

## **Smlouvy ve stavebnictví – smlouvy 3. generace**

Ivan Telecký, Martin Drvoštěp, Igor Klajmon

29. ledna 2009

# Program semináře

1. Úvod
  1. Vzorové a na míru šité smlouvy ve stavebnictví
  2. Tři generace smluv
2. Vzorové smlouvy (FIDIC, JCT, NEC)
3. Smlouvy 3. generace
4. Aliance a partnerství ve smlouvách ve stavebnictví
  1. Světové trendy a zkušenosti
  2. Partnerství – struktura, základní prvky
  3. Aliance - struktura, základní prvky
5. Vzorová smlouva Allen & Overy – vývoj, prvky 3. generace
6. Diskuse

# Úvod

1. Vzorové vs. na míru šité smlouvy ve stavebnictví  
Seminář září 2007  
Zjednodušení kontraktačního procesu
2. Tři generace smluv
  1. generace – nepřátelé (sankce, kontrola, nátlak)
  2. generace – protistrany (komunikace, reporting)
  3. generace – spoluhráči (společné cíle a postupy)

## Vzorové smlouvy ve stavebnictví

- Vznik – harmonizace, historie (UK, USA),
- Anglosaské / kontinentální právní prostředí
- Význam, použití v praxi, výhody
- Česká Republika / svět (UK, Německo)
- Struktura
  - contract agreement (smlouva o dílo)
  - particular conditions (specifická ujednání / zvláštní část)
  - general conditions (všeobecná ujednání / obecná část)
- Obchodní podmínky dle §273 odst. 1 Obchodního zákoníku
- FIDIC, JCT, NEC

# FIDIC

- **Organizace, historie**
- **Vzorové smlouvy**
  - Red book
  - Yellow book
  - Silver book (EPC)
  - Green book (short form)
  - Smlouvy s konzultanty
  - Pomůcka pro psaní zvláštních podmínek

# Smlouvy třetí generace

- Definice
- Hodnocení efektivity projektů
- Motivace subjektů
- JCT – Project Team Agreement
- NEC – New Engineering Contract
- Prvky 3. generace
  - Alliancing / partnering
  - Komunikace / reporting / project meetings / 3“S“ systém
  - Eskalace / de-eskalace informací a rozhodování
  - Platby – společné posuzování nároků
  - Předání díla – společný postup

## Aliance a Partnerství - úvod

- Cíl prezentace: pozitivní aspekty i rizika Aliancí a Partnerství
- Definice Partnerství: koncept nastavení vzájemných procesů mezi partnery tak, že do větší či menší míry je dosažena společná organizace projektu (projektů), a to prostředky jak smluvními, tak prostředky doplňujícími
- Definice Aliance: koncept nastavení vzájemných práv, povinností a procesů tak, aby alianční partneři byli motivováni důsledky úspěchu projektu (projektů), povětšinou smluvními prostředky

## Standardní smlouvy

- Modely Aliancí a Partnerství ve standardizované dokumentaci
  - NEC-3
  - PPC 2000
    - SPC 2000
    - TPC 2000
  - JCT CE
  - AAA
  - Be Collaborative Contract



## Důvody implementace I

- Neefektivita ve výstavbě
- Úspěšný projekt
  - V rámci rozpočtu (nebo laciněji)
  - V časovém limitu (nebo dříve)
  - V kvalitě smluvené (nebo lepší)
  - Bez dopadů na okolí (ŽP, sousedé)
  - Bez sporů
- Faktory neúspěchu (konflikty, nekompetence, ignorance, byrokracie, stres v nabídkovém řízení)
- Faktory úspěchu (odhodlání, kompetence, komunikace, supervize a zpětná vazba)

## Důvody implementace II

- Konflikty v projektech
  - Lidský faktor
  - Neporozumění relevantním rizikům
  - „Zmatení jazyků“
  - Špatná komunikace v rámci projektu
- Praxe v zahraničí
  - USA: např. Caltrans zavádí partnerské programy povinně u projektů s nabídkovou cenou nad 10mil USD, a doporučeně u projektů s nabídkovou cenou nad 1mil USD
  - UK: partnering je klíčový elementem v doporučení vlády pro místní zastupitelstva ve věci výběrových řízení

