# Prípravné trhové konzultácie a predbežné zapojenie záujemcov alebo uchádzačov

1. **Problém**

Kroky verejné obstarávateľa by sa mali čo najviac približovať správaniu rozumného spotrebiteľa. V súkromnom sektore je bežné, že nakupujúca osoba komunikuje pred uzatvorením obchodu s dodávateľmi a konzultuje svoje potreby, aby dosiahla čo najefektívnější nákup a identifikovala možnosti, alternatívy riešenia svojich potrieb, problémov.

Európsky dvor audítorov sa v roku 2016 venoval otázke, ako efektívne európske inštitúcie vo svojich verejných obstarávaniach 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. Okrem toho, zákazky bolo možné rozdeliť do častí častejšie s cieľom podporiť účasť, čo by malo pozitívny účinok z hľadiska prístupu hospodárskych subjektov ako malých a stredných podnikov. Výsledky auditu sú zhrnuté v osobitnej správe č. [17/2016](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016SA0017&qid=1525674057951&from=EN), v ktorej sa ako odporučenie 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 spoznať trh a pripraviť úspešný proces verejnej súťaže.

Verejní obstarávatelia majú aktuálne malú snahu získať pre svoje verejné obstarávania informácie z odborného prostredia a o ponuke, možnostiach na trhu, aj keď sami nemajú dostatočnú odbornosť najmä pre špecializované oblasti, na ktoré nie je zameraná ich hlavná činnosť. Prichádzajú tak o praktické skúsenosti a reálny pohľad na súťažné podmienky, požiadavky, 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 exaktné znalosti o najnovších technologických riešeniach, postupoch a procesoch v IKT. Preto pre riadnu prípravu súťaží a súťažných podkladov a úspešné obstaranie nákupu je viac ako odporúčané vopred osloviť:

* odborníkov (znalcov, konzultantov, organizácie zaoberajúce sa danou oblasťou),
* perspektívnych dodávateľov,
* iných verejných obstarávateľov, ktorí majú úspešnú skúsenosť s podobným nákupom.

V Slovenskej republike sú prípravné trhové konzultácie (ďalej aj “PTK” alebo “trhové konzultácie”) upravené zákonom o verejnom obstarávaní (ďalej aj “ZVO”) 343/2015 § 25.

1. **Ciele 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. Trhová konzultácia môže byť využitá aj na ďalšie oblasti, ktoré si verejný obstarávateľ potrebuje zodpovedať pred prípravou a vyhlásením verejného obstarávania, ako je napr. možnosť rozdelenia predmetu zákazky na časti, prípadne na samostatné verejné obstarávania, identifikáciu vhodného postupu verejného obstarávania v nadväznosti k predmetu zákazky, zadefinovanie vhodných a relevantných podmienok účasti vo vzťahu k predmetu zákazky, minimalizácia vendor lock-in stavu, atď.

Predmetný inštitút predstavuje kritický krok v obstarávacom procese, nakoľko realizácia prípravných trhových konzultácií alebo zapojenie záujemcov alebo uchádzačov (oboje ďalej len “konzultácie”) umožňuje verejnému sektoru pochopiť a identifikovať, čo ponúka trh a čo predstavuje prípadnú alternatívu predstavám verejného obstarávateľa o predmete zákazky.

Prípravná trhová konzultácia je obzvlášť relevantná pre neštandardné alebo nepravidelné nákupy alebo pre nákupy, ktorých výsledkom je realizácia unikátnych výsledkov v IKT

Výhody konzultácií **pre verejného obstarávateľa**:

* získanie “bezplatného” odborného názoru,
* zníženie rizika revíznych postupov, napr. z dôvodu nedostatočného opisu predmetu zákazky, chybne nastavených podmienok účasti, atď
* zoznámenie sa s inovatívnymi riešeniami, technológiami, pracovnými postupmi a procesmi, atď.,
* elimininácia potenciálneho vendor lock-in,
* zoznámenie sa s aktuálnymi štandardmi platnými pre trh ako je napr. cena za človekodeň jednotlivých pozícií, štandardy SLA, štandardy pre záruku, atď.,
* odborná konfrontácia jednotlivých prezentovaných návrhov, alternatív,
* konfrontácia podmienok a požiadaviek verejného obstarávateľa s trhovým prostredím “na nečisto”,
* atď.

