



Výzva k podání nabídek, na kterou se nevztahuje postup pro zadávací řízení dle zákona č. 134/2016., o zadávání veřejných zakázek¹

Číslo zakázky (bude doplněno MPSV při uveřejnění)	
Název zakázky	Podnikové vzdělávání zaměstnanců společnosti FINCLUB PLUS, a.s.
Druh zakázky (služba, dodávka nebo stavební práce)	Služba
Datum vyhlášení výzvy k podání nabídek	29. 11. 2019
Registrační číslo projektu	CZ.03.1.52/0.0/0.0/19_097/0012291
Název projektu	Podnikové vzdělávání zaměstnanců společnosti FINCLUB PLUS, a.s.
Název / obchodní firma zadavatele	FINCLUB PLUS, a.s.
Sídlo zadavatele	Vendryně 144, 739 94 Vendryně
Osoba oprávněná jednat za zadavatele, její telefon a e-mailová adresa	Ing. Tomasz Burawa, místopředseda představenstva Tel.: 602 533 619 Email: tomasz.burawa@finclub.cz Ing. Janusz Burawa, člen představenstva Tel.: 602 702 162 Email: janusz.burawa@finclub.cz
IČ zadavatele / DIČ zadavatele	25833383/CZ25833383
Kontaktní osoba zadavatele ve věci zakázky, její telefon a e-mailová adresa	Mgr. Jana Khadhraoui Tel.: +420 606 742 166 Email: jana.khadhraoui@finclub.cz
Lhůta pro podání nabídek	10. prosince 2019 do 10:00
Místo pro podání nabídek	Vendryně 144, 739 94 Vendryně
Popis (specifikace) předmětu zakázky	
Předmětem zakázky je zajištění realizace 15 vzdělávacích kurzů v oblasti Měkké a manažerské dovednosti. Zadavatel požaduje realizaci kurzů jako celku.	
Specifikace a rozsah vzdělávacích kurzů:	
<u>Kurzy v oblasti Měkké a manažerské dovednosti:</u>	
1. Obrana před manipulací a nátlakem	
– rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 12 zaměstnanců v 1 skupině	
– obsah:	
• Uvědomění si situací, ve kterých na člověka působí manipulace	
• Identifikace manipulativního chování a nátlakových projevů	
• Preventivní odhalení manipulace či nátlaku	
• Efektivní techniky prevence před manipulativním chováním	
• Využití technik v konkrétních situacích	

¹ Pole s povinnými náležitostmi výzvy jsou podbarvená.



- Vztah manipulace a stresu
- Síla a energie manipulace
- Zbavení se vlivu myšlenek z manipulace a nátlaku
- Osobní hranice, stanovování, míra tolerance působení
- Uvědomění si situací, ve kterých využíváme manipulativní přístup
- Přizpůsobování se partnerovi a jeho myšlenkovému procesu
- Jak zvládat manipulativní útoky – rozvoj schopnosti zvládání
- Asertivní mistrovství, jak říci NE manipulaci bez pocitu viny
- Kompromis a konsensus, zvládání nátlaku asertivními metodami
- Já- věty, asertivní desatero v komunikaci, metoda otevřených dveří, zaseknuté desky atd. v praxi

2. Týmová spolupráce

- rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 12 zaměstnanců v 1 skupině
- obsah:
 - Význam týmové práce a předpoklady efektivní práce týmu
 - dvojí pojetí týmu – tým k určitému úkolu a tým jako společenství lidí
 - význam týmové spolupráce pro jednotlivce, vedoucího a celou společnost
 - výběr vhodných úkolů pro týmové řešení
 - Úloha manažera při vedení týmu
 - Jednotlivé fáze a stadia vývoje týmu
 - Práce v týmu z hlediska optimálního využití potenciálu jeho členů
 - typologie členů týmu, týmové role a jejich příspěvek k činnosti týmu
 - komunikace v týmu a mezi týmy
 - Podmínky a předpoklady týmové spolupráce
 - efektivita týmu, synergický efekt
 - efektivita jedince ve vztahu k působení celého týmu
 - bariéry a možná omezení efektivní týmové spolupráce
 - Negativní jevy, které se mohou v týmech vyskytovat, možnosti jejich prevence a eliminace (zahálení, skupnýmysl, emocionální konflikty atd.)
 - Rozhodování v týmu - metody týmového rozhodování a řešení problémů

