2. modul

Pokročilá úroveň

Podíl právního aspektu v %

20 %

2.1 KOLABORATIVNÍ ZADÁVÁNÍ VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK

Anotace

Modul se zaměřuje na spolupráci zadavatelů: centrální nákupy, společné rámcové smlouvy, sdílené kapacity a modely, kdy více zadavatelů postupuje koordinovaně za účelem snížení administrativní zátěže a transakčních nákladů.

Cílová skupina

- pracovníci krajů, centrálních nákupů, měst a svazků obcí,
- větší zadavatelé, kteří uvažují o společných nákupech,
- menší zadavatelé, kteří uvažují o zapojení do centrálních nákupů.

Získané znalosti

- Formy společného zadávání veřejných zakázek: centrální zadavatel, společný zadavatel, sdílené rámcové smlouvy, resortní nákupy.
- Výhody a nevýhody jednotlivých modelů spolupráce a jejich vhodnost pro různé typy zadavatelů.
- Právní a organizační rámec spolupráce: typy dohod mezi zadavateli, rozdělení rolí, odpovědností a kompetencí.
- Principy sdílení nákladů, přínosů a úspor mezi zapojenými subjekty.
- Rizika spojená se společnými nákupy (jednotné podmínky, dominance jednoho zadavatele, rozdílná očekávání).
- Typické oblasti vhodné pro společné nákupy (např. energie, kancelářské potřeby, telekomunikace, potraviny, automobily, PC…).

Získané dovednosti

- Identifikovat, případně navrhnout model spolupráce pro společné zadávání podle konkrétních potřeb zadavatelů.
- Připravit praktický postup realizace společného zadávání, včetně sběru potřeb zapojených subjektů a návrhu předmětu plnění a zadávacích podmínek.
- Vypracovat dohody mezi zadavateli a nastavit organizační strukturu spolupráce.
- Efektivně komunikovat a koordinovat zapojené subjekty, včetně nastavení rozhodovacích procesů.
- Identifikovat a minimalizovat rizika spojená se společnými nákupy.
- Aplikovat osvědčené postupy z praxe při realizaci společných nákupů.

Podrobná osnova a obsah

1. **Formy společného zadávání - prezentace různých modelů**
   - centrální zadavatel, společný zadavatel, sdílené rámcové smlouvy, resortní nákupy,
   - výhody a nevýhody jednotlivých modelů.
2. **Právní a organizační nastavení spolupráce**
   - dohody mezi zadavateli, stanovování rolí a odpovědností,
   - sdílení nákladů a přínosů, rozdělení úspor.
3. **Praktický postup při přípravě společného zadávání**
   - sběr potřeb od zapojených subjektů,
   - návrh předmětu plnění a zadávacích podmínek, které vyhoví různým potřebám zapojených subjektů.
4. **Řízení rizik u společných nákupů**
   - riziko jednotného zadání, „dominance“ jednoho zadavatele, rozdílná očekávání,
   - komunikace se všemi účastníky a nastavení rozhodování.
5. **Příklady a zkušenosti z praxe**