

Iceland 
Liechtenstein
Norway grants



METODIKA K PRÍPRAVNÝM TRHOVÝM KONZULTÁCIÁM

Ako využiť zistenia prípravných trhových konzultácií
pri navrhovaní efektívnych MEAT kritérií



Tento preklad nebol vytvorený OECD a nemal by sa považovať za oficiálny preklad OECD. Za kvalitu prekladu a jeho súlad s textom diela v pôvodnom jazyku zodpovedá výlučne autor alebo autori prekladu. V prípade akéhokoľvek rozporu medzi pôvodným dielom a prekladom sa za platný považuje len text pôvodného diela.

Pôvodne publikovala OECD v angličtine pod názvom „How to benefit from market consultation findings to design effective MEAT criteria?“ © OECD 2023



OBSAH

ÚVOD	3
Čo sú MEAT kritériá?	3
Použitie analýzy trhu na navrhnutie efektívnych MEAT kritérií	5
Zabezpečenie transparentnosti a integrity	6
Čo sú trhové konzultácie?	8
Cieľ	8
Nariadenie.....	10
Kroky	15
Ako sa zapojiť do trhu?.....	16
Identifikácia cieľovej skupiny a rozsahu konzultácie	16
Výber spôsobu spolupráce s trhom.....	16
Použitie dotazníka prispôbeného konkrétnemu obstarávaniu	17
Organizovanie verejných podujatí online formou alebo formou osobného stretnutia s dodávateľmi.....	20
Príprava trhovej konzultácie.....	21
Oznámenie konzultácie.....	23
Vedenie konzultácie	24
Ako zdokumentovať poznatky z prípravnej trhovej konzultácie?	25
Vypracovanie dokumentu o prípravnej trhovej konzultácii	25
Zverejnenie konzultačnej dokumentácie	26
Overenie výsledkov prípravnej trhovej konzultácie.....	26
Ako využiť informácie získané počas prípravnej trhovej konzultácie na vymedzenie MEAT kritérií?	27
Prispôbenie kritérií na vyhodnotenie ponúk v súlade s reálnou kapacitou hospodárskych subjektov na trhu	27
Rozhodovanie o najvhodnejších kritériách, ktoré sa použijú v konkrétnej zákazke	29
Záver	31
Kontrolný zoznam: Ako konať, a akým chybám sa vyhnúť pri vykonávaní prípravných trhových konzultácií	33



ÚVOD

Čo sú MEAT kritériá?

Jedným z najdôležitejších cieľov systému verejného obstarávania, je zabezpečiť konkurenčné prostredie na trhu, s cieľom dosiahnuť najlepšiu hodnotu za peniaze daňových poplatníkov. Na dosiahnutie hodnoty za vynaložené prostriedky vo verejnom obstarávaní možno na hodnotenie ponúk použiť rôzne nástroje a mechanizmy, vrátane kritérií na vyhodnotenie ponúk. Hodnotenie predložených ponúk je skutočne kľúčovým míľnikom procesu verejného obstarávania, pretože umožňuje verejným obstarávateľom posúdiť relatívny prínos prijatých návrhov v porovnaní s cieľmi inštitúcií, a z tohto dôvodu treba dbať na to, aby bol výsledok uspokojivý a aby sa o ňom rozhodlo spravodlivým a transparentným spôsobom.¹

Kritériá na vyhodnotenie ponúk sú kritériá, na základe ktorých verejný obstarávateľ vyberá najlepšiu ponuku alebo ponuku, ktorá najlepšie splňa stanovené požiadavky a následne zadá zákazku.

Informujú účastníkov trhu o tom, aké sú potreby a preferencie verejného obstarávateľa alebo obstarávateľa (ďalej len „verejný obstarávateľ“), ktoré prvky ponuky sú pre neho relevantnejšie na zlepšenie hodnoty obstarávanej zákazky. V tejto súvislosti sú kritériá na vyhodnotenie ponúk prvkami „mali by splňať“, čím kvalitu navyšujú ešte viac ako len „povinné“ technické špecifikácie. Vysvetľujú tiež, ako sa budú takéto prvky hodnotiť.

V dôsledku toho, zabezpečujú aj transparentnosť, rovnaké zaobchádzanie a spravodlivosť hodnotenia ponúk a zadávania zákaziek stanovením záväzných pravidiel hodnotenia. Verejný obstarávateľ sa skutočne zaväzuje vyhodnotiť ponuku, ktorá je „najlepšia“ na základe schémy kritérií a pravidiel bodovania.

¹ OECD (2021), "Strengthening value for money in the public procurement system of the Slovak Republic: Towards a strategy to use adequate award criteria", OECD Public Governance Policy Papers, No. 08, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9b4deebd-en>



V článku 67.1 smerníc EÚ sa stanovuje len jedno kritérium na vyhodnotenie ponúk:

- ekonomicky najvýhodnejšia ponuka (MEAT), ktorá sa môže opierať o dve alternatívne metódy (67.2):
 - na základe najnižšej ceny alebo nákladov (LPC), „s použitím prístupu nákladovej efektívnosti, ako sú náklady na životný cyklus“ (LCC).
 - na základe najlepšieho pomeru ceny a kvality (BPQR), „ktorý sa posudzuje na základe kritérií vrátane kvalitatívnych, environmentálnych a/alebo sociálnych aspektov súvisiacich s predmetom zákazky“.

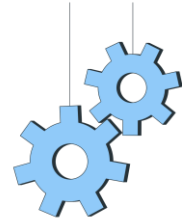
Verejný obstarávateľ môže pri určovaní ekonomicky najvýhodnejšej ponuky vymedzenej v smernici z roku 2014 zohľadniť rôzne kritériá. Článok 67(2) smernice obsahuje ilustratívny zoznam týchto kritérií, ktorými sú:

- kvalita vrátane technického prínosu, estetických a funkčných charakteristík, dostupnosti, dizajnu vhodného pre všetkých používateľov, sociálnych, environmentálnych a inovačných charakteristík a podmienok obchodného vzťahu.
- organizácia, kvalifikácia a skúsenosti zamestnancov určených na plnenie zákazky, ak kvalita pridelených zamestnancov môže mať významný vplyv na úroveň plnenia zákazky; alebo
- záručný servis a technická pomoc, dodacie podmienky, ako je dátum dodania, proces dodania a lehota dodania alebo termín ukončenia.

Hlavnými cieľmi MEAT kritérií sú:

- Podnietiť inovácie
- Zabezpečiť environmentálnu a sociálnu udržateľnosť
- Podporovať úlohu MSP
- Priniest väčšiu hodnotu za peniaze daňových poplatníkov²

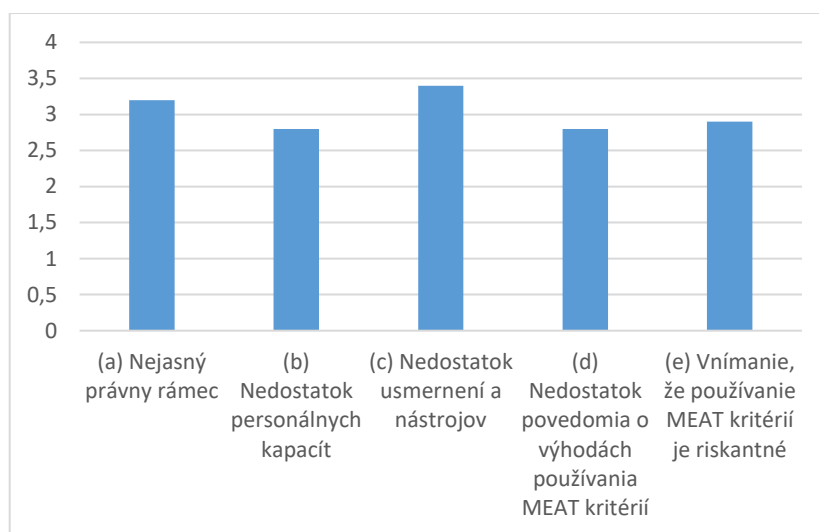
² PPT Lithuania – Award criteria (Basic & Advance)



Použitie analýzy trhu na navrhnutie efektívnych MEAT kritérií

V Slovenskej republike platný regulačný rámec verejného obstarávania poskytuje možnosť využiť rôzne metódy hodnotenia vrátane MEAT kritérií. V praxi je však využívanie týchto kritérií výrazne nízke. Predchádzajúci prieskum, ktorý uskutočnila OECD v Slovenskej republike, poukázal na niekoľko výziev týkajúcich sa väčšieho využívania MEAT kritérií vo verejných súťažiach (pozri obrázok nižšie). Okrem týchto výziev je ďalším problémom ochota trhu reagovať na príležitosti obstarávania na základe MEAT kritérií. Na riešenie tohto problému sa odporúča, aby sa vykonávali činnosti zamerané na lepšie pochopenie kapacity trhu, s cieľom reagovať na príležitosti obstarávania pomocou MEAT kritérií. Tieto činnosti zahŕňajú zlepšenie analýzy trhu a zapojenie sa do trhu.³