3. Vnitrofiremní komunikace

- rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 12 zaměstnanců v 1 skupině
- obsah:
 - Co je interní komunikace
 - proč se touto oblastí zabývat
 - základní složky interní komunikace
 - role managementu v interní komunikaci
 - interní komunikace v organizační struktuře firmy
 - Strategie interní komunikace
 - správné nastavení
 - cílové skupiny a jak na ně působit
 - „tone of voice“ aneb interní komunikace v souladu s firemní kulturou
 - měření efektivity interní komunikace
 - Nástroje interní komunikace
 - optimální nastavení komunikačního mixu
 - tradiční vs. elektronické nástroje



- o periodické vs. neperiodické nástroje
- interní kampaně

4. Zvyšování výkonnosti

- rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 10 zaměstnanců v 1 skupině
- obsah:
 - Přístupy k vedení lidí a optimalizace vlastního stylu vedení
 - Vedení týmu
 - Týmové role
 - Charakteristika úspěšného týmu
 - Techniky podporování týmové synergie
 - Praktický nácvik a hraní rolí v modelových situacích

5. Stres a jeho odstraňování

- rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 10 zaměstnanců v 1 skupině
- obsah:
 - Typologie stresu – psychologický test;
 - Jak funguje naše tělo a náš mozek při stresu, psychosomatika;
 - Syndrom vyhoření;
 - Druhy stresu a seznam stresorů, úrovně stresu a vnější i vnitřní vlivy;
 - Psychohygiena všedního dne;
 - Mozkové frekvence, mozkové hemisféry;
 - Využití mozkových vln alfa, zklidnění sebe i druhých;
 - Pozitivní očekávání a práce s emocemi;
 - Převzetí kontroly nad situacemi;
 - Prevence – jak si udržet nadhled a klid;
 - Nácvik relaxačních technik: protistresové dýchání a chůze, rychlé uvolňování těla, soustředění se na smysly, vizualizace, autogenní trénink, mindfulness,
 - Další pomoc při stresu: strava, pomoc esenciálních olejů – každý si namíchá vlastní protistresovou směs

6. Řešení problémů na pracovišti

- rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 10 zaměstnanců v 1 skupině
- obsah:
 - Charakteristika konfliktů
 - Příčiny konfliktů
 - Reaktivní řešení
 - Pro-aktivní řešení
 - Plánování a konflikty
 - Participativní řešení problémů
 - Akční plánování

7. Online marketing

- rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 10 zaměstnanců v 1 skupině
- obsah:
 - Co je online marketing – hlavní charakteristiky



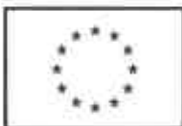
- Měření a vyhodnocování
- Jak přistupovat k firemnímu webu, aby nejlépe plnil své funkce
- Copywriting
- Obsahový marketing (obsahová strategie)
- On-page SEO
- Off-page SEO (jak získávat zpětné odkazy)
- PPC reklama ve vyhledávání (co je Google AdWords, Sklik)
- Display reklama (bannerová, textová)
- Remarketing
- Emailový marketing
- Sociální sítě
- Zvyšování konverzního poměru (počtu objednávek)
- Jak vybrat dobrou agenturu či freelancera
- Jaké jsou znaky špatných agentur
- Co byste měli od agentury chtít a co naopak ne

8. Úspěšné zvládání firemních změn

- rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 10 zaměstnanců v 1 skupině
- obsah:
 - Individuální vs. skupinová změna
 - Reakce lidí na změnu - vliv emocí
 - Proces akceptace změny
 - Aspekty změny ve firmě (skupinové změny)
 - Silné stránky manažera/lídra změny
 - 8 kroků úspěšného zvládnutí změny - procvičení pomocí hry
 - Dům změny - komunikace v různých „místnostech“

9. Projektové řízení dle metodiky Prince2®

- rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 12 zaměstnanců v 1 skupině
- obsah:
 - Úvod do metodiky PRINCE2®
 - Co je projekt
 - Téma zdůvodnění projektu a organizace
 - Úvod do procesů
 - Proces předprojektová příprava
 - Proces strategické řízení projektu
 - Proces iniciace projektu
 - Téma kvalita a plány
 - Proces řízení etapy
 - Téma riziko
 - Proces řízení dodávky produktu
 - Proces řízení přechodu mezi etapami
 - Téma změna a progres
 - Proces ukončení projektu
 - Zavádění v organizaci
 - Vsazování PRINCE2®



