



# Jak získat veřejnou zakázku

**T**uto otázku si klade mnoho podnikatelů i podnikatelských subjektů stále častěji. Tím spíše, když si přečtou noviny nebo pustí zprávy v televizi, pokud jsou ovšem nadáni smyslem zvaným zrak a jsou gramotní, což u řady podnikatelů a subjektů v podobě právnických osob naráží na jistá úskalí, protože negramotný podnikatel je bezesporu fenomén, s nímž se lze občas setkat, na druhou stranu právníká osoba-společnost se schopností vidění je jev vcelku nevidaný. Zpátky však k novinám a médiím (s výjimkou spiritistických) obecně – podle počtu rozebíraných skandálů ohledně některých veřejných zakázek lze s velkou dávkou pravděpodobnosti usuzovat, že veřejné zakázky skutečně existují a nejde o jakýkoliv mýtus, o jehož existenci se vedou nikdy nekončící spory. Považujeme tedy skutečnost, že veřejné zakázky existují, za skutečnost prokázanou, byť jsme dosud neprokázali vůbec nic, ale tento drobný trik nás posune o kousek dál k cenným úvahám na shora nadepsané téma, jímž se opravdu hodlám zabývat a které považuji za dostatečně zajímavé pro nejširší okruh podnikatelských snůlků všeho druhu, právníky nevyjímaje.

Cesty k veřejné zakázce jsou rozmanité a přede mými budiž řečeno, i trnité. V prvé řadě je třeba vysvětlit, co to vlastně veřejná zakázka je. Veřejnou zakázku je plus mínus zakázka, která se realizuje na základě smlouvy zadavatele s jedním nebo více dodavateli na dodávku prací nebo služeb, což je myslím dostačující pro pochopení toho, o čem tu běží. Na rozdíl od skutečných právních expertů, kteří jsou schopni nalézt právní předpis, upravující tuto problematiku, a navíc dokonce opsat jeho značnou část a ještě připomenout pár ne vždy vlastních názorů díky všelému zvanému literatura a judikatura, nemám takto přehnané ambice a spokojím se jen s výše uvedenou definicí, která je samozřejmě nedokonalá a zasloužila by si více té nejřádnější péče, čehož si jsem vědom, ale ve snaze o stručnost se spokojím s definičním minimem. Navíc se nehodlám pouštět do tradičních rozborů pojmů a marnit tak opět drahocenný účtovatelný čas Vás, milé kolegyně a kolegové, takže jen zkratkovitě – zadavatel je ten, kdo mně může přinést práci v podobě zakázky a následně mi zakázat vše, co ho napadne, tedy potencionální chleboďárce, klient, mandant, pán a vládce, dodavatelem jsem já, pokud budu něco dodávat, čili budu vybrán, poctěn, obšťastněn, vyvolen a následně

smluvně podchycen. Řeč je o veřejných zakázkách, tedy takových, které jsou veřejně přístupné, opakem jsou zakázky veřejně nepřístupné (neplést s filmy), tedy takové, kde by nebylo v zájmu zadavatele, aby se o nich někdo dozvěděl. Usuzuji, že jde o zakázky, které zadavatel nechce zadat nikomu z okruhu veřejnosti, ale jen z okruhu svých příbuzných, kamarádů apod., tedy z okruhu soukromého, do něhož nikomu nic není. O tomto okruhu mně naneštěstí není nic známo, ačkoliv zřejmě představuje hlavní část zakázkového byznysu, a tak mi nezbyde, než setrvat u původního tématu veřejných zakázek.

Výhodou veřejných zakázek je fakt, že se o nich může dozvědět každý. Je nutno proto se pohybovat co nejvíce na veřejnosti, zviditelňovat se a doufat, že na nějakou zakázku člověk natrefí. Je přitom známo, že někteří podnikatelé v honbě za zakázkami již ztratili veškeré soukromí a na veřejnosti se vlastně pohybují non-stop. To považují za obdivuhodné, protože pohyb non-stop je z mého pohledu velmi vyčerpávající a v určité fázi se nemohu zbavit přesvědčení, že se takový pohyb musí zákonitě změnit z non-stop na stop, ale tato má podezřavost by v konečném důsledku musela nevyhnutelně vést k velmi nízké pravděpodobnosti získání veřejné zakázky, a tak nemohu vyloučit, že se mýlím. Zmínění nonstopátoři, jímž se někdy přezdívá i lobisté, mívá většinou hodně vysoko, což ostatně odpovídá termínu tenisového úderu, z něhož je odvozeno. Jakkoliv se může zdát lákavé být jedním z těchto čiperných tvorů, nezávidíte jim. Jde o lidi (můžeme jim snad takto rovněž říkat), kteří jsou neustále nuceni udržovat styky na vysoké úrovni se všemi potencionálními zadavateli všech zajímavějších čili lukrativnějších zakázek, a to ve dne v noci. Navíc nejen se zadavateli, ale hlavně jejich poradci a poradci jejich poradců a těmi, kteří se za ně vydávají a jichž je neskutečná spousta. Jak se zdá, toto patrně není cesta, která by byla příliš lákavá pro většinu zakázkochtívců, kteří nejsou ochotni přinášet oběti tohoto druhu a zcela rezignovat na dosavadní soukromý život. Přitom lze mluvit o velikém štěstí, že existuje jen několik ryze lobistických firem, což platí i pro trh právních služeb, které si na českém trhu jsou schopny rozdělit velkou část, nicméně ne všechny zakázky a tak jich několik málo ještě ve všech odvětvích zůstává pro tisíce jiných naivních soutěžitelů. A to je dobře, protože konkurence je potřebná a lobistické firmy si uvědomují, že nemohou získat 100 procent všech

