Financováno Evropskou unií NextGenerationEU

NÁRODNÍ PLÁN OBNOVY

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ ČR

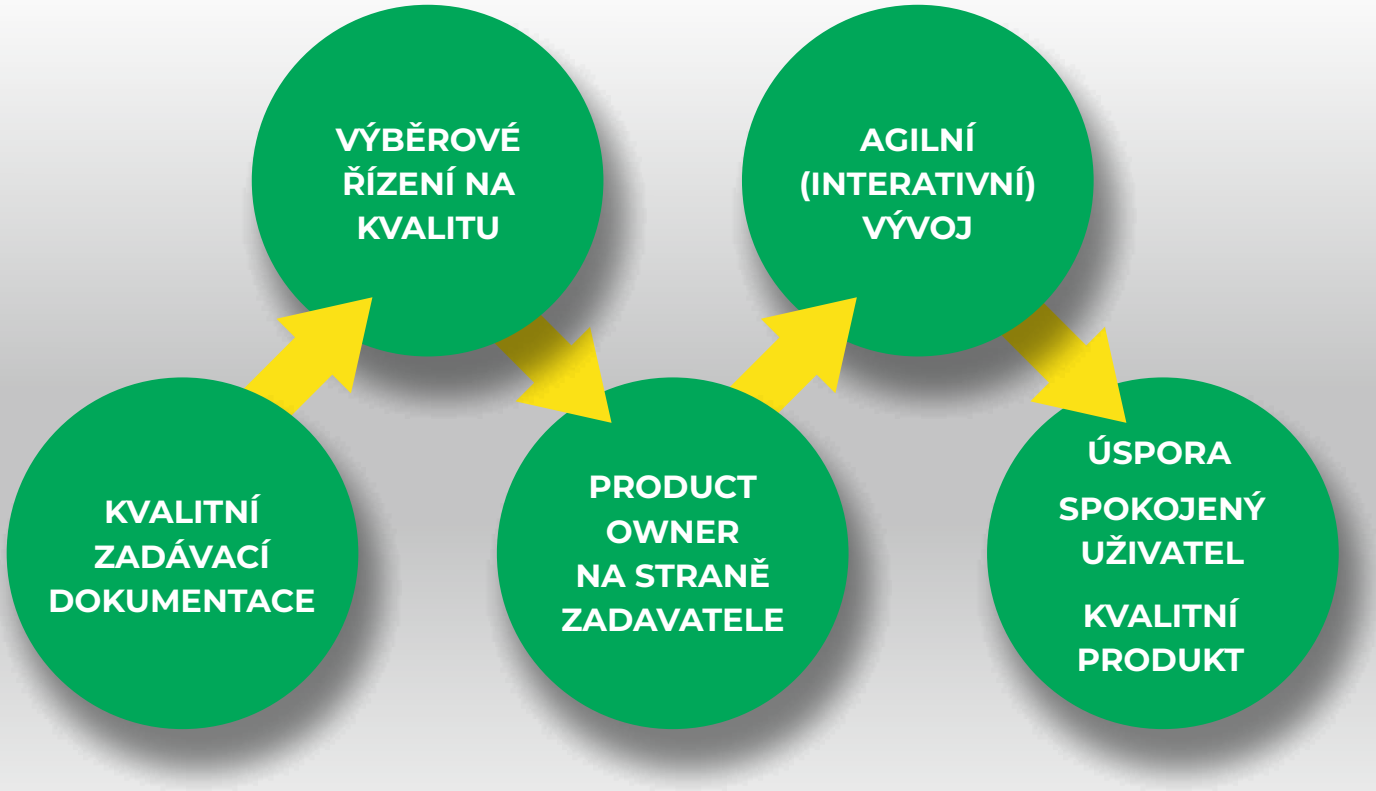
NÁRODNÍ STRATEGIE VEŘEJNÉHO ZADÁVÁNÍ

ASWA ASOCIACE SOFTWAROVÝCH AGENTUR

JAK PŘIPRAVIT MODERNÍ VÝBĚROVÉ ŘÍZENÍ

Vážení čtenáři,

v současné době, kdy se veřejný sektor stále více orientuje na digitalizaci a inovativní řešení, je příprava a realizace výběrových řízení na dodávky softwarových produktů a služeb klíčovou výzvou. Efektivní a transparentní výběrové řízení nejen zajišťuje hospodárné nakládání s veřejnými prostředky, ale také podporuje vznik kvalitních a moderních produktů, které odpovídají aktuálním potřebám uživatelů. Cílem tohoto textu je představit komplexní přístup k přípravě zadávací dokumentace. Důraz je kladen na moderní, iterativní přístup k vývoji softwaru, který přináší flexibilitu, podporu inovací a lepší zvládání rizik, a je zvláště vhodný pro dynamické a složitější projekty ve veřejném sektoru. Z tohoto důvodu byl ve spolupráci Asociace softwarových agentur a Ministerstva pro místní rozvoj vytvořen tento průvodce, který se zaměřuje na jednotlivé fáze přípravy moderního výběrového řízení, od definice požadavků až po sepsání zadávací dokumentace, a poskytuje praktické rady a doporučení pro efektivní realizaci IT zakázek.