10. Zvyšování efektivity procesů

- rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 12 zaměstnanců v 1 skupině
- obsah:
 - Time management – kde vzít čas na průběžné zlepšování?
 - Procesní řízení
 - Předpoklady pro přínosný brainstorming
 - 5x proč a podobné techniky
 - Graf Ishikawa – hledání příčin a následků
 - Řešitelské workshopy
 - Rozsáhlé techniky zlepšování – Kaizen, 5S, Benchmarking
 - Maximalizace výsledků – princip SMART, teorie omezení, standardizace, vizualizace
 - Analýza příčin a důsledků
 - 8D report
 - Základy FMEA
 - Základy APQP a PPAP

11. Agilní přístup k řízení projektů dle metodiky Agile Scrum

- rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 12 zaměstnanců v 1 skupině
- obsah:
 - Úvod do kurzu
 - Organizační záležitosti
 - Místo Scrum metodiky v agilních metodách řízení projektů
 - Certifikační schéma Scrum
 - Agilní způsob myšlení
 - Koncepty Agile a Scrum
 - Jak funguje přizpůsobování agilnímu prostředí
 - Jak agilní přístup zvýší prediktabilitu a flexibilitu
 - Agile Manifesto
 - Úvod do agilního rámce a Scrum artefakty
 - Product Backlog
 - Sprint Backlog
 - Inkrement
 - Definice "Done"
 - Monitorování postupu
 - Monitorování postupu v sprintu
 - Praktiky Scrum
 - Role a rozdělení úkolů v Scrum
 - Scrum eventy
 - Důležitost backlogu
 - Definice "Done"
 - Plánování v agilním prostředí
 - Plánování v Scrum
 - Tvorba odhadů
 - Monitorování Scrum projektů
 - Jak fungují Burn-Down charts



- Jak monitorovat postup v sprintu
- Jak vypočítat rychlost (velocity) týmu
- Kanban boards
- Koncept a význam Information Radiators
- Pokročilé koncepty
 - Scrum a řízení velkých projektů
 - Řízení distribuovaných týmů
 - Různé druhy kontraktů
 - Vytvoření pracovního prostoru pro Scrum

12. Psychologie v obchodě

- rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 11 zaměstnanců v 1 skupině
- obsah:
 - Psychologie v obchodní praxi
 - Psychologie zákazníka/klienta
 - Empatie, vcítění se do klienta
 - Aktivního naslouchání
 - Přizpůsobení argumentace typu klienta
 - Jak pracovat s „kouzelnými slovíčky“

13. Pokročilé vyjednávací techniky

- rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 11 zaměstnanců v 1 skupině
- obsah:
 - Zopakování zlatých pravidel vyjednávání
 - Různé strategie a taktiky používané při vyjednávání
 - Příprava na jednání a vyjednávání v týmu
 - Vedení jednání v obtížných a konfliktních situacích
 - Vyjednávání s různými typy vyjednavců
 - Praktický nácvik vyjednávání ve složitějších vyjednávacích situacích
 - Příprava na zvolené vyjednávání
 - Akční plán dalšího rozvoje vyjednávacích dovedností

14. Typologie osobnosti

- rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 10 zaměstnanců v 1 skupině
- obsah:
 - Proč si občas nerozumíme
 - Rozdělení lidí na základě způsobu komunikace
 - Základní typy sociální percepce (odhad druhého)
 - Pochopení myšlenkových procesů partnera, přizpůsobení se partnerovi – dosažení cíle rozhovoru
 - „Řeč těla“ – diagnostika nonverbálních projevů a způsoby, jak pracovat s vlastním potencionálem verbální a nonverbální komunikace
 - Silné stránky a slabiny jednotlivých typů
 - Styly komunikace
 - Principy úspěšné komunikace
 - Doporučení a nejčastější chyby v komunikaci
 - Co jsem já za typ a na co si mám dávat pozor



