

8. METODICKÝ DEN ÚŘADU PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE

ve spolupráci s časopisem Veřejné zakázky

**Zodpovědný přístup k zadávání veřejných
zakázek, aneb řízení cenového rizika ve
veřejném zadávání**

Program 8. metodického dne

- **Postup před zahájením zadávacího řízení – důležitost přípravy**
- **Závazky z uzavřených smluv a jejich změny**
- **Strategie zodpovědného nákupu**

1. CENOVÉ RIZIKO VE VEŘEJNÉM ZADÁVÁNÍ V KOSTCE

Cenové riziko ve veřejném zadávání

- **Cenové riziko:** pravděpodobnost, že se tržní ceny změní oproti původně sjednaným.
- **Dopad cenového rizika:** strana, která riziko nese, prodělá (nebo vydělá).
- **Kontrolní otázka:** Kolik dodavatelů vám zavolalo, když ceny klesaly s tím, že chtějí snížit cenu plnění?
- **Praktické důsledky cenového rizika pro zadavatele:** dodavatel sníží kvalitu plnění, vypoví smlouvu nebo zkrachuje, zadavatel musí zaplatit více, než původně předpokládal, neobdrží plnění nebo musí investovat hledání nového dodavatele a vyjednávání nových podmínek.



Cenové riziko ve veřejném zadávání

Nástroje řízení cenového rizika:

Přesun na dodavatele → pevná cena,

Převzetí rizika zadavatelem → vyhrazená změna závazku,

Aktivní řízení rizika oběma partnery → nákup na sklad, využití substitutů, finanční hedging,

Mýty o cenovém riziku:

Cenové riziko se nás netýká, protože máme neprůstřelnou smlouvu,

Cenové riziko zmizí tím, že ho přesuneme na protistranu,

Cenové riziko je krátkodobý problém, za pár měsíců se situace uklidní a my se vrátíme do zajetých kolejí.



2. PŘEDBĚŽNÉ TRŽNÍ KONZULTACE: NÁSTROJ K ŘÍZENÍ CENOVÉHO RIZIKA

Předběžné tržní konzultace jako efektivní nástroj zodpovědného přístupu nejen v turbulentní době

V rámci přípravy zadávacích podmínek má zadavatel možnost využít **předběžné tržní konzultace (§ 33 ZZVZ)**

- **Otevřená a efektivní metoda** zlepšující informovanost zadavatele o situaci na trhu
- Pomocí PTK může zadavatel připravit vhodně nastavené zadávací podmínky reflektující řadu nezbytných faktorů pro úspěšnou soutěž
- Vhodné zejména ke specifikaci předmětu plnění, či ke zjišťování reakce trhu na záměr a požadavky zadavatele
- Díky PTK je možné se seznámit s návrhy a variantami řešení či novými inovativními postupy, které jsou na trhu k dispozici, a **docílit efektivnější hospodářské soutěže**
- PTK mohou přispět k větší účasti malých a středních podniků v zadávacích řízeních
- Zadavatel obdržené informace kriticky vyhodnotí a rozhodne se, zda a jakým způsobem je při přípravě zadávací dokumentace využije

Předběžné tržní konzultace jako efektivní nástroj zodpovědného přístupu nejen v turbulentní době

Podmínky použití PTK:

- Pořádání PTK je vhodné **předem oznámit**
- Účast na PTK je vhodné umožnit **co největšímu počtu** účastníků
- Dodavatelé, kteří se zúčastní PTK, **nesmí být zvýhodněni** oproti těm, kteří se jich nezúčastní (např. lhůty pro doručení nabídek)
- **Povinnost označit v zadávací dokumentaci** tu část, která byla formulována na základě PTK, identifikovat osoby, které se jich zúčastnily, a uvést v této situaci všechny podstatné informace, které byly obsahem PTK (viz § 36 odst. 4 ZZVZ)
- Zápis, záznam nebo souhrn hlavních prvků komunikace z PTK je pro zajištění transparentnosti žádoucí zpřístupnit všem účastníkům zadávacího řízení, ideálně učinit jej součástí zadávací dokumentace

Příklad kvalitní PTK v oblasti cenového rizika



- Pět vodohospodářských staveb,
- Délka realizace stavby: 6 měsíců od předání staveniště,
- Cena celkem: 180 mil. Kč.
- Kontext: vysoká volatilita cen stavebních materiálů, dodavatelé zahlceni zakázkami, omezený rozpočet.

