

PRÍPRAVNÉ TRHOVÉ KONZULTÁCIE A ICH APLIKÁCIA PRI NÁKUPE IKT

Autori: Ján Hargaš, Miroslav Cák, Peter Kulich

© Slovensko.Digital, 2019. Dokument Prípravné trhové konzultácie a ich aplikácia pri nákupe IKT vytvorilo Slovensko.Digital o.z. v rámci projektu Lepšie riešenie e-Governmentu v SR, kód projektu 314011M065. Tento projekt je podporený z Európskeho sociálneho fondu. Dokument môže byť šírený v rozsahu licencie CC0 ver. 1.0, ktorej plné znenie je dostupné na <https://creativecommons.org/publicdomain/zero/1.0/legalcode#languages>.

Prípravné trhové konzultácie a predbežné zapojenie záujemcov alebo uchádzačov

I. Problém

Verejní obstarávatelia¹ pri príprave verejných obstarávaní v malej miere získavajú informácie z odborného prostredia a o ponuke na trhu, aj keď sami nemajú dostatočnú odbornosť pre špecializované oblasti (napr. IKT), na ktoré nie je zameraná ich hlavná činnosť. Prichádzajú tak o praktické skúsenosti a reálny pohľad na pripravované súťažné podmienky a ďalšie aspekty nákupu, ktoré do súťažných podkladov zahrnú.

Nákupy IKT vo veľkom množstve prípadov vykonávajú inštitúcie, ktoré sú, takpovediac, v pozícii slabšej strany - kvázispotrebiteľmi. Nie je primerané požadovať, aby mali verejní obstarávatelia znalosť o najnovších technologických riešeniach. Je však na mieste trvať na tom, aby si verejný obstarávateľ pred vykonaním nákupu zistil, aké možnosti mu ponúka trh. Bežnou chybou je, ak verejný obstarávateľ predpokladá, že môže realizovať zákazku bez toho, aby s trhom konzultoval, overoval svoje návrhy. Nie všetky obstarávania sú však realizovateľné. Postupy verejného obstarávania môžu zlyhať, lebo ani jeden hospodársky subjekt nepredložil ponuku alebo ani jedna ponuka nebola prijateľná. Niekedy trh jednoducho nie je schopný dodať požadované práce, tovary alebo služby. Problémy sa môžu týkať technologickej vyspelosti, nadmerne nasýteného dopytu alebo neprijateľnej úrovne prenosu rizika. Verejný obstarávateľ možno hľadá niečo, čo presahuje súčasné kapacity trhu, alebo stanovil nereálne lehoty, podmienky účasti a rozpočet².

Častým dôvodom slabej komunikácie medzi verejnými obstarávateľmi a dodávateľmi je obava z porušenia princípu rovnakého zaobchádzania³, ku ktorému by mohlo dôjsť v prípade nekontrolovaného a netransparentného zdieľania "informácií o detailoch" pripravovanej súťaže. Pod nízky počet vykonávaných prípravných trhových konzultácií sa podpisuje aj malá doterajšia skúsenosť s týmto relatívne novým inštitútom a absencia vyššej miery proaktivity verejných obstarávateľom. Dôsledkom je príprava súťažných podkladov verejných obstarávaní takpovediac "od stola", bez reflexie na existujúcu hospodársku súťaž, možnosti trhu, nové postupy a technológie a pod.

Pokiaľ ide o plánovanie, z osvedčených postupov vyplýva, že dôkladný prieskum trhu, vykonaný cez prípravné trhové konzultácie pred zverejnením oznámenia o vyhlásení verejného obstarávania, môže byť veľmi užitočný⁴.

Nie je pochyb, že pre riadnu prípravu súťažných podkladov a úspešné obstaranie nákupu je potrebné vopred osloviť:

- odborníkov (znalcov, konzultantov, organizácie zaoberajúce sa danou oblasťou),
- perspektívnych dodávateľov,
- iných verejných obstarávateľov, ktorí majú úspešnú skúsenosť s podobným nákupom. Zvýšenie frekvencie používania tohto vhodného nástroja je potrebná aktívna osвета, tvorba metodík, odporúčaní a praktických príkladov.

II. Súčasný stav

¹ Ak sa v tomto dokumente uvádza pojem "verejný obstarávateľ", myslí sa tým aj obstarávateľ.

² Usmernenie k verejnému obstarávaniu pre odborníkov z praxe, str. 26, dostupné na http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/public_procurement/2018/guidance_public_procurement_2018_sk.pdf

³ § 10 ods. 2 zák. č. 343/2015 Zb., o verejnom obstarávaní

⁴ Usmernenie k verejnému obstarávaniu pre odborníkov z praxe, str. 20, dostupné na http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/public_procurement/2018/guidance_public_procurement_2018_sk.pdf

Kroky verejných obstarávateľov by sa mali čo najviac približovať k správaniu rozumného spotrebiteľa. V súkromnom sektore je bežné, že nakupujúca osoba aj viackrát komunikuje pred uzatvorením obchodu s dodávateľmi a konzultuje svoje potreby a predstavy, aby dosiahla čo najefektívnejší nákup. To sa však v súčasnej dobe u verejných obstarávateľov nedeje, a donedávna sa nedialo ani na úrovni európskych inštitúcií, ktoré inštitút prípravných trhových konzultácií do právneho poriadku zaviedli. Európsky dvor audítorov sa v roku 2016 venoval otázke, ako efektívne európske inštitúcie vo svojich verejných obstarávaní sprístupňujú svoje nákupy súťažiteľom. Pri vykonaní auditu bolo zistené, že nie všetky výbery postupov podporili hospodársku súťaž v čo najširšom rozsahu. Väčšina inštitúcií EÚ nemala žiadnu politiku na uskutočnenie trhovej konzultácie pred začatím oficiálneho postupu obstarávania. Výsledky auditu sú zhrnuté v osobitnej správe č. [17/2016](#), v ktorej sa ako odporúčenie uvádza, že by inštitúcie EÚ mali okamžite začať využívať prípravné trhové konzultácie, kedykoľvek je to vhodné, s cieľom pripraviť obstarávanie a informovať hospodárske subjekty o svojich plánoch obstarávania. Reakciou Európskeho parlamentu, Rady Európskej únie a Komisie bolo prijatie interných predpisov pre obligatórne použitie prípravných trhových konzultácií. Vzhľadom na výsledok auditu je možné uzavrieť, že je zásadne dôležité vykonať trhové konzultácie pred začatím procesu verejnej súťaže s cieľom poznať trh a pripraviť úspešný proces verejnej súťaže.

Za takmer 3 roky účinnosti zák. č. 343/2015 Zb., o verejnom obstarávaní, ktorý prípravné trhové konzultácie do právneho poriadku zaviedol, je možné vo Vestníku verejného obstarávania nájsť 26 prípadov oznámení nadlimitných a podlimitných verejných obstarávaní, u ktorých boli vykonané prípravné trhové konzultácie.⁵ To je vzhľadom k celkovému množstvu oznámených súťaží veľmi nízky počet. Ani jedno z týchto predbežne konzultovaných verejných obstarávaní sa netýkalo dodávok alebo služieb súvisiacich s IKT.

III. Pojem prípravných trhových konzultácií

Prípravné trhové konzultácie boli do postupov verejného obstarávania zavedené smernicou Európskeho parlamentu a Rady č. 2014/21/EÚ z 26. februára 2014 o verejnom obstarávaní⁶ a smernicou Európskeho parlamentu a Rady č. 2014/25/EÚ z 26. februára 2014 o obstarávaní vykonávanom subjektmi pôsobiacimi v odvetviach vodného hospodárstva, energetiky, dopravy a poštových služieb⁷. Do slovenského právneho poriadku bol inštitút zakotvený zákonom č. 343/2015 Sb., o verejnom obstarávaní s účinnosťou od 18.4.2016. Predchádzajúca právna úprava v zák. č. 25/2006 Zb., o verejnom obstarávaní postup, ako získať potrebné informácie od dodávateľov, neupravovala, avšak ani nezakazovala. Verejný obstarávateľ aj podľa už neúčinnnej právnej úpravy mohol pred začatím získavať informácie od dodávateľov, ak dodržal základné zásady, ktorými sa verejné obstarávanie riadi. Za predchodcu prípravných trhových konzultácií je možné označiť obstaranie postupom súťažného dialógu. Výhodou prípravných trhových konzultácií oproti súťažnému dialógu je, že sa nejedná o samostatný formalizovaný obstarávací postup a ich priebeh a pravidlá sú výrazne neformálnejšie a voľnejšie, čo vedie najmä k časovej úspore.

