



POZVÁNKA

Název kurzu:	Veřejné zakázky z pohledu dodavatele
Termín:	18. 6. 2026
Místo a čas:	sídlo společnosti F I T E a.s., Výstavní 2224/8, 709 00 Ostrava – Mariánské Hory 12:00 – 16:00 hodin

Jak podat nabídku a nepodcenit smlouvu (praktický kurz pro účast ve VZ)

Cíl: účastník umí číst ZD, včas klást dotazy, hlídat lhůty, podat bezchybnou nabídku a ví, kdy/jak použít námitky

Klíčové sdělení: „Lhůty a proces nese zadavatel; dodavatel ale nese **nabídku a smlouvu.**“

1) Základní orientace: co je důležité pro dodavatele (minimum teorie, maximum praxe)

- Jaké dokumenty mají pro dodavatele praktický význam (výzva, ZD, přílohy, smlouva, vysvětlení ZD).
- Základní „mapa procesu“: od zveřejnění po podpis smlouvy.
- Co dodavatel ovlivní: dotazy, kvalita nabídky, námitky (ne „vyjednávání po výhře“).

2) Jak číst podklady: systém čtení ZD + příloh (a proč začít smlouvou)

- Doporučený postup čtení:
 1. **smlouva** (co slibuji, sankce, odpovědnost, IP, termíny, akceptace),
 2. předmět a výstupy,
 3. kvalifikace,
 4. hodnocení,
 5. formální požadavky na nabídku.
- „Red flags“ ve smlouvě:
 - jednostranné sankce, nemožné termíny,
 - nepřiměřené ručení/odpovědnost,
 - IP/licence bez ceny,
 - povinnosti bez jasných akceptačních kritérií,
 - zákaz subdodávek / přísné personální podmínky,
 - nepřiměřené pojištění, bankovní záruky.
- Zásada: **po podání nabídky se smlouva typicky nevyjednává**; kdo ji nepřečte, nese riziko.

3) Kvalifikace a nabídka: co musí být „bezchybně“ (praktický checklist)

- Kvalifikace: reference, tým, obrat – jak si udělat interní „kvalifikační mapu“.
- Co bývá nejčastěji důvodem vyloučení (formality, chybějící přílohy, nesoulad s požadavky).
- Subdodavatelé: kdy dávají smysl, co musím doložit, jak se vyhnout kolizím.
- Elektronické podání: podpisy, formáty, kontrola nahrání, „poslední minuta“ jako riziko.



4) Cena a riziko: jak kalkulovat s ohledem na smlouvu (vč. MNNC)

- Cena není jen číslo: musí reflektovat sankce, odpovědnost, indexaci, změnové řízení.
- Mimořádně nízká cena: kdy hrozí, jak připravit obhajobu (rozpad nákladů, efektivita, know-how).

5) Dotazy a vysvětlení ZD: hlavní nástroj dodavatele před podáním nabídky

- Kdy je dotaz nutnost (nejasné parametry, rozpory, smluvní podmínky, neproveditelné termíny).
- Jak psát dotaz tak, aby:
 - byl konkrétní,
 - vynutil odpověď,
 - ideálně vedl k úpravě ZD, pokud je vadná.
- Jak hlídat, že vysvětlení se stává součástí podkladů.

Důraz:

- Pokud je problém ve smlouvě, **řeší se dotazem předem**, ne „vyjednáváním po výhře“.

6) Lhůty z pohledu dodavatele: co hlídat (a co si pohlídat interně)

- Lhůta pro podání nabídky (a interní „cut-off“).
- Lhůty na dotazy.
- Lhůty pro námitky (prakticky: kdy začíná běžet, z čeho se počítá).
- Jak si nastavit interní proces (odpovědnost, schvalování, právní kontrola smlouvy).

7) Námitky: kdy mají smysl, jak je napsat a co realisticky očekávat

- Typické důvody: diskriminační požadavky, nepřezkoumatelné hodnocení, porušení postupu.
- Struktura námitek: skutkový stav → porušení → dopad → návrh nápravy → důkazy.

Praktická úvaha: reputace vs přínos, kdy zvolit dotaz a kdy námitky

Garant semináře:

Přihláška na kurz:

PONCZA | ŠRÁMEK
advokátní kanceláře
Attorneys at Law
— EST. 2008 —

www.registrace.khkmsk.cz

Kurz je realizován v rámci projektu Krajské hospodářské komory Moravskoslezského kraje. Projekt je spolufinancován z Evropského sociálního fondu plus a ze státního rozpočtu ČR pod operačním programem Zaměstnanost plus.