PTK:

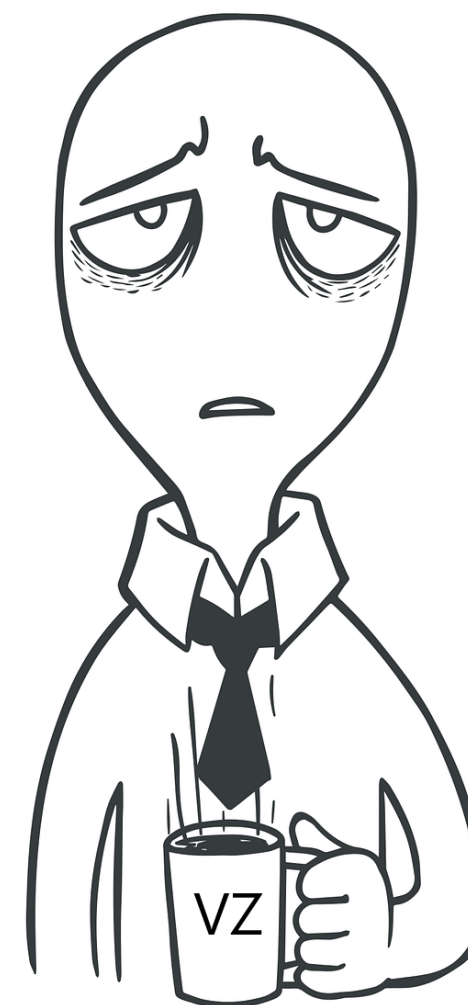
- Kde vám působíme největší problémy z hlediska řízení cenového rizika?
→ Od nabídky k zasmluvnění,
- Jaký cenový vývoj očekáváte?
→ Prudký růst cen a potom náhlý zlom.
- Jak můžeme cenové riziko řídit, abychom minimalizovali fluktuaci?
→ Nasmlouvat si sub-dodavatele a předzásobit se klíčovými materiály.

Řešení:

Soutěž na pevnou cenu, dodavatel musí počítat s 5 % rezervou,
Cenová doložka na období mezi nabídkou a zasmluvněním s 5 % bariérou,
Simulace finančního dopadu (máme na to 😊),
Odpovědnost dodavatele si vše zasmluvnit při podpisu smlouvy.

Dobrá praxe při realizaci PTK

- **PTK není přátelský pokec s dodavateli, ale významný procesní krok nákupu!**
- **Neobjevujte kolo! Když už někdo PTK na stejné téma dělal, zvedněte telefon a poradte se,**
- **Pečlivě si rozmyslete, co se potřebujete dozvědět a jak se to dozvíte,**
- **Pečlivě připravte průběh PTK (forma, účastníci, pořadí otázek, doplňující otázky),**
- **Kontrolní seznam, standardizovaný formulář pro zápis,**
- **Analýza a interpretace PTK zabere 3x více času než samotné PTK,**
- **Budte zdravě skeptičtí, dodavatelé se snaží vždy prosadit vlastní zájmy!**
- **Zvažte, co získané informace znamenají pro vaše výběrové řízení z hlediska ZD, termínů, rozpočtu, konkurenčního prostředí,**
- **Vhodně transformujte výstupy do zadávací dokumentace.**



Zbytečné činnosti,
zkomatělé
procesy a
opravování
chyb ...

Kde bych já našel
čas dělat věci
jednoduše, účelně
a napoprvé?

Předběžné tržní konzultace jako efektivní nástroj zodpovědného přístupu nejen v turbulentní době

- Z využití PTK pro zadavatele plynou spíše pozitiva, než rizika
- ÚOHS využití PTK podporuje

Rozhodnutí Úřadu ve věci sp. zn. ÚOHS-S0245/2020/VZ

- Realizaci PTK nelze považovat za postup či úkon, který směřuje k zadání veřejné zakázky, neboť v nich není projevována jednoznačná vůle zadavatele přistoupit k přímému uzavření smlouvy. Jedná se o postup před zahájením zadávacího řízení, v rámci kterého zadavatel získá informace, na základě nichž zjistí, zda vůbec, a za jakých podmínek, je možné na trhu získat jím požadované plnění. Pokud zadavatel na základě PTK zjistí, že je reálné jím požadované plnění na trhu získat, může následně zahájit konkrétní zadávací řízení či využít možnosti výjimek z takového postupu, které ZZVZ umožňuje, přičemž při stanovení požadavků na plnění a zadávacích podmínek může zadavatel využít tímto způsobem získané informace. Výsledkem PTK může být i zjištění, že není reálné na trhu požadované plnění získat a žádné zadávací řízení či jiný postup za účelem získání původně plánovaného plnění nemusí být zahájeno. Informace získané na základě PTK mohou zadavateli dále pomoci stanovit předpokládanou hodnotu předmětu plnění a tím i určit, jakým postupem bude veřejnou zakázku zadávat.

