kvantitativních a kvalitativních kritériích. Kvantitativní kritéria jsou, zjednodušeně řečeno, měřitelná a může se jednat např. o kritéria cílená na náklady (nabídková cena, provozní náklady atd.), na užitek (technické parametry, vliv na životní prostředí atd.) a časová (doba dodání, záruční servis atd.). Na druhou stranu kvalitativní kritéria se soustředí na takové aspekty nabídky, které není možné změřit. Může se tak např. jednat o estetiku

---

<sup>129</sup> Magistrát hl. m. Prahy. Metodika pro využití řízení o inovačním partnerství [online]. [cit. 22. 7. 2021], 2017, s. 20. Dostupné z: [https://www.penizeproprahu.cz/wp-content/uploads/2017/06/MHMP\\_Metodika-IP\\_final.pdf](https://www.penizeproprahu.cz/wp-content/uploads/2017/06/MHMP_Metodika-IP_final.pdf).

<sup>130</sup> ÚOHS. Stručný průvodce zadavatele světem veřejných zakázek 2. díl. [online]. [cit. 15. 7. 2021], 2019, s. 45. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/verejne-zakazky/2706-druhy-zadavacich-rizeni-kvalifikace-a-hodnoceni-nabidek-jsou-obsahem-druheho-dilu-strucneho-pruvodce-zadavatele.html>.

nebo jakost<sup>131</sup>. Kvalitativní kritéria tak mohou být např. zaměřena na environmentální, sociální nebo inovativní aspekty uvažovaného výsledku.<sup>132</sup>

V návaznosti na směrnici Evropského parlamentu a Rady 2014/24/EU ze dne 26. února 2014 o zadávání veřejných zakázek a o zrušení směrnice 2004/18/ES ZZVZ vymezuje, že<sup>133</sup>: „Zadavatel nesmí (§ 114 odst. 3 písm. a) ZZVZ) stanovit ekonomickou výhodnost pouze na základě nejnižší nabídkové ceny v řízení se soutěžním dialogem nebo v řízení o inovačním partnerství“<sup>134</sup>.

Zadávací dokumentace musí v kontextu pravidel pro hodnocení obsahovat také stanovení vah ve vztahu k jednotlivým kritériím (případně subkritériím), což je upraveno v § 115 ZZVZ. Vedle vah nebo jiného matematického vztahu mezi kritérii musí zadavatel v zadávací dokumentaci stanovit i samotnou metodu, jakou bude hodnocení probíhat.<sup>135</sup>

### 3.8.4 Úprava práv duševního vlastnictví

ZZVZ explicitně stanovuje v § 72 odst. 3 ZZVZ, že u výsledků inovačního partnerství musí zadavatel v zadávací dokumentaci upravit práva duševního vlastnictví<sup>136</sup>. V návaznosti na případné inovativní zboží a služby (zejména služby v oblasti VaV) mohou v realizaci zakázky vzniknout nová práva duševního vlastnictví (patenty, ochranné známky apod.). V tomto ohledu je důležité upravit práva duševního vlastnictví u všech veřejných zakázek, zejména pak u zakázek soutěžního typu (tedy u jednacích druhů zadávacího řízení).<sup>137</sup>

---

<sup>131</sup> OCHRANA, F. Zadávání, hodnocení a kontrola veřejných zakázek: (ekonomická analýza). 2008, s. 34-38.

<sup>132</sup> Evropská komise. Commission notice: Guidance on Innovation Procurement [online]. [cit. 12. 7. 2021], 2021, s. 47-49. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/45975>.

<sup>133</sup> Tamtéž.

<sup>134</sup> § 114 odst. 3 písm. a) zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>135</sup> OCHRANA, F. Zadávání, hodnocení a kontrola veřejných zakázek: (ekonomická analýza). 2008, s. 33-46.

<sup>136</sup> Magistrát hl. m. Prahy. Metodika pro využití řízení o inovačním partnerství [online]. [cit. 22. 7. 2021], 2017, s. 21. Dostupné z: [https://www.penizeproprahu.cz/wp-content/uploads/2017/06/MHMP\\_Metodika-IP\\_final.pdf](https://www.penizeproprahu.cz/wp-content/uploads/2017/06/MHMP_Metodika-IP_final.pdf).

<sup>137</sup> Evropská komise. Guidance on Innovation Procurement [online]. [cit. 12. 7. 2021], 2021, s. 50. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/45975>.



## 4 Vlastní práce

Praktická část diplomové práce navazuje na nasbíraná sekundární data v teoretické části práce, a je s ohledem na svůj účel a cíl založena na metodě kvalitativního výzkumu, realizovaného pomocí techniky hloubkových polostrukturovaných rozhovorů. Získaná primární data byla analyzována pomocí metody zakotvené teorie a následně byly stanoveny závěry výzkumu, které byly doplněny o příklady dobré praxe.

### 4.1 Metodika vlastního výzkumu

V rámci přípravy rozhovorů (srpen–září 2021) byli osloveni všichni zadavatelé, kteří od roku 2017 vyhlásili veřejnou zakázku/zakázky prostřednictvím řízení o inovačním partnerství podle § 70 ZZVZ. Dle údajů zveřejněných ve Věstníku veřejných zakázek bylo identifikováno celkem šest takových zadavatelů. Se zvýrazněnými zástupci zadavatelů byly rozhovory realizovány, přičemž u každého zadavatele byla jako podklad pro rozhovor vybrána nejzazší uveřejněná zadávací dokumentace veřejné zakázky, vyhlášené prostřednictvím výše uvedeného druhu řízení. To je znázorněno v níže uvedené tabulce.:

**Tabulka 3:** Zadavatelé a veřejné zakázky určené jako podklad pro kvalitativní výzkum.

Zadavatel	Název VZ	Datum vyhlášení VZ
Technologická agentura ČR	<i>Program generační inovace a rozšíření digitálních služeb SSHR</i>	02. 09. 2021
Hlavní město Praha	<i>Detekce vozidel s nadměrnými emisemi částic</i>	14. 05. 2021
Technická správa komunikací hl. m. Prahy, a. s.	<i>Správa telematického majetku v Praze</i>	29. 03. 2021
Regionální organizátor pražské integrované dopravy, příspěvková organizace	<i>Inovativní využití mobilních dat pro projektování veřejné dopravy</i>	10. 07. 2020
Městská část Prahy 14	<i>Znalostní centrum MČ Praha 14 s inteligentní mobilní aplikací</i>	17. 01. 2020
Institut plánování a rozvoje hlavního města Prahy, příspěvková organizace	<i>Lokalizační data mobilních operátorů pro plánování města</i>	06. 12. 2019

**Zdroj:** Vlastí zpracování autora.

Hlavním účelem rozhovorů bylo zodpovězení následujících výzkumných otázek:

1. Proč je řízení o inovačním partnerství málo využívaným druhem zadávacího řízení?
2. V čem spočívá složitost řízení o inovačním partnerství?
3. Jaké jsou výhody a nevýhody inovačního partnerství?
4. V jakých případech je vhodné využít řízení o inovačním partnerství?
5. Jak připravit a nastavit zadávací podmínky ve veřejné zakázce, vyhlášené prostřednictvím řízení o inovačním partnerství?
6. Na co by si měl dát zadavatel pozor při přípravě zadávacích podmínek veřejné zakázky, vyhlášené prostřednictvím řízení o inovačním partnerství?
7. Podle čeho by se měl zadavatel řídit při vymezení fází inovačního partnerství?

S ohledem na to, že stanovené výzkumné otázky směřují ke zjištění informací o:

- postupu jednotlivých zadavatelů ve věci přípravy zadávacích podmínek u výše uvedených veřejných zakázek,
- názorech a zkušenostech respondentů se zadáváním veřejných zakázek prostřednictvím inovačního partnerství,
- skutečnostech, vyplývajících z přípravy zadávacích podmínek zmíněných veřejných zakázek,

byly pro rozhovory předem připraveny oblasti otázek, věnující se zejména zkušenostem, názorům a znalostem respondentů ve zmíněné problematice. Polostrukturovaný rozhovor byl realizován jako „rozhovor pomocí návodu“<sup>138</sup>, který spočívá v předem identifikovaných tématech, kterým byl rozhovor věnován. Témata otázek byla stanovena na základě komparace, kompilace a deskripce legislativy a nelegislativních dokumentů v teoretické části práce a dále na základě zadávacích dokumentací vybraných veřejných zakázek. Následně byla témata zaslána respondentům před realizací rozhovorů prostřednictvím emailové schránky. Témata rozhovorů byla následující: řízení o inovačním partnerství v obecné rovině, vybraná veřejná zakázka ve vztahu k řízení o inovačním partnerství, předběžné nabídky ve vybrané veřejné zakázce, vymezení fází řízení o inovačním partnerství, předpokládaná hodnota veřejné zakázky, technická kvalifikace a hodnotící kritéria.

---

<sup>138</sup> HENDL, J. Kvalitativní výzkum: základní metody a aplikace. 2005, s. 174-175.

V rámci kvalitativního výzkumu byly realizovány celkem tři rozhovory o průměrné délce trvání 2 hodiny. Jeden rozhovor proběhl v návaznosti na situaci v ČR spojenou s onemocněním COVID-19 prostřednictvím videokonference v prostředí Google Hangout Meets. Zbývající dva rozhovory proběhly v sídle Technologické agentury ČR (Evropská 37, Praha 6, 160 00). Z realizovaných rozhovorů byl, se souhlasem každého respondenta, pořízen zvukový záznam, který sloužil pro zpracování přepisu provedeného technikou „doslovné transkripce“<sup>139</sup>. Zvukové záznamy byly pořízeny za účelem fixace kvalitativních dat a následně byly smazány. Přepisy jsou přílohami diplomové práce a byly společně se zadávacími dokumentacemi vybraných veřejných zakázek podkladem pro výsledný metodický postup a sadu doporučení v kapitolách 4.5 a 5. Zároveň byly přepisy očištěny od parazitních výrazů a podrobeny stylizaci tak, aby nedošlo k narušení obsahové stránky.

Na základě přepisů rozhovorů byly identifikovány koncepty, které spadají do jednotlivých témat rozhovorů (kategorií). Kategorie a koncepty byly vytvořeny pomocí axiálního kódování a jsou uvedeny v tabulce níže.:

---

<sup>139</sup> HENDL, J. Kvalitativní výzkum: základní metody a aplikace. 2005, s. 208.

**Tabulka 4:** Kategorie a koncepty vyplývající z axiálního kódování dat.

Kategorie	Koncepty
Řízení o inovačním partnerství v obecné rovině.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- složitost a srozumitelnost zadávacího řízení</li> <li>- výhody a nevýhody ve srovnání s jednacími typy zadávacích řízení, které jsou vhodné pro VZ na inovace (zejména SD)</li> <li>- použití inovačního partnerství</li> <li>- kontrast mezi IP a ostatními druhy zadávacích řízení</li> <li>- míra vhodnosti IP u vybrané VZ</li> <li>- míra VaVaI pro IP</li> </ul>
Vybraná VZ ve vztahu k řízení o inovačním partnerství.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- cíl vybrané VZ</li> <li>- vendor lock-in</li> <li>- účel použití IP ve vybrané VZ</li> <li>- postup zadavatele při přípravě zadávacích podmínek</li> </ul>
Předběžné nabídky ve vybrané VZ.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- terminologie ve smyslu předběžné/finální nabídky u IP</li> </ul>
Vymezení fází řízení o inovačním partnerství.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- jednací fáze IP ve srovnání se soutěžním dialogem</li> <li>- cíl fází ve vybrané VZ</li> <li>- účel sestavení fází vybrané VZ</li> <li>- problematika terminologie v kontextu fází a etap inovačního partnerství</li> </ul>
Předpokládaná hodnota veřejné zakázky.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- postup zadavatele při stanovení předpokládané hodnoty VZ a rozdělení finanční alokace na části pro jednotlivé fáze IP</li> </ul>
Technická kvalifikace.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- seznam významných služeb poskytnutý posledních 3-5 let před zahájením zadávacího řízení u vybrané VZ</li> <li>- role právníka u projektů na SW řešení v kontextu na IP</li> <li>- kvalifikační požadavky na vzdělání, praxi atd. u vybrané VZ</li> </ul>
Hodnoticí kritéria.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- propracovanost subkritérií, postup zadavatele při jejich stanovení a míra jejich subjektivity</li> <li>- anonymní hodnocení v návaznosti na IP</li> <li>- relativní vs. absolutní hodnocení v návaznosti na IP</li> </ul>

**Zdroj:** Vlastí zpracování autora.

## 4.2 Popis souboru respondentů

Pro realizaci rozhovorů bylo osloveno celkem pět zástupců, kteří zastupovali ve věci přípravy zadávacích podmínek ke zmíněným veřejným zakázkám šest výše uvedených zadavatelů. S uspořádáním rozhovoru souhlasila významná část z oslovených zadavatelů – celkem tři. Respondenti byli osloveni s ohledem na informace uvedené v zadávacích dokumentacích jednotlivých veřejných zakázek, které byly vyhlášeny prostřednictvím řízení o inovačním partnerství.

Prvním ze tří respondentů byl Mgr. Tomáš Rydvan, který v době konání rozhovoru vykonával funkci společníka advokátní kanceláře Řanda Havel Legal, s. r. o. Zmíněná advokátní kancelář zpracovávala pro Technickou správu komunikací hl. m. Prahy zadávací dokumentaci k veřejné zakázce s názvem „*Správa telematického majetku v Praze*“<sup>140</sup> a registračním číslem CZ.07.1.02/0.0/0.0./19\_080/0001680.

Druhým ze tří respondentů byl Mgr. Lubor Černý, který v době konání rozhovoru vykonával funkci advokáta v advokátní kanceláři Císař, Češka, Smutný, s. r. o. Tato advokátní kancelář zpracovávala pro Institut plánování a rozvoje hl. m. Prahy zadávací dokumentaci k veřejné zakázce s názvem „*Lokalizační data mobilních operátorů pro plánování města*“<sup>141</sup>.

Posledním z respondentů byl JUDr. Jan Musil, který v době konání rozhovoru vykonával funkci právníka veřejných zakázek v Odboru veřejných zakázek v oblasti VaVaI v Technologické agentuře České republiky. Pan JUDr. Musil se společně s dalšími zaměstnanci Technologické agentury ČR podílel na přípravě zadávací dokumentace k veřejné zakázce s názvem „*Program generační inovace a rozšíření digitálních služeb SSHR*“<sup>142</sup> a kódem TITSSSHR110.

---

<sup>140</sup> Technická správa komunikací hl. m. Prahy, a. s. Zadávací dokumentace: *Správa telematického majetku v Praze* [online]. [cit. 21. 10. 2021], 2021. Dostupné z: <https://www.etendry.cz/detail/627620-Sprava-telematickeho-majetku-v-Praze.html>.

<sup>141</sup> Institut plánování a rozvoje hl. m. Prahy. Zadávací dokumentace: *Lokalizační data mobilních operátorů pro plánování města* [online]. [cit. 21. 10. 2021], 2021. Dostupné z: <https://tenderarena.cz/dodavatel/seznam-profilu-zadavatele/detail/Z0003115/zakazka/251463>.

<sup>142</sup> Technologická agentura ČR. Zadávací dokumentace: *Program generační inovace a rozšíření digitálních služeb SSHR* [online]. [cit. 21. 10. 2021], 2021. Dostupné z: <https://tenderarena.cz/dodavatel/seznam-profilu-zadavatele/detail/Z0000864/zakazka/450240>.

### **4.3 Popis zjištěných skutečností – metodický postup pro zadavatele v řízení o inovačním partnerství**

Účelem metodického postupu je poskytnutí návodu, jakým způsobem chápat a připravit k vyhlášení veřejnou zakázku prostřednictvím řízení o inovačním partnerství ve smyslu ZZVZ, a to zejména s důrazem na identifikaci takové zakázky, přípravu zadávacích podmínek a v neposlední řadě také přiblížení kroků zadavatele, které následují po vyhlášení VZ. Metodický postup má návodný charakter a je formulován v obecné rovině. Dokument by měl sloužit jako doplňkový materiál nad rámec legislativy a může být využíván jako podklad pro přípravu inovačního partnerství.

Tento metodický postup vychází z analýzy primárních dat, získaných kvalitativním výzkumem realizovaným technikou polostrukturovaných rozhovorů a analýzy sekundárních dat ve smyslu legislativních a nelegislativních dokumentů. To je dále pro lepší představu doplněno o některé vybrané příklady dobré praxe.

Metodický postup je určen zejména pro zadavatele ve smyslu § 4 ZZVZ, a dále pro odborníky na témata veřejných zakázek, vedoucí představitele měst, obcí, krajů a státních institucí na území ČR. Postup může dále sloužit potenciálním dodavatelům, kteří tak mohou získat lepší představu o průběhu zmíněného zadávacího řízení a významu některých kroků zadavatele.

#### **4.3.1 Úvodní informace vyplývající z výzkumu**

Z výzkumu vyplynulo, že veřejné zakázky na inovace není vhodné zadávat prostřednictvím zadávacích řízení, která neumožňují jednání s účastníky zadávacího řízení. V případě, že se zadavatel rozhodne zadat veřejnou zakázku na inovace, měl by se tedy orientovat na jednací řízení s/bez uveřejnění, soutěžní dialog nebo inovační partnerství podle ZZVZ. Zadávací řízení bez možnosti jednat s účastníky je možné využít, ale je potřeba myslet na precizní vypracování zadávacích podmínek bez dalších jejich budoucích úprav.

Řízení o inovačním partnerství je důsledkem trendu posledních několika let, který vychází ze strategických cílů EU a týká se podpory inovací ve veřejném zadávání. Jde o velmi specifický druh zadávacího řízení, který se zásadním způsobem opírá o oblast výzkumu, vývoje a inovací. Měly by tedy být dodrženy prvky novosti, kreativity, systematičnosti, proveditelnosti a reprodukovatelnosti. Jeho elementárním předpokladem je potřeba dodání řešení, které na trhu dosud neexistuje, je nové, unikátní a inovativní.

Inovační partnerství dává zadavateli nástroj k podnícení hospodářské soutěže za účelem získání nových inovací. Skrze fáze inovačního partnerství může zadavatel ve srovnání s jinými druhy řízení významněji podpořit hospodářskou soutěž a tržní prostředí. I přes nesporné příležitosti, které inovační partnerství zadavatelům přináší, bylo v České republice od roku 2017 ke dni 15. 03. 2022 vyhlášeno pouze 33<sup>143</sup> veřejných zakázek s tímto druhem řízení.

Důležité je zmínit, že inovační partnerství není v ZZVZ popsáno příliš podrobně a pro jeho realizaci je nutné, aby zadavatel disponoval zkušenostmi v procesu veřejného zadávání. Inovační partnerství je na přípravu podobně náročné jako jiné jednacím druhy zadávacích řízení. Nutno však podotknout, že pro zadavatele, který nemá s jednacím typy zakázek velké zkušenosti, může právě řízení o inovačním partnerství představovat kapacitně, časově i finančně náročné zadávací řízení. Zákon u inovačního partnerství nezabíhá do přílišného detailu, spíše vymezuje prostor a stanovuje hranice, ve kterých by se měl zadavatel pohybovat. To sebou v praxi může přinášet situace, ve kterých by měl zadavatel využít určitou analogii s jinými druhy zadávacích řízení (např. soutěžního dialogu) a dbát zejména na dodržení základních zásad zadávání veřejných zakázek dle § 6 ZZVZ. Pro nepřiliš zkušeného zadavatele tak může příprava a realizace inovačního partnerství představovat komplikovaný druh zadávacího řízení. Na druhou stranu je inovační partnerství díky výše zmíněným skutečnostem poměrně flexibilním a pružným způsobem zadávání, v rámci kterého má zadavatel potřebný prostor pro detailní projednání uvažovaného řešení s účastníky zadávacího řízení. **Komunikovat potřebu zadavatele směrem k potenciálním dodavatelům se jeví u inovačního partnerství jako velice důležitý aspekt, který může přispět vzájemnému pochopení a úspěšnému řešení celé veřejné zakázky.** Nepochybně tím inovační partnerství klade velké nároky na odbornost a kompetentnost zadavatele. Současně ale jako jediné předpokládá příležitost pro zadavatele uzavřít smlouvu s více dodavateli – partnery inovačního partnerství. Tuto možnost také přináší např. rámcová dohoda, pokud je právo na uzavření smlouvy s více dodavateli vyhrazeno zadavatelem v zadávacích podmínkách. **V neposlední řadě také umožňuje zadavateli určitou míru volnosti v kontextu přesné specifikace předmětu plnění, které může být zpřesňováno v rámci jednotlivých fází.** Jde tedy o druh zadávacího řízení, který může zadavateli

---

<sup>143</sup> Dle informací uvedených ve Věstníku veřejných zakázek. [online]. [cit. 15. 3. 2022]. Dostupný na: <https://www.vestnikverejnychzakazek.cz>.

významně pomoci v situaci, ve které má pouze malou představu o předmětu plnění a způsobu jeho řešení. V souvislosti se zmiňovanou volností v přesném definování předmětu plnění se jeví jako vhodné zmínit také velký důraz, který by měl zadavatel klást na precizní a dostatečně promyšlené sestavení inovačního partnerství ve smyslu rozložení jednotlivých fází. To může být velice náročné z hlediska času a odbornosti zadavatele.

#### **4.3.2 Definice předmětu plnění a určení míry jeho novosti**

Před tím, než se zadavatel definitivně rozhodne, že vyhlásí veřejnou zakázku prostřednictvím inovačního partnerství, je důležité, aby v souladu s § 70 odst. 1 ZZVZ prozkoumal, že jeho potřebu není možné uspokojit pomocí řešení, která jsou již na trhu dostupná. Jak již bylo zmíněno v úvodních informacích metodického postupu, výsledné řešení by mělo být novým, unikátním a inovativním bez ohledu na to, zda se jedná o procesní inovaci, hmatatelný výstup nebo know-how. Velice často jsou inovační partnerství zadávána na inovativní softwarová řešení, která se jeví podle některých odborníků jako vhodná pro tento druh řízení. U softwarových řešení je však důležité pečlivě posoudit, do jaké míry se jedná o rutinní programátorskou práci, propojení již existujících systémů a skutečně inovativní systém na míru požadavkům zadavatele. Nutno podotknout, že se ve většině případů jedná o software v jeho obecném pojetí, nikoli v pojetí samostatné přílohy č. 4, Metodiky hodnocení výzkumných organizací a programů účelové podpory výzkumu, vývoje a inovací schválené usnesením vlády dne 8. února 2017 č. 107. Zadavatel by měl být schopen v zadávací dokumentaci určit, zdůvodnit a v případě potřeby i prokázat, že jsou naplněny předpoklady pro použití inovačního partnerství.

Prvním krokem zadavatele v souvislosti s určením míry novosti předmětu plnění veřejné zakázky by měla být realizace vlastního průzkumu. Zadavatel by měl být schopen na základě vlastního šetření podpořit nebo zavrhnout jeho domněnku o tom, že požadované řešení dosud na trhu neexistuje. Alternativou může být uzavření pracovněprávního vztahu, za účelem přípravy zadávacích podmínek konkrétní VZ, s odborníkem na danou problematiku, tzv. expertem. Ten může zadavateli poskytnout cenné informace ve vztahu k předmětu plnění. Druhým, **efektivnějším nástrojem ke zjištění této skutečnosti může být pro zadavatele předběžná tržní konzultace** podle § 33 ZZVZ. PTK může zadavateli domněnku o novosti předmětu plnění potvrdit/vyvrátit prostřednictvím diskuse s účastníky trhu.



Jako podpůrný prvek může zadavateli posloužit také skutečnost, že se pokusil veřejnou zakázku vyhlásit jiným druhem zadávacího řízení nežli právě inovačním partnerstvím (např. otevřené řízení) a neobdržel žádnou nabídku. Tento krok může v některých případech utvrdit zadavatele v jeho domnění, že se jedná o inovativní řešení. Rozhodně by tento způsob ale neměl být klíčovým prvkem při rozhodování ve věci určení druhu zadávacího řízení.

Všechny výše popsané skutečnosti, na základě kterých se zadavatel rozhodne, že je nemožné jeho potřebu uspokojit již existujícím řešením, je vhodné uvést v zadávací dokumentaci. Níže uvedená tabulka znázorňuje, jak může zadavatel výše uvedené skutečnosti formulovat.

**Tabulka 5:** Příklad odůvodnění použití inovačního partnerství (TA ČR).

<p><b>VZ TITIERU114 s názvem „Softwarový nástroj pro srovnání nabídek dodavatelů elektřiny a plynu (Cenová kalkulačka ERÚ)</b></p> <p><i>„Zadavatel je povinen jako poskytovatel podpory postupovat dle § 2 odst. 2 písm. f) ZPVV podle ZZVZ, a to až do okamžiku uzavření smlouvy.</i></p> <p><i>Zadavatel realizuje toto zadávací řízení formou řízení o inovačním partnerství na základě splnění podmínky, kdy tuto výzkumnou potřebu služby a následnou koupi služby nelze uspokojit prostřednictvím řešení, která jsou na trhu již dostupná, neboť základní součástí plnění veřejné zakázky je návrh řešení nebo inovativní řešení.</i></p> <p><i>To vyplývá z návrhu výzkumné potřeby resortu a jejího posouzení expertem poskytovatele (TA ČR) a dále souvisejících dvou uskutečněných předběžných tržních konzultací, které potvrdily přítomnost výzkumné nejistoty a utvrdily zadavatele v nemožnosti uspokojení potřeby na trhu již dostupným řešením.</i></p> <p><i>Předmětem této veřejné zakázky v aplikovaném výzkumu a inovacích je získání návrhu řešení na služby v aplikovaném výzkumu anebo inovacích v Programu veřejných zakázek pro potřeby státní správy v aplikovaném výzkumu a inovacích BETA2. Zadavatel nezná nejvhodnější způsob řešení výzkumných potřeb připravených v projektovém rámci a hledá především nové a inovativní způsoby, které posunou znalosti v této oblasti dále a přinesou užitek státu. Z výše uvedeného důvodu není možné použít jiný typ řízení, který předpokládá, že zadavatel specifikuje podrobně předmět plnění a dodavatelé pouze podávají nabídky, ve kterých se drží této specifikace“<sup>144</sup>.</i></p>
---

**Zdroj:** Technologická agentura ČR, 2021.

<sup>144</sup> Technologická agentura ČR. Zadávací dokumentace: *Softwarový nástroj pro srovnání nabídek dodavatelů elektřiny a plynu (Cenová kalkulačka ERÚ)* [online]. [cit. 26. 10. 2021], 2021. Dostupné z: <https://tenderarena.cz/dodavatel/seznam-profilu-zadavatele/detail/Z0000864/zakazka/465419>.

### 4.3.3 Příprava podmínek průběhu zadávacího řízení

Inovační partnerství je jedním ze složitějších druhů zadávacího řízení. Hlavní aspekty jeho složitosti jsou upřesněny v kapitole č. 4. 3. 1. Z výzkumu vyplynulo, že s ohledem na náročnost inovačního partnerství je vhodné v zadávací dokumentaci uvést také bližší upřesnění postupu zadavatele v zadávacím řízení – podmínky průběhu zadávacího řízení. Tímto krokem může zadavatel účastníkům řízení uceleným způsobem předat informace o průběhu zadávacího řízení. Může tak jít naproti případným dotazům a nepochopení ze strany potenciálních dodavatelů. Současně tím přispěje k transparentnosti a případně i zpětné přezkoumatelnosti celého procesu v souladu se zásadami zadávání veřejných zakázek.

Níže jsou uvedeny příklady upřesnění postupu zadavatele v rámci vybraných veřejných zakázek. Z tabulky vyplývá, že někteří zadavatelé (např. Hl. m. Praha a Institut plánování a rozvoje) využívají pro upřesnění postupu zadavatele komplexní kapitolu s názvy „*Průběh inovačního partnerství*“ nebo „*Postup v řízení o inovačním partnerství*“. Jiní zadavatelé (např. MČ Prahy 14 a Technologická agentura ČR) se pak pouštějí do vymezení konkrétních etap/fází v procesu zadávacího řízení. Někteří zadavatelé (např. Technická správa komunikací hl. m. Prahy) postup v zadávacím řízení neupřesňují.

