

## 2. Pro realizaci potřebujete dobrou smlouvu

Nevymýšlejte nic nového – v Brožure najdete různé typy vzorových ustanovení a odkazů na existující smluvní standardy a metodiky.

### Smlouva musí řešit:

- technické zadání/předmět díla,
- určení ceny,
- odpovědnost za projektovou dokumentaci,
- správu zakázky (projektové řízení a dozorování průběhu realizace),
- rozdělení rizika – kompenzace,
- řízení změn díla,
- řízení času (harmonogram, řešení zpoždění a prodloužení),
- řízení kvality (zkoušky, kontrola a prostředky nápravy),
- záruky,
- spolupráci, prevenci a řešení sporů.

### V Brožure najdete detailní ustanovení k základním rizikům, která je třeba ve smlouvě ošetřit, jako jsou:

- požadavky na harmonogram,
- zpoždění a prodloužení (včetně mimořádně nepříznivých klimatických podmínek),
- dodatečné práce a změny s vlivem na cenu a termín (především pro odlišný stav budovy nebo základové půdy a jiný nedostatky).

**Brožura vám pomůže vyhnout se zbytečným komplikacím!!!**

Brožura je k dispozici v informačních materiálech IROP na našich webových stránkách.



CENTRUM PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ  
ČESKÉ REPUBLIKY

### Centrála

U Nákladového nádraží 3144/4  
130 00 Praha 3 – Strašnice  
Tel.: 225 855 321  
E-mail: [crr@crr.cz](mailto:crr@crr.cz)  
[www.crr.cz](http://www.crr.cz)



CENTRUM PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ  
ČESKÉ REPUBLIKY

Integrovaný regionální  
operační program

## Informační leták

Pomocník pro  
základní orientaci ve smlouvě,  
při přípravě a řízení stavby



SC 2.5

Vytvořeno ve spolupráci s

 **klee** CONSULTING



# Informační leták

Pro potřeby Integrovaného regionálního operačního programu pro zadavatele veřejných zakázek na stavební práce k základní orientaci ve smlouvě a při přípravě a řízení stavby. Podrobnější informace naleznete v BROŽUŘE.

## 1. Vše začíná dobrou přípravou

Prioritou není proces zadávání, ani zajištění plnění smlouvy pokutami – prioritou je úspěšné dokončení stavby! K tomu vede řádná příprava, srozumitelné zadání, projektové řízení a spolupráce účastníků výstavby (především objednatele, zhotovitele a projektanta) na základě dobré smlouvy.

**Základní otázky, na které musí objednatel znát odpověď:**

### • Víím, co chci?

Stanovení cílů, které jsou klíčové pro nastavení zadávacích podmínek a smlouvy: např. požadovaná hodnota energetické náročnosti „C“ po zateplení, dokončení stavby před topnou sezónou/zimní přestávkou/začátkem školního roku, sociální-odpovědnost (např. bezpečnost práce, omezení hluku a vlivu na sousedy). Pro tyto účely je nutné komunikovat s projektantem a uživatelem (vlastníky nemovitosti apod.).

### • Mám lidi?

Analýza vlastních lidských kapacit a zajištění zkušeného týmu pro úspěšnou stavbu. Především musí být k dispozici: projektový manažer (zástupce objednatele, který řídí realizaci projektu a bude jednat s dodavateli), odpovědná osoba, která bude mít na starost zakázku za objednatele (nemám-li takového člověka interně, musím ho najmout) a dozor výstavby (může ho provádět i projektový manažer nebo jeho tým).

### • Víím, jak budu zadávat zakázku?

Volba procesu zadávání a hodnocení nabídek. Doporučuje se zvážit prvky hodnocení ekonomické výhodnosti a sociální odpovědnosti, viz Brožura. Zadávací dokumentace by měla být jednoduchá a srozumitelná, zpracování nabídky taktéž. V uzavřené výzvě není nutné požadovat kvalifikaci, protože výzva je adresována úzkému okruhu prověřených dodavatelů – zástupce objednatele si musí vždy prověřit přiměřenost a vhodnost dodavatelů před jejich oslovením. V otevřené výzvě je naopak vhodné kvalifikaci požadovat, avšak přiměřeně jednoduchosti poptávaných stavebních prací.

### • Mám všechny podklady a připravenost?

Stavební povolení, informovanost sousedů a veřejnosti, projektová dokumentace, technické podmínky, dostupnost staveniště, přístupové cesty, součinnost dalších subjektů, průzkumy, apod. Především je nutné znát dobře stav konstrukcí a budov, a provést všechny potřebné průzkumy podle norem nebo jinak s řádnou péčí.

### • Znám dostupný trh?

Zadavatel musí prověřit stav dodavatelů na trhu (zejména pak pokud je zakázka zadávána v uzavřené výzvě) a atraktivnost svého projektu. Jestliže má zadavatel časový prostor, může využít k vyjasnění svých cílů například předběžné tržní konzultace. Ve všech případech se musí snažit přilákat dobré dodavatele férovým a srozumitelným zadáním.

Více v článku „Veřejné zakázky 2018 – suché období?“ na webu [medium.com](https://medium.com).

### • Víím, jak dosáhnu toho, co chci?

Zajištění vhodného technického zadání a určení metody dodávky v souladu s prioritami projektu. Kvalitní projektová dokumentace je základním prvkem pro bezproblémovou realizaci stavby. Projektová dokumentace s detailním soupisem prací ale není jedinou variantou, stavbu lze popsat i prostřednictvím obecných Požadavků na účel a funkci díla a stavbu nechat vyprojektovat i postavit dodavatelem a jeho projektantem.

### • Znám nebezpečí a rizika?

Kromě rizik před zahájením stavby, jako jsou průzkumy či stavební povolení, je nezbytné ošetřit i rizika během realizace stavby a po jejím dokončení prostřednictvím dobré smlouvy – zejména s ohledem na změny díla, lhůty pro dodání, odpovědnosti za škody, záruky apod. Praktické je vyhranit si právo změny smlouvy předem pro rychlou a bezproblémovou realizaci stavby, neboť na každé smlouvě změny budou a je nutné je efektivně řešit.