Výhody konzultácií **pre dodávateľov**:

* lepšie pochopenie situácie, problémov a požiadaviek (verejného) obstarávateľa,
* legálne “ovplyvnenie” prípravy súťaže,
* možnosť prezentovať svoje inovácie, nápady, myšlienky,
* možnosť upozorniť na diskriminačné podmienky bez potreby využitia revízneho postupu v rámci verejného obstarávania,
* rýchlejšie rozhodovanie sa, či má daný dodávateľ o dané aktivity záujem a či teda má význam ďalej sa zaoberať pripravovaným verejným obstarávaním,
* atď.

**Cieľmi tohto inštitútu sú**:

* zistenie okruhu predpokladaných vhodných dodávateľov na trhu,
* zistenie existujúcich technických riešení, produktov, postupov,
* naformulovanie nediskriminačných podmienok účasti a obchodných podmienok, ktoré umožnia podanie ponuky všetkým vhodným dodávateľom,
* minimalizácia hroziacich rizík pri realizácii a prevádzke,
* identifikácia opatrení brániacich vendor lock-in,
* informovanie dodávateľov o blížiacom sa obstarávaní,
* lepšie pochenie situácie, problémov a požiadaviek verejného obstarávateľa,
* minimalizácia revíznych postupov v rámci verejného obstarávania,
* skrátenie doby prípravy súťažných podkladov a tým celého nákupného procesu,
* získanie viacerých ponúk a riešení,
* atď.

1. **Pojem konzultácií**

Pomocou tohto inštitútu verejný obstarávateľ pred zahájením obstarávania komunikuje s odborníkmi, ale aj perspektívnymi účastníkmi obstarávania a zisťuje, aké sú podmienky a možnosti na trhu. Možní dodávatelia sa taktiež dopredu oboznámia o pripravovanej súťaži, na ktorú sa môžu lepšie a včas pripraviť.

Podstúpiť konzultácie je viac ako odporúčané 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, alebo ak (verejný) obstarávateľ nemá dostatočnú znalosť, odbornosť a skúsenosť so zadefinovaním predmetu zákazky či už z biznisového hľadiska, technického hľadiska a prevádzkového hľadiska.

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.

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 (najmä mikrodpodnikov a malých podnikov), ktorí predstavujú hnaciu silu inovácií v EÚ.

1. **Postup a implementácia**

Postup a pravidlá vo všeobecnej rovine upravuje Metodika verejného obstarávania Úradu pre verejné obstarávanie[[1]](#footnote-1). Inštitút je právne upravený v § 25 ZVO. Ďalej sú popísané odporúčania pre aplikáciu konzultácií v praxi.

Postup konzultácií by sa dal zhrnúť do týchto krokov:

* identifikovanie cieľovej skupiny konzultácií,

zadefinovanie 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, odporúča sa vždy aj verejné oznámenie)
* stretnutie so subjektmi, ktoré prejavili o účasť na konzultáciách záujem a splnili podmienky pre účasť; nie je však vylúčená ani písomná komunikácia,
* zoznámenie účastníkov s pripravovaným nákupom a potrebami (verejného) obstarávateľa,
* diskusia s prítomnými účastníkmi alebo uloženie otázok v prípade písomnej komunikácie,
* vyhotovenie dokumentácie o konzultácií,
* verejné sprístupnenie dokumentácie o konzultácii.

1. *Oznámenie 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 konzultácií je oznámenie konzultácií prostredníctvom predbežného oznámenia zverejneného na Európskej úrovni (TED[[2]](#footnote-2) u nadlimitných zákaziek) ako aj na národnej úrovni (Vestník VO pri nadlimitných i podlimitných zákazkách).

Nie je vylúčené ani zverejnenie prostredníctvom profilu (verejného) obstarávateľa alebo prostredníctvom webového sídla (verejného) obstarávateľa. Vhodné je osloviť o publikáciu odborné združenia, ktoré informáciu o konzultáciach rozšíria medzi svojich členov (napr. ITAS, Slovenská informatická 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 organizácie. Verejný obstarávateľ by sa však mal vyhnúť konzultáciám so subjektmi, ktoré nie sú pre danú zákazku relevantnými.