Jako vhodná varianta z hlediska přehlednosti se jeví vymezení Technologické agentury ČR a MČ Prahy 14, kteří v rámci jednotlivých etap/fází podají účastníkům komplexní informace o průběhu zadávacího řízení. Důležité je však dodat, že v případě takového vymezení postupu zadavatele by mělo být v zadávací dokumentaci jednoznačně uvedeno definování etapy/fáze s ohledem na skutečnost, že zákon vymezuje pouze fáze inovačního partnerství v realizaci veřejné zakázky, viz následující kapitola. V tomto ohledu však není zásadní samotné pojmenování částí zadávacího řízení ve smyslu etapy/fáze, jako spíše řádný popis a vysvětlení celého postupu v rámci zadávací dokumentace. Vhodně zvolená terminologie ve smyslu etapy/fáze pak může být přínosným nástrojem pro zdůraznění odlišností jednotlivých částí zadávacího řízení.

**Tabulka 6:** Rozdílná terminologie a přístup zadavatelů v kontextu popisu procesu inovačního partnerství a vymezení fází.

Zadavatel	Hlavní město Praha	Institut plánování a rozvoje hl. m. Prahy	Technická správa komunikací hl. m. Prahy	MČ Prahy 14	Technologická agentura ČR	
<b>Veřejná zakázka</b>	Testování archivovaných dat zachování maximální udržitelnosti	Lokalizační data mobilních operátorů pro plánování města	Nízkouhlíkové řešení logistiky odpadů na Praze 1	Znalostní centrum MČ Prahy 14 s inteligentní mobilní aplikací	Systém pro zpracování, analýzu a vyhodnocení statistických dat ERÚ	
<b>Zadávací řízení</b>	<b>Oznámení o zahájení zadávacího řízení (§ 72 odst. 1 ZZVZ)</b>	Zadávací dokumentace: Kapitola 1.7.1 Průběh inovačního partnerství	Zadávací dokumentace: Kapitola 11. Postup v řízení o IP	Výzva k podání nabídek.	Zadávací dokumentace: Kapitola 4.2. Schéma procesu: Fáze I. (kvalifikační fáze)	Zadávací dokumentace: Kapitola 5. Podmínky zadávacího řízení: Etapa 1
	<b>Lhůta pro podání žádosti o účast (§ 72 odst. 2 ZZVZ)</b>	Zadávací dokumentace: Kapitola 1.7.1 Průběh inovačního partnerství	Zadávací dokumentace: Kapitola 11. Postup v řízení o IP	Zadávací dokumentace: Kapitola 11. Lhůta pro podání nabídek.	Zadávací dokumentace: Kapitola 4.2. Schéma procesu: Fáze I. (kvalifikační fáze)	Zadávací dokumentace: Kapitola 5. Podmínky zadávacího řízení: Etapa 1
	<b>Posouzení žádostí o účast, snížení počtu účastníků, výzva k doručení předběžné nabídky (§ 72 odst. 4 ZZVZ)</b>	Zadávací dokumentace: Kapitola 1.7.1 Průběh inovačního partnerství	Zadávací dokumentace: Kapitola 11. Postup v řízení o IP	Není uvedeno v zadávací dokumentaci.	Zadávací dokumentace: Kapitola 4.2. Schéma procesu: Fáze I. (kvalifikační fáze)	Zadávací dokumentace: Kapitola 5. Podmínky zadávacího řízení: Etapa 1
	<b>Jednání s účastníky, případně snížení počtu účastníků (§ 72 odst. 5 ZZVZ)</b>	Zadávací dokumentace: Kapitola 1.7.1 Průběh inovačního partnerství	Zadávací dokumentace: Kapitola 11. Postup v řízení o IP	Není uvedeno v zadávací dokumentaci.	Zadávací dokumentace: Kapitola 4.2. Schéma procesu: Fáze II. (jednací fáze)	Zadávací dokumentace: Kapitola 5. Podmínky zadávacího řízení: Etapa 2
	<b>Změna nebo doplnění zadávacích podmínek a informování účastníků zadávacího řízení o změnách/doplnění (§72 odst. 6 a 7 ZZVZ)</b>	Zadávací dokumentace: Kapitola 1.7.1 Průběh inovačního partnerství	Zadávací dokumentace: Kapitola 11. Postup v řízení o IP	Není uvedeno v zadávací dokumentaci.	Zadávací dokumentace: Kapitola 4.2. Schéma procesu: Fáze II. (jednací fáze)	Zadávací dokumentace: Kapitola 5. Podmínky zadávacího řízení: Etapa 2
	<i>Výzva k podání finální nabídky</i>	Zadávací dokumentace: Kapitola 1.7.1 Průběh inovačního partnerství	Zadávací dokumentace: Kapitola 11. Postup v řízení o IP	Výzva k podání nabídek.	Zadávací dokumentace: Kapitola 4.2. Schéma procesu: Fáze III. (nabídková fáze)	Zadávací dokumentace: Kapitola 5. Podmínky zadávacího řízení: Etapa 3
	<b>Rozhodnutí o zavedení inovačního partnerství (§72 odst. 8 ZZVZ)</b>	Zadávací dokumentace: Kapitola 1.7.1 Průběh inovačního partnerství	Zadávací dokumentace: Kapitola 11. Postup v řízení o IP	Není uvedeno v zadávací dokumentaci.	Zadávací dokumentace: Kapitola 4.2. Schéma procesu: Fáze III. (nabídková fáze) + Fáze IV. (uzavření smlouvy)	Zadávací dokumentace: Kapitola 5. Podmínky zadávacího řízení: Etapa 3

**Zdroj:** Vlastní zpracování autora.

#### 4.3.4 Jednání s účastníky inovačního partnerství

Velkou výhodou veřejných zakázek jednacího typu je možnost zadavatele jednat s účastníky zadávacího řízení. U řízení o inovačním partnerství tomu není jinak. Hlavním cílem jednání přitom bývá zpřesnění předmětu plnění a hledání vhodného způsobu jeho dosažení. Zároveň je možné s účastníky projednat i další aspekty veřejné zakázky. Zákon u inovačního partnerství jednání s účastníky předpokládá. Z výzkumu vyplynulo, že jednání v inovačním partnerství může být obdobou ostatních jednacích typů řízení (např. soutěžního dialogu). V rámci upřesnění postupu zadavatele v zadávací dokumentaci je doporučováno také blíže upřesnit kroky zadavatele v souvislosti s jednáním. To může, stejně tak jako ostatní podmínky průběhu zadávacího řízení přispět k celkové přehlednosti a pochopení zadávacího řízení ze strany účastníků. Pro ilustraci jsou níže uvedeny vybrané příklady upřesnění jednání v inovačním partnerství.

**Tabulka 7:** Příklad upřesnění jednání v rámci zadávacího řízení (TSK).

VZ **Z2021-010541** s názvem „**Správa telematického majetku v Praze**“  
*„Zadavatel předpokládá realizaci minimálně jednoho jednání o předběžných nabídkách, přičemž jejich případné pokračování závisí na základě výsledků jednání. Cílem je vést jednání účelně dle zásad procesní ekonomie a nízkých transakčních nákladů“<sup>145</sup>.*

**Zdroj:** Technická správa komunikací hl. m. Prahy, 2021.

*nebo*

**Tabulka 8:** Příklad upřesnění jednání v rámci zadávacího řízení (IPR).

VZ s názvem „**Lokalizační data mobilních operátorů pro plánování města**“  
*„O podaných předběžných nabídkách povede zadavatel s účastníky zadávacího řízení jednání s cílem zlepšit předběžné nabídky ve prospěch zadavatele. Zadavatel předpokládá realizaci minimálně jednoho jednání o předběžných nabídkách, přičemž jejich případné pokračování závisí na základě výsledku jednání. Jednání mohou probíhat opakovaně. V průběhu těchto jednání může dojít případně i ke změně či doplnění zadávacích podmínek“<sup>146</sup>.*

**Zdroj:** Institut plánování a rozvoje hl. m. Prahy, příspěvková organizace, 2019.

<sup>145</sup> Technická správa komunikací hl. m. Prahy, a. s. Zadávací dokumentace: *Správa telematického majetku v Praze* [online]. [cit. 26. 10. 2021], 2021. Dostupné z: <https://www.etendry.cz/detail/627620-Sprava-telematickeho-majetku-v-Praze.html>.

<sup>146</sup> Institut plánování a rozvoje hlavního města Prahy, příspěvková organizace. Zadávací dokumentace: *Lokalizační data mobilních operátorů pro plánování města* [online]. [cit. 26. 10. 2021], 2019. Dostupné z: <https://tenderarena.cz/dodavatel/seznam-profilu-zadavatele/detail/Z0003115/zakazka/251463>.

#### 4.3.5 Vymezení podání finální nabídky u řízení o inovačním partnerství

V rámci postupu v řízení o inovačním partnerství není v zákoně explicitně zmíněn krok související s podáním finální nabídky. Zákon mluví o předběžných nabídkách, o kterých zadavatel jedná s účastníky zadávacího řízení a následně dochází dle § 72 odst. 8 ZZVZ k zavedení inovačního partnerství. Zde nemusí být zadavateli ke škodě postupovat analogicky např. se soutěžním dialogem a po jednání nevyložené účastníky vyzvat k podání finální nabídky. S ohledem na přehlednost a celistvost postupu zadávacího řízení je doporučováno v zadávací dokumentaci tento logický krok zmínit. Možnosti formulace mohou být následující.

**Tabulka 9:** Příklad upřesnění finální nabídky (Hlavní město Praha).

VZ <b>Z2021-017104</b> s názvem „ <b>Detekce vozidel s nadměrnými emisemi částic</b> “ „Po ukončení jednání o předběžných nabídkách (o čemž budou účastníci informováni buď přímo na jednání, nebo níže uvedeným způsobem) bude účastníkům zaslána výzva k podání (finálních) nabídek“ <sup>147</sup> .
--

Zdroj: Hlavní město Praha, 2021

nebo

**Tabulka 10:** Příklad upřesnění finální nabídky (TA ČR).

VZ <b>TITIERU114</b> s názvem „ <b>Softwarový nástroj pro srovnání nabídek dodavatelů elektřiny a plynu (Cenová kalkulačka ERÚ)</b> “ „Po ukončení případných navazujících jednání v předchozí fázi budou nanejvýš 3 účastníci s nejvyšším počtem bodů vyzváni k podání finálních nabídek. Náležitosti finálních nabídek budou formulovány ve výzvě k podání nabídek“ <sup>148</sup> .
---

Zdroj: Technologická agentura ČR, 2021

#### 4.3.6 Vymezení fází řízení o inovačním partnerství

V návaznosti na závěr kapitoly 4.3.3 je nutné při přípravě zadávacích podmínek inovačního partnerství věnovat pozornost také zákonné povinnosti zadavatele vymezení v zadávací dokumentaci fáze inovačního partnerství. Tato povinnost vychází z § 71 odst. 1 ZZVZ. Z výzkumu vyplynulo, že stanovení fází inovačního partnerství je jednou z nejvýznamnějších příležitostí tohoto druhu řízení, protože zadavateli přináší možnost

<sup>147</sup> Hlavní město Praha. Zadávací dokumentace: *Detekce vozidel s nadměrnými emisemi částic* [online]. [cit. 26. 10. 2021], 2021. Dostupné z: <https://tenderarena.cz/dodavatel/seznam-profilu-zadavatele/detail/Z0001501/zakazka/427178>.

<sup>148</sup> Technologická agentura ČR. Zadávací dokumentace: *Softwarový nástroj pro srovnání nabídek dodavatelů elektřiny a plynu (Cenová kalkulačka ERÚ)* [online]. [cit. 26. 10. 2021], 2021. Dostupné z: <https://tenderarena.cz/dodavatel/seznam-profilu-zadavatele/detail/Z0000864/zakazka/465419>.

uzavřít smlouvu na jednotlivé fáze s více dodavateli – partnery inovačního partnerství. Zákon v tomto ohledu vede zadavatele k tomu, aby od sebe oddělil jednotlivé části realizace veřejné zakázky, které obsahují činnosti výzkumu a vývoje a také samotný nákup finálního výsledku. Rozdělení řešení veřejné zakázky do fází klade nároky na odbornost a schopnosti zadavatele. Fáze inovačního partnerství by měly vycházet z logické posloupnosti prací, které budou během realizace probíhat tak, aby reflektovaly určité milníky v samotném řešení. Zadavatel by se měl snažit určit fáze inovačního partnerství přehledně a přiměřeně s ohledem na předmět plnění veřejné zakázky – příliš mnoho fází může způsobit určitou roztříštěnost a nekonzistentnost řešení, naopak málo fází může být pro zadavatele svazující během realizace. Rozhodně tedy není vhodné jejich určení podcenit.

V tomto ohledu není možné doporučit univerzální počet fází a je na zadavateli, aby posoudil předmět plnění veřejné zakázky, identifikoval rámec činností nezbytných pro jeho dosažení, určil potenciální rizika a na základě vyhodnocení stanovil počet fází. S ohledem na srovnání inovačních partnerství realizovaných v ČR se jeví jako nejčastější vymezení tří až pěti fází.

Zároveň je však vhodné nezapomínat na skutečnost, že inovační partnerství je příhodné využít v prostředí výzkumu, vývoje a inovací, které přináší specifickou míru nejistoty a rizikovosti. V této souvislosti se pak nejeví jako ideální příliš detailně vymezený obsah jednotlivých fází. Níže uvedená tabulka uvádí vybrané příklady možného vymezení fází inovačního partnerství, přičemž jejich bližší upřesnění je součástí zadávací dokumentace každé veřejné zakázky.

**Tabulka 11:** Vybrané příklady možného vymezení fází řízení o inovačním partnerství.

Zadavatel	TA ČR	Hl. m. Praha	TSK hl. m. Prahy	ROPID	MČ Prahy 14
VZ	Program generační inovace a rozšíření digitálních služeb SSHR	Detekce vozidel s nadměrnými emisemi částic	Správa telematického majetku v Praze	Inovativní využití mobilních dat pro projektování veřejné dopravy	Znalostní centrum MČ Praha 14 s inteligentní mobilní aplikací
Fáze I.	Realizace návrhu řešení fáze II.	Realizace výzkumu a vývoje – konkretizace technického řešení v písemné podobě.	Analýza současného stavu + návrh systému	Příprava vstupní analýzy.	Projekt technického řešení
Fáze II.	Realizace předmětu plnění na základě návrhu řešení z předchozí fáze.	Realizace pilotní studie.	Vývoj systému	Definice požadavků – metodika řešení, specifikace vstupních dat.	Prototyp softwaru.
Fáze III.	X	Realizace prototypu systému a metodik.	Vytvoření prototypu systému	Realizace návrhu řešení.	Realizace finálního softwaru dle fáze I. a II.
Fáze IV.	X	Implementace	Testování prototypu systému	Implementace systému a testování.	X
Fáze V.	X	X	Nasazení systému do provozu	Pilotní testování.	X

**Zdroj:** Vlastní zpracování autora, 2021

Závěrem této kapitoly je vhodné doplnit, že pokud zadavatel není schopen jednoznačně vymezit počet fází sám, přínosem pro něj může být předběžná tržní konzultace a případně přizvání již zmiňovaného experta.

#### 4.3.7 Určení předpokládané hodnoty veřejné zakázky a stanovení odměn pro realizaci fází řízení o inovačním partnerství

Jednou z povinností zadavatele je určení předpokládané hodnoty veřejné zakázky. Specifikum inovačního partnerství spočívá v tom, že má zadavatel podle § 71 odst. 1 ZZVZ povinnost stanovit pravidla pro poskytování odměn partnerům za dosažení cílů jednotlivých fází inovačního partnerství. Jinými slovy musí určit jakousi předpokládanou hodnotu každé fáze pro každého partnera. Zároveň je důležité, aby odměny za jednotlivé fáze odrážely míru



inovativnosti v nich obsaženou. Dá se předpokládat, že stanovení této hodnoty může být pro zadavatele složité, zejména s ohledem na skutečnost, že se v případě inovačního partnerství pohybuje v oblasti výzkumu, vývoje a inovací, kde má řešení velkou míru novosti a nejistoty.

V rámci stanovení předpokládané hodnoty by měl zadavatel provést kalkulaci veškerých nákladů, která bude reflektovat postupné cíle veřejné zakázky rozvržené do fází inovačního partnerství a zároveň předpokládané činnosti, které budou v jednotlivých fázích probíhat. Zákon předvídá situaci, ve které zadavatel nemusí být schopen sám určit předpokládanou hodnotu, přičemž je podle § 16 odst. 6 ZZVZ přípustné, aby cenu stanovil s ohledem na již řešené zakázky obdobného charakteru. To je však u inovačního partnerství z podstaty věci nepravděpodobné, protože zakázka zadávaná prostřednictvím tohoto druhu zadávacího řízení předpokládá, že potřebu zadavatele není možné uspokojit již existujícím řešením. Zadavatel může v tomto ohledu vycházet z veřejně dostupných informací o mzdách (nebo hodinových sazbách) v rámci dílčích profesí nebo z veřejně dostupných informací o cenách materiálu apod.

Na základě výzkumu se jeví jako vhodné, aby zadavatel k přípravě zadávacích podmínek přizval již několikrát zmíněného experta, který má zkušenosti s přípravou rozpočtů v projektech dané problematiky. Rovněž mohou zadavateli přispět informace vyplývající z předběžné tržní konzultace. V rámci konzultací finanční stránky veřejné zakázky je však nutné dodržet určitou míru opatrnosti, neboť se jedná o velmi citlivé téma. Rovněž může být pro zadavatele obtížné získat skrze předběžnou tržní konzultaci skutečně spolehlivé finanční informace ze strany jednotlivých účastníků. Nemělo by se tak jednat o klíčový faktor při stanovení předpokládané hodnoty veřejné zakázky. V praxi může nesprávně docházet ke stanovení předpokládané hodnoty veřejné zakázky na základě výše vlastního rozpočtu vyhrazeného na danou zakázku s ohledem na účelné a hospodárné vynakládání veřejných prostředků. Níže uvedený příklad znázorňuje, jak je možné zohlednit výše uvedené v zadávací dokumentaci nebo ve smlouvě.



**Tabulka 12:** Příklad upřesnění předpokládané hodnoty (Hlavní město Praha).

<p><b>VZ Z2019-034274</b> s názvem „<b>Testování archivovaných dat pro zachování maximální udržitelnosti II</b>“</p> <p>„Předpokládaná hodnota veřejné zakázky určená zadavatelem postupem podle § 16 a násl. ZZVZ činí 9.090.000, - Kč bez DPH. Předpokládaná hodnota pro I. fázi vývoje a výzkumu za oba partnery činí 7.190.082, - Kč bez DPH, z toho 3.595.041, - Kč bez DPH je hodnota výzkumných a vývojových činností, které budou realizovány každým partnerem. Předpokládaná hodnota pro II. fázi realizační, tj. hodnota dodávek, služeb, které mohou být v rámci inovačního partnerství vyvinuty a pořízeny jedním z partnerů činí 1.900.826, - Kč bez DPH.</p> <p>Předpokládaná hodnota veřejné zakázky pro I. fázi výzkumu a vývoje, tj. částka 3.595.041, - Kč bez DPH (pro každého partnera) představuje současně nejvýše přípustnou výši nabídkové ceny účastníka zadávacího řízení pro tuto I. fázi. Předpokládaná hodnota veřejné pro II. fázi výzkumu a vývoje rovněž představuje nejvýše přípustnou výši nabídkové ceny účastníka zadávacího řízení pro tuto II. fázi; nerespektování těchto požadavků ze strany účastníka bude považováno za nesplnění zadávacích podmínek“<sup>149</sup>.</p>
---

**Zdroj:** Hlavní město Praha, 2019

#### 4.3.8 Příprava požadavků na kvalifikaci

V rámci přípravy zadávacích podmínek musí zadavatel mimo jiné definovat požadavky na kvalifikaci. Hlavním cílem stanovení kvalifikačních požadavků je zejména garance odbornosti účastníků zadávacího řízení a v konečném důsledku také získání potenciálně nejlepšího dodavatele. Bližší upřesnění funkce, kterou mají kvalifikační požadavky ve veřejných zakázkách, je popsána v teoretické části práce. Základní a profesní způsobilost a ekonomická kvalifikace se u inovačního partnerství významně neliší v porovnání s ostatními druhy zadávacích řízení, proto je pozornost věnována zejména technické kvalifikaci.

Zadavatel musí v rámci přípravy kvalifikačních podmínek respektovat zejména základní zásady zadávání a to tak, aby jeho požadavky nebyly diskriminační a byly přiměřené. To platí dvojnásob právě u inovačního partnerství, ale také obecně u zadávání na inovace. Důvodem je velice úzké zaměření inovačního partnerství, ze kterého vyplývá, že na trhu existuje bezpochyby méně subjektů, které mohou inovativní

<sup>149</sup> Hlavní město Praha. Zadávací dokumentace: *Testování archivovaných dat pro zachování maximální udržitelnosti II* [online]. [cit. 05. 11. 2021], 2021. Dostupné z: <https://etendry.cz/detail/419577-Testovani-archivovanych-dat-pro-zachovani-maximalni-udrizitelnosti-II.html>.

předmět plnění řešit (např. ve srovnání s dodáním kancelářského vybavení apod.). Kvalifikační požadavky jsou jedním z nástrojů zadavatele, ve kterých může brát ohled na stávající i nové zásady zadávání – tedy sociálně a environmentální odpovědné zadávání a zadávání s prvky inovací.

Mezi často uváděnými požadavky na prokázání technické kvalifikace u inovačních partnerství se objevuje seznam významných dodávek nebo významných služeb dle § 79 odst. 1 písm. b) ZZVZ. Jedná se však o požadavek, **jehož nezbytnost by měl zadavatel dostatečně posoudit ve vztahu k předmětu plnění veřejné zakázky.** Velice důležité je posoudit dobu, za jakou požaduje zadavatel ono prokázání významných dodávek nebo významných služeb.

Standardním požadavkem bývá prokázání v posledních třech letech – na to se zadavatel může zaměřit např. v případě, kdy se jedná o odvětví, ve kterém dochází k inovacím často, a tedy významné dodávky nebo služby starší nežli 3 roky nemusejí být pro řešení aktuální. Dále zákon zadavateli umožňuje po účastníkovi požadovat zmíněný seznam v době delší než 3 roky (častým požadavkem také bývá v posledních 5 letech). Zákon uvádí, že k této možnosti by měl zadavatel přistoupit v případě, že je to nezbytné pro zajištění dostatečné hospodářské soutěže. Tuto variantu zadavatel může využít např. v odvětví inovací, ve kterém neexistuje velké množství dodavatelů a požadavkem v posledních 3 letech by docílil vyřazení významné skupiny dodavatelů ze zadávacího řízení. Současně se jeví jako přípustná možnost tento požadavek z kvalifikačních podmínek vypustit s ohledem na inovativní předmět plnění a spíše se soustředit na kvalifikační podmínky řešitelského týmu. Při jejich sestavování by měl zadavatel opět zohledňovat zejména předmět plnění veřejné zakázky.

#### **4.3.9 Příprava hodnoticích kritérií**

Pravděpodobně jednou z nejnáročnějších částí přípravy zadávacích podmínek u inovačního partnerství je sestavení hodnoticích kritérií. Právě příprava hodnoticích kritérií apeluje na zkušenosti a odbornou znalost zadavatele. Stejně tak jako u kvalifikačních požadavků, i zde je možné zohlednit prvky odpovědného zadávání. Prvkem kombinujícím sociálně odpovědné zadávání ve vztahu k inovacím v rámci hodnoticích kritérií může být např. hodnocení skutečnosti, že účastník zadávacího řízení zapojí do řešení projektu osoby znevýhodněné na trhu práce ve smyslu vysokoškolských studentů/absolventů.

Podle § 114 odst. 3 písm. a) ZZVZ není zadavateli v řízení o inovačním partnerství umožněno hodnotit ekonomickou výhodnost pouze na základě ceny. Účelem této právní úpravy je donucení zadavatele k vytvoření kvalitativních hodnoticích kritérií, neboť nejnovativnější řešení nemusí být vždy tím nejlevnějším řešením. Opět zde zákon naráží na skutečnost, že inovační partnerství má velmi úzké využití a zadavatel by měl být velice obezřetný při jeho výběru.

V rámci kvalitativních kritérií je největší výzvou pro zadavatele sestavení takových kritérií, která budou formulována jasně, srozumitelně a s co možná nejvyšší mírou objektivitu. I přes to, že současná rozhodovací praxe<sup>150</sup> připouští v kvalitativním hodnocení zohlednění vlastností předmětu plnění, které nejsou příliš exaktně měřitelné, zadavatel by měl usilovat o minimalizování subjektivity v takovém hodnocení. Toho může zadavatel docílit prostřednictvím detailního popisu jednotlivých kritérií. Zároveň je vhodné, aby zadavatel taková kritéria rozčlenil do dílčích subkritérií tak, aby byl zřejmý předmět hodnocení daného kritéria. V případě, že nejsou kritéria najisto objektivní, je důležité podrobně popsat představu zadavatele ve smyslu prvků, které bude v rámci daného kritéria (případně subkritéria) hodnotit – tedy určit jakousi metodu hodnocení. Vhodné je rovněž doplnit příklady toho, co bude v rámci kritéria hodnoceno pozitivně a naopak negativně. Tím je možné subjektivitu hodnocení do jisté míry snížit. **Důležité je však zdůraznit, že pokud je toho zadavatel schopen, měl by se ohledem na zásadu transparentnosti subjektivnímu hodnocení vyhnout.** To platí i v případě kritérií pro snižování jednotlivých partnerů mezi fázemi inovačního partnerství.

V případě, že zadavatel přistoupí k hodnoticím kritériím, která dávají prostor pro jejich, byť částečný, subjektivní výklad, musí věnovat velkou pozornost zdůvodnění hodnocení jednotlivých nabídek ve zprávě o hodnocení tak, aby byl jeho postup zpětně přezkoumatelný.

Stejně tak, jako není možné univerzálně navrhnout požadavky na kvalifikaci, nelze tak učinit ani v případě hodnoticích kritérií. Jejich sestavení musí vycházet především z předmětu plnění veřejné zakázky. V tomto ohledu mohou zadavateli významně pomoci

---

<sup>150</sup> Nejvyšší správní soud. *Rozsudek 4 As 85/2020–38*. [online]. [cit. 12. 11. 2021], 2021. Dostupné z: <http://www.nssoud.cz/main0Col.aspx?cls=JudikaturaSimpleSearch&pageSource=0>.

<sup>150</sup> ÚOHS. Rozhodnutí č. j. ÚOHS-S0058/2019/VZ-08800/2019/532/LOh [online]. [cit. 12. 11. 2021], 2019. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/verejne-zakazky/sbirky-rozhodnuti/detail-16144.html>.

jeho odborné znalosti a případně přizvaní experti, kteří dokážou identifikovat klíčové vlastnosti předmětu plnění veřejné zakázky – ty je pak možné přeformulovat do podoby hodnoticích kritérií. Podpurným prvkem pro určení těchto vlastností může být také několikrát zmiňovaná předběžná tržní konzultace. Zároveň je ale vhodné podotknout, že v případě zadávání na inovace (tedy i v rámci inovačního partnerství) zadavatel nemusí v době přípravy zadávacích podmínek vědět, co je nebo není kvalitní nabídkou. V takovém případě by měl kritéria nastavit s ohledem na jeho očekávání a s ohledem na to, co je možné hodnotit. Výše bylo také zmíněno, že je zadavateli doporučováno podrobně popsat, co předpokládá v rámci kterého kritéria hodnotit. V návaznosti na to může být vhodné také u kritéria např. v poznámce pod čarou v zadávací dokumentaci uvést konkrétní význam některých vícevýznamových slov, která v jeho popisu zadavatel použil. Cílem je ozřejmit účastníkům přístup a představu zadavatele a zajistit dostatečnou transparentnost hodnocení.

#### **4.3.10 Další zadávací podmínky**

Definice předmětu plnění a určení míry jeho novosti, příprava podmínek průběhu zadávacího řízení, jednání s účastníky inovačního partnerství, vymezení podání finální nabídky u inovačního partnerství, určení předpokládané hodnoty veřejné zakázky a stanovení odměn pro jednotlivé fáze, příprava požadavků na kvalifikaci a příprava hodnoticích kritérií byly identifikovány jako potenciálně rizikové kroky při sestavování zadávacích podmínek inovačního partnerství. Mimo to by měl zadavatel v zadávací dokumentaci stanovit pravidla pro snížení počtu partnerů po jednotlivých fázích inovačního partnerství, pravidla pro ukončení inovačního partnerství, minimální technické podmínky předmětu plnění, pravidla související s duševním vlastnictvím a další.

