



# Dlaczego warto angażować się w dialog techniczny z dostawcami

Od wprowadzenia nowelizacji ustawy Prawo zamówień publicznych, umożliwiającej zamawiającemu prowadzenie dialogu technicznego, minęło już ponad 5 lat.

Miał być on odpowiedzią na rosnącą potrzebę komunikacji pomiędzy podmiotami sektora publicznego, zobligowanymi do stosowania ustawy PZP, i wykonawcami.

Przygotowanie zamówienia wymaga bowiem specjalistycznej wiedzy technicznej na temat dostępnych na rynku rozwiązań, której co do zasady zamawiający nie ma.

Dialog techniczny nie stanowi odrębnego trybu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, tzn. nie kończy się on wyborem określonego wykonawcy. Nie oznacza to jednak w żadnym wypadku odstąpienia od podstawowych pryncypiów określonych ustawą. Dialog musi być prowadzony w sposób zapewniający zachowanie uczciwej konkurencji oraz równe traktowanie potencjalnych wykonawców i oferowanych przez nich rozwiązań.

Dialog techniczny – jakkolwiek mający korzenie w sektorze publicznym – może być z dobrym skutkiem wykorzystywany również w sektorze prywatnym. Celem dialogu jest umożliwienie zamawiającemu pozyskania wiedzy niezbędnej do przygotowania postępowania oraz dokumentacji przetargowej, w tym wiedzy merytorycznej na temat dostępnych na rynku rozwiązań, dobrych praktyk w zakresie realizacji procesu wdrożeniowego, zasad utrzymania i rozwoju, kosztów realizacji przedsięwzięcia, a także charakterystyki podmiotów mogących zrealizować przedmiot zamówienia.

### Dialog techniczny w kontekście wdrożeń IT

Zastosowanie dialogu technicznego może skutkować rozszerzeniem konkurencji ze względu na zidentyfikowanie ewentualnych barier mogących ograniczać dostęp wykonawców do realizacji projektu. Może również – w zakresie dopuszczalnym ustawą – posłużyć do odpowiedniego profilowania dostawców, tak aby wybierać wyłącznie spośród tych, którzy gwarantują odpowiednią jakość procesu wdrożeniowego i zapewnienie ciągłości utrzymania rozwiązania w szerszej perspektywie czasowej. Dialog bowiem – co do zasady – może posłużyć też do weryfikacji kompetencji wykonawców, ich potencjału merytorycznego i stricte podejścia do klienta przejawiającego się w sposobie komunikacji z klientem oraz umiejętności przełożenia wymagań zamawiającego na praktykę wdrożeniową.

Dialog techniczny - jakkolwiek mający korzenie w sektorze publicznym - może być z dobrym skutkiem wykorzystywany w sektorze prywatnym.

**Celem dialogu jest umożliwienie zamawiającemu pozyskania wiedzy niezbędnej do przygotowania postępowania oraz dokumentacji przetargowej, w tym wiedzy merytorycznej na temat dostępnych na rynku rozwiązań, dobrych praktyk w zakresie realizacji procesu wdrożeniowego, zasad utrzymania i rozwoju, kosztów realizacji przedsięwzięcia, a także charakterystyki podmiotów mogących zrealizować przedmiot zamówienia.**



