



Zápis z Workshopu č. 3 Diskuzní platformy TSK Praha a SDT

č. 1/2021

Projekt	Workshop č. 3 Diskuzní platformy TSK Praha a SDT	Místo konání	V sídle TSK + Videokonference MS TEAMS
Čas konání	20. 1. 2021 10:00 - 13:00	Organizátoři a prezentující	Roman Srp (RS) Martin Pípa (MP) Martin Flaškár (MF) Zdeněk Lokaj (ZL) Ondřej Špičák (OŠ)
Zapsáno dne	21. 1. 2021	Účastníci	Viz Příloha č. 2 zápisu Pozvánka viz Příloha č. 1 zápisu
Zapsal:	Jiří Matějec, Martin Flaškár, Ondřej Špičák		
Revize:	Roman Srp		
Verze	pracovní 1.1		

Zadávání veřejných zakázek a dodavatelská závislost v telematice

1 Program jednání

- 09:30 hod. Registrace přednášejících
- 09:45 hod. Registrace pozvaných a přihlášených účastníků
- 10:00 hod. Zahájení a úvodní slovo
Martin Pípa, TSK Praha
- 10:05 hod. Moderní instituty dle ZZVZ při zadávání telematických zakázek
Martin Flaškár, Rowan Legal
- 10:40 hod. Dodavatelská závislost v telematice z pohledu ZZVZ, Dodavatelská závislost a zadávání veřejných zakázek v dopravní telematice
Ondřej Špičák, Rowan Legal, doc. Zdeněk Lokaj, FD ČVUT v Praze
- 11:20 hod. Tematická diskuze
Moderuje Roman Srp, SDT
- 12:45 hod. Shrnutí diskuze
Martin Pípa, TSK Praha
- 13:00 hod. Závěr a ukončení workshopu



2 Zápis z jednání

2.1. Úvod

Společnost Technická správa komunikací hlavního města Prahy, a.s. (dále jen „**TSK Praha**“) ve spolupráci se Sdružením pro dopravní telematiku, z. s. (dále jen „**SDT**“) v rámci Diskuzní platformy TSK a SDT s názvem „*Organizace, ovlivňování a řízení dopravy pro Prahu 21. století*“ uspořádala dne 20. 1. 2021 třetí Workshop, tentokrát s titulem „*Zadávání veřejných zakázek a dodavatelská závislost v telematice*“. Předmětem tohoto workshopu bylo představení některých otázek souvisejících se zadáváním telematických veřejných zakázek s následnou diskuzí o problémech, které musí veřejní zadavatelé působící v oblasti dopravy a telematiky při zadávání takových veřejných zakázek řešit. Workshop se uskutečnil prostřednictvím online platformy MS TEAMS.

V úvodu workshopu Ing. Martin Pípa, člen představenstva společnosti TSK Praha, a Ing. Roman Srp, prezident SDT, připomněli důvody a motivaci k uspořádání workshopu. Martin Pípa zdůraznil důležitost a význam právních aspektů a otázek souvisejících s problematikou pořizování a provozu telematických systémů a zmínil, že každodenní praxe přináší řadu ponaučení, přičemž důsledky zvolených řešení, která nemusí být vždy funkční, je možné a vhodné s odstupem času zhodnotit a poučit se z nich. Následně poděkoval organizačnímu týmu za přípravu workshopu a všem přednášejícím za přípravu jejich příspěvků.

Roman Srp poté seznámil účastníky s programem workshopu a udělil technicko-organizační pokyny k jednání. Následně představil prezentující a uvedl sekvenci příspěvků workshopu. Informoval, že prezentace přednášejících budou součástí zápisu a k dispozici budou také veřejně na adrese www.telematika.cz.

Účastníci byli informováni, že workshop nebyl předběžnou tržní konzultací ani jiným postupem dle zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek. Cílem aktivity není příprava konkrétních zadávacích podmínek ani informování potenciálních dodavatelů o záměrech či požadavcích společnosti TSK Praha. Činnost platformy rovněž nenarušuje hospodářskou soutěž, ale slouží k akumulaci maximálního množství informací o moderních způsobech řízení dopravy v metropolitních oblastech, o čemž svědčí mj. otevřený charakter platformy jako takové.

2.2. Prezentační část

Po úvodním slově a přivítání účastníků workshopu následně proběhly odborné prezentace následujících řečnických příspěvků:

A) Moderní instituty dle ZZVZ při zadávání telematických zakázek (Martin Flaškár, Rowan Legal)

Prezentace:

- **Předběžné tržní konzultace (PTK)**
 - Předchází zadávacímu řízení v případě specifických předmětů plnění za účelem kvalitní přípravy zadávacích podmínek, stanovení předpokládané hodnoty zakázky, nastavení kvalifikace a hodnocení, tvorby technických podmínek, rozpočtu, harmonogramu...
 - Zadavatel představuje dodavatelům svůj záměr a zjišťuje reakce trhu
 - Je vyžadována transparentní komunikace (zásadně písemně), uvedení informací o PTK v zadávací dokumentaci (označení osob, které se na PTK podílely, a informací, které z nich vyplynuly) – PTK nesmí narušit hospodářskou soutěž!