#### 4.3.11 Další kroky zadavatele po vyhlášení VZ v inovačním partnerství

V úvodních informacích vyplývajících z výzkumu (kapitola 4.3.1) je uvedeno, v čem spočívá složitost inovačního partnerství. S ohledem na skutečnost, že ZZVZ vymezuje pouze nezbytné minimum v postupu zadavatele, je v níže uvedených krocích rozepsán možný postup po vyhlášení veřejné zakázky.

#### 0. Příprava zadávacích podmínek a vyhlášení veřejné zakázky

##### 1. Začátek zadávacího řízení se neliší v porovnání s ostatními druhy zadávacích řízení.

Uplyne lhůta pro podání žádostí o účast a následně proběhne posouzení souladu žádostí o účast se zadávacími podmínkami. V případě, že některé žádosti o účast nesplňují zadávací podmínky, zadavatel provede vyloučení těchto účastníků ze zadávacího řízení. V případě, že všichni účastníci prokázali splnění podmínek na účast v zadávacím řízení a jejich počet je vyšší, než stanovuje zadávací dokumentace, zadavatel provede snížení počtu účastníků podle stanovených kritérií a se zbylými účastníky zadávacího řízení pokračuje v řízení.

##### 2. Účastníky, jejichž žádosti o účast splnily zadávací podmínky, zadavatel vyzve k podání předběžných nabídek a k účasti na jednání. Jak bylo zmíněno výše, jednání s účastníky je nedílnou součástí a výhodou inovačního partnerství a je možné jej vnímat jako např. jednání soutěžního dialogu. Ve výzvě by měl zadavatel specifikovat aspekty předběžné nabídky, které očekává. Může se jednat o celou škálu konkrétních požadavků na předběžnou nabídku. Tyto aspekty by měly být předmětem prvního jednání.

##### 3. V rámci jednání zadavatel s účastníky jedná o aspektech předběžné nabídky.

Vhodné je v úvodu jednání seznámit účastníky s průběhem zadávacího řízení. Dále může zadavatel pro úplnost představit veřejnou zakázku a celkovou vizi, se kterou byla zakázka vyhlášena. Mimo to může vysvětlit vazby a další návaznosti zakázky. Dále by měl zadavatel s účastníky jednotlivě projednat všechny aspekty předběžné nabídky tak, aby došlo k vzájemnému pochopení a zlepšení nabídek ve prospěch zadavatele. Jednání mohou pokračovat, dokud nejsou nalezena vhodná řešení veřejné zakázky, přičemž zadavatel pro každé další jednání vyzve účastníky k objasnění/doplnění předběžné nabídky obdobně k prvnímu jednání.

4. **V průběhu jednání může zadavatel reflektovat diskusi s účastníky v zadávacích podmínkách** (vyjma minimálních technických podmínek dle §72 odst. 4 a hodnoticích kritérií) – především se bude jednat o podmínky technického charakteru jako např. počty odebraných vzorků/počet měření/lokality měření/nezbytné funkcionality softwaru/průběh fází inovačního partnerství apod. V případě, že se zadavatel rozhodne upravit, doplnit nebo specifikovat zadávací podmínky s ohledem na probíhající jednání, je nutné o této změně informovat účastníky zadávacího řízení.
5. **V případě, že již zadavatel nepotřebuje dále jednat s účastníky zadávacího řízení a má dojem, že byly všechny aspekty veřejné zakázky řádně projednány, vyzve účastníky zadávacího řízení k podání (finálních) nabídek** – tento krok není v zákoně explicitně zmíněn, nicméně je doporučován s ohledem na jeho logickou návaznost a přehlednost. Do výzvy k podání finální nabídky by měl zadavatel specifikovat veškeré podmínky, které vzešly z jednotlivých jednání. Finální nabídky by měly ze strany účastníků reflektovat závěry z proběhlých jednání a respektovat podmínky uvedené ve výzvě k podání nabídek.
6. **Následně provede zadavatel hodnocení (finálních) nabídek v návaznosti na hodnoticí kritéria dle ekonomické výhodnosti.** Zde je vhodné znovu zdůraznit, že pokud mají některá kvalitativní kritéria subjektivní charakter, je důležité hodnocení nabídek v rámci těchto kritérií řádně zdůvodnit ve zprávě o hodnocení.
7. **Po provedení hodnocení nabídek, zadavatel informuje účastníky zadávacího řízení o výsledku hodnocení a vybraným účastníkům zašle rozhodnutí o zavedení inovačního partnerství.** Do rozhodnutí zadavatel také uvede finální podmínky, které shledal během hodnocení nabídek jako účelné pro řešení. Tyto podmínky by již neměli zásadním způsobem zasahovat do vybrané nabídky. Rozhodnutí o zavedení inovačního partnerství může být vnímáno jako obdoba oznámení o výběru dodavatele dle §123 ZZVZ.
8. **Posledním krokem zadávacího řízení je uzavření smlouvy na realizaci první fáze inovačního partnerství s vybranými účastníky – partnery inovačního partnerství.**
9. **Po ukončení I. fáze inovačního partnerství je možné vyzvat partnery inovačního partnerství k podání (finálních) nabídek do další fáze inovačního partnerství.** Tato část může být vnímána jako obdoba otevřeného řízení bez posuzování souladu žádostí o účast se zadávacími podmínkami (to bylo posouzeno již v kroku č. 1).

Nabídky by měly zohledňovat řešení předchozí fáze. Rovněž se ale může jednat o jakési obnovení jednání s účastníky I. fáze inovačního partnerství o předběžných nabídkách do další fáze. V takové případně by zadavatel zopakoval výše uvedené kroky č. 3–5.

**10. Zadavatel provede hodnocení doručených nabídek do další fáze inovačního partnerství a provede:**

- a. snížení počtu partnerů inovačního partnerství, pokud si toto právo vymezil v zadávací dokumentaci,
- b. podepsání smlouvy s vybranými partnery pro další fázi inovačního partnerství,
- c. případné ukončení inovačního partnerství (pokud např. výsledky neodpovídají požadavkům zadavatele atd.), pokud si toto právo vymezil v zadávací dokumentaci.

---

**Kroky č. 9 a 10 zadavatel opakuje, dokud není dokončen předmět plnění veřejné zakázky, nebo nebylo řízení o inovačním partnerství ukončeno.**



## **5 Výsledky a diskuse – doporučení pro zadavatele**

V návaznosti na výše uvedený metodický postup zadavatele ve věci přípravy zadávacích podmínek pro veřejnou zakázku, vyhlášenou prostřednictvím řízení o inovačním partnerství, jsou v této kapitole vyvozena obecná doporučení, která si kladou za cíl zejména pomoci zadavatelům, kteří takovou veřejnou zakázku plánují připravit a zároveň potenciálním zájemcům, kteří se chtějí tohoto řízení účastnit.

### **5.1 Doporučení uspořádat předběžnou tržní konzultaci**

Nejdůležitějším doporučením pro zadavatele, který připravuje nebo plánuje připravit zadávací podmínky pro veřejnou zakázku vyhlášenou prostřednictvím řízení o inovačním partnerství, je uspořádat předběžnou tržní konzultaci. Tento nástroj může zadavateli pomoci v mnoha aspektech přípravy zadávacích podmínek, zejména pak s vymezením předmětu plnění a ověřením, zda se jedná o inovativní řešení, které naplňuje základní předpoklad pro realizaci inovačního partnerství, kterým je novost na trhu. Předběžná tržní konzultace může zadavateli také mimo jiné přispět k definování požadavků na kvalifikaci, ke stanovení hodnotících kritérií, k rozdělení veřejné zakázky do fází inovačního partnerství a k určení předpokládané hodnoty veřejné zakázky. Zadavatel může díky PTK od účastníků trhu získat komplexní představu o předmětu plnění a potenciálních rizicích s ním spojených. Veškeré užitečné informace by pak měl zohlednit v rámci zadávacích podmínek.

Byť je realizace předběžné tržní konzultace časově, odborně i jinak náročným institutem z pohledu zadavatele, představuje určitou formu investice, která zadavateli může přinést cenné informace a podporu při přípravě zadávacích podmínek. Zároveň se jedná o vhodný nástroj při přípravě náročnějších zadávacích řízení, neboť má zadavatel možnost před vyhlášením veřejné zakázky seznámit potenciální dodavatele s jednotlivými kroky v rámci daného řízení. Předběžnou tržní konzultaci je možné realizovat prezenčně, online, ale i v písemné podobě, přičemž její uspořádání může být opakované.

Existuje řada veřejně dostupných dokumentů, které představují návod pro zadavatele ve věci realizace předběžné tržní konzultace – za zmínku např. stojí: Metodika MMR, informační list 03/2016 Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, webové stránky Odpovědné zadávání apod.



## **5.2 Doporučení na přizvání experta**

V případě, že zadavatel nedisponuje dostatečnými znalostmi a odborností v problematice, na kterou je veřejná zakázka připravována, přínosným nástrojem pro něj může být přizvání (např. uzavřením pracovně právního vztahu) odborníka v dané problematice (experta). Ten může být přizván právě za účelem přípravy zadávacích podmínek pro danou veřejnou zakázku. Tento krok může, stejně tak jako předběžná tržní konzultace, pro zadavatele představovat jistý finanční náklad, nicméně je vhodné se něj také dívat jako na určitou formu investice. Stejně tak jako v předchozím případě i toto doporučení může zadavateli přispět ve věci vymezení inovativního předmětu plnění, definování požadavků na kvalifikaci, hodnotících kritérií, rozdělení veřejné zakázky do fází inovačního partnerství a určení předpokládané hodnoty veřejné zakázky.

U tohoto doporučení je však nezbytné zmínit, že by měl zadavatel zajistit nepodjatost a nestrannost takového experta (např. prostřednictvím čestného prohlášení). Zároveň je důležité, aby se takový expert následně, po vyhlášení VZ, nepřihlásil do zadávacího řízení za stranu některého z účastníků.

## **5.3 Doporučení na přesný popis v zadávací dokumentaci**

Se skutečností, že je inovační partnerství náročnějším druhem zadávacího řízení pro zadavatele, jde ruku v ruce i fakt, že je náročným z pohledu potenciálních dodavatelů. Je důležité, aby zadavatel zvoleným přístupem neodradil možné dodavatele již v počátku při zveřejnění zadávací dokumentace. Tomu může přispět detailní, přesný a výstižný popis jednotlivých aspektů veřejné zakázky v zadávací dokumentaci.

Další, neméně podstatné, je tedy doporučení, aby zadavatel připravil zadávací podmínky co možná nejvíce srozumitelně, čímž signalizuje jakousi otevřenost vůči potenciálním účastníkům. V první řadě je vhodné do zadávací dokumentace uvést výstižný popis průběhu inovačního partnerství, čímž zajistí dostatečnou míru transparentnosti a zároveň předejte případným dotazům ve lhůtě po vyhlášení veřejné zakázky a také možným nedorozuměním v průběhu zadávacího řízení.

Jako vhodné se jeví také zahrnout do popisu zadávacího řízení krok, související s výzvou a podáním finální nabídky, viz kapitola č. 4. 3. 5. Zároveň je vhodné upřesnit představu zadavatele v návaznosti na jednotlivá jednání s účastníky zadávacího řízení, viz kapitola 4. 3. 4. Neméně důležitým je také srozumitelný popis rozdělení realizace

inovačního partnerství do jeho fází viz kapitola č. 4. 3. 6. Mělo by být jasně znázorněno, co je předmětem a výstupem každé fáze a jaká je pro každou fázi finanční alokace. Zadavatel by neměl v zadávací dokumentaci používat jiné pojmenování nežli „*fáze*“ pro část veřejné zakázky, která reprezentuje výzkumně-vývojové aktivity (tím se myslí realizace veřejné zakázky). Jiné pojmenování např. etapa (nebo rovněž fáze) může být využito v případě popisu zadávacího řízení – zde je pak doporučováno bližší vysvětlení.

#### **5.4 Doporučení k hodnoticím kritériím**

Třetí doporučení se týká hodnoticích kritérií. U řízení o inovačním partnerství bude zadavatel hodnotit (finální) nabídky podle ekonomické výhodnosti tzn. podle ceny a kvalitativních kritérií. V rámci kvalitativních kritérií pak existuje vysoká pravděpodobnost, že zadavatel bude řešit míru subjektivity jednotlivých kritérií. Důvodem může být skutečnost, že by měl hodnotit nabídku na řešení, které na trhu není dostupné. Zároveň může být zadavatel v situaci, ve které si není úplně jistý způsobem řešení. V takové situaci je nepochybně těžké připravit objektivní hodnoticí kritéria. Jak bylo zmíněno v předchozích dvou doporučeních, s hodnoticími kritérii může zadavateli značně pomoci předběžná tržní konzultace a případně přizvaný expert.

Při přípravě hodnoticích kritérií, která nejsou najisto objektivní, je důležité dostatečně detailně vystihnout podstatu každého kritéria a ideálně uvést i příklady pozitivního a negativního hodnocení v rámci daného kritéria. Hlavním cílem je zajistit dostatečnou míru transparentnosti a případně přezkoumatelnosti hodnocení. Hodnoticí kritéria by měla být v ideálním případě připravena tak, aby byl účastník zadávacího řízení schopen zhodnotit svou nabídku sám. Jistě se jedná o utopickou představu a spíše zdůraznění skutečnosti, aby byla jednotlivá kvalitativní kritéria vysvětlena s největší mírou přesnosti, a aby byla vystižena jejich podstata. Zároveň musí zadavatel počítat s tím, že bude muset klást důraz na řádné zdůvodnění ve zprávě o hodnocení nabídek.

#### **5.5 Doporučení pro (ne)použití řízení o inovačním partnerství**

Z výzkumu vyplynulo, že přes veškerá specifika inovačního partnerství, může být tento druh zadávacího řízení významným přínosem pro zadavatele v případě, že není najisto schopen vymezit výsledné řešení veřejné zakázky. Zároveň se jeví tento druh řízení jako vhodný v situacích, kdy zadavatel požaduje v rámci jednotlivých fází několik

„úhlů pohledu“ na řešení prostřednictvím více partnerů inovačního partnerství. Řízení se tím stává velice flexibilním. Také je důležité, aby byl tento druh zadávacího řízení využíván v případě, že skutečně nelze potřebu zadavatele uspokojit pomocí řešení, která jsou dostupná na trhu, a bude tedy během realizace potřebná určitá míra inovací, novosti a nejistoty. Inovační partnerství by měli zadavatelé využít v segmentech, které se značně opírají o oblast výzkumu, vývoje a inovací.

Přes nepochybně zajímavé možnosti, které zadavateli inovační partnerství přináší, je však nutné doporučit, aby se tomuto řízení zadavatelé vyhnuli, pokud se nejeví jako skutečně nejefektivnější způsob zadání pro konkrétní veřejnou zakázku. Zákon nabízí jiné možnosti (např. soutěžní dialog), které mohou být v některých případech stejně efektivní a jejich příprava nemusí být tak náročná.

## 6 Závěr

Cílem diplomové práce bylo vytvoření návrhu metodického postupu a doporučení pro zadavatele při stanovení zadávacích podmínek veřejné zakázky připravované k vyhlášení prostřednictvím řízení o inovačním partnerství.

Z výzkumu mimo jiné vyplynulo, že v současné době neexistuje veřejně dostupná metodická podpora, která by v ucelené podobě dávala srozumitelný vhled do problematiky využití řízení o inovačním partnerství a komplexně zachycovala postup zadavatele v rámci přípravy zadávacích podmínek pro tento druh zadávacího řízení. Hlavním účelem diplomové práce je takovou metodickou podporu poskytnout a zachytit problematiku inovačního partnerství ze všech jeho stran. Na základě analýzy legislativních a nelegislativních dokumentů souvisejících se zadáváním veřejných zakázek a vlastního výzkumu, byl v rámci praktické části diplomové práce vytvořen komplexní metodický postup s příklady dobré praxe, ze kterého následně vyplynula obecná doporučení pro zadavatele, kteří se rozhodnou tento druh zadávacího řízení využít.

Významným zjištěním je neopomenutelná vazba mezi řízením o inovačním partnerství a oblastí výzkumu, vývoje a inovací. Řízení o inovačním partnerství je s touto oblastí zásadním způsobem propojeno, a to zejména v souvislosti s předmětem plnění. Ten by musí být inovativní a nový tak, aby nebylo možné potřebu zadavatele uspokojit řešením, které je na trhu dostupné. Pokud není zadavatel najisto schopen posoudit, že byly naplněny předpoklady řízení o inovačním partnerství, neměl by tento druh zadávacího řízení využívat. Zároveň pokud má zadavatel možnost využít jiný druh zadávacího řízení nežli právě inovační partnerství, měl by tak bezpochyby učinit. Důvodem je složitost přípravy inovačního partnerství ve srovnání s ostatními jednacími typy zadávacích řízení.

V případě, že se zadavatel rozhodne řízení o inovačním partnerství využít, měl by se velice důkladně zaměřit na srozumitelnou komunikaci zadávacích podmínek ve vztahu k potenciálním účastníkům zadávacího řízení. Měl by klást důraz na srozumitelné vysvětlení předmětu plnění, objasnění svých očekávání v rámci realizace veřejné zakázky, ujasnění uvažovaného rozfázování plnění (výzkumně vývojových aktivit), zpřesnění postupu v rámci zadávacího řízení apod. To vše by měl zadavatel co možná nejsrozumitelněji vysvětlit v rámci zadávací dokumentace. V rámci komunikace s dodavateli by měl zadavatel ve většině případů využít předběžné tržní konzultace za účelem načerpání případně nových informací ze strany trhu, a dále také za účelem

vzájemného pochopení podstaty konkrétní veřejné zakázky ze strany potenciálních dodavatelů. To může přispět zejména k odstranění teoretických nedorozumění a zúžení prostoru pro případně chyby ze strany zadavatele i účastníků zadávacího řízení.

Další významné zjištění diplomové práce souvisí se složitostí řízení o inovačním partnerství. Tento druh zadávacího řízení má oproti jiným druhům velmi specifický záběr, a pokud je to možné, zadavatel by měl zadávací podmínky veřejné zakázky připravit v kooperaci s přizvaným odborníkem na danou problematiku. Takový expert pak může významným způsobem přispět zejména v kontextu stanovení předpokládané hodnoty veřejné zakázky a jejího rozdělení do fází inovačního partnerství. Dále bude jeho role významná v rámci přípravy kvalifikačních požadavků a hodnoticích kritérií. Účelem takové kooperace je zejména přispění k naplnění zásad veřejného zadávání, konkrétně zajištění dostatečné transparentnosti, přiměřenosti a nediskriminace.

V neposlední řadě by měl zadavatel věnovat pozornost zejména řádné přípravě hodnoticích kritérií. S ohledem na současnou legislativu musí zadavatel v rámci řízení o inovačním partnerství hodnotit (finální) nabídky podle jejich ekonomické výhodnosti. To sebou přináší řadu rizik spojených zejména s nastavením dostatečně objektivních kvalitativních hodnoticích kritérií. Pokud zadavatel není schopen nadefinovat v rámci zadávacích podmínek na jisto objektivní hodnoticí kritéria, měl by klást důraz na dostatečně přesný popis svých očekávání v rámci každého kritéria (případně subkritéria) a případně jej doplnit o příklady pozitivního/negativního hodnocení.

Diplomová práce přispěla ke vzniku nových hodnoticích kritérií, která naplňují aspekty odpovědného zadávání, a která budou ze strany Technologické agentury ČR využívána v rámci zadávacích podmínek veřejných zakázek. Poprvé byla tato kritéria použita ještě před finálním dokončením této diplomové práce, a to v zadávacích podmínkách veřejné zakázky TITBMPSV128 s názvem „*Analýza možností poskytování rekvalifikací a dalšího vzdělávání prostřednictvím Úřadu práce ČR ve spolupráci se vzdělávacími a dalšími subjekty*“. Neopomenutelným přínosem diplomové práce je zejména její využití v praxi Technologickou agenturou ČR v rámci přípravy zadávacích podmínek a zadávacího řízení veřejných zakázek: TITISSHR110 s názvem „*Program generační inovace a rozšíření digitálních služeb SSHR*“ a dále TITIERU114 s názvem „*Softwarový nástroj pro srovnání nabídek dodavatelů elektřiny a plynu (Cenová kalkulačka ERÚ)*“. Diplomová práce bude

rovněž zpracována do metodické podpory Technologické agentury ČR a zveřejněna na webových stránkách <https://www.tacr.cz> pro potřeby ostatních zadavatelů.

## 7 Seznam použitých zdrojů

### 7.1 Literatura

- [1] BALÝOVÁ, Lucie. *Veřejné zakázky*. 2. vydání. V Praze: C.H. Beck, 2020. Právní praxe. ISBN 978-80-7400-805-4.
- [2] BERGEROVÁ, E. *Veřejné zakázky v České republice*. Praha: Eurolex Bohemia, 2005. ISBN 80-86861-84-8.
- [3] BRČÁK, Josef a Bohuslav SEKERKA. *Makroekonomie*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2010. ISBN 978-80-7380-245-5.
- [4] DOLEŽALOVÁ, H. *Právník: teoretický časopis pro otázky státu a práva*. 137. Praha: Ústav státu a práva AV ČR, 1998. ISSN 0231-6625.
- [5] HENDL, Jan. *Kvalitativní výzkum: základní metody a aplikace*. Praha: Portál, 2005. ISBN 80-7367-040-2.
- [6] JURČÍK, Radek a Lenka KRUTÁKOVÁ. *Veřejné zakázky a PPP projekty – potřeba změny právní úpravy v EU a v ČR: Sborník příspěvků z 2. ročníku mezinárodní konference konané dne 15. - 16. 5. 2008*. 2. Plzeň: Aleš Čeněk, 2008. ISBN 978-80-7380-121-2.
- [7] JURČÍK, Radek. *Obchodněprávní revue: odborný recenzovaný časopis pro obchodní právo a právo finančních trhů*. 2016. 1. Praha: Nakladatelství C. H. Beck, 2009. ISBN 1803-6554. ISSN 1803-6554.
- [8] JURČÍK, Radek. *Zadávání veřejných zakázek a udělování koncesí v ČR a v EU*. Praha: C.H. Beck, 2007. Beckovy příručky pro právní praxi. ISBN 978-80-7179-575-9.
- [9] JURČÍK, Radek. *Zadávání veřejných zakázek v praxi*. Praha: C.H. Beck, 2002. Beckovy příručky pro právní praxi. ISBN 80-7179-743-X.
- [10] KRUTÁK, Tomáš. *Zákon o zadávání veřejných zakázek s komentářem k 1. 9. 2020*. Olomouc: ANAG, 2020. Právo (ANAG). ISBN 978-80-7554-280-9.
- [11] KUBÍČEK, Jan. *Hospodářská politika*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2006. ISBN 80-86898-99-7.
- [12] LOUDA, Tomáš a Jiří GROSPÍČ. *Partnerství veřejného a soukromého sektoru: právní a ekonomické aspekty*. Praha: Ústav státu a práva AV ČR, 2010. Ediční řada Ústavu státu a práva AV ČR. ISBN 978-80-7380-255-4.
- [13] MAAYTOVÁ, Alena, František OCHRANA a Jan PAVEL. *Veřejné finance v teorii a praxi*. Praha: Grada Publishing, 2015. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-5561-8.



- [14] MACEK, Ivo. *Zákon o zadávání veřejných zakázek: praktický komentář s judikaturou*. Praha: Leges, 2017. Komentátor. ISBN 978-80-7502-171-7.
- [15] OECD. *Frascati manual 2015: guidelines for collecting and reporting data on research and experimental development*. Paris: OECD, 2015. ISBN 978-92-6423880-0.
- [16] OECD/Eurostat. *Oslo manual: guidelines for collecting and interpreting innovation data*. 3rd ed. Paris: Statistical Office of the European Communities, 2005. ISBN 92-64-01308-3.
- [17] OCHRANA, František, Jan PAVEL a Leoš VÍTEK. *Veřejný sektor a veřejné finance: financování nepodnikatelských a podnikatelských aktivit*. Praha: Grada, 2010. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3228-2.
- [18] OCHRANA, František. *Veřejné zakázky: [metody a metodika efektivního hodnocení a výběru]*. Praha: Ekopress, 2004. ISBN 80-86119-79-3.
- [19] OCHRANA, František. *Zadávání, hodnocení a kontrola veřejných zakázek: (ekonomická analýza)*. Praha: Ekopress, 2008. ISBN 978-80-86929-46-0.
- [20] PAVEL, Jan. *Veřejné zakázky v České republice*. Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, 2009. Studie (Národohospodářský ústav Josefa Hlávky). ISBN 80-86729-47-8.
- [21] PELC, Vladimír. *Hospodářská soutěž*. Praha: Grada, 1995. ISBN 80-7169-124-0.
- [22] POREMSKÁ, Michaela. *Veřejné zakázky stručně a prakticky*. Praha: Wolters Kluwer, 2017. ISBN 978-80-7552-697-7.
- [23] POREMSKÁ, Michaela. *Veřejné zakázky: právní minimum při jejich zadávání*. Olomouc: ANAG, c2014. Právo (ANAG). ISBN 978-80-7263-908-3.
- [24] PRAVDOVÁ, Markéta, Lenka ZACHARDOVÁ, Lola LAŠTOVIČKOVÁ, Eva DVOŘÁKOVÁ a Zuzana ĎURÍKOVÁ. *Postavení jednatele: právní a daňový pohled: komplexní řešení*. Praha: Grada Publishing, 2018. Právo pro praxi. ISBN 978-80-247-3150-6.
- [25] ŘEZNÍČKOVÁ, Martina. *Franchising: podnikání pod cizím jménem*. 3. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2009. Beckova edice právo a hospodářství. ISBN 978-80-7400-174-1.
- [26] ÚOHS. *Úřad pro ochranu hospodářské soutěže: historie, fakta, svědectví*. Brno: Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, 2008. ISBN 978-80-254-2242-7.
- [27] VAVŘÍNOVÁ, J. *Veřejné zakázky: nový dvouměsíčník o veřejných zakázkách*. 2018. Praha: ECPA – Evropské centrum pro veřejnou správu, 2003-. ISSN 1803-6724.

[28] VORLÍČEK, Jan. *Úvod do ekonomie veřejného sektoru*. Praha: Oeconomica, 2008. ISBN 978-80-245-1419-2.

[29] *Zákon č. 134/2016 Sb. o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů*.

[30] *Zákon č. 143/2001 Sb. o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů*.

[31] *Zákon č. 273/1996 Sb., o působnosti Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů*.

[32] *Zákon č. 89/2012 Sb., nový občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů*.

## 7.2 Internetové zdroje

[33] BEDNÁŘ, J. *Transparentnost zadávání veřejných zakázek*. 2004, [online]. Právní rádce. Dostupné z:

<https://www.pravniradce.ihned.cz/c1-14010560-transparentnost-zadavani-verejnych-zakazek>

[34] *Důvodová zpráva k zákonu č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek* [online]. Dostupné z: [https://www.aspi.cz/products/lawText/7/203071/1/2#pa\\_111](https://www.aspi.cz/products/lawText/7/203071/1/2#pa_111).

[35] Evropská komise. *Commission notece: Guidance on Innovation Procurement* [online]. 2021. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/45975>.

[36] Evropská komise. *Nakupujte zeleně!: Příručka o zadávání zelených veřejných zakázek* [online]. 3. vydání. Lucemburk: Úřad pro publikace Evropské unie, 2016. ISBN 978-92-79-56849-7.

Dostupné z: [https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/handbook\\_cs.pdf](https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/handbook_cs.pdf)

[37] FLAŠKÁR, M., HARNACH, J., JANOUŠEK, M., MĚKOTA, J., PODEŠVA, V., SOMMER, L., VOTRUBEC, J. *Zákon o zadávání veřejných zakázek: Komentář*. [Systém ASPI]. Wolters Kluwer. ASPI\_ID KO134\_2016CZ. Dostupné z: [www.aspi.cz](http://www.aspi.cz). ISSN 2336-517X.

[38] Hlavní město Praha. *Zadávací dokumentace: Detekce vozidel s nadměrnými emisemi částic* [online]. 2021. Dostupné z: <https://tenderarena.cz/dodavatel/seznam-profilu-zadavatele/detail/Z0001501/zakazka/427178>.

