

Úvod.....	3
1. Základní informace o zadávání veřejných zakázek v Evropě.....	5
1.1. Proč jsou veřejné zakázky pro firmy zajímavé? Vyplatí se vůbec účast ve veřejných zadávacích řízeních?.....	5
1.2. Kdo je zadavatelem veřejných zakázek? Musí můj zákazník uplatňovat právní předpisy upravující postup při zadávání veřejných zakázek?.....	5
1.3. Jaké rámcové právní podmínky existují pro zadávání veřejných zakázek v Evropě a v členských státech EU?.....	7
1.4. Jaké jsou aktuální prahové hodnoty a jak se vypočítávají?.....	11
1.5. Jaká zadávací řízení existují a jak probíhají?.....	14
1.6. Jaké výhody a nevýhody má zadávací řízení „soutěžní dialog“?.....	16
1.7. Co se skrývá za rámcovými smlouvami, dynamickými nákupními systémy, elektronickými aukcemi a centrálními nákupními středisky?.....	17
1.8. Jaké lhůty je nutno při veřejných zakázkách dodržet a jaké existují možnosti pro zkrácení lhůt?.....	18
1.9. Kde zadávací řízení nalezneme?.....	20
2. Příprava na zadávací řízení.....	23
2.1. Jaké marketingové aktivity by měl podnik na veřejném trhu používat?.....	23
2.2. Má podnik budovat osobní kontakty s případnými zadavateli?.....	23
2.3. Jaké jsou ceny na veřejných trzích? Jak musím svoji nabídku kalkulovat?.....	24
2.4. Jaké předpoklady musí podnik splňovat, aby se mohl účastnit zadávacího řízení? Jaké doklady vyžadují zadavatelé v Německu, Rakousku a České republice?.....	24
2.5. Jaké výhody nabízí tzv. předkvalifikační rejstřík a rejstřík dodavatelů?.....	25
3. Vypracování nabídek a jejich vyhodnocení.....	28
3.1. Musí být v zadávacím řízení resp. v zadávacích podkladech uvedena váha kritérií pro udělení zakázky?.....	28
3.2. Vyplatí se předkládat při zadávacích řízeních vedlejší, alternativní a pozměňovací nabídky?.....	28
3.3. Jaká zajištění jsou při zadávacích řízeních zpravidla požadována?.....	29
3.4. Jaké příležitosti a rizika skrývá sdružení uchazečů?.....	29
3.5. Na co je nutno dbát, jestliže váš podnik má při veřejné zakázce působit jako subdodavatel nebo Vy sami chcete subdodavatele využívat?.....	30
3.6. Může se podnik podílet na zadávacím řízení, jestliže se podílet již na přípravě zakázky?.....	30
3.7. Za jakých předpokladů je možné elektronické podávání nabídek?.....	31
3.8. Jakých chyb se uchazeči v nabídce často dopouštějí?.....	31
3.9. Smějí se firmy účastnit otevírání nabídek?.....	32
4. Jak zadavatel nabídky vyhodnocuje?.....	33

4. Právní ochrana u veřejných zadávacích řízení	35
4.1. Právní ochrana uchazečů.....	35
4.2. Co se skrývá za pojmem „lhůta pro podání námitek“, resp. „předběžné oznámení“? Jaké lhůty jsou předepsány?.....	38
4.3. Právní ochrana při zjevně protiprávním přímém udělení zakázky.....	40
5. Realizace zakázky: Zadávací řízení jste vyhráli - co nyní?.....	41
5.1. Jaké problémy se mohou vyskytnout při realizaci zakázky?.....	41
5.2. Jak mohu po realizaci zakázky získat další zakázky?.....	42

Obrázky a tabulky

<i>Obrázek 1</i> <i>Systém právních předpisů o zadávání veřejných zakázek v EU.....</i>	<i>8</i>
<i>Obrázek 2</i> <i>Rozdělení právních předpisů o zadávání veřejných zakázek v Evropské unii.....</i>	<i>10</i>
<i>Obrázek 3</i> <i>Průběh otevřeného řízení.....</i>	<i>15</i>
<i>Obrázek 4</i> <i>Průběh užšího řízení.....</i>	<i>15</i>
<i>Obrázek 5</i> <i>Minimální lhůty v rámci celoevropských zadávacích řízení.....</i>	<i>18</i>
<i>Obrázek 6</i> <i>Nový portál pro zadávací řízení ETIS.....</i>	<i>22</i>

Přílohy

Příloha 1 Na co nezapomenout a jak se vyhnout chybám	43
Příloha 2 Slovníček pojmů.....	44
Příloha 3 Seznam expertů.....	49
Příloha 4 Databáze a zajímavé odkazy k tématu zadávacích řízení.....	53