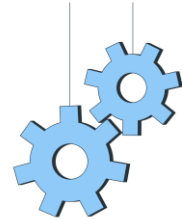
Graf 1: Výzvy, ktorým čelia verejné subjekty pri používaní MEAT kritérií



Zdroj: OECD (2021), "Strengthening value for money in the public procurement system of the Slovak Republic: Towards a strategy to use adequate award criteria", OECD Public Governance Policy Papers, No. 08, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9b4deebd-en>

Poznámka: odpovede boli hodnotené nasledovne: veľmi náročné = 4 body, náročné = 3 body, nie tak náročné = 2 body, nie náročné = 1 bod

³ OECD (2021), "Strengthening value for money in the public procurement system of the Slovak Republic: Towards a strategy to use adequate award criteria", OECD Public Governance Policy Papers, No. 08, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9b4deebd-en>



V skutočnosti je pre verejného obstarávateľa niekedy skutočnou výzvou, aby verejná zákazka bola pre trh atraktívnejšia. Analýza trhu sa považuje za užitočný nástroj na identifikáciu hlavných charakteristických znakov cieľového trhového sektora, aby sa zabránilo ukladaniu umelých prekážok hospodárskej súťaži a aby sa stimulovala účasť hospodárskych subjektov na postupoch obstarávania.⁴ Proces zhromažďovania informácií, ktorý vykonáva verejný obstarávateľ alebo ktorý sa vykonáva v jeho mene, môže verejnému obstarávateľovi pomôcť pri definovaní jeho požiadaviek obstarávania, výbere najvhodnejšej metódy ponuky, analýze a hodnotení ponúk a účinnejšom určovaní výsledku ekonomicky najvýhodnejšej ponuky.⁵

Dobré porozumenie trhu je nevyhnutné, ak majú verejní obstarávatelia vypracovať realistickejšie a efektívnejšie verejné súťaže a poskytnúť dodávateľom lepšie porozumenie potrebám verejného sektora. Pri navrhovaní MEAT kritérií, môže trh poskytnúť cenné informácie na ich definovanie a určenie správnych váh. V usmerneniach Európskej komisie o verejnom obstarávaní pre odborníkov z praxe z roku 2015 sa uvádza, že je veľmi dôležité, aby sa kritériá na vyhodnotenie ponúk dôkladne otestovali vo fáze plánovania obstarávania.⁶

Zabezpečenie transparentnosti a integrity

V prípade priameho zapojenia medzi verejným obstarávateľom a hospodárskymi subjektmi je mimoriadne dôležité zabezpečiť, aby proces zapojenia a výsledky priameho zapojenia boli transparentné, zabezpečili rovnaké zaobchádzanie, nenarúšali hospodársku súťaž a nevystavovali budúce ponuky riziku korupcie.

Transparentnosť vo verejnom obstarávaní je kľúčovým faktorom na zabezpečenie vysokej úrovne hospodárskej súťaže, keďže v judikatúre Súdneho dvora Európskej únie sa uvádza, že transparentnosť „*spočíva v zabezpečení dostatočných na to, aby bolo umožnené otvorenie trhu so službami hospodárskej súťaže a preskúmania nestrannosti postupov a to tak, aby boli na prospech ktorémukolvek potencionálnemu uchádzačovi.*

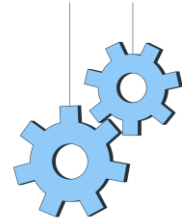
⁴ Sigma (2018), “MARKET RESEARCH - as an instrument for encouraging competition”

⁵ Sigma (2016), Brief 32, Public Procurement, Market Analysis, Preliminary Market Consultations, and Prior Involvement of Candidates/Tenderers

⁶ European Commission (2015), Public Procurement - Guidance for practitioners on the avoidance of the most common errors in projects funded by the European Structural and Investment Funds



Verejný obstarávateľ musí zabezpečiť, aby dodržiaval princípy týkajúce sa transparentnosti a rovnakého zaobchádzania, pokiaľ ide o včasnú spoluprácu s hospodárskymi subjektmi pred vyhlásením verejnej súťaže. To znamená zabezpečiť, aby zapojenie sa do trhu nenarušovalo hospodársku súťaž, aby bolo prístupné všetkým zainteresovaným hospodárskym subjektom a aby sa jeho výsledky šírili.



Čo sú trhové konzultácie?

Cieľ

Ide o proces, ktorý vykonáva verejný obstarávateľ v štádiu plánovania postupu verejného obstarávania, s cieľom zhromaždiť informácie týkajúce sa konkrétneho sektora trhu a posúdiť reakciu potencionálnych uchádzačov na navrhovaný postup obstarávania. Zistenia a závery poskytujú lepšie pochopenie prostredia, v ktorom bude verejný obstarávateľ vykonávať procesy verejného obstarávania.⁷

Trhové konzultácie treba chápať ako súčasť širších činností pred verejným obstarávaním. Je to súčasť prieskumu trhu, ktorý pozostáva z analýzy predchádzajúcich ponúk na podobné potreby, potencionálne technologické zmeny alebo všeobecnú štruktúru trhu. Prieskum trhu sa považuje za užitočný nástroj na identifikáciu hlavných charakteristík cieľového trhového sektora, aby sa zabránilo ukladaniu umelých prekážok hospodárskej súťaži a aby sa stimulovala účasť hospodárskych subjektov na postupoch obstarávania.⁸

Súbor nástrojov OECD pre obstarávanie: Princíp efektívnosti, Nástroj: Vzor správy o štúdií trhu

V súbore nástrojov OECD pre obstarávanie sa uvádza, že výhody analýzy trhu (ďalej len „prieskum trhu“) sú tieto:

- „Zvýšiť povedomie o charakteristikách trhu a najnovšom vývoji trhu alebo trendoch, ktoré môžu ovplyvniť hospodársku súťaž vo verejnom obstarávaní alebo ktoré môžu zvýšiť pravdepodobnosť kolúzie (napr. malý počet dodávateľov, štandardizované alebo jednoduché výrobky, malý alebo žiadny vstup atď.);
- Zhromažďovať informácie o dodávateľoch, ich výrobkoch, cenách a štruktúre nákladov. Ak je to možné, odporúča sa porovnanie cien ponúkaných pri obstarávaní medzi podnikmi;
- Zhromažďovať informácie o nedávnych zmenách cien. To pomôže odborníkom v oblasti obstarávania, aby boli informovaní o cenách v susedných geografických oblastiach a o cenách možných alternatívnych výrobkov;
- Zhromažďovať informácie o predchádzajúcich ponukách na rovnaké alebo podobné výrobky;
- Koordinácia s inými verejnými obstarávateľmi, ktorí nedávno nakúpili podobný tovar, služby alebo stavebné práce, s cieľom zlepšiť pochopenie trhu a dodávateľov.“

Zdroj: <https://www.oecd.org/governance/procurement/toolbox/>

⁷ Sigma (2018), “MARKET RESEARCH - as an instrument for encouraging competition”

⁸ Sigma (2018), “MARKET RESEARCH - as an instrument for encouraging competition”



Verejný obstarávateľ môže použiť informácie získané z prieskumu trhu na prijímanie informovaných rozhodnutí o tom, ako bude vykonávať obstarávanie. Prieskum trhu môže významne prispieť k účinnému riadeniu procesu obstarávania a k pozitívnym výsledkom dodania. Výsledky analýzy trhu, ďalej pomôžu verejným obstarávateľom štruktúrovať diskusie s hospodárskymi subjektmi, počas fázy trhových konzultácií.⁹

Trhové konzultácie v prvom rade zahŕňajú priame zapojenie s hospodárskymi subjektmi, ale mohli by tiež poskytnúť aj príležitosť zhromaždiť informácie od iných organizácií s príslušnými odbornými znalosťami ako sú obchodné združenia alebo obchodné komory. Priama angažovanosť môže hospodárskym subjektom na trhu poskytnúť poznatky z prvej ruky a pomôcť znížiť informačnú asymetriu medzi verejným obstarávateľom a podnikmi. Priama spolupráca s hospodárskymi subjektmi sa bežne označuje aj ako "prípravná trhová konzultácia". Podľa smerníc o obstarávaní majú „prípravné trhové konzultácie“ dvojaký účel: zhromažďovať informácie od dodávateľov na trhu a informovať hospodárske subjekty o plánoch obstarávania.¹⁰

