

Nový věk e-procurementu

New age of e-procurement

Mgr. Jiří Šimon

Konference eBF Ostrava

6. 11. 2019

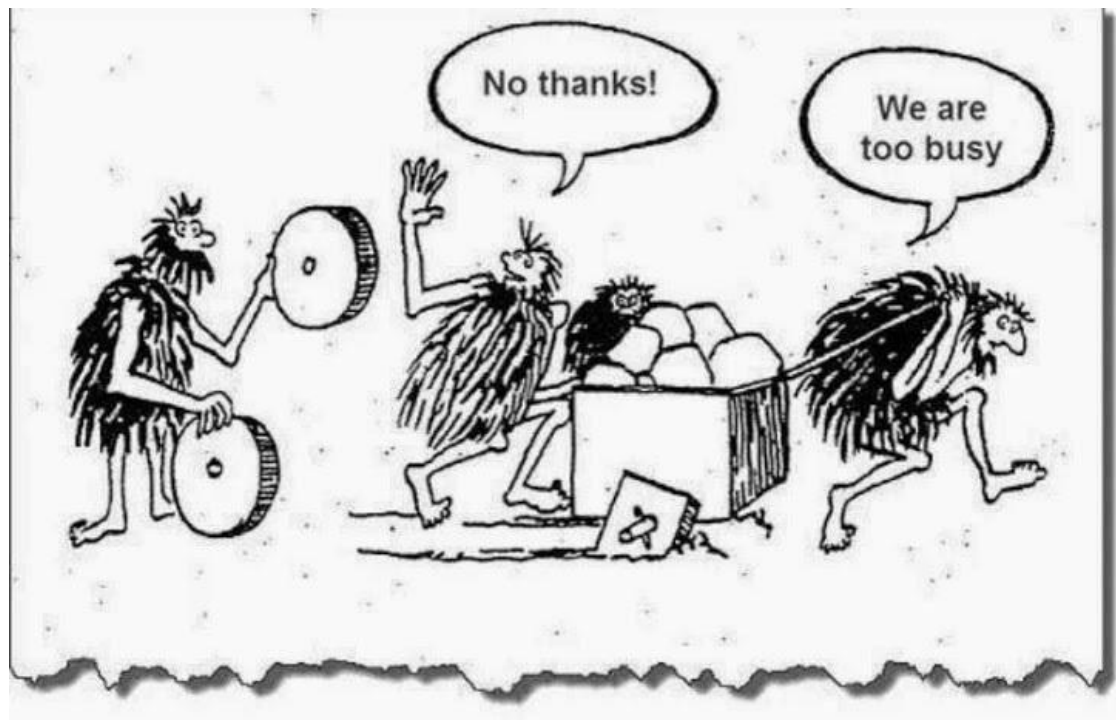
Mgr. Jiří Šimon

- Generální finanční ředitelství (od 5/2019)
- Ministerstvo zemědělství (od 2014)
 - ředitel Odboru pro veřejné zakázky
- Ministerstvo pro místní rozvoj (od 2010)
 - referent a vedoucí oddělení metodiky ZVZ
- Best Value Procurement – B-certificate (2018)
- Certified Public Procurement Expert
 - Executive Academy Wien (2019)