Prípravné trhové konzultácie sú dôležitou fázou, v ktorej je možné zlepšovať odborné a administratívne znalosti verejného obstarávateľa o pripravovanom nákupe. Pomocou tohto inštitútu verejný obstarávateľ pred zahájením obstarávania transparentne komunikuje s odborníkmi, ale aj s perspektívnymi účastníkmi obstarávania a zisťuje, aké sú podmienky a možnosti na trhu. Možní dodávatelia sa taktiež dopredu oboznámia o chystanej súťaži, na ktorú sa môžu lepšie a včas pripraviť. Taktiež môžu svojimi pripomienkami legálne

⁵ Vestník verejného obstarávania stav k 17.9.2018. Nie je vylúčené, že bolo viacero prípadov prípravných trhových konzultácií. Tie však boli pravdepodobne publikované len na profiloch verejných obstarávateľov.

⁶ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014L0024&from=EN>

⁷ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014L0025&qid=1537291424780&from=CS>

“ovplyvniť” podmienky súťaže smerom, ktorý im umožní bezproblémovú účasť a podanie ponuky.

Obsahom konzultácií však nemusí byť len samotné technické riešenie, ale aj ostatné okolnosti súťaže, ako napr. primeranosť podmienok účasti a obchodné podmienky (napr. primeranosť doby dodania, etapizácia projektu atď.), a to s cieľom čo najširšej a férovej súťaže bez diskriminačných podmienok.

Prípravná trhová konzultácia sa môže viesť aj za účasti asociácií združujúcich účastníkov trhu, nie je však možné zabudnúť na prípadnú účasť malých a stredných podnikateľov, ktorí predstavujú hnaciu silu inovácií v EÚ.

Podstúpiť konzultácie je potrebné najmä v prípadoch, kedy je predmetom obstarávania riešenie podľa individuálnych požiadaviek alebo ak na trhu existuje viacero technických alternatív, alebo skupín subjektov, ktoré môžu dielo dodávať. Rovnako aj ak verejný obstarávateľ nemá dostatočnú znalosť, odbornosť a skúsenosť so zadaním predmetu zákazky či už z koncepčného, technického alebo prevádzkového hľadiska.

Prípravné trhové konzultácie sa môže viesť aj za účasti asociácií združujúcich účastníkov trhu, nie je však možné zabudnúť na prípadnú účasť malých a stredných podnikateľov (najmä mikropodniky a malé podniky), ktoré predstavujú hnaciu silu inovácií v EÚ.

IV. Ciele dokumentu

Tento dokument má za cieľ motivovať verejných obstarávateľov k používaniu prípravných trhových konzultácií, vytvoriť detailnejší a praktickejší rámec pre využitie prípravných trhových konzultácií pre verejných obstarávateľov v prípade, že nakupujú tovar alebo službu s predmetom IKT, u ktorého nemajú verejní obstarávatelia dôkladnú, exaktnú predstavu a o možnostiach dodávateľov na trhu.

Zvýšenie intenzity prípravných trhových konzultácií a väčšia motivácia verejných obstarávateľov ku komunikácii s perspektívnymi dodávateľmi pred začatím verejného obstarávania je cieľom nie len na úrovni Európskej únie, ale taktiež na úrovni národnej.

V súčasnej dobe sú prípravné trhové konzultácie právnym predpisom upravené ako fakultatívne. Nastavenie prípravných trhových konzultácií s dodávateľmi ako paušálne obligatórnej súčasti verejných obstarávaní nie je na mieste, keďže by sa mohlo jednať o zbytočný krok, ak verejnému obstarávateľovi vypomáha s prípravou súťažných podkladov dostatočne zdatný odborný externý konzultant alebo ak má verejný obstarávateľ dostatočnú znalosť o možnostiach trhu z predchádzajúcich súťaží alebo zo svojej činnosti. Verejný obstarávateľ by síce sám mal mať záujem na dobrej príprave súťažných podkladov a dobrom výsledku súťaže, k čomu mu pomôžu prípravné trhové konzultácie, avšak z malého množstva vykonávaných prípravných trhových konzultácií je zrejmé, že sa tak nedeje.

Otázkou teda je, ako dosiahnuť častejšieho a efektívneho využitia tohto inštitútu. Obligatórnosť prípravných trhových konzultácií, bez vnútornej motivácie verejného obstarávateľa na ich riadnom priebehu, by viedla k mnohým formálne vykonaným konzultáciám bez prínosu pre verejné obstarávanie. Súčasný stav úplnej voľnosti pri rozhodovaní o použití prípravných trhových konzultácií taktiež nie je vyhovujúci. Verejní obstarávatelia pred začatím verejného obstarávania s dodávateľmi nekomunikujú, keďže je to čas a práca navyše, ale taktiež riziko revízných postupov z dôvodu porušenia zásady transparentnosti a rovnakého zaobchádzania ešte pred začatím verejného obstarávania.

V. Prínos prípravných trhových konzultácií

Trhová konzultácia pred začatím oficiálneho postupu verejného obstarávania je dôležitá na optimalizáciu požiadaviek a technických špecifikácií stanovených v súťažných podkladoch a na overenie dostupnosti a vôle potenciálnych uchádzačov zúčastniť sa na postupe.

Európska Komisia a Európsky parlament identifikovali prípravné trhové konzultácie, okrem iného, ako jeden z vhodných nástrojov pre boj s korupciou, keďže vedú k vyššej transparentnosti⁸. Prípravné trhové konzultácie sú obzvlášť relevantné pre neštandardné alebo nepravidelné nákupy.

Výhody konzultácií **pre verejného obstarávateľa**:

- získanie "bezplatného" odborného názoru,
- zníženie rizika revízných postupov,
- zoznámenie sa s inovatívnymi riešeniami,
- konfrontácia podmienok a požiadaviek verejného obstarávateľa s trhovým prostredím "na nečisto",
- zníženie rizika kartelových dohôd alebo iného kolúzneho správania dodávateľov⁹.

Výhody konzultácií **pre dodávateľov**:

- legálne ovplyvnenie prípravy súťaže,
- možnosť prezentovať svoje inovácie,
- možnosť upozorniť na diskriminačné podmienky bez revízneho postupu,
- lepší prehľad o pripravovaných aktivitách, nákupoch štátu a systematickejšia alokácia interných zdrojov.

Cieľmi prípravných trhových konzultácií sú:

- zistenie okruhu predpokladaných vhodných dodávateľov na trhu,
- zistenie existujúcich technických riešení,
- naformulovanie a overenie nediskriminačných podmienok účasti a obchodných podmienok, ktoré umožnia podanie ponuky všetkým vhodným dodávateľom,
- minimalizácia hroziacich rizík pri realizácii a prevádzke IKT,
- identifikácia opatrení brániacich vendor lock-in stavu,
- legálne informovanie dodávateľov o blížiacom sa obstarávaní,
- minimalizácia revízných postupov v rámci verejného obstarávania,
- skrátenie doby prípravy súťažných podkladov a tým celého nákupného procesu,
- získanie viacerých konkurenčných ponúk a riešení.

VI. Postup a implementácia

Postup a pravidlá vo všeobecnej rovine upravuje Metodika verejného obstarávania Úradu pre verejné obstarávanie¹⁰. Inštitút je právne upravený v § 25 ZVO. Ďalej v tomto dokumente sú popísané odporúčania pre aplikáciu konzultácií v praxi.

Základný postup konzultácií by sa dal zhrnúť do týchto krokov:

- identifikovanie cieľovej skupiny konzultácií (pričom neoslovenie alebo neúčast' niektorého z relevantných dodávateľov nie je porušením zákona),

⁸ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/?uri=CELEX:52014DC0038>

⁹ bod 5.1 dokumentu Protimonopolného úradu s názvom Kartelové dohody vo verejnom obstarávaní. Dostupné na https://www.antimon.gov.sk/data/files/96_kartelove-dohody-vo-vo.pdf

¹⁰ Metodika zadávania zákaziek dostupná na <https://www.uvo.gov.sk/legislativametodika-dohlad/metodika-zadavania-zakaziek-5ae.html> str. 38

- zvolenie vhodnej formy konzultácie (osobné stretnutie individuálne alebo skupinový workshop, písomná komunikácia, dotazník, prezentácia produktu dodávateľom, a pod.),
- definovanie podmienok pre účasť na konzultáciách (podmienky by mali byť otvorené, aby umožnili účasť čo najširšej skupine subjektov, odporúča sa, ale limitovať účasť subjektov, ktorých predmet podnikania/aktivity nesúvisia s obsahom pripravovanej trhovej konzultácie),
- oznámenie konzultácií (individuálne alebo verejne, pre lepší výsledok a vyššiu transparentnosť sa odporúča verejné oznámenie, napr. vo Vestníku verejného obstarávania),
- stretnutie so subjektmi, ktoré prejavili o účasť na konzultáciách záujem a splnili podmienky pre účasť (napr. workshop alebo individuálne stretnutia); nie je však vylúčená ani výhradne písomná komunikácia s oslovenými subjektmi¹¹
- zoznámenie účastníkov s pripravovaným nákupom a potrebami
- riadený dialóg s prítomnými účastníkmi alebo uloženie otázok v prípade písomnej komunikácie,
- vyhotovenie dokumentácie o konzultácií,
- verejné sprístupnenie dokumentácie o konzultácii,
- prenesenie získaných podstatných informácií do obsahu súťažných podkladov.