Pochopenie súčasnej situácie na trhu a získanie poznatkov o potenciálnych uchádzačoch na trhu, má pre verejného obstarávateľa kľúčový význam pri vymedzovaní technických špecifikácií a kritérií na vyhodnotenie ponúk. Kritériá používané vo verejných súťažiach tvoria základ, na ktorom bude zadaná zákazka, a usmerňujú súťaž medzi rôznymi uchádzačmi. Zle navrhnuté kritériá by mohli viesť k neželaným výsledkom, kedy by ocenený dodávateľ optimálne nespĺňal potreby verejného obstarávateľa.¹¹

Toto je dôvod, prečo je pochopenie štruktúry trhu, ochota súťažiť v rámci aspektov, ktoré sa považujú za dôležité pre verejného obstarávateľa, alebo štruktúra nákladov prvoradé na vymedzenie realistických a účinných kritérií na vyhodnotenie ponúk. Kritériá na vyhodnotenie ponúk by sa mali vypracovať tak, aby stimulovali hospodársku súťaž a zabezpečili, aby verejný obstarávateľ získal za svoje peniaze čo najlepšiu hodnotu.¹²

Takéto zapojenie sa môže použiť aj na účasť širšieho spektra zainteresovaných strán, než sú len uchádzači, ktorí chcú pracovať s verejným sektorom. Môže to podporiť poradnejšie

⁹ Sigma (2016), Brief 32, Public Procurement, Market Analysis, Preliminary Market Consultations, and Prior Involvement of Candidates/Tenderers

¹⁰ European Commission, E-library of public procurement good practices, Prior market consultation

¹¹ SIGMA (2019), "Guidelines for choosing the most economically advantageous tender"

¹² SIGMA (2019), "Guidelines for choosing the most economically advantageous tender"



a demokratickejšie prístupy k občianskej spoločnosti, čo pomôže zvýšiť transparentnosť a vybudovať dôveru v rozhodovaní verejného sektora, ktoré má vplyv na komunity.¹³

Prípravné trhové konzultácie sa môžu využiť aj pri iných otázkach, na ktoré musí verejný obstarávateľ odpovedať pred prípravou a vyhlásením verejného obstarávania, ako napríklad:

- zhromažďovanie informácií o cenovej štruktúre a možnostiach trhu,
- možnosť rozdelenia zákazky na časti alebo samostatné verejné obstarávania,
- určenie najvhodnejšieho postupu verejného obstarávania,
- definovanie vhodných a relevantných podmienok účasti vo vzťahu k predmetu zákazky,
- minimalizácia stavu odkázanosti na určitého dodávateľa (tzv. lock-in)

Nariadenie

V článku 40 smernice z roku 2014 sa uvádza: "*Pred začatím postupu verejného obstarávania môžu verejní obstarávatelia uskutočniť prípravné trhové konzultácie s cieľom pripraviť obstarávanie a informovať hospodárske subjekty o svojich plánoch obstarávania a požiadavkách na obstarávanie. Na tento účel môžu verejní obstarávatelia napríklad požiadať o rady alebo prijať rady od nezávislých expertov alebo orgánov alebo od účastníkov trhu. Tieto rady sa môžu použiť pri plánovaní a vykonávaní postupu obstarávania za predpokladu, že takéto rady nenarušia hospodársku súťaž ani nepovedú k porušeniu zásad nediskriminácie a transparentnosti.*"

Poskytuje jasné vyhlásenie v tom zmysle, že predbežné diskusie na účely prípravy verejného obstarávania sú povolené. Verejní obstarávatelia, ktorí zvažujú zapojenie sa do konzultácií pred zadaním zákazky, však musia mať na pamäti tieto prvky:

¹³ ICT report



- ! Povinnosť dodržiavať základné zásady nediskriminácie, rovnakého zaobchádzania a transparentnosti, ktoré sa uplatňujú podľa smernice. Na zabezpečenie týchto zásad sa odporúča:
 - Predložiť rovnaké informácie počas stretnutí,
 - Zaznamenať si všetky kroky, diskutovať a správne ich publikovať,
 - Anonymizovať účastníkov,
 - Stanoviť podmienky obstarávania spôsobom, ktorý podporuje hospodársku súťaž.

- ! Proces a výsledok nesmú mať za následok zvýhodnenie konkrétnych poskytovateľov alebo vylúčenie z hospodárskej súťaže;

- ! Vnímanie ich konania verejnosťou, ktoré, ak verejný obstarávateľ nie je veľmi opatrný, môže viesť k presvedčeniu, že konkrétny dodávateľ alebo dodávateľia sú uprednostňovaní;

- ! Tieto konzultácie by nemali nahrádzať riadny prieskum a prípravu zo strany verejného obstarávateľa a jeho poradcov.¹⁴

Článok 41 smernice sa týka záujemcov alebo uchádzačov, ktorí sa vopred zapojili do prípravy postupu obstarávania. Odkaz v článku 41 na "predbežnú účasť" zahŕňa poskytovanie poradenstva verejnemu obstarávateľovi, v súvislosti s prípravnými trhovými konzultáciami alebo inú účasť na príprave postupu obstarávania. Praktickým príkladom "inej účasti" je poskytovanie odborného poradenstva o obsahu technickej špecifikácie alebo o štruktúre procesu obstarávania.¹⁵

¹⁴ SIGMA (2015), "Public Procurement Training Manual - Module E4"

¹⁵ Sigma (2016), Brief 32, Public Procurement, Market Analysis, Preliminary Market Consultations, and Prior Involvement of Candidates/Tenderers



V článku 41 sa v neúplnom zozname uvádzajú opatrenia, ktoré je verejný obstarávateľ povinný prijať. Verejný obstarávateľ musí:

- ! Poskytnúť všetkým záujemcom a uchádzačom všetky relevantné informácie, ktoré si vymenili alebo ktoré vyplývajú z predchádzajúcej účasti. Táto požiadavka je pokusom neutralizovať akúkoľvek potenciálnu výhodu, ktorú môže mať hospodársky subjekt s predchádzajúcou účasťou;
- ! Stanoviť primerané lehoty na predkladanie ponúk. Cieľom tejto požiadavky je zabezpečiť, aby stanovené lehoty neboli príliš krátke, čo by mohlo byť výhodné pre hospodársky subjekt s predchádzajúcou účasťou a znalosťami.¹⁶

§ 25 zákona 343-2015 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov (ďalej len "zákon o verejnom obstarávaní") poskytuje v súlade s pravidlami EÚ aj zákonnú možnosť pre verejných obstarávateľov, vykonávať trhové konzultácie. S cieľom poskytnúť ďalšie usmernenie o tom, ako viesť trhové konzultácie v súlade so zákonom o verejnom obstarávaní, Úrad pre verejné obstarávanie pripravil Infografiku¹⁷ o prípravnej trhovej konzultácii s vysvetlením, ako ju viesť v súlade s právnym rámcom.¹⁸

Ako sa uvádza v rámčeku nižšie, mnohé krajiny EÚ majú vo svojich legislatívnych rámcoch podrobné ustanovenia, ktoré rámujú spoluprácu s trhom vo fáze pred vyhlásením verejného obstarávania. Hlavnými cieľmi takéhoto zapojenia je zvýšiť transparentnosť príležitostí verejného obstarávania a využiť znalosti trhu.

¹⁶ Sigma (2016), Brief 32, Public Procurement, Market Analysis, Preliminary Market Consultations, and Prior Involvement of Candidates/Tenderers

¹⁷ Infografika je k dispozícii na adrese: <https://www.uvo.gov.sk/extdoc/12776>

¹⁸ ICT report



Príprava

- analýza potrieb
- stanovenie lehôt/metódy/formy implementácie a honotenia prípravných trhových konzultácií
- určenie realizačného tímu projektu

Oznámenie

- vykonávanie prípravných trhových konzultácií pred vyhlásením verejného obstarávania
- zverejnenie všetkých dokumentov a informácií
- potrebné zúčastniť sa vopred

Realizácia

- identifikácia všetkých prítomných účastníkov
- informovanie o priebehu a spôsobe evidencie
- prípravné trhové konzultácie sa musia vykonávať s dôrazom na to, aby sa nenarušila spravodlivá hospodárska súťaž

Záznam

- priebeh konzultácií musí byť starostlivo zaznamenaný
- za účelom zlepšenia dôkaznej pozície voči prípadným budúcim nárokom účastníkov prípravných trhových konzultácií, ako aj voči kontrolným orgánom, môže verejný obstarávateľ zvážiť použitie inej formy okrem písomného zhrnutia procesu prípravných trhových konzultácií, napr. zvukovú formu alebo videozáznam.