### KLUCZOWE KORZYŚCI PŁYNĄCE Z ZASTOSOWANIA DIALOGU TECHNICZNEGO

- 1 Walidacja wykonalności planowanego przez zamawiającego przedsięwzięcia poprzez skonfrontowanie potrzeb zamawiającego z możliwościami ich realizacji w ramach dostępnych na rynku rozwiązań oraz przez funkcjonujące na danym rynku podmioty;
- 2 Weryfikacja możliwości technologicznych, zdefiniowanie najlepszych rozwiązań technicznych, biorąc pod uwagę uwarunkowania wewnętrzne organizacji wpływające na sposób realizacji przedmiotu zamówienia, m.in. takie jak obecna architektura rozwiązań, preferencje w zakresie wykorzystania rozwiązań w modelu IaaS, SaaS oraz możliwości finansowe zamawiającego;
- 3 Walidacja oczekiwanych warunków realizacji przedsięwzięcia, w tym metodyki prowadzenia projektu, praktyki wykonawcy w zakresie testów i odbiorów oraz zasad utrzymania i rozwoju;
- 4 Określenie szacunkowej wartości planowanego przedsięwzięcia (dialog może być traktowany jako forma rozeznania rynku), z uwzględnieniem identyfikacji ewentualnego ryzyka kontraktowego oraz związanych z nim kosztów;
- 5 Identyfikacja czynników determinujących techniczną jakość oraz określenie optymalnych kryteriów oceny ofert, w szczególności zaś kryteriów pozacenowych;
- 6 Ograniczenie liczby pytań odnośnie treści specyfikacji istotnych warunków zamówienia oraz ograniczenie ryzyka ewentualnych sporów dotyczących opisu przedmiotu zamówienia.

Źródło: Softtutor Consulting

W przypadku przedsiębiorstw sektora prywatnego profilowanie dostawców może odzwierciedlać zdecydowanie szerszy zakres dotyczący chociażby poziomu przychodów i zysków dostawcy, liczebności zespołu, liczby wdrożeń, klientów, czy też specyficznych kompetencji i doświadczenia. Z punktu widzenia zamawiającego dobrze bowiem być podmiotem istotnym w portfelu klientów dostawcy, aczkolwiek nie zawsze dominującym, w skrajnym wypadku jedynym, co można traktować jako swego rodzaju miarę potencjału rozwoju podmiotu wdrażającego rozwiązanie.

Co do zasady, zastosowanie dialogu technicznego powinno przełożyć się na wyeliminowanie nieprawidłowości w toku procesu udzielenia zamówienia, których źródłem najczęściej jest brak jednoznacznego i wyczerpującego opisu przedmiotu zamówienia (wymóg Art. 29.1), a także jego opisanie w taki sposób, który utrudniałby uczciwą konkurencję (Art. 29.2). Choć zastosowanie dialogu przed faktycznym uruchomieniem postępowania o udzielenie



**Zastosowanie dialogu technicznego może skutkować rozszerzeniem konkurencji ze względu na zidentyfikowanie ewentualnych barier mogących ograniczać dostęp wykonawców do realizacji projektu. Może również - w zakresie dopuszczalnym ustawą - posłużyć do odpowiedniego sprofilowania dostawców**, tak aby wybierać wyłącznie spośród tych, którzy gwarantują odpowiednią jakość procesu wdrożeniowego i zapewnienie ciągłości utrzymania rozwiązania w szerszej perspektywie czasowej. Dialog bowiem - co do zasady - może posłużyć też do weryfikacji kompetencji wykonawców, ich potencjału merytorycznego i stricte podejścia do klienta.

zamówienia wydaje się wydłużać cały proces zakupowy, de facto może go skrócić. Dotyczy to przede wszystkim przedsięwzięć kompleksowych, złożonych i wielowymiarowych, gdyż dialog powinien pozwolić na ograniczenie ryzyka braku ofert zgodnych z SIWZ oraz ryzyka przedłużającego się postępowania ze względu na konieczność obsłużenia dużej liczby pytań, a w skrajnym wypadku również odwołań do Krajowej Izby Odwoławczej.

### Obustronne wartości

Często jako alternatywę do dialogu technicznego wymienia się dialog konkurencyjny będący faktycznym trybem udzielenia zamówienia, zamierzeniem ogłoszenia którego jest doprowadzenie do wyboru najkorzystniejszej oferty. W pierwszej kolejności dokonuje się selekcji potencjalnych wykonawców na podstawie wcześniej zdefiniowanych warunków udziału, w celu wypracowania z wybranymi wykonawcami ostatecznej treści zapisów SIWZ, który następnie jest do nich wysyłany. Praktyka wskazuje jednak, że zastosowanie tego trybu potrafi statystycznie wydłużyć proces zakupowy aż 2,5 raza. W tych okolicznościach zdecydowanie lepszy wydaje się dialog techniczny, mniej sformalizowany, a przez to bardziej efektywny ze względu na przesłanki merytoryczne i kosztowe.

