WALLESS

Kaip valstybei nusipirkti kibernetinį saugumą?



A modern Baltic law firm with a wall-less attitude

Kai technologijų rinkos realybė susiduria su viešaisiais pirkimais

Teisėtai įvykdytas pirkimas



Sėkmingai įgyvendintas projektas

1. pasiruošimas pirkimui

Geras pirkimas prasideda ne nuo techninės specifikacijos.

Jis prasideda nuo rinkos ir savo poreikių pažinimo.

Rinkos konsultacija: formalumas ar realus dialogas?

Dažnai	Turėtų būti
Parengiame sąlygas	Įvardijame problemą
Paskelbiame konsultaciją	Klausiame rinkos
Surenkame pastabas	Tikriname prielaidas
Paliekame viską kaip buvo	Parengiame sąlygas

Praktiniai instrumentai rinkos konsultacijai

Kalbėtis su tiekėjais galima.
Svarbu – kaip tai daroma

- Rinkos konsultacija yra atskiras pirkimo etapas, kurį reikia planuoti
- Rinkos konsultacija gali būti vykdoma ir žodžiu
- Konkretūs techniniai klausimai
- Reali reakcija į pagrįstas pastabas

Ar žinome, į kokią infrastruktūrą diegiame sprendimą?

Prieš pirkimą reikia įvertinti ne tik tai, ką perkame, bet ir tai, ką jau turime

Infrastruktūra

Integracija

Vidiniai resursai

Techninės priklausomybės

2. kvalifikacija ir sertifikatai

Reikalaujame kompetencijos? Ar tik sertifikatų?

8
specialistai

15
sertifikatų

Ar tikrai geresnės paslaugos?

Aukšti reikalavimai nėra problema

Problema - nepagrįsti reikalavimai

Ryšys su pirkimo objektu

Proporcingumas

Aiškus kompetencijos poreikis

3.
kaina ir pasiūlymų vertinimas

Ar visada perkame geriausią pasiūlymą už geriausią kainą?

10 EUR/ VAL.

Ar tikrai už tiek bus suteikta tokia paslauga, kokios tikitės?

Nuliniai įkainiai.

Tai, kas pasiūlyme yra nemokama, nebūtinai nieko nekainuoja.

Kainos aukcionai.

Kainos mažinimas nėra tas pats, kas geresnis ekonominis rezultatas.

Rizika, kurią perduodame tiekėjui, niekur nedingsta.

Ji dažnai grįžta didesne pasiūlymo kaina.

Sutaupyti pirkimo metu dar nereiškia sutaupyti įgyvendinant projektą

Kainos spaudimas nepanaikina realių sąnaudų.

Tiekėjas jas turi padengti – vienu ar kitu būdu.

Vertinimo formulės spragos gali sukurti tik pigesnio pasiūlymo iliuziją.

Laimi ne būtinai efektyviausias tiekėjas, o geriausiai prie formulės prisitaikęs.

Ekonomiškai nepagrįsta kaina didina sutarties vykdymo riziką.

Gali nukentėti paslaugų kokybė, kilti ginčų dėl darbų apimties, vėluoti projektas ar net nutrūkti jo įgyvendinimas.

4.
rinkos pokyčiai ir sutarties lankstumas

Viešojo pirkimo sąlygos negali ignoruoti rinkos realybės

90 dienų pasiūlymo galiojimas.

O jei gamintojo kainos ir tiekimo terminai keičiasi kas mėnesį?

Neapibrėžtumas dėl apimties – ignoruoti ar valdyti?

Sudėtinguose IT projektuose papildomų darbų dažnai prireikia.

5.
sutarties vykdymas ir projekto valdymas

Sutartis pasirašyta. Kas iš tikrųjų valdo projektą?

Reikalinga gera projekto komanda iš pirkėjo pusės

Sėkmingam projektui turi būti aišku:

- Kas priima techninius sprendimus?
- Kas užtikrina integracijas?
- Kas valdo pokyčius ir papildomus darbus?
- Kas atsako už terminų ir rezultato kontrolę?

Kibernetinis saugumas neatsiranda vien įvykdžius pirkimo procedūrą ir pasirašius sutartį

WALLESS



Giedrė Banytė-Mačionė

Asocijuota partnerė

M +370 625 71145

E giedre.banyte@walless.com