**Nemáme čas přemýšlet o tom, co skutečně
potřebujeme ...**

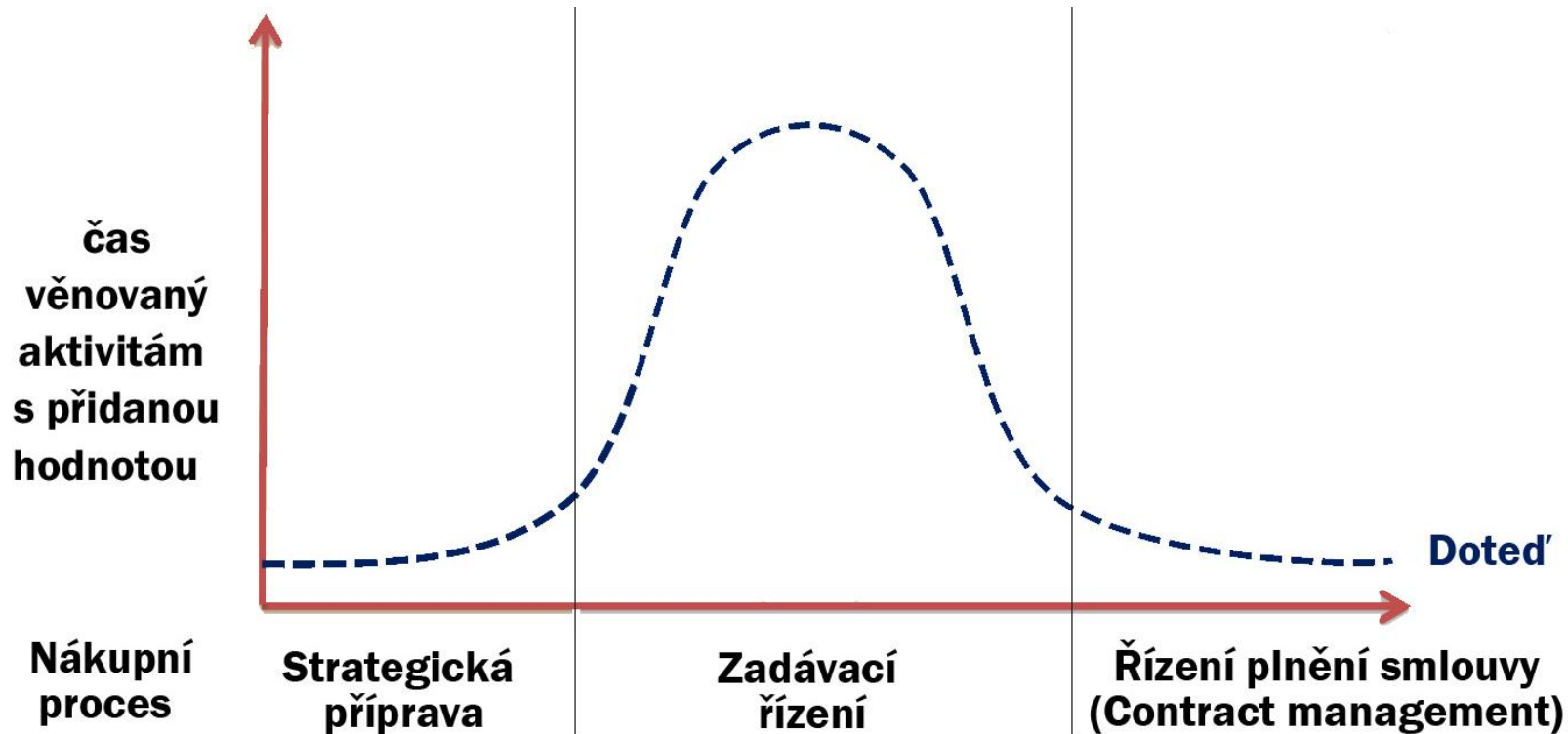
