

Doplňujúci materiál k prezentácii v rámci školení na tému Verejné obstarávanie inovatívnych riešení:

Úvod (snímky prezentácie 1-5)

Verejné obstarávanie, ako aj iné oblasti života, či už odborného, profesijného alebo iného charakteru, sa neustále vyvíja. Tento vývoj je spojený nie len s neustálou potrebou reagovať na legislatívne zmeny a podnikateľskú prax, ale aj s činnosťou zo strany vyhlasovateľov súťaží.

Práve činnosť samotných zamestnancov jednotlivých vyhlasovateľov súťaží, teda verejných obstarávateľov a obstarávateľov je esenciálnou súčasťou pre rozvoj inovatívnych riešení a tak umožnením ďalšieho napredovania verejného obstarávania.

Vývoj ide ruka v ruku s inováciami. Tento uhol pohľadu v súkromnom sektore je dávno zaužívaný a je nevyhnutné, aby si aj predstavitelia štátu tento typ zmysľovania čo najviac osvojili. Verejní obstarávatelia si vo väčšine kladú za cieľ dostať za čo najnižšiu cenu tovar požadovanej kvality. Bežná ekonomicko-právna činnosť personálu sa tak dostáva do zabehnutých kolají a neostáva čas zaoberať sa novým, inovatívnejším spôsobom ako túto svoju činnosť vykonávať.

Prečo je vlastne potrebné inovatívne rozmyšľať pri verejnom obstarávaní? Dôvodov za posledné desiatky rokov sa nazbieralo mnoho. Z pohľadu štátnych orgánov a samosprávy však všeobecne možno konštatovať, že najdôležitejším je strategické hľadisko.

Orgány verejnej a štátnej správy by sa mali usilovať, aby v súvislosti s aplikáciou verejného obstarávania prichádzalo k podpore inovácií. Nákup inovačných stavebných prác, služieb a výrobkov vplýva totiž na zvyšovanie kvalitnejšieho poskytovania verejných služieb, nižšiu spotrebu energie, nižšie náklady na životný cyklus a zároveň reflektuje na spoločenské výzvy a potreby akými sú zdravie, mobilita, elektronická verejná správa, výstavba, nakladanie s odpadmi, či recyklácia.

Aplikovanie inovatívnych riešení zodpovedajúcich potrebám trhu zo strany verejných služieb môže následne umožniť verejným obstarávateľom existovať bez nákladov za nepotrebné funkcie, bez závislosti od jedného dodávateľa a sústrediť sa na dlhodobé potreby verejného sektora.

Príklady inovatívneho zmysľovania u verejných obstarávateľov

- Inovácie prispievajú k obmedzeniu používania automobilov subjektmi verejného sektora:

Platforma portugalského ministerstva zdravotníctva na spoločnú správu vozového parku.

Prečo sa zvažovalo inovačné riešenie?

Portugalské ministerstvo zdravotníctva hľadalo spôsoby optimalizovania riadenia ciest, zníženia vplyvu na životné prostredie a celkových nákladov na vozový park využívaný všetkými útvarmi patriacimi pod ministerstvo a všetkými inštitúciami v rámci portugalského zdravotníctva.

Čo sa urobilo inak?

Namiesto toho, aby jednoducho nakúpilo nové vozidlá, ministerstvo zdravotníctva prehodnotilo spôsob možného využívania vozového parku. Plánovalo vytvoriť elektronickú platformu, kde by boli centralizované všetky informácie týkajúce sa využívania vozového parku. V roku 2017 externý

dodávateľ vybraný prostredníctvom verejného obstarávania, v ktorom boli požadované výsledky vyjadrené vo forme funkčných požiadaviek, dodal Platformu ministerstva zdravotníctva na spoločnú správu vozového parku (GPFMS).

Aký bol výsledok?

Platforma umožní používateľom spoločne využívať všetky dostupné zdroje (vozidlá a cesty). Výsledkom bude zníženie počtu vozidiel, súvisiacich nákladov (napr. poistenie, náklady na pohonné hmoty a údržbu atď.) a vplyvu na životné prostredie. Poskytovať bude aj správy o využívaní zdrojov v reálnom čase s ukazovateľmi na zabezpečenie efektívneho, transparentného a starostlivého plánovania, riadenia a kontroly vozového parku.