Předběžné tržní konzultace jako efektivní nástroj zodpovědného přístupu nejen v turbulentní době

Rozhodnutí Úřadu ve věci sp. zn. ÚOHS-S0137/2020/VZ,R 0153/2020:

- V případech, kdy zadavatel činí přípravné kroky pro vytvoření co nejvhodnějšího souboru zadávacích podmínek tak, aby reflektovaly situaci zadavatele, a přistoupí k realizaci PTK, dochází k určitému informačnímu zvýhodnění subjektů, které se zadavatelem naváží spolupráci ještě před zahájením zadávacího řízení. Zákonodárcem je však takový postup akceptován za předpokladu dodržení příslušných ustanovení ZZVZ směřujících zejména k zachování transparentnosti postupu zadavatele.

Další rozhodnutí Úřadu týkající se PTK např.

- ÚOHS-S0333/2021/VZ (potvrzeno ÚOHS-R0030/2022/VZ)
- ÚOHS-S0005/2021/VZ
- ÚOHS-S0459/2021/VZ

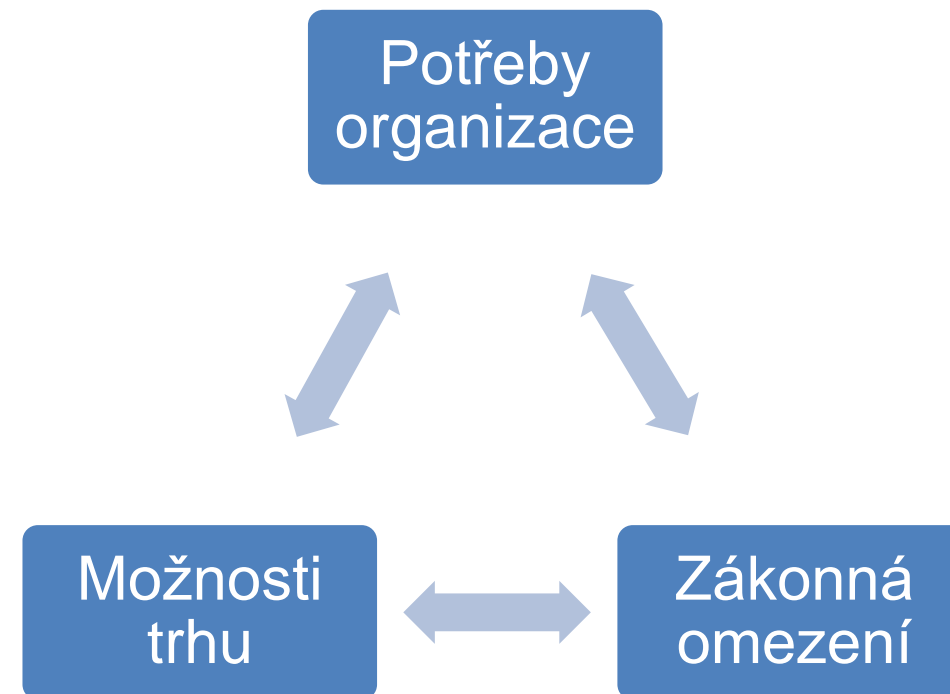
3. ZADÁVACÍ PODMÍNKY: NÁSTROJ K ŘÍZENÍ CENOVÉHO RIZIKA

Zadávací podmínky jako významný faktor zodpovědného přístupu nejen v turbulentní době

Pečlivé a promyšlené nastavení zadávacích podmínek je základem úspěchu

- nezbytné je dodržení základních zásad zadávání veřejných zakázek stanovené v § 6 ZZVZ
- při tvorbě zadávacích podmínek je třeba vždy vycházet z oprávněných a nediskriminačních požadavků zadavatele při současném zohlednění situace na trhu
- zadavatel musí respektovat zákonné mantinely, které odrážejí mj. složitost a rozsah předmětu plnění veřejné zakázky
- **§ 36 odst. 1 zákona**
 - zákaz stanovení zadávacích podmínek tak, aby byla určitým dodavatelům **bezdůvodně** přímo nebo nepřímo zaručena konkurenční výhoda nebo aby byly vytvořeny neodůvodněné překážky hospodářské soutěže
- **§ 36 odst. 3 zákona**
 - povinnost zadavatele **stanovit zadávací podmínky jednoznačně a srozumitelně**
 - za správnost a úplnost zadávacích podmínek **odpovídá výlučně zadavatel** a tuto odpovědnost nesmí žádným způsobem přenášet na dodavatele

Dobrá praxe zadávacích podmínek v turbulentní době



- (1) Potřeby organizace:** rozpočet, postupy, smluvní podmínky, termíny,
- (2) Možnosti trhu:** dodavatelé, specifikace, ceny a kapacita,
- (3) Zákonná omezení:** ZZVZ- minimální ex-post flexibilita.