Moderní způsoby hodnocení nabídek

- Základní hodnocení – vždy ekonomická výhodnost nabídky, nejčastěji s jediným kritériem: nejnižší nabídkovou cenou
- U složitějších zadávacích řízení je velmi vhodné (i trhem požadované) hodnotit i kvalitativní kritéria (tj. poměr cenových a kvalitativních kritérií)
- Pro hodnocení kvality je nutné disponovat kvalitními a fundovanými odborníky v hodnotitelském týmu
- Hodnocení kvality je obecně vhodnější opírat o objektivní hodnoty (např. počet referencí, nebo délka praxe členů realizačního týmu), lze však stanovit i kritéria subjektivní (např. estetické vlastnosti, uživatelská přístupnost, inovativnost). Pokud je to možné, je vhodné tato kritéria tzv. objektivizovat.
- Lze hodnotit také vzorky zadavatelem požadovaného plnění – nabídkový prototyp, předvedení vzorku vybraným dodavatelem
- Vybrané druhy zadávacích řízení
 - Otevřené a užší řízení jsou nejběžnější, v praxi však přináší řadu (zejm. časových) rizik. Pro složitější zadavateli poptávaná plnění tedy otevřené a užší řízení nemusí být nejvhodnější
 - Alternativou jsou:
 - Pokud potřeby zadavatele nelze uspokojit bez úpravy na trhu dostupných řešení, součástí plnění je návrh řešení nebo inovativní řešení, zakázku nelze zadat bez předchozího jednání s dodavatelem, nelze stanovit technické podmínky odkazem na technické dokumenty či vždy při realizaci sektorových zakázek lze využít **Jednací řízení s uveřejněním (JŘSU)**, které standardně probíhá ve třech fázích (kvalifikace, jednání s dodavatelem a upřesnění předmětu, vyhodnocení nabídek). Je možné snížit počet uchazečů před finální fází. JŘSU je však časově a administrativně náročnější.
 - Za stejných podmínek jako JŘSU lze využít **Řízení se soutěžním dialogem**, které však poskytuje zadavateli větší prostor pro dojednání konkrétní podoby předmětu plnění a též nabídky – je tedy vhodné pro dodávky specifických plnění připravených na míru, u kterých zadavatel nezná vhodná řešení vlastního požadavku a s dodavatelem o nalezení tohoto řešení i opakovaně jedná. V řízení o soutěžním dialogu nelze hodnotit pouze na nejnižší nabídkovou cenu.
 - Pokud pro uspokojení potřeby zadavatele poptávajícího inovativní řešení nelze uplatnit tržně dostupné produkty, lze využít **Inovační partnerství**, jehož cílem je výzkum, vývoj a realizace inovativního řešení. Inovační partnerství má několik fází (v referovaném příkladě dobré praxe např. kvalifikace, předběžné nabídky, výběr 4 dodavatelů se kterými se uzavře smlouva na IP, redukce počtu dodavatelů na 2 nejvhodnější, výběr vítězného uchazeče), přičemž zpravidla jde o administrativně a časově nejnáročnější druh zadávacího řízení, které však zadavateli umožňuje ve spolupráci s dodavatelem hledat inovativní cesty a řešení pro naplnění potřeb zadavatele bez dosud jasných kontur.
 - Všechny alternativní druhy zadávacích řízení jsou oproti otevřenému či užšímu řízení obvykle náročnější na čas i schopnosti řádné administrace zadávacího řízení na straně zadavatele
- Změny závazku ze smlouvy na veřejnou zakázku - § 222 ZZVZ

- ZZVZ umožňuje provést změny závazku ze smlouvy na veřejnou zakázku, nesmí však jít o změnu podstatnou:
 - Nesmí umožnit účast jiných dodavatelů nebo ovlivnit výběr dodavatele, pokud by zakázka byla vyhlášena za změněných podmínek
 - Nesmí měnit ekonomickou rovnováhu závazku ve prospěch vybraného dodavatele
 - Nesmí dojít k významnému rozšíření sjednaného rozsahu plnění
- Za podstatnou změnu se nepovažuje změna:
 - která nemění celkovou povahu zakázky (viz výše), je nižší než limit pro nadlimitní VZ a zároveň nižší než 10 % původní hodnoty závazku § 222 odst. 4 ZZVZ), nebo
 - pokud podmínky objednání dodatečného plnění nebyly zahrnuty v původním závazku, jsou nezbytné a změna v osobě dodavatele není možná z ekonomických nebo technických důvodů, taková změna by zadavateli způsobila značné obtíže nebo výrazné zvýšení nákladů a cenový nárůst společně s nepředvídatelnými změnami (viz odst. 6) nepřekročí 30 % hodnoty zakázky (§ 222 odst. 5 ZZVZ), nebo
 - jejíž potřeba vznikla v důsledku nepředvídatelné situace, kterou zadavatel jednající s náležitou péčí nemohl předvídat, tato změna nemění celkovou povahu zakázky a cenový nárůst společně s dodatečným plněním (viz odst. 5) nepřekročí 30 % hodnoty zakázky

