**Příloha 2: jak postupovat v Ontariu – vyhledání, příprava a podání nabídky**

Úvod:

V roce 2015-2016 tvořily převážnou část společností/dodavatelů dodavatelé z provincie Ontario, bylo to celých 90%. Nabídky zde ale mohou podávat rovněž firmy z ostatních provincií Kanady a v rámci dohody CETA (The Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement) nyní nově od 21. září 2017 také evropské společnosti. Toto probíhá v souladu s pravidly veřejné soutěže.

Pravidla a legislativa při přípravě podání nabídky:

Vyhlášení veřejné zakázky a zhodnocení:

1. Provincie Ontario vyhlásí veřejnou zakázku
2. Dodavatelé ucházející se o veřejnou zakázku odešlou nabídku, tzv. „Kontrakt A“
3. Provincie Ontario vybere nejlepší nabídku, tzn. nabídku ohodnocenou nejvyšším počtem bodů
4. Vybraná společnost či dodavatel, který poskytl nejvhodnější nabídku je vyzván k vypracování nabídky konečné, tzv. „Kontrakt B“

Povinností kupujícího je:

* zveřejnit všechny informace a podmínky veřejné soutěže, /Kontrakt A je právní smlouvou mezi každým dodavatelem, který vypracoval nabídku a společností, která nabídku vyhlásila/
* vyloučit nekompatibilní nabídky
* vést spravedlivou veřejnou soutěž
* zadat zakázku vybranému dodavateli, jak bylo předepsáno

Povinnosti dodavatele:

* nabídka dodavatele bude na určitou dobu neodvolatelná
* pokud dodavatel bude vyhodnocen jako nejlepší a vybrán, je povinen připravit pro odběratele kontrakt B
* nejsou povoleny proti-nabídky

Potenciální dodavatelé a/nebo průmyslová sdružení mohou být před vlastní veřejnou zakázkou konzultováni a požádáni o informace týkající se tohoto výběrového řízení prostřednictvím následujících dokumentů:

* Žádost o informace, Request for Information (RFI)
* Žádost o nabídku, Request for Bid (RFB)
* Návrh žádosti o nabídku, Draft RFB

V průběhu procesu přijímání nabídek, tedy ode dne zveřejnění zakázky ke dni uzavření výběru dodavatele, mohou potenciální dodavatelé oslovit pouze určenou kontaktní osobu.

Request for bid (RFB) template - Vzor žádosti o nabídku

* jednoduchý a efektivní vzor, který je použit jak k žádosti o nabídku, tak k podání nabídky, pro uživatele je jednodušší a přehlednější než jeho předchozí verze
* klíčové údaje a termíny jsou uvedeny v úvodu
* podmínky jsou uvedeny přehledně ve stejném odstavci
* je to zjednodušená, efektivnější forma nabídky

**Jak se tedy např. v Ontariu případný zájemce dostane k informacím o zakázkách**

Nejprve je třeba se na portálu [zaregistrovat](https://ontariotenders.bravosolution.com/esop/nac-host/public/web/login.html) (cca 5 minut), aby bylo možné vyhledávat informace o jednotlivých tendrech. Po registraci (zdarma) se přihlásíte a můžete již vyhledávat v systému.

Na úvodní stránce je třeba si otevřít položku „Opportunity Open to all Suppliers“. Můžete si otevřít filtry/drop down menu a podle něj vyhledávat. Nejjednodušší je využít filtr „Project Info“ a hledat podle názvu (či podle referenčního čísla, pokud jej znáte), ale stejně tak můžete využít jakýkoliv jiný z nabízených filtrů.

Zakázky je také možné vyhledávat prostřednictvím zadání UNSPSC (United Nations Standard Products and Services) kódu do profilu - pak vždy uživatel obdrží informaci o tom, že byla vypsána zakázka s tímto kódem.

Poté, co najdete zakázku, kterou jste hledali, rozkliknete její název („Project Title“. Ukáže se celý rozsah základních informací, které jsou o zakázce dostupné.

V této fázi je třeba posunout se na stránce až dolů, v některých zakázkách jsou dostupné informace již v této části, v podobě příloh zde. Ve většině zakázek tomu ovšem tak není, a v takovém případě je třeba v částí „Published Lots“, kde na pravé straně stránky uvidíte ikonku modrého pera, tuto ikonku rozkliknout.