veřejných zakázek. Ostatně i v přírodě existuje podobný zákon – když lvice uštvou svou kořist a nakrmí sebe i svá mláďata a další členy smečky, tak ještě zbyde na hyeny, supy, mravence a další malé hladovce. Někomu se sice může zdát na první pohled trochu unfair, že úzká skupinka si opakovaně přivlasťuje větší množinu veřejných statků (soudružko učitelko, omlouvám se Vám, množiny skutečně nebyly totální blbost, jak jsem léta tvrdil), ale to není žádná novinka, vřdyt s tím již počítali Marx s Engelsem, tak proč se protivit zákonům ekonomiky?

Chceme-li tedy získat veřejnou zakázku, smířme se s tím, že musíme začít víc lobovat, tedy se rozpoehybovat a družít se správnými zadavateli. Nejjednodušší družení je s druhem či družkou, majícími kompetenci rozhodovat o jakékoliv veřejné zakázce. Jak se družít není asi vhodné zde příliš rozebírat, bude to jiné s druhem i družkou a záležet bude i na orientaci družících se, protože při ignorování správné orientace bychom asi skončili zcela dezorientovaní s prázdnými rukama. Při předpokládaném počtu veřejných zakázek, jehož množství by mělo být snad vyšší než malé, je ovšem pravděpodobnost nalezení či střídání takového množství družek či druhů spíše iluzorní a bude třeba se orientovat na vzdálenější jedince. Skvělou a v naší zemi úžasně fungující metodou je přítel z mláde, nejlépe spolužák, ideálně takový, jemuž jsme dávali opisovat, dělili se s ním o svačtinu, kamarádku, zvali ho domů na babiččiny buchty, sportovali s ním a ještě lépe – opjeli se. Takové vzpomínky zůstávají nesmazatelně vepsány do srdcí i jater kamarádů a je již notoricky známo, že tento způsob se u nás výtečně osvědčil. Závistivcům se to sice nelíbí, ale v kamarádství nade vše je stále cosi povznášejícího a věrní přátelé jsou jistě něčím povznášejícím na rozdíl od nevěrných manželů. A ruku na srdce – budete-li chtít světit někomu něco cenného, vyberete si kamaráda, anebo někoho úplně cizího? Myslím, že je odpověď jasná. Obdobně při obsazování funkce dáte přednost známému před neznámým, známosti s půvabnou sexy modelkou před ohydznou satórií a ženy zase mužnému movitému sexy idolu s mozem (mozek není vždy podmínkou s výjimkou jediného tuzemského sexy mozku) před upoceným chudým pracujícím. Máme-li dokonce díky té vůbec nejšťastnější shodě náhod spolužáka u hodně významného zadavatele, nemusíme se ani příliš štvát za menšími rybkami, protože jedna energeticky bohatá velryba

nás nasýtí lépe než tuny sardinek. Minimálně do doby, než je ulovena a přemístěna do jiných vod. Pak nezbyvá, než se vydat na další lov.

Samostatnou kapitolou je korupce při zadávání veřejných zakázek, o níž se občas spekuluje, ale tato kapitola by sama o sobě měla rozsah sebraných spisů vybraných filozofů, a proto si zaslouží zvláštní pojednání někdy příště, i když již nyní nelze vyloučit, že jde možná o problém, který se v naší zemi ani nevyskytuje a podle denního tisku z doby nedávné se spíše zdá být problémem v jiných zemích, zejména ve Švýcarsku, kde vyšetřovatelé právě nějakou korupční kauzu vyšetřují.