- Inovácie reagujú na spoločenské zmeny:

Motivovať študentov, aby sa učili pomocou technológií.

Prečo sa zvažovalo inovačné riešenie?

Mnohé deti sa dnes zaujímajú viac o počítačové hry ako o matematiku alebo prírodné vedy. S klesajúcou ochotou študovať tieto „náročné“ predmety sa zvyšuje miera predčasného ukončenia školskej dochádzky a vysokoškolského štúdia, čo má vplyv na šance ďalšej generácie Európanov nájsť si dobré zamestnanie v ekonomike, ktorá je čoraz viac zameraná na vedomosti.

Čo sa urobilo inak?

Školy z Halmstadu vo Švédsku, Viladecans v Španielsku, Magdeburgu v Nemecku a Konnevesi vo Fínsku sa v záujme riešenia tohto problému rozhodli uskutočniť verejné obstarávanie spoločne. Zadali zákazku v oblasti výskumu a vývoja siedmim inovačným dodávateľom a potom testovali a porovnávali riešenia, s ktorými títo dodávatelia prišli. Štyria z týchto siedmich dodávateľov to dotiahli do štádia vývoja prototypov a dvaja pokračovali ďalej a vyvinuli inovačné nástroje, ktoré školy zaviedli. Deťom na základných a stredných školách ponúkajú personalizovanejšie učenie podobné hre, ktoré vychádza z nepretržitého analyzovania vzorcov správania za pomoci umelej inteligencie.

Aký bol výsledok?

Účast' viac než 600 študentov a 45 učiteľov v štyroch krajinách potvrdila, že nové riešenia prispeli u 55 – 75 % študentov k zvýšeniu motivácie a úspešnejšiemu štúdiu matematiky, techniky, fyziky a chémie, ako aj k zvýšeniu pravdepodobnosti, že sa zamestnajú v týchto oblastiach. Riešenia sa medzitým predali do rôznych škôl. Napríklad škola Kuulamen koulu vo Fínsku potvrdila, že inovačné riešenia prispeli aj k skráteniu času, ktorý učitelia potrebujú na plánovanie a hodnotenie, o 30 – 40 % a k úspore nákladov na študijné materiály na školách (jedna licencia stojí desaťnásobne menej ako učebnice pre celú školu). Spoločnosť, ktorá poskytla riešenie vo Fínsku, medzitým takisto získala investície rizikového kapitálu a rozšírila svoje podnikanie aj na ďalšie trhové segmenty (odborná príprava zamestnancov v podnikoch).

- Inovácie ako reakcia na problémy v oblasti životného prostredia:

Ochrana zásobovania vodou.

Prečo sa zvažovalo inovačné riešenie?

Zvyšková voda z výroby mincí v Rakúsku obsahovala chemikálie v množstvách presahujúcich zákonom povolené limity.

Čo sa urobilo inak?

Rakúska Federálna agentúra pre verejné obstarávanie začala trojfázový proces verejného obstarávania s cieľom nájsť inovačné riešenie pre Rakúsku mincovňu (subjekt zodpovedný za výrobu mincí). Potenciálni dodávatelia boli vyzvaní, aby poskytli informácie o preukázaných úspechoch v oblasti inovácií. Do zmluvných podmienok boli zahrnuté presné ciele pre čistenie vôd.

Aký bol výsledok?

Vybraný mechanizmus vákuového odparovania s jednoduchou inštaláciou filtruje celý rad častíc vrátane kovov, galvanických a fotografických zlúčenín, tlačiarenských farieb, farmaceutík a zložiek potravín, vďaka čomu je vhodný na použitie v rôznych priemyselných odvetviach. Spotreba sladkej vody rakúskej mincovne sa navyše znížila o 97 %, čím sa ušetrí 4 milióny litrov vody za rok.

Takéto inovatívne nakupovanie rovnako tak prispieva k čo najefektívnejšiemu využívaniu verejných finančných prostriedkov, ako aj k rozsiahlejším environmentálnym, hospodárskym a spoločenským prínosom z hľadiska nových nápadov. Spomínané má tak za následok akcelerovanie pre samotný hospodársky rast.