Hodnotenie

- analýza získaných informácií
- overenie možných nezrovnalostí
- možnosť opakovania prípravných trhových konzultácií, v prípade nedostatku informácií

Uplatnenie

- prenos vybraných nediskriminačných podmienok/parametrov do súťažných podkladov



Spolupráca s trhom s cieľom podporiť transparentnosť a znížiť asymetriu informácií

Chorvátsko

Pred začatím verejnej súťaže alebo iného postupu na stavebné práce, tovary alebo služby, verejný obstarávateľ je povinný sprístupniť hospodárskym subjektom na internetovej stránke (<http://eojn.nn.hr/Oglasnik>), podsekcii- predbežné konzultácie: opis predmetu zákazky, technické špecifikácie, kritériá kvalitatívneho výberu hospodárskych subjektov, kritériá na vyhodnotenie ponúk a osobitné podmienky plnenia zmluvy najmenej na 5 dní.

Rumunsko

Pred začatím obstarávania môže verejný obstarávateľ zorganizovať prípravné trhové konzultácie, s cieľom pripraviť verejné obstarávanie a informovať hospodárske subjekty o svojich plánoch obstarávania, najmä v prípade výrobkov/služieb/stavebných prác, ktoré sú technicky alebo finančne veľmi zložité, alebo v oblastiach s rýchlym technologickým pokrokom. Verejný obstarávateľ informuje hospodárske subjekty o prípravných trhových konzultáciách uverejnením oznámenia, v tejto súvislosti v systéme elektronického verejného obstarávania (EPPS).

(<http://www.elicitatie.ro/Public/MarketConsulting/MarketConsultingList.aspx>)

Poľsko

Pred začatím postupu zadávania zákazky, môže verejný obstarávateľ informovať hospodárske subjekty o plánoch a očakávaniach týkajúcich sa zákazky a najmä viesť technický dialóg oslovením odborníkov, orgánov verejnej moci alebo hospodárskych subjektov, pričom požiada o radu alebo informácie potrebné na prípravu opisu predmetu zákazky, technickej špecifikácie alebo podmienok zákazky.

Španielsko

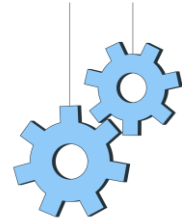
Pred začatím konzultácie, verejní obstarávatelia vo svojom profile v rámci platformy pre verejné obstarávanie (alebo rovnocennej informačnej služby na regionálnej úrovni), uverejnia účel konzultácie, kedy sa začne konzultácia, mená tretích strán, ktoré sa na konzultácií zúčastnia, ako aj dôvody, prečo boli vybraní títo externí poradcovia.

Francúzsko

S cieľom pripraviť zadanie verejnej zákazky a lepšie pochopiť štruktúru trhu a postupy hospodárskych subjektov v príslušnej oblasti, má verejný obstarávateľ možnosť uskutočniť konzultácie alebo prieskum trhu, vyžiadať si stanoviská alebo informovať hospodárske subjekty o svojom projekte a svojich požiadavkách. Tento výskum môže pozostávať napríklad z:

- monitorovania v príslušnom hospodárskom sektore,
- organizovania obchodných veľtrhov alebo účasti na nich, s cieľom informovať spoločnosti o potrebách verejných obstarávateľov alebo identifikovať nové potreby, najmä v sektore inovácií,
- stretnutia viacerých hospodárskych subjektov v dostatočnom predstihu pred začatím konzultácie, aby získali informácie o príslušnom trhu, subjektoch pôsobiacich v tomto odvetví, ponúkaných službách alebo výrobkoch atď.
- Tento zber informácií môže mať aj formu dotazníkov, zaslaných viacerým dodávateľom alebo poskytovateľom služieb.

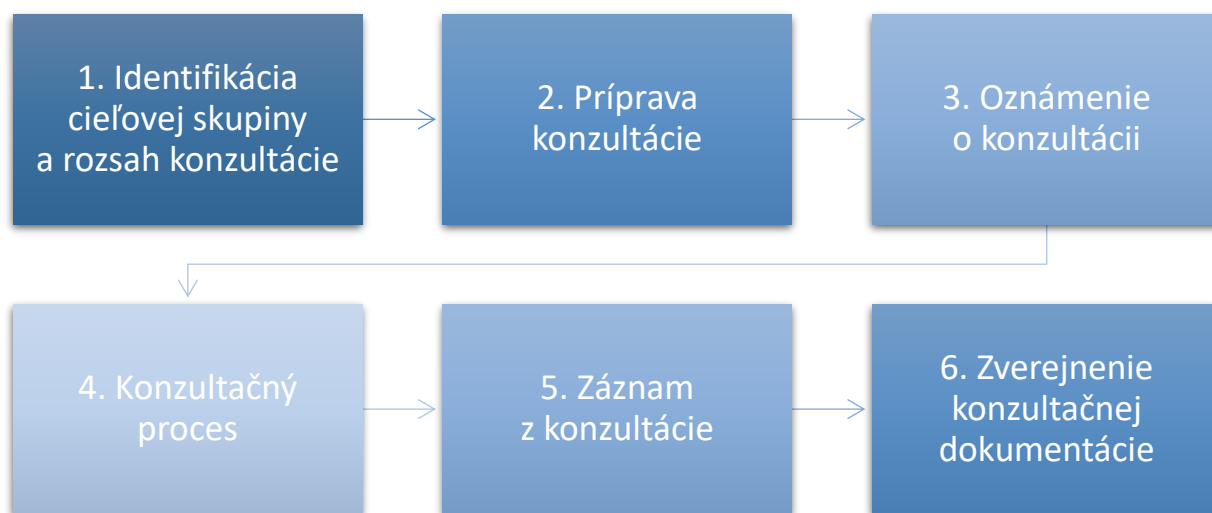
Zdroj: Sigma (2018),“MARKET RESEARCH - as an instrument for encouraging competition”



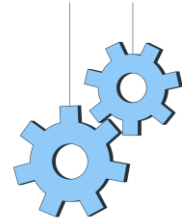
Kroky

Nasledujúce kroky ilustrujú, ako by sa prípravné trhové konzultácie mohli realizovať v praxi.

Obrázok 1: Proces prípravnej trhovej konzultácie



Zdroj: OECD.



Ako sa zapojiť do trhu?

Identifikácia cieľovej skupiny a rozsahu konzultácie

Podmienky účasti na prípravných trhových konzultáciách by mali byť otvorené, aby umožnili účasť čo najširšej skupine subjektov.

Na základe znalostí potenciálnych účastníkov prípravnej trhovej konzultácie, musí kupujúci určiť formát prípravnej trhovej konzultácie (fyzické/online podujatie, dvojstranné/spoločné stretnutie, dotazník/e-mailový prieskum). Keďže však osobná účasť znamená čas a náklady pre účastníkov, online udalosť by mohla pomôcť prilákať na stretnutie viac účastníkov.

- Cieľová skupina sa nemá obmedzovať len na potenciálnych dodávateľov. Mohli by sem patriť aj mimovládne organizácie, odborníci z danej oblasti, výskumné a vzdelávacie organizácie, iní nákupcovia so skúsenosťami s podobnou tematikou atď.
- Odporúča sa obmedziť účasť subjektov, ktorých podnikanie/činnosti súvisia s obsahom pripravovanej trhovej konzultácie.¹⁹

Výber spôsobu spolupráce s trhom

Existujú rôzne spôsoby spolupráce s hospodárskymi subjektmi a neexistuje žiadny univerzálny prístup. Bude to závisieť najmä od povahy obstarávania a od cieľa, ktorý chce verejný obstarávateľ dosiahnuť prostredníctvom procesu priameho zapojenia. V niektorých prípadoch, môžu verejní obstarávatelia už dobre rozumieť trhu a mať o ňom prehľad, a preto potrebujú len menšie objasnenia alebo aktualizácie. V iných prípadoch sú potrebné rozsiahle výmeny na získanie potrebných vedomostí na začatie postupu verejného obstarávania.

¹⁹ ICT report



Aby sa však zabránilo diskriminácii a nerovnakému zaobchádzaniu, verejní obstarávatelia podliehajú aj obmedzeniam, pokiaľ ide o spôsoby, akými si vymieňajú informácie s dodávateľmi. S cieľom zabezpečiť otvorenú a účinnú hospodársku súťaž, nesmie byť žiadnemu potenciálnemu dodávateľovi udelený výlučný alebo prednostný prístup k dokumentom alebo informáciám. Prípravné trhové konzultácie by mali byť vždy obojsmerným otvoreným dialógom (namiesto "jednosmerného vysielania").