- Jak na určité typy mluvit a čím je přesvědčit
- Proč a jak se chovají různé typy lidí v různých situacích
- Zvládání emocí jako prostředek ke zlepšení komunikace
- Jak jednat – způsoby chování a interpersonální komunikace a jejich vliv na vztahy (asertivní chování, agresivní, pasivní atd.)
- Manipulace – typy osobnosti, ve kterých nacházíme prvky manipulace
- Řízení komunikace ve vypjatých situacích
- Využití otázek a technik aktivního naslouchání k efektivní komunikaci
- Nácvik konkrétních situací s různými typy lidí

15. Leadership

- rozsah kurzu: 16 hodin po 60 minutách pro 10 zaměstnanců v 1 skupině
- obsah:
 - Leadership – cesta k uskutečnění vize
 - manažer vs. lídr – vztah k práci, k ostatním a k sobě samému
 - charakteristika lídra – osobní profil a postoj k vedení lidí
 - kompetence lídra – co dělá lídra a jaký lídr jsem / mám / mohu být já
 - Nastavení očekávání – lídr určuje směr
 - dosahování výsledků – jak lídr vede své lidi
 - leadership v praxi – práce s vyžadováním a vztahem, respektem a důvěrou
 - přirozená vs. formální autorita – se kterou lídr pracuje a proč
 - vnitřní a vnější motivace – ke které sahá lídr, proč a jak
 - Leadership v každodenní praxi – role lídra na cestě k cíli
 - osvědčené strategie a styly vedení
 - zpětná vazba, která funguje
 - delegování – komu a jak svěřit úkoly v týmu
 - tým, který se vede k cíli sám
 - Překážky jako výzvy
 - myšlení od problému vs. myšlení k příležitosti – lídr jako kouč
 - volnost vs. přísnost – kdy nechat lidi dělat, co umí, a kdy jasně velet
 - myšlení a rozhodování lídra – čtyři vrstvy myšlení

Kurzy musí probíhat prezenčně.

Školící agentura musí účastníkům školení v potřebném počtu pro každý kurz poskytnout výukové materiály.

U kurzů budou dodrženy minimální počty hodin výuky uvedené u jednotlivých kurzů.

Rozsah 1 vyučovací hodiny je 60 minut.

Získané znalosti budou ověřeny lektorem závěrečnou zkouškou.

Součástí plnění je mj. vydání osvědčení o úspěšném absolvování kurzu.

Zadavatel požaduje po uchazeči podání nabídky na zakázku jako celek.

Zadavatel umožňuje uchazeči zajistit požadované kurzy prostřednictvím subdodavatele.

**Předpokládaná hodnota
zakázky v Kč (bez DPH)**

Předpokládaná hodnota zakázky byla stanovena na základě průzkumu trhu.

Celková cena zakázky nesmí překročit 1 556 032 Kč bez DPH.