SLOVNÍK KLÍČOVÝCH TERMÍNŮ

Pomáhá čtenářům lépe porozumět odborným pojmům, které se v textu používají.

Inovativní řešení	=	*Nové a originální způsoby řešení problémů, které zlepšují stávající procesy nebo produkty*
Iterativní přístup, iterace	=	*Metodologie vývoje, která se zaměřuje na postupné zlepšování a opakování procesů v cyklech (iteracích), což umožňuje rychlé přizpůsobení změnám a zlepšení výsledků.*
Product discovery	=	*Fáze zaměřená na hlubší pochopení potřeb a požadavků projektu, analýzu uživatelských problémů a zkoumání možných řešení.*
Product owner	=	*Osoba odpovědná za maximalizaci hodnoty produktu, která spravuje požadavky a priority projektu na straně zadavatele.*
Stakeholder	=	*Osoba nebo skupina, která má zájem nebo je ovlivněna výsledkem projektu. Může to být například zaměstnanec, zákazník, dodavatel nebo regulační orgán, jejichž potřeby a zpětná vazba mohou výrazně ovlivnit úspěch projektu.*
MVP (Minimální životaschopný produkt)	=	*Nejjednodušší verze produktu, která splňuje základní požadavky a je schopná fungovat a poskytovat hodnotu uživatelům.*

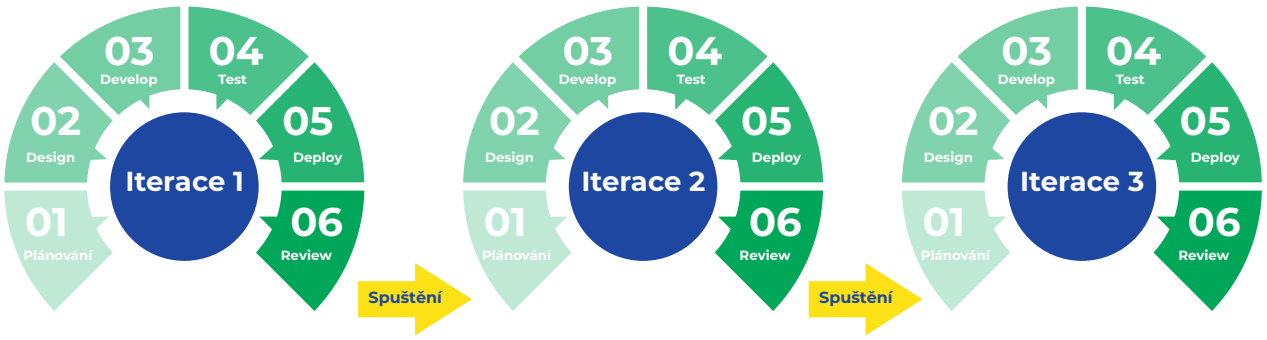
JAK NA MODERNÍ ZADÁNÍ VÝBĚROVÉHO ŘÍZENÍ

Cíl:

Cílem je vytvořit efektivní proces pro přípravu a tvorbu zadávací dokumentace, který zajistí otevřené a spravedlivé výběrové řízení na dodávky softwarových řešení. Chceme dosáhnout kvalitních, moderních a hospodárných produktů nebo služeb. To zahrnuje nastavení jasných postupů a procesů, které umožní využít inovativní přístupy a opakovaně je aplikovat při dalších výběrových řízeních ve veřejném sektoru.

Proč používat iterativní přístup při vývoji softwaru:

Při vývoji softwaru je iterativní přístup obzvlášť užitečný, a to z několika důvodů. Tento přístup umožňuje efektivně reagovat na změny a nové požadavky díky své flexibilitě a rychlosti. Místo toho, abychom vyvinuli celý produkt najednou, pracujeme na něm postupně v několika cyklech, kde každý cyklus přináší vylepšení a nové funkce. Díky iterativnímu přístupu můžeme snadněji podporovat inovace a zkoušet nové nápady, což často vede k lepším řešením. Po každé iteraci má zadavatel k dispozici hotovou část produktu, na kterou navazuje další iterace, což zajišťuje, že se projekt postupně vyvíjí směrem k finálnímu cíli. Opakované kontroly a úpravy snižují riziko chyb, protože nám umožňují průběžně testovat a optimalizovat produkt.