## Důvody proti implementaci

- **Není optimální implementovat při:**
  - **Nízké komplexnosti projektu – zbytečná byrokratizace je jedním z prvků vedoucích k neúspěchu projektu; v takovém případě jsou účinnějšími prostředky klasické bilaterální smlouvy**
  - **Projektech menšího rozsahu – fixní náklady na uvedení procesů mohou přesahovat úsporu dosaženou lepší komunikací, prevencí problémů, vyšší kvalitou díla a včasnějším a lacinějším plněním**

## Partnerství I

- Začátek: po udělení zakázky
  - Kick-off setkání
  - Partnering Charter
  - Pravidelná setkání
- Partnering Charter by měl doplňovat klasickou smluvní dokumentaci
- Cíl: efektivita realizace projektu / snížení počtu neúspěšných projektů
  - Důraz na důvěru a otevřenost komunikace
  - Řešení problémů na nejnižší možné úrovni
  - Win-win situace
  - Společné cíle partnerství mohou přesahovat rámec projektu

## Partnerství II

- Projektové cíle
  - V předvídaném časovém rámci
  - V rámci rozpočtu
  - Beze sporů
  - Teamová práce a komunikace
  - Vztahy s veřejností
  - Spolupráce s třetími osobami
  - Minimalizace škodlivých dopadů
  - Legrace při práci (Caltrans)
- Oblasti rozvoje
  - Školení
  - Zpětná vazba a zhodnocení

# Aliance I

- Varianty:
  - Strategické / Projektové
  - SPV / Joint venture
- Cíl: Strany spolu spolupracují za účelem úspěchu projektu, na němž se budou podílet i finančně
  - Minimum: Stanovení společných cílů aliančních partnerů, Vzájemné pobídky
  - Maximum: Plná integrace managementu, Princip otevřených knih

## Aliance II

- **Zakládající smlouva aliance**
  - Rozsah projektu / Principy aliance / Organizační struktura aliance
  - KPI (viz dále)
  - Předčasné ukončení / Management konfliktů / Režim změn projektu / cílů aliance
  - Platební struktura / Lhůty / Náhrady škody / Pojištění / Odpovědnost za vady a záruky / Duševní vlastnictví
  - Alokace rizik
- **Struktura aliance**
  - Alianční rada (představenstva zúčastněných)
  - Manažerská úroveň (projektový manažer / dozor investora)
  - Pracovní týmy (specifické úkoly, flexibilní týmy)

## Klíčové oblasti projektu a Klíčové ukazatele výkonu

- Klíčové oblasti projektu (KRA)
  - Včasnost / V rámci rozpočtu / Beze sporů / Teamová práce a komunikace / Vztahy s veřejností / Spolupráce s třetími osobami / Minimalizace škodlivých dopadů
- Klíčové ukazatele výkonu (KPI)
  - Rozpočet (náklady, režie, přiznaný zisk, rezervy na identifikovaná rizika), definice úspěchu, proporce dělení úspor / ztrát, stropy
  - Čas (jednoduché)
  - Reputace (obtížné stanovit měřítko; položky zahrnují např. počet stížností úřadů, pozitivních reakcí tisku, jednání s odbory, výsledky hodnocení z dotazníků)



# Role právního poradenství

- **Nastavení systémů partnerství / aliance**
  - Diskuse a analýza projektových systémů a systémů eskalace a de-eskalace problémů / sporů
  - Pravidla účasti / hlášení / pravomoci řešit problémy či spory / urovnání či řešení sporů
  - Vedení databáze problémů, konfliktů a sporů
  - Manuály pro alianční partnery
  - Školení
- **Řešení sporů**
  - Výběr nejvhodnějšího prostředku řešení sporů
    - vyjednávání, mediace, expertní posouzení, arbitráž, soudní spor
  - Časové hledisko – čím dříve, tím lépe