Navazující diskuse:

Dotaz – Petr Bureš:

- *Jaký je rozdíl mezi JŘSU a PTK?*

Odpověď – Martin Flaškár:

- *PTK není zadávací řízení, ale pouze způsob, jakým může zadavatel zjišťovat informace o možných řešeních pro jím poptávané plnění; PTK může předcházet všem druhům řízení.*

B) Dodavatelská závislost v telematice z pohledu ZZVZ (Ondřej Špičák, Rowan Legal)

Prezentace:

- Vendor lock-in = stav faktické a právní závislosti odběratele na jediném dodavateli
 - Zadavatel není schopen samostatně nakládat s dodaným plněním bez adekvátní součinnosti dodavatele
- Příčinou vzniku vendor lock-in může být:
 - Chybné, nevhodné, nebo nedostatečné ošetření licenčních (příp. jiných smluvních) podmínek plnění – výpovědní podmínky, kompatibilita a zastupitelnost/nahraditelnost řešení...
 - Nedostatečná či zcela chybějící dokumentace
 - Nedostatek času, špatně nastavený harmonogram
 - nedostatek znalostí na straně zadavatele
- Důsledky vzniklého vendor lock-in vyvolávají potřebu řešit:
 - Dodatečné získání práv (k plnění i datům) a dokumentace

- Dodatečné smluvní zakotvení exitu smluvního vztahu a součinnosti dodavatele
- Odpis stávajícího řešení a pořízení nového řešení „na zelené louce“
- Možné řešení vendor lock-in může mít podobu:
 - Prodloužení stávajícího smluvního vztahu s původním dodavatelem (JŘBU, pokud není vina vzniku vendor lock-in na straně zadavatele), změna závazku dle § 222 ZZVZ (zejm. odst. 5) – riziko, že podmínky nemusí být naplněny
 - Dodatečné získání práv (k plnění i datům) – závisí na vůli dodavatele spolupracovat, zadavatel obvykle nemá nástroje, jak dodavatele ke spolupráci donutit
 - Dodatečné smluvní zakotvení exitové součinnosti (tvorba exit plánu, předání dat a dokumentace, součinnost při předávání a zaškolování nového poskytovatele) – závisí na vůli dodavatele spolupracovat
 - Odpis stávajícího a pořízení nového řešení – pro zadavatele často neakceptovatelná varianta, finanční a časová náročnost
- Předcházení vendor lock-in:
 - Příprava a uplatňování konstantní a dlouhodobé strategie a koncepce rozvoje (minimalizace nahodilých ad-hoc poptávek)
 - Zajištění dostatečných odborných kapacit pro formulaci potřeb a poptávky zadavatele, jakož i pro posuzování obdržených nabídek – odborné kapacity lze zajistit interně i externě
 - Definování podmínek pro dodávku i dlouhodobou podporu a provoz poptávaného plnění – lze upřesnit pomocí PTK, průzkumu trhu
 - Volba vhodného druhu zadávacího řízení (lze využít JŘSU, ŘSSD, ŘOIP)
 - Kvalitní nastavení smluvních podmínek (práva duševního vlastnictví, vlastnictví vzniklých dat, zdrojové kódy a dokumentace, otevřenost řešení, výpovědní podmínky, součinnost, harmonogram, exit) – vždy však adekvátně poptávanému plnění (ani málo, ani moc)!

C) Dodavatelská závislost a zadávání veřejných zakázek v dopravní telematice (Zdeněk Lokaj, FD ČVUT)

Prezentace:

- Technické aspekty vendor lock-in
 - Vendor lock-in může typicky vznikat v prostředí s omezeným počtem dodavatelů na trhu (je potřeba ověřit PTK, zdokumentovat)
 - Chyby zadavatele viz výše
- Řešení vendor lock-in
 - JŘBÚ je nutné zdůvodnit velmi kvalitně (ověřuje se znaleckým posudkem):
 - Ochrana výhradních práv
 - Autorské dílo
 - Neexistence konkurence
 - Znalec posuzuje jen skutečnosti zaznamenané v dokumentaci projektu
- Předcházení vendor lock-in

