



Dynamický nákupní systém

zkušenosti z Lesů ČR



Co je to DNS?

- Plně elektronický, otevřený systém pro zadávání veřejných zakázek, jejichž předmětem je pořízení běžného, obecně dostupného zboží, služeb nebo stavebních prací.
- Pojmové znaky:
 1. plně elektronický systém,
 2. otevřený systém,
 3. pořízení běžného, obecně dostupného zboží, služeb nebo stavebních prací

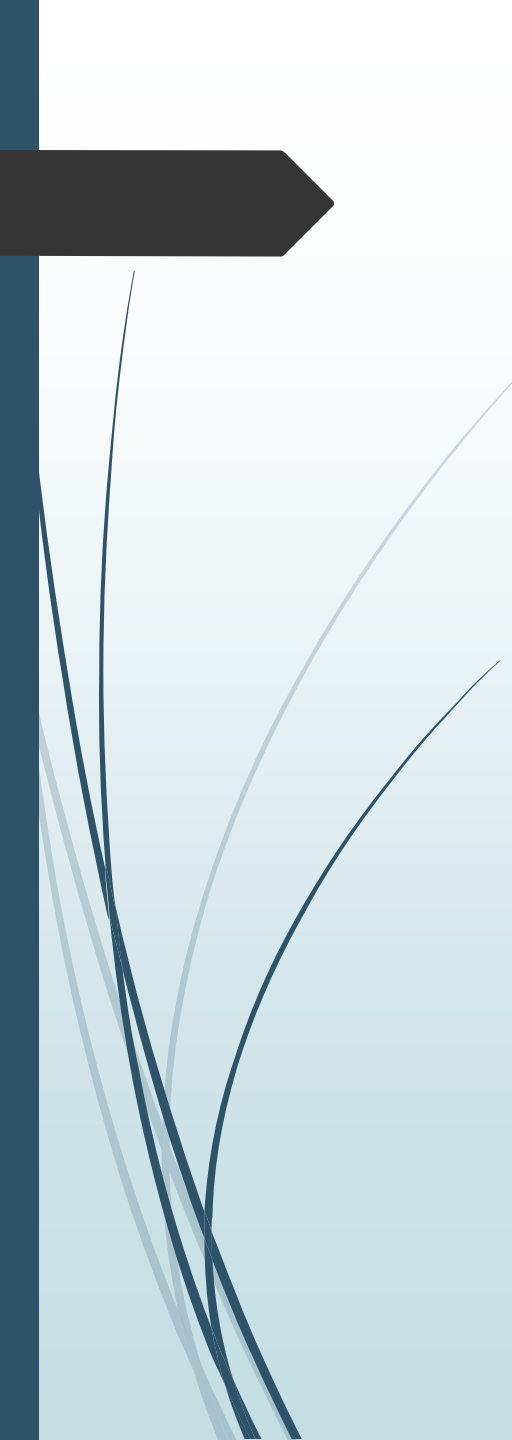
DNS vs. Rámcová dohoda

DNS

- Elektronický a otevřený systém
- Není nutná přesná specifikace předmětu při zavádění DNS (v užším řízení).
- Lze i na dobu delší než 4 roky.
- Lhůta pro podání žádostí o účast při zavádění DNS – min. 30 dnů.
- Posouzena kvalifikace účastníků, kteří podali žádost o účast – zavedení DNS.
- Lhůta pro podání nabídek v dílčích VZ – alespoň 10 dnů (souhlas všech zařazených dodavatelů lze zkrátit).
- Dodavatel nepodává cenovou nabídku.