... jsme příliš zaneprázdnění



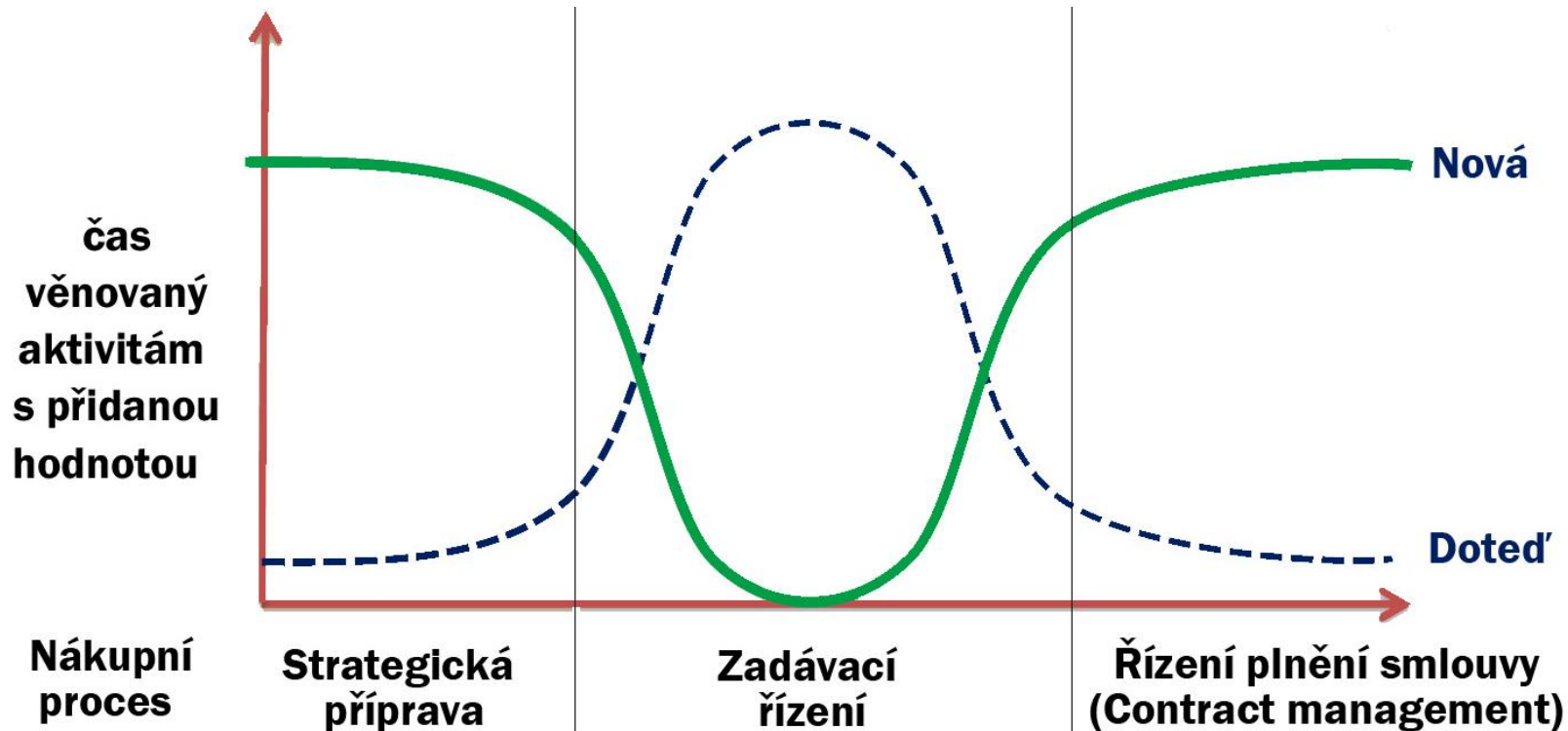
„Nové DNA veřejného zadávání“ (CCS UK)