Tento přístup také posiluje spolupráci mezi zadavatelem a dodavateli, protože pravidelně sdílíme pokroky a získáváme zpětnou vazbu, což pomáhá lépe porozumět potřebám obou stran. Díky tomu můžeme přizpůsobit projekt aktuálním požadavkům a očekáváním, což zvyšuje šance na úspěšné dokončení zakázky.

JAK PŘIPRAVIT MODERNÍ VÝBĚROVÉ ŘÍZENÍ

FÁZE 1 . . . PŘÍPRAVNÁ FÁZE:

Cíl:

V této fázi se zaměřujeme na jasné definování požadavků a specifikací projektu. Cílem je zajistit, aby všichni zúčastnění měli jasnou představu o tom, co je potřeba udělat a jak bude projekt probíhat. Tato fáze slouží jako pevný základ pro úspěšné dokončení přípravy zakázky.

ZAHRNUJE:

- **Definice problému:** *Určení, co je potřeba vyřešit, kdo jsou uživatelé a jaké jsou obecné možnosti řešení.*
- **Stanovení rozpočtu a časového rámce:** *Určení, kolik peněz a času je k dispozici.*
- **Identifikace zainteresovaných stran (stakeholderů):** *Zjistit, kdo bude mít na projekt vliv a jaké mají očekávání a priority.*
- **Výběr product ownera:** *Osoba, která bude zodpovědná za to, aby projekt co nejlépe odpovídal rozpočtu a přinesl největší užitek.*
- **Přehled procesů a standardů:** *Zjistit, že projekt bude v souladu s potřebnými regulacemi a standardy.*

FÁZE 2 . . . PRODUCT DISCOVERY

Cíl:

Získat hlubší povědomí o potřebách a požadavcích projektu a identifikovat jeho klíčové aspekty. Provést analýzu problémů uživatelů, zpřesnit očekávání stakeholderů a provést průzkum možných řešení.

ZAHRNUJE:

Analýza požadavků a potřeb:	*Identifikace klíčových požadavků a výzev,mapování uživatelských problémů a cílů projektu.*
Analýza obdobných řešení v praxi:	*Sběr zkušeností od těch, kteří již podobný projekt realizovali.*
Technický průzkum:	*Průzkum dostupných technologií a řešení a jejich vhodnosti pro projekt, zhodnocení licenčních modelů.*
Riziková analýza:	*Vyhodnocení a plánování minimalizace rizik spojených s navrhovanými technologiemi.*
Zpětná vazba a validace:	*Zohlednění zpětné vazby od stakeholderů na výsledky této fáze před dalším postupem projektu.*

FÁZE 3 . . . PŘEDBĚŽNÉ TRŽNÍ KONZULTACE (PTK)

Cíl:

PTK má za cíl získat od potenciálních dodavatelů a expertů z relevantního trhu informace a zpětnou vazbu ohledně plánované veřejné zakázky. Poskytuje prostor pro diskusi o možných rizicích a přínosech navrhovaného řešení a umožňuje zkoumat potenciální úpravy projektu, což je klíčovým krokem při přípravě a optimalizaci zadávacích podmínek. Taktéž zajišťuje hospodářskou soutěž a zvyšuje efektivitu i tím, že pomáhá identifikovat alternativní řešení. Realizace PTK je klíčovým krokem při přípravě projektu a přispívá k prokazatelně efektivnějšímu nakládání s finančními prostředky.

ZAHRNUJE:

Definice cílů a požadavků:

Zadavatel by měl jasně definovat cíle a požadavky na předběžnou tržní konzultaci. To může zahrnovat sběr informací o aktuálním stavu trhu, identifikaci potenciálních dodavatelů a určení obecného zájmu o projekt.

Sestavení předběžné dokumentace:

Zadavatel připraví dokumentaci obsahující aktuální informace o projektu, požadavcích a očekávaných výstupech. Dokumentace, pokud to bude vhodné, může být poskytnuta potenciálním dodavatelům před konzultací, aby se mohli na PTK připravit.

Stanovení otázek pro PTK

Otázky by měly být zaměřeny na získání zpětné vazby ohledně rizik, přínosů a možných alternativních řešení navrhovaného projektu, což pomůže optimalizovat zadávací podmínky.

