

Pametnom strategijom do uspjeha na IT natječajima



Niz institucija, tvrtki i organizacija propisuje interne procedure za postupke javne nabave. No, problem se javlja kad se te procedure bez iznimke primjenjuju na sve vrste postupaka javne nabave – pa i onda kad se radi o kratkoročnim projektima s ograničenim proračunom. U tim slučajevima slijepo pridržavanje definiranih procedura može umanjiti vjerojatnost uspjeha natječaja. Iskustva pokazuju da pojedine organizacije već u Zahtjevu za natječaj (*Request For Tender*) postavljaju nerealne zahtjeve i očekivanja. Pri tome nerijetko posiju za uslugama specijaliziranih agencija koje im pomažu u sastavljanju natječajne dokumentacije, umjesto da same razviju potrebna znanja i vještine.

[Tech Republic](#) [1] donosi pet savjeta kako se postaviti u natječajima u kojima se traže izvršitelji za manje projekte. S obzirom na skori ulazak Hrvatske u EU učenje na tuđim iskustvima može nam olakšati prilagođavanje novim uvjetima poslovanja.

1. Fokusirajte se na rezultat, ne na način izvedbe

Prilikom pisanja tendera može vam se dogoditi da već imate rješenje na papiru, jer ste na sličnim projektima radili u prošlosti. To može biti zamka, jer se iz vida gube specifični ciljevi koji su svojstveni za svaki projekt i natječaj. Zbog toga je važno navesti sve konkretne rezultate koje kanite postići i standarde koje će vaš projekt ispuniti, dok dobavljač/partner treba brinuti o tome kako to ostvariti.

2. Izbjegnite nasljeđe prošlih projekata

Kod postavljanja standarda natječaja treba biti oprezan s izborom dobavljača s kojima želite raditi, ili ste radili na prošlim projektima. Jedan dobiveni natječaj ne mora značiti da će se uspjeh ponoviti i na sljedećem natječaju. Svaki je natječaj novi izazov i trebalo bi za svaki novi projekt pronaći izvođača može najbolje ispuniti uvjete natječaja.

3. Pisanje projekta nije isto što i pisanje doktorata

Važno je imati na umu da je javljanje na natječaj kompleksan posao u kojem obol daju svi partneri na projektu. Zbog toga je važno u procesu pisanja natječajne dokumentacije ne opterećivati dobavljače mnoštvom nebitnih zahtjeva. Primjerice, u redu je tražiti od dobavljača dokaze o financijskoj stabilnosti, ali to je dvosjekli mač, jer ponekad može iz natječaja isključiti one dobavljače koji su upali u kratkoročne poteškoće. Poštujte svoje dobavljače i ne tražite da prilažu dokumentaciju koju ionako nećete ni stići proučiti.

4. Ne isključujte male dobavljače

Ako je tvrtka mala, ne znači da loše radi. Mali dobavljači ponekad su specijalizirani za određenu nišu i nude kreativna rješenja. Zbog toga je važno imati ih u vidu i ne koncentrirati se samo na velike tvrtke koje nude prokušane recepte.

5. Posebnu pažnju posvetite intelektualnom vlasništvu

Intelektualno vlasništvo veliki je problem IT projekata. U većini tendera naručitelj posla želi posjedovati sva prava. Kako ta pitanja urediti? Da li naručitelj treba raspolagati ukupnim intelektualnim vlasništvom? Ili je dovoljno pravo korištenja, uz pravo na izmjene i prilagodbe? Hoćete li rješenje komercijalizirati ili ga koristiti samo unutar svoje organizacije? Mogu li neke komponente

biti *open source*? Ne treba inzistirati na ukupnom intelektualnom vlasništvu ako to povećava troškove i vama i dobavljaču. To pogotovo vrijedi za kratkoročne projekte s ograničenim budžetom, gdje je dovoljno osigurati prava korištenja za zadani period.

Zaključno, ako vaš projekt ima mali proračun, što je u našim uvjetima gotovo pravilo, savjetuje se pronalaženje malog ali propulzivnog dobavljača. Velikim dobavljačima vaši zahtjevi mogu oduzeti vrijeme i sredstva koje vi ne možete osigurati. I na kraju, osvajanje natjecaja nije kraj, već tek početak mukotrnog posla za obje strane.

Koliko su ovi savjeti relevantni za naše uvjete poslovanja, prosudite sami. Kod nas se tek u zadnje vrijeme pojavljuju natjecaji na kojima se samo navode ciljevi koje treba postići, ostavljajući natjecaj otvorenim za ponuđače s različitim rješenjima. Ranije smo se nerijetko susretali s natjecajima koji kao da su pisani za jednog jedinog potencijalnog ponuđača, gdje se uvjetuje koješta, od toga da server mora imati određeni *chipset*, ili da tvrtka za dobijanje posla mora imati stručnjake s certifikatima koji baš i nisu neophodni za ispunjenje ciljeva natjecaja. Ulaskom u veliko zajedničko tržište odnosi će postati složeniji. Trebat će proučiti direktive EU koje propisuju da se u natjecaju ne smije nikoga unaprijed isključiti, pa će natjecaji koji su previše zatvoreni padati radi pritužbi inozemnih ponuđača. Hoće li se domaće informatičke tvrtke uspjeti prilagoditi novim uvjetima poslovanja, ili će ih pomesti inozemna konkurencija? Hoće li se parola "Kupujmo hrvatsko" promijeniti u "Kupujmo europsko"? Ili je rukovodstvu organizacije koja raspisuje natjecaj ipak najvažnije da dobije rješenje za poslovni problem koje će biti upravo po mjeri i unutar raspoloživih sredstava, bez obzira na to tko će dobiti posao?

čet, 2013-05-30 11:51 - Uredništvo**Vote:** 0

No votes yet

Source URL: <https://sysportal.carnet.hr./node/1274>

Links

[1] <http://tinyurl.com/ogakfbx>