Použitie dotazníka prispôbeného konkrétnemu obstarávaniu

Verejný obstarávateľ môže zvážiť použitie dotazníka prispôbeného konkrétnemu obstarávaniu, ktorý sa zašle hospodárskym subjektom so žiadosťou o odpovede v stanovenej lehote. Ak verejný obstarávateľ uprednostňuje anonymné odpovede s cieľom vyhnúť sa riziku, že údajne uprednostní konkrétny hospodársky subjekt, mohol by použiť napríklad anonymný online prieskum, pričom odpovede analyzuje nezávislá tretia strana. Ďalším možným prístupom je webový portál.

Dotazník môže byť dôverne distribuovaný vybranej skupine hospodárskych subjektov alebo známym hospodárskym subjektom. Ďalšou možnosťou by bolo otvorené uverejnenie dotazníka, aby ho mohla vyplniť ktorákoľvek zainteresovaná strana. Dotazník sa môže uverejniť na webovom sídle verejného obstarávateľa alebo vo vyhradenej časti elektronického portálu verejného obstarávania. Verejní obstarávatelia by mohli ďalej komunikovať na sociálnych médiách, s cieľom zvýšiť dosah. Verejný obstarávateľ môže takisto nabádať hospodárske subjekty, aby predložili podporné dokumenty.



Dotazník by mohol zahŕňať tieto témy:

Čas na prípravu ponuky	Myslíte si, že na prípravu ponuky by stačila lehota [...] dní? – Ak je odpoveď NIE, vysvetlite hlavné ťažkosti, ktoré vám bránia v dodržaní plánovanej lehoty a uveďte svoj odhad vhodného obdobia na prípravu ponuky.
	Existujú nejaké osobitné podmienky, ktoré by mal verejný obstarávateľ splniť, a/alebo úpravy predmetu zákazky, ktoré by mal verejný obstarávateľ vykonať, aby sa navrhovaná lehota stala prijateľnou?
Kvalifikačné kritéria	Myslíte si, že v rámci zoznamu kvalifikačných kritérií sú niektoré z nich obmedzujúce, pokiaľ ide o predmet a veľkosť zákazky? – Ak je odpoveď ÁNO, uveďte, ktoré z nich vedú k umelému obmedzeniu hospodárskej súťaže, a vysvetlite, prečo tieto kritéria/požiadavky nie sú pre danú zákazku relevantné alebo sú neprimerané v súvislosti s plánovaným obstarávaním.
Náklady na prípravu ponuky, administratívna záťaž	Myslíte si, že v rámci zoznamu dôkazných prostriedkov požadovaných na preukázanie splnenia kvalifikačných požiadaviek sú niektoré z nich irelevantné alebo umelo obmedzujú možnosť hospodárskych subjektov zúčastniť sa na postupe obstarávania? - Ak je odpoveď ÁNO, uveďte, ktoré z nich vedú k umelému obmedzeniu hospodárskej súťaže a uveďte vysvetlenie v tejto súvislosti.
	Existujú primerané alternatívy – lacnejšie a/alebo ľahšie dostupné – s rovnakým stupňom relevantnosti ako dôkazné prostriedky navrhované verejným obstarávateľom?
Technické špecifikácie	Považujete technické špecifikácie za zrozumiteľné a výsledky požadované verejným obstarávateľom za dostatočne jasné na prípravu ponuky?
	Myslíte si, že technické špecifikácie sú vypracované spôsobom, ktorý umelo neobmedzuje hospodársku súťaž, pričom sa zohľadňujú potreby a konečné ciele vymedzené verejným obstarávateľom? - Ak je odpoveď na jednu z uvedených otázok NIE, vysvetlite hlavné ťažkosti, ktoré vám bránia v príprave ponuky.
	Máte konkrétne návrhy na zlepšenie kvality technických špecifikácií?
	Existujú nejaké relevantné výkonnostné a funkčné charakteristiky, ktoré verejný obstarávateľ nezohľadnil alebo im neprikladá náležitú dôležitosť?
	Môžete navrhnúť alternatívne riešenia/nové technológie/dodatočné prvky, ktoré by sa mohli zohľadniť pri navrhovaní technických špecifikácií? Opíšte riziká a prínosy takýchto návrhov.
	Uveďte akékoľvek ďalšie pripomienky, ktoré môžu byť užitočné pre proces navrhovania technických špecifikácií, ako aj pre overovanie/hodnotenie technických ponúk, ktoré budú predložené počas postupu obstarávania.
	Myslíte si, že zmluvné podmienky pokrývajú všetky relevantné aspekty riadneho plnenia zmluvy?
Zmluvné podmienky	Domnievate sa, že zmluvné podmienky obsahujú vyvážené rozdelenie rizík medzi verejným obstarávateľom a dodávateľom?
	Myslíte si, že finančné prostriedky vyčlenené na zákazku sú dostatočné na vykonanie všetkých úloh/činností požadovaných verejným obstarávateľom?
	Očakávate cenovú stabilitu v celom dodávateľskom kanáli?
	Myslíte si, že maximálne trvanie plnenia zmluvy je realizovateľné?
	Myslíte si, že splátkový kalendár zabezpečuje primeranú finančnú podporu na plnenie zmluvy? - Ak je odpoveď na jednu z vyššie uvedených otázok NIE, vysvetlite hlavné ťažkosti, ktoré by vám mali prekážať počas plnenia zmluvy.



	Uved'te akékoľvek ďalšie pripomienky, ktoré považujete za užitočné na úpravu zmluvných podmienok.	
Kritéria na vyhodnotenie ponúk	Ak je kritériom "najnižšia cena" alebo v prípadoch, keď si verejný obstarávateľ želá vypracovať viac kritérií na vyhodnotenie ponúk:	Máte návrhy, aké ďalšie kritériá – odrážajúce technické, obchodné, environmentálne alebo sociálne výhody – by sa mohli použiť pri zadávaní zákazky?
		Uved'te prosím svoj názor na najrelevantnejšie náklady počas celého životného cyklu výrobkov/služieb/stavebných prác, ktoré sú predmetom zákazky.
	Ak verejný obstarávateľ už navrhol "najlepší pomer ceny a kvality" ako metódu na určenie ekonomicky najvýhodnejšej ponuky:	Je systém pridelovania bodov kritériám na vyhodnotenie ponúk transparentný a zrozumiteľný?
		Myslíte si, že navrhované kritériá sú objektívne a súvisia s predmetom príslušnej zákazky?
		Domnievate sa, že váhy pridelené každému kritériu spravodlivo odrážajú dôležitosť týchto charakteristík výrobku/služby/stavebnej práce?
	Domnievate sa, že navrhovaná metodika na výpočet nákladov počas životného cyklu zahŕňa príslušné aspekty? - Ak je odpoveď na jednu z uvedených otázok NIE, uved'te prosím vysvetlenie v tejto súvislosti a ak je to možné, navrhnite alternatívne riešenia.	
	Uved'te akékoľvek ďalšie pripomienky, ktoré považujete za užitočné na úpravu kritérií na vyhodnotenie ponúk. ²⁰	

Kľúčové body

- Dotazníky sú užitočným a pomerne jednoduchým spôsobom rýchleho zhromažďovania informácií.
- Umožňujú posúdiť úroveň záujmu a kapacity dodávateľov a/alebo širšieho trhu dodať riešenie vašich potrieb. Táto metóda pomáha získať jasné a podrobné informácie.

²⁰ Sigma (2018), "MARKET RESEARCH - as an instrument for encouraging competition"



Organizovanie verejných podujatí online formou alebo formou osobného stretnutia s dodávateľmi

Ďalšou možnosťou uskutočnenia prípravných trhových konzultácií, môže byť organizovanie tzv. podujatí "meet the buyer" alebo "open days", na ktorých sú zástupcovia verejného obstarávateľa k dispozícii, na stretnutie s osobami z potenciálnych hospodárskych subjektov.²¹

Stretnutia s hospodárskymi subjektmi možno organizovať výlučne s jediným cieľom, a to informovať ich. Účastníci môžu mať možnosť predložiť písomnú spätnú väzbu po podujatí, ak nechceli diskutovať o niektorých otázkach pred svojimi konkurentmi. Podujatie by sa malo propagovať v celoštátnom meradle, pričom reklamy by sa mali umiestňovať na webovej stránke verejného obstarávateľa a/alebo na portáli elektronického obstarávania.

Stretnutia s hospodárskymi subjektmi sa môžu organizovať aj ako záverečná fáza prípravných trhových konzultácií po získaní odpovedí na dotazník/prieskum.

Kľúčové body

Prítomnosť na verejných podujatiach vám umožňuje:

- Výmeny s dodávateľmi pre viac ako jeden riadiaci organ a naopak.
- Formát umožňuje priamejšiu hĺbkovú diskusiu.