# Vzorová smlouva Allen & Overy

- Struktura smlouvy
  - Smlouva o dílo
  - Particular conditions (specifická ujednání)
  - General conditions (všeobecná ujednání / obchodní podmínky)
- Užití
  - polotovar pro přípravu smlouvy o dílo dle požadavků klienta

## Vzorová smlouva - smlouva o dílo

- Smluvní strany
- Struktura smlouvy, odkaz na specifické a všeobecné ujednání a další přílohy
- Řešení interního konfliktu, priorita SoD - SpUj - VšUj
- Základní náležitosti smluvního typu - nezbytné náležitosti smlouvy o dílo (§536 ObchZ)
  - závazek zhotovitele k provedení díla a závazek objednatele k zaplacení ceny za provedení díla (§536/1)
  - soulad se zákonným vymezením díla (§536/2)
  - dohoda o ceně díla či způsobu určení (§536/3)
- Všechna ujednání smluvního typu jsou dispozitivní
- Odkaz na Project Team Agreement
- Podpisy (úřední ověření není nutné)

## Vzorová smlouva – specifická ujednání

- Specifikace Projektu, Díla a Výchozích Podmínek
- Hlavní cíle Projektu a hlavní ukazatele výkonu (KPI)
- Organizace Projektu
- Doba a termíny plnění
- Cena, platba ceny
- Kvalita a záruka za jakost
- Povolení a souhlasy
- Pojištění, limitace odpovědnosti a odškodnění
- Různá ujednání, odchylky od všeobecných ujednání
- Rozhodné právo, řešení (správa) sporů

# Vzorová smlouva – všeobecná ujednání

- (1) Definice a výklad
- (2) Základní zásady pro realizaci Projektu
- (3) Doba a termíny plnění
- (4) Cena za Dílo, pravidla pro platbu ceny
- (5) Pravidla pro realizaci Díla
- (6) Projekt, dokumentace a povolení
- (7) Bezpečnost a ochrana zdraví, životní prostředí, společnost
- (8) Koordinace
- (9) Výkony objednatele
- (10) Změny v rozsahu Díla
- (11) Odpovědnost za vady a záruka za jakost
- (12) Předání Díla a jeho částí
- (13) odpovědnost a pojištění
- (14) ukončení smlouvy a přerušení prací
- (15) Daně
- (16) Řešení sporů
- (17) Doručování písemností
- (18) Závěrečná ujednání

## 6. Kontakt

**Allen & Overy (Czech Republic) LLP**

110 00 Praha 1, V Celnici 4

+420 222 107 111

JUDr. Ivan Telecký, advokát  
([ivan.telecky@allenovery.com](mailto:ivan.telecky@allenovery.com))


Mgr. Martin Drvoštep LL.M., advokátní koncipient  
([martin.drvestep@allenovery.com](mailto:martin.drvestep@allenovery.com))

**Quinlan Private Golub (Czech Republic) s.r.o.**

120 00 Praha 2, Karlovo náměstí 10

+420 225 952 510

Ing. Igor Klajmon, construction director  
([iklajmon@qpgolub.com](mailto:iklajmon@qpgolub.com))



Tato prezentace neobsahuje vyčerpávající přehled všech změn v daných oblastech. Klientům doporučujeme, aby vyhledali právní radu v souvislosti s konkrétní plánovanou transakcí.

**Allen & Overy, Praha Advokátní kancelář**

V Celnici 4 110 00 Praha 1 Česká republika Tel 222 107 111 Fax 222 107 107  
[www.allenoverly.com/czechrepublic](http://www.allenoverly.com/czechrepublic)

Termín Allen & Overy v tomto dokumentu znamená společnost Allen & Overy LLP a osoby k ní přidružené. Sídlem kanceláří Allen & Overy LLP nebo osob k ní přidružených jsou: Amsterdam, Antverpy, Bangkok, Bratislava, Brusel, Budapešť, Dubaj, Dusseldorf, Frankfurt, Hamburg, Hongkong, Londýn, Lucemburk, Madrid, Mannheim, Milán, Moskva, New York, Paříž, Peking, Praha, Rijád (přidružená kancelář), Řím, Sanghaj, Singapur, Tokio, Varšava.