Nesoulad znamená zásadní růst cenového rizika, podhoubí pro nefunkční zadávací podmínky a napětí ve smluvním vztahu.

Zadávací podmínky jako významný faktor zodpovědného přístupu nejen v turbulentní době

V rámci zadávacích podmínek má zadavatel možnost využít tzv. **vyhrazené změny závazku (§ 100 ZZVZ)**

- **§ 100 odst. 1 zákona**

Zadavatel si může v zadávací dokumentaci vyhradit změnu závazku ze smlouvy na veřejnou zakázku nebo rámcové dohody, pokud jsou podmínky pro tuto změnu a její obsah jednoznačně vymezeny a změna nemění celkovou povahu veřejné zakázky. **Taková změna se může týkat rozsahu dodávek, služeb nebo stavebních prací, ceny nebo jiných obchodních nebo technických podmínek.**

Vhodné začlenění vyhrazené změny závazku v rámci zadávacích podmínek může být velmi dobrým nástrojem pro řešení určitých situací, které mohou nastat v průběhu plnění veřejné zakázky.

Pozor však na jednoznačnost vymezení vyhrazené změny závazku - viz např. rozsudek Krajského soudu v Brně č. j. 29 Af 46/2019-56 ze dne 29.5.2020

„Krajský soud je pak toho názoru, že pro to, aby byly dostatečně transparentně nastaveny podmínky (...), je však třeba trvat na dodržení požadavku, aby z podmínek pro uplatnění výhrady (...) byl zcela seznatelný a předvídatelný mechanismus (...).“

Zadávací podmínky jako významný faktor zodpovědného přístupu nejen v turbulentní době

Smluvní (obchodní) podmínky

- zákon nestanoví, jaké smluvní podmínky mají být obsaženy ve smlouvě, jejich stanovení **ponechává na zadavateli**
- nicméně zadavatel nesmí k vymezení smluvních podmínek přistupovat zcela libovolně
 - **musí dbát mj. základních zásad** zadávacího řízení dle § 6 zákona,
 - smluvní podmínky **nesmí být** formulovány **zjevně excesivně**
- Nutno zohlednit, že dodavatelům jsou předkládány podmínky, které **následně nemohou být měněny** (x proces kontraktace v soukromém právu)
- Je tedy třeba **nastavit smluvní podmínky způsobem**, aby
 - **neměly negativní dopad do průběhu zadávacího řízení a**
 - **nečinily problémy při realizaci předmětu plnění**

Příklad z praxe: Vyhrazená změna závazku ve formě inflační doložky

- **Snadno:** vydává ČSÚ, hodím tam odkaz a je to!
- **Rychle:** podívám se do již zveřejněných smluv a jednoduše to opíšu!
- **Správně:** dělají to všichni, tak co! Nikdo to nemůže napadnout!
- **Efektivně:** férově a transparentně řídím riziko růstu vstupů dodavatele!
- **Levně:** o kolik se může zvýšit cena, když je inflace 2 %!