[39] Hlavní město Praha. *Zadávací dokumentace: Testování archivovaných dat pro zachování maximální udržitelnosti II* [online]. 2021. Dostupné z:

<https://etendry.cz/detail/419577-Testovani-archivovanych-dat-pro-zachovani-maximalni-udrzitelnosti-II.html>.

[40] Institut plánování a rozvoje hl. m. Prahy. *Zadávací dokumentace: Lokalizační data mobilních operátorů pro plánování města* [online]. 2021. Dostupné z: <https://tenderarena.cz/dodavatel/seznam-profilu-zadavatele/detail/Z0003115/zakazka/251463>.

[41] Institut pro veřejnou správu Praha. *Veřejné zakázky pro zastupitele obcí* [online]. 2018, Dostupné z:

<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:chuFobLQngoJ:https://www.mvc.r.cz/soubor/verejne-zakazky-pro-zastupitele-obci.aspx+&cd=1&hl=cs&ct=clnk&gl=cz>.

[42] Interreg Central Europe. *DT1.3.1 Nástroj PPI2Innovate pro chytré zdraví: Zpráva o vzájemném učení a společném rozvoji PPI2Innovate nástroji pro CHYTRÉ ZDRAVÍ*. [online]. 2018. Dostupné z:

<https://www.interreg-central.eu/Content.Node/PPI2Innovate/PPI2Innovate-chytra-energie.pdf>

[43] Interreg Central Europe. *DT1.3.2 Nástroj PPI2Innovate pro chytrou energii: Zpráva o vzájemném učení a společném rozvoji PPI2Innovate pro CHYTROU ENERGIÍ*. [online]. 2018. Dostupné z:

<https://www.interreg-central.eu/Content.Node/PPI2Innovate/PPI2Innovate-chytra-energie.pdf>.

[44] Krajský soud v Brně. *Rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 3. 2. 2021* [online]. č. j.: 31 Af 28/2019-268. Dostupné z:

[http://www.nssoud.cz/files/EVIDENCNI\\_LIST/2019/31\\_Af\\_28\\_2019\\_rozsudek\\_20210329124613\\_prevedeno.pdf](http://www.nssoud.cz/files/EVIDENCNI_LIST/2019/31_Af_28_2019_rozsudek_20210329124613_prevedeno.pdf)

[45] Magistrát hl. m. Prahy. *Metodika pro využití řízení o inovačním partnerství* [online]. 2017. Dostupné z:

[https://www.penizeproprahu.cz/wp-content/uploads/2017/06/MHMP\\_Metodika-IP\\_final.pdf](https://www.penizeproprahu.cz/wp-content/uploads/2017/06/MHMP_Metodika-IP_final.pdf).

[46] MELKOVÁ, Gabriela. *Metodika – Společensky odpovědného zadávání veřejných zakázek*. 1. vydání. Praha: Úřad vlády České republiky, 2013. [online]. Dostupné z: [http://nova-ekonomika.cz/wp-content/uploads/2016/02/B13-00033\\_UV\\_Metodika\\_OdpZadVerejnychZakazek\\_nahled.pdf](http://nova-ekonomika.cz/wp-content/uploads/2016/02/B13-00033_UV_Metodika_OdpZadVerejnychZakazek_nahled.pdf)

- [47] Městská část Praha 14. *Zadávací dokumentace: Veřejná zakázka Znalostní centrum MČ Praha 14 s inteligentní mobilní aplikací*. [online]. 2019. Dostupné z: [https://ezak.praha14.cz/document\\_download\\_6878.html](https://ezak.praha14.cz/document_download_6878.html).
- [48] Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky. *Nové zásady sociálně odpovědného, environmentálně odpovědného a inovativního zadávání od 1. 1. 2021 – metodické stanovisko* [online]. Dostupné z: <https://portal-vz.cz/metodiky-stanoviska/metodiky-k-zakonu-c-134-2016-sb-o-zadavani-verejnych-zakazek/metodicka-stanoviska>
- [49] Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky. *Předběžné tržní konzultace* [online]. Dostupné z: <https://portal-vz.cz/wp-content/uploads/2019/06/Predbezne-trzni-konzultace.pdf>.
- [50] Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky. *Roční sumář oznámených VZ podle zadávacího řízení v roce 2020* [online]. Dostupné z: <https://www.isvz.cz/ReportingSuite/Explorer/Reports/ReportPreview.aspx?isNodeId=true&id=6e6c376b-8462-4fb5-a99c-0ffec5f47c3d>.
- [51] Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky. *Výroční zpráva o stavu veřejných zakázek v České republice za rok 2019*. [online]. Dostupné z: <https://portal-vz.cz/wp-content/uploads/2013/07/V%C3%BDro%C4%8Dn%C3%AD-zpr%C3%A1va-za-rok-2019-f-1.pdf>.
- [52] Nařízení vlády č. 172/2016 Sb. ze dne 11. května 2016, o stanovení finančních limitů a částek pro účely zákona o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů, 2016. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/legislativa/verejne-zakazky/ceska-republika.html>.
- [53] Nejvyšší správní soud. *Rozsudek 4 As 85/2020–38*. [online]. 2021. Dostupné z: <http://www.nssoud.cz/main0Col.aspx?cls=JudikaturaSimpleSearch&pageSource=0>.
- [54] NOVÁK, David a kol. *Odpovědné veřejné zadávání: metodika* [online]. 2. doplněné vydání. Praha: Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, 2019. ISBN 978-80-7421-200-0. Dostupné z: [https://sovz.cz/wp-content/uploads/2019/09/sovz\\_metodika\\_2doplnenevydani\\_web.pdf](https://sovz.cz/wp-content/uploads/2019/09/sovz_metodika_2doplnenevydani_web.pdf)
- [55] NSS. *Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 12. 5. 2008* [online]. č. j.: 5 Afs 131/2007-131, č. 2535/2012 Sb. Dostupné z: [http://www.nssoud.cz/files/SOUDNI\\_VYKON/2007/0131\\_5Afs\\_0700131A\\_prevedeno.pdf](http://www.nssoud.cz/files/SOUDNI_VYKON/2007/0131_5Afs_0700131A_prevedeno.pdf)

- [56] NSS. *Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 5. 6. 2008* [online]. č. j.: 1 Afs 20/2008–152, č. 1771/2009 Sb. Dostupné z: [http://www.nssoud.cz/files/SOUDNI\\_VYKON/2008/0020\\_1Afs\\_0800152A\\_prevedeno.pdf](http://www.nssoud.cz/files/SOUDNI_VYKON/2008/0020_1Afs_0800152A_prevedeno.pdf)
- [57] PODOLOVÁ, L. *Možnosti postupu kraje jako veřejného zadavatele při zadávání veřejných zakázek v oblasti inovací*. [online]. 2017. Dostupné z: <https://www.kr-jihomoravsky.cz/Default.aspx?PubID=370945&TypeID=2>.
- [58] SLÍPEK, Pavel a Kateřina VESELÍKOVÁ. *KA 7.2: PCP/SBIR a veřejné zakázky ve výzkumu, vývoji a inovacích, inovační partnerství*. [online]. Praha: Technologická agentura ČR, 2016. ISBN 978-80-88169-03-1. Dostupné z: [https://www.tacr.cz/interni\\_projekty/zefektivneni/KA7.2/KA%207\\_O2%20PCP%20SBIR%20a%20veřejné%20zakázky%20ve%20VaVaI%20-%20final.pdf](https://www.tacr.cz/interni_projekty/zefektivneni/KA7.2/KA%207_O2%20PCP%20SBIR%20a%20veřejné%20zakázky%20ve%20VaVaI%20-%20final.pdf)
- [59] SLÍPKOVÁ, J. *Veřejné zakázky na inovativní řešení. Příloha č. 1 Řízení o inovačním partnerství* [online]. 2021. Dostupné z: <https://www.tacr.cz/inovace-v-zadavani-verejnych-zakazek/>.
- [60] *směrnice Evropského parlamentu a Rady 2014/24/EU ze dne 26. února 2014 o zadávání veřejných zakázek a o zrušení směrnice 2004/18/ES* [online]. 2014. Dostupné z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=celex%3A32014L0024>.
- [61] Technická správa komunikací hl. m. Prahy, a. s. *Zadávací dokumentace: Správa telematického majetku v Praze* [online]. 2021. Dostupné z: <https://www.etendry.cz/detail/627620-Sprava-telematickeho-majetku-v-Praze.html>.
- [62] Technologická agentura České republiky. *Zadávací dokumentace: Projekt výzkumu, vývoje a inovací veřejné zakázky č. TITIERU914 s názvem „Systém pro zpracování, analýzu a vyhodnocení statistických dat ERÚ“* [online]. 2019. Dostupné z: <https://tenderarena.cz/dodavatel/seznam-profilu-zadavatele/detail/Z0000864/zakazka/246419>.
- [63] Technologická agentura ČR. *Zadávací dokumentace: Program generační inovace a rozšíření digitálních služeb SSHR* [online]. 2021. Dostupné z: <https://tenderarena.cz/dodavatel/seznam-profilu-zadavatele/detail/Z0000864/zakazka/450240>.
- [64] Technologická agentura ČR. *Zadávací dokumentace: Softwarový nástroj pro srovnání nabídek dodavatelů elektřiny a plynu (Cenová kalkulačka ERÚ)* [online]. 2021. Dostupné z:

<https://tenderarena.cz/dodavatel/seznam-profilu-zadavatele/detail/Z0000864/zakazka/465419>.

[65] ÚOHS. *Rozhodnutí č. j. ÚOHS-S0058/2019/VZ-08800/2019/532/LOh* [online]. 2019. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/verejne-zakazky/sbirky-rozhodnuti/detail-16144.html>.

[66] ÚOHS. *Stručný průvodce zadavatele světem veřejných zakázek 2. díl*. [online]. 2019. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/verejne-zakazky/2706-druhy-zadavacich-rizeni-kvalifikace-a-hodnoceni-nabidek-jsou-obsahem-druheho-dilu-strucneho-pruvodce-zadavatele.html>.

[67] ÚOHS. *Stručný průvodce zadavatelem světem veřejných zakázek 1. díl*. [online]. 2019. KLEINWÄCHTER holding, s. r. o. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/tiskove-zpravy/verejne-zakazky/2699-strucny-pruvodce-zadavatele-svetem-verejnych-zakazek.html>

[68] Úřad vlády České republiky. *Národní inovační strategie ČR* [online]. 2004. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/dokument11662.html>.

## 8 Přílohy

### 8.1 Rozhovor č. 1 – Mgr. Tomáš Rydvan

#### Řízení o Inovačním partnerství – Zápis z rozhovoru č. 1

Kvalitativní výzkum realizován technikou polo-strukturovaného rozhovoru byl proveden za účelem zpracování diplomové práce s názvem „Nové trendy v oblasti hospodářské soutěže a veřejných zakázek“ na České zemědělské univerzitě v Praze v rámci Provozně-ekonomické fakulty, katedry práva.

<b>Datum a čas konání:</b>	<b>20. 09. 2021 v 17:00 hodin</b>
<b>Místo konání:</b>	sídlo Technologické agentury ČR (Evropská 37)
<b>Moderátor (dále jen „tazatel“):</b>	Bc. Dominik Žlebek
<b>Účastník rozhovoru (dále jen „respondent“):</b>	Mgr. Tomáš Rydvan
<b>Pracovní pozice:</b>	společník
<b>Subjekt:</b>	act Řanda Havel Legal advokátní kancelář, s. r. o.
<b>Zadavatel zastoupený respondentem:</b>	Technická správa komunikací hl. m. Prahy, a. s.

#### **Téma rozhovoru:**

Řízení o inovačním partnerství (dále jen „IP“) ve smyslu zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „ZZVZ“) a příprava zadávacích podmínek veřejné zakázky s názvem „Správa telematického majetku v Praze“ a registračním číslem CZ.07.1.02/0.0/0.0./19\_080/0001680.

#### 1. Souhlas se zpracováním osobních údajů:

*V úvodu byl respondent seznámen, že odsouhlasením tohoto zápisu uděluje tazateli souhlas se zpracováním osobních údajů, které jsou součástí tohoto zápisu, ve smyslu nařízení č. 679/2016 o ochraně osobních údajů fyzických osob (dále jen „GDPR“). Souhlasem stvrzuje také, že byl seznámen s účelem zpracování poskytnutých informací, kterým je zpracování výše uvedené diplomové práce, a že přepis tohoto rozhovoru bude přílohou výše uvedené diplomové práce. S ohledem na protiepidemická opatření a epidemiologickou situaci České republiky v době realizace tohoto rozhovoru bude souhlas se zápisem odeslán respondentem skrze emailovou schránku tazateli a bude připojen jako příloha tohoto zápisu.*

#### 2. Obecné informace

*Rozhovor byl realizován ve formě osobního setkání v prostorách Technologické agentury České republiky (Evropská 37, Praha 6, 160 00). Z rozhovoru pořídil tazatel, pro účely zpracování*



*přepisu rozhovoru a po dohodě s respondentem, zvukový záznam, který bude po naplnění svého účelu neprodleně smazán a nebude součástí výše uvedené diplomové práce.*

*Respondent byl předem seznámen s okruhy otázek, týkající se výše uvedeného tématu rozhovoru. Podkladem pro rozhovor byla zadávací dokumentace k výše uvedené veřejné zakázce, která byla v den rozhovoru dostupná na adrese: <https://www.etendry.cz/detail/627620-Sprava-telematickeho-majetku-v-Praze.html>.*

### 3. Rozhovor – otázky:

#### **Úvod:**

**Tazatel:** Jaká byla Vaše role v rámci zadavatele v době přípravy zadávacích podmínek pro veřejnou zakázku „Správa telematického majetku v Praze“?

**Respondent:** Role advokátní kanceláře Řanda Havel Legal, s. r. o. byla standardní tzn., že jsme měli na starost vypracování textové části zadávací dokumentace, vypracování návrhu smlouvy o provedené výzkumu a vývoje, s technickými experty připravit technickou specifikaci předmětu plnění veřejné zakázky. Zjednodušeně řečeno bylo naším úkolem dát vyzím a nápadů klienta (zadavatele) právní rámec.

**Tazatel:** Kdybych to tedy shrnul, tak tu právní stránku věci jste zpracovávali zejména Vy a k té technické specifikaci byli přizváni nějakí experti, kteří se v dané problematice orientují?

**Respondent:** Ve své podstatě ano. Ta zadávací dokumentace obsahuje právní texty, texty technického charakteru a texty, které mají smíšenou povahu. Naším úkolem bylo zejména připravit ten zmíněný právní rámec a ty texty, které se věnovaly spíše technickým parametrům té zakázky bylo naším úkolem vhodně formulovat.

#### **Řízení o inovačním partnerství v obecné rovině:**

**Tazatel:** Jeví se Vám inovační partnerství z Vašeho pohledu jako srozumitelný druh zadávacího řízení v kontextu stávající právní úpravy a toho, co k inovačnímu partnerství ZZVZ říká? Kdybych měl být konkrétnější: Je podle Vás stávající právní úprava dostatečně srozumitelná z pohledu zadavatele, který ví, co potřebuje realizovat, ale není jednoznačně schopen určit cestu, kterou se k tomu výsledku dostane a jaký druh zadávacího řízení zvolit?

**Respondent:** Myslím si, že z toho, jak je inovační partnerství formulováno v zákoně a ve směrnici jednoznačně vyplývá, že je tento druh řízení opřený o oblast výzkumu, vývoje a inovací tzn. o řešení, které není na trhu dostupné. Řekl bych tedy, že samotný účel inovačního partnerství je v zákoně popsán jasně. Na druhou stranu samotné procesní postupy jsou už popsány poměrně skoupě... Byť se jedná v podstatě o standardní více kolové zadávací řízení, některé věci v zákoně vůbec popsány nejsou – např. lhůta pro podání nabídek. Zadavatel, který tedy

zakázku na inovační partnerství připravuje, musí v takových případech postupovat analogicky, nebo si při nejhorším vystačit se základními zásadami veřejných zakázek.

**Tazatel:** Dalo by se tedy říct, že pro běžného zadavatele je inovační partnerství z hlediska přípravy zadávacích podmínek obtížným druhem zadávacího řízení?

**Respondent:** Myslím si, že pro běžného středně sofistikovaného zadavatele je to poměrně komplikovaný druh zadávacího řízení. Určitě je pro zadavatele vždy jednodušší ta situace, kdy má v zákoně jasně dáno, jaká je lhůta a jaké jsou kvalifikace nežli tento případ, kde je nějakým způsobem naznačen prostor, ve kterém se ten zadavatel může pohybovat... To pak zase může vyvolat určité tendence dostávat se za hranu zákona.

**Tazatel:** V jakých případech je podle Vás vhodné inovační partnerství použít? Zákon v tomto ohledu explicitně zmiňuje, že inovační partnerství zadavatel může využít v případě, kdy se jedná o nějaký předmět plnění, který na trhu neexistuje. Dokázal byste ale konkretizovat typologicky o jaké může jít veřejné zakázky? Je možné to vztáhnout ke konkrétním výsledkům veřejných zakázek, u kterých je vhodné inovační partnerství použít?

**Respondent:** Troufám si tvrdit, že inovační partnerství je vhodný druh zadávacího řízení u veřejných zakázek, jejíž hlavním cílem jsou složitější IT systémy. To je ostatně i ten náš případ... Současně se nabízí i použití např. soutěžního dialogu, kde také zadavatel hledá samotné řešení. Inovační partnerství by ale mělo podle mého názoru sahat trochu dál tzn. mělo by být využito v případech, kdy zadavatel potřebuje takové řešení, které do velké míry překoná to, co na tom trhu již dostupné je. Měla by tam tedy být vidina toho, že můžu nějakou oblast (např. IT) posunout o kousek dál nějakým úplně novým řešením, které na tom trhu není. Zároveň bych chtěl podotknout, že zacílení inovačního partnerství je poměrně úzké – v tomto ohledu je tedy velmi důležité ze strany zadavatele prozkoumat, jestli jsou podmínky pro použití inovačního partnerství naplněny.

**Tazatel:** V souvislosti s tím, co jste právě řekl mě napadá položit Vám otázku, kterou jsem měl původně připravenou až na konec, ale myslím, že je vhodná už nyní... Dokázal byste určit, jaká by měla být právě ta zmiňovaná míra výzkumu a vývoje v zakázkách, které by měly být vyhlášeny prostřednictvím inovačního partnerství? Když tedy zůstaneme v té rovně softwarových řešení - mělo by být inovační partnerství použito spíše v případě, kdy na trhu již nějaké softwarové řešení existuje, ale ten dodavatel ho v realizaci zakázky bude inovovat a přizpůsobovat na míru požadavkům zadavatele, nebo by se mělo jednat o tu extrémní variantu, ve které vznikne něco naprosto unikátního, co dosud neexistovalo?

**Respondent:** Po pravdě řečeno jsem přesvědčen, že ten první případ je ten, který je v praxi reálný a dostojí smyslu zákona. Z povahy věci není možné mít celé řešení kompletně inovativní. Vždycky v sobě bude obsahovat nějaké standardní

procesy. Ostatně, když zůstaneme v té rovině IT, tak si troufnu tvrdit, že vždycky to řešení bude založeno na nějakých dostupných systémech, kterým se v rámci zakázky dodá nějaká míra inovativnosti a funkcionality na míru dle požadavků zadavatele. Neumím si však představit, že by se skutečně vytvořilo úplně celé inovativní řešení. To už bychom byli podle mého názoru v rovině nějakého vynálezu...

**Tazatel:** Napadá Vás, ještě nějaká jiná oblast kromě IT, která by se dala označit za vhodnou pro inovační partnerství?

**Respondent:** Přiznám se, že jinou zkušenost úplně nemám. Dokonce bych řekl, že i v případě, kdy by se jednalo o nějakou jinou oblast, tak bude mít na IT minimálně nějakou vazbu.

**Tazatel:** Jaké jsou podle Vás výhody a nevýhody inovačního partnerství?

**Respondent:** Výhodou inovačního partnerství, kterou bych určitě rád vypíchl je možnost zadavatele uzavřít smlouvu s více partnery. S tím vlastně i souvisí další výhoda, kterou je možnost zadavatel posoudit, se kterými dodavateli bude realizovat ty další fáze. Řekl bych tedy, že tou hlavní výhodou je flexibilita zadavatele, který může uzavřít smlouvu např. na první fázi se třemi dodavateli, pak zúžit druhou fázi jenom na dva, a nakonec třetí fázi realizovat pouze s jedním dodavatelem.

**Tazatel:** Dokážete říct třeba i nějakou nevýhodu?

**Respondent:** Nevýhodou je podle mého názoru právě to samotné velice úzké zaměření inovačního partnerství. Je totiž velice náročné určit a následně i odůvodnit a prokázat, že se jedná o inovativní předmět plnění. Do jisté míry je nevýhodou i ta skutečnost, že jednotlivé procesní kroky v zákoně nejsou moc detailně definované – to pak může běžným zadavatelům způsobit problém i s jednoduchými kroky v samotném postupu.

**Tazatel:** Dal by se podle Vás za nevýhodu považovat čas a finance, které na přípravu tohoto zadávacího řízení zadavatel musí vynaložit?

**Respondent:** Čas si myslím, že určitě ano. Nicméně čas bude dle mých zkušeností stejný jako u jiných více kolových jednacích řízení. Neřekl bych tedy, že by se v tomto to inovační partnerství nějak vymykalo. Co se týče nákladů řekl bych, že se také nějak zásadně nevyvíkají oproti těm jednacím řízením.

**Veřejné zakázka „Správa telematického majetku v Praze“ v obecné rovině:**

**Tazatel:** Popsal byste prosím stručně svými slovy, co bylo hlavním cílem výše uvedené zakázky?

**Respondent:** Tím hlavním cílem bylo zajištění komplexní správy telematického majetku, který zajišťuje Technická správa komunikací hl. m. Prahy. Mají těch zařízení spousty,

celkový dohled nad tím majetkem je poměrně roztržštěný. Cílem tedy bylo nějakým způsobem sjednotit tu samotnou správu a umět majetek využívat tak, aby tím bylo možné do budoucna lépe řídit dopravu. Šlo o to, aby do budoucna uměli efektivně a lépe řídit dopravu v Praze a dále bylo cílem zřízení pasportizace a inteligentní správu telematických zařízení.

**Tazatel:** Jestli to tedy chápu dobře, jednalo se o veřejnou zakázku, jejímž primárním cílem bylo vytvoření softwaru. Snažili jste se nějakým způsobem v rámci přípravy zadávacích podmínek ošetřit problematiku proprietárního uzamčení neboli tzv. „vendor lock-in“? Pokud ano, jak?

**Respondent:** Problematiku „vendor lock-in“ jsme se snažili ošetřit prostřednictvím smlouvy, kde se věnujeme právům duševního vlastnictví a jejich úpravě v souvislosti s tím naším konkrétním projektem. Zároveň je součástí smlouvy dodání zdrojových kódů a softwarové dokumentace. Rozhodně jsme ale narazili na problém toho, že některé stávající systémy v TSK „vendor lock-in“ ošetřeny neměly. To představovalo potenciální problém pro dodavatele nového softwaru.

**Tazatel:** Rozumím tomu tedy správně tak, že Vy jste se snažili ošetřit problematiku proprietárního uzamčení těmi podmínkami ve smlouvě, ale narazili jste na to, že stávající systému TSK historicky ten „vendor lock-in“ ošetřené neměly?

**Respondent:** Ano, přesně tak. Důvodem je, že spousta těch stávajících systémů je tam už starších a ty to právě ošetřeny nemají.

**Tazatel:** Dále bych se chtěl zeptat, jestli jste výše zmíněnou zakázku zadávali ještě jiným druhem zadávacího řízení, než jste se rozhodli pro použití inovačního partnerství? U některých jiných zadávacích řízení je to uvedeno explicitně jako jeden z důvodů pro jeho použití... Jak jste postupovali tady?

**Respondent:** Ne, v tomto konkrétním případě jsme tu zakázku nezadávali žádným jiným řízením. V tomto ohledu je důležité říct, že u té naší zakázky proběhla předběžná tržní konzultace. Musím říct, že to je nástroj, který můžu jen doporučit, protože mimo jiné je představením toho, aby si zadavatel uvědomil, jestli doopravdy poptává řešení, které na trhu existuje nebo ne, což má velký vliv na určení druhu zadávacího řízení.

**Tazatel:** To mě vlastně přivádí k další otázce, kterou jste už částečně zodpověděl... Proč jste se u výše uvedené zakázky rozhodli využít právě inovační partnerství? Jak jste posoudili, že jde o předmět plnění, který na trhu neexistuje?

**Respondent:** Abych byl upřímný, primárním hybatelem byla v tomto ohledu samotná dotace. To samotné ověření, jestli se v našem případě jednalo o předmět plnění, který na trhu dostupný není a je inovativním vyplynulo z předběžné tržní konzultace a na základě vyjádření přízvaných expertů.

**Tazatel:** Postupovali jste v rámci přípravy zadávacích podmínek (respektive zadávací dokumentace) výše uvedené zakázky podle nějaké metodiky nebo jiného dokumentu nad rámec ZZVZ?

**Respondent:** Využily jsme metodiku Hlavního města Prahy, nicméně nutno podotknout, že je velice obecná a jednoduše řečeno tam, kde začíná problém, tam ta metodika končí. Jinými slovy ta metodika spíše naznačuje směr inovačního partnerství, ale to je v podstatě všechno. Otevřeně asi můžu říct, že v rámci magistrátu hl. města Prahy existují závazné vzory všech typů zadávacích řízení, nicméně na inovační partnerství žádný takový vzor z povahy věci neexistuje.

#### **Předběžné/finální nabídky:**

**Tazatel:** Když se podíváme do ZD tak mi z ní na první pohled vyplývá, že jste se rozhodli rozdělit samotný proces zadávacího řízení do tří etap, kde první etapa reprezentovala žádost o účast, druhá etapa reprezentovala jednání s účastníky a třetí etapa reprezentovala hodnocení nabídek. Je to tak? Bylo to čistě pro jakousi přehlednost, nebo to mělo i jiné opodstatnění?

**Respondent:** Protože to zadávací řízení není úplně jasně v zákoně ukotveno, tak bylo naším cílem v tomto ohledu informovat účastníky o způsobu průběhu zadávacího řízení. Cílem tedy bylo zajištění určité míry přehlednosti v tom samotném procesu postupu tím, že jsme jim explicitně vysvětlily souslednost jednotlivých kroků. Tou hlavní myšlenou bylo zajištění transparentnosti a přezkoumatelnosti. Zároveň jsme vycházeli ze zkušenosti, kdy víme, že pokud se vyhláší něco mírně nestandardního (např. právě více kolové řízení) tak se snažíme ten proces řádně popsat, abychom předešli zbytečným problémům v podobě podání nabídek ve fázi kvalifikace apod.

**Tazatel:** V odst. s názvem „ETAPA 2“ na straně č. 8 v ZD je napsáno že: „Po ukončení jednání o předběžných nabídkách může být účastníkům zaslána výzva k podání upravených nabídek.“. Zároveň jsem při studiu zadávacích dokumentací jednotlivých veřejných zakázek, které byly zadány prostřednictvím inovačního partnerství narazil na skutečnost, že někteří zadavatelé v tomto kroku uvádí i výzvu k tzv. finální nabídce. ZZVZ tento krok s finální/upravenou nabídkou však explicitně nezmiňuje... Co Vás vedlo k tomu takto ho vymezit v ZD?

**Respondent:** My jsme chtěli mít především možnosti, protože zadavatel předem netuší, jaké ty předběžné nabídky budou, jaká míra detailu v nich bude, jestli budou realizovatelné atd. Chtěli jsme tedy mít v první řadě možnost jednat a vyzývat k předběžným nabídkám, které znovu projednáme a zároveň jsme si chtěli zachovat i možnost jednat a následně již použít ty samotné předběžné nabídky. Účelem tady bylo primárně to, aby měl zadavatel co nejširší možnosti.

**Tazatel:** Na první pohled mě vlastně napadlo něco obdobného, co jsme řešili u té minulé otázky tzn., že je to nějaký krok k zpřehlednění pro ty účastníky, pro které by

nemusela být logická posloupnost kroků: předběžná nabídka, jednání, smlouva bez nějakého zmínění finální nabídky.