Setkání s potenciálními dodavateli:

Zadavatel uspořádá setkání s potenciálními dodavateli, aby diskutovali otázky a témata připravená v dokumentaci, buď osobně nebo online, a to buď společně se všemi dodavatel i naráz nebo jednotlivě po firmách.

Dokumentace a vyhodnocení:

Vyhodnocení informací, které v případě vhodnosti zadavatel použije při přípravě dokumentace (V případě, kdy zadavatel využije informace z PTK při tvorbě zadávací dokumentace postupuje v souladu s § 36 odst. 4 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek).

FÁZE 4 . . . SEPSÁNÍ ZADÁVACÍ DOKUMENTACE

Cíl:

Vytvořit zadávací dokumentaci pro veřejnou zakázku a poskytnout rámec a popis samotného řešení a požadavků zadavatele. Specifikovat požadavky na výsledný produkt nebo službu minimálně v rozsahu tzv. MVP (minimální životaschopný produkt). Je nezbytné mít předmět zakázky dostatečně definovaný již v zadávací dokumentaci, přičemž se předpokládá, že některé aspekty mohou být upřesněny během realizace na základě aktuálních podmínek, náročnosti, rizik a priorit, avšak vždy v souladu se zákonem č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek.

Dalším cílem je stanovit podmínky účasti tak, aby byla zajištěna transparentnost, konkurenceschopnost a spravedlivý výběr dodavatelů v zadávacím řízení, v souladu s platnými právními předpisy a standardy.

ZAHRNUJE:

- Definice cílů a požadavků
- Stanovení rozsahu a specifikací
- Formulace požadavků na bezpečnost a ochranu dat
- Licenční a právní požadavky
- Kvalifikační kritéria pro dodavatele
- Hodnotící kritéria pro výběr dodavatele
- Zvolení metodiky vývoje
- Stanovení cenového rozsahu a platebních podmínek
- Požadavky na podporu, rozvoj a údržbu
- Požadavky na zpracování nabídek a hodnocení

DESATERO PŘI TVORBĚ ZADÁVACÍ DOKUMENTACE NA IT ZAKÁZKY

Chystáte se vyhlásit veřejné výběrové řízení na projekt, ale nejste si úplně jisti, jak na to? Je to pochopitelné! Rozvoj informačních technologií probíhá tak rychle, že ani odborníci si nemohou být stoprocentně jisti, co lze za daný rozpočet aktuálně realizovat. Doporučujeme konzultovat vaše plány s nezávislými odborníky. Nejenže je to legislativně možné, ale taková spolupráce prokazatelně přispívá k efektivnějšímu nakládání s finančními prostředky a kvalitě výsledného řešení.

1 Dobrá příprava:

Dobře připravená zadávací dokumentace zkracuje dobu vývoje a implementace řešení a současně zásadním způsobem zlevňuje celý projekt.

2 Transparentnost:

Otevřená a férová komunikace umožňuje radit se s kýmkoliv a kdykoliv je potřeba.

3 Otevřenost:

Nejlevnější ani první řešení nebývá tím nejlepším.

4 Validace:

Opakovaná vyhodnocování a úpravy zadání na základě nových poznatků zvyšují kvalitu výsledného řešení.

5 Komunikace:

Mluvte (často a opakovaně) s potenciálními dodavatel i a zjistěte vše, co doopravdy potřebujete.

6 Zkušenosti:

Váš problém už pravděpodobně někdo někdy řešil, je dobré se poučit ze zkušeností jiných.

7 Proč to dělám:

Definujte si přesně, co od projektu za investované prostředky očekáváte a komu bude výsledné řešení prospěšné.

8 Product owner:

Klíčová osoba na straně zadavatele. Mějte na své straně osobu, která se spolupodílí na zadání, řídí priority a je schopna v průběhu projektu upravovat zadání na základě nových skutečností.

9 Budoucí náklady a provoz:

Ujasněte si, jakým způsobem bude systém provozován, udržován a rozvíjen po jeho uvedení do provozu.

10 Podpora a poradenství:

Zvažte využití externího poradenství nebo školení pro vaši organizaci, které vám mohou pomoci lépe porozumět specifikům IT projektů a efektivněji řídit jejich realizaci.

2024

Financováno Evropskou unií
NextGenerationEU
NÁRODNÍ PLÁN OBNOVY
MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ ČR
NÁRODNÍ STRATEGIE VEŘEJNÉHO ZADÁVÁNÍ
ASWA ASOCIACE SOFTWAROVÝCH AGENTUR