Mali by ste zabezpečiť, aby:

- ! Všetky informácie poskytnuté hospodárskym subjektom počas stretnutí boli sprístupnené záujemcom a uchádzačom v následnom postupe verejného obstarávania ako súčasť súťažných podkladov. Takisto môže byť vhodné poskytnúť webový odkaz na záznam živého podujatia, aby hospodárske subjekty, ktoré sa na podujatí nemohli zúčastniť, mali možnosť vypočuť si a pozrieť si prezentácie a diskusie.²²
- ! Aby sa umožnila čo najširšia účasť, je vhodné zvážiť zorganizovanie podujatia, ktoré by bolo dostupné naživo vo webovom formáte.

²¹ Sigma (2018), "MARKET RESEARCH - as an instrument for encouraging competition"

²² Sigma (2018), "MARKET RESEARCH - as an instrument for encouraging competition"



Príprava trhovej konzultácie

Prípadová štúdia: Využitie zapojenia trhu ako podklad pre kritériá na vyhodnotenie ponúk

Obstarávanie udržateľných pracovných odevov v Barcelone, Španielsko

Cieľom procesu zapojenia trhu bolo začlenenie sociálnych (mestská rada Barcelony) a environmentálnych (katalánska vláda) kritérií do ponúk a sledovanie pripravenosti trhu. Zapojenie trhu bolo založené na individuálnych osobných stretnutiach s potenciálnymi dodávateľmi. Vzhľadom na špecifickú štruktúru textilnej výroby, bolo potrebné zahrnúť konzultačné kolá potenciálnych dodávateľov s ich dodávateľským reťazcom, ako aj osobitné konzultácie s certifikačnými inštitúciami (ako je oeko-tex alebo iné).

Stretnutie so skupinou kľúčových dodávateľov v Portugalsku

Spoločnosť LIPOR použila užšiu súťaž na základe predbežnej kvalifikácie na uzavretie zmluvy o upratovacích službách. Počas prípravnej fázy (pred začatím obstarávania) sa uskutočnilo niekoľko akcií s potenciálnymi dodávateľmi, s cieľom informovať ich o cieľoch LIPOR a posúdiť ich schopnosť reagovať, konkrétne prostredníctvom:

- stretnutí na posúdenie schopnosti dodávateľov splniť kritériá udržateľnosti;
- komunikácie o výhodách a dôsledkoch politiky udržateľného verejného obstarávania (SPP) spoločnosti LIPOR;
- vypracovania plánu monitorovania na posúdenie plnenia zákazky; a
- rozhodovania o tom, ako bude LIPOR spolupracovať s dodávateľmi, ktorí pôvodne nereagovali na požiadavky.

Zapojenie a nadviazanie dialógu s dodávateľmi hneď od začiatku sa považovalo za mimoriadne dôležité, a to nielen preto, aby sme vedeli, do akej miery sú dodávatelia pripravení reagovať a súťažiť o čoraz náročnejšie a zložitejšie postupy, ale aj preto, aby sme zistili dostupnosť alternatívnych riešení na trhu.

Zdroj: Sustainable Public Procurement Regions (2018), Market engagement, best practice report, https://sppregions.eu/fileadmin/user_upload/Resources/Market_Engagement_Best_Practice_Report.pdf

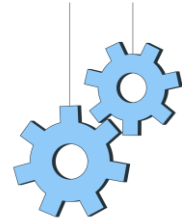
- Vytvorte jednoduchú prípravnú dokumentáciu, vrátane tém na diskusiu a vopred sprístupnite túto dokumentáciu účastníkom (napr. v profile verejného obstarávateľa / odkaz na webovú stránku verejného obstarávateľa).
- V tomto bode by ste sa mali rozhodnúť, aký prístup (agilný, vodopádový alebo ich kombináciu) by ste použili. Ak chcete pochopiť rozdiel medzi vodopádovými, agilnými prístupmi a kombináciou vodopádového a agilného prístupu, pozrite nižšie uvedenú tabuľku.



Tabuľka 1. Porovnanie vodopádového a agilného prístupu v kontexte špecifikácie predmetu zákazky na účely prípravných trhových konzultácií

Vodopádový prístup	Agilný prístup	Kombinácia vodopádového a agilného prístupu
Pripravte si podrobnú špecifikáciu, aby trh pochopil, aké sú vaše požiadavky.	Namiesto podrobných požiadaviek opíšte viac problém, výzvy, ciele projektu a očakávané výsledky.	Kombinujte to, čo vám najviac vyhovuje z oboch prístupov:
Pripravte si súhrnný dokument s najdôležitejšími bodmi, aby trh pochopil hlavný cieľ projektu.	Zamerajte sa viac na cieľ finálneho výstupu, vzťahy, prípad použitia namiesto zdĺhavých a podrobných technických požiadaviek.	Napríklad použite agilný prístup pri zapájaní trhu do fázy pred verejným obstarávaním a na základe odporúčania trhu pripravte špecifikáciu s preferovanou úrovňou podrobnosti.
Buďte otvorení zmenám v špecifikácii v prípade, že vám trh odporučí zlepšiť procesy, technológie alebo iné požiadavky.	Uprednostňujte krátkodobé zmluvy pred dlhodobými zmluvami a vyhňte sa problémom s odkázanosťou na určitého dodávateľa (lock-in).	Napríklad použite iteráciu aj pri vodopádovom prístupe. Rozdeľte zákazku na menšie projekty a implementujte ich krok za krokom. Ak tak urobíte, môžete v skorších fázach zistiť, či došlo k nedorozumeniu zo strany dodávateľa, alebo že ste na niečo v špecifikácii zabudli. Je lepšie vykonať zmenu zmluvy počas fázy vykonávania, najmä ak táto zmena môže mať vplyv na ďalšie zložky predmetu.
Keďže vodopádový prístup striktné dodržiava špecifikáciu, ktorú ste nastavili a nenecháva takmer žiadny priestor na zmeny, podrobne diskutujte o špecifikácii.	Zapojte sa do trhu, aby pochopil, aké sú vaše potreby, a nech vám navrhne najlepšie riešenia (buďte regulátorom, nie tvorcom).	
	Nezabudnite, že "iterácia" je jednou z kľúčových charakteristík agilného prístupu. To znamená rozdeliť zákazku na menšie časti a realizovať ich krok za krokom. To vytvára priestor na zlepšenie a zmeny, ktoré potrebujete.	

Zdroj: Upravené z Agilnej príručky pre vládu, Deloitte Center for Government Insights, 2017.
https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/3897_Agile-in-government/DUP_Agile-in-Government-series.pdf



Bez ohľadu na to, aký prístup sa uplatní, dokumentácia pre prípravné trhové konzultácie by mala obsahovať aspoň:

- Účel prípravnej trhovej konzultácie
- Rozsah projektu (dodacia lehota, rozpočet – ak je k dispozícii, ciele)
- Technické a funkčné požiadavky (rozsah závisí od zvoleného prístupu)
- Kvalifikačné podmienky, ktoré by ste chceli nastaviť a prediskutovať
- Zmluvné podmienky, o ktorých by ste chceli diskutovať

Oznámenie konzultácie

Odporúčaným spôsobom, ako začať prípravné trhové konzultácie, je formálne oznámiť konzultáciu prostredníctvom predbežného oznámenia (predbežné oznámenie, PIN) uverejneného na úrovni Európskej únie (TED pre nadlimitné zákazky), ako aj na vnútroštátnej úrovni (Vestník verejného obstarávania pre nadlimitné a podlimitné zákazky).

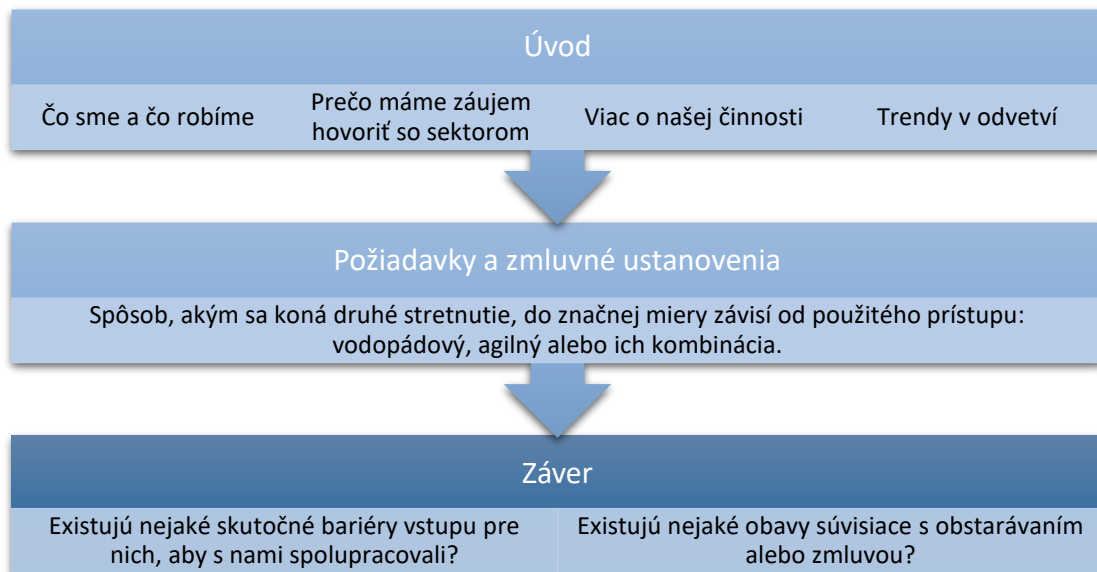
V prípade, že cieľom prípravnej trhovej konzultácie je zapojiť nielen potenciálnych dodávateľov, ale aj širší okruh zainteresovaných strán, je vhodné obrátiť sa na príslušné profesijné združenia alebo neziskové organizácie. Verejný obstarávateľ, by sa však mal vyhýbať konzultáciám s obstarávateľmi, ktoré nie sú pre zákazku relevantné.