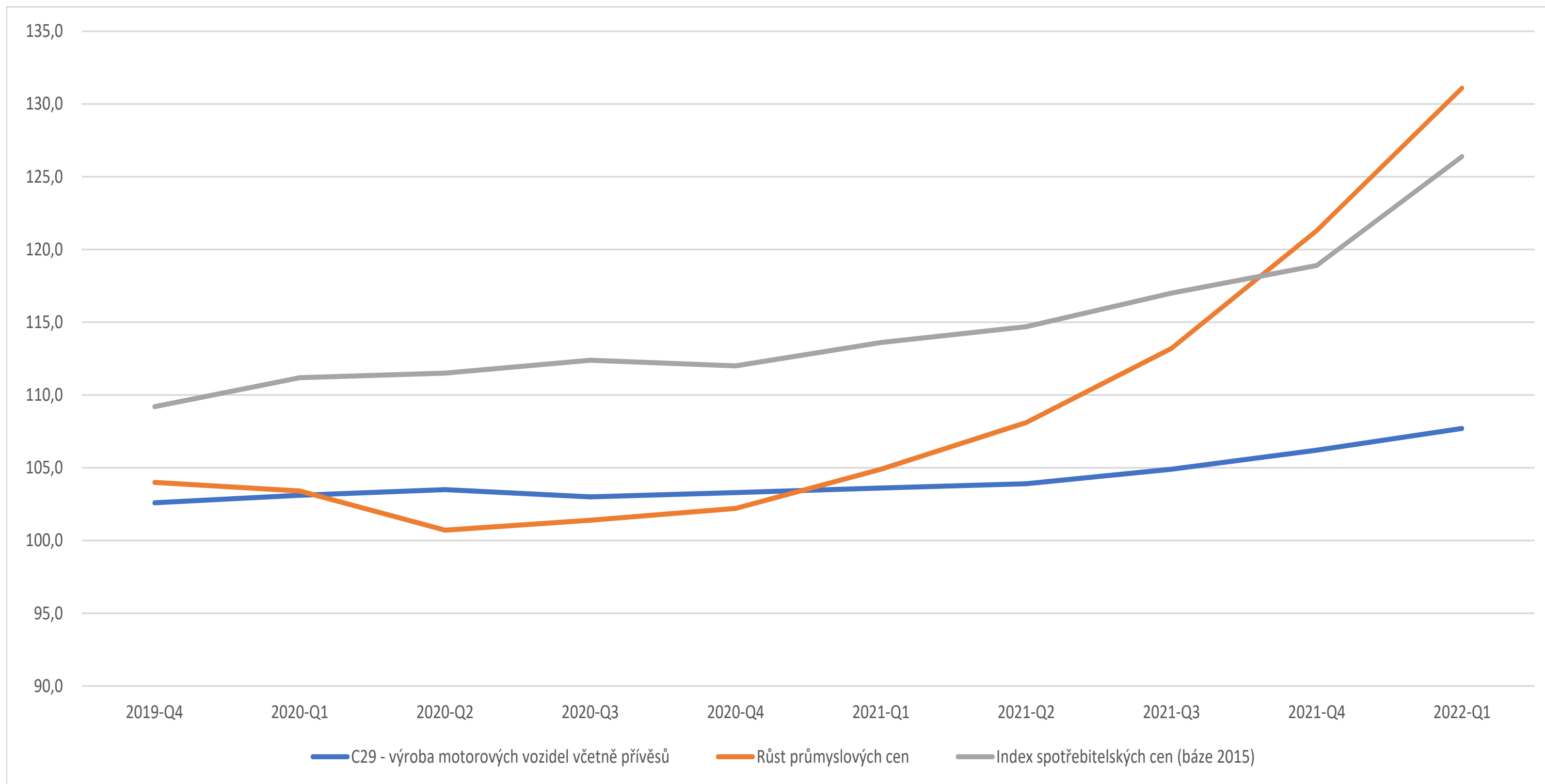
„V případě, že průměrný roční index spotřebitelských cen dle údajů Českého statistického úřadu, publikovaných na jeho internetových stránkách, uvedený ke kalendářnímu měsíci odpovídajícímu měsíci, v němž byla smlouva podepsána, vzroste o více než 3 %, zvýší se neuhrazená část smluvní ceny dle čl. XX této smlouvy o výši tohoto indexu, a to v každém roce trvání smlouvy. Ke zvýšení dochází ode dne v příslušném měsíci, který se číselným označením shoduje s datem podpisu smlouvy.“

První problém: co vlastně měří růst indexu spotřebitelských cen?

Kritérium	Váha
Vzdělávání	
Bydlení	
Stravování a ubytování	
Doprava	
Potraviny	
Alkohol a Tabák	
Ostatní zboží a služby	



Řešení: zvolte relevantní index



Kolik stojí organizaci nevhodný index?



Původní cena	7.000.000

Druhý problém: Definice inflace

„V případě, že **průměrný roční index spotřebitelských cen dle údajů Českého statistického úřadu, publikovaných na jeho internetových stránkách, uvedený ke kalendářnímu měsíci odpovídajícímu měsíci, v němž byla smlouva podepsána, vzroste o více než 3 %. zvýší se neuhrazená část smluvní ceny dle čl. XX této smlouvy o výši tohoto indexu, a to v každém roce trvání smlouvy. Ke zvýšení dochází ode dne v příslušném měsíci, který se číselným označením shoduje s datem podpisu smlouvy.**“

Míra inflace

Při vyjadřování **míry inflace** pomocí **indexu spotřebitelských cen** jsou často uváděna různá čísla, která, i když rozdílná, jsou správná. Je třeba uvést jednoznačně období, za které je míra inflace uváděna, a základ, k němuž se vymezené období porovnává. Nejčastěji se používají:

- > **Míra inflace vyjádřená přírůstkem průměrného ročního indexu spotřebitelských cen** vyjadřuje procentní změnu průměrné cenové hladiny za 12 posledních měsíců proti průměru 12 předchozích měsíců.
březen 2022: **6,1 %**
Datum zveřejnění: 11.04.2022
- > **Průměrná roční míra inflace** – jedná se o hodnotu téhož ukazatele v prosinci daného roku.
rok 2021: **3,8 %**
- > **Míra inflace vyjádřená přírůstkem indexu spotřebitelských cen ke stejnému měsíci předchozího roku** vyjadřuje procentní změnu cenové hladiny ve vykazovaném měsíci daného roku proti stejnému měsíci předchozího roku.
březen 2022: **12,7 %**
Datum zveřejnění: 11.04.2022
- > **Míra inflace vyjádřená přírůstkem indexu spotřebitelských cen k předchozímu měsíci** vyjadřuje procentní změnu cenové hladiny sledovaného měsíce proti předchozímu měsíci.
březen 2022: **1,7 %**
Datum zveřejnění: 11.04.2022