- Strategie implementace musí být kvalitní, aby mohla sloužit jako vodítko k přípravě zadávací dokumentace, aby mohla být posouzena kvalita implementace
- Kvalitativní kritéria ze strategie pak mohou vstupovat do zadávací dokumentace (není vhodné je ad-hoc stanovovat při tvorbě zadávací dokumentace)
- Strategie musí identifikovat budoucí potřeby (ideálně v rámci celé organizace zadavatele, odbourat souběhy funkcí systému)
- Strategie musí být dlouhodobě udržována a pravidelně aktualizována
- Strategie musí definovat hranici, co zadavatel požaduje a co je schopen řešit in-house (a dlouhodobě dodržovat pro pořízení i provoz)
- Promyslet metody hodnocení, nejlépe opět s ohledem na stanovenou strategii
- Nejnižší nabídková cena často nemusí být vhodná jako jediné hodnotící kritérium
- Na straně zadavatele musí existovat kvalitní projektové řízení, které nesmí kolidovat s řízením kvality plnění (dodržovat pravidla PM a QA)
- Pro etapu provozu dodaného plnění musí být definovány záruční a servisní podmínky (SLA, věcně, časově)
- Musí být zajištěna licence na úrovni přiměřené potřebám zadavatele (výhradnost, územní rozsah atd.)
- Zadavatel musí zvážit efektivitu vlastnictví zdrojových kódů, jejichž pořízení prodraňuje cenu veřejné zakázky – zadavatel musí mj. zvážit, zda zdrojové kódy potřebuje a zda s nimi bude schopen pracovat (zda jim bude rozumět)
- Je nutné zaměřit se na specifikaci požadavků na tvorbu kvalitní dokumentace plnění

Navazující diskuse:

Teze 1 – Roman Srp:

- ***Jaké jsou hlavní výhody standardních nástrojů ZZVZ?***
- ***Proč se tak často využívají?***
- ***Jaké jsou hlavní současné překážky využívání inovativních nástrojů ZZVZ?***
- ***Za jakých okolností může zadavatel oprávněně přikročit k zadání dle JŘBU?***

Dotaz – Lukáš Kovárník:

- ***Proč nebyla prezentována metoda Best Value Approach (BVA)?***

Odpověď – Marin Flaškár:

- ***Prezentace se týkala představení méně frekventovaných druhů zadávacích řízení dle ZZVZ. Metoda BVA není samostatným druhem zadávacího řízení, ale jeden z možných způsobů hodnocení. Otázka hodnocení je samostatné téma, kterému je třeba se při přípravě zadávacích podmínek veřejné zakázky rovněž pečlivě věnovat, nicméně přednesená prezentace se tematicky věnovala primárně alternativním druhům zadávacích řízení využitelných v prostředí dopravní telematiky.***

Reakce – Jiří Šimon (TSK Praha):



- *Interní směrnice a procesy v TSK Praha nebrání použití prezentovaných inovativních druhů zadávacích řízení.*
- *V zahraničí jsou PTK často činěny separátně s jednotlivými dodavateli (nemusí se všichni potkat společně, jako je to obvyklou praxí v ČR).*

Reakce – Jiří Sedlák:

- *Možnosti zadavatele klást v rámci PTK dotazy týkající se ceny požadovaného plnění a podoby případných nabídek jsou limitované. Zadavatel by měl učinit odhad nákladů na realizaci veřejné zakázky (resp. její předpokládanou hodnotu) prostřednictvím vytvoření projektu poptávaného plnění a informací jemu dostupných. Informace získané z PTK nemusí být s ohledem na snahu zachovat obchodní tajemství přesné.*

Teze 2 – Roman Srp:

- ***V jaké situaci a za jakých okolností by měl zadavatel přistupovat k prodlužování účinnosti existujících smluv?***
- ***Co si myslíte o specifikaci zadávacích podmínek připouštějící variantní nabídky řešení na ITS?***
- ***Co si myslíte o myšlence katalogu „osvědčených“ dodavatelů veřejného zadavatele?***

Reakce – Ondřej Pokorný:

- *Závislost zadavatele na dodavateli je do určité míry přirozená a de facto vzájemná (zejm. na malém trhu v ČR). Proto by smluvní vztahy měly být férové a vyvážené a měly by respektovat přirozenost určité míry závislosti.*
- *Je naivní představa, že sebelépe právně a technicky specifikované plnění bude možné spravovat a rozvíjet výlučně interně, případně snadno a levně pomocí třetí strany (v praxi se takové precedenty nevyskytují). Zadavatel by naopak již při tvorbě zadávacích podmínek na dodávku určitého plnění měl myslet rovněž na potřebu podpory a rozvoje tohoto plnění během jeho celého životního cyklu.*
- *Doporučení soutěžního dialogu (dotaz a další reakce viz chat): Jedním z problémů jednoduchého otevřeného řízení s jediným hodnotícím kritériem na nejnižší nabídkovou cenu je skutečnost, že dodavatel dodá jen a pouze to, co zadavatel naprosto jasně a jednoznačně specifikoval v zadávací dokumentaci. Cokoliv navíc by zvýšilo náklady a tím pádem i nabídkovou cenu, což by dodavatele vzdalovalo od vítězství. Toto klade vysoké nároky na úplnost a jednoznačnost zadávací dokumentace. I proto tento typ řízení, resp. hodnocení, který se zdá nejjednodušším, nejčastěji kolabuje pod tíhou dotazů a námitek. Nakonec pak veřejná zakázka s prvkem „dialogu“ může být efektivnější.*