Okrem PIN kódu a osobných pozvánok, môžete uvažovať o použití webovej stránky, blogových príspevkov alebo LinkedInu, na zdieľanie podrobností o nadchádzajúcej trhovej konzultácii. Najlepším spôsobom, ako zabezpečiť široký záujem o prípravné trhové konzultácie, je využiť čo najviac spôsobov zdieľania.



Vedenie konzultácie

Štruktúra by mala obsahovať aspoň tieto hlavné bloky:





Ako zdokumentovať poznatky z prípravnej trhovej konzultácie?

Vypracovanie dokumentu o prípravnej trhovej konzultácii

Pripravte dokument o prípravnej trhovej konzultácii, s cieľom identifikovať problémy, ktoré je potrebné zvážiť a proces, ktorý sa bude dodržiavať pri zhromažďovaní relevantných informácií.

Zaznamenajte proces použitý na vykonanie prípravnej trhovej konzultácie, aby verejný obstarávateľ jasne pochopil účel a ciele prípravnej trhovej konzultácie, ako aj potrebu zabezpečiť transparentnosť procesu a rovnaké zaobchádzanie. Uvedú sa zamestnanci zapojení do prípravnej trhovej konzultácie, použité zdroje a informácie.

Poznámka o osvedčených postupoch:

Odporúča sa pripraviť správu, ktorá obsahuje aspoň:

- ✓ Opis hlavných tém, ku ktorým bolo vyžiadané stanovisko hospodárskych subjektov;
- ✓ Opis návrhov a pripomienok zaslaných podnikateľskou komunitou alebo prediskutovaných s podnikateľskou komunitou;
- ✓ Vysvetlenie prijatia tých návrhov a pripomienok, ktoré boli implementované do súťažných podkladov.²³
- ✓ V prípade webinára:
 - Vytvoriť poznámky z webinára
 - Napísať blogový príspevok, ktorý odkazuje na záznam webinára
 - Publikovať blogový príspevok a záznam webinára
 - Zdieľať prezentáciu webinára na webovej stránke verejného obstarávateľa tak, aby bola verejne dostupná

²³ Sigma (2018), "MARKET RESEARCH - as an instrument for encouraging competition"



Zverejnenie konzultačnej dokumentácie

Zabezpečuje dodržiavanie zásady rovnakého zaobchádzania. Tým sa zabezpečí, že žiadny z účastníkov nebude mať viac informácií o súťaži ako ostatní súťažiaci.

Podľa zákona o verejnom obstarávaní, musia byť informácie o konzultáciách a všetky súvisiace dokumentácie zverejnené najneskôr na začiatku verejného obstarávania. Na tento účel, môže verejný obstarávateľ uverejniť písomné záznamy alebo audiovizuálne záznamy konzultácií na (verejnom) profile verejného obstarávateľa alebo na inom vhodnom mieste, ako je webová stránka verejného obstarávateľa, a to vopred, pred začatím obstarávania. V prípade, že záznamy o konzultáciách nie sú k dispozícii na tom istom mieste ako ostatné súťažné podklady, odkaz na záznamy by sa mal doplniť do súťažných podkladov.

Je tiež vhodné umožniť účastníkom pripomienkovať zápisnicu z konzultácií, najmä s cieľom získať kritický pohľad na pripomienky ostatných účastníkov a objektívne posúdiť záverečné dokumenty.

Overenie výsledkov prípravnej trhovej konzultácie

Na zabezpečenie súladu s právnymi predpismi, musí verejné obstarávanie využívať politiku "otvorených dverí". To znamená, že až do ukončenia formálneho procesu verejného obstarávania, musia mať všetci uchádzači prístup k rovnakým informáciám (t. j. vytvorenie rovnakých podmienok pre všetkých uchádzačov).

Na tento účel by sa všetky konverzácie, dokumenty a informácie o zapojení trhu pred verejným obstarávaním mali zdieľať otvorene prístupným spôsobom. V tejto súvislosti by mohol byť užitočný blogový príspevok odkazujúci na dokumenty, napríklad návrh zmluvy.



Ako využiť informácie získané počas prípravnej trhovej konzultácie na vymedzenie MEAT kritérií?

Lepšia znalosť trhu, získaná prostredníctvom prípravných trhových konzultácií zabezpečí, že kritériá, ktoré sa použijú, odhalia rozdiely medzi ponukami. Kritériá na vyhodnotenie ponúk by sa nemali pripravovať tak, aby žiadny z podnikateľských subjektov nezískal ani jeden bod alebo aby všetky hospodárske subjekty získali maximálny počet bodov. Kritériá na vyhodnotenie ponúk by sa mali vypracovať tak, aby stimulovali hospodársku súťaž a zabezpečili, aby verejný obstarávateľ získal za svoje peniaze čo najlepšiu hodnotu.²⁴

Na základe informácií získaných počas prípravnej trhovej konzultácie, verejný obstarávateľ môže:

Prispôbenie kritérií na vyhodnotenie ponúk v súlade s reálnou kapacitou hospodárskych subjektov na trhu

Uplatňovanie pomeru cena/kvalita pri zadávaní zákazky si v každom prípade vyžaduje identifikáciu konkrétnych kvalitatívnych aspektov, ktoré budú predmetom súťaže a aspektov, ktoré by boli definované ako minimálne požiadavky alebo (kritériá na vyhodnotenie ponúk. Kľúčovou otázkou pri určovaní príslušných kvalitatívnych aspektov, ktoré sa majú použiť ako kritériá na vyhodnotenie ponúk, je, či by rozdiel v kvalite medzi výrobkami, službami alebo prácami odôvodňoval zaplatenie vyššej ceny za splnenie konkrétnej požiadavky.²⁵

Ak je úroveň hospodárskej súťaže príliš nízka, môže to byť spôsobené skutočnosťou, že verejný obstarávateľ – či už úmyselne alebo nie – stanovil minimálne požiadavky, ktoré umelo zúžili hospodársku súťaž.

²⁴ SIGMA (2019), "Guidelines for choosing the most economically advantageous tender"

²⁵ SIGMA (2019), "Guidelines for choosing the most economically advantageous tender"

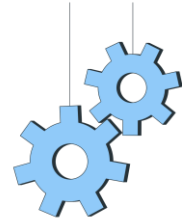


Prípravné trhové konzultácie môžu pomôcť identifikovať hlavné prekážky, ktoré by hospodárske subjekty odrádzali od reakcie, ako napríklad:

- Príliš krátky čas na prípravu ponuky
- Používanie irelevantných kvalifikačných kritérií
- Príliš vysoká administratívna záťaž
- Nejasné technické špecifikácie
- Kritériá na vyhodnotenie ponúk, ktoré neposkytujú dostatočné stimuly na súťaž

Zapojením sa do trhu bude verejný obstarávateľ môcť:

- Zabezpečiť vyššiu úroveň hospodárskej súťaže, zohľadnením štruktúry trhu a perspektívy hospodárskych subjektov vo vzťahu k zadávanej zákazke; identifikovať a odstrániť umelé obmedzenia v rámci postupu verejného obstarávania, identifikovať stimuly na prilákanie väčšieho počtu hospodárskych subjektov.
- Dosiahnuť najlepší pomer medzi kvalitou a cenou získaním lepšej kvality tovaru, služieb a stavebných prác a/alebo znížením celkovej ceny.
- Využiť verejné obstarávanie ako páku na lepšie splnenie širších politických cieľov ako je ochrana životného prostredia, inovácie, vytváranie pracovných miest a rozvoj malých a stredných podnikov.

