

KATEŘINA KOLÁŘOVÁ

PRAHA Ministerstvo dopravy loni vypsal veřejnou zakázku za 290 milionů korun. Hledalo novou firmu, která bude vyrábět státní poznávací značky.

Jenže společnost Hikon, která do té doby tabulky dodávala, napadla novou zakázku u antimonopolního úřadu. A ministerstvo bylo donuceno Hikonu smlouvu prodloužit.

Podle zjištění LN narůstá počet případů, kdy osud tendrů řídí spíše soutěžící firmy než zadavatelé. Jde často o zakázky za stovky milionů korun a firmy odhazují rukavičky. Ve zmeti paragrafů zákona o veřejných zakázkách hledají nejrozšířenější klíčky. Jaké jsou nejčas-

Zdržováním k úspěchu

Oblíbenou je taktika zdržování. „Někdy jsme se setkali se situací, kdy se stávající dodavatel dohodl s jinou společností, aby začala nabourávat řízení žádostmi o vysvětlení zadávací dokumentace. Snaží se tak buď o prodloužení lhůty pro podání nabídek, nebo dokonce o zrušení celé zakázky.“ popsala LN jeden z případů Kateřina Kolářková, ředitelka společnosti OFIDEA, která se zabývá administrací veřejných zakázek.

Jak to vypadá v praxi? Prostředník zadavatele bombarduje úřad dotazem. Výběr vítěze se každým dotazem a následnou odpovědí oddaluje. Často ve prospěch stávajícího dodavatele. „Protože tak firmy číní prostřednictvím někoho jiného, je tato situace velmi těžko prokazatelná.“ upozornila Kolářková.

Expert na veřejné zakázky Miroslav Cák, který pracuje pro Nadační fond proti korupci (NFPK), vzpomněl na jiný příklad. Stavební firma zaměrně na-

Nejčastější způsoby manipulace s veřejnými zakázkami

- Diskriminační vymezení předmětu zakázky
- Nedostatečné vymezení předmětu
- Dělení zakázky a nesprávné určení její předpokládané hodnoty
- Diskriminační ekonomické a technické kvalifikační předpoklady
- Hodnotící kritéria

- Nepřiměřené lhůty a vyhlášení v nevhodnou dobu
- Vyžadování dalších dokladů přímo do nabídky
- Vyloučení pro mimořádně nízkou cenu
- Zneužití jednacích řízení bez uveřejnění
- Nevhodné obchodní podmínky
- Zrušení soutěže bez důvodu



bídla nerealistický termín dokončení stavby, aby soutěž vyhrála. „Věděla, že nemá šanci v termínu skončit, a tak začala obstrukčně napadat zadávací řízení, i když ho vyhrála. Jejím cílem bylo oddálit podpis smlouvy a zahájení prací.“ vysvětlil Cák s tím, že díky umělému zdržení taktó firma stačila zakázku dokončit včas.

K takovému jednání přistupují firmy podle Cáka tehdy, když narazi na uzavřený kartel dodavatelů, který nechce dát nováčkovi kus kolače.

Jak nepřijít o balík peněz

Předseda Komory administrátorů veřejných zakázek Martin Janoušek přirovnává veřejnou zakázku ke složitě šachové partii.

„Zname případy, kdy dodavatel blokoval dokončení řízení, které by znovu vyhrál, jenže v něm nabídl nižší cenu než v minulos-

ti.“ popisuje Janoušek. Cílem bylo, aby firmě zůstala co nejdéle dosavadní smlouva. Dříve uzavřený kontrakt byl totiž za větší balík peněz.

Další fintou je snaha o změnu způsobu, jakým úřad vybere dodavatele. Pro firmy je ideální, pokud jim zadavatel zakázku poskytne napřímo, tedy bez soutěže. Tím je v úřednickém žargonu jednacím řízením bez uveřejnění (JŘBU).

V realitě to vypadá následovně: „Dodavatel blokoval dokončení otevřené soutěže, kterou by už nevyhrál. Snažil se dostat do takové situace, aby ho zadavatel musel vybrat v jednacím řízení bez uveřejnění.“ popisuje další příklad Janoušek.

Šnečí tempo za 25 miliard

Podle Janouška byla situace na poli veřejných zakázek v minulosti horší. Přispíval k tomu pomalý

postup Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (ÚHOS). „To se ale rozhodně poslední dobou zlepšilo.“ konstatoval Janoušek.

Antimonopolní úřad je přitom nekorunovaným králem zakázek. Má pravomoc anulovat vítěze a zakázat zadavateli podepsat s ním smlouvu.

Nadační fond proti korupci na rozdíl od Janouška antimonopolní úřad kritizuje dál. Jako šnečí fintu pojmenoval postup, kdy ÚHOS ve dvouměsíční lhůtě nestihne rozhodnout o stížnosti protivítěže. Zadavatel totiž v ten moment smí smlouvu s vítězem tendru podepsat. Námitky ostatních uchazečů tím pádem spadnou pod stůl.

Rozhodně nejde o ojedinelý problém. „Podle našeho zjištění bylo šnečí fintou zastaveno několik stovek stížností, a to u zakázek za 25 miliard korun.“ uvádí NFPK. Ačkoli kupříkladu na Slo-

„Šnečí finta“

ÚHOS nerozhodne o stížnosti v zákonné lhůtě 60 dnů. Zadavatel může 61. den legálně uzavřít smlouvu, přestože je u ÚHOS stížnost.

Průměrná délka rozhodovacího procesu je 166 dní. V prvním stupni se rozhoduje průměrně 57,3 dne. Taktó bylo od roku 2012 zmařeno asi 250 stížností na zakázky v celkové hodnotě 25 miliard korun.

Zdroj: Nadační fond proti korupci

vensku musí úřad vyřídít námitky do 30 dnů, stížnosti tam v koši nekončí. „Za dobu své existence nedodržel lhůtu jen ve dvou případech.“ zdůraznil právní expert před zakázky Miroslav Cák.

ÚHOS se ale brání tím, že jedná podle zákona. „Opakovaně to potvrzuje i judikatura Nejvyššího správního soudu.“ reagoval na kritiku antimonopolní úřad.

Zakázka „na míru“

Odpovědnost za zmanipulované tendry však nese i zadavatel. Rozšířeným evergreenem je nastavení kritérií zakázky na míru jedné firmě. Zpravidla jde o neopodstatněné podmínky, které ostatní uchazeči nemohou splnit.

Favorizovaná firma může také od zadavatele na rozdíl od konkurence dostat podrobnější zadání. Proti takové výhodě se bojuje bez ÚHOS případně zásahu policie jen těžko.



Fígl, který vyhrává zakázky

LIDOVÉ NOVINY 16.6.2017