1. Oznámenie prípravných trhových konzultácií

Konzultácie sa môžu zahájiť:

- verejnou výzvou,
- individuálnym oslovením subjektov.

Konzultácie je možné viesť s individuálne oslovenými subjektmi alebo so subjektmi, ktoré prejavili záujem sa konzultácií zúčastniť na základe verejnej výzvy. V prípade, že verejný obstarávateľ chce osloviť len ním vybrané subjekty, musí si sám vopred urobiť prieskum o tom, aké subjekty je vhodné osloviť.

Odporúčaným spôsobom zahájenia verejných konzultácií je oznámenie konzultácií prostredníctvom predbežného oznámenia zverejneného na Európskej úrovni (TED¹² u nadlimitných zákaziek) ako aj na národnej úrovni (Vestník VO pri nadlimitných i podlimitných zákazkách).

Nie je vylúčené ani zverejnenie prostredníctvom profilu verejného obstarávateľa/obstarávateľa alebo prostredníctvom jeho webového sídla. Vhodné je osloviť o publikáciu odborné združenia, ktoré informáciu o konzultáciách rozšíria medzi svojich členov (napr. ITAS, Partnerstvá pre prosperitu, Slovenská infromatická spoločnosť alebo Slovensko.Digital).

V niektorých členských štátoch EÚ verejné subjekty prípravné trhové konzultácie realizujú prostredníctvom špeciálnej sekcie svojho webového sídla označenej napr. „Doing business with us“ a pod. Rizikom tejto formy zverejnenia je, že trhové subjekty sledujú primárne TED a Vestník VO a tým pádom je oslovená menšia časť trhu.

V prípade, že verejná výzva smeruje k zapojeniu nielen uchádzačov, ale širšieho okruhu odborne zdatných osôb, je vhodné osloviť aj príslušné odborné združenia alebo neziskové

¹¹ tzv. RFI (Request for information)

¹² <http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do>

organizácie. Verejný obstarávateľ by sa však mal vyhnúť konzultáciám so subjektmi, ktoré nie sú pre danú zákazku relevantnými.

Autori sa prikláňajú k publikácii zámeru realizovať prípravné trhové konzultácie cestou predbežného oznámenia vo Vestníku verejného obstarávania, keďže tento informačný prostriedok je trhovými subjektmi dobre sledovaný a transparentný.

2. Priebeh konzultácií¹³

Verejný obstarávateľ v prvom rade oboznámi účastníkov so svojimi potrebami (napr. vo forme prezentácie), ktoré chce chystaným verejným obstarávaním uspokojiť, a so súčasným stavom a podmienkami u verejného obstarávateľa, ktoré sú predispozíciou pre realizáciu dodávky alebo služby.

V praxi predovšetkým pri zložitejších projektoch je možné prípravnú trhovú konzultáciu viesť v rámci viackolových konzultačných rokovaní, v rámci ktorých môžu hospodárske subjekty predkladať návrhy riešení. k jednotlivým častiam projektu.

O subjektoch, ktoré sa konzultácií zúčastnili, je nutné urobiť záznam. Nasledujú otázky verejného obstarávateľa smerom k účastníkom konzultácií. Príklady okruhov a k nim relevantných otázok, ktoré môžu byť predmetom konzultácií sú uvedené nižšie.

Okruhy a otázky pre konzultácie (doporučenie)	
Predmet zákazky	- Sú identifikované a zrozumiteľné všetky koncepčné požiadavky/problémy verejného obstarávateľa? - Je jasné, ktoré vlastnosti ponuky predstavujú pre verejného obstarávateľa najväčšiu pridanú hodnotu a ktoré najmenšiu? - Sú technické potreby verejného obstarávateľa dostatočne definované? - Akými existujúcimi technickými riešeniami je možné uspokojiť potreby verejného obstarávateľa? - Ak existuje technické riešenie, aký rozsah úprav (customize) je potrebný pre uspokojenie definovaných potrieb verejného obstarávateľa? - Je potrebné/je výhodnejšie vytvoriť riešenie "na kľúč" alebo kúpiť, prípadne upraviť, už existujúci produkt? - Ako zabrániť priamym alebo nepriamym odkazom na riešenie jedného alebo konkrétneho dodávateľa (zvýhodnenie jedného dodávateľa)? - Je potrebná k dodávke servisná zmluva a technická podpora? Na aké dlhé časové obdobie? - Je možné predmet zákazky rozdeliť na menšie časti a aké závislosti medzi týmito časťami ste identifikovali?
Technické otázky	- Ako je vhodné formulovať funkcionality SW/výkon HW? - Akú architektúru systému zvoliť? - Ako majú byť riešené aktualizácie a update? - Aká je minimálna požadovaná konfigurácia, výkon HW?

¹³ Priebeh konzultácií je vždy nutné prispôbiť podľa toho, či si verejný obstarávateľ zvolil formu osobného stretnutia s dodávateľmi, alebo formu obchodných listov (*per rollam*)

	- Ako zabezpečiť otvorenosť a možnosť budúceho rozvoja (scalability)? - Je možné využiť technológie postavené na otvorenom zdrojovom kóde? - Existuje na trhu dostatočná odborná kapacita pracujúca s navrhovanými technológiami? - Aký model prevádzky sa navrhuje, je optimálny vo vzťahu k predmetu zákazky a biznis požiadavkám? - Koľko a aké typy prostredí je potrebných vo vzťahu k technickým požiadavkám (napr. prostredie pre akceptáciu, prostredie pre školenie používateľov) verejného obstarávateľa? Kto je zodpovedný za vybudovanie a zabezpečenie prevádzky týchto prostredí?
Podmienky súťaže	- Aké obdobné referencie boli v posledných rokoch dokončené? - Aké by malo byť zloženie a skúsenosti tímu realizátora/dodávateľa zákazky vo vzťahu k technickým požiadavkám verejného obstarávateľa? - Existuje dostatočný počet subjektov, osôb spĺňajúcich nastavené podmienky účasti? - Aká je doba potrebná pre prípravu ponuky? - Aký druh postupu je vhodné zvoliť? - Je pre daný typ spolupráce vhodná rámcová zmluva alebo úprava opcí (najmä u dlhšie trvajúcich zmluvných vzťahov a opakujúcim sa plnení)?
Obchodné podmienky	- Aká doba je potrebná pre dokončenie zmluvy? - Existuje potreba dodať určité časti predmetu zákazky skôr ako je koniec zmluvy? Ak áno, ktoré a a kedy? - Ako nastaviť licenciu (autorské dielo vytvorené na objednávku, multilicencia na lokalitu, multilicencia na počet užívateľov atď)? - Aké sú potrebné reakčné doby v prípade objavenia sa vád? - Je potrebná 24-hodinová podpora alebo iný rozsah podpory?
Dodacie podmienky	- V čom by mal spočívať transfer know-how a ako by mala byť nastavená autorskoprávna doložka pre prípad budúcej zmeny dodávateľa? - Aké parametre sú vhodné pre testovaciu a akceptačnú procedúru? - Aké parametre sú vhodné pre zabezpečenie dostatočnej prevádzky predmetu zákazky? - Aké budú kladené nároky na technické a personálne vybavenie objednávateľa po odovzdaní hotového diela/častí diela? - Akú ďalšiu dokumentáciu je nutné s dielom odovzdať (manuály, logický model, zdrojové kódy atď.)? - Bude potrebné školenie personálu objednávateľa?

3. Dokumentácia konzultácií

Konzultácie vyžadujú ich vykonanie v štruktúrovanej a otvorenej podobe. Predmetné znamená, že verejný obstarávateľ má zachytiť predmet jednotlivých fáz trhových konzultácií s uvedením všetkých informácií, ktoré sa počas konzultácie vymenili a môžu mať význam pre súťažiteľov, ktorí sa súperenia o zákazku zúčastnia po vyhlásení verejného obstarávania.

Za týmto účelom je vhodné:

- vytvoriť jednoduchú prípravnú dokumentáciu obsahujúcu témy, ktoré by mali byť konzultované, a túto dokumentáciu vopred sprístupniť účastníkom konzultácií (napr. na profile),
- zhotoviť z konzultácie audio záznam alebo audiovizuálny záznam alebo písomný zápis, ktorý dostatočne spôsobom zachytí informácie rozhodné, dôležité pre verejné obstarávanie, ktoré si medzi sebou verejný obstarávateľ a účastníci konzultácie vymenili,
- archivovať komunikáciu s jednotlivými účastníkmi konzultácií, ak táto prebiehala elektronicky alebo listovou poštou.

