

2. Pro realizaci potřebujete dobrou smlouvu

Nevymýšlejte nic nového – v Brožurě 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 Brožurě 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
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



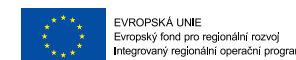
SC 2.5

Vytvořeno ve spolupráci s

 klee CONSULTING



Zkušený a spolehlivý
partner pro vaši region



EVROPSKÁ UNIE
Evropský fond pro regionální rozvoj
Integrovaný regionální operační program



MINISTERSTVO
PRO MÍSTNÍ
ROZVOJ ČR

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.

• Znáím 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.

• 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 poptat i prostřednictvím obecných Požadavků na účel a funkci díla a stavbu nechat vyprojektovat i postavit dodavatelem a jeho projektantem.

• Znáím 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.