



PŘÍLOHA Č. 2

ŘÍZENÍ SE SOUTĚŽNÍM DIALOGEM



Řízení se soutěžním dialogem je jedním z typů zadávacích řízení dle ZZVZ, kdy má možnost zadavatel s účastníky řízení jednat, což je jeden z důvodů, proč je toto zadávací řízení vhodné pro použití u veřejných zakázek na inovace.

Právní pozadí řízení se soutěžním dialogem

Řízení se soutěžním dialogem vychází z úpravy obsažené ve Směrnici v čl. 30 a bylo na jejím základě implementováno do českého práva. V ZZVZ je obsaženo v § 68 a § 69. Řízení se soutěžním dialogem (dále také jako „Soutěžní dialog“) má některé společné prvky s jednacím řízením s uveřejněním (dále také jako „JŘSÚ“). Pro účely zadávání veřejných zakázek na inovace ale tato Metodika Soutěžní dialog považuje za vhodnější.

Rozdíl mezi Soutěžním dialogem a JŘSÚ

Dva základní rozdíly mezi těmito dvěma typy řízení jsou následující:

- nižší míra vymezení zadávacích podmínek u Soutěžního dialogu;
- účel jednání;
- možnost jednat i po podání nabídek u Soutěžního dialogu.

Vymezení zadávacích podmínek

U Soutěžního dialogu ZZVZ předpokládá, že zadavatel má představu o své potřebě, ale nemá konkrétní představu o způsobu řešení. Na rozdíl od § 61 odst. 4 ZZVZ, kdy u JŘSÚ je zadavatel povinen v zadávací dokumentaci minimální technické podmínky, u Soutěžního dialogu takové vymezení zákonná úprava nepředpokládá. Důvodem je, že minimální technické podmínky při vyhlášení mohou omezit potencionální účastníky. Zadávací dokumentace má proto u Soutěžního dialogu obecnější formu.

Účel jednání

Dalším rozdílem je možnost jednání. JŘSÚ i Soutěžní dialog umožňuje jednání ve fázi před podáním nabídek. Účel jednání se ale u obou zadávacích řízení liší. U JŘSÚ je cílem jednání ujasnit si podrobnosti u nabízených řešení. U Soutěžního dialogu se při jednání teprve vhodné způsoby řešení nalézají.



Možnost jednat i po podání nabídek u Soutěžního dialogu

Možnost jednat u Soutěžního dialogu rovněž o nabídce vybraného dodavatele je dána § 69 odst. 8 ZZVZ. Smyslem může být upřesnění nabídky nebo smluvních podmínek. Základní parametry je třeba zachovat s odkazem na § 6 ZZVZ.

Rozdíl mezi Soutěžním dialogem a řízením o inovačním partnerství

Soutěžní dialog má některé společné vlastnosti i s řízením o inovačním partnerství. K základním rozdílům mezi oběma typy řízení patří:

- předpoklady k aplikaci;
- možnost výběru vícero partnerů u řízení o inovačním partnerství;
- předpoklad výzkumu a vývoje u řízení o inovačním partnerství dané ZZVZ.

Předpoklady k aplikaci

Předpoklady pro použití řízení o inovačním partnerství jsou mnohem úžeji specifikovány než předpoklady pro Soutěžní dialog. Pro vyhlášení řízení o inovačním partnerství je zásadní, že na trhu nejde potřebu zadavatele uspokojit bez vývoje inovativního řešení, tzn. řešení v tomto případě na trhu vůbec neexistuje. U Soutěžního dialogu je důvodů pro použití tohoto typu řízení v ZZVZ uvedeno více a blíže se jimi bude zabývat následující kapitola.

Možnost výběru vícero partnerů u řízení o inovačním partnerství

Jednou z výhod pro použití řízení o inovačním partnerství oproti Soutěžnímu dialogu může být možnost vybrat více dodavatelů (partnerů), pokud si zadavatel není jistý, jaký dodavatel bude v následném výzkumu a vývoji úspěšnější. U soutěžního dialogu tato možnost není. Po ukončení etapy soutěžního dialogu je zadavatel dle ZZVZ povinen vybrat pouze jednoho dodavatele, se kterým uzavře smlouvu.

Předpoklad výzkumu a vývoje u řízení o inovačním partnerství

U řízení o inovačním partnerství ZZVZ přímo uvádí, že fáze inovačního partnerství budou sledovat posloupnost kroků v procesu výzkumu a vývoje. Naproti tomu fázi vývoje se ZZVZ u Soutěžního dialogu nevěnuje, protože Soutěžní dialog může být aplikován i v jiných případech.