**Respondent:** Určitě i to je jedním z důvodů. Ten samotný popis procesu je nějaký zvyk, aby zadavatel předešel těm případným problémům v budoucnu. Primárním cílem ale bylo mít co nejširší možnosti. Zároveň jsme vlastně měli tady tu výhradu v zadávací dokumentaci uvedenou, což způsobilo poměrně velký tlak ze strany účastníků právě na to, aby měli možnost podat upravené nabídky.

**Tazatel:** Je to tedy podle Vás vhodný krok, který by zadavatel měl minimálně zvážit při přípravě zadávací dokumentace?

**Respondent:** Nejlepší je podle mého názoru něco takové v zadávací dokumentaci mít, aby měl zadavatel co možná nejširší možnosti postupu po podání nabídek.

#### **Fáze řízení o inovačním partnerství:**

**Tazatel:** U několika zadavatelů jsem se setkal s tím, že do ZD píšou informaci o tom, že předpokládají, že se uskuteční více než jedno jednání. Je to dle Vás relevantní informace? Vy v ZD uvádíte, že: *„Zadavatel předpokládá realizaci minimálně jednoho jednání o předběžných nabídkách, přičemž jejich případné pokračování závisí na základě výsledků jednání.“*

**Respondent:** Je zapotřebí si uvědomit, že ve chvíli, kdy bude v zadávací dokumentaci napsaný takový předpoklad, že se uskuteční více než jedno jednání a pak se rozhodnu je neuskutečnit, tak se z mého pohledu jedná o méně transparentní postup. Z pohledu těch účastníků se totiž objevují při jednání různé obchodní přístupy a v momentě, kdy do dokumentace napíšu, že jednání proběhne více, může se stát, že účastníci mají tendence informace dávkovat postupně. Jinými slovy účastníci si pak nechávají *„to nejlepší na konec“*. Řekl bych tedy, že když je v zadávací dokumentaci takový nějaký předpoklad napsaný a pak to zadavatel neudělá, měl by být schopen odůvodnit, proč tak nečinil a co se změnilo.

**Tazatel:** Kdybych to tedy nějak zrekapituloval... Myslíte si, že je rozhodně důležité to mít v zadávací dokumentaci ošetřené a stanovit nějaké mantinely té jednacích části zadávacího řízení, nicméně byste se nepouštěl do situací, které nemusíte být schopen dodržet.

**Respondent:** V podstatě ano.

**Tazatel:** To mě vlastně přivádí i k té další otázce, kterou je dotaz na to, jestli je podle Vás možné jednacích část řízení o inovačním partnerství chápat jako jednacích kola soutěžního dialogu?

**Respondent:** Určitě ano. Troufnu si tvrdit, že zrovna to jednání je téměř identický krok v porovnání se soutěžním dialogem. U obou těchto druhů zadávacího řízení je ta jednacích část často o tom vydefinování si předmět plnění.

- Tazatel: V odst. 2.1 s názvem „Účel a předmět plnění veřejné zakázky“ na str. 10 v ZD je napsáno že: „Podrobné vymezení jednotlivých etap řízení o inovačním partnerství je uvedeno v příloze č. 2 k ZD“. Tam se mi to bohužel nepodařilo dohledat, nicméně v dokumentu s názvem „Smlouva o dílo – provedení výzkumu a vývoje“ je v odst. 6 s názvem „ETAPY DÍLA“ uvedeno celkem pět etap v realizaci – analýza současného stavu a návrh systému, vývoj systému, vytvoření prototypu systému, testování prototypu systému a nasazení systému do reálného prostředí. Na základě čeho bylo stanoveno právě pět etap realizace?
- Respondent: Já si myslím, že tady v tom případě byly etapy vztaheny k nějaké logice postupného uzavírání jednotlivých celků. Přičemž ten hlavní důvod byla možnost zadavatele řešení po kterékoli etapě ukončit a nepokračovat v něm.
- Tazatel: Chápu tedy správně, že není úplně důležité to, na kolik těch samotných etap je zadávací řízení rozděleno, ale je důležité, aby etapy obsáhly všechny práce, které by měly na předmětu plnění proběhnout?
- Respondent: V první řadě je důležité to, co jste řekl tzn. aby obsáhly veškeré ty práce. Zároveň je důležité mít tu možnost z role zadavatel říct, že už nechci v řešení pokračovat, nebo chci pokračovat jenom s jedním partnerem apod. V tomto ohledu mi pak dává největší smysl, když je plnění rozděleno na nějaké logické celky. Rozhodně nelze říct, že by to, jak jsme to nastavili u té naší zakázky bylo nějakým způsobem univerzální. Důležité je to rozdělení vztáhnout vždycky ke konkrétnímu předmětu plnění té konkrétní zakázky.
- Tazatel: ZZVZ v § 71 odst. 1 mluví o tom, že „zadavatel v zadávací dokumentaci vymezí fáze inovačního partnerství, které sledují posloupnost kroků v procesu výzkumu a vývoje a následného poskytnutí dodávek, služeb nebo stavebních prací“, přičemž by se mělo jednat o „postupné cíle v procesu výzkumu, při jejichž dosažení se ukončí jednotlivé fáze a inovačního partnerství a pravidla pro poskytování odměn partnerům za dosažení těchto cílů“. Pokud se správně dívám do ZD, Vy rozdělujete realizaci do zmíněných pěti etap, nikoli fází. Byl to Váš záměr?
- Respondent: Ne, my jsme to vnímali tak, že fáze = etapa. V tom není potřeba hledat nějaké složitosti...
- Tazatel: Ten důvod, proč tu otázku pokládám je, že při studiu zadávacích dokumentací veřejných zakázek, které byly zadány prostřednictvím inovačního partnerství jsem narazil na všeobecný rozpor zadavatelů v terminologii fází a etap. Jeden zadavatel používá u procesu zadávacího řízení etapy a v realizaci fáze, další zadavatel používá v zadávacím řízení i v realizaci etapy (to jste právě Vy) a další zadavatel zadávací řízení vůbec nerozděluje a v realizaci používá fáze, ve kterých jsou etapy... Je to podle Vás problém? Není možná tohle jeden



z aspektů toho, jak je inovační partnerství ukotveno v zákoně a proč možná působí tím složitým dojmem?

**Respondent:** Ano, máte pravdu, že zákon v tomto ohledu mluví primárně o fázích výzkumu a vývoje. Není tedy tak důležité to, jak probíhá samotné zadávací řízení. Z mého pohledu je při nejmenším zvláštní ten zákonný požadavek... Nejsem si úplně jistý, proč v zákoně vlastně je ta nutnost stanovit fáze toho samotného plnění.

**Tazatel:** Já si myslím, že vlastně ten hlavní důvod toho oddělení realizace na fáze je právě v tom, co už jste několikrát zmínil, a to je právě možnost zadavatele ukončit řešení po kterékoli fázi. Nebo samozřejmě pokračovat s určitým množstvím partnerů.

**Respondent:** Asi ano.

#### **Předpokládaná hodnota inovačního partnerství:**

**Tazatel:** V odst. č. 2.2 s názvem „Předpokládaná hodnota veřejné zakázky“ na straně 10 v ZD je napsáno, že celková hodnota VZ činí 62 700 000 Kč bez DPH. Zároveň je tato částka alokována do jednotlivých fází, respektive etap realizace, z toho 36 900 000 Kč bez DPH na samotný výzkum a vývoj a 25 800 000 Kč bez DPH na dodávku a nějaký support ze strany dodavatelů. Jak jste postupovali a z čeho jste vycházeli při stanovení předpokládané hodnoty VZ a následného rozdělení finanční alokace na jednotlivé fáze IP?

**Respondent:** Největší zásluhu na stanovení předpokládané hodnoty měla ta již zmíněná předběžná tržní konzultace. Zároveň se na stanovení předpokládané hodnoty podílely právě ti přizvaní experti, kteří se v problematice IT orientují a jsou schopní nějakou orientační cenu spočítat. U toho rozdělení do jednotlivých fází to bylo obdobné.

#### **Technická kvalifikace:**

**Tazatel:** Za jakým účelem jste se rozhodli zahrnout do technické kvalifikace v souladu s § 79 seznam významných služeb poskytnutých za posledních 5 let před zahájením zadávacího řízení včetně uvedení ceny a doby jejich poskytnutí a identifikace objednatelů? Proč jste se rozhodli pro 5 let, když ZZVZ stanovuje primárně 3 roky?

**Respondent:** Ten primární důvod, proč jsme se rozhodli požadovat 5 let a nikoli ty 3 roky závisel zejména na kombinaci znalostí klienta (zadavatele) a technického poradce z oblasti telematiky. Jedná se o poměrně velkou zakázku v oblasti IT a telematiky, a tedy ten tým byl schopen si spočítat, že by jednoduše mohl být problém v tom najít v posledních třech letech dostatečný počet účastníků. Jak zákon předpokládá – snažili jsme zadávací řízení otevřít více dodavatelům.

**Tazatel:** Takže tady bylo primárním cílem mít možnost na začátku zadávacího řízení pustit co možná největší množství účastníků a z těch následně mít možnost si vybrat a snížit jejich počet na kvalifikaci skrze jednotlivé členy projektového týmu?

**Respondent:** Ano, rozhodně. Chtěli jsme dát na začátek podmínky obecnější. Následně proběhne jednání a dále proběhne hodnocení, přičemž součástí toho hodnocení je právě i hodnocení těch členů řešitelského týmu. Zároveň jsme vycházeli z předpokladu, že na trhu není moc subjektů, které budou schopny tu veřejnou zakázku řešit a nechtěli jsme tedy to pomyslné síto dávat hned na začátek.

**Tazatel:** Při studiu ZD veřejných zakázek, který byly na SW a byly zadány prostřednictvím IP jsem se často setkal, že v rámci výzkumného/řešitelského týmu zadavatel požadoval právníka. Vy jej nepožadujete, tak bych se chtěl zeptat, jaký na to máte názor? Myslíte si, že je to vhodné? Mohlo by to mít nějaký specifický důvod ve vztahu k IP?

**Respondent:** Po pravdě řečeno jsem se s tím nesešel. Na jedné straně se dá předpokládat u takto sofistikovaných řešení by ten právní poradce určitě měl být, ale na druhou stranu nevidím důvodu chtít ho explicitně v tom řešitelském týmu. Myslím si, že právník hraje největší roli při přípravě nabídky, nikoli v rámci plnění. Zároveň bude důležitý u kontroly smlouvy apod. Otevřeně mě to překvapuje...

**Tazatel:** Já jsem tu roli právníka chápal tak, že je důležitý např. u projektů v oblasti průmyslového vlastnictví nebo energetiky. Zároveň by bylo hlavním cílem toho projektu vytvořit software právě ve zmíněné oblasti – tam by možná byly zapotřebí zodpovědět nějaké právní otázky. Dalším důvodem by mohli být požadavky na software pro státní správu, kde je to ovlivněno nějakou kybernetickou bezpečností apod.

**Respondent:** Rozumím, nicméně si nemyslím, že by ta role právníka byla nějakým způsobem klíčová na straně dodavatele. Možné to ale je...

#### **Hodnotící kritéria:**

**Tazatel:** V rámci hodnotících kritérií jste navrhli 2 hodnotící kritéria v rámci ekonomické výhodnosti – ze 70 % kvalita nabízeného plnění a z 30 % nabídková cena. Samotné kritérium „kvalita nabízeného plnění“ se dále dělí do 5 dílčích kritérií (rozsah možnosti při hledání problémů s telematickými zařízeními vykazujícími poruchový stav, rozsah funkcí pro optimalizaci životního cyklu telematických zařízení, efektivita pasportizace telematických zařízení, integrace s dalšími systémy zadavatele a třetí stran a kvalita projektového týmu). Tato dílčí kritéria se ještě dále dělí na dalších 7 subkritérií. Tzn. že se jedná o poměrně robustní systém hodnocení s velkým množstvím kritérií. Oproti jiným zadavatelům jsou tady ta kritéria nastavena mnohem detailněji. Jak jste se k nim dopracovali a z čeho jste vycházeli?

**Respondent:** V první řadě mám za sebou již řadu zkušeností s návrhem hodnocení u veřejných zakázek a v druhé řadě se u zakázek jako byla ta naše předpokládá hodnocení na kvalitu, nikoli pouze na cenu. V ohledu toho hodnocení na kvalitu je důležité, aby byl ten samotný postup hodnocení dostatečně přezkoumatelný. Takže je důležité ty obecné hodnotící parametry rozanalyzovat do menší subkritérií, aby byl zadavatel v každé kategorii schopen říct co konkrétně to dané kritérium obsahuje a proč hodnotil právě tolika body. Nutno podotknout, že klíčovou roli v tomto ohledu zase hráli ti přizvaní experti, kteří byli schopni říct, co jsou ty klíčové vlastnosti toho budoucího předmětu plnění a na ty se ta kritéria pak orientovala.

**Tazatel:** Teď, s odstupem času... Byla to vhodně zvolená kritéria?

**Respondent:** Řeknu Vám to otevřeně – po každé, když přijde klient a navrhne do jisté míry subjektivní kritéria, tak oponuji tím, že to sice jde, nicméně s tím bude hodně práce při té samotné přípravě a následně s tím bude několikanásobně více práce při tom samotném hodnocení. Rozhodně si myslím, že když se zadavatel pustí do inovačního partnerství, tak by to byla škoda hodnotit jen cenu a např. složení toho týmu. Jedná se přeci jenom o složitý druh zadávacího řízení, u kterého je škoda použít nějaké banální hodnocení... Rozhodně ale musí zadavatel počítat s tím, že je zapotřebí hodnotícím kritériím věnovat nějaký čas a úsilí.

**Tazatel:** Skoro pro všechny respondenty mám připravenou otázku, jestli by se dalo říct, že čím inovativnější ten předmět plnění bude, tím subjektivnější budou hodnotící kritéria... Ve Vašem případě jsem se ale setkal s tím, že máte velkou část těch na první pohled subjektivních kritérií vlastně hodně objektivní – např. se jedná o kompatibilita s jinými systémy zadavatele. Jedná se o kritérium hodnocení kvality, které je ale z mého pohledu velmi objektivní. Jak tedy podle Vás docílit toho, aby kritéria, která spadají do hodnocení kvality nebyla příliš subjektivní?

**Respondent:** Otevřeně říkám, že je to opravdu náročné. Je velmi důležité, abych ze své pozice tlačil toho zadavatele do toho, aby nad těmi kritérii přemýšlel a byl schopen vysvětlit každé slovo, které může mít více významů. Ten konkrétní myšlený význam je pak důležité napsat do zadávací dokumentace. Absurdním příkladem může být, že nejlepším řešením bude to, které považuji za nejlepší... Důležité je v tomto ohledu říct, že nejlepším řešením bude takové řešení, které bude splňovat/obsahovat XY parametrů. Aby ten účastník věděl, co po něm zadavatel chce a jak to bude hodnotit.

**Tazatel:** Dalo by se tedy říct, že je důležité dodržet co možná největší míru detailu v té specifikaci kritérií?

**Respondent:** Dá se to tak říct... Obávám se totiž, že jakákoli větší míra obecnosti brání případné přezkoumatelnosti. Rozhodně však můžete hodnotit subjektivně...

Přeci jen to hodnocení kvality je subjektivní. Zásadní ale je, aby i to subjektivní hodnocení bylo možné přezkoumat zpětně. K tomu subjektivnímu hodnocení existuje poměrně bohatá rozhodovací praxe Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, přičemž v některých těch starších rozhodnutích ÚOHS možná až úsměvně řekl, že ti účastníci by si měli být sami schopni říct to, jak úspěšní při tom hodnocení budou – to je samozřejmě z povahy věci nemožné.

**Tazatel:** Z jakých členů byla složena hodnotící komise?

**Respondent:** Vesměs odborně. V podstatě všichni byli experti z oblasti telematiky a k tomu já z role právníka.

**Tazatel:** Jaký máte názor na případné použití anonymního hodnocení u IP? Kdybych měl být konkrétní tak se jedná o to, že proběhnou jednání s účastníky, následně proběhne hodnocení finálních nabídek, u kterých ale komise nebude mít informace o tom, kdo danou nabídku podal, proběhne hodnocení a následně např. kvalifikace. Ptám se na to z toho důvodu, že se pohybujeme v teoretické oblasti v nějaké neznámém prostředí něčeho, co na trhu neexistuje. Z toho předpokládám, že nemusí na tom trhu ani existovat moc subjektů, které budou schopny ten předmět plnění dodat...

**Respondent:** Určitě to můžu v obecné rovině jenom doporučit na úrovni komise. Zadavatel bude určitě mít přístup k jednotlivým nabídkám, ale ta komise nemusí tu informaci o subjektech mít. Zároveň bych si v tomto ohledu dokázal představit situaci, kdy se budou nejprve hodnotit anonymní nabídky z hlediska jen té kvality a následně proběhne hodnocení ceny. Tzn. že bych doporučil v tomto případě oddělit i samotné hodnocení kvality a ceny. Ta samotná cena může mít podle mého názoru podvědomě velký dopad na hodnocení. Zároveň u zadávacích řízení jako je právě inovační partnerství by to hodnocení opravdu nemělo být založeno pouze na samotné ceně – to ostatně ani nemůže.

**Tazatel:** V jakých případech je podle Vás vhodné využít tzv. absolutní hodnocení (hodnocení nabídky samostatně v každém kritériu) a kdy hodnotit relativně (porovnávání nabídek v rámci jednotlivých kritérií)?

**Respondent:** V poslední době asi upřednostňuji spíše to absolutní hodnocení tzn. hodnotit tedy konkrétní nabídky, které jsou hodnoceny v tom samotném kritériu. Na druhou stranu to klade velké požadavky na zadavatele, aby měl vydefinovanou jakousi škálu v té zadávací dokumentaci... V tomto konkrétním případě mi ale přišlo vhodnější relativní hodnocení.

**Tazatel:** Proč Vám tom v tomto konkrétním případě připadalo lepší?

**Respondent:** Protože v teoretické rovině se jedná o plnění, které bude minimálně v podstatných částech úplně nové. Z toho důvodu je podle mě lepší si určit nějaký benchmark v tom daném kritériu, který reprezentuje tu nejlepší nabídku a od ní pak odstupňovat ty nabídky ostatní. Myslím si, že v tom našem případě

by bylo velmi náročně stanovit nějakou konkrétní škálu. Reálnější bylo říct, která ta nabídka je v daném kritériu podle komise nejlepší a proč a následně k ní vztáhnout ty nabídky zbývající.

**Tazatel:** Souhlasím s tím, že ta důležitost v tom odlišném hodnocení je spíše až v tom samotné odůvodnění. Kdy v tom případě absolutního hodnocení je kladen vyšší nárok na zadavatele ve smyslu stanovit nějakou objektivní škálu.

**Respondent:** Ano, rozhodně. To může být složité z pohledu zadavatele, ale na druhou stranu je u inovačního partnerství zřejmé, že nebudou více než tři partneři...

**Závěr:**

**Tazatel:** Mohl byste prosím říct, jaký vnímáte největší kontrast mezi IP a ostatními druhy zadávacího řízení? Nebo alespoň mezi ostatními jednacími typy?

**Respondent:** Za mě je to určitě ta možnost fázování nejenom v tom samotném zadávacím řízení, ale zejména v rámci samotného plnění. Zároveň také možnost uzavřít smlouvu s více partnery a během realizace zužovat/snižovat jejich počet.

**Tazatel:** Myslíte, že byl u této konkrétní veřejné zakázky vhodně zvolen druh zadávacího řízení?

**Respondent:** Ano.

**Tazatel:** Umíte si v tomto konkrétním případě představit i jiný druh zadávacího řízení? Jaký a proč?

**Respondent:** Umím si určitě představit soutěžní dialog, protože ten stejně tak předpokládá, že zadavatel to konkrétní řešení nezná a jedná o něm...

**Tazatel:** Dokážete říct nějaké konkrétní příklady, toho, co se Vám v tomto inovačním partnerství osvědčilo?

**Respondent:** V obecné rovině se nám určitě osvědčila ta otevřenost vůči dodavatelům – jednat při předběžné tržní konzultaci, zodpovídání dotazů, které jsme obdrželi, dále také otevřenost při těch samotných jednáních s účastníky a dále se nám také osvědčilo ta detailní příprava zadávací dokumentace.

**Tazatel:** Je podle Vás tedy důležité řádně připravit zadávací dokumentaci, aby zadavatel předešel případným problémům a nedorozuměním a zároveň klást důraz na ta osobní jednání s účastníky, aby zadavatel dostatečně účastníkům předal ty informace o potřebě, kterou potřebuje vyřešit?

**Respondent:** Ano, přesně tak.

**Tazatel:** A co by se dalo udělat jinak/lépe?

**Respondent:** Možná bychom zpětně byli nepatrně volnější se smlouvou...

**Tazatel:** V jakém smyslu?

**Respondent:** Měli jsme poměrně přísně nastavená kritéria z pohledu postupu, sankcí a odpovědnosti. To jsou samozřejmě věci, které se promítají přímo do ceny. Tady by možná nebylo od věci nebýt tolik přísný. Jde o to, že každá smluvní pokuta, každá možnost předčasného ukončení atd. se promítá do ceny toho nabízeného řešení... Zároveň bych na straně zadavatele doporučoval zvážit, jestli chce využívat té příležitosti po jednotlivých fázích mít možnost ukončit realizaci – to se pak čistě z toho finančního pohledu chová úplně jinak.

**Tazatel:** Možná je tedy důležité zvážit tu možnost mít méně etap, respektive fází a zároveň, protože jsme v oblasti výzkumu a vývoje, by mohlo být vhodné nechat větší míru volnosti těm dodavatelům. Souhlasil byste s tím?

**Respondent:** Ano, přesně tak.

**Tazatel:** Jak moc je podle Vás řízení o inovačním partnerství náročný druh zadávacího řízení, zejména pro zadavatele? V čem je složitý?

**Respondent:** Určitě patří k těm náročnějším druhům zadávacích řízení. Myslím, že pro právníka je to běžné více kolové zadávací řízení. Problém však nastává v těch konkrétních detailech, které nejsou ukotveny v zákoně, nebo jsou řešeny nějakou analogií apod.

**Tazatel:** Jsou energie a zvýšené finanční prostředky úměrné kvalitě výsledku, která z inovačního partnerství vzejde?

**Respondent:** Neumím to v tomto případě úplně zhodnotit, protože jsme ještě nedošli v té konkrétní zakázce tak daleko. Důležitým faktorem ale je, že inovační partnerství je druh zadávacího řízení, který je určen pro velice specifické situace – vymyslíte něco velmi specifického a máte pouze nějakou malou představu. Tady to inovační partnerství může pomoci.

**Tazatel:** Jestli to tedy chápu správně, tak to využití inovačního partnerství je přípustné v oblastech výzkumu a vývoje, kde jsou velká rizika selhání... V případě ale, že by se nejednalo o takto specifickou oblast, tak by úplně nemělo smysl se do inovačního partnerství pouštět?

**Respondent:** Ano, tak to bylo myšleno.

## 8.2 Souhlas respondenta rozhovoru č. 1

02.11.21 11:00

Technologická agentura České republiky Mail - Žlebek: Rozhovor k diplomové práci - termíny

**T A**  
**Č R**

**Žlebek, Dominik** <dominik.zlebek@tacr.cz>

---

### Žlebek: Rozhovor k diplomové práci - termíny

---

**Tomáš Rydvan** <Tomas.Rydvan@randalegal.com>  
Komu: "Žlebek, Dominik" <dominik.zlebek@tacr.cz>

1. listopadu 2021 18:19

Dobrý den,

omlouvám se za prodlení, za mne je vše v pořádku.

[Citovaný text byl skryt]

[Citovaný text byl skryt]

[Citovaný text byl skryt]

[Citovaný text byl skryt]

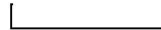
[Citovaný text byl skryt]

**Evropská 1692/37**

**Praha 6**

**169 00**

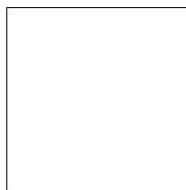
**www.tacr.cz**



--

**DOMINIK ŽLEBEK**

projektový manažer  
Odbor veřejných zakázek ve VaVal  
+420 234 611 257



**Technologická agentura ČR**

**Evropská 1692/37**

**Praha 6**

**169 00**

**www.tacr.cz**





## 8.3 Rozhovor č. 2 – Mgr. Lubor Černý

### Řízení o Inovačním partnerství – Zápis z rozhovoru č. 2

Kvalitativní výzkum realizován technikou polo-strukturovaného rozhovoru byl proveden za účelem zpracování diplomové práce s názvem „*Nové trendy v oblasti hospodářské soutěže a veřejných zakázek*“ na České zemědělské univerzitě v Praze v rámci Provozně-ekonomické fakulty, katedry práva.

<b>Datum a čas konání:</b>	<b>23. 09. 2021 v 16:00 hodin</b>
<b>Místo konání:</b>	Google Hangout Meet (videokonference)
<b>Moderátor (dále jen „tazatel“):</b>	Bc. Dominik Žlebek
<b>Účastník rozhovoru (dále jen „respondent“):</b>	Mgr. Lubor Černý
<b>Pracovní pozice:</b>	advokát
<b>Subjekt:</b>	Císař, Češka, Smutný, s. r. o., advokátní kancelář

#### **Téma rozhovoru:**

Řízení o inovačním partnerství (dále jen „IP“) ve smyslu zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „ZZVZ“). **Na přání respondenta, zde není uveden zadavatel, kterého zastupoval ve věci přípravy zadávacích podmínek vybrané VZ.**

#### 1. Souhlas se zpracováním osobních údajů:

*V úvodu byl respondent seznámen, že odsouhlasením tohoto zápisu uděluje tazateli souhlas se zpracováním osobních údajů, které jsou součástí tohoto zápisu, ve smyslu nařízení č. 679/2016 o ochraně osobních údajů fyzických osob (dále jen „GDPR“). Souhlasem stvrzuje také, že byl seznámen s účelem zpracování poskytnutých informací, kterým je zpracování výše uvedené diplomové práce, a že přepis tohoto rozhovoru bude přílohou výše uvedené diplomové práce. S ohledem na protiepidemická opatření a epidemiologickou situaci České republiky v době realizace tohoto rozhovoru bude souhlas se zápisem odeslán respondentem skrze emailovou schránku tazateli a bude připojen jako příloha tohoto zápisu.*

#### 2. Obecné informace

*Rozhovor byl s ohledem na protiepidemická opatření a epidemiologickou situaci České republiky realizován ve formě videokonference pomocí služby Google Hangout Meet. Z videokonference pořídil tazatel, pro účely zpracování přepisu rozhovoru a po dohodě s respondentem, zvukový záznam, který bude po naplnění svého účelu neprodleně smazán a nebude součástí výše uvedené diplomové práce.*

*Respondent byl předem seznámen s okruhy otázek, týkající se výše uvedeného tématu rozhovoru. Podkladem pro rozhovor byla zadávací dokumentace vybrané veřejné zakázky,*

kteřá byla v den rozhovoru dostupná na adrese: <https://tenderarena.cz/dodavatel/seznam-profilu-zadavatele/detail/Z0003115/zakazka/251463>

### 3. Rozhovor – otázky:

#### Úvod:

Tazatel: Jaká byla Vaše role v rámci zadavatele v době přípravy zadávacích podmínek pro veřejnou zakázku „Lokalizační data mobilních operátorů pro plánování města“?

Respondent: Na to Vám bohužel nemohu odpovědět. Mám povinnost mlčenlivosti, která se vztahuje na vše, co jsem se dozvěděl v souvislosti s poskytováním právní služby ve spojitosti s tou zmíněnou zakázkou. Můžeme se tedy skutečně bavit pouze v hypotetické a obecné rovině...

Tazatel: Dobře, rozumím... Zeptal bych se Vás tedy v obecné rovině, zda byste dokázal popsat roli, kterou máte, když Vás nějaký subjekt osloví ve spojitosti s přípravou veřejné zakázky. Co standardně Vaše role obsahuje a čemu se v takovém případě věnujete?

Respondent: V obecné rovině se dá říct, že v případě jakékoli zadávacího řízení, které se váže na nějakou technologii a obzvláště v oblasti inovací, potřebuje zadavatel nějakého partnera, který bude rozumět technické stránce věci.