Realizując dialog techniczny, należy jednak pamiętać o istotnym wymogu zapewnienia przez zamawiającego, żeby udział podmiotu w późniejszym postępowaniu, który uczestniczył w przygotowaniu postępowania w ramach dialogu technicznego, nie zakłócił konkurencji. W tym celu zamawiający powinien w szczególności przekazać pozostałym wykonawcom informacje, które uzyskał i przekazał podczas przygotowania postępowania oraz wyznaczyć odpowiedni termin na złożenie ofert (Art. 31 d).

Kwestia wykluczenia wykonawcy, który brał udział w dialogu technicznym swego czasu wzbudziła wiele problemów interpretacyjnych i obaw. Nie ulega wątpliwości, że przepływ wiedzy w ramach dialogu jest obustronny. Zamawiający uzyskuje know-how innych podmiotów, natomiast potencjalni wykonawcy, którzy biorą w nim udział, mają szansę pozyskania wiedzy na temat istotnych aspektów zamówienia, które prawdopodobnie zostanie w przyszłości ogłoszone. Tym samym podmioty te, przynajmniej teoretycznie, mogą mieć przewagę nad konkurentami, którzy w dialogu nie będą partycypować.

### Bezcenne owoce dyskusji z dostawcami

Dialog to okazja, aby pozyskać unikalną wiedzę od wykonawców, której zamawiający nie posiada. Możliwość konfrontacji różnych podejść oraz weryfikacji szans technologicznych z wieloma dostawcami rozwiązań pozwala na zobiektywizowanie procesu pozyskania informacji. Zasadą jest, że im lepiej przygotowujemy się do dialogu, tym więcej wiedzy będziemy mogli z niego czerpać.

**Często jako alternatywę do dialogu technicznego wymienia się dialog konkurencyjny będący faktycznym trybem udzielenia zamówienia, zamierzeniem ogłoszenia którego jest doprowadzenie do wyboru najkorzystniejszej oferty. W pierwszej kolejności dokonuje się selekcji potencjalnych wykonawców na podstawie wcześniej zdefiniowanych warunków udziału**, w celu wypracowania z wybranymi wykonawcami ostatecznej treści zapisów SIWZ, który następnie jest do nich wysyłany. Praktyka wskazuje jednak, że zastosowanie tego trybu potrafi statystycznie wydłużyć proces zakupowy aż 2,5 raza.

Przygotowanie do dialogu powinno objąć wiele kwestii merytorycznych, poczynając od technologii proponowanych rozwiązań, poprzez mechanizmy autentykacji i autoryzacji, zagadnienia integracyjne, środowisko bazodanowe, infrastrukturę, a kończąc na metodyce realizacji całego przedsięwzięcia, zasadach testowania, odbiorów, utrzymania i rozwoju. To także okazja do omówienia kwestii dotyczących podziału funkcjonalności pomiędzy modułami rozwiązania, mechanizmów systemowych w zakresie analizy i raportowania, w tym trybów raportowania – w czasie rzeczywistym, czy też przetwarzania danych w trybie nocnym, a także innych zagadnień architektonicznych, zwłaszcza zasad replikacji danych, które mogą być istotne z punktu widzenia wydajności projektowanego rozwiązania.

Na tym tle kluczowe wydaje się omówienie technologii proponowanych rozwiązań, tj. na ile oferowane przez dostawców rozwiązania bazują na technologiach open source, na ile komercyjnych COTS (Commercial Off-The-Shelf), na ile zaś rozwiązaniach własnych wykonawców. Oczywiście możliwe jest też łączenie tych technologii w różnych warstwach rozwiązania: środowiska systemowego, bazodanowego, warstwie dostarczania danych, warstwie prezentacji danych, a także warstwie autentykacji i autoryzacji użytkowników.