VII. Ochrana obchodného tajomstva a know-how

Samozrejme právo na ochranu obchodného tajomstva a citlivých informácií môže byť jednotlivým hospodárskym subjektom garantované, avšak takto odovzdané informácie nesmú narušiť hospodársku súťaž, najmä prenesením výhradných, autorským právom chránených riešení niektorého z trhových subjektov do textu súťažných podkladov.

Cieľom trhovej konzultácie nie je nastavenie podmienok verejného obstarávania v prospech jedného výrobcu (niekoľkých výrobcov, dodávateľov alebo poskytovateľov), ale otvorenie priestoru pre rozmanitosť možných riešení, ktoré sa môžu premietnuť do otvorených špecifikácií opisu predmetu zákazky, kde verejný obstarávateľ zadefinuje svoje potreby a požiadavky, avšak nesústreďuje sa na konkrétne technológie a postupy, ale na želaný výsledok a interoperabilitu prípadného riešenia s cieľom predísť stavu lock-in pro futuro.

Právna úprava a ani metodické dokumenty nepočítajú s tým, že by mal mať účastník prípravných trhových konzultácií právo na označenie niektorej ním sprístupnenej informácie ako obchodného tajomstva alebo dôvernej informácie. Prednosť má v tomto prípade zásada transparentnosti, tj. povinnosť oboznámiť ostatných účastníkov o informáciách vymenených v rámci konzultácií¹⁴. Je na zvážení verejného obstarávateľa, či bude garantovať dôvernú týchto informácií. Ak by poskytnutie informácií na konzultáciách malo viesť k neželanému sprístupneniu obchodného tajomstva alebo know-how, musí si dodávateľ sám zvážiť, či sa prípravných trhových konzultácií zúčastní, prípadne môže bez akejkoľvek sankcie poskytnutie citlivej informácie odmietnuť.

VIII. Informačná povinnosť

Princíp rovnakého zaobchádzania je pri konzultáciách zabezpečený tým, že verejný obstarávateľ informuje ostatné trhové subjekty o informáciách, ktoré pri konzultáciách

¹⁴ viď § 25 ods. 3 zák. č. 343/2015 Zb., o verejnom obstarávaní

odovzdal jej účastníkom, ale aj o informáciách, ktoré pri konzultáciách od účastníkov získal. Tým je docielené, že žiadny z účastníkov nemá o súťaži viac informácií než ostatní súťažitelia.

Informácie o konzultáciách musia byť podľa zákona o verejnom obstarávaní zverejnené najneskôr pri začatí verejného obstarávania. Vhodnejším spôsobom je však sprístupnenie informácií z konzultácií publikovaním písomných záznamov alebo audio záznamov, alebo audiovizuálnych záznamov z konzultácií na profile verejného obstarávateľa v rámci oznámenia o trhovách konzultáciách alebo s priamou väzbou na toto oznámenie, a to v predstihu pred začatím verejného obstarávania. Ideálne je takéto informácie zverejňovať priebežne a v čo najkratšej dobe po ukončení konzultácií. Vhodné je taktiež umožniť účastníkom konzultácii vyjadriť sa k záznamom z konzultácií, a to najmä pre získanie kritického pohľadu na vyjadrenia ostatných účastníkov.

Z informačnej povinnosti nevyplýva, že by mal verejný obstarávateľ zverejniť mená účastníkov konzultácií. Naopak, ako vhodné opatrenie proti bid-riggingu alebo inej forme nedovoleného, súťaž obmedzujúceho konania, sa javí ako vhodné nezverejňovať názvy konkurentov, ktorí sa na konzultácií podieľali.

IX. Riziká prípravných trhových konzultácií a ich riešenie

Pri konzultáciách je možné sa potýkať s týmito rizikami:

Riziko	Riešenie
Konflikt záujmov = Najmä pri zapojení externých expertov, ktorí sa priamo podieľajú na príprave súťažných podkladov alebo vystupujú ako účastníci konzultácií, môže nastať konflikt záujmov spočívajúci vo zvýhodnení niektorého dodávateľa blízkeho danému expertovi.	Najvhodnejším opatrením je transparentnosť, teda zverejnenie informácie o expertoch, ktorí sa na príprave alebo konzultáciách podieľali (bližšie viď. § 23 zák. č. 343/2015 Zb., o verejnom obstarávaní). V prípade priamej účasti experta na príprave je nutné tohoto identifikovať v súťažných podkladoch. V prípade, že sa expert priamo na príprave súťažných podkladov nepodieľa a je s ním vedená len konzultácia, je nutné tohto experta identifikovať najneskôr v oznámení o začatí verejného obstarávania. Ak expert alebo konzultant sám podáva ponuku alebo je prepojený s iným uchádzačom, je toto potenciálny dôvod pre vylúčenie zo súťaže. Musia však byť dodržané tieto pravidlá¹⁵: - uchádzačovi musí byť pred vylúčením daný priestor k vyjadreniu sa k obavám z konfliktu záujmov a - k vylúčeniu sa nepristúpi, ak uchádzač

¹⁵ Rozsudok Súdneho dvora Európskej únie vo veci Fabricom S.A. v Belgian State, Cases C-21/03 a C-34/03 Fabricom.

	preukáže, že jeho účasť ako experta alebo konzultanta na príprave súťažných podkladov nemohla mať vplyv na hospodársku súťaž alebo nemohla viesť k nedovolenému zvýhodneniu.
Časová a administratívna náročnosť = Realizácia konzultácií vyžaduje prípravu verejného obstarávateľa, vykonanie samotnej konzultácie a vyhodnotenie výsledkov z konzultácie.	S ohľadom na to, že právne predpisy neupravujú žiadne rozsiahle procesné pravidlá konzultácií a len základné požiadavky na formálnu stránku konzultácií, je časová a administratívna náročnosť minimálna, rádovo v jednotkách dní. Tento časový dopad je vykompenzovaný lepšou pripravenosťou pri tvorbe súťažných podkladov a tým pádom ich rýchlejšia a kvalitnejšia príprava opierajúca sa o stav na trhu. Keďže súťažné podklady vzišli z trhových informácií, je menšia pravdepodobnosť využitia revízných postupov smerujúcich proti obmedzujúcemu charakteru súťažných podmienok.
Zvýhodnenie niektorého dodávateľa = Ak sú účastníkmi konzultácii dodávateľia, je vysoké riziko, že títo budú preferovať a presadzovať svoje autentické riešenia alebo svoje referencie, aby získali konkurenčnú výhodu.	Vhodným opatrením je zverejnenie dokumentácie konzultácií podľa bodu 3 ihneď potom, ako sú konzultácie ukončené a umožnenie ostatným účastníkom konzultácií, aby sa k tejto dokumentácii v lehote vyjadrili. Verejný obstarávateľ tak získava príležitosť konfrontovať získané informácie s názorom konkurencie a vytvorí si objektívny názor, prípadne môže v komplikovanejších prípadoch angažovať konzultanta.
Neschopnosť definovať potreby a popísať súčasný stav = verejný obstarávateľ nemá kapacity na vypracovanie obsahovo dostatočných podkladov pre konzultáciu, na základe ktorých by boli dodávateľia schopní urobiť si obraz o potrebách verejného obstarávateľa.	Čím presnejšie sú podklady konzultácií, tým väčšia je šanca získať prínosné informácie. V tomto prípade je jediným vhodným riešením najatie externého odborného konzultanta, ktorý vytvorí podklady pre konzultácie, prípadne sa bude následne podieľať aj na zapracovaní výstupov konzultácií do súťažných podkladov alebo technickej špecifikácie. Z dôvodu vylúčenia konfliktu záujmov je potrebné zabezpečiť, aby konzultant nebol v konkurenčnom vzťahu s možnými uchádzačmi o verejnú zákazku.
Riziko zakázanej dohody na strane ponuky = malý počet dodávateľov na strane ponuky, ktorí sa o sebe v rámci	V prípade, že hrozí protisúťažná praktika (napr. bid-rigging), ku ktorej by konzultácie mohli negatívne prispieť, sú vhodné tieto

prípravných trhových konzultácií môžu dozvedieť a koordinovať svoje postupy pri príprave ponuky.	opatrenia: - čo najotvorenejšie podmienky participácie a súťažné podmienky, - verejná, dobre dostupná otvorená výzva ku konzultáciám bez geografického obmedzenia (Vestník verejného obstarávania, TED^[16]), - konzultácie vedené individuálne a spôsobom, ktorý zamedzí možnosť vzájomnej identifikácie účastníkov (napr. len písomne), prípadne viesť konzultácie len s nezávislými odborníkmi.
--	--

X. Praktické príklady PTK z prostredia IKT, softvérového alebo hardvérového sveta:

Prípravné trhové konzultácie boli viackrát úspešne pred zahájenými verejnými obstarávaniami absolvované. Medzi vhodnými príkladmi je možné uviesť nasledujúce verejné obstarávania:

Úrad geodézie, kartografie a katastra SR

Obnova katastrálneho operátu novým mapovaním^[17]

Atribúty PTK

- Prípravné trhové konzultácie boli oznámené všetkým potenciálnym dodávateľom predbežným oznámením publikovaným vo Vestníku.^[18]
- Účasť nebola podmienená žiadnymi podmienkami.
- Výzva k PTK obsahovala podrobný opis predmetu zákazky.
- Záujemcovia o PTK vopred oznamovali svoj záujem verejnému obstarávateľovi prostredníctvom formulára.
- Výber medzi workshopom a písomnou PTK bol vykonaný následne podľa počtu záujemcov.
- Termín a miesto PTK boli určené až po vyhodnotení záujmu o PTK.
- Z PTK bol vykonaný audio záznam, ktorý nebol zverejnený, ale stal sa súčasťou dokumentácie zákazky.
- Priebeh a závery PTK boli zaznamenané formou zápisu publikovaného na profile verejného obstarávania pred začatím verejného obstarávania.