Reakce – Jiří Šimon:

- *Zadávací směrnice EU připouští v odůvodněných případech i opakovanou změnu závazku ze smlouvy na veřejnou zakázku až do výše 50 % její původní hodnoty, nicméně český zákonodárce v tomto ohledu postupoval restriktivně a umožnil provést změnu pouze do maximální výše 30 % původní hodnoty veřejné zakázky.*
- *Pro TSK Praha toto znamená komplikace při řešení dokoupení podpory, např. při prodloužení životnosti původního systému prostřednictvím upgrade.*



Reakce – Lukáš Kovárník

- *Aktuálně nejčastější možností pořízení telematických systémů (nejspíše nejlevnější způsob) je z prostředků EU jako investice, což vede k problému, jak zasmluvnit nutnou poimplementační podporu a servis, nebo jak, resp. za co tímto způsobem pořízený systém dále rozvíjet. Při těchto běžných a legitimních potřebách pořízení návazných služeb pro údržbu a rozvoj systému se zadavatel dostává nepochopitelně do neřešitelných problémů a rozporů se zákonem a je paralyzován ve své činnosti.*
- *V EU jsou státy, kde je běžné poptávat telematické systémy kompletně ve formě služby.*
- *Není možné, aby zadavatel při zadání větších telematických systémů popsal dokonale vše, proto se zadávací řízení s prvky dialogu jeví jako praktické pro zadavatele i dodavatele.*

Reakce – Zdeněk Lokaj

- *Znalec může při posuzování pracovat jen s fakty uvedenými v dokumentaci zakázky.*
- *Zadavatel by se neměl (zejména u složitějších rozsáhlejších telematických systémů) cítit být povinen disponovat do budoucna schopností systém technicky rozvíjet (ať již vlastními prostředky, nebo prostřednictvím dodavatelů), je nepravděpodobné, že to při seberozsáhlejší dokumentaci samostatně dokáže (sám ani za podpory třetích stran). Při specifikaci zadání by se měl hlavně soustředit na to, aby byl schopen systém dlouhodobě udržovat (opět může být prostřednictvím dodavatelů). Dále je potřeba se soustředit na přípravu podmínek pro vznik dlouhodobého právně vyváženého vztahu s dodavatelem, s nímž bude nejsnadnější cesta k dlouhodobě funkčnímu rozvoji systému.*

Reakce – Martin Flaškár

- *Kromě zmíněného problému v zákoně jsou v ČR limitující (mnohdy ještě více) přísné vnitřní předpisy organizací a jejich zřizovatelů, které způsobují problémy při zadání (a rozšíření zadání).*

Teze 3 – Roman Srp:

- ***Jaké hlavní kvality a kompetence má mít veřejný zadavatel zakázek v ITS? Má v současné době tyto kvality TSK Praha?***
- ***Pokud ne, co konkrétně TSK Praha chybí?***

Reakce – Jiří Šimon:

- *TSK Praha potřebuje kvalitní interní zaměstnance na odboru veřejných zakázek, kde je aktuálně nedostatek pracovníků, nicméně probíhají aktivity směřující k navyšování stavu.*
- *Ještě k metodě BVA – vhodné, pokud kombinuje proof of concept (nabídkový prototyp) a lokalizaci schopností na potřeby zadavatele. Tato metoda je atraktivní svou schopností pokrýt potřeby zadavatele. Je to levnější než dělat zkušební vzorky, prototypy.*
- *Ve vztahu k seznamu dodavatelů je vhodnější jít cestou tzv. blacklistu. TSK Praha již disponuje seznamem dodavatelů, kteří nedodrželi smluvní podmínky, vůči kterým již uplatňuje určité důsledky.*

Reakce – Zdeněk Lokaj:

- *Personální požadavky na straně dodavatele byly v prezentaci zmíněny jako kritérium hodnocení kvality, a to s cílem zdůraznění hodnocení kvality a omezení váhy nabídkové ceny jakožto hodnotícího kritéria.*



Lze tím předcházet nabídkám dodavatelů s mimořádně nízkou nabídkovou cenou, které velmi často vedou k nízké kvalitě dodávky, úplnému nedodání, nebo vendor lock-inu.

Teze 4 – Roman Srp:

- ***Ve kterém okamžiku se ze zadavatelsko-dodavatelského vztahu stává "nezdravý vendorlock"?***

Reakce – Ondřej Špičák:

- *Vendor lock-in se stává nezdravým, resp. projevuje se jako nezdravý v okamžiku, kdy zadavatel není schopen samostatně nakládat s dodaným plněním bez náležité součinnosti dodavatele.*

Reakce – Radovan Prokeš:

- *Existuje pozitivní zkušenost s předem vymezeným zásobníkem přiměřeného počtu hodin pro ad-hoc činnosti v rámci poptávaného díla, přičemž tyto ad-hoc činnosti lze využít pro doladění lokalizace systému podle potřeb zadavatele v konkrétním čase nebo v návaznosti na systémy třetích stran, případně i pro realizaci jiných činností, které v důsledku zamezují vzniku nezdravého vendor lock-in.*