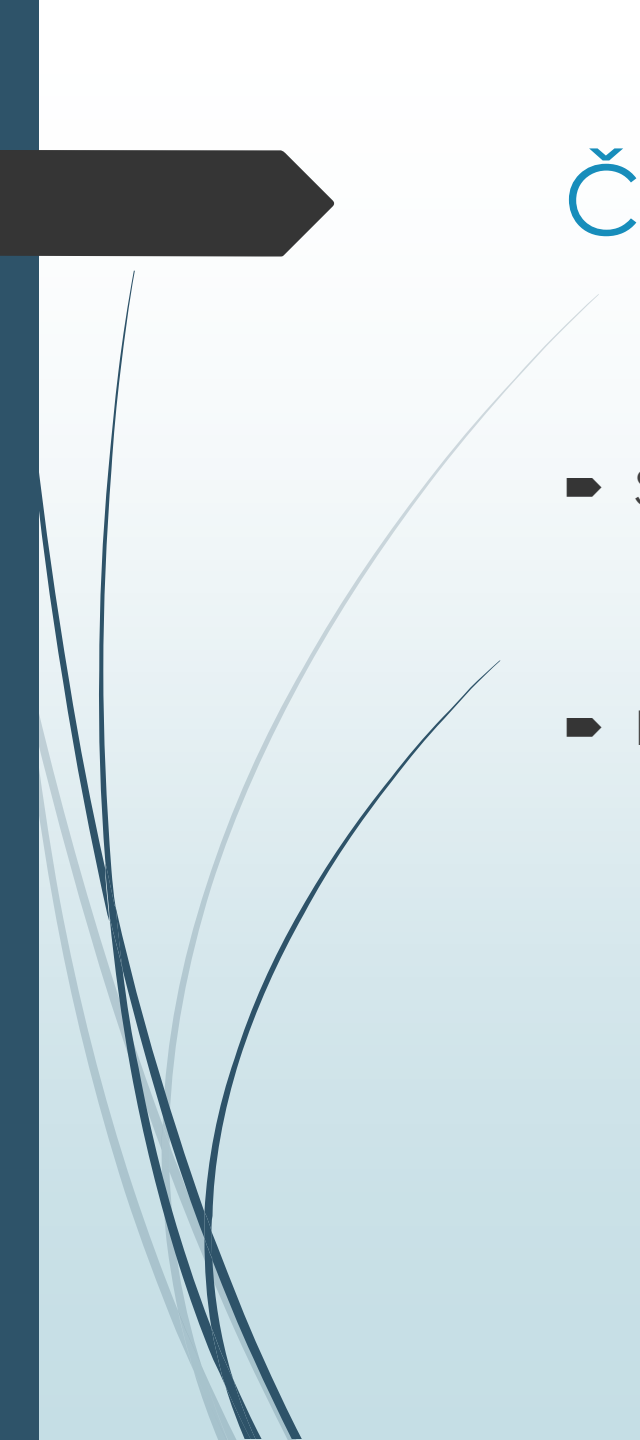
Rámcová dohoda s více účastníky

- Elektronicky, po uzavření RD se mohou dílčích VZ účastnit pouze smluvní strany RD (po uzavření RD uzavřený systém).
- Předmět VZ je nutné podrobně vymezit již v zadávacích podmínkách v řízení na uzavření RD (nelze měnit, nelze rozšiřovat).
- Maximálně na dobu 4 let.
- Lhůta pro podání nabídek – min. 30 dnů.
- Nutné provést posouzení a hodnocení nabídek, vyžádat originály dokladů, podpis smlouvy.
- Lhůta pro podání nabídek – lze i kratší než 10 dnů, vždy však přiměřeně předmětu VZ.
- Dodavatel již podává cenovou nabídku, která bývá zpravidla stropem pro dílčí VZ.



Na co se připravit před zavedením DNS?

- Analýza interního prostředí zadavatele
- Analýza komodit, které chceme v DNS nakupovat, kolik toho budeme nakupovat, jak často - v jakých intervalech, jaké budou dodací lhůty, apod.
- Jak jsou na tom potenciální dodavatelé – je pro ně problém elektronizace, administrativa spojená s účastí v zadávacím řízení a následných dílčích řízeních?
- Vhodné využít předběžné tržní konzultace.
- Příprava zadávacích podmínek.
- Příprava standardizovaných textů – jednotlivých výzev, smluvních podmínek, nabídkových souborů, apod.
- Využití SW podpory
- V širším kontextu např. využití ERP při přípravě podkladů, následná fakturace a uzavření „kruhu“.



Čím začít?

- S jakou komoditou jsme začínali?
 - Výpočetní technika – PC, tiskárny, mobilní telefony, servere, flash disky, apod.
 - Automobily
- Další vhodné dodávky a služby soutěžené v DNS u Lesů ČR:
 - Lesnické služby
 - Sadební materiál zemědělských plodin
 - Vypěstování sadebního materiálu z vlastní semenné suroviny
 - Asanace území kontaminovaného pyrotechnickým materiálem
 - Přeprava dřevní hmoty



Co nás překvapilo u prvních DNS?

- Stročnost právní úpravy při zadávání dílčích VZ.
- Kvalifikace – jak vlastně nastavit kvalifikaci?
- Náročnost komunikace s dodavateli.
- Náročnost komunikace o převaze výhod DNS *in house*.
- Rychlost celého procesu, když už „všichni víme, co máme dělat“.
- Nutnost vytvoření standardizovaného prostředí, ve kterém se omezí chybovost při přípravě dílčích VZ.
- „Jednoduchost“ celého procesu, když už se to „umí“.

Náš přístup k zadávacím podmínkám

Zadávací podmínky při zavádění DNS

- Spíše velmi obecné – odkaz na CPV, nedávat konkrétní podmínky na plnění VZ, ledaže je nutné, aby si to zajistili s větším předstihem.
- Jednodušší kvalifikace – pozor, nelze následně zpřísnit kvalifikaci při některou z dílčích VZ, protože kvalifikace je prokazována jen v žádosti o účast při zařazování do DNS (kvalifikační fáze).
- Doporučení pro dodavatele, aby originály dokladů předkládali již do žádosti o účast.

Zadávací podmínky v řízeních v již zavedeném DNS

- Konkrétní podmínky vymezovat až zde.
- Standardizovat smluvní podmínky – neměnit zásadně smlouvu pro každou dílčí VZ, obzvláště u často se opakujících VZ.
- Upravit si vlastní průběh řízení – vhodné se inspirovat tím, co funguje v „normálních“ zadávacích řízeních.

Výsledky používání DNS

DNS využívaná u Lesů ČR – provádění lesnických činností (2 DNS – PČ a TČ), dodávky osiv, pěstování reprodukčního materiálu lesních dřevin, přeprava dřevní hmoty, komodity z oblasti ICT, dodávky terénních automobilů, asanace území kontaminovaného pyrotechnickým materiálem.

- Schopnost relativně rychle vysoutěžit nadlimitní VZ.
- Schopnost reagovat relativně rychle na potřebu navýšit kapacity, pořídit nové zboží.
- „Sblížení se“ s dodavateli – častá komunikace s dodavateli, elektronizace již není takovým nepřítelem.



Děkuji za pozornost

Jitka Hejlová, e-mail: jh.hejlova@gmail.com, +420 722 104 214