Výsledok PTK a súťaže

- Na PTK sa diskutovalo o správnosti a nediskriminačnom charaktere opisu predmetu zákazky, časovom harmonograme a súčinnosti potrebnej od verejného obstarávateľa.
- PTK sa osobne účastnilo 7 dodávateľov.
- Otázky účastníkov, ktoré smerovali mimo oznámený rozsah PTK (napr. podmienky účasti), boli odmietnuté.
- Každý účastník PTK dostal voľný priestor na vyjadrenie svojho názoru a

¹⁶ <https://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do>

¹⁷ <https://www.uvo.gov.sk/vestnik/oznamenie/detail/378139> Dokumenty prípravných trhových konzultácií dostupné tu: <https://www.uvo.gov.sk/vyhľadavanie-zakaziek/detail/dokumenty/411429>

¹⁸ <https://www.uvo.gov.sk/vestnik/oznamenie/detail/371195>

pripomienok k jednotlivým okruhom PTK.

- Zápis obsahoval prepis (nie doslovný) vyjadrení jednotlivých účastníkov.
- K zápisu z PTK bol zverejnený link priamo v oznámení o začatí súťaže.
- Zákazka bola rozdelená na časti, súťaž je uzatvorená.

Univerzitná nemocnica Martin Extrakorporálny litotriktor¹⁹

Atribúty PTK

- K PTK boli prizvaní len relevantní dodávatelia. Takýto postup je na mieste, ak má verejný obstarávateľ dostatočnú informáciu o dodávateľoch, najmä u takto veľmi špecifického predmetu zákazky s veľmi úzkym okruhom výrobcov schopných tento predmet dodať²⁰
- Konzultácie prebehli osobne a mali 3 kolá. Kolá boli individuálne s konkrétnym dodávateľom. Nekonal sa spoločný workshop.
- O priebehu a záveroch PTK bola vytvorená zápisnica, ktorá je zverejnená na profile verejného obstarávateľa pred začatím verejného obstarávania²¹.

Výsledok PTK a súťaže

- Predmetom konzultácie boli výhradne požiadavky na predmet zákazky a minimálne technické požiadavky
- Súťaž vyhral jeden z účastníkov PTK

Ministerstvo zdravotníctva SR Nemocničné lôžka vrátane doplnkovej výbavy, nočných stolíkov, matracov a záručného servisu²²

Atribúty PTK

- PTK mali viacero kôl prípravných trhových konzultácií so všetkými, verejnému obstarávateľovi známymi potenciálnymi dodávateľmi, ktorí priamo na základe uzatvorených zmlúv s výrobcami dodávajú na území SR požadovaný predmet zákazky.
- Jednalo sa o masívnu súťaž s predpokladanou hodnotou cez 20 mil. Eur, preto nie je možné označiť za správne, že do PTK neboli pozvaní aj dodávatelia na európskej úrovni, alebo že nebolo urobené verejné oznámenie k PTK, napr. v podobe predbežného oznámenia v TED.
- PTK boli vedené osobne a individuálne.

¹⁹

<https://www.uvo.gov.sk/vestnik/oznamenie/detail/368617?page=1&limit=40&sort=datumZverejnenia&sort-dir=DESC&ext=0&cisloOznamenia=&text=pr%C3%ADpravn%C3%BDch+trhov%C3%BDch&year=0&dzOd=&dzDo=&cvestnik=&doznamenia=-1&dzakazky=-1&dpostupu=-1&mdodania=&kcpv=&opb=&szfeu=&flimit=-1&nobstaravatel=&ndodavatel=&nzakazky=&zahrna=>

²⁰ https://www.unm.sk/sites/default/files/u105/oznamenie_o_ptk.pdf

²¹ https://www.unm.sk/sites/default/files/u105/07_7_zapisnica_sumarna_ptk_urologia.pdf

²² <https://www.uvo.gov.sk/vestnik/oznamenie/detail/382963>

- Priebeh PTK bol nahrávaný (audio záznam).
- Z priebehu a výsledku bolo vytvorených niekoľko veľmi obecných zápisov. ^[23]

Výsledok PTK a súťaže

- V rámci PTK oslovení dodávateľa pripomienkovali technické parametre v xls tabuľke, ktorú predložil verejný obstarávateľ.
- Základným bodom prejednávanej na PTK boli konkrétne technické parametre produktov oslovených dodávateľov. Účastníci predkladali produktové listy a parametre sa postupne zapisovali do porovnávacej tabuľky s cieľom nájsť taký prienik, aby technickú špecifikáciu splnil každý účastník PTK.
- Súťaž bola úspešná. Každá časť zákazky získala dodávateľa.

Ministerstvo zdravotníctva SR

CT prístroje pre potreby nemocníc v zriaďovateľskej pôsobnosti verejného sektora^[24]

Atribúty PTK

- Jednalo sa o súťaž na rámcovú zmluvu s objemom 40.594.899,- Eur bez DPH
- PTK neboli vyhlásené verejne a na európskej úrovni, čo je možné označiť pri takto veľkej súťaži za nedostatok.
- Bolo vykonaných viacero kôl prípravných trhových konzultácií so všetkými, verejnému obstarávateľovi známymi potenciálnymi dodávateľmi, ktorí priamo na základe uzatvorených zmlúv s výrobcami dodávajú na území SR požadovaný predmet zákazky.
- Cieľom uskutočnených trhových konzultácií bolo najmä poskytnutie súčinnosti pri definovaní nediskriminačných technických špecifikácií predmetu zákazky tak, aby sa verejného obstarávania mohli zúčastniť všetci potenciálni dodávateľia pôsobiaci na trhu.
- PTK boli vedené osobne a individuálne.
- Obsahom PTK bolo získanie prehľadu portfólií CT prístrojov, technologických riešení a parametrov CT prístrojov a vhodného rozdelenia zákazky na časti.
- O priebehu a výsledku PTK bol spísaný zápis, publikovaný na profile verejného obstarávateľa^[25].

Výsledok PTK a súťaže

- technická špecifikácia a rozdelenie zákazky boli upravené podľa informácií získaných z PTK.
- Všetky časti zákazky boli zadane dodávateľom.

Zameranie konzultácií sa mení podľa obstarávaného plnenia. Verejný obstarávateľ musí prispôbiť najmä otázky kladené na účastníkov konzultácií, aby sa mu dostalo užitočných odpovedí súvisiacich so súťažou.

²³ <https://josephine.proebiz.com/sk/tender/119/summary>

²⁴

<https://www.uvo.gov.sk/vestnik/oznamenie/detail/342245?page=1&limit=20&sort=datumZverejnenia&sort-dir=DESC&ext=0&cisloOznamenia=&text=&year=0&dzOd=&dzDo=&cvestnik=&doznamenia=-1&dzakazky=-1&dpostupu=-1&mdodania=&kcpv=&opb=&szfeu=&flimit=-1&nobstaravatel=&nzakazky=>

²⁵ <https://www.uvo.gov.sk/vyhľadavanie-dokumentov/document/706979/content/458703/download>

1. Krabicový softvér

Účel konzultácie: Krabicový SW predstavuje možnosť využiť štandardizované riešenie na štandardizované požiadavky. Je preto kľúčové, aby obsahom konzultácie bolo aj predstavenie požiadaviek a ich prioritizácia, nakoľko niektoré požiadavky môžu zásadným spôsobom obmedziť možnosti využiť ten ktorý krabicový SW. Taktiež je vhodné orientovať PTK na zistenie obchodných a licenčných podmienok pre daný SW a okruhu strán, ktoré tento SW dokážu implementovať a prevádzkovať.