Tazatel: Dalo by se tedy říct, že když Vás nějaký zadavatel osloví např. za účelem zpracování zadávací dokumentace, tak Vaše úloha spočívá ve zpracování té samotné textové části a zároveň přepsání těch odborných textů do právního jazyka, přičemž právě tyto odborné technické texty Vám pomohou zpracovat nějakí přízvaní experti, kteří se dané problematice věnují?

Respondent: Dá se to tak říct... Samozřejmě ta konkrétní činnost advokátní kanceláře spočívá zejména na požadavcích klienta, nicméně skutečně technickou část zadávací dokumentace sami nejsme schopni zpracovat, to je mimo naši odbornost. Technické know-how musí buď ovládat ten klient (tedy v našem případě zadavatel) a pak si ji dokáže specifikovat sám nebo je potřeba nějaký další externí odborník.

#### Řízení o inovačním partnerství v obecné rovině:

Tazatel: Jeví se Vám inovační partnerství z Vašeho pohledu jako srozumitelný druh zadávacího řízení v kontextu stávající právní úpravy a toho, co k inovačnímu partnerství ZZVZ říká? Kdybych měl být konkrétnější: Je podle Vás stávající právní úprava dostatečně srozumitelná z pohledu zadavatele, který ví, co

potřebuje realizovat, ale není jednoznačně schopen určit cestu, kterou se k tomu výsledku dostane a jaký druh zadávacího řízení zvolit?

**Respondent:** Myslím si, že zákon je srozumitelný v části, ve které se věnuje inovačnímu partnerství. Nemyslím si, že by tam byli nějaké zásadní výkladové problémy. Samozřejmě nutno podotknout, že ta část inovačního partnerství není nějak zvlášť rozsáhlá a ani podrobná, ale nemyslím si, že by to znamenalo, že není srozumitelná. Naopak si myslím, že čím stručnější ten zákon je, tím srozumitelnější... Zároveň je tím dán zadavateli větší prostor pro stanovení postupu tak, jak uzná za vhodné.

**Tazatel:** Takže v těch krocích, které zákon explicitně nezmiňuje by zadavatel měl postupovat analogicky k jiným druhům zadávacích řízení?

**Respondent:** Buď si může samozřejmě pomoci nějakou úpravou jiného druhu zadávacího řízení (tady zejména jednacího), nebo si může ten postup stanovit tak, jak uzná za vhodné. Zároveň si myslím, že tam je přesně pak prostor pro spolupráci mezi někým, kdo rozumí té právní stránce procesu a někým, kdo rozumí té technické stránce.

**Tazatel:** Měl zadavatel klást důraz ještě na něco při stanovení postupu právě u inovačního partnerství?

**Respondent:** Rozhodně by měl klást důraz na ten konkrétní předmět plnění, který očekává jako výstup.

**Tazatel:** V jakých případech je podle Vás vhodné inovační partnerství použít?

**Respondent:** V případech, které zahrnují inovace.

**Tazatel:** Ano, to samozřejmě chápu. Zákon explicitně zmiňuje, že inovační partnerství zadavatel může využít v případě, kdy se jedná o nějaký předmět plnění, který na trhu neexistuje. Dokázal byste ale konkretizovat typologicky o jaké se jedná veřejné zakázky, respektive je možné to vztáhnout ke konkrétním výsledkům veřejných zakázek, u kterých je vhodné inovační partnerství použít?

**Respondent:** Popravdě si nemyslím, že by to mělo být omezeno na typ inovací ve smyslu toho, že by to inovační partnerství někde šlo a někde nešlo použít... Domnívám se, že inovační partnerství by mělo být použitelné neohledně na druh té samotné inovace tzn. nemělo by být rozhodující, jestli se jedná o procesní inovaci, nějaký hmatatelný výstup nebo know-how... Řekl bych, že čím větší inovace, čím více nejistoty v souvislosti s parametry a formou výsledku, tím vhodnější předmět plnění pro inovační partnerství. Dokážu si představit, že řadu výstupů, které mají prvky inovací, bude schopen zadavatel zadat jiným a jednodušším druhem zadávacího řízení – otevřené řízení, jednací řízení, nebo soutěžní dialog. Zároveň je také inovační partnerství vhodné v případě, kdy zadavatel potřebuje více dodavatelů – na toto nejsou ostatní zadávací řízení tak stavěná.

- Tazatel:** Jaké jsou podle Vás výhody a nevýhody inovačního partnerství?
- Respondent:** Asi se budu opakovat, nicméně za výhodu inovačního partnerství považuji možnost zadavatele nechat do jisté míry otevřený výstup, protože umožňuje jakousi fázi vývoje a následně až pořízení toho samotného výstupu. Tedy zadavatel nemá povinnost dopředu v nějaké vzorové smlouvě jasně definovat výstup tak, aby to bylo z právního hlediska dostatečně určité.
- Tazatel:** Napadá Vás i nějaká nevýhoda?
- Respondent:** Za nevýhodu považuji pracnost. Inovační partnerství je podle mého názoru odborně náročné po procesní a po technické stránce. Je zapotřebí tomu věnovat dostatek času a úsilí, aby bylo vše domyšlené a správně nastavené.
- Tazatel:** Dal by se podle Vás za nevýhodu považovat čas a finance, které na přípravu toho zadávacího řízení zadavatel musí vynaložit? S tím byste tedy souhlasil?
- Respondent:** Podle mého názoru ano. Jsou daleko jednodušší typy řízení. Řekl bych, že pokud to, co zadavatel požaduje, je možné zadat v jiném typu řízení, tak skoro vždy půjde o jednodušší postup...
- Tazatel:** Jaká by podle Vás měla být míra výzkumu a vývoje, aby byla zakázka vhodná pro inovační partnerství? Mělo by být inovační partnerství použito spíše v případě, kdy na trhu již nějaké softwarové řešení existuje, ale ten dodavatel ho v realizaci zakázky bude inovovat a přizpůsobovat na míru požadavkům zadavatele, nebo by se mělo jednat o tu extrémní variantu, ve které vznikne něco naprosto unikátního, co dosud neexistovalo?
- Respondent:** Já jsem tu odpověď už naznačil... Myslím si, že by se mělo jednat o tu druhou variantu. Tam kde zadavatel je schopen definovat výstup, který požaduje, a je schopný definovat případně i úpravy stávajících technologií, které by potřeboval, tam se podle mého názoru nehodí inovační partnerství použít. Tam bych se přikláněl k jinému druhu zadávacího řízení. Inovační partnerství by měl zadavatel použít pouze v případě, že se domnívá, že to řešení skutečně neexistuje a bude potřeba do řešení vložit nějakou větší míru inovací.
- Tazatel:** V návaznosti na to, co jste řekl mě napadá, jestli si myslíte, že např. u softwarových řešení, na která je inovační partnerství často používáno, také dochází k tomu vytváření nějakých úplně nových softwarů... Jestli se ve většině případů skutečně nejedná o ten první příklad, ve kterém ten systém stojí na nějaké již dostupné technologii, která je přizpůsobena na míru tomu zadavateli. Co si o tom myslíte?
- Respondent:** Popravdě nejsem seznámen s ostatními zadávacími dokumentacemi a k tomu našemu se nesmím vyjadřovat... V obecné rovině jsem ale zaznamenal, že je v poslední době větší vůle ta inovační partnerství používat více než v minulosti.

Důvodem mohou být např. dotační tituly apod. Občas pak dochází k tomu, že zadavatelé používají inovační partnerství v případě, kdy se to úplně nehodí...

**Veřejné zakázka „Lokalizační data mobilních operátorů pro plánování města“ v obecné rovině:**

**Tazatel:** Popsal byste prosím stručně svými slovy, co bylo hlavním cílem výše uvedené zakázky?

**Respondent:** Bohužel to nepůjde. Nicméně můžete vycházet z veřejně dostupných dokumentů...

*Cílem VZ je „nalézt nové inovativní řešení při zpřístupnění nových datových zdrojů na bázi lokalizačních dat sítí mobilních operátorů pro potřeby města a městských organizací prostřednictvím nově vyvinutého informačního systému, který dokáže vstupní lokalizační data mobilních operátorů přetransformovat do podoby využitelné pro jednotlivé cílové skupiny. Jedním z cílů navrhovaného inovačního partnerství je nastavení a vylepšení analytických postupů pro zpracování dat. To umožní více detailní a přesná výstupní data použitelná v dopravě, městském plánování a dalších oblastech. Systém bude rovněž pracovat s daty definující přítomnost obyvatel v lokalitách s malým časovým zpožděním, která jsou neocenitelná v oblasti operativního řízení a bezpečnosti. Veřejná zakázka má za cíl realizaci inovačního partnerství směřujícího k vyvinutí informačního systému, zahrnující vývoj a vylepšení metodiky zpracování dat, stanovení specifikací vstupních a výstupních dat a následný vývoj samotného IS, který následně umožní v navazující provozní fázi pro vyvinutý IS nakupovat data od dodavatelů a zprostředkovat výstupní data cílovým skupinám.<sup>14</sup>*

**Tazatel:** Proč jste se rozhodli využít IP? Jak jste posoudili, že jde o předmět plnění, který na trhu neexistuje?

**Respondent:** K tomu bohužel také nejsem schopen nic říct...

**Tazatel:** Je podle Vás důležité u veřejných zakázek, které předpokládáte vyhlásit prostřednictvím inovačního partnerství, realizovat předběžnou tržní konzultaci? Co by podle Vás mohla přinést pro zadavatele?

**Respondent:** Asi stejně, jako v jiných typech zadávacích řízení – může např. sloužit zadavateli k ujasnění, jakým postupem bude zakázku zadávat. Řekl bych, že může zadavateli velmi dobře posloužit k tomu, aby si udělal názor na to, jestli je vhodné a efektivní používat inovační partnerství nebo jiný druh řízení.

**Tazatel:** Může podle Vás předběžná tržní konzultace sloužit i k ověření toho, že ten předmět plnění je skutečně inovační plnění, které na trhu neexistuje?

<sup>14</sup> Institut plánování a rozvoje hlavního města Prahy, příspěvková organizace. *Zadávací dokumentace: Lokalizační data mobilních operátorů pro plánování města*. [online]. [cit. 23. 09. 2021], 2021. Dostupné z: <https://tenderarena.cz/dodavatel/seznam-profilu-zadavatele/detail/Z0003115/zakazka/251463>.

**Respondent:** Ano, takto jsem to myslel. Může tím zadavatel zjistit že to, co chce, např. není inovativní vůbec, a že řada řešení již na trhu existuje. Pak by nemělo význam inovační partnerství používat.

**Tazatel:** Mohl byste doporučit nějaké dokumenty nad rámec zákona, které mohou být užitečné pro zadavatele v případě, že připravuje veřejnou zakázku prostřednictvím inovačního partnerství? Například metodika hlavního města Prahy?

**Respondent:** Po pravdě jsem se moc s takovými dokumenty nesetkal. Existuje samozřejmě zákon a k němu komentáře... Je také možné se v dnešní době podívat na historické postupy jiných zadavatelů, kteří mají s inovačním partnerstvím zkušenosti – těch ale moc není. Zároveň existuje právě ta zmíněná metodika hl. města Prahy, kterou bych ale za moc přínosnou nepovažoval. Nechci to úplně hanit, ale nemyslím si, že by někdo s tou metodikou dokázal připravit inovační partnerství, pokud by již dopředu nevěděl, jak se to dělá...

#### **Předběžné/finální nabídky:**

**Tazatel:** V odst. 11. s názvem „Postup v řízení o inovačním partnerství“ v ZD popisujete, že po jednacích částech *„po posledním kole jednání vyzve zadavatel účastníky k podání finálních upravených nabídek“* a následně proběhne hodnocení. ZZVZ tento krok s finální/upravenou nabídkou však explicitně nezmiňuje... Je podle Vás vhodné, aby zadavatelé tuto informaci v zadávací dokumentaci měli napsanou? Pokud ano, proč?

**Respondent:** Ano, skutečně bych tento krok doporučil. Je to ukázkou transparentního a pro dodavatele srozumitelného popisu postupu. Ostatně je to jakási paralela s jinými druhy řízení, kde se tento krok standardně dělá... Zároveň je to vhodné v návaznosti na to, že pak bude zadavatel provádět hodnocení – měl by si tedy vyžádat od účastníků zadávacího řízení nějaké finální/upravené nabídky, které navazují na předcházející jednacích částech.

#### **Fáze řízení o inovačním partnerství:**

**Tazatel:** U několika zadavatelů jsem se setkal s tím, že do ZD píšou informaci o tom, že předpokládají, že se uskuteční více než jedno jednání. Je to dle Vás relevantní informace, která by se v zadávacích dokumentacích měla objevovat? Vy v ZD uvádíte, že: *„Zadavatel předpokládá realizaci minimálně jednoho jednání o předběžných nabídkách, přičemž jejich případné pokračování závisí na základě výsledku jednání.“*

**Respondent:** Myslím si, že by tu informaci s předpokladem více než jednoho jednání zadavatel uvádět neměl. Důvodem je, že se pohybujeme v oblasti nějakého velmi inovativního předmětu plnění a přišlo by mi logické, že tedy zadavatel nebude mít jasnou představu o tom, kolik bude zapotřebí realizovat jednání. To

se ukáže až časem. Je na místě zmínit a nastínit, že nějaká jednání proběhnou, nicméně do té přesnější specifikace bych se pouštěl pouze v případě, že toho zadavatel bude schopen.

**Tazatel:** Je podle Vás možné jednat část řízení o inovačním partnerství chápat jako jednací kola soutěžního dialogu? Pokud ano, proč?

**Respondent:** V zásadě ano. Dalo by se říct, že je to zase paralela k jednacím řízením, ale i k soutěžnímu dialogu.

**Tazatel:** V odst. 12 Fáze inovačního partnerství zmiňujete rozdělení realizace na tři fáze – prototyp metodiky a softwaru, vytvoření validace datových produktů a prototypu SW a závěrečné úpravy a finalizace. Dalo by se říct, na základě čeho by měl zadavatel jednotlivé fáze určit a z čeho by měl vycházet?

**Respondent:** Rozhodně by měl vycházet z toho, co potřebuje, a musí být schopen buď sám, nebo s nějakou podporou dostatečně popsat to, co potřebuje. Zadavatel může fáze vydefinovat v nějaké obecnější míře – pokud např. přesně neví. Rozhodně je to ale něco, co skutečně musí být v zadávací dokumentaci upraveno...

**Tazatel:** Mohla by tomu zadavateli v tomto ohledu pomoci předběžná tržní konzultace?

**Respondent:** Myslím, že ano. Myslím, že by mu mohla pomoci buď právě ta zmíněná předběžná tržní konzultace nebo případně externí odborník (nějaký smluvní partner pro tu danou zakázku).

**Tazatel:** Podle čeho by měl zadavatel jednotlivé fáze nastavit? Dalo by se říct, že by ten zadavatel měl mít představu o tom, jaké práce budou potřeba realizovat vzhledem k charakteru toho výsledku? Měl by ty jednotlivé fáze pak nastavit s ohledem na nějakou logickou posloupnost těch uvažovaných prací?

**Respondent:** Myslím, že to říkáte správně. Pokud je zadavatel schopen říct alespoň ten postup prací, aby výsledkem byla právě ta inovace, tak by to skutečně měl zohlednit v rozdělení do fází. Spíš bych ale řekl, že to nebude úplně častým jevem, že by ten zadavatel věděl, jak ta práce bude probíhat.

**Tazatel:** Nemohl by zadavatel nad tím nastavením fází přemýšlet tak, aby zohlednil zmíněnou výhodu inovačního partnerství, kterou je možnost po každé fázi zúžit počet partnerů?

**Respondent:** Ano, určitě. Pokud si od začátku zadavatel vyhodnotí, že je efektivní, aby snižoval počet partnerů, tak to skutečně může zohlednit právě v těch fázích. Na druhou stranu si myslím, že pokud si zadavatel vyhodnotí, že těch partnerů chce více, tak bych řekl, že bude přínosné s nimi pokračovat co nejdéle to půjde. Mohl by si tím tedy způsobit problém, kdyby něco takového vydefinoval v zadávací dokumentaci a následně by to nevyhodnotil při realizaci jako



efektivní... Myslím si tedy, že i v této části by si ten zadavatel měl nechat volné ruce, nežli si je něčím takovým svazovat.

**Tazatel:** ZZVZ v § 71 odst. 1 mluví o tom, že „zadavatel v zadávací dokumentaci vymezí fáze inovačního partnerství, které sledují posloupnost kroků v procesu výzkumu a vývoje a následného poskytnutí dodávek, služeb nebo stavebních prací“, přičemž by se mělo jednat o „postupné cíle v procesu výzkumu, při jejichž dosažení se ukončují jednotlivé fáze a inovačního partnerství a pravidla pro poskytování odměn partnerům za dosažení těchto cílů“. Pokud se správně dívám do ZD, Vy rozdělujete realizaci do zmíněných tří fází. Ty pak ještě rozdělujete každou do dílčích etap. Proč to rozdělení do etap?

**Respondent:** Tohle je něco, co Vám typicky advokátní kancelář nenavrhne, ani nedoporučí. V tomto ohledu je zapotřebí to řešit s nějakým odborníkem, který ten postup bude znát a něco zadavateli dokáže doporučit. Advokátní kancelář to následně zapíše do nějaké právní podoby, aby to bylo možné použít jako podklad popisující ten samotný proces.

**Tazatel:** Ten důvod, proč tu otázku pokládám je, že při studiu zadávacích dokumentací veřejných zakázek, které byly zadány prostřednictvím inovačního partnerství, jsem narazil na všeobecný rozpor zadavatelů v terminologii fází a etap. Jeden zadavatel používá u procesu zadávacího řízení etapy a v realizaci fáze, další zadavatel používá v zadávacím řízení i v realizaci etapy a další zadavatel zadávací řízení vůbec nerozděluje a v realizaci používá fáze, ve kterých jsou etapy (to je i Váš případ) ... Je to podle Vás problém? Není možná tohle jeden z aspektů toho, jak je to inovační partnerství ukotveno v zákoně a proč možná působí tím složitým dojmem?

**Respondent:** To je rozhodně zajímavá připomínka... Myslím si, že to vyloženě nemusí být problém, pokud každý z těch zadavatelů jednoznačně napíše, co je myšleno etapou a co je myšleno fází. Rozhodně bych řekl, že by ale pro ty dodavatele bylo srozumitelnější, kdyby ti zadavatelé mluvili jednotnou terminologií... V návaznosti na to, co říká zákon, si myslím, že by se mělo skutečně jednat o fáze v té samotné realizaci. Co se týče pojmenování např. kroků, etap apod., tak to může být přínosné z hlediska nějakého strukturování toho samotného procesu zadávacího řízení, ale nemělo by se v tomto ohledu používat slovo fáze, které směřuje pouze na tu realizaci.

#### **Předpokládaná hodnota inovačního partnerství:**

**Tazatel:** V odst. č. 7 s názvem „Předpokládaná hodnota veřejné zakázky a zdroje financování“ na straně č. 5 v ZD je napsáno, že celková hodnota VZ činí 46 000 000 Kč bez DPH. Nikde se nepodařilo dohledat rozdělené předpokládané hodnoty na jednotlivé fáze. Můžu se zeptat, proč předpokládanou hodnotu nerozdělujete do podle stanovených fází?

- Respondent:** Řekl bych, že je to na přístupu každého zadavatele... Někteří zadavatelé do zadávací dokumentace nepišou předpokládanou hodnotu vůbec.... Zákon to nevyžaduje. Nepřikládal bych tomu příliš velkou váhu. Opět by se podle mě zadavatel tím, že předem rozdělí finance do jednotlivých fází zavázal do budoucna, přičemž by se realizace opět nemusela vyvíjet podle jeho představ. Z těchto důvodů bych to nedoporučoval a zejména pak v inovačním partnerství, kde ten proces může probíhat ve skutečnosti jinak, než původně zadavatel zamýšlel.
- Tazatel:** Ptám se na to, protože ZZVZ mluví v § 71 odst. 1 o tom, že: „Zadavatel stanoví postupné cíle v procesu výzkumu, při jejichž dosažení se ukončí jednotlivé fáze inovačního partnerství a pravidla pro poskytování odměn partnerům za dosažení těchto cílů.“. To z toho mi vyplývá, že by měl zadavatel tu předpokládanou hodnotu rozdělit do těch fází realizace.
- Respondent:** Ano, určitě by měl stanovit hodnotu jednotlivých fází, nicméně si nemyslím, že to měl uvádět v zadávací dokumentaci. Psal bych to osobně spíše do smlouvy v nějakém co možná nejflexibilnějším formátu.
- Tazatel:** Dalo by se podle Vás něco doporučit v souvislosti s tím, jak by měl zadavatel postupovat, když stanovuje předpokládanou hodnotu veřejné zakázky? Co by mu mohlo pomoci a z čeho by měl vycházet při jejím stanovení?
- Respondent:** To je samozřejmě velice těžké, když zadavatel neví, jak bude zakázka přesně probíhat a zároveň neví, co přesně bude tím finálním výsledkem, tak se předpokládaná hodnota stanovuje velice obtížně. Nicméně by měl v první řadě určitě vycházet z objemu peněz, které má na tu konkrétní zakázku vyhrazené. Tento objem peněz by pak měl rozdělit právě do těch zmíněných fází a měl by také počítat s nějakou částkou, kterou bude muset vynaložit na samotný odkup toho výsledku.
- Tazatel:** Mohla by zase v tomto ohledu pomoci předběžná tržní konzultace?
- Respondent:** No samozřejmě to pomoci může, nicméně jakékoli konzultace ohledně finanční stránky zakázky jsou velice citlivým tématem. Je velice těžké získat nějakou spolehlivou finanční informaci ze strany těch účastníků, kteří samozřejmě mohou sledovat nějaké vlastní zájmy atd. Rozhodně to pomoci může a může to být do jisté míry jakýmsi vodítkem pro toho zadavatele, nicméně by to určitě neměl být klíčový faktor, od kterého tu předpokládanou hodnotu stanoví.
- Tazatel:** Může v tomto ohledu tedy pomoci nějaký expert, kterého si ten zadavatel zasmuluje do role nějakého poradce? Předpokládáme samozřejmě, že by to byl člověk, který rozumí dané problematice, který se týká předmětu plnění té konkrétní zakázky.
- Respondent:** Určitě. Pokud se zadavateli podaří najít někoho, kdo bude rozumět té problematice a zároveň bude schopen zakázku nacenit, tak to může být

výborné. Nicméně opět bych na to nespolehal úplně bez dalšího. Rozhodně to může být pro zadavatele další vstup v rámci cenotvorby. Nicméně takovým asi nejběžnějším způsobem stanovení té předpokládané hodnoty je právě vycházení z nějakého rozpočtu, který ten zadavatel má...

#### Technická kvalifikace:

**Tazatel:** Jak významnou roli v rámci technické kvalifikace má seznam významných služeb poskytnutých za posledních 3 let před zahájením zadávacího řízení včetně uvedení ceny a doby jejich poskytnutí a identifikace objednatele dle § 79 ZZVZ? Vyplatí se podle Vás konkrétně u inovačního partnerství tento seznam požadovat? Pokud ano, proč?

**Respondent:** Myslím si, že je to běžná praxe i u jiných druhů řízení, nejen u inovačního partnerství... Naopak si dokážu představit, že pokud se bude jednat o nějakou specifickou oblast, tak by se to nemuselo požadovat vůbec. Např. v oblastech, kde by se složitě hledala nějaká zpravidla právnická osoba se zkušenostmi v posledních 3 letech... Pak by se dalo zaměřit na kvalifikační požadavky na ten řešitelský tým.

**Tazatel:** Proč jste se nerozhodli pro těch 5 let, které také zákon umožňuje?

**Respondent:** Zase bych asi nekomentoval náš konkrétní případ, nicméně zákon říká, že zadavatel může tu dobu prodloužit, pokud není možné zajistit přiměřenou míru hospodářské soutěže... Jinými slovy v oblasti, kde se tak často projekty nerealizují a realizovaly se v nějakém delším časovém období. To si nemyslím, že by byl často případ nějakých inovací, kde nás zajímají skutečně ty nejnovější inovace. Pak třeba nějaká inovace realizované před 10 lety nemusí být úplně z hlediska takového projektu relevantní...

**Tazatel:** Při studiu ZD veřejných zakázek, který byly na SW a byly zadány prostřednictvím IP jsem se často setkal, že v rámci výzkumného/řešitelského týmu zadavatel požadoval právníka. Vy jej nepožadujete, tak bych se chtěl zeptat, jaký na to máte názor? Myslíte si, že je to vhodné? Mohlo by to mít nějaký specifický důvod ve vztahu k inovačnímu partnerství?

**Respondent:** Rozhodně si myslím, že právník je důležitou součástí týmu u zakázky, která bude vyhlášena prostřednictvím inovačního partnerství. Rozhodně bych ale řekl, že by měl být spíše na straně zadavatele, kde by tou jeho stěžejní rolí měla být ochrana toho výsledků ve smyslu např. ochrana duševního vlastnictví a dále je důležitou rolí právníka příprava smlouvy. Nemyslím si ale, že by měl být nezbytně součástí řešitelského týmu.

**Tazatel:** U všech kvalifikací (projektový manažer, technický specialista, softwarový vývojář), kromě právníka, požadujete buď SŠ nebo VŠ vzdělání bez dalšího upřesnění/zúžení na konkrétní oblasti nebo obory. Myslíte si, že tohle otevřeně

vymezení ve smyslu požadavků na vzdělání je lepší než konkretizování na daný obor případně oblast?

**Respondent:** To je velmi podmíněno oblastí předmětu plnění té zakázky. Pokud by se např. jednalo o nějaké vyložené technické řešení (např. nějaký stroj, nebo chemie) tak si myslím, že by ty požadavky měly být směřovány přísněji i na vzdělání. V takové oblasti totiž nebude obvyklé, že by někdo vystudoval např. humanitní studia a následně by se živil projektováním nějakých strojů... Na druhou stranu, pokud se budeme bavit v rovině softwarových řešení, na které jsou často zadávány zakázky prostřednictvím inovačního partnerství, pak si myslím, že je velice častým případem, že lidé ani nemusí mít vystudovanou žádnou vysokou školu, ale mohou být velmi schopní v oblasti vývoje softwaru. V případě, že bychom tedy nastavili ty požadavky přísněji v oblasti vzdělání, mohli bychom se ochudit o některé kvalitní účastníky, kteří jednoduše to vzdělání nemají. Skutečně to tedy podle mého názoru závisí na konkrétní zakázce.

**Tazatel:** Takže podle Vás velmi záleží na charakteru konkrétní zakázky?

**Respondent:** Ano, přesně tak.

**Tazatel:** Kromě požadavků na vzdělání máte v rámci technické kvalifikace poměrně podrobné požadavky na praxi a zkušenosti realizačního týmu. Jak jste došli právě k takovým požadavkům?

**Respondent:** Obecně je to něco, co tomu zadavateli opět neřekne advokátní kancelář. Znovu to závisí buď na těch znalostech zadavatele nebo nějakého přizvaného odborníka, který může tomu zadavateli poradit. Role advokátní kanceláře je v tomto ohledu maximálně to, aby ty požadavky byly na nějaké přiměřené úrovni a nebyly diskriminační.

#### **Hodnotící kritéria:**

**Tazatel:** V rámci hodnotících kritérií jste navrhli tři hodnotící kritéria v rámci hodnocení kvality – počet člověkohodin, inovace členů realizačního týmu a pokrytí a technické parametry. Jak jste se k nim dopracovali a z čeho jste vycházeli?

**Respondent:** Na to bohužel nemůžu odpovědět. V obecné rovině ale většinou přichází zadavatel už s nějakou představou toho, co chce hodnotit. My se pak soustředíme na to, aby bylo v zadávací dokumentaci vyspecifikováno, co je jakými kritérii myšleno. Zároveň je důležité dohlédnout na to, aby v rámci kritérií byla zajištěna co možná nejmenší míra subjektivity.

**Tazatel:** Další otázka se týká něčeho, co jste již otevřel – jde o míru subjektivity v hodnocení kvality...

**Respondent:** Z rozhodovací praxe v jednu dobu dokonce vyplývalo, že subjektivní kritéria jsou ve své podstatě nepřijatelná. Od toho se teď trochu ustupuje a přípustná

jsou, nicméně rozhodně bych doporučil se jim vyvarovat – obzvlášť v případech, kde se jedná o nějaké technické záležitosti, kde lze hodnotící kritéria vydefinovat objektivně.