Reakce – Lukáš Kovárník:

- *Je vhodné připomenout možnost pořízení kompletního telematického systému jako služby, což v důsledku také představuje prevenci proti nezdravému vendor lock-inu.*

Reakce – Jiří Šimon:

- *Je třeba potvrdit popularitu možnosti pořízení kompletního telematického systému jako služby v Německu.*
- *Již dnes lze při zadání veřejné zakázky vymezit předmět plnění dle požadavků zadavatele až v průběhu soutěže (např. pomocí inovativních druhů zadávacích řízení dle ZZVZ).*
- *Zadání zcela nového řešení („na zelené louce“) může být výhodné, ale zadavatel by se zbytečně neměl vystavovat tlaku, aby zahazoval funkční komponenty dožívajícího řešení kvůli obavám z náročnosti právního řešení soutěže na rozvoj systému nebo na systém nový.*

Reakce – Zdeněk Lokaj:

- *Někdy je zasmluvnění dodávek telematického systému u zadavatele (na základě různých historických chyb) v takovém stavu, že se zadavatel ocitl v právně neřešitelné situaci, resp. všechny možnosti řešení situace jsou v rukách dodavatele. Po propočtení nákladů na překonání vendor lock-inu může potom být alternativní postup se zadáním zcela nového řešení („na zelené louce“) levnějším a přijatelnějším řešením situace. Vždy je potřeba na straně zadavatele analyzovat situaci a učinit si odhad nákladů alternativního postupu zase zpětně také proto, aby mohly být posouzeny návrhy na řešení vendor lock-inu ze strany dodavatele (a s tím spojené náklady).*

Reakce – Bruno Wertlen:

- *Důležité je vhodně nastavit podmínky exitu již v okamžiku přípravy projektu. Když se nad exit strategii začne u zadavatele uvažovat až v okamžiku soutěže, již to bývá mnohdy pozdě, nemluvě o řešení*



problémů v okamžiku dožívání systému. Nestanovení podmínek exitu již v době přípravy projektu přivede zadavatele dříve či později do nějakého nevýhodného postavení.

- *Proprietární protokoly mnohdy mají svoje výhody, kterých se zadavatel do budoucna vzdá, jestliže požaduje plnění vystavené výhradně na otevřených protokolech. Provoz na otevřených protokolech může totiž přinášet nějaké jiné náklady, které by zadavatel nést nemusel. Tudíž je potřeba požadavek na otevřená řešení před zadáním zakázky důkladně zvážit.*

Teze 5 – Roman Srp:

- ***Jsou uváděné nástroje pro předejití vendor lock-inu úplné?***
- ***Které další nástroje (kromě zmiňované dlouhodobé strategie budování ITS) můžete doporučit?***

Reakce – Ondřej Pokorný:

- *Zajímavou zkušenost a přístup prezentovaly na Workshopu 2 zahraniční subjekty (subjekty zadavatelů s analogickým postavením k TSK Praha). Díky dlouhodobé strategii a dalším schopnostem (kompetentní interní zaměstnanci aj.) se tyto subjekty dodavatelské závislosti tolik nebojí a není pro ně takovým tématem. A to přesto, že si jsou vědomy rizik, ale jsou schopny si tato rizika odřídit. Ve výsledku se cítí svobodnější v rozproštění dodávky systému na více dodavatelů (příčemž diverzifikují riziko vendor lock-inu) a mohou tak realizovat zajímavější řešení.*
- *Dále ohledně personální vybavenosti (jak se aktuálně diskutuje na chatu) není nejvyšší metou kvalifikovaný personál s hlubokou technickou znalostí technologií konkrétního telematického systému, ale personál s kompetencí projektového řízení. A nejde jen o řízení samotných projektů, ale zejména o řízení celkového postupu organizace podle schválené strategie a schopnost kontroly, že se od ní organizace neodchyluje.*
- *Všeobecně v podmínkách zadavatelů ČR je ale také nedostatek lidí i pro samotné projektové řízení (na úrovni řízení projektů).*

Reakce – Lukáš Kovárník

- *Lze souhlasit s předřečníkem, že podstatné je změnit myšlení a přístup při pohledu na problematiku zadávání zakázek. U zadavatelů je nutné klást větší důraz na kompetence v projektovém řízení a v dohlížení na dodržování stanovené strategie, než být kompetentní z hlediska detailní znalosti technologie.*
- *V současnosti je kromě vztahu s dodavatelem potřeba řešit také problém zdrojových dat pro ITS systémy. Ve smlouvách s dodavatelem je proto třeba (vedle nastavení licenční politiky k samotným produktům dodavatele) se vyrovnat také s právy třetích stran podle toho, kdo bude konečným uživatelem služeb realizovaného ITS systému.*
- *Zadavatel musí mít schopnost kontrolovat funkčnost díla, např. menší města mají tuto možnost omezenou, proto lze odborně limitovaný interní tým doplnit externím odborníkem (najmutím kompetentních nezávislých odborníků).*