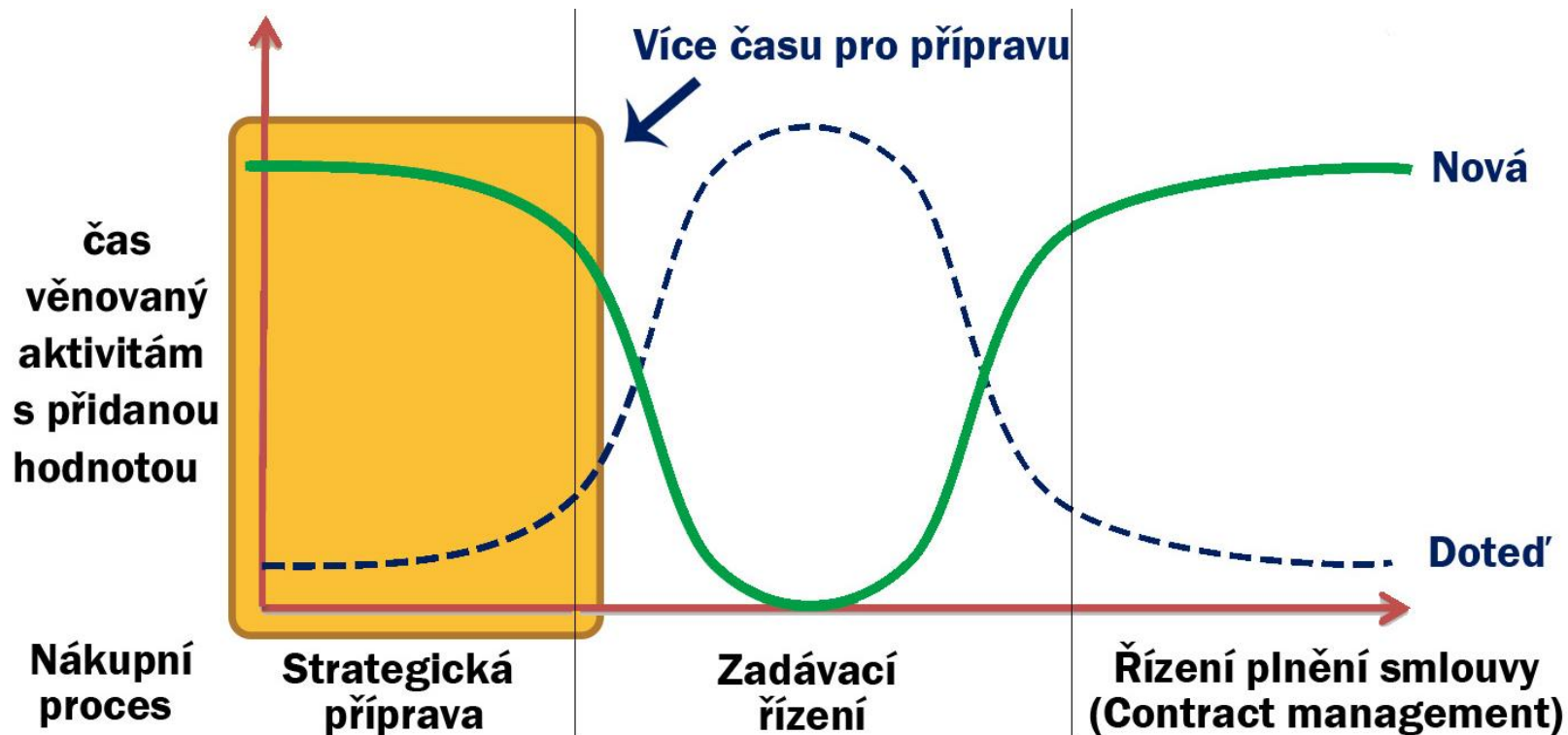
„Nové DNA veřejného zadávání“ (CCS UK)



„Nové DNA veřejného zadávání“ (CCS UK)



„Nové DNA veřejného zadávání“ (CCS UK)



Strategická příprava



- Jaké jsou mé potřeby?
- Kdo jsou zúčastněné osoby dotčené zakázkou/projektem?
- Jak vypadá trh? Co nabízí? Jaké mám postavení? Můžu své postavení zlepšit?
- Jak budu zakázku zadávat?
 - Jednotlivé zadání, rámcová dohoda, dynamický nákupní systém
 - Samostatné zadání, sdružené zadávání, centrální zadávání
 - Rozdělení na části – funkčně, regionálně?
 - Je předmět běžně dostupný nebo je potřeba jej připravit „na míru“? Připadá v úvahu uvažovat o inovacích?

Potřeba vs. Předmět veřejné zakázky

- Je to, co potřebuji, skutečně tím, co zadávám?
- Existují alternativní řešení?
- Chci získat to nejlevnější, to nejnutnější, nebo to, co potřebuji?
- Zadavatel specifikuje předmět veřejné zakázky tak, aby obdržel porovnatelné nabídky.
 - Jaký je nutný rozsah vymezení předmětu zakázky?



Předběžné tržní konzultace

- Komunikace s trhem – zdroj poznatků i inspirace
- Příprava dodavatelů na soutěž
- Možnost individuálních konzultací i setkání s dodavateli
 - Prezentace záměrů, představ i zamýšlených zakázek
- Individuální setkání vs. Workshop s dodavateli
- Elektronická komunikace, prezentace vs. osobní setkání

Tip: Public Procurement - Guidance for Practitioners (2018)
CZ: Pokyny k zadávání veřejných zakázek určené aplikujícím odborníkům)

Zjednodušení přístupu k soutěži

- Sjednocování šablon, formulářové nabídky, standardy
- Jednotné smluvní podmínky zadavatelů na stejném trhu
- DNS pro více zadavatelů
- Předběžné tržní konzultace, meet the buyer, představení plánu investic na rok/delší období

Contract management

- Být kvalifikovaným partnerem dodavateli, dohlížet nad plněním smluvních podmínek
- Vyhodnocování úspěšnosti nákupu, investice – poučení pro příště (lessons learnt), podklady pro další přípravu
- V této fázi se rozhoduje, zda bude nákup úspěšný; také se testují smluvní podmínky.