Poněkud náročnější je situace, kdy nemáme družku, druha, spolužáka či kamaráda u zadavatele. V takovém případě se sice nic moc neděje, protože se ve většině případů o vyhlašované zakázce stejně nedozvíme, i kdybychom si ušoukali podrážky či vyhaslý zrakem kontrolovali všechny příslušné weby, ale existuje malá pravděpodobnost, že si přeče jenom sporadicky povšimneme, že se lze ucházet o jistou veřejnou zakázku, u níž lhůta k podání nabídek stále běží. Sám jsem se s takovou ještě nikdy nesetkal, ale jeden z mých kolegů mi o ní vyprávěl a snad neprozradím žádné tajemství, když napíšu, že měl oči plné slz dojetím. Mou gratulaci nicméně odmítl jako nezaslouženou, protože údajně nakonec stejně neuspěl, byť nabídku podal v požadované písemné formě, ale nevšiml si, že další podmínkou bylo drobné natištěné upozornění (o velikosti písma jednoho mikromilimetru), že písemná forma bude zachována, pokud je text vyplněn na psacím stroji Consul, typ 4510, nikoliv na PC.

Nehledě na předchozí skeptický pohled na realnost Vašich šancí není ovšem třeba házet flintu do žita a nezbyvá než věřit, že se o nějaké zakázce dozvíte s dostatečným časovým předstihem tak, abyste měli možnost vypracovat nabídku, většinou čítající poměrně obsáhlé množství stran. Současně je třeba upozornit, že někdy jsou podmínky účasti poměrně náročné a může se zdát, že časový prostor pro vypracování nabídek není dostačující, ale vše je relativní. Lze tak např. přisvědčit námitkám v případě, kdy je lhůta příliš krátká, zejména kratší než jeden den, anebo naopak lhůta příliš dlouhá v řádech desítek let. Rovněž požadavek na vypracování dokumentace v podobě hotového projektu, který je předmětem zadání a současně zaplacení nevratné kauce ve výši mnoha milionů Kč není nejlepší řešení pro zájemce o zakázku, ale je aspoň vyváženou výhodou pro zadavatele, který si díky tomu leckdy výrazně vylepší své hospodářské výsledky.

Nyní pár vět k tomu nejvýznamnějšímu – tedy obsahu nabídky. Obsah nabídky je nesmírně důležitý a měl by být uschován v obálce, aby si ho nemohl přečíst každý, komu se zamane. Obálku je nezbytné zalepit, přičemž existují dva základní způsoby. První z nich vyžaduje olíznout jazy-

kem lep, který je umístěn – zde pozor – na vnitřní straně obálky, nikoliv vnější. Lep sám o sobě není nijak zvlášť chutný ani výživný, ale rozhodně nejde o jed z účelem snížení počtu uchazečů o veřejné zakázky, jak se občas trauje. Druhý způsob je jednodušší – vnitřní strana obálky je opatřena odlepovacím proužkem, pod nímž je uschován lep a po jeho odstranění (rozuměj proužku, ne lepu!) se stránka s lepem (ve tvaru plachty) přitiskne bez olizování na protější stranu (ve tvaru obdélníku) a dojde k zalepení obálky (za předpokladu, že jsme včas vytáhli prsty, pokud ne, tak jsme někomu sedli na lep). Před tímto úkonem je ovšem nutné do obálky vložit onu nabídku, kvůli níž se o veřejnou zakázku ucházíme!