Odporúčané okruhy:

- Vzhľadom na požiadavky klienta, aké sú krabicové možnosti riešenia?
- Ktoré z požiadaviek by mal obstarávateľ zvážiť, nakoľko ho limitujú pri výbere výhodnejšieho krabicového SW?
- Aké sú na trhu alternatívy pre naplnenie požiadaviek verejného obstarávateľa?
- Aké sú licenčné a obchodné podmienky a obmedzenia pre jednotlivé alternatívy?
- Je súčasťou licencie aj podpora? Na aké obdobie?
- Umožňuje licencia dodatočný vývoj a modifikácie SW?
- Koľko relevantných dodávateľov pre daný SW je na trhu? Aká široká je komunita a podpora pre daný SW?
- Aká je možnosť výmeny krabicového SW za iný a za akých technických a ekonomických podmienok?
- Aké platformy podporuje daný krabicový SW a aké sú možnosti prevádzky?
- Je možné SW využívať aj formou služby? Umožňujú prevádzkové požiadavky tento scenár? Ako by sa museli požiadavky zmeniť, aby to bolo možné?

2. Vytvorenie nového softvérového riešenia, diela

Účel konzultácie: Cieľom pri PTK na vytvorenie nového softvérového riešenia, je získať dostatočný prehľad o možnostiach, ktoré trh poskytuje pre naplnenie požiadaviek obstarávateľa a dôkladne zvážiť, aký implementačný prístup (služba, krabicový SW, custom vývoj) je vzhľadom na trhové podmienky vhodný.

Odporúčané okruhy:

- Aké sú funkčné požiadavky verejného obstarávateľa a ich prioritizácia? Ktoré z nich sú kritické, nutné pre naplnenie cieľa alebo želateľné “nice to have”?
- Je možné jednotlivé funkčné požiadavky, skupiny požiadaviek verejného obstarávateľa realizovať samostatnými modulmi/komponentami systému?
- Aké sú závislosti medzi jednotlivými funkčnými požiadavkami a aký by mali dopad na trhové možnosti (tj. oprávnenosť potreby spojiť viacero funkčných celkov do jednej dodávky a dopad tohto kroku na konkurenciu)?
- Vzhľadom na uvažovanú architektúru riešenia, resp. priebeh projektu, je možné a vhodné rozdeliť projekt na menšie celky? Ak nie, tak aké sú nato dôvody, riziká?
- Pre každý z uvažovaných modulov riešenia - je možné ho získať ako službu (z trhu alebo od iného verejného obstarávateľa)? Je možné použiť riešenie založené na otvorenej licencií? Je potrebné nakúpiť krabicový SW alebo musí byť modul vyvíjaný na zakázku?
- V prípade, že sa použijú produkty tretích strán, je zabezpečený prechod majetkových práv/licencií na verejného obstarávateľa?

- Aké sú potenciálne možnosti prevádzky a ako nastaviť jej parametre? (viď odporúčané otázky pre SLA a rozšírenia existujúceho systému)

3. Rozšírenia existujúceho softvérového riešenia, diela

Účel konzultácie:

Verejný obstarávateľ môže využiť trhovú konzultáciu na zhodnotenie toho, či je o rozvoj existujúceho softvérového riešenia záujem na trhu (aj vzhľadom na to, že systém už má existujúceho dodávateľa). Cieľom konzultácie tiež môže byť predstavenie aktuálneho stavu existujúceho softvérového riešenia (stav implementácie, prepojenia s inými informačnými systémami) s cieľom nájsť také riešenie, aby sa nové dielo integrovalo so starým softvérom.

Odporúčané okruhy:

- Z funkčného pohľadu, predstavuje rozšírenie existujúceho riešenia rozvoj o nové komponenty/celky alebo ide o rozvoj/modifikáciu existujúcich komponentov?
- Aké sú závislosti nového komponentu voči existujúcim komponentom riešenia a aký majú tieto závislosti dopad na trhové možnosti (konkurenciu)?
- Je možné nový modul oddeliť od existujúcich komponentov cez technické rozhranie, napr. API? Ak nie, tak aké sú nato dôvody?
- Je potrebný custom vývoj komponentu alebo je možné využiť existujúce riešenie/produkt na trhu, alebo je možná/potrebná kombinácia týchto dvoch alternatív?
- Aké technológie a s akými licenciami sú použité v súčasnom systéme? Je možné dané technológie využiť aj pri rozvoji existujúceho systému?
- Je možné realizovať výmenu vybraných technológií v existujúcom riešení?
- Prinesie výmena technológií zvýšenie kvalitatívnych parametrov systému a/alebo sa dosiahne ekonomická úspora?
- Za akých technických a ekonomických podmienok je možné zrealizovať výmenu technológií?
- Aký dopad bude mať rozvoj systému o nový komponent na súčasný stav prevádzky z technického, ekonomického a zmluvného hľadiska?
- Ako zabezpečiť koordináciu medzi existujúcim dodávateľom a potenciálnym novým dodávateľom (procesne, organizačne, technicky)?
- Ako sa dotkne rozvoj systému o nový komponent aktuálne platných záruk a poskytovania podpory?
- Existujú príklady podobných riešení u iných verejných obstarávateľov alebo komerčných subjektov?

4. Obstaranie novej servisnej zmluvy

Účel konzultácie: Konzultáciou môže obstarávateľ overiť, aký je záujem na trhu o prevádzku softvérového riešenia, diela alebo či je vhodné rozdeliť prevádzku na viacero častí (napr. vzhľadom na to, že k niektorým častiam môže mať unikátne znalosti súčasný dodávateľ a nebude tak možné ihneď ich prevziať novým dodávateľom). Konzultácie sú zároveň vhodným nástrojom na predstavenie stavu riešenia potenciálnym uchádzačom, jeho architektúry, použitých technológií alebo zdrojového kódu.

Odporúčané okruhy:

- Aké funkčné požiadavky pokrýva súčasné riešenie? Ktoré požiadavky sú pre (verejného) obstarávateľa najdôležitejšie?
- Aký je celkový počet používateľov? Aký je priemerný počet konkurenčne pracujúcich používateľov? V akých časoch najčastejšie používatelia pracujú s riešením?
- Aké technológie a s akými licenciami sú použité v súčasnom riešení? Kto zabezpečuje licencie a podporu k použitým technológiám?
- Je možné realizovať výmenu vybraných technológií v existujúcom riešení?
- Prinesie výmena technológií zvýšenie kvalitatívnych parametrov riešenia a/alebo sa dosiahne ekonomická úspora?
- Za akých technických a ekonomických podmienok je možné zrealizovať výmenu technológií?
- Aké sú výkonové parametre riešenia?
- Kto a ako prevádzkuje dané riešenie? Za akých zmluvných podmienok je zabezpečená prevádzka?
- Aký je stav incidentov v rámci SLA za celú životnosť riešenia, za jednotlivé moduly/časti, za jednotlivé kategórie závažnosti, aktuálne otvorených, atď.
- Aké možnosti rozdelenia SLA na časti má zmysel zvažovať? Oddeliť SLA hardvérovej časti od časti aplikácií, a pod.?
- Aké typy SLA má zmysle zvažovať? Je potrebná 24-hodinová podpora alebo nie? Je potrebná komunikácia a konzultácie s používateľmi riešenia, t.j. je potrebných viac úrovní podpory? Je potrebné, aby podpora bola poskytovaná na mieste alebo vzdialene?
- Aké doby pre odstránenie väd sú potrebné a aké sú trhové štandardy?
- Aké sú podmienky a požiadavky prechodu od existujúceho dodávateľa na nového dodávateľa (hand-over)? Aká súčinnosť sa očakáva od súčasného dodávateľa?

5. HardvérÚčel konzultácie:

Verejný obstarávateľ konzultuje technickú špecifikáciu hardvérového vybavenia (požaduje, aby sa nastavili technologicky neutrálne parametre nového hardvéru, ktorý bude plne prepojitelný so súčasne užívaným hardvérom bez toho, aby sa vo verejnom obstarávaní odkazovalo na konkrétne značky produktov alebo obslužného softvéru). Konzultované by mali byť taktiež skutočné potreby na výkonnosť hardveru vzhľadom k potrebám verejného obstarávateľa.

Odporúčané okruhy:

- Aké sú hlavné problémy/požiadavky verejného obstarávateľa, ktoré chce riešiť nákupom hardvéru?
- Vzhľadom na požiadavky verejného obstarávateľa, aké sú možnosti riešenia?
- Ktoré z požiadaviek by mal verejný obstarávateľ zvážiť, nakoľko ho limitujú pri výbere výhodnejšieho riešenia?
- Je možné požiadavky zabezpečiť aj formou služby (napr. využitie cloudu)? Umožňujú funkčné požiadavky tento scenár? Ako by sa museli požiadavky zmeniť, aby to bolo možné?
- Aké sú obchodné podmienky a obmedzenia pre jednotlivé alternatívy?
- Je súčasťou alternatívy aj podpora? Na aké obdobie a v akom rozsahu?

- Aká je možnosť výmeny jednotlivých alternatív za iné a za akých technických a ekonomických podmienok?

6. Konzultačné služby

Účel konzultácie:

Verejný obstarávateľ môže konzultácie využiť na predstavenie svojich cieľov, ktoré sa snaží dosiahnuť a ku ktorým sa konzultačné služby majú viazať a zistiť okruh subjektov, ktoré majú v danej doméne skúsenosti. Taktiež ich môže využiť na zorientovanie sa v trhových sadzbách za mernú jednotku (napr. človekoden).