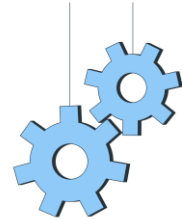


Rozhodovanie o najvhodnejších kritériách, ktoré sa použijú v konkrétnej zákazke

Nie všetky položky obstarávania sú vhodné na obstarávanie podľa MEAT kritérií. Verejný obstarávateľ sa na základe prípravnej trhovej konzultácie bude môcť rozhodnúť, či použije kritérium založené len na cene, kritérium pomeru ceny a kvality alebo prístup nákladovej efektívnosti, ako je napríklad určenie nákladov na životný cyklus.²⁶

- Kritérium "len najnižšia cena" na vyhodnotenie ponúk by sa malo uplatňovať vo verejnom obstarávaní, keď sa v súťažných podkladoch uvádzajú len cenové rozdiely medzi predloženými ponukami a iné charakteristické znaky obstarávaného tovaru, služieb alebo stavebných prác sú ako nerozlišujúce aspekty. Pri použití tohto kritéria sa môžu zohľadniť iba priame náklady na nákup alebo počiatočná kúpna cena v rámci stanovených špecifikácií. Verejnému obstarávateľovi neumožňuje zohľadniť nákladové faktory, ktoré ovplyvňujú celkovú cenu nákupu, ako sú náklady po predaji a náklady na údržbu.
- Kritérium nákladov počas životného cyklu: V niektorých prípadoch je rozumnejšie zaplatiť viac za výrobok s nízkymi nákladmi na údržbu ako zaplatiť menej za výrobok s vysokými nákladmi na údržbu. Dôvodom je, že na konci životného cyklu výrobku, prostredníctvom doby odpisovania, bude pôvodne drahší výrobok vo všeobecnosti nakoniec lacnejší. Hospodárska súťaž založená na nákladoch často zahŕňa prvky kvality. Nízke náklady na údržbu alebo spotreba energie sú ukazovateľmi kvality. Ak verejný obstarávateľ použije tieto náklady ako základ pre zadanie zákazky, podporuje tým hospodársku súťaž.
- Najlepší pomer ceny a kvality: Verejný obstarávateľ starostlivo vyberie kritériá, ktoré najlepšie odrážajú požiadavky na vykonávané obstarávanie.

²⁶ SIGMA (2019), "Guidelines for choosing the most economically advantageous tender"



Každému zvolenému kritériu sa priradí relatívna váha, ktorá odráža relatívny význam, ktorý má. Najlepší pomer ceny a kvality umožňuje zohľadniť kvalitatívne aspekty; Zvyčajne sa používa, keď je pre verejného obstarávateľa dôležitá kvalita. Umožňuje tiež zohľadniť environmentálne, sociálne a inovačné aspekty, spojené s predmetom obstarávania. Prístup najlepšieho pomeru ceny a kvality je užitočný pre komplexné nákupy, pretože umožňuje vyhodnotiť rôzne aspekty budúcej zmluvy.

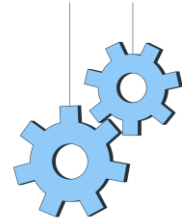
Verejný obstarávateľ nie je povinný zohľadniť všetky doručené návrhy. Je dôležité pripomenúť, že prieskum trhu sa vykonáva pred začatím postupu obstarávania; nie je teda súčasťou/fázou takéhoto postupu. Hospodárske subjekty nemôžu podávať sťažnosti na činnosti, ktoré verejný obstarávateľ vykonáva počas procesu prieskumu trhu.²⁷

²⁷ Sigma (2018), "MARKET RESEARCH - as an instrument for encouraging competition"



Záver

Ak sú prípravné trhové konzultácie účinne štruktúrovane a vedené, môžu byť užitočným nástrojom, ktorý pomôže poskytnúť informácie pri navrhovaní kritérií na vyhodnotenie ponúk a súťažných podkladov vo všeobecnosti. Osvedčené postupy v tejto súvislosti neexistujú len v zahraničí. Ako vyplýva z nižšie uvedenej prípadovej štúdie, verejní obstarávatelia v Slovenskej republike sa už podieľajú na týchto postupoch, s cieľom pomôcť rozvíjať verejné zákazky, ktoré prispievajú k skutočnej hospodárskej súťaži a maximalizácii výsledkov obstarávania.



Rámček XX. Prípadová štúdia: Obstarávanie IKT v Bratislave

Slovenská technická univerzita vyhlásila v roku 2020 verejné obstarávanie na servery a serverovú infraštruktúru s vysokovýkonnými počítačmi. Neprinieslo to však očakávané výsledky: veľa žiadostí o objasnenie a veľmi nízky počet ponúk. To viedlo k zrušeniu verejného obstarávania. Na základe tejto skúsenosti univerzita hľadala alternatívne prístupy, ktoré by pomohli vyhnúť sa podobným situáciám. S podporou OECD sa univerzita rozhodla implementovať agilnejšie prístupy k verejnému obstarávaniu, najmä zavedením interaktívneho zapojenia trhu.

Univerzita začala komunikovať s trhom, aby pochopila schopnosti, kapacitu, cenový model a postoj k ponukám. Táto fáza ďalej pomohla univerzite rozvíjať chápanie priemyselných inovácií. Prostredníctvom prípravnej trhovej konzultácie chcela byť univerzita otvorená trhu, poskytnúť informácie o svojich obchodných a užívateľských potrebách a vysvetliť minimálne štandardy – v konečnom dôsledku vzbudiť záujem o budúcu zákazku. Univerzita pripravila obojsmerný webinár na výmenu informácií a získanie spätnej väzby a návrhov od potenciálnych uchádzačov na zlepšenie hospodárskej súťaže v budúcej zákazke.

Univerzita použila nové prístupy. Zdieľanie informácií na sociálnych sieťach, webovej stránke univerzity, organizovanie online webinára a zdieľanie záznamu s možnosťou následných bilaterálnych stretnutí – to všetko prinieslo záujem zainteresovaných strán, odporúčania na zlepšenie návrhu požiadaviek univerzity. V konečnom dôsledku mali tieto stratégie viesť k väčšiemu počtu ponúk lepšej kvality a lepšieho pomeru medzi kvalitou a cenou a menšiemu počtu kôl na objasnenie.

Okrem toho sa univerzita rozhodla prilákať zahraničných dodávateľov prekladom všetkej dokumentácie dostupnej aj v anglickom jazyku.

Medzi hlavnými ponaučeniami si univerzita uvedomila, že otvorená myseľ vedie k novým prístupom, skúsenostiam a lepším výsledkom. Skúsenosti potvrdili, že právne predpisy alebo nariadenia nebránia pokusom o inovatívnejšie prístupy a že prípravná trhová konzultácia je účinnou metódou na prilákanie dodávateľov, aby sa zúčastnili na verejnom obstarávaní. Univerzita ďalej uznala, že používanie MEAT kritérií by mohlo do procesov obstarávania vniesť viac kvalitatívnych dimenzií a že to nevedie k námietkam voči hodnotiacemu rámcu zo strany dodávateľov. Skúsenosti zdôraznili dôležitosť prípravnej fázy verejného obstarávania.

Zdroj: Správa o IKT

Na podporu verejných obstarávateľov pri vykonávaní prípravných trhových konzultácií by sa mohol použiť nižšie uvedený kontrolný zoznam.



Kontrolný zoznam: Ako konať, a akým chybám sa vyhnúť pri vykonávaní prípravných trhových konzultácií

Rozhodnúť o forme prípravnej trhovej konzultácie	Príprava trhovej konzultácie	Zachovanie transparentnosti a rovnakého zaobchádzania	Dokončenie prípravnej trhovej konzultácie	Využitie výsledkov prípravnej trhovej konzultácie
<input type="checkbox"/> Otvorená alebo uzatvorená	<input type="checkbox"/> Rozhodnite sa, aké informácie chcete získať a od koho	<input type="checkbox"/> Uistite sa, že proces je jasný	<input type="checkbox"/> Vypracujte záznam o prípravnej trhovej konzultácii	<input type="checkbox"/> Rozhodnite sa o konečnej stratégii obstarávania
<input type="checkbox"/> Interaktívna alebo neinteraktívna	Navrhňte svoju otázku v dokumente o prípravnej trhovej konzultácii jasným a jednoduchým spôsobom	<input type="checkbox"/> Uchovajte písomný záznam o prípravnej trhovej konzultácii	<input type="checkbox"/> Odovzdajte záznam zúčastneným stranám	<input type="checkbox"/> Záznam z prípravnej trhovej konzultácie priložte k súťažným podkladom
	Vysvetlite, čo urobíte so získanými informáciami	<input type="checkbox"/> Dajte účastníkom možnosť klásť otázky	<input type="checkbox"/> Záznam zverejnite na webovej stránke verejného obstarávateľa	
	<input type="checkbox"/> informáciami a uveďte, ako budete zaobchádzať s dôvernými informáciami			