**Tazatel:** Dalo by se podle Vás u hodnocení kvality říct, jakým způsobem se ten zadavatel co možná nejlepším způsobem vyhne hodnotícím kritériím, která jsou subjektivní? V čem to tkví?

**Respondent:** Myslím si, že často si zadavatelé, kteří nemají takové zkušenosti s přípravou zakázek myslí, že se tomu subjektivnímu hodnocení nemohou vyhnout... Nicméně spíše neví, jak je nastavit objektivně. Nicméně ve většině případů po nějaké detailnější diskusi na toto téma, dokážeme vydefinovat kritéria objektivní. Je to tedy podle mě o tom detailním popisu a vydefinování si každého kritéria tak, aby bylo jasné, co bude zadavatel hodnotit.

**Tazatel:** Dalo by se tedy říct, že pokud jsou např. u SW nastaveny kritéria, která se vztahují na nějaké technické parametry, tak se dají považovat za objektivní?

**Respondent:** To záleží samozřejmě na tom, jak si to zadavatel nastaví... Můžete si nastavit kritérium, ve kterém budete hodnotit pocit z rychlosti odezvy – to pak bude čistě subjektivní kritérium, ve kterém zadavatel vyhodnotí buď dobrý, nebo špatný pocit. Nicméně tu rychlou odezvu je také možné nějak změřit. Je tedy velice důležité konkretizovat, co v rámci toho kritéria bude zadavatel hodnotit.

**Tazatel:** Z jakých členů by měla být složena hodnotící komisi? Dalo by se to nějak zobecnit?

**Respondent:** Důležité je v tomto ohledu dodržet zákon, který v některých případech říká, jak má vypadat složení komise. V některých případech to zákon neupravuje a zároveň ani nestanovuje povinnost komisi jmenovat – může to být i pouze jeden zástupce zadavatele. To bych ale rozhodně u veřejných zakázek, které jsou zadány prostřednictvím inovačního partnerství nedoporučoval – tam je dobré komisi jmenovat. V tomto ohledu je bezpochyby přínosné složit komisi ze členů, kteří dané problematice rozumí a jsou odborníky na tu samotnou technickou stránku, dále např. z odborníků na proces projektového řízení, nebo dále třeba může být členem komise nějaký pracovník zadavatele, který to zaštití.

**Tazatel:** Jaký máte názor na případné použití anonymního hodnocení u inovačního partnerství?

**Respondent:** Myslím si, že to velmi souvisí s těmi kritérii. Pokud si zadavatel ta hodnotící kritéria nastavil objektivně, tak není potřeba anonymita. Anonymní hodnocení dává smysl v případě, kdy by do toho hodnocení mohlo pronikat nějaké subjektivní posuzování... Pak to anonymní hodnocení může eliminovat ty subjektivní dojmy apod. Pokud by se tedy zadavatel nedokázal vyhnout subjektivním kritériím, což nedoporučuji, pak by anonymita při hodnocení mohla být přínosná.

**Tazatel:** Ptám se na to z toho důvodu, že se pohybujeme v teoretické rovině v nějaké neznámém prostředí něčeho, co na trhu neexistuje. Z toho předpokládám, že nemusí na tom trhu ani existovat dostatečné zastoupení dodavatelů, kteří budou schopni ten předmět plnění dodat... Co si o tom myslíte právě v kontextu anonymního hodnocení?

**Respondent:** Skutečně si myslím, že to zejména souvisí s tím, jak jsou nastavena hodnotící kritéria. Pokud jsou kritéria nastavena objektivně, tak jsou hodnoceny nějaké konkrétní parametry, a tedy by na to hodnocení nemělo mít vliv, jaký subjekt ty dané parametry nabízí...

**Tazatel:** V jakých případech je podle Vás vhodné využít tzv. absolutní hodnocení (hodnocení nabídky samostatně v každém kritériu) a kdy hodnotit relativně (porovnávání nabídek v rámci jednotlivých kritérií)?

**Respondent:** Zase je důležité se podívat na ta konkrétní kritéria... V některých případech je zadavatel schopen říct, zda nabídka dané kritérium splňuje nebo nesplňuje a pak tedy není prostor pro nějaké porovnávání. V tom případě je důležité přiřadit nějaký počet bodů za splnění nebo nesplnění, tj. tedy to absolutní hodnocení. Na druhou stranu jsou pak kritéria, ve kterých je na místě porovnávat nabídnuté hodnoty mezi jednotlivými nabídkami.

**Tazatel:** Ptám se na to, protože mi připadá, že absolutní hodnocení klade větší důraz na zadavatele v tom ohledu, aby si zadavatel připravil nějakou svou obecnou škálu, vůči které pak bude hodnotit ty jednotlivé nabídky. Naopak v tom případě relativního hodnocení, je pak více prostoru věnováno těm samotným nabídkám, které přijdou... Jak vnímáte toto?

**Respondent:** Já s Vámi v tomto do jisté míry souhlasím, nicméně si nemyslím, že by se tomu zadavatel dokázal úplně vyhnout. Pokud chce zadavatel skutečně vybrat nabídku, která je nejvýhodnější a nechce pouze provést hodnocení, jen aby splnil zákonné požadavky, tak stejně budou určitá kritéria vyžadovat sestavení té zmíněné škály... Nicméně souhlasím s tím, že to relativní hodnocení jednodušší je. Velice to ale záleží na konkrétních kritériích.

**Závěr:**

**Tazatel:** Mohl byste prosím říct, jaký vnímáte největší kontrast mezi inovačním partnerstvím a ostatními druhy zadávacího řízení? Nebo alespoň mezi ostatními jednacími typy?

**Respondent:** Po pravdě tam nějaký velký kontrast nevnímám z pohledu procesu zadávání... Vracíme se v podstatě na začátek – podstatný rozdíl je v tom, jak moc je zadavatel schopný vydefinovat požadovaný výsledek. Pak bych postupoval odlišně vzhledem k volbě druhu řízení.

**Tazatel:** Umíte si v tomto konkrétním případě představit i jiný druh zadávacího řízení? Jaký a proč?

**Respondent:** Na to bohužel nemůžu odpovědět, nicméně obecně jsem schopen říct, že ve většině případů kterékoli zakázky je možné zvažovat více postupů zadání. Pokud bychom zvažovali inovační partnerství nebo jiný druh zadávacího řízení tak si myslím, že to spočívá v tom, jak moc je zadavatel schopen vydefinovat předmět plnění.

**Tazatel:** Jsou podle Vás energie a zvýšené finanční prostředky úměrné kvalitě výsledku, která z inovačního partnerství vzejde?

**Respondent:** Myslím si, že to se vždy ukáže až v případě, kdy je zakázka uzavřena. To asi není možné takto paušálně zodpovědět. Kdybych měl říct ale nějakou závěrečnou odpověď v tomto duchu, tak si myslím, že inovační partnerství je vhodné využít tam, kde není možné využít jiný druh zadávacího řízení a tam, kde není možné jednoznačně specifikovat poptávaný výstup.



## 8.4 Souhlas respondenta rozhovoru č. 2

02.11.21 11:03

Technologická agentura České republiky Mail - prosba o spolupráci

**T A**  
**Č R**

Žlebek, Dominik <dominik.zlebek@tacr.cz>

---

### prosba o spolupráci

---

Lubor Černý <cerny@akccs.cz>  
Komu: "Žlebek, Dominik" <dominik.zlebek@tacr.cz>

29. října 2021 12:22

Dobrý den,

v příloze vracím přepis jen s nějakými drobnostmi. Spíše jsem jen upravoval gramatiku, když už jsem to četl. V podstatě jedinou významnou výhradu mám k tomu, abych byl uváděn jako zástupce klienta. V rámci rozhovoru jsem klienta nezastupoval a nebyl jsem k tomu ani zmocněn, jedná se čistě jen o mou soukromou aktivitu. Pokud tedy toto vypustíte, souhlasím, abyste rozhovor takto využil pro svou diplomovou práci.

S pozdravem

**Mgr. Lubor Černý**

*Advokát*

**E** | cerny@akccs.cz

**M** | +420 721 915 125



**CÍSAŘ, ČEŠKA, SMUTNÝ s.r.o., advokátní kancelář**  
CITY TOWER, Hvězdova 1716/2b, 140 00 Praha 4

**W** | www.akccs.cz    **T** | +420 224 827 884



Informace o důvěrnosti / Confidentiality Clause

---

**From:** Žlebek, Dominik <dominik.zlebek@tacr.cz>  
**Sent:** Monday, October 4, 2021 2:02 PM  
**To:** Lubor Černý <cerny@akccs.cz>  
**Subject:** Re: prosba o spolupráci

Vážený pane magistře,

<https://mail.google.com/mail/u/0/?ik=32004630b1&view=pt&search=all&permmsgid=msg-f%3A17149491456246332&simpl=msg-f%3A171494...> 1/2

XXX

## 8.5 Rozhovor č. 3 – JUDr. Jan Musil

### Řízení o Inovačním partnerství – Zápis z rozhovoru č. 3

Kvalitativní výzkum realizován technikou polo-strukturovaného rozhovoru byl proveden za účelem zpracování diplomové práce s názvem „*Nové trendy v oblasti hospodářské soutěže a veřejných zakázek*“ na České zemědělské univerzitě v Praze v rámci Provozně-ekonomické fakulty, katedry práva.

<b>Datum a čas konání:</b>	<b>05. 10. 2021 ve 13:00 hodin</b>
<b>Místo konání:</b>	sídlo Technologické agentura ČR (Evropská 37)
<b>Moderátor (dále jen „tazatel“):</b>	Bc. Dominik Žlebek
<b>Účastník rozhovoru (dále jen „respondent“):</b>	JUDr. Jan Musil
<b>Pracovní pozice:</b>	právník veřejných zakázek
<b>Subjekt:</b>	Technologická agentura ČR
<b>Zadavatel zastoupený dotazovaným:</b>	Technologická agentura ČR

#### **Téma rozhovoru:**

Řízení o inovačním partnerství (dále jen „IP“) ve smyslu zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „ZZVZ“) a příprava zadávacích podmínek veřejné zakázky s názvem „*Program generační inovace a rozšíření digitálních služeb SSHR*“ a kódem TITISSHR110.

#### 1. Souhlas se zpracováním osobních údajů:

*V úvodu byl respondent seznámen, že odsouhlasením tohoto zápisu uděluje tazateli souhlas se zpracováním osobních údajů, které jsou součástí tohoto zápisu, ve smyslu nařízení č. 679/2016 o ochraně osobních údajů fyzických osob (dále jen „GDPR“). Souhlasem stvrzuje také, že byl seznámen s účelem zpracování poskytnutých informací, kterým je zpracování výše uvedené diplomové práce, a že přepis tohoto rozhovoru bude přílohou výše uvedené diplomové práce. S ohledem na protiepidemická opatření a epidemiologickou situaci České republiky v době realizace tohoto rozhovoru bude souhlas se zápisem odeslán respondentem skrze emailovou schránku tazateli a bude připojen jako příloha tohoto zápisu.*

#### 2. Obecné informace

*Rozhovor byl realizován ve formě osobního setkání v prostorách Technologické agentury České republiky (Evropská 37, Praha 6, 160 00). Z rozhovoru pořídil tazatel, pro účely zpracování přepisu rozhovoru a po dohodě s respondentem, zvukový záznam, který bude po naplnění svého účelu neprodleně smazán a nebude součástí výše uvedené diplomové práce.*

*Respondent byl předem seznámen s okruhy otázek, týkající se výše uvedeného tématu rozhovoru. Podkladem pro rozhovor byla zadávací dokumentace k výše uvedené veřejné*

zakázce, která byla v den rozhovoru dostupná na adrese: <https://tenderarena.cz/dodavatel/seznam-profilu-zadavatele/detail/Z0000864/zakazka/450240>.

### 3. Rozhovor – otázky:

#### Úvod:

**Tazatel:** Předchozích respondentů jsem se ptal většinou na otázku, jaká byla jejich role v rámci zadavatele v době přípravy nějaké konkrétní zakázky. Jednalo se však o advokáty z advokátních kanceláří. Vy jste právníkem veřejných zakázek v organizační složce státu, takže je ta situace nepatrně jiná... Zeptal bych se Vás tedy takto: Mohl byste popsat, co dělá Technologická agentura ČR (dále jen „TA ČR“) v souvislosti s veřejnými zakázkami?

**Respondent:** Skutečně máte pravdu, že Technologická agentura ČR je v jiné pozici než advokátní kanceláře, zejména v tom ohledu, že za námi nechodí nějaký zadavatel/klient za účelem přípravy zadávací dokumentace... My v TA ČR zpracováváme veřejné zakázky pro účely státní správy z role jakéhosi centrálního zadavatele tzn., že nás oslovují jiné orgány státní správy (zpravidla Ministerstvo životního prostředí, Energetický regulační úřad, Ministerstvo dopravy, Státní úřad jaderné bezpečnosti a další), které potřebují řešit nějaké jejich vlastní potřeby v oblasti výzkumu, vývoje a inovací prostřednictvím veřejných zakázek a TA ČR jim pomáhá s celou tou procesní stránkou té zakázky – posouzení, zda jde o výzkumnou potřebu, přípravu zadávacích podmínek, stanovení druhu řízení, stanovení předpokládané hodnoty zakázky, vyhlášení veřejné zakázky, realizaci zadávacího řízení tzn. kvalifikační komise, jednání s dodavateli, hodnocení nabídek, uzavření smlouvy a následně i monitoring samotné realizace.

**Tazatel:** Mohl byste ještě pro představu doplnit čistě tu Vaši roli právníka veřejných zakázek?

**Respondent:** Ta moje role spočívá v tom, že od kolegů projektových manažerů dostanu na stůl předpřipravenou vizi té samotné zakázky tzn. souhrn informací, které je nutné přepracovat do podoby zadávací dokumentace – typicky se jedná o cíl zakázky, nějaké první úvahy v souvislosti s požadavky na kvalifikaci, nějaké technické podmínky, uvažovanou délku realizace zakázky, předpokládanou hodnotu apod. Moje role pak spočívá v tom, že celý tenhle balíček informací zhodnotím a ve spolupráci s vedením Odboru veřejných zakázek ve VaVal stanovíme, jakým druhem zadávacího řízení bude zakázka vyhlášena. Dále pak ve spolupráci s celým projektovým týmem (projektový manažer za TA ČR, expert za TA ČR, koneční uživatelé výsledků (zástupci resortu)) připravím zadávací dokumentaci. Mimo to se samozřejmě podílím na metodické činnosti, v rámci které se snažím do jisté míry standardizovat jednotlivé interní postupy v rámci jednotlivých druhů zadávacích řízení tak, abychom byli schopni využít nějaký „univerzální“ postup v rámci každého druhu řízení. Pro upřesnění ale

doplňuji, že univerzální je poměrně ambiciózní slovo, protože toho nejde docílit stoprocentně.

**Tazatel:** Jak ta Vaše role konkrétně vypadala v souvislosti s veřejnou zakázkou „*Program generační inovace a rozšíření digitálních služeb SSHR*“, kterou jste vyhlásili prostřednictvím inovačního partnerství?

**Respondent:** Tady to byl poměrně specifický případ, protože kromě přípravy zadávací dokumentace k té zmíněné zakázce bylo zapotřebí z mé strany zároveň nastavit nějaký standardizovaný postup toho, jak bychom zhruba ta inovační partnerství mohli dělat i do budoucna. Nebylo to naše první inovační partnerství, nicméně bylo zapotřebí některé naše postupy aktualizovat. Snažili jsme se tedy v tomto konkrétním případě dodržet to, co požaduje zákon. Zkrátka jsme se snažili o to tu zadávací dokumentaci připravit tak, aby srozumitelná, atraktivní, a pochopitelná pro účastníky.

**Tazatel:** Takže je to nějaký kolektivní proces, ve kterém Vy primárně tvoříte ten text zadávací dokumentace, nicméně velkou část informací, které obsahuje, Vám dodává ten projektový tým, který jste předtím zmiňoval?

**Respondent:** Ano, dá se to tak říct. Doplnil bych to možná ještě o to, že ta zadávací dokumentace má nějaké dvě roviny – právní rovinu (soulad se zásadami a se zákonem) a expertní rovinu (činnosti, které tam budou probíhat, cíle, kterých se má dosáhnout, technické parametry apod.). V tomto ohledu je pak mým úkolem zajištění té právní roviny a na té expertní rovině spolupracujeme s tím projektovým týmem.

#### **Řízení o inovačním partnerství v obecné rovině:**

**Tazatel:** Jeví se Vám inovační partnerství z Vašeho pohledu jako srozumitelný druh zadávacího řízení v kontextu stávající právní úpravy a toho, co k inovačnímu partnerství ZZVZ říká? Kdybych měl být konkrétnější: Je podle Vás stávající právní úprava dostatečně srozumitelná z pohledu zadavatele, který ví, co potřebuje realizovat, ale není jednoznačně schopen určit cestu, kterou se k tomu výsledku dostane a jaký druh zadávacího řízení zvolit?

**Respondent:** Asi bych na úvod řekl, že spíše ne. Když se zamyslím na tím, jak jsem si schopný představit inovační partnerství pouze na základě té zákonné úpravy, tak musím říct, že je to podle mého názoru spíše nedostatečná úprava než dostatečná. Nutno ale podotknout, že celý zákon o zadávání veřejných zakázek je napsaný dost úsporně... Není to o tom, že by ten zákonodárce šel do takové míry detailu, kde přesně popíše veškeré nuance, které v těch jednotlivých zadávacích řízeních mohou nastat. Denně se člověk setkává s tím, že je v situacích, které ten zákon nepředvídá. Tyhle mezery se samozřejmě do jisté míry dají překlenovat výkladem apod... Konkrétně inovační partnerství je ale z mého pohledu popsán lehce zmatečně – fáze, postup v řízení, podání nabídek apod.

- Tazatel:** Setkal jsem se i s názorem, že je to současné právní ukotvení inovačního partnerství srozumitelné právě proto, že ta právní úprava není příliš rozsáhlá. Že právě ta úspornost z toho dělá srozumitelný druh zadávacího řízení. Co si o tom myslíte?
- Respondent:** Asi už to částečně zaznělo. Podle mě je zákon takto stručně namyšlený od začátku. Nedává příliš smysl, aby bylo v zákoně popsáno vše. Zároveň by nedávalo smysl, aby bylo inovačnímu partnerství věnováno například čtyřicet paragrafů, když u ostatních druhů řízení to také tak není... Nemyslím si, že by se mělo inovačnímu partnerství věnovat nějak extrémně hodně pozornosti, když je drtivá většina veřejných zakázek zadávána otevřeným řízením. Zároveň souhlasím s tím názorem, který jste zmínil – to, že některé situace zákon nezmiňuje neznamená, že by ta úprava chyběla – zadavatel by pak měl postupovat analogicky s jiným druhem zadávacího řízení. V čem ale podle mě je ta největší mezera je to, že by měl zákon vydefinovat to právní minimum a pokud v některém případě něco chybí, tak by měl říct, že má zadavatel postupovat analogicky podle paragrafu XY a pokud tomu zákon nebrání, tak si může vše ostatní zadavatel upravit v zadávací dokumentaci...
- Tazatel:** Dalo by se tedy říct, že pro běžného zadavatele je inovační partnerství z hlediska přípravy zadávacích podmínek obtížným druhem zadávacího řízení?
- Respondent:** Nepochybně ano. Je to podle mého názoru méně transparentní druh zadávacího řízení. Zároveň se týká velmi specifického výřezu toho, co by se v rámci něj mělo poptávat. Řekl bych, že o té složitosti svědčí i fakt, že s inovačním partnerstvím nemá mnoho zadavatelů zkušenosti. Myslím si, že pro spoustu zadavatelů může být složitá samotná procesní stránka tzn. jak to připravit, jak to vyhlásit a jak se obecně k inovačnímu partnerství postavit. Druhý faktor je také samotný předmět plnění, který může být pro zadavatele velmi složitě definovatelný. Posledním faktorem může být i samotná praktická stránka.
- Tazatel:** Jak myslíte tu praktickou stránkou?
- Respondent:** Myslím to tak, že většina veřejných zakázek v ČR je zadávána prostřednictvím otevřeného řízení, ve kterém zadavatel v zadávací dokumentaci vydefiniuje to, co potřebuje, následně obdrží nabídky, někoho vybere a uzavře smlouvu. V inovačním partnerství, a nejen v něm (např. i v soutěžním dialogu), zadavatel o předmětu plnění jedná s účastníky. To může být pro řadu zadavatelů (např. nějaký správní úřad apod.) nepředstavitelné z té praktické stránky. Snažím se říct, že zákon u inovačního partnerství předpokládá velké zapojení ze strany zadavatele a úzkou komunikaci s účastníky. Je potřeba si podle mě uvědomit, že TA ČR na toto má ten aparát a je schopna toto vše zajistit, nicméně nějakí menší zadavatelé nemusí mít dostatečné kapacity a odbornost na to, něco takového uskutečnit.

**Tazatel:** Říkáte tedy, že inovační partnerství podle Vás vyžaduje velkou míru kompetence zadavatele, aby byl schopen tento druh zadávacího řízení zrealizovat?

**Respondent:** Ano, přesně tak.

**Tazatel:** V jakých případech je podle Vás vhodné inovační partnerství použít? Zákon v tomto ohledu explicitně zmiňuje, že inovační partnerství zadavatel může využít v případě, kdy se jedná o nějaký předmět plnění, který na trhu neexistuje. Dokázal byste ale konkretizovat typologicky o jaké může jít veřejné zakázky? Je možné to vztáhnout ke konkrétním výsledkům veřejných zakázek, u kterých je vhodné inovační partnerství použít?

**Respondent:** Musím říct, že když jsem studoval práva, tak jsem si představoval, že předmět plnění v tomto druhu zadávacího řízení bude něco, co neexistuje, ale je možné najít subjekt, který má zájem se na tom realizovat. Představte si např. hasiče, kteří potřebují vyřešit situaci, kde teplota v hořícím domě přesáhne nějakou únosnou hranici pro člověka v nějakém ohnivzdorném obleku. Nabízí se pak nějaký specifický druh robota, který bude schopen vjet do takovýchto obrovských teplot a těm hasičům bude průběžně hasit cestu dovnitř. To je něco, co na trhu asi neexistuje, ale věřím, že za určitého času testování materiálu a spolupráce nějakých dodavatelů, kteří se věnují robotům, by bylo možné dosáhnout požadovaného výsledku... Jde o nějaký výřez trhu, který je nutné ještě do určité míry probádat, ale je to něco představitelného.

**Tazatel:** Probíhá to takto i v praxi?

**Respondent:** Myslím si, že ten příklad, který jsem uvedl je podle mě přesně něco, k čemu by inovační partnerství mělo sloužit. Tam, kde např. není vůle soukromého sektoru realizovat výzkum a zároveň veřejný sektor a zadavatel by něco takového potřeboval – to je podle mě vhodný případ pro použití inovačního partnerství. Z praxe mi ale připadá, že se inovační partnerství používají převážně na softwarová řešení, které ale nejsou úplně tak moc vzdálené od toho uvedeného příkladu. Softwary jsou všude kolem nás – v hodinkách, mobilech, autech a je to stále o tom ten software přizpůsobit tomu, aby sloužil nějakému jinému účelu. Problém je ale v tom, kde je vlastně ta hranice mezi tím, co je nově vyvinutý software a co je nějaké tržní krabičkové řešení, které je jen upravené pro požadavky toho zadavatele. Nutno totiž dodat, že pokud existuje software, který vyhledává subjekty X a zadavatel potřebuje, aby vyhledával subjekty Y, tak se z mého pohledu nejedná o inovaci, ale spíše nějaký rutinní zásah programátora.

**Tazatel:** Velice děkuji za tu obšírnou odpověď. Shodou okolností mám připravenou otázku přesně na tu oblast toho, kde je podle Vás ta zmiňovaná míra výzkumu a vývoje v zakázkách, které by měly být vyhlášeny prostřednictvím inovačního partnerství? Když tedy zůstaneme v té rovně softwarových řešení – mělo by být inovační partnerství použito spíše v případě, kdy na trhu již nějaké softwarové

řešení existuje, ale ten dodavatel ho v realizaci zakázky bude inovovat a přizpůsobovat na míru požadavkům zadavatele, nebo by se mělo jednat o tu extrémní variantu, ve které vznikne něco naprosto unikátního, co dosud neexistovalo?

**Respondent:** To je velice komplexní dotaz... Podle mě je velmi důležité, aby ten předmět zadání byl dostatečně konkrétní ve smyslu toho, aby bylo jasné k čemu se směřuje. Aby ale zároveň nedošlo k situaci, že zadavatel bude schopen nadefinovat konkrétní požadavky např. na to, jak to má ten dodavatel provést. Je důležité zachovat tam ten výzkum a vývoj tzn. ty prvky novosti, kreativní činnosti, prvky nejistoty, systematickosti a proveditelnosti a reprodukovatelnosti. Myslím si, že jednodušší je říct, co přesně není ukázkou vhodně zvoleného inovačního partnerství – např. vytvoření nového systému, který na trhu neexistuje, ale jeho vznik je vázán pouze na to, že se propojí tři již existující systémy. Tam by pak ta míra nejistoty (ta reálná šance toho, že požadovaný systém nevznikne) představovala jen „amaterismus“ toho, kdo bude realizovat tu zakázku... Závěrem bych k tomu řekl, že ta systémová řešení jsou velmi náchylná k tomu je zadávat jako inovační partnerství, nicméně je velký rozdíl mezi vznikem systému a vytvořením umělé inteligence.

**Tazatel:** Ono už to částečně zaznělo, nicméně jaké jsou podle Vás výhody a nevýhody inovačního partnerství?

**Respondent:** Myslím si, že jednodušší asi bude určit ty nevýhody... Podle mě je nevýhodou to, že s tímto druhem zadávacího řízení nejsou příliš zkušenosti mezi zadavateli, kteří tak často nemusí vědět, jak jej využít. S tím zároveň souvisí nedostatečná rozhodovací praxe ze strany ÚOHS. Z logiky věci je tou příčinou velice specifické vymezení inovačního partnerství. Dále bych řekl, že interpretace a výklad zákona jsou v současné době neuspokojivé s ohledem na dostupnou literaturu, ale i nějaké ty mezinárodní meetingy, konference a podobné sešlosti.

**Tazatel:** Myslíte si, že je příprava inovačního partnerství do velké míry odlišná od přípravy jiného druhu zadávacího řízení? Jsou podle Vás časově nebo finančně náročnější? Zejména se držíme jednacích typů.

**Respondent:** Myslím si, že příliš ne. Pokud se nezkušený zadavatel pustí do realizace soutěžního dialogu, bude ho to stát zhruba stejně času, energie a peněz, jako v případě inovačního partnerství. Rozhodně si ale myslím, že je zapotřebí určitý čas a energii investovat zejména do zjištění, že se skutečně jedná o inovativní plnění, dále také do vydefinování předmětu plnění a v neposlední řadě také do toho uvažovaného postupu.

**Tazatel:** Dokázal byste říct i výhody?

**Respondent:** Jednou z výhod, kterou v inovačním partnerství vidím je jakési odbourání strachu ze strany zadavatelů v souvislosti s komunikací s dodavateli. To je něco,



čeho se podle mě většina zadavatelů bojí. Řekl bych, že takovou běžnou praxí je, že se s dodavateli se nekomunikuje a zadávací podmínky se neupravují atd. To je ale princip, který by měl sloužit zejména otevřenému řízení. U inovačního partnerství se ale zadavatel musí do jisté míry propojit s účastníky, protože to může vést k tomu, co ten zadavatel potřebuje. To samozřejmě platí i pro soutěžní dialog.

**Tazatel:**       Není to, co jste teď řekl spíše přínos inovačního partnerství? Napadá Vás skutečně nějaká výhoda, která by se dala vztáhnout k procesnímu uchopení inovačního partnerství – jakou výhodu získá ten zadavatel, pokud si vybere inovační partnerství např. místo soutěžního dialogu?