Odporúčané okruhy:

- Aké prístupy k dosiahnutiu definovaných cieľov existujú?
- Aké konzultačné role by mal verejný obstarávateľ zvažovať?
- Aké sú orientačné trhové sadzby za mernú jednotku (napr. človekoden), ktoré by mal obstarávateľ zvažovať pre jednotlivé okruhy dodávky alebo role?
- Aké sú možnosti platobných mechanizmov a ktoré z nich sa javia ako vhodné pre očakávaný predmet zákazky? (time&material, time&material with cap, fixed price, success fee, atď.) Aké sú výhody a nevýhody týchto mechanizmov?
- Do akej miery limitujú verejných obstarávateľom uvažované certifikáty alebo referencie konkurenciu? Sú naozaj opodstatnené?
- Aký rozsah zodpovedností za výsledok sú konzultačné spoločnosti ochotné na seba zmluvne prevziať?

XI. Implementácia opatrenia

Zavedenie konzultácií do praxe vyžaduje minimálne úsilie. V súčasnosti je právna úprava dostatočná a nevykazuje potrebu zmeny alebo doplnenia. Výhodou právnej úpravy je všeobecnosť a minimálna regulácia, čo je zárukou flexibility.

Ako jasný cieľ sa javí znásobenie počtu prípravných trhových konzultácií oproti súčasnému stavu, a to bez ohľadu na predmet obstarávania.

Autori tohto dokumentu ako najvhodnejšie riešenie, smerujúce k častejšej komunikácii medzi verejnými obstarávateľmi a dodávateľmi, vidia v jasnejšom nastavení mantinelov tejto komunikácie a vo výraznom znížení administratívnej záťaže verejného obstarávateľa. Pre lepšiu pripravenosť verejných obstarávateľov je vhodné urobiť opatrenia na metodologickej úrovni:

- Detailnejšia metodika k procesu realizácie PTK (krok za krokom návod) alebo použitie informácií uvedených v tomto dokumente.
- Vytvorenie vybranej vzorovej dokumentácie, štandardov pre realizáciu prípravných trhových konzultácií.
- Vytvorenie vzorových interných smerníc verejného obstarávateľa pre aplikáciu PTK.
- Zdôraznenie prípadov dobre zvládnutých prípravných trhových konzultácií (best practice).

Kľúčoví partneri v rámci verejnej politiky:

- Úrad pre verejné obstarávanie
- Úrad podpredsedu vlády pre investície a informatizáciu
- Verejný obstarávateľia

Prílohy

Príloha: Návrh základného postupu prípravy, priebehu a následných krokov pri realizácii PTK zo strany OVM

Nižšie uvádzame ilustratívny krok za krokom návod pre realizáciu PTK zo strany OVM. V rámci každého kroku, fázy je uvedený aj zoznam aktivít, ktoré by OVM malo aplikovať, vykonať v danej fáze. Uvedený postup je ilustratívny a odporúčací, t.j. OVM môže pristúpiť k jeho modifikácii na základe vlastných potrieb a situácie, v ktorej sa nachádza. Dôležité je, aby OVM aplikovalo základné princípy PTK.

Uvedený postup bol vypracovaný na základe konzultácií s Úradom pre verejné obstarávanie.

1. Fáza 1: Vyhlásenie PTK

- predbežné oznámenie vo vestníku (formulár F01, odporúča sa uviesť CPV kódy v nadväznosti na predmet zákazky pripravovaného verejného obstarávania), prípadne aj webový portál OVM, promo cez odborné združenia (S.D, ITAS, PPP, SISp)
- sprístupnenie informácií, dokumentácie, ktorá vysvetľuje:
 - motiváciu OVM a PTK,
 - ciele PTK (napr. overenie podmienok účasti, hodnotiacich kritérií, PHZ, delenia na časti, SLA parametrov + penále, potrebného rozsahu biznis a technickej dokumentácie a zdrojových kódov, atď.)
 - biznis procesy,
 - technické riešenie, a pod.
- sprístupnenie zdrojového kódu/vybranej časti zdrojového kódu (napr. GitHub)
- vydefinovanie prvotných otázok OVM (vychádzajú z cieľov PTK), na ktoré chce OVM získať odpovede a zároveň, aby nasmerovalo uchádzačov akým spôsobom majú pristupovať k štúdiu, premýšľaniu nad sprístupnenou dokumentáciou, následnému definovaniu ich otázok, ... a aj vysvetlenie prečo a ako OVM nad týmito otázkami/okruhmi premýšľa
- informácie o ďalšom postupe, plánovaných aktivitách zo strany OVM, účastníkov PTK:
 - informácie o spôsobe komunikácie, oznamovaní nových informácií a pod.
 - informácie a termín na zaslanie otázok účastníkov k zverejneným podkladom + info o tom, akým spôsobom bude na relevantné otázky odpovedané
 - informácie a termín plánovaného workshopu a jeho predbežný scope
 - prípadne URL na live stream/prenos z workshopu

2. Fáza 2: Zber otázok prostredníctvom elektronických prostriedkov

- v definovanom časovom intervale prebieha zber otázok uchádzačov
- môže prebiehať interakcia (napr. prostredníctvom elektronických prostriedkov) medzi OVM a uchádzačom k dovysvetleniu otázok, aby OVM chápalo otázku rovnako ako jej autor
- na niektoré otázky môže OVM rovno odpovedať (prostredníctvom elektronických prostriedkov)
- OVM zverejňuje došlé otázky uchádzačov
- OVM zverejňuje interakciu v rámci dovysvetlenia otázok, aby sa zabezpečilo rovnaké chápanie otázky uchádzača na strane OVM a aj na strane autora, a to u otázok, na ktoré sa rozhodol odpovedať
- OVM zverejňuje odpovede na vybrané otázky uchádzačov
- OVM na základe došlých otázok/reakcií uchádzačov môže rozšíriť scope plánovaného workshopu
- OVM na základe došlých otázok/reakcií uchádzačov môže aktualizovať podklady a zverejniť novú verziu podkladov

3. Fáza 3: Realizácia workshopu**Príprava**

- osobne, so všetkými uchádzačmi naraz alebo jednotlivo
- audio a video záznam (napr. Youtube live stream/prenos, URL sa zverejní ešte vo fáze vyhlásenia PTK)
- prezenčná listina
- súhlas s nahrávaním a publikovaním audio a video záznamu, atď., napr. ako súčasť prezenčnej listiny
- disclaimer, že všetky informácie sú nezáväzné a záväzné výstupy z workshopu budú publikované na definovanom mieste v rámci následných krokov

Priebeh / agenda:

- predstavenie motivácie workshopu
- predstavenie cieľov workshopu zo strany OVM:
 - na čo sme tu
 - čo sa očakáva
- predstaviť model komunikácie v rámci ws - typy otázok, typy odpovedí

- prezentovať okruhy/témy ws a prezentovať úvahy OVM a prečo tak premýšľa + disclaimer, že ide o úvahy a že OVM si urobí vlastný názor na základe PTK a ten môže byť premietnutý v rámci plánovaného VO
- checklist poskytnutých podkladov v rámci PTK
- prezentácia zverejnených výstupov z kroku/fázy 2
- plán ďalších krokov zo strany OVM až k vyhláseniu VO
- prezentácia procedúr, nástrojov a miesta kde budú jednotlivé výstupy publikované
- prezentácia zmien v pôvodne poskytnutých podkladoch (teda ak dôjde k zmenám na základe otázok uchádzačov)
- prezentácia okruhov a tém, ktorým sa OVM chce venovať v rámci ws – riadený dialóg:
 - polozenie otázok za každú z tém/okruhov za OVM - odpovede uchádzačov
 - polozenie otázok za každú z tém/okruhov za uchádzačov - vysvetľujúce odpovede OVM (priamo na stretnutí alebo dodatočne)
- voľné podnety a pripomienky od účastníkov

4. Fáza 4: Následné kroky po workshope (cca. do týždňa)

- zverejnenie audio a video záznamu
- zverejnenie prepisu audio a video záznamu
- zverejnenie dodatočných odpovedí na otázky uchádzačov
- zverejnenie prípadne novej verzie podkladov

V prípade potreby opakovanie krokov, fáz (všetky, vybrané) 2, 3 a následne kroku, fázy 4

Príloha: Príklady okruhov a typov otázok, ktoré si môže OVM overovať v rámci PTK

Nižšie uvádzame ilustratívny príklad okruhov a typov otázok, ktoré môže OVM aplikovať v rámci PTK napr. obstarania novej servis zmluvy. Uvedený zoznam je ilustratívny a odporúčací, t.j. OVM môže pristúpiť k jeho modifikácii na základe vlastných potrieb a situácie, v ktorej sa nachádza. Dôležité je, aby si OVM uvedomil, že v rámci PTK je možné si overovať rôzne aspekty, rozmery a parametre pripravovanej súťaže a predmetu zákazky. Zároveň je dôležité, aby si OVM uvedomil, že je vhodné klásť zatvorené a aj otvorené otázky a takto detailnejšie zisťovať motivácie, prekážky uchádzačov, dopady parametrov súťaže, predmetu zákazky napr. na PHZ, alternatívne postupy a technológie, atď., t.j. aby lepšie pochopil ako jednotlivé parametre predmetu zákazky vplývajú na predmet zákazky, jeho PHZ, termíny dodania a pod.

