Podíl právního aspektu v %

50 %

1.2 EFEKTIVNÍ NAKUPOVÁNÍ A ŽIVOTNÍ CYKLUS NÁKUPU

Anotace

Modul pokrývá celý „život“ zakázky – od prvního nápadu a identifikace potřeby až po vyhodnocení realizace a využití zkušeností pro další nákupy. Účastníci se naučí uvažovat o nákladech po celou dobu životnosti plnění, nejen o pořizovací ceně.

Cílová skupina

- pracovníci nákupu,
- specialisté veřejného investování a zadávání veřejných zakázek,
- projektoví manažeři, ekonomové,
- vrcholový management zadavatele – odborné útvary odpovědné za vznik potřeby (IT, investice, služby).

Získané znalosti

- Plánování a principy životního cyklu nákupu: od identifikace potřeby přes analýzu trhu, zadávací řízení, realizaci až po vyhodnocení.
- Rozdíl mezi administrací veřejné zakázky a řízením nákupního procesu.
- Metody identifikace a upřesnění potřeb včetně zapojení uživatelů, provozu, IT a ekonomických útvarů.
- Analýza trhu a předběžné tržní konzultace: postupy, právní rámec, získávání relevantních informací od dodavatelů.
- Náklady životního cyklu (Total Cost of Ownership – TCO): rozdíl mezi pořizovací cenou a celkovými náklady (údržba, provoz, likvidace).
- Možnosti promítnutí nákladů životního cyklu do hodnoticích kritérií a technických podmínek.
- Volba nákupní a zadávací strategie: jednorázový nákup, rámcová dohoda, opakující se plnění, centralizace vs. samostatné zadání.
- Principy vyhodnocení realizace zakázky a využití zpětné vazby pro další nákupy.
- Plánovat nákupní proces od identifikace potřeby po realizaci.
- Provést analýzu celkových nákladů (TCO) a pracovat s ekonomickými ukazateli.
- Tvořit a vyhodnocovat nákupní strategie s ohledem na efektivitu a dlouhodobé cíle.
- Hodnotit dodavatele a zakázky podle kvality, nákladů a přínosu pro organizaci.
- Identifikovat a řídit rizika v průběhu nákupního procesu.
- Efektivně komunikovat a koordinovat mezi útvary zapojenými do nákupu.
- Vyhodnocovat realizaci zakázky a využívat získané zkušenosti pro zlepšení budoucích nákupů.

Získané dovednosti

- Plánovat nákupní proces od identifikace potřeby po realizaci.
- Provést analýzu celkových nákladů (TCO) a pracovat s ekonomickými ukazateli.
- Tvořit a vyhodnocovat nákupní strategie s ohledem na efektivitu a dlouhodobé cíle.
- Hodnotit dodavatele a zakázky podle kvality, nákladů a přínosu pro organizaci.
- Identifikovat a řídit rizika v průběhu nákupního procesu.
- Efektivně komunikovat a koordinovat mezi útvary zapojenými do nákupu.
- Vyhodnocovat realizaci zakázky a využívat získané zkušenosti pro zlepšení budoucích nákupů.

Podrobná osnova a obsah

1. **Životní cyklus nákupu – přehled**
   - Vysvětlení základních fází: potřeba → analýza trhu → vytváření zadávací dokumentace a specifikace předmětu plnění → zadávací řízení → realizace → vyhodnocení, sankce apod.
   - rozdíl mezi „administrací veřejné zakázky“ a skutečným řízením nákupu
2. **Identifikace a upřesnění potřeb**
   - Identifikace potřeb – zapojení uživatelů, jiných odborů, IT, ekonomů atd. při definování potřeby a specifikace předmětu plnění
3. **Analýza trhu a další možnosti (PTK máme již v jiném modulu)**
   - pasivní průzkum (internet, katalogy, reference) vs. aktivní komunikace s trhem
   - co od dodavatelů získat a co naopak neslibovat
4. **Náklady životního cyklu (celkové náklady vlastnictví)**
   - rozdíl mezi pořizovací cenou a celkovými náklady (údržba, provoz, likvidace)
   - jak náklady životního cyklu promítnout do hodnotících kritérií
5. **Volba nákupní a zadávací strategie**
   - jednorázový nákup vs. rámcová dohoda / opakující se plnění
   - menší zakázky (VZMR) vs. větší zakázky – kdy co dává smysl
   - posouzení, zda je vhodná centralizace, společný nákup či samostatné zadání