	Zadavatel stanoví cenu jako maximální, nepřekročitelnou. Překročení ceny povede k vyřazení nabídky.
Lhůta dodání / časový harmonogram plnění / doba trvání zakázky	Leden 2020 – Srpen 2021
Místo dodání / převzetí plnění	Vendryně 144, 739 94 Vendryně
Pravidla pro hodnocení nabídek , která zahrnují i) kritéria hodnocení, ii) metodu vyhodnocení nabídek v jednotlivých kritériích a iii) váhu nebo jiný matematický vztah mezi kritérii	
- Nabídková cena bez DPH (40 %) – číselné kritérium Dodavatel je povinen stanovit celkovou nabídkovou cenu za předmět plnění veřejné zakázky absolutní částkou v českých korunách v členění na cenu s a bez DPH. Hodnocena přitom bude celková nabídková cena bez DPH. Z důvodu požadavku na nepřekročení předpokládaných hodnot uvede dodavatel v nabídce ceny za jednotlivé aktivity. - Metodika organizace kurzů (60 %) – nečíselné kritérium Tímto kritériem se myslí dokument, který v rozsahu maximálně 10 stran popíše postup uchazeče k plnění předmětu veřejné zakázky. Hodnoceny budou způsoby realizace pro Zadavatele klíčových částí požadovaného plnění, které dodavatel v Metodice organizace kurzů popíše, a které se budou vztahovat k efektivitě výuky. Konkrétně bude hodnocen popis: a) metodiky výuky, b) efektivitu výukových metod, c) způsobu ověřování kvality výuky a získávání zpětné vazby; d) systematickosti nabízených služeb; e) efektivní způsob realizace zakázky. Lépe bude hodnocen dodavatel, který nabídne efektivnější a pro Zadavatele ověřitelnější způsob organizace kurzů. Lépe bude hodnocen dodavatel, který bude reagovat na potřeby aktuální cílové skupiny. Dále bude lépe hodnocen dodavatel, který zajistí efektivnější proces zahrnující způsob organizace zakázky včetně akceptace plnění a komunikace se zadavatelem a účastníky vzdělávání.	
Pro hodnocení budou využity následující metody: hodnota z nabídky, která je v daném kritériu nejvýhodnější tzn. nejnižší hodnota (Nabídková cena bez DPH) $100 \times \frac{\text{hodnota (např. cena) z hodnocené nabídky}}{\text{hodnota z nabídky, která je v daném kritériu nejvýhodnější}} \times \text{x váha kritéria vyjádřená v \%}$ hodnota (např. cena) z hodnocené nabídky	
Pro hodnocení subjektivních (nečíselných) kritérií se použije bodová stupnice 1 ž 100. Nejvhodnější nabídce je vždy přiřazena hodnota 100 bodů, ostatním jsou přiřazeny body odpovídající výsledku jejich porovnání s touto nejvhodnější nabídkou v daném kritériu.	
počet bodů, které hodnocená nabídka x váha kritéria vyjádřená v % v daném kritériu získala Takto získané vážené body ze všech dílčích hodnotících kritérií se sečtou. Nabídka, která získala v součtu za všechna hodnocená kritéria nejvíce bodů, je nabídkou vítěznou. Hodnocení nabídek proběhne v souladu s pravidly uvedenými v Obecné části pravidel pro žadatele a příjemce v rámci OP Zaměstnanost v kapitole Pravidla pro zadávání zakázek.	
Základní požadavky na prokázání kvalifikace dodavatele²	
Základní způsobilost:	

² Další požadavky mohou být zadavatelem specifikovány v závěrečné části výzvy k podání nabídek.



Uchazeč musí prokázat splnění základní způsobilosti stanovené analogicky s § 74 zákona o zadávání veřejných zakázek. Splnění základních způsobilosti prokáže uchazeč předložením dokumentů stanovených v § 75 zákona o zadávání veřejných zakázek, a to v prosté kopii.

- Profesní způsobilost:

Způsobilý je uchazeč, který předloží:

- výpis z obchodního rejstříku, pokud je v něm zapsán, či výpis z jiné obdobné evidence, pokud je v ní zapsán;
- doklad o oprávnění k podnikání podle zvláštních právních předpisů v rozsahu odpovídajícím předmětu veřejné zakázky, zejména doklad prokazující příslušné živnostenské oprávnění či licenci, a to v minimálně:
 - Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona;

Doklady prokazující splnění základní způsobilosti a výpis z obchodního rejstříku musí prokazovat splnění požadovaného kritéria způsobilosti nejpozději v době 3 měsíců přede dnem zahájení výběrového řízení.

Namísto předložení dokumentů požadovaných zadavatelem je dodavatel oprávněn prokázat svou kvalifikaci výpisem ze seznamu kvalifikovaných dodavatelů (obdobně podle § 228 zákona o zadávání veřejných zakázek) nebo certifikátem vydaným v rámci systému certifikovaných dodavatelů (obdobně podle § 239 zákona č. 134/2016 Sb.).

Dodavatel předloží seznam lektorů a k jednotlivým uvedeným kurzům následující dokumenty jednotlivých lektorů:

- VŠ diplom se zaměřením na psychologii;
- certifikát prokazující, že lektor je akreditovaným trenérem v metodice Prince2 („Approved Trainer“);
- certifikát prokazující, že lektor je akreditovaným trenérem v metodice Agile Scrum („Approved Trainer“);
- certifikát prokazující znalost akreditaci Change management.

Dané požadavky mohou být prokázány více lektory.

Je postačující, aby výše uvedené podklady prokazující splnění kvalifikace byly předloženy v podobě kopií, nestanoví-li zadavatel ve výzvě k podání nabídek jinak.

Podmínky a požadavky na zpracování nabídky

Návrh smlouvy musí být podepsán dodavatelem či osobou jednající na základě plné moci od statutárního orgánu.