Řešení: přesně definujte index

Typ indexu

Filtrovat podle textu:

Parametr ▾

- bazický index (průměr 2015=100)
- meziroční index
- meziměsíční index
- podíl klouzavých průměrů
- míra inflace**

Počet položek: 5

Storno



Vyberte: [Typ indexu](#) **Změn**

Indexy spotřebitelských cen podle klasifikace ECOICOP - míra inflace

Měřicí jednotka: %
míra inflace

Oddíl ECOICOP	Úhrn	Potraviny a nealkoholické nápoje	Alkoholické nápoje, tabák	Odívání a obuv	Bydlení, voda, energie, paliva	Bytové vybavení, zařízení domácnosti; opravy	Zdraví	Doprava	Pošty a telekomunikace	Rekreace a kultura	Vzdělávání
2018	2,1	1,3	3,0	-1,1	3,0	1,5	3,7	2,8	-1,6	1,0	1,7
2019	2,8	2,8	2,2	-1,2	5,3	1,5	3,2	0,4	-1,9	1,6	2,7
2020	3,2	4,5	7,6	3,7	2,9	2,9	2,3	-0,4	-3,6	2,2	3,7
2021	3,8	0,8	8,4	6,5	2,8	3,5	3,6	8,4	-0,6	3,0	2,3

Kód: CEN08C3/5

Třetí problém: výpočet

„V případě, že průměrný roční index spotřebitelských cen dle údajů Českého statistického úřadu, publikovaných na jeho internetových stránkách, uvedený ke kalendářnímu měsíci odpovídajícímu měsíci, v němž byla

smlouva podepsána, **vzroste o více než 3 %, zvýší se neuhrazená část smluvní ceny dle čl. XX této smlouvy o výši tohoto indexu, a to v každém roce trvání smlouvy.**

Ke zvýšení dochází ode dne v příslušném měsíci, který se číselným označením shoduje s datem podpisu smlouvy.“

Celková cena (CC): dle čl. XX =
1.000.000 Kč

Uhrazená cena (UC) = např 300.000 Kč

Neuhrazená cena (NUC): $CC - UC =$
700.000 Kč

Index: Podíl klouzavých průměrů:
Q2/2022 = 107,0

Výpočet dle doložky:

Nová cena (NC)