1. *Priebeh konzultácií*

Verejný obstarávateľ v prvom rade oboznámi prítomných účastníkov so svojimi potrebami (napr. vo forme prezentácie), ktoré chce chystaným verejným obstarávaním uspokojiť. O subjektoch, ktoré sa konzultácií zúčastnili, je nutné urobiť záznam. Nasledujú otázky (verejného) obstarávateľa smerom k účastníkom konzultácií, prípadne otázky účastníkov smerom k (verejnému) obstarávateľovi

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.

|  |  |
| --- | --- |
| **Otázky pre konzultácie (doporučenie)** | |
| **Predmet zákazky** | * Sú identifikované a zrozumiteľné všetky biznis požiadavky/problémy (verejného) obstarávateľa? * Je jasné, ktoré biznis požiadavky predstavujú pre verejného obstarávateľa najväčšiu pridanú hodnotu a ktoré najmenšiu? * Sú technické potreby (verejného) obstarávateľa dostatočne definované? * Akým existujúcim technickým riešením 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”? * Ako zabrániť priamym alebo nepriamym odkazom na riešenie jedného dodávateľa (zvýhodnenie jedného dodávateľa)? * Je potrebná k dodávke servisná zmluva a technická podpora? * Je možné predmet zákazky rozdeliť na menšie časti a aké sú závislosti medzi týmito časťami? * Existuje riziko vzniku lock-in stavu? |
| **Technické otázky** | * Ako je vhodné formulovať funkcionalitu SW/výkon HW? * Akú architektúru systému zvoliť? * Ako majú byť riešené aktualizácie a update? * Aká je minimálna požadovaná konfigurácia HW? * 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? * Koľko a aké typy prostredí je potrebných vo vzťahu k biznis, technickým požiadavkám (napr. prostredie pre akceptáciu, prostredie pre školenie používateľov, …) (verejného) obstarávateľa? Kto je zodpovedný za vybudovanie a zabezpečenie prevádzky týchto prostredí? * Existuje riziko vzniku lock-in stavu? |
| **Podmienky súťaže** | * Aké obdobné referencie boli v posledných rokoch dokončené? * Aké by malo byť zloženie a skúsenosti tímu realizátora zákazky vo vzťahu k biznis, technickým požiadavkám verejného obstarávateľa? * Akým spôsobom je možné efektívne overiť skúsenosti, schopnosti uchádzača? * Existuje dostatočný počet subjektov, osôb spĺňajúcich nastavené podmienky účasti? * Aká je doba potrebná pre prípravu ponuky? |
| **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 používateľov atď)? * Aké sú potrebné reakčné doby (začatie riešenia, vyriešenia) v prípade objavenia sa vád? * Je potrebná 24-hodinnová podpora alebo iný rozsah podpory? |
| **Dodacie podmienky** | * V čom by mal pozostávať 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 (verejného) obstarávateľa po odovzdaní hotového diela/častí diela? * Akú ďalšiu dokumentáciu je nutné s dielom odovzdať (biznis analýza, manuály, logický model, okomentované zdrojové kódy atď.)? * Bude potrebné školenie personálu (verejného) objednávateľa? * Aké sú zaužívané/požadované štandardy kvality v organizácii z pohľadu budúcej dodávky? |

1. *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 budúcich 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 (verejného) obstarávateľa/odkaz na webové sídlo (verejného) obstarávateľa),
* zhotoviť z konzultácie detailný písomný zápis alebo audiovizuálny záznam.

1. **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 tržných subjektov do 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.

1. **Informačná povinnosť**

Princíp rovnakého zaobchádzania je pri konzultáciách zabezpečený tým, že (verejný) obstarávateľ informuje ostatné trhové subjekty o informáciách, ktoré pri konzultáciách odovzdal jej účastníkom, ale aj o informáciách, ktoré pri konzultáciách od súťažiteľov získal. Tým je docielené, že žiadny z účastníkov nemá o súťaži viacej 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 audiovizuálnych záznamov z konzultácií na profile (verejného) obstarávateľa alebo na inom vhodnom mieste ako napríklad webové sídlo (verejného) obstarávateľa, a to v predstihu, ešte pred začatím verejného obstarávania.

Vhodné je taktiež umožniť účastníkom konzultácii vyjadriť sa k záznamom z konzultácií, a to najmä pre získanie kritického pohľadu na vyjadrenia ostatných účastníkov a zobjektivizovanie výsledných dokumentov.