Kvalifikovaný personál zadavatele

- Běžná skladba (špatného) týmu:
 - Administrátor VZ – „nejsem odborník“
 - Právník – „jsem jen právník“
 - Technik – „nejsem zakázkář, ani právník“
 - Úředník – „ničemu nerozumím, jsem jen úředník...“

... kdo to tedy vymyslí a odpracuje?

Řešení:

- realizační tým, dělba rolí a kompetencí, procesní a projektové řízení
- Vzdělávání v praktickém používání nástrojů zadávacího řízení, v možnostech pro strategii nákupu

Odpovědné veřejné zadávání

- Zelené-, společensky odpovědné-, fair trade, eko-, bio-, udržitelné-, uhlíková stopa ...
- Páchání dobra nebo ekonomicky dlouhodobě výhodný přístup?
- Usnesení vlády 531/2017
(uplatňování odpovědného přístupu při zadávání veřejných zakázek)
- Prostor pro e-procurement: měření výstupů, podpora procesů
(např. www.socialvalueint.org)



Centrální zadávání – vývoj v ČR

- V ČR
 - snaha od 2011,
 - od 2014 resortní systémy centralizovaného zadávání, tlak na vznik úspor z rozsahu.
 - Na úrovni některých krajů fungují organizace zajišťující nákup
- Postupné vystřízlivění z generování úspor z objemu, postupná snaha o profesionalizaci, recionalizaci, úspory na administrativních nákladech při sdruženém nakupování
- Evropská realita
 - Většina zemí EU má nebo buduje centrálního zadavatele – podpora nákupu i expertní centrum – někdy jedno, někdy i další, specializované pro zdravotnické nákupy

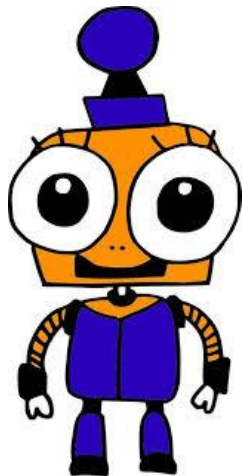
Centrální zadávání, sdružené nákupy – šetří interní zdroje

- Sdružené nákupy organizací, které mají své nákupní týmy
- Italský příklad – tlak na profesionalizaci nákupu:
 - jeden centrální zadavatel (Consip), jedno centrální tržiště MEPA tažené poptávkou - pro malé nákupy ("heureka" pro veřejný sektor),
 - síť regionálních centrálních zadavatelů („agentur“)
 - Certifikace u Národní protikorupční centrály
 - Malé organizace smějí zadávat pouze VZMR, nakupovat prostřednictvím MEPA nebo vysoutěžených komodit centrálních zadavatelů. Pokud chce město/organizace zadávat i nadlimitní nebo podlimitní zakázky, musí se nechat certifikovat jako regionální centrální zadavatel - tzn. prokázat kvalifikovanost personálu, řízení procesů, rizik apod.
 - Důvod? „Jsme tak zadlužení, že si nemůžeme dovolit špatné zakázky...”

Budoucnost e-procurementu?

- Odbourávání překážek efektivní soutěže
 - Možnost rychlého vyhledávání zakázek v rámci celého portfolia veřejných zakázek
 - Možnost podání nabídky s automaticky vygenerovaným potvrzením způsobilosti ze státních registrů
- Podpora interních nákupních procesů, plánování nákupu, vyhodnocování efektivity nákupu
 - Omezování lidské práce – zjednodušování tam, kde to lze, alokovat zdroje do strategického nastavování nákupních procesů a do nových projektů.
- Zohledňování ekonomických aspektů ve větší šíři, než jen čerpání rozpočtu
 - Tlak na maximalizaci užtku z vydaných peněz – měření užtkovosti
- Zohledňování neekonomických aspektů nákupu – společensky odpovědné a zelené zadávání
 - Nástroje pro vyhodnocování smysluplnosti nastavených kritérií (viz např. www.sociavalueint.ofg)

Na co nezapomenout?



Přestože technika velmi pomáhá ..



... kvůli technice nepřestaňme být lidmi!

**Děkuji Vám za pozorné
naslouchání**

jiri.simon.kpy@gmail.com