Uvedený ilustratívny zoznam okruhov a typov otázok bol vypracovaný na základe konzultácií s Úradom pre verejné obstarávanie.

I. Podklady

Určitosť a zrozumiteľnosť	Považujete sprístupnené dokumenty za dostatočne určité a zrozumiteľné pre to, aby ste si vedeli urobiť predstavu o dopytovaných službách? Ak nie, uveďte prosím prečo a návrhy na zmeny/zlepšenie dokumentácie.
Kompletnosť	Aké ďalšie typy a rozsah informácií potrebujete sprístupniť, aby ste vedeli pripraviť relevantnú ponuku (technickú časť)?
Diskriminácia	Identifikovali ste nejakú časť alebo informáciu v podkladoch, ktorá by Vám bezdôvodne bránila v účasti alebo túto účasť sťažila? Ak áno, uveďte ktorá časť to je a ako ju navrhujete zmeniť.
Rovnaké zaobchádzanie	Systém je v súčasnej dobe prevádzkovaný na úrovni SLA jedným externým dodávateľom. OVM podstúpil kroky k tomu, aby sa minimalizovala výhoda súčasného dodávateľa: - realizácia PTK - včasné sprístupnenie podkladov - dostatočne dlhá lehota na zoznámenie sa s podkladmi a podanie ponúk - dodatok o poskytovaní súčinnosti súčasného dodávateľa pred vyhlásením VO a počas fázy tranzície know how smerom k novému dodávateľovi Ak považujete uvedené opatrenia za nedostatočné, uveďte, aké ďalšie opatrenia navrhujete, alebo by ste očakávali?
Ekvivalentnosť	VO umožní predkladať ekvivalentné riešenia, ak tieto splnia požiadavky na funkcionality celého systému, jeho častí. Ak je vo Vašom portfóliu riešenie, ktoré dokáže naplniť požadovanú funkčnosť,

	uvedte aké zmeny by mali byť v podkladoch a podmienkach súťaže vykonané, aby ste sa mohli o zákazku s týmto riešením uchádzať.
Nejasnosti a vysvetlenia	Máte doplňujúce otázky, na ktoré by ste sa chceli v rámci pripravovanej verejnej súťaže spýtať?

II. Rozdelenie na časti

Efektivita	Je podľa Vášho názoru navrhnuté rozdelenie predmetu zákazky na časti vhodné a efektívne? Efektívnosťou sa myslí ekonomická, procesná, technická efektívnosť a rizikovosť prevádzky IS. Ak nie, tak z akého dôvodu a aké prípadné iné rozdelenie predmetu zákazky navrhujete? Aké ďalšie informácie by ste potrebovali, aby ste vedeli posúdiť a navrhnúť efektívne rozdelenie predmetu zákazky na časti z ekonomického, procesného, technického hľadiska a pohľadu rizík prevádzky?
Interoperabilita a Interface	Sú Vám jasné rozhrania (technické a biznisové/doménové) medzi jednotlivými časťami predmetu zákazky? Sú Vám jasné závislosti (technické a biznisové/doménové) medzi jednotlivými časťami zákazky? Ak nie, tak z akého dôvodu, čo Vám chýba?
Integrácia jednotlivých častí	Aké činnosti a v akom rozsahu podľa Vás musí OVM alebo ním poverený tretí subjekt zastrešovať v rámci navrhovaného rozdelenia z pohľadu integrácie predmetu zákazky ako celku, t.j. zabezpečenia prevádzky IS? Sú podľa Vás navrhnuté úlohy/aktivity SIAM dostatočné? Chýbajú podľa Vás nejaké úlohy? Ktoré úlohy/aktivity SIAM vo vzťahu k zabezpečeniu prevádzky IS OVM považujete za kľúčové a ktoré za menej dôležité a prečo?

III. Podmienky účasti a podanie ponuky

Podmienky účasti	Ak podmienky účasti, uvedené v podkladoch v bode XY, považujete za nevhodné alebo neprimerané, uvedte prečo a ako navrhujete podmienky zmeniť, aby sa Vaša spoločnosť mohla zúčastniť obstarávania. DTTO u ďalších podmienok kladených na ponuku (certifikáty atď). Ktoré certifikáty a akú úroveň má zmysel podľa Vás požadovať vo
-------------------------	---

	vzťahu k predmetu zákazky a požadovanej úrovni parametrov SLA? Aký iný spôsob na overenie schopnosti dodávateľa realizovať predmet zákazky považujete za relevantný a umožňujúci väčšie zapojenie uchádzačov?
Lehota na podanie ponúk	Ak nie je lehota na prípravu ponuky XY dní dostatočne dlhá, uveďte prečo a aké predĺženie navrhujete?
Zábezpeka	OVM má úmysel eliminovať špekulatívne ponuky. Preto požaduje zábezpeku za ponuku v zmysle ZVO. Bráni Vám táto požiadavka v podaní ponuky? Akú výšku zábezpeky považujete za Vašu spoločnosť za akceptovateľnú vo vzťahu k predmetu zákazky?

IV. Obchodné podmienky

Bank. zábezpeka	Ak Vás odrádza povinnosť predložiť výkonnostnú BZ vo výške napr. 10% z ponukovej ceny od účasti, uveďte, aká výška BZ by bola pre Vás prijateľná? O koľko BZ cca predraží Vašu cenovú ponuku?
Transition	Aké dokumenty, dáta a súčinnosť súčasného dodávateľa by ste potrebovali na to, aby ste mohli v prípade úspechu prevziať súčasný systém a pokračovať v jeho čo najskoršej prevádzke? Na základe poskytnutých podkladov a zadefinovanej súčinnosti existujúceho dodávateľa boli by ste schopný prevziať prevádzku IS do XY mesiacov od podpisu zmluvy? V rámci periódy tranzície a definovaných aktivít chýbajú Vám nejaké úkony a aktivity na strane OVM alebo súčasného dodávateľa? Ktoré úkony a aktivity považujete za kľúčové a rizikové v rámci definovaných aktivít periódy tranzície a prečo?
IP	U autorských diel vytvorených pri plnení budúcej zmluvy OVM vyžaduje licenciu k majetkovým právam v plnom rozsahu (obdobne ako u zamestnaneckého diela). U krabicových produktov tretích strán alebo dodávateľa OVM vyžaduje zabezpečenie licencie na používanie minimálne pre obdobie plnenia zmluvy. U prác spočívajúcich v tvorbe/modifikácii/parametrizácii softvéru na zákazku sa vyžaduje odovzdávanie zdrojových kódov pri Zmenových požiadavkách/Fixe chýb.

	V oboch prípadoch je vyžadované odovzdávanie opisnej dokumentácie pri Zmenových požiadavkách/Fixe chýb. Ak sú takto nastavené licencie pre Vás odrádzajúce od účasti uveďte prečo. Ak táto povinnosť ovplyvní Vami kalkulovanú cenu, uveďte v akom rozsahu a prečo?
Parametre SLA a alternatívy	Ktorý parameter SLA považujete za najviac problematický, nevíete ho splniť a prečo? Aké pozície, s akou dotáciou MD a akou cenou za MD ste počítali vo vzťahu k požadovaným parametrom SLA? Aké by mohli byť podľa Vás iné varianty parametrov SLA a k nim prislúchajúce ceny (pozície, počet MD a cena za MD), ktoré považujete za postačujúce vo vzťahu k IS a jeho dôležitosti a prečo?

V. Cenová ponuka a hodnotenie

Stanovenie ceny	Aké informácie, nad rámec poskytnutých podkladov potrebujete pre riadne nacenenie? S ktorými premennými ste pracovali pri stanovení Vami odhadovanej ceny? Aké riziká, neistoty ste započítali do odhadovanej ceny?
------------------------	--

VI. Hospodárska súťaž

Splnenie podmienok	Splnila by Vaša spoločnosť vyššie uvedené podmienky súťaže? Ak nie, tak ktoré a prečo?
Počet uchádzačov	Po zvážení všetkých okolností, mala by Vaša spoločnosť záujem zúčastniť sa súťaže? Ktojej časti? Ak nie, tak prečo?
	Aký set-up parametrov by podľa Vás zabezpečil požiadavky na prevádzku IS a zároveň by prilákal a umožnil Vašu účasť, resp. minimalizoval Vašu neistotu pri príprave ponuky a následnej realizácii?