Reakce – Tomáš Juřík

- *Německo a mnoho dalších zemí v západní části EU je v mnoha ohledech pověstné uzavřeností (nastavení netarifních překážek), na druhou stranu Vídeň otevřela standardy a dosáhla značných úspor. Precedenty jsou tedy různé, ale v převážné většině EU je otevřenost významné téma a trend pro další rozvoj ITS.*
- *Lze souhlasit s pojmenováním vzájemné závislosti zadavatele a dodavatele a potřebě vyváženosti vztahu.*

Reakce – Martin Vokoun

- *Na straně zadavatelů je nutná výrazná technická znalost tak, aby mohli dohlédnout na kvalitu dodaného systému, kvalitu produkované služby, nebo aby si věděli rady v případě nefunkčnosti systému (zvláště, je-li složen z dílčích dodávek více dodavatelů).*
- *Zkušenost TSK Praha je nemožnost nahlédnout do vnitřku řešení dodavatelů a vede to k neschopnosti analyzovat problémy s funkčností technologií (např. nemožnost koordinace křížovatek). Proto TSK Praha požaduje přístup k SW, na řadič, aby bylo možné odhalit pochybení konkrétních dodavatelů.*

Reakce – Bruno Wertlen:

- *K tématu in-house/outsourcing lze dodat, že pro obojí je podstatné omezené zdroje zadavatelů efektivně směřovat do hlavní úlohy spojené se schopností provádět vstupní expertízy, projektové řízení a hodnocení kvality. Další aktivity zadavatelů spojené s in-house výrobou a další zbytné činnosti se mohou v organizaci zadavatele provádět jen, jestliže má zadavatel své hlavní úlohy perfektně zvládnuté.*
- *Lze souhlasit, že výrazný a smysluplný trend je nákup ITS systémů ve formě služeb.*

Reakce – Tomáš Tichý:

- *Lze potvrdit potřebnost projektového řízení na straně zadavatelů, a to v průběhu celého životního cyklu příslušného plnění. Z praktických zkušeností je podstatné průběžně a důsledně pracovat na straně zadavatele při vymáhání včasné nápravy všech vznikajících vad v systému. Kumulací neodstraněných dílčích vad (ať již z důvodu nedostatečné rychlosti hlášení vad na straně zadavatele nebo pomalého či nekvalitního odstranění závady na straně dodavatele) dochází k nejasným situacím při stanovování příčin nefunkčnosti systému. Mnohdy se tak nemusí jednat primárně o vendor lock-in, ale o nedůsledné projektové řízení (vč. nedůsledného vymáhání opravy bez sankcí podle smlouvy), což zadavatele časem dovede do analogické situace, o které se dnes vede diskuse.*

Podnět – Vladimír Faltus:

- ***Na základě diskuse na chatu: Může se dodavatel zúčastnit soutěže, jestliže pomáhal s přípravou zadávacích podmínek?***

Reakce – Jiří Šimon:

- *Dle § 36 odst. 4 ZZVZ je zadavatel povinen v zadávací dokumentaci označit subjekt, který se zúčastnil přípravy zadávací dokumentace, jakož i tu část tímto způsobem zpracované zadávací dokumentace. Zákon uvádí, že posouzení možnosti účasti tohoto subjektu v příslušném zadávacím řízení provádí*



zadavatel, přičemž přípustnost účasti tohoto subjektu se odvíjí mj. od míry a délky spolupráce na tvorbě zadávací dokumentace a tento uchazeč nesmí být jakkoli zvýhodněn. Zákon tedy na tuto otázku exaktní odpověď neposkytuje, nicméně je odpovědností zadavatele, aby k případným dodavatelům přistupoval rovným způsobem a žádného z nich jakkoli nezvýhodnil. Spolupráce některého z uchazečů na přípravě zadávací dokumentace zároveň bývá zdrojem námitek ostatních uchazečů a je na zvážení každého zadavatele, jestli těmito riziky chce zadávací řízení zatížit.

2.3. Závěry workshopu

Nakonec Roman Srp poděkoval přednášejícím za spolupráci na workshopu, následně byly shrnuty základní závěry workshopu.

Rovněž Martin Pípa poděkoval přednášejícím za jejich příspěvky a za diskusi aktivních účastníků. Dále shrnul svoje závěry ve vztahu k potřebným dalším krokům v prostředí TSK Praha, které dlouhodobě iniciuje:

1. Pro oblast ITS v TSK Praha schází ucelená strategie (což bylo v minulosti příčinou nejistoty ohledně směřování rozvojových aktivit pro řízení pražské dopravy a otázek, zda některé systémy vůbec pořizovat) a je potřeba iniciovat její vznik.
2. TSK Praha musí získat kvalitní tým odborníků s dostatečnou kompetencí v oblasti technických znalostí i projektového řízení.
3. Souhlasí s tvrzením, které zaznělo v diskusi, že vztah zadavatele a dodavatele musí být vyvážený a vyváženost vztahu zadavatele a dodavatele mohou řešit jen kompetentní a kvalitní lidé na obou stranách.