Poté se otevře tzv. RFx – v pravé horní části kliknete na položku „Express Interest“, čímž se otevřou všechny další dostupné přílohy – v části „Buyer´s Attachment“ a zároveň se zakázka zařadí v úvodním menu do položky „My RFXs“ a není třeba ji již znovu vyhledávat.

**POSTUP PODÁNÍ NABÍDKY**

V tomto kroku již předpokládáme, že jste zaregistrovaní na portálu <https://ontariotenders.bravosolution.com/esop/nac-host/public/web/login.html> a chcete odpovědět na konkrétní veřejnou zakázku. *(Pokud nejste, je prvním potřebným krokem registrace na portálu a vyplnění profilu.)*

Po přihlášení se dostanete přes „My Procurement Projects“ na položku „RFx Open to All Suppliers“. Zde si najdete konkrétní zakázku, na kterou budete odpovídat.

Dále si v horní části lišty této zakázky vyberte položku „Express Interest“. Tímto se dostanete na položku RFx Details, kde najdete veškerou dokumentaci a posléze zde můžete podat Vaši nabídku.

Získání informací je bez poplatku, podání nabídky je již zpoplatněno CAD 350 /CAD 339+daň/.

**SOUČÁSTI ZPRACOVANÉ NABÍDKY:**

Část první: Qualification Envelope – Kvalifikační část

* klíčové údaje jsou uvedeny v úvodní části a umožní dodavatelům zvážit a rychle rozhodnout, jestli právě tato veřejná zakázka je pro ně vhodná
* informuje dodavatele, co přesně odběratel od dodavatele očekává a jestli je dodavatel schopen toto vše nabídnout

Část druhá: Technical Envelope – Technická část

* tato část je pro zpracování nabídky nejobtížnější a vyžaduje nejvíce odpovědí, vysvětlení a objasnění
* je to nejdůležitější součást zpracované nabídky, její ohodnocení tvoří 70-80% celkového hodnocení
* je zaměřena na kvalifikaci a zkušenosti dodavatele a týká se především schopností a odpovědností dodavatele a “Work plan“, tedy detailního plánu dodání daných služeb/výrobků
* obsahuje různé typy otázek: otázky jednoznačné, vyžadující odpovědi typu ano nebo ne, ale také otázky poskytující prostor k vysvětlení a objasnění a popisu nabízených služeb apod.

Část třetí: Commercial Envelope - Obchodní část

* obsahuje cenovou nabídku, která má být přehledně rozpracovaná
* je posuzována z hlediska požadavků odběratele a koncového uživatele

**Tipy a doporučení ke zpracování nabídky:**

* přečíst si pozorně veškerou dokumentaci, včetně příloh
* postupovat podle instrukcí a přiložit pouze požadované materiály a dokumenty
* nenechávat podání nabídky a platbu na poslední chvíli; nabídku se doporučuje podat nejpozději 1den před datem uzavření této veřejné zakázky
* zodpovědět všechny relevantní otázky
* chránit Vaše přihlašovací údaje a heslo
* ukládat průběžně zpracované části nabídky, včetně potvrzení, tzv. Confirmation page
* v případě vyskytnutí technických problémů je možné se obrátit na technickou podporu, buď telefonicky nebo prostřednictvím e-mailu
* v případě, že dodavatel není vybrán/neuspěje při výběru, má možnost požádat o vysvětlení, tzv. debriefing, který je přínosný zejména pro podávání budoucích nabídek

**Deset osvědčených postupů podání nabídky:**

1. pročtěte si pozorně celou dokumentaci
2. zkontrolujte časový plán událostí
3. pokud si potřebujete něco vyjasnit, můžete se ve stanovené lhůtě obrátit s otázkou na určeného zástupce
4. splňte všechna povinná požadovaná kritéria
5. odpovězte na všechny požadavky
6. popište, jak poskytnete dané služby nebo dodáte požadované výrobky
7. splňte všechny ostatní požadavky pro podání této konkrétní nabídky (např. povolení a osvědčení k určitým službám, pojištění, bezpečnostní opatření apod.)
8. upravte Vaši nabídku tak, aby byla úplná/kompletní
9. proveďte kontrolu kvality a ověřte Vaši cenovou nabídku
10. dodržujte požadované termíny

*Odkazy a kontaktní údaje na webové stránky ministerstva a podporu při řešení problémů s případnou zakázkou*:

Ministry of Government and Consumer Services

Ontario Share Services

Supply Chain Ontario

web-site: ontario.ca/supplychain

https://ontariotenders.bravosolutions.com

Email:doingbusiness@ontario.ca