1. **Riziká 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 ZVO). V prípade priamej účasti experta (napr. externý konzultant) na príprave súťažných podkladov je nutné tohoto experta identifikovať, uviesť priamo v súťažných podkladoch. |
| **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. Tento časový dopad je vykompenzovaný lepšou pripravenosťou (verejného) obstarávateľa pri tvorbe súťažných podkladov a tým pádom ich rýchlejšia a kvalitnejšia príprava opierajúca sa najmä o stav na trhu. |
| **Zvýhodnenie niektorého dodávateľa** = Ak sú účastníkmi konzultácii dodávatelia, je vysoké riziko, že týto 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 získa príležitosť konfrontovať získané informácie s názorom konkurencie a vytvoriť si objektívny názor, prípadne môže v komplikovanejších prípadoch angažovať konzultanta. |

1. **Príklady zo softvérového alebo hardvérového sveta:**

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

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/otázky:

* Vzhľadom na požiadavky klienta, aké sú možnosti riešenia vo forme krabicového SW?
* Ktoré z požiadaviek by mal obstarávateľ zvážiť, nakoľko ho limitujú pri výbere výhodnejšieho krabicového SW?
* Aké existujú na trhu alternatívy alebo ekvivalenty pre naplnenie mojich požiadaviek?
* Aké sú licenčné a obchodné podmienky a obmedzenia pre jednotlivé alternatívy, ekvivalenty?
* Je súčasťou licencie aj podpora? Na aké obdobie a aký je jej rozsah?
* Umožňuje licencia dodatočný vývoj a modifikácie SW? Za kých podmienok? Kto môže tieto modifikácie vykonať?
* 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? 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 biznis požiadavky tento scenár? Ako by sa museli požiadavky zmeniť, aby to bolo možné?
* Aký je životný cyklus krabicového SW? tj ako často prichádza k vydaniu novšej verzie krabicového SW? s tým súvisí, podporuje novšia verzia funkcionality predošlej/predošlých verzií?
* Je SW lokalizovaný a existuje k nemu podpora v slovenčine? (manuály, menu, technická podpora callcentra a pod.)

1. **Vytvorenie nového systému**

Účelkonzultácie: Cieľom pri PTK na vytvorenie nového systému, 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 biznis požiadavky (verejného) obstarávateľa a ich prioritizácia? Ktoré z nich sú kritické, nutné pre naplnenie biznis cieľov, želateľné alebo “nice to have”?
* Je možné jednotlivé biznis požiadavky, skupiny požiadaviek (verejného) obstarávateľa realizovať samostatnými modulmi/komponentami systému?
* Aké sú závislosti medzi jednotlivými biznis požiadavkami? Existujú na trhu subjekty špecializujúce sa/schopné dodať jednotlivé požiadavky??
* Vzhľadom na uvažovanú architektúru systému, resp. priebeh projektu, je možné a vhodné rozdeliť projekt na menšie celky? Ak nie, tak aké sú na to dôvody?
* Pre každý z uvažovaných modulov systému - je možné ho poskytnúť ako službu (z trhu alebo od iného OVM)?
* Je možné použiť riešenie, technológiu založenú na otvorenom zdrojovom kódu a licencii? Aký licenčný model sa uplatňuje na danú technológiu?
* 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)?
* Aké aktivity vie (verejný) obstarávateľ pokryť vlastnými kapacitami?

1. **Rozšírenia existujúceho systému**

Účel konzultácie:

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

Odporúčané okruhy:

* Z biznis pohľadu, predstavuje rozšírenie existujúceho systému rozvoj o nové komponenty/celky alebo ide o rozvoj/modifikáciu existujúcich komponentov?
* Aké sú závislosti nového komponentu voči existujúcim komponentom systému a aký majú tieto závislosti dopad na trhové možnosti?
* 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 (napr. výkonnosť, škálovateľnosť, bezpečnosť, atď), ekonomického a zmluvného hľadiska?
* Je rozvoj systému oddeliteľným komponentom tak, aby ho dodával iný dodávateľ ako ten súčasný?
* 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?
* Aké aktivity vie (verejný) obstarávateľ pokryť vlastnými kapacitami?

1. **Obstaranie novej servisnej zmluvy**

Účel konzultácie: Konzultáciou môže (verjný) obstarávateľ overiť, aký je záujem na trhu o prevádzku 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). PTK sú zároveň vhodným nástrojom na predstavenie stavu systému potenciálnym uchádzačom, jeho architektúry, použitých technológií alebo zdrojového kódu.