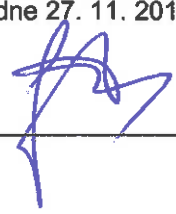
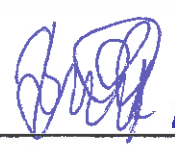
Smlouva musí mít písemnou formu a musí obsahovat alespoň tyto náležitosti:

- Identifikační údaje smluvních stran včetně IČ a DIČ, pokud jsou přiděleny
- Předmět plnění (konkretizovaný kvantitativně a kvalitativně)
- Cenu bez DPH a informaci, zda dodavatel je či není plátcem DPH
- Platební podmínky
- Lhůtu dodání nebo harmonogram plnění
- Místo dodání/převzetí zboží nebo výstupu plnění (není-li výslovně sjednáno, rozumí se jím sídlo zadavatele)
- Závazek dodavatele předkládat k proplacení pouze faktury, které obsahují název a číslo projektu
- Zpracování údajů z nabídky, které byly předmětem posouzení/hodnocení kvalifikace (tj. v okamžiku uzavření smlouvy i během realizace zakázky musí obsah smluvního vztahu odpovídat alespoň těm parametrům nabídky, které zadavatel posuzoval nebo hodnotil).

Celá nabídka bude zpracována v českém jazyce. Dokumenty v cizím jazyce budou opatřeny překladem do českého jazyka.



Požadavek na způsob zpracování nabídkové ceny	Dodavatel zpracuje nabídkovou cenu na samostatném listu nabídky a uvede ji jako celkovou cenu za realizaci předmětu veřejné zakázky v členění cena bez DPH, samostatně DPH a cena včetně DPH.
Požadavek na písemnou formu nabídky	Nabídka musí být zadavateli podána v listinné podobě v řádně uzavřené obálce označené názvem zakázky a nápisem „Neotevírat“, na niž je uvedena kontaktní adresa uchazeče. Nabídky musí být podepsány dodavatelem či osobou oprávněnou zastupovat dodavatele. ³
Požadavek na uvedení kontaktní osoby dodavatele	Dodavatel ve své nabídce uvede kontaktní osobu ve věci zakázky, její telefon a e-mailovou adresu.
Požadavek na jednu nabídku	Každý dodavatel může podat pouze jednu nabídku.
Vysvětlení zadávacích podmínek	
Dodavatel je oprávněn po zadavateli požadovat vysvětlení zadávacích podmínek (odpovědi na dotaz) zakázky. Písemná žádost musí být zadavateli doručena nejpozději 4 pracovní dny před uplynutím lhůty pro podání nabídek.	
Další požadavky na zpracování nabídky	
Platební podmínky: - Úhrada bude prováděna na měsíční bázi, podle již počtu realizovaných kurzů. Faktury budou vystavovány s min. 15 denní splatností. - Možnost navýšení ceny v objektivně daných případech (pouze změna ceny v závislosti na případné změně výše DPH) Další obchodní podmínky: - Dodavatel bude ve smlouvě zavázán povinností umožnit osobám oprávněným k výkonu kontroly projektu, z něhož je zakázka hrazena, provést kontrolu dokladů souvisejících s plněním zakázky, a to po dobu danou právními předpisy ČR k jejich archivaci (zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, a zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty). Požadavky na formu nabídky: - Zadavatel požaduje předložení nabídky v 1 originálním vyhotovení. - Zadavatel nepřipouští variantní řešení nabídek.	
Zadávací řízení se řídí	Obecnou částí pravidel pro žadatele a příjemce v rámci Operačního programu Zaměstnanost (vydání č. 11), na toto zadávací řízení se neaplikují ustanovení zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek.
Dodavatelé budou vyrozumíváni o výsledku, resp. zrušení zadávacího řízení a o příp. vyloučení nabídky prostřednictvím uveřejnění informace na portálu www.esfcr.cz pod výše uvedeným názvem veřejné zakázky.	

Datum a podpis osoby oprávněné jednat za zadavatele 27. 11. 2019	Ve Vondryni dne 27. 11. 2019  
---	--

³ Osobou oprávněnou jednat za dodavatele se rozumí osoba jednající na základě plné moci od statutárního orgánu.