Předpoklady pro použití soutěžního dialogu

Předpoklady pro použití právě Soutěžního dialogu jsou shodné s taxativně vymezenými podmínkami pro použití JŘSÚ a jsou vymezeny v § 60 odst. 1 a 2 ZZVZ následovně:

- „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.“*

Dále je možné tento typ zadávacího řízení aplikovat: „Zadavatel může použít jednací řízení s uveřejněním také tehdy, jestliže předchozí otevřené řízení nebo užší řízení bylo zrušeno podle § 127 odst. 1.“

Pro potřeby této přílohy Metodiky budou blíže rozebrány pouze důvody uvedené v písm. a) a b).

Potřeby zadavatele nelze uspokojit bez úpravy na trhu dostupných plnění

Na trhu existuje řešení, u kterého zadavatel předpokládá, že by mohlo uspokojit jeho potřeby nebo vyřešit jeho problém, ovšem toto řešení není prozatím pro zadavatele uzpůsobeno. Současně si zadavatel nezavírá možnost, že by mohlo jít i o jiné řešení, jemu zatím neznámé. Pokud zadavatel vyhlásí Soutěžní dialog, obsahem jednání samotného dialogu bude při aplikaci písm. a) především jak řešení modifikovat pro zadavatele. Půjde např. o projednání rozsahu možností a úprav.

Součástí plnění veřejné zakázky je návrh řešení nebo inovativní řešení

V případě písm. b) může být předmětem veřejné zakázky i řešení zcela nové, které na trhu neexistuje vůbec, jako je tomu v případě řízení o inovačním partnerství.

Etapy Řízení se soutěžním dialogem

Do Řízení se Soutěžním dialogem pro veřejné zakázky na inovace patří následující etapy:

- Příprava před vyhlášením
- Etapa 1 - Posuzování žádostí o účast
- Etapa 2 – Soutěžní dialog a jednání
- Etapa 3 – Podpis smlouvy a zahájení realizace
- Započítání užívání

Příprava

Stejně jako u řízení o inovačním partnerství, bude vhodné zahrnout především následující kroky (další informace viz Metodika a tato příloha):

- analýza trhu;
- předběžné tržní konzultace a předběžné oznámení pro nastavení zadávacích podmínek a informování možných dodavatelů;
- určení předpokládané hodnoty;
- nastavení zadávacích podmínek.

Etapa 1 – Posuzování žádostí o účast

Do Etapy 1 spadají dle ZZVZ následující kroky:

1. zahájení Řízení se soutěžním dialogem odesláním oznámení - začíná plynout lhůta **30 dnů** do příjmu žádostí o účast;
2. příjem žádostí o účast;
3. posouzení žádostí (případné snížení počtu účastníku dle § 111 ZZVZ, vyloučení);
4. výzva k účasti v dialogu - lhůta pro podání není stanovena.

Principiálně by především technická kvalifikace měla být nastavena co nejotevřeněji s vědomím, že např. malé a střední podniky by náročné kvalifikační podmínky nemusely být schopny splnit.

Výsledkem je pozvání nevyločených účastníků k soutěžnímu dialogu.

Etapa 2 – soutěžní dialog a jednání

Do Etapy 2 je zahrnut následující postup:

1. výzva k účasti v soutěžním dialogu (jednání je možné vést např. nad předem specifikovanými otázkami uvedenými ve výzvě);



2. jednání – může probíhat v postupných fázích s cílem snížit počet nabízených řešení. Je třeba si dát pozor na sdílení důvěrných informací. V tomto kroku je možné snížení počtu účastníků v souladu s § 112 ZZVZ;
3. ukončení dialogu a výzva k podání nabídek.

Jednání je vedeno s každým účastníkem zvlášť s ohledem na ochranu důvěrných informací. Samotné vedení jednání může být pro zadavatele zpočátku náročné a je třeba se na něj připravit. Vhodné je, aby se jednání účastnili odborníci, kteří znají dobře trh. Pokud by se jednání odehrávalo vícekrát a někteří účastníci by zadavateli pomohli ve formování zadávacích podmínek, ale následně potom nebyli vybráni k podpisu smlouvy, je možné jim poskytnout cenu za účast dle § 36 odst. 9 s odkazem na § 16 odst. 4 ZZVZ.

Výsledkem Etapy 2 je obdržení nabídek.

Etapa 3 – výběr nabídky a započítí realizace

Zadavatel vybírá nejvhodnější nabídku na základě kritéria ekonomické výhodnosti nabídek, kde velkou váhu bude hrát kvalita. Kritérium nejnižší ceny je vyloučeno. Po výběru nabídky je zadavatel oprávněn si ještě podrobnosti v nabídce a smluvní podmínky ujasnit.

Etapa je zakončena podpisem smlouvy.

Etapa započítí užívání

Započítí užívání je součástí nákupu předmětu plnění, pokud se jedná o veřejnou zakázku na inovace. Bez poskytnutí inovace koncovému uživateli (zadavateli), by o inovaci nemohlo jít. Pokud bude řešení modifikováno pro potřeby zadavatele nebo zcela nově vyvíjeno, je třeba počítat s odpovídající délkou pro poskytnutí plnění.