$NC = NUC + 107,0 = 700.107 \text{ Kč}$

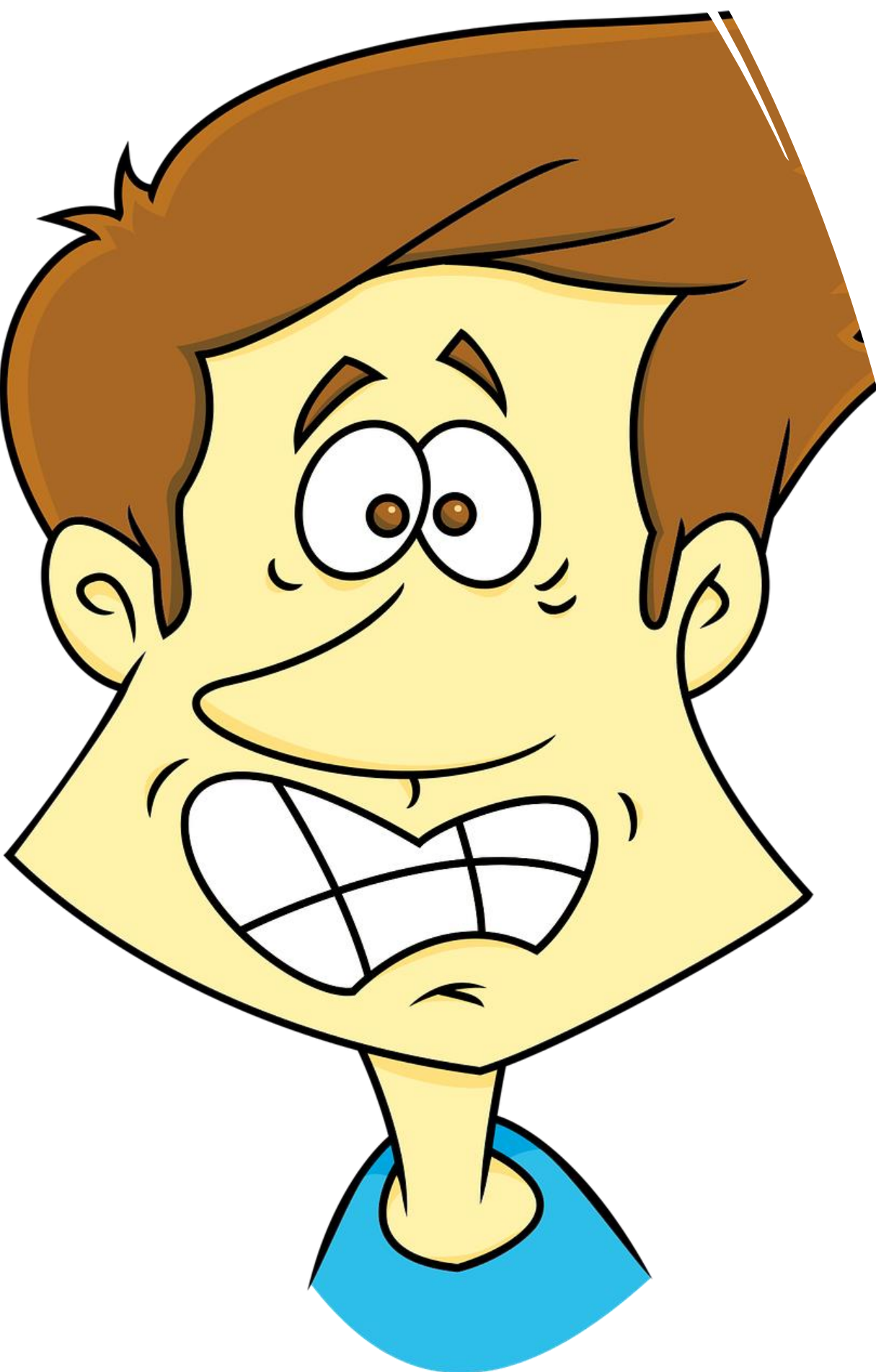
$NC = NUC * 107 = 74.900.000 \text{ Kč}$

$NC = (NUC * 107 / 102,8) = 728.599 \text{ Kč}$

A ještě jedna věc:

Valorizuje se již fakturovaná, ale ještě neuhrazená částka?

Řešení: Uved'te přesný výpočet



$$P1 = P0 * (0,140 * X + 0,060 * BE1/B$$
$$E0 + 0,05 * CD1/CD0 + 0,2 * EM1/E$$
$$M0 + 0,35 * MA1/MA0 + 0,1 * Z1/L0)$$

Cenotvorné faktory	Podíl ve vzorci	Hodnota indexů ke	Hodnota indexů ke	Nová cena (dle kalkulačního vzorce)
		Q1 2021 pro RE ₀ , AE ₀ , EM ₀ , EA ₀ , L ₀	Q2 2022 pro RE ₁ , AE ₁ , EM ₁ , EA ₁ , L ₁	
X				Anonymizováno
BE				
CD				
EM				
MA				
Z				
Ceklem:	100,00%			

Dobrá praxe při vytváření vyhrazené změny závazku formou cenové doložky

- Pečlivě si rozmyslete, jak budete cenové riziko řídit, protože doložka je jen jeden nástroj z mnoha.
 - Zvažte, jestli může dodavatel ustát riziko, které na něj přenášíte. A co se stane, když vám vypoví smlouvu.
 - Pečlivě si nasimulujte, kolik vás může doložka stát, a zamyslete se, jestli si takovou vyhrazenou změnu závazku vůbec můžete dovolit.
 - Pečlivě si vyberte relevantní index a raději předpokládejte, že již existující doložky jsou špatně.
 - Jasně a jednoznačně uveďte kalkulační vzorec a příklad výpočtu, zabráníte tím desinterpretaci.
 - Pozor, abyste ve smlouvě dodavateli neumožnili vyvázat se ze závazku, např. máte pevnou cenu na celý kontrakt, ale dodavatel může bez sankce odmítnout objednávku, nebo může dát tříměsíční výpověď.
- Hádejte, jak se v těchto případech zachová racionální dodavatel, když ceny prudce stoupnou?