Odporúčané okruhy:

* Aké biznis požiadavky pokrýva súčasný systém? Ktoré požiadavky sú pre (verejného) obstarávateľa najdôležitejšie/kritické?
* Aký je celkový počet používateľov? Aký je priemerný počet konkurenčne pracujúcich používateľov? V akých časoch najčastejšie používatelia pracujú so systémom?
* Aké technológie a s akými licenciami sú použité v súčasnom systéme? Kto zabezpečuje licencie a podporu k použitým technológiám?
* 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?
* Aké sú výkonové parametre systému?
* Kto a ako prevádzkuje daný systém? Za akých zmluvných podmienok je zabezpečená prevádzka?
* Aký je stav incidentov v rámci SLA za celú životnosť systému, za jednotlivé moduly/časti, za jednotlivé kategórie závažnosti, aktuálne otvorených, atď.
* Aké možnosti rozdelenia SLA na časti má zmysel zvažovať?
* Aké typy SLA má zmysle zvažovať? Je potrebná 24-hodinová podpora alebo nie? Je potrebná komunikácia a konzultácie s používateľmi systému, t.j. je potrebných viac úrovni podpory? Je potrebné, aby podpora bola poskytovaná namieste alebo vzdialene?
* Aké doby pre odstránenie vád 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?
* Aké aktivity vie (verejný) obstarávateľ pokryť vlastnými kapacitami?

1. **Hardvér**

Účel konzultácie:

Verejný obstarávateľ konzultuje technickú špecifikáciu hardvérového vybavenia (požaduje, aby sa nastavili technologicky neutrálne parametre nového hardvéru, ktorý bude plne prepojiteľný so súčasne užívaným hardvérom bez toho, aby sa vo verejnom obstarávaní odkazovalo na konkrétne značky produktov alebo obslužného softvéru).

Odporúčané okruhy:

* Aké sú hlavné problémy/požiadavky (verejného) obstarávateľa, ktoré chce riešiť nákupom hardvéru?
* Vzhľadom na požiadavky (verejného) obstarávateľa, aké sú možnosti riešenia? Aké existujú alternatívy alebo ekvivalenty?
* Ktoré z požiadaviek by mal obstarávateľ zvážiť, nakoľko ho limitujú pri výbere výhodnejšieho riešenia, ekvivalentu?
* Je možné požiadavky zabezpečiť aj formou služby (napr. využitie cloudu)? Umožňujú biznis požiadavky tento scenár? Ako by sa museli požiadavky zmeniť, aby to bolo možné?
* Aké sú obchodné podmienky a obmedzenia pre jednotlivé alternatívy alebo ekvivalenty?
* Je súčasťou alternatívy alebo ekvivalentu aj podpora? Na aké obdobie a v akom rozsahu?
* Aká je možnosť výmeny jednotlivých alternatív alebo ekvivalentov za iné a za akých technických a ekonomických podmienok?

1. **Konzultačné služby**

Účel konzultácie:

Verejný obstarávateľ môže PTK využiť na predstavenie svojich business 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. človekodeň).

Odporúčané okruhy:

* Aké prístupy k riešeniu business cieľov existujú?
* Aké konzultačné role by mal verejný obstarávateľ zvažovať?
* Aké aktivity vie (verejný) obstarávateľ pokryť vlastnými kapacitami?
* Aké sú orientačné trhové sadzby za mernú jednotku (napr. človekodeň), 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, sucess fee, atď.) Aké sú výhody a nevýhody týchto mechanizmov?
* Do akej miery limitujú obstarávateľom uvažované certifikáty alebo referencie konkurenciu? Sú naozaj opodstatnené?

1. **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 obecnosť a minimálna regulácia, čo je zárukou flexibility. Pre lepšiu pripravenosť verejných obstarávateľov je vhodné učiniť opatrenia na metodickej úrovni:

* Detailnejšia metodika ÚVO v časti o konzultáciach (krok za krokom návod),
* Vytvorenie vzorovej dokumentácie pre konzultácie,
* Vytvorenie interných smerníc verejného obstarávateľa pre aplikáciu konzultácií,
* Uvedenie príkladov dobrej praxe v oblasti IT na Slovensku – a výhod pre obstarávateľa ktoré vzišli z PTK (lessons learned) Príkladom nastavenia prípravných trhových konzultácií môžu byť prípravné trhové konzultácie Úradu pre verejné obstarávanie[[3]](#footnote-3).

1. Metodika zadávania zákaziek dostupná na <https://www.uvo.gov.sk/legislativametodika-dohlad/metodika-zadavania-zakaziek-5ae.html> str. 38 [↑](#footnote-ref-1)
2. <http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do> [↑](#footnote-ref-2)
3. <https://www.uvo.gov.sk/informacny-servis/financie/verejne-obstaravanie/ostatne-dokumenty-350.html> [↑](#footnote-ref-3)