Závěrem Roman Srp poděkoval za pozornost účastníkům a informoval je o dalším připravovaném workshopu této platformy.

Na základě prezentací, podnětů a následné diskuse byly formulovány níže uvedené závěry (zapsány ve struktuře vytvořené na workshopu č. 1).

A. Závěry k tématu – Strategie a koncepce:

- Opětovně byla potvrzena nutnost tvorby a dodržování strategie a akčního plánu postupného rozvoje ITS v příslušné aglomeraci. Strategie musí být dlouhodobě udržována a periodicky aktualizována.
- Dlouhodobá vize a strategie s dostatečně dlouhodobým výhledem musí být potvrzena politickým vedením příslušného veřejného zadavatele z oblasti ITS.
- Naplňování strategie a koncepce musí dohlížet kompetentní projektové vedení uvnitř organizace zadavatele.
- Projektové řízení (jakkoliv může být dodáváno externě) musí být zajištěno na straně zadavatele a nesmí kolidovat s řízením kvality.
- Plán pořízení a implementace technologií ITS i jiných plnění musí mít nastaven správný (realistický) harmonogram, jehož průmět do zadávacího procesu pořizování je zásadní.

B. Závěry k tématu – Funkční vlastnosti:

- Zadavatel musí disponovat kompetentním týmem schopným technické expertízy požadovaného předmětu plnění, projektového řízení a hodnocení nabídek (příp. musí být schopen pořízení externí poradenské služby nezávislého poradce).

C. Závěry k tématu – Technické parametry:

- Zadavatel musí disponovat definicí standardů, které je připraven během realizace ITS systémů uplatňovat (neměly by být tvořeny ad-hoc pro dílčí zakázky).

D. Závěry k tématu – Provozní vlastnosti:

- Zadavatel musí disponovat vlastním kvalifikovaným personálem, který do budoucna zajistí provoz systému. Pokud takový personál nemá, musí jej zajistit dodavatelsky.
- Výše uvedený kompetentní tým musí být k dispozici po celou dobu životního cyklu systému (v přiměřené kapacitě, složený z interních i externích pracovníků).

E. Závěry k tématu – Obchodní náležitosti:

- Zadavatel by měl požávku koncipovat tak, aby měl k dispozici dostatečný počet uchazečů.
- Zadavatel by na základě dlouhodobé strategie měl mít jasno, v rámci jakého ekosystému bude systém pořizovat, jaké technologie řešení, rozhraní, protokoly a služby považuje za přípustné.
- Zadavatel by z dlouhodobé strategie měl mít jasno, jaké systémy pořídí formou pořízení investice a jaké formou nákupu služby.
- Zadavatel musí definovat požadavky na práva k duševnímu vlastnictví pořizovaných systémů dle vlastních adekvátních potřeb.
- Zadavatel musí mít představu o vypořádání se s právy vlastnictví k datům třetích stran.
- Zadavatel musí v rámci přípravy zadávací dokumentace rozmyslet i smluvní podmínky, které v průběhu životního cyklu zajistí vhodné podmínky pro udržitelnost funkce a rozvoje systému i konečnou exit strategii ze vztahu k ukončení spolupráce s dodavatelem. Zadavatel musí stanovit požadavky na záruční a servisní podmínky systému.
- Pro etapu provozu systému musí zadavatel stanovit také požadavky na úroveň poskytování služeb (SLA).
- Zadavatel musí s rozmyslem volit vhodný druh zadávacího řízení dle charakteru požadovaného plnění (pokud je to odůvodněné, lze využít i alternativní a méně frekventované druhy – JŘSU, ŘSSD, ŘOIP).
- Rovněž kvalitativní kritéria pro kvalifikaci a hodnocení musí být stanovena smysluplně s ohledem na charakter požadovaného plnění.



Organizace, ovlivňování a řízení
dopravy pro Prahu 21. století



- Zadavatel musí zvážit efektivitu nákupu zdrojových kódů k pořizovanému systému, neboť požadavek na dodání zdrojových kódů prodražuje cenu veřejné zakázky. Je třeba zejm. posoudit, zda zadavatel zdrojové kódy k poptávanému plnění potřebuje, zda s nimi bude schopen pracovat atd.

Účastníci byli informováni, že obdrží zápis z Workshopu č. 3 obsahující odkaz na příspěvky všech přednášejících. Dále bude všem účastníkům jednání kanceláří SDT zaslána pozvánka na Workshop č. 4.

3 Přílohy

- | | |
|---------------|--|
| Příloha č. 1: | Pozvánka na Workshop č. 3 |
| Příloha č. 2: | Seznam účastníků Workshopu č. 3 |
| Příloha č. 3: | Prezentace přednášejících |
| Příloha č. 4: | Záznam diskuse probíhající během workshopu na chatu platformy MS TEAMS |

****konec textu****