Co tvoří obsah nabídky záleží na zadavateli, který si libovolně a často iracionálně určuje, co chce, a pokud je to alespoň trochu možné, také osobu dodavatele, od níž by rád získal to, co chce. Při pozorném čtení podmínek lze poměrně rychle vyvodit závěr, zda je zakázka šita na míru nám, anebo není. Uvedu příklad. Pokud jsme jediná firma v republice, která vyrábí plastové automobily, a požadavek zní na dodávku PVC nových vozidel od výrobce, tak máme dozajista téměř vyhráno, tím spíše, když se předem dohodneme s výrobcem dětských plastových modelů, kterého podmínky rovněž nevylučují a navíc máme jistotu, že zakázkové řízení nebude zrušeno kvůli jediné nabídce. Život ovšem není procházka růžovým sadem, a tak je předchozí příklad spíše z oblasti sci-fi. Daleko pravděpodobnější jsou situace, že námi nabízená vozidla nesplní zásadní kritéria typu barvy vozů, vnitřních zrcátek, počtu v minulosti prodaných kusů zadavateli či členům jeho statutárních orgánů a jejich příbuzných v pokolení přímém i nepřímém, velikosti lékárníčky, počtu vroubků na pneumatikách, barvy kapaliny v ostřikovačích, sponzorování vybraných dětí apod. U advokátních služeb bývá kamenem úrazu počet obdržených veřejných zakázek od stejného zadavatele jako nejvážnější kritérium a k tomu další, neméně významná, např. počet advokátů (v dělení na blond a neblond či svobodné, vdané a šťastné), počet advokátů (v dělení na Bond, ne Bond a dále juniorně dynamičtí mladí, seniorně zkušení nemladí a neproduktivní zbytek), velikost kanceláře v m<sup>2</sup> celkové a podle jednotlivých místností, výše nájemného za rok, den a hodinu, stáří budovy, v níž firma sídlí, počet talárů, kvalita nabízené kávy a v neposlední řadě i sazba za nabízené služby. Poslední bývá často v podmínkách úmyslně málo specifikovaná, aby ji bylo možné při hodnocení nabídek účelově přizpůsobit a k sazbě tak vždy přiřadit veličinu času dle potřeby. Takto lze docílit, že při nabízených třech sazbách ve výši 2000, 3000 a 4000 se ukáže nakonec nejvýhodnější nabídka č. 3 s nejvyšší sazbou, protože při vyhodnocování a troše interpretačních schopností výběrové komise je logické, že sazba 4000 za 2 hodiny a 2 minuty je jednoznačně výhodnější než původně nabízené 2000. Další skvělou variantou je dosažení měny, která je slabší než Kč.

Pokud někdy sebelepší snaha nepomůže k tomu, aby byl vybrán ten jediný správný uchazeč, nezbyde, než veřejnou zakázku zrušit a vyhlásit časem novou s lépe nastavenými podmínkami.

Posledním, nejméně férým způsobem výběru uchazeče je výběr za pomoci nikdy nesehlávajících metod jako rozpočítávání, losování atd. První způsob je jednoduchý a nenáročný, vybraný člen ukazuje na jednotlivé obálky (rozlepené) a postupně, s jasnou artikulací, rozpočítává:

„Ententýky, dva špaílky, čert vyletěl z elektriky, bez klobouku bos, natloukl si nos. Byla boule veliká, jako celá Afrika!“ (Poznámka – elektrikou je myšlen prostředek městské hromadné dopravy – tramvaj, dříve zvaná elektrika, jak se ovšem říkalo i elektrickému proudu. Pak nastávaly žertovné situace, kdy třeba člověk potkal kamaráda a ptal se ho: „Na co tady čekáš?“, „Na elektriku!“ A bylo zaděláno na záhadu, jestli dotyčný čekal na tramvaj, anebo zda mu pustí proud. Takto legračních historek bylo samozřejmě nepřeberné množství, ale i tato jediná snad dokumentuje, v jak veselé době se dříve žilo). V dnešní době by bylo samozřejmě možné rozpočítávat moderněji, třeba v duchu černokronikového charakteru všech hlavních televizních zpráv ... „Ententýky, dva chlápky, vytáhli zpod tramvaje, to chyba je, to chyba je, měli trochu v hlavě, teď jsou na tom chabě“, ale některé tradice jsou roztomilé a osobně se přimlouvám za kontinuitu tradičního rozpočítávacího procesu. Důležité pravidlo při rozpočítávání, které je nutno dodržovat – rozpočítává se tak dlouho, dokud je to nutné, resp. dokud se neukáže prstem (případně tužkou nebo ukazovátkem) na uchazeče, který má být vybrán. Některá pravidla omezují čas rozpočítávání určitým počtem dnů, protože existují případy, kdy fyzicky odpadá jak rozpočítávající, tak vybíraný uchazeč. Neméně skvělou metodou je výběr losováním, přičemž i zde zadavatel často neponechává nic náhodě, až již najímáním zručných skořápkářů ze zemi bývalého východního bloku, anebo drobnými úpravami losovacích zařízení, vkládáním do osudí jediného čísla na všech lístcích (metoda používaná dlouhá léta při volbách) a dalšími drobnými triky, které mají napomoci výběru té nejkladnější nabídky.

Shora naznačené způsoby výběru by se mohly jevit na první pohled některým nezúčastněným stranám jako zmanipulované, ale díky statistikám asociace ZPZ (Zadavatelů povitých zakázek), která povinně sdružuje všechny tuzemské zadavatele, je nade vše pochybnost, že v posledních letech nebylo prokázáno ani v jediném případě, že by někdo s nějakou zakázkou jakkoliv manipuloval a ani v této souvislosti nebyl vyměřen či zaplacen jakýkoliv manipulační poplatek v jakékoliv výši, což svědčí o kvalitě českého zakázkového prostředí. ●

JUDr. Josef Vejmělka, advokát  
Vejmělka & Wünsch, s. r. o.