**Respondent:**   Myslím si, že tou hlavní výhodou inovačního partnerství je možnost zadavatele rozfázovat si to samotné řešení a následně možnost se rozhodnout, jestli chce pokračovat v řešení a s kolika dodavateli. To je asi i ten největší rozdíl ve srovnání s tím zmiňovaným soutěžním dialogem. Nepochybně obě zadávací řízení mají společnou výhodu možnost jednat s účastníky, a to platí pro jednacích typy obecně, nicméně inovační partnerství ještě umožňuje do jisté míry „dohlížet“ na tu samotnou realizaci právě v těch několika fázích. Inovační partnerství zadavateli možnost se v průběhu řešení inspirovat např. po první fázi řešení dodavatelem AB, pak upravit podmínky fáze dva podle dodavatel XY a nejlépe to může realizovat dodavatel CD...

**Tazatel:**       Vy jste teď zmínil v podstatě dvě věci. První je ta výhoda, že si zadavatel může rozdělit realizaci do jednotlivých fází. Zároveň jste ale naznačil, že je možné, aby tu realizaci provedl s několika dodavateli, respektive partnery inovačního partnerství. Dalo by se i to označit za výhodu?

**Respondent:**   Nepochybně... Neznám to sice explicitně, ale to je také velmi důležité zmínit. Tady bych však doplnil, že se jedná o výhodu v kontextu toho, že má zadavatel několik dodavatelů, tedy několik pohledů na věc a na několik řešení. Zároveň to ale může být pro zadavatele nevýhoda. Může v určité fázi řešení zjistit, že nemá efektivní nástroj pro to, aby s některými dodavateli v řešení nepokračoval. To souvisí s tou kompetentností a zkušenostmi zadavatele, které jsem již zmiňoval.

**Tazatel:**       Můžete to prosím rozvést? Jaké nástroje máte na mysli?

**Respondent:**   Například hodnotící kritéria, která si zadavatel musí dobře nastavit.

**Tazatel:**       Vy jste zároveň naznačil, že zadavatel může do jisté míry dospecifikovat předmět plnění v průběhu jednotlivých fází realizace. Je i to výhodou inovačního partnerství?

**Respondent:**   Ano, dalo by se to tak říct. Na druhou stranu to je právě jeden z esenciálních předpokladů pro to, aby mohl zadavatel využít inovační partnerství. Kdyby byl přeci schopen do detailu vydefinovat předmět plnění, tak by v teoretické rovině nemusel používat tento druh zadávacího řízení, protože by to řešení na trhu asi

existovalo. Takže výhodou to rozhodně je, ale zároveň je to jakási neoddělitelná součást.

**Veřejné zakázka „Program generační inovace a rozšíření digitálních služeb SSHR“ v obecné rovině:**

**Tazatel:** Popsal byste prosím stručně svými slovy, co bylo hlavním cílem výše uvedené zakázky?

**Respondent:** Mám za to, že cílem byl vznik softwaru na propojení digitálních systémů veřejné správy a SSHR. Byla to snaha o to, aby SSHR dokázalo co nejrychleji koordinovat spolupráce dílčích státní institucí, které jsou existenčně navázané na SSHR.

**Tazatel:** Jestli to tedy chápu dobře, jednalo se o veřejnou zakázku, jejímž primárním cílem bylo vytvoření softwaru. Snažili jste se nějakým způsobem v rámci přípravy zadávacích podmínek ošetřit problematiku proprietárního uzamčení neboli tzv. „vendor lock-in“? Pokud ano, jak?

**Respondent:** V Technologické agentuře se snažím vendor lock-in ošetřit tím způsobem, že v rámci smlouvy se dodavatel zaváže k předání kompletního zdrojového kódu a uživatelské a technické dokumentace k výslednému systému. To všechno pak odevzdává i průběžně v jakýchsi pracovních verzích.

**Tazatel:** Dále bych se chtěl zeptat, jestli jste výše zmíněnou zakázku zadávali ještě jiným druhem zadávacího řízení, než jste se rozhodli pro použití inovačního partnerství? U některých jiných zadávacích řízení je to v zákoně uvedeno explicitně jako jeden z důvodů pro jeho použití... Jak jste postupovali tady?

**Respondent:** Ne, v tomto konkrétním případě jsme tu zakázku jiným druhem zadávacího řízení nezadávali. Zároveň si myslím, že to jde do jisté míry proti podstatě inovačního partnerství. Řekl bych, že pokud by to ten zadavatel nejprve zadal např. jako otevřené řízení, tak slepě doufá, že to řešení už na trhu existuje. Dostane se pak do situace, ve které neobdrží žádnou nabídku, a to ho přivede k myšlence, že je ten předmět plnění inovativní. Tak by to ale podle mě být nemělo.

**Tazatel:** Přivádí mě to k otázce, jestli právě vyhlášení skrze jiný druh zadávacího řízení, ve kterém neobdrží žádnou nabídku, nemůže být impulsem pro zadavatele uvažovat nad tím, že předmět plnění spadá do oblasti výzkumu a vývoje?

**Respondent:** Ano, myslím si, že to jeden z důvodů pro zvolení inovačního partnerství být může. Rozhodně by to ale neměl být klíčový faktor, na základě kterého se bude zadavatel rozhodovat. Myslím, že tím nejlepším nástrojem může být předběžná tržní konzultace, nebo případně konzultace s nějakým zaslavněným expertem, který rozumí dané problematice. Předběžná tržní konzultace může mimo jiné pomoci zadavateli i v tom samotném vydefinování předmětu plnění a kroků, kterými se dá dojít k jeho realizaci.

**Tazatel:** Napadá Vás ještě něco, co by zadavatel mohl udělat, aby si skutečně potvrdil, že se jedná o předmět plnění, který na trhu neexistuje?

**Respondent:** Řekl bych, že jednoznačně nějaký průzkum. Znovu bych si tady ale dovolil zmínit to, co už jsem jednou otevřel. Nejsem si úplně jistý, jestli by skutečně všichni zadavatelé měli mít možnost vyhlásit VZ prostřednictvím inovačního partnerství právě kvůli jeho specifičnosti např. ve vztahu k předmětu plnění. Znovu si umím představit, že nějaký stavební úřad může narážet na problém, kdy nebudou dostatečně kompetentní nebo zkušenější pro realizaci něčeho takového. Myslím, že TA ČR pak představuje zadavatele, který na to ty kapacity a zkušenosti má a mohl by být pro spousty takových zadavatelů přínosem.

**Tazatel:** Postupovali jste v rámci přípravy zadávacích podmínek (respektive zadávací dokumentace) výše uvedené zakázky podle nějaké metodiky nebo jiného dokumentu nad rámec ZZVZ?

**Respondent:** Dovolím si tady asi odpovědět v obecnější rovině ve smyslu toho, co by právě mohli využívat ti méně zkušenější zadavatelé. Zadavatel podle mě může vycházet z komentářové literatury, která dává bližší vhled do toho, co si pod inovačním partnerstvím představit. Zároveň je možné využít důvodovou zprávu, která ale je ale ve velmi obecné rovině – z té zadavatel může načerpat spíše ten samotný smysl a účel právní úpravy. Dále bych řekl, že je vhodné využít zahraniční literaturu, protože ZZVZ vychází ze směrnice EU. Nepochybně se může zadavatel inspirovat v již existujících zadávacích dokumentacích, kterých ve vztahu k inovačnímu partnerství není v současnosti příliš mnoho – řekl bych pár desítek. V poslední řadě asi nějaké metodické pokyny a případně napřímo oslovit někoho, kdo již s inovačním partnerstvím zkušenosti má.

**Tazatel:** Jak dlouho trvala příprava zadávací dokumentu k výše uvedené zakázce?

**Respondent:** Já bych na tohle asi odpověděl v tom smyslu, že když jsme připravovali zadávací dokumentaci k této zakázce, tak jsme se zároveň snažili do velké míry aktualizovat vlastní pravidla ve vztahu k inovačnímu partnerství – byl to tedy takový nestandardní přístup. V tomto to tedy bylo z naší strany náročnější, než obvykle. V obecné rovině je ale možné říct, že připravit veškeré podklady, respektive zadávací podmínky pro zadávací dokumentaci nám trvalo 7 měsíců.

#### **Předběžné/finální nabídky:**

**Tazatel:** Když se podíváme do ZD tak mi z ní na první pohled vyplývá, že jste se rozhodli rozdělit samotný proces zadávacího řízení do tří fází (+ 2 realizační fáze), kde první fáze reprezentovala žádost o účast a kvalifikaci, druhá fáze reprezentovala předběžné nabídky a jednání s účastníky a třetí fáze reprezentovala hodnocení nabídek. Je to tak? Proč jste se rozhodli takto rozfázovat proces zadávacího řízení?

**Respondent:** Předpokládám, že ta Vaše otázka míří k tomu, že zákon explicitně rozděluje do fází pouze ten samotný výzkum a vývoj a ptáte se tedy na to, proč jsme do fází rozdělili i ten samotný průběh zadávacího řízení.... Je to tak?

**Tazatel:** Ano, přesně.

**Respondent:** Tím hlavním důvodem byla celistvost zadávací dokumentace a přehlednost pro samotné účastníky. Cílem bylo účastníkům přehledným způsobem předat informace o tom, co je čeká v rámci zadávacího řízení a po něm. Zároveň jsme chtěli, abychom dodrželi nějakou jednotnou terminologii.

**Tazatel:** V odst. s názvem „*Fáze III. – Nabídková fáze*“ na straně č. 10 v ZD je napsáno že: „*Po ukončení jednání v předchozí fázi budou nanejvýš 3 účastníci vyzváni k podání finálních nabídek...*“. ZZVZ tento krok s finální/upravenou nabídkou však explicitně nezmiňuje... Co Vás vedlo k tomu takto ho vymezit v ZD?

**Respondent:** Máte pravdu v tom, že zákon jakousi finální/upravenou nabídku přeskakuje. Během přípravy té zadávací dokumentace jsem došel k tomu, že přesně v místech, kde je zákon do jisté míry hluchý, budu postupovat analogicky s jiným druhem řízení. Přišlo mi nevhodné, aby inovační partnerství končilo podáním předběžné nabídky. Z logiky věci jsem si říkal, že když se mluví o nějaké předběžné nabídce, tak by tam měla být i nějaká finální... V té samotné zadávací dokumentace je tento krok uveden kurzívou, protože jsem se právě snažil označit, že v této části již nevycházím přímo ze zákonné úpravy. Přesně jako v tom předchozím bodě byla tím hlavním důvodem srozumitelnost pro účastníky... Zkrátka aby počítali s tím, že budou mít možnost své nabídky upravit na základě jednání a před podpisem smlouvy budou mít možnost posílat nějaké finální nabídky.

#### **Fáze řízení o inovačním partnerství:**

**Tazatel:** U několika zadavatelů jsem se setkal s tím, že do ZD píšou informaci o tom, že předpokládají, že se uskuteční více než jedno jednání. Je to dle Vás relevantní informace? Vy v ZD uvádíte, že: „*zadavatel bude jednat se zbylými účastníky*“.

**Respondent:** Tu naši variantu jsme zvolili, protože si myslím, že je nejudržitelnější ve smyslu toho, že implikuje to, že proběhne minimálně jedno jednání, ale nezavazuje zadavatele k nějakému maximálnímu limitu.

**Tazatel:** Takže byste doporučoval takovou variantu, které nebude zadavatel v budoucnu svazovat ve smyslu nějakého závazku k určitému počtu jednání?

**Respondent:** Ano, řekl bych, že tradiční právníká odpověď bude v tomto kontextu, že když se zadavatel zaváže např. k tomu, že proběhnou jednání tři a ve skutečnosti jich proběhne méně nebo více, měl by to zadavatel nějakým způsobem zdůvodnit. Je tedy podle mě vhodnější se těmito situacím vyhnout.

- Tazatel:** Je podle Vás možné jednacím část řízení o inovačním partnerství chápat jako jednacím kola soutěžního dialogu?
- Respondent:** Ano, myslím si, že je to analogická věc. Neřekl bych, že v tom jsou nějaké rozdíly. Cíle bude podle mě v obou případech prodiskutovat návrh řešení dodavatele, podívat se na nějaké kladné a záporné stránky toho návrhu atd.
- Tazatel:** Dále v ZD zmiňujete fáze IV. a V., které představují samotnou realizaci zakázky – realizace smlouvy o poskytnutí podpory pro fázi IV. a nabídka do fáze V. a dále realizace smlouvy o poskytnutí podpory pro fázi V. Můžete prosím rozvést, co bylo cílem fáze IV. a fáze V.?
- Respondent:** Ve své podstatě je cílem IV. fáze to, aby několik dodavatelů pracovalo a na konec i odevzdalo svůj návrh řešení (proof of concept) toho samotného softwaru. Tento návrh by měli v rámci IV. fáze odevzdat společně s nabídkou do fáze V. Následně se vybere jedno řešení, které bude nejlepší, a to realizuje jeden dodavatel v rámci V. fáze.
- Tazatel:** Podle čeho by se měl zadavatel rozhodnout při stanovování počtu fází?
- Respondent:** Myslím si, že důležitá je v tomto ohledu přehlednost a přiměřenost. Zadavatel by si mohl dopředu určit např. dvacet fází... To by ale asi nebylo příliš efektivní. Zároveň to, jestli zadavatel určí fáze dvě nebo pět záleží podle mě na to, do jak velké hloubky má prozkoumanou danou problematiku ve smyslu toho, jaké dílčí kroky by mělo řešení obsahovat tzn., jestli dokáže identifikovat jakési milníky. Rozhodně to ale také velmi záleží vůbec na té potřebě, kterou zadavatel má – rozdílně asi bude navržené fáze u nějakého komplikovaného stroje a u informačního systému. Osobně se mi líbí ta varianta návrhu řešení, návrhu nějakého prototypu a následná realizace.
- Tazatel:** Mohou zadavateli při určování počtu fází pomoci nástroje, které jsme dříve zmiňovali tzn. předběžná tržní konzultace a přizvání expertů?
- Respondent:** Ano, osobně nevidím důvod, proč by mu to v tomto pomoci nemohlo. Myslím si, že pokud je zadavatel v situaci, kdy neví, jestli je předmět plnění dostupný na trhu, tak asi ani neví, jaké budou ty milníky řešení. V takovém případě jsou ty zmíněné nástroje dokonce velice vhodné.
- Tazatel:** Při studiu zadávacích dokumentací veřejných zakázek, které byli zadány prostřednictvím inovačního partnerství jsem narazil na všeobecný rozpor zadavatelů v terminologii fází a etap. Jeden zadavatel používá u procesu zadávacího řízení etapy a v realizaci fáze, další zadavatel používá v zadávacím řízení i v realizaci etapy a další zadavatel zadávací řízení vůbec nerozděluje a v realizaci používá fáze, ve kterých jsou etapy... Vy tedy vše shrnujete pod fáze. Je to podle Vás problém? Není možná tohle jeden z aspektů toho, jak je inovační partnerství ukotveno v zákoně a proč možná působí tím složitým dojmem?

**Respondent:** Myslím si, že v současnou chvíli to ani tak nemusí být zmatené pro dodavatele, protože si myslím, že nebude mnoho dodavatelů, kteří se již stihli podílet na alespoň dvou inovačních partnerstvích. Rozhodně to ale může být chaotické pro člověka, který se bude snažit připravit inovační partnerství a bude se chtít inspirovat v jiných zadávacích dokumentacích. Ve své podstatě ani není tak důležité, jestli se zadavatel rozhodne pro etapy, fáze apod. Podle mě je důležité, aby v zadávací dokumentaci byla jednotná terminologie tzn., pokud se zadavatel rozhodne využívat fáze, měl by říct, co se fází myslí a měl by používat v zadávací dokumentaci označení fáze. Stejně tak v případě etap.

**Tazatel:** Souhlasil byste s tím, že minimum, které je nutné z hlediska zákona je rozdělení realizace do fází a zbytek je již nad rámec?

**Respondent:** Z pohledu zákona ano. Tady bych ale rád dodal, že je vhodné do nějakých částí rozdělit i samotné zadávací řízení, aby měl účastník představu o tom, jak bude celý proces probíhat. Zároveň je to vhodné i vzhledem k povaze těch jednotlivých kroků, kde např. posuzování žádostí o účast a posouzení kvalifikace je nějaká část, ve které zadavatelé účastníci zašlou nějaké dokumenty – to probíhá bez přítomnosti účastníka. Na druhou stranu ale jednání už bude probíhat osobně za přítomnosti účastníka. To jsou všechno věci, které ten zadavatel může nějakým způsobem odlišit, aby to zkrátka bylo přehledné a transparentní.

#### **Předpokládaná hodnota inovačního partnerství:**

**Tazatel:** V odst. č. 4 s názvem „*Předpokládaná hodnota a výše odměn*“ na straně 6 v ZD je napsáno, že celková hodnota VZ činí 40 000 000 Kč bez DPH. Zároveň je tato částka alokována do jednotlivých fází, z toho 6 048 000,- Kč bez DPH fázi IV. a 33 952 000 Kč bez DPH na fázi V. Jak by měl zadavatel postupovat a z čeho by měl vycházet při stanovení předpokládané hodnoty VZ a následného rozdělení finanční alokace na jednotlivé fáze IP?

**Respondent:** V první řadě každý zadavatel vychází z nějakého maximálního rozpočtu, která má pro danou zakázku vyhrazený. Dále bych řekl, že tady znovu narazíme na tu znalost na straně zadavatele. Zadavatel by měl být schopen stanovit předpokládanou hodnotu zakázky na základě vlastních znalostí nebo vlastního průzkumu. V tomto ohledu mu např. opět může pomoci předběžná tržní konzultace, u které je ale velké riziko toho, že by ti účastníci mohli úmyslně tlačit cenu nahoru – proto by se mělo jednat pouze o nějaký pomocný nástroj. Zároveň nutno dodat, že pokud není zadavatel schopen určit cenu alespoň orientačně na základě představy o tom, kolik stojí hodina programátora apod., může si zasmluvnit nějakého experta, který dané problematice rozumí. Pak je ale důležité ošetřit střet zájmů, nestrannost apod.

**Tazatel:** U rozdělení finanční alokace do jednotlivých fází je to obdobné?

**Respondent:** Ano, rozhodně.

#### Technická kvalifikace:

**Tazatel:** Za jakým účelem jste se rozhodli zahrnout do technické kvalifikace v souladu s § 79 seznam významných služeb poskytnutých za posledních 5 let před zahájením zadávacího řízení včetně uvedení ceny a doby jejich poskytnutí a identifikace objednatele? Proč jste se rozhodli pro 5 let, když ZZVZ stanovuje primárně 3 roky?

**Respondent:** Můj osobní názor na tuto problematiku je takový, že mi poslední 3 roky připadají opravdu málo. Za poslední 3 roky se mohlo odehrát spousta věcí, a i velmi způsobilý dodavatel mohl mít z nějakého důvodu hluché místo, ve kterém poslední tři roky např. nerealizoval obdobnou zakázku. Rozhodně by to podle mě neznamenalo, že je nekompetentní zakázku realizovat. Na druhou stranu požadovat něco více než 5 let zpátky mi připadá zabíhání už hodně do minulosti. Rozhodli jsme tak tedy, protože mi připadá jako vhodný kompromis pro zajištění přiměřené úrovně hospodářské soutěže.

#### Hodnotící kritéria:

**Tazatel:** V rámci hodnotících kritérií jste navrhli 2 hodnotící kritéria v rámci ekonomické výhodnosti – ze 70 % kvalita návrhu řešení a z 30 % nabídková cena. Samotné kritérium „kvalita návrhu řešení“ se dále dělí do 4 dílčích kritérií (inovativnost, technologické řešení a proveditelnost, konkrétnost a kvalita, zkušenosti dodavatele). Jak by měl podle Vás zadavatel postupovat při návrhu hodnotících kritérií? Na co by se měl soustředit?

**Respondent:** Zadavatel může být v případě zadávání veřejné zakázky na inovace v situaci, kdy v momentě přípravy zadávací dokumentace neví, co je nebo, co není kvalitní nabídka. Je tedy důležité určit hodnotící kritéria s ohledem na to, co od nabídky očekávám a co vím, že bude možné hodnotit. Zároveň bych řekl, že určitá část hodnocení bude vždy pevná a určitá část bude proměnlivá. Když vezmu ta naše kritéria a začnu od posledního – zkušenosti dodavatele. To je kritérium, které je ve své podstatě konstantní, má jakousi návaznost na předchozí kroky zadávacího řízení a netýká se toho samotného návrhu řešení. Snažili jsme se tímto kritériem říct, že pro nás budeme ze 30 % spoléhat na to, že kvalitní tým bude schopen připravit kvalitní řešení. Jedná se podle mě o objektivní kritérium, které je pevné a neměnné a každý dokáže jednoznačně říct, že 5 let je méně než 10 let apod. Inovativnost návrhu řešení je další kritérium. To se vztahuje samozřejmě k tomu, že jsme v oblasti, ve které by nám z podstaty věci měli účastníci nabídnout něco nového, inovativního, do jisté míry neprobádaného a originálního. Toto kritérium by mělo evokovat, že chceme takové řešení, které je skutečně nové. Technologické řešení a proveditelnost je kritérium, ve kterém je cílem zhodnotit propracovanost navrhovaného řešení a to, jak dobře jsou účastníci schopni popsat svou vizi a zkrátka to, jak navrhovaný systém bude fungovat.



- Tazatel:** Jak se podle Vás může zadavatel vyhnout subjektivnímu hodnocení u veřejných zakázek na inovace?
- Respondent:** Myslím si, že u veřejných zakázek na inovace je to možná složitější právě v souvislosti s mírou výzkumu a vývoje, s mírou neznáma, která je v té zakázce od začátku přítomná. Řekl bych, že v případě kritérií, které jsou do jisté míry subjektivní (např. technologické řešení nebo konkrétnost) je možné jaksí objektivizovat na základě slovního zdůvodnění bodování ve zprávě o hodnocení nabídek. Tam lze jednoznačně říct, proč konkrétně nějaký návrh řešení dostal méně/více bodů než jiný návrh řešení. Rozhodně si myslím, že je důležité v takovém případě být co možná nejkonkrétnější v popisu těch samotných kritérií v zadávací dokumentaci a zároveň být co nejkonkrétnější při hodnocení.
- Tazatel:** Takže byste řekl, že pokud se zadavatel nedokáže vyhnout subjektivním kritériím, tak by měl zajistit jejich co možná největší objektivitu. Tu je možné zajistit skrze detailní popis daného kritéria v zadávací dokumentaci a skrze detailní zdůvodnění bodového hodnocení?
- Respondent:** Přesně tak. A zároveň by hodnotící kritéria měla být napsána tak, aby postihli všechny prvky nabídky. Aby bylo možné každou část nabídky podřadit pod nějaké kritérium.
- Tazatel:** Jakou roli při hodnocení hrají váhy? Souvisí to právě s tou subjektivitou a objektivitou při hodnocení?
- Respondent:** Do jisté míry. Řekl bych ale spíše, že tím primárním účelem je dát najevo tomu účastníkovi, že některé prvky nabídky pro nás budou podstatnější než jiné. Právě i těch 30 % u zkušeností dodavatele vede k tomu, že se snažíme klást důraz na ta pevnější a objektivnější kritéria. Pokud tedy např. zadavatel použije některá kritéria spíše měkčí, respektive subjektivnější, doporučuji jim např. nepřikládat přílišnou váhu. Tím je možné minimalizovat potenciální výkyvy v subjektivním hodnocení.
- Tazatel:** Dalo říct, že čím inovativnější předmět plnění bude, tím subjektivnější budou hodnotící kritéria?
- Respondent:** Po tom, jak jsme to teď prošli bych řekl, že asi ano. Řekl bych, že čím abstraktnější je představa o tom, zda je předmět plnění vydefinován správně, tím subjektivnější hodnocení bude. Vždycky je ale důležité se snažit hodnotící kritéria objektivizovat co nejvíce to jde.
- Tazatel:** Jaký máte názor na případné použití anonymního hodnocení u IP? Ptám se na to z toho důvodu, že se pohybujeme v teoretické oblasti v nějaké neznámém prostředí něčeho, co na trhu neexistuje. Z toho předpokládám, že nemusí na tom trhu ani existovat moc subjektů, které budou schopny ten předmět plnění dodat...

**Respondent:** Nemyslím si, že by to bylo úplně specifikum toho inovačního partnerství. Myslím si, že obecně u veřejných zakázek na inovace může dojít k tomu, že existuje poměrně úzký trh subjektů, které mohou realizovat řešení bez ohledu na druh zadávacího řízení. Řekl bych tedy, že anonymní hodnocení může být skutečně užitečné v případě veřejných zakázek, které jsou zadávány na inovace. Zároveň ale to nejsou pouze zakázky na inovace ... Dalo by se říct, že anonymní hodnocení dává podle mě všeobecně smysl u veřejných zakázek, kde je úzký okruh potenciálních řešitelů a zároveň, kde je nějaký potenciální tlak na střet zájmu.

**Tazatel:** Setkal jsem se s názorem, že když jsou objektivně nastavena hodnotící kritéria, tak není potřeba hodnotit anonymně. Souhlasíte s tím?

**Respondent:** Ano, řekl bych, že čím subjektivnější kritéria jsou, tím spíše je vhodné hodnotit anonymně. Problém subjektivních kritérií je přeci to, že je možné do nich schovat něco, co není moc dobře přezkoumatelné. U objektivních kritérií tento problém nehrozí, protože objektivita je pro všechny stejná. Takže za mě ano, anonymita dává větší smysl v případě subjektivních kritérií.

**Tazatel:** V jakých případech je podle Vás vhodné využít tzv. absolutní hodnocení (hodnocení nabídky samostatně v každém kritériu) a kdy hodnotit relativně (porovnávání nabídek v rámci jednotlivých kritérií)?

**Respondent:** Myslím si, že by každá nabídka měla být ohodnotitelná bez pohledu na ostatní nabídky... Zadavatel by tedy měl mít dostatečnou představu o předmětu plnění, aby dokázal říct, že je návrh řešení nějaký na škále jedna až sto. Důvod proč podle mě tohle úplně nefunguje dobře praxi je ten, že hodnocení např. v komisi probíhá za pomoci nějakých členů komise, v kolektivu a v daný moment. Pak je tedy vhodné dívat se na nabídky v nějakém vzájemném poměru, aby bylo možné si připomenout, že když komise jednu nabídku hodnotila v daném kritériu XY bodů, tak by měla k danému kritériu u jiné nabídky přistupovat stejně. Z praktického hlediska se mi jeví jako nejvhodnější snažit se ohodnotit každou nabídku nezávisle na ostatních (tedy absolutně), ale zároveň mít jakýsi kontrolní mechanismus, prováděný nějakou porovnávací metodou.

#### **Závěr:**

**Tazatel:** Umíte si v tomto konkrétním případě představit i jiný druh zadávacího řízení? Jaký a proč?

**Respondent:** Ano, uměl bych si v tom našem konkrétním případě představit soutěžní dialog.

**Tazatel:** Jsou energie a zvýšené finanční prostředky úměrné kvalitě výsledku, která z inovačního partnerství vzejde?

**Respondent:** Já si myslím, že obecně energie, která zadavatel vkládá do nějakého jednání s účastníky, se mu pak vrací několikanásobně. Řekl bych, že tedy určitě

obrovský přínos pro zadavatele mohou mít předběžné tržní konzultace, vyjasňování a jednání, pokud je zadavatel dostatečně připravený a účastník je ochoten se z jednotlivých konzultací poučit. To pak může velice odlehčit všem stranám, protože jsou na stejné lodi – účastníci chápou, co zadavatel potřebuje a zadavatel rozumí tomu, jak by se to dalo provést. Myslím si tedy, že to v konečném důsledku mělo vést k tomu, aby ty výsledky byly preciznější. V poslední řadě bych podotknul, že to není zas až tak závratně více času, který musí zadavatel do inovačního partnerství vložit např. ve srovnání se soutěžním dialogem.

## 8.6 Souhlas respondenta rozhovoru č. 3

09.12.21 15:04

Technologická agentura České republiky Mail - Diplo

**T A**  
**Č R**

**Žlebek, Dominik** <dominik.zlebek@tacr.cz>

---

### Diplo

---

**Musil, Jan** <jan.musil@tacr.cz>  
Komu: "Žlebek, Dominik" <dominik.zlebek@tacr.cz>

9. prosince 2021 15:02

*Vážený pane Žlebku,  
k dotazníku nemám připomínky a souhlasím s jeho využitím v diplomové práci.*

*S pozdravem a úctou Jan Musil*

čt 9. 12. 2021 v 14:35 odesílatel Žlebek, Dominik <dominik.zlebek@tacr.cz> napsal:  
[Citovaný text byl skryt]  
[Citovaný text byl skryt]