4. ZÁVĚREČNÉ VAROVÁNÍ PRO ŠPATNĚ/NEVÝHODNĚ NASTAVENÉ ZADÁVACÍ PODMÍNKY

Kontrolní seznam při vytváření cenové doložky

Kritérium	Splněno
Zvážili jsme všechny alternativy řízení cenového rizika a doložka vyšla nejlépe	
Oboustranná doložka (při růstu i poklesu cen)	
Obsah doložky (bariéra, frekvence, nákladové faktory)	
Vhodný index (transparentní, relevantní, využívaný)	
Vzorec a Příklad výpočtu (správný a jednoznačný)	
Simulace cenového dopadu (konzervativní i pesimistický scénář)	
Kolize s jinými klauzulemi (výpověď, kompenzace a pokuty)	

Zadávací podmínky jako významný faktor zodpovědného přístupu nejen v turbulentní době

Pravomoc Úřadu přezkoumávat smluvní (obchodní) podmínky

- možnost Úřadu vyjadřovat se ke smluvním podmínkám je **omezená**
- úkolem Úřadu není kontrolovat či korigovat vyváženost vztahu definovaného smluvními podmínkami, kromě situace, kdy by smluvní podmínky vedly k postupu v rozporu se ZZVZ
 - viz např. rozsudky KS v Brně č. j. 62 Af 48/2011-69 a č. j. 62 Af 76/2018-226, či rozhodnutí předsedy Úřadu č. j. ÚOHS-R0166/2018/VZ-00267/2019/321/ZSř ze dne 4.1.2019.
- Do kompetence Úřadu spadá pouze posouzení toho, zda jsou smluvní podmínky skutečně přiměřené požadovanému cíli a nepředstavují **exces či neúnosné narušení** některé ze základních **zásad** vymezených v § 6 ZZVZ

! Nevyplatí se zneužívat omezené pravomoci Úřadu co do přezkumu smluvních podmínek

Vždy pečlivě zvážit, zda je stanovení smluvní podmínky účelné. Ve svém důsledku přísné, avšak souladné se ZZVZ, stanovení smluvních podmínek, zejm. v turbulentní době, může vést k problémům na straně zadavatele! Určitá míra předem definované flexibility již na počátku zadávacího řízení, není na škodu, např. i v otázce finanční (ne však ve smyslu pouze prostého zvyšování ceny ve prospěch dodavatele).

Zadávací podmínky jako významný faktor zodpovědného přístupu nejen v turbulentní době

Rozhodnutí Úřadu ÚOHS-S0230/2022/VZ

- Navrhovatel napadal smluvní podmínku, dle níž je vybraný dodavatel povinen převzít staveniště do 10 kalendářních dnů od převzetí písemné výzvy zadavatele, a zároveň je zadavatel povinen vyzvat zhotovitele k převzetí staveniště v období do 6 měsíců od podpisu smlouvy oběma smluvními stranami. Tuto podmínku považoval navrhovatel za excesivní, porušující zásady zadávání a bezdůvodně omezující hospodářskou soutěž
- Podle navrhovatele zadavatel v zadávacích podmínkách nestanovil žádný mechanismus navyšování ceny díla a nezohlednil délku realizace veřejné zakázky či možnou nedostupnost materiálu v průběhu realizace díla a podle jeho názoru není vybraný dodavatel za takových podmínek schopen reálně garantovat dostupnost potřebných materiálů poddodavatelského plnění ani cenu plnění

Posouzení Úřadem

- Předmětné smluvní podmínky nebyly stanoveny v rozporu se zásadou transparentnosti, neboť způsob stanovení termínu předání a převzetí staveniště byl dostatečně jasně a srozumitelně definován

Zadávací podmínky jako významný faktor zodpovědného přístupu nejen v turbulentní době

Posouzení Úřadem

- Smluvní podmínky nelze považovat za nepřiměřené, resp. excesivní v tom smyslu, že by dodavatelům reálně bránily v účasti v zadávacím řízení. Z vyjádření zadavatele je zřejmé, že lhůtu, v níž má dodavatele vyzvat k předání a převzetí staveniště, stanovil mj. s ohledem na své provozní potřeby, přičemž jej nelze nutit, aby tento termín stanovil konkrétněji, pakliže toho není s ohledem na charakter svého provozu schopen.
 - Jakkoli takto stanovený termín přináší dodavatelům určitá rizika, je pouze na uvážení dodavatelů jako odborníků v dané oblasti, zda se při vědomí takového rizika zadávacího řízení zúčastní, či nikoliv, a na kolik v rámci nabídkové ceny tuto skutečnost ocení. Takové podnikatelské riziko lze považovat za přiměřené, a tudíž tuto smluvní podmínku nelze vyhodnotit jako excesivní.
 - Současně ze seznamu podaných nabídek vyplývá, že zadavatel obdržel ve lhůtě pro podání nabídek tři nabídky, tj. na trhu existují min. tři dodavatelé, kteří zjevně byli ochotni přijmout míru podnikatelského rizika a zadávacího řízení se zúčastnit.
- Návrh byl zamítnut, dosud nenabylo právní moci



veřejné zakázky