Zastosowanie każdej z technologii może przynieść zdefiniowane korzyści, ale również naraża organizację na konkretne ryzyka:

- open source – możliwość bazowania na rozwiązaniach bezpłatnych, potencjalne możliwości wykorzystania wielu dostawców do realizacji usług utrzymania i rozwoju, przy równoczesnym ryzyku ograniczeń funkcjonalnych rozwiązania i zaprzestania jego rozwoju;
- komercyjne – potencjalnie wysokie koszty licencjonowania, konieczność zakupu usług maintenance, przy jednoczesnej gwarancji rozwoju środowiska przez producenta i możliwości pozyskiwania usług utrzymania i rozwoju od firm trzecich;
- rozwiązania własne wykonawców – możliwość proponowania przez dostawcę preferencyjnych warunków cenowych, większa elastyczność w zakresie licencjonowania, przy równoczesnym ryzyku uzależnienia się od technologii, za której rozwój odpowiada jeden wykonawca (vendor-locking).

Po omówieniu aspektów technologicznych należy uwzględnić pozostałe zagadnienia, mające istotny wpływ na sposób realizacji przedsięwzięcia oraz jego późniejsze utrzymanie i rozwój, takie jak metodyka wdrożeniowa, podział projektu na etapy, zasady testowania i odbioru, a także możliwości świadczenia usług utrzymania i rozwoju na poziomie wymaganym przez zamawiającego.

Ostatni blok tematyczny dialogu powinien obejmować omówienie możliwego podejścia do konstruowania wa-



## RECEPTA NA DOBRE PRZEPROWADZENIE DIALOGU TECHNICZNEGO

- Określenie celów i zakresu dialogu
- Przygotowanie scenariusza dialogu obejmującego kwestie dotyczące:
  - zakresu prac
  - wymagań funkcjonalnych i pozafunkcjonalnych
  - podziału przedsięwzięcia na etapy
  - oczekiwanych warunków świadczenia usług utrzymania i rozwoju, w tym parametrów SLA
  - sposobu formułowania warunków co do doświadczenia oraz potencjału technicznego i ekonomicznego do realizacji prac
  - możliwych zapisów kontraktowych i związanego z nimi ryzyka
  - szacowania wartości realizacji przedmiotu zamówienia
  - dodatkowo scenariusze mogą objąć założenia do prezentacji oprogramowania
- Opracowanie raportu z dialogu obejmującego:
  - zestawienie materiałów z dialogu
  - podsumowanie zebranych od wykonawców koncepcji
  - rekomendacje w zakresie docelowego zakresu opisu przedmiotu zamówienia

Źródło: Softtutor Consulting

runków udziału w postępowaniu, tak aby zdefiniować wymagania, które pozwolą na wyłonienie wykonawców mających odpowiedni potencjał techniczny i ekonomiczny do realizacji przedsięwzięcia. W tym zakresie, niezależnie od uzyskanych w dialogu informacji, przed uruchomieniem postępowania przez organizację zasadne jest przeanalizowanie analogicznych postępowań, stawianych w nich warunków oraz wykonawców biorących w nich udział. Co do zasady, rekomenduje się również omówienie proponowanych przez wykonawców pozacenowych mechanizmów oceny ofert, takich jak realizacja próbki, czy też opracowanie koncepcji systemu, które powinny podlegać ocenie w toku postępowania. Ważnym elementem dialogu powinno być omówienie przybliżonego budżetu realizacji przedsięwzięcia na bazie zdefiniowanych przez zamawiającego wymagań, a także proponowanych zapisów kontraktowych.

*Michał Wiatr,  
prezes zarządu firmy Softtutor Consulting, firmy, która wspiera  
przeprowadzenie dialogów i postępowań przetargowych na zakup  
kompleksowych rozwiązań informatycznych.*