Vo všeobecnosti možno ešte dodať, že verejné obstarávanie inovatívnych riešení predstavuje svojou činnosťou aj určitý „urýchľovač“, nakoľko verejní obstarávatelia môžu predstavovať značný podiel trhu na zvýšenie ako verejného, tak aj súkromného dopytu po nových technológiách a procesoch. Medzi najväčších „hráčov“ vyvíjajúcich dopyt po inováciách môžeme napr. zaradiť verejných obstarávateľov z dopravného alebo zdravotníckeho sektoru.

Z hospodárskeho hľadiska vieme, že každá krajina má určitý typ štruktúry trhu, na ktorom pôsobia rôzne druhy hospodárskych subjektov. Medzi takéto radíme aj mikro, malé a stredné podniky (ďalej len „MSP“).

Slovenská republika ako malá otvorená ekonomika z hľadiska štruktúry trhu nedisponuje značným počtom veľkých podnikov, ale práve naopak, majoritnú väčšinu zastúpenia majú MSP, ktoré každoročne v rámci štatistík trhu dosahujú nad 90% celkového podielu. Sú neodmysliteľnou a dôležitou kôstkou našej ekonomiky.

Obstarávanie inovácií práve ponúka príležitosti pre MSP, ktoré sú častokrát inovatívne a dostatočne prispôsobivé na to, aby splnili rôzne špecifické potreby verejných obstarávateľov. Obstarávaním inovácií dochádza aj k nepriamej pomoci pre inovačné MSP, keď sa im takouto formou naskytá príležitosť nájsť podstatného zákazníka pre rýchlejšie uvedenie svojich inovácií na trh a získať tak návratnosť svojich investícií.

Výskum a inovácie, vrátane ekologických a sociálnych inovácií, sú súčasťou aj stratégie Európa 2020 na zabezpečenie inteligentného, udržateľného a inkluzívneho rastu. Európska únia považuje inovácie za nevyhnutnosť pre takýto rast a zároveň ako podporu zamestnanosti v jednotlivých európskych regiónoch. Nové tovary a služby zlepšujú konkurencieschopnosť európskych podnikov a vytvárajú tak pracovné miesta. Verejné obstarávanie tvorí v EÚ takmer 20 % HDP. Vďaka „smerniciam EÚ o verejnom obstarávaní“ z roku 2014 je príslušný právny rámec viac naklonený inováciám. Okrem toho programy

EÚ, najmä európske štrukturálne a investičné fondy, ako aj program Horizont 2020, ponúkajú zaujímavé možnosti financovania verejného obstarávania inovatívnych riešení.

Pojem Inovácia (snímka 6 prezentácie)

Z laického uhľa možno konštatovať, že ide o hľadanie nových riešení, kvalitnejších a lepšie dizajnových stavieb a výrobkov, ktoré môžu so sebou priniesť užívateľský komfort a novú produktivitu na jednej strane, zatiaľ čo na druhej dochádza k redukcii nepriaznivého dosahu na životné prostredie a zvyšovaniu administratívnej efektivity pre laickú ako aj odbornú verejnosť.

Niektoré inovácie môžu spočiatku ušetriť náklady verejných obstarávateľov už v krátkodobom horizonte, iné zas vyžadujú počiatkovú investíciu nato, aby došlo neskôr k dlhodobým úsporám, ktoré sa prejavia počas dlhšieho časového obdobia. V čase, keď sa znižujú verejné rozpočty, inovácie tak môžu podporiť rozvoj udržateľných riešení a služieb.

ZVO následne spomína pojem inovácia konkrétne už len v rámci zmienky v súvislosti s § 42 ods. 12 druhej vety pri súťažných podkladoch kedy: „*Osobitné podmienky plnenia zmluvy môžu zahŕňať ekonomické, sociálne, environmentálne hľadiská, hľadiská súvisiace s inováciou alebo zamestnanosťou;*

Zmieňované všeobecne koncipované znenie tak dáva verejným obstarávateľom relatívne širokú paletu možností ako postupovať pri obstarávaní inovatívnych riešení. Nie je teda vylúčené, naopak, je priam žiadúce, že v rámci spomínaných sekundárnych politík vo verejnom obstarávaní, teda sociálneho, zeleného alebo inovačného verejného obstarávania, dochádza k ich vzájomnému prieniku, a teda využitiu kombinácie rozličných aspektov z nich.

„Inovačné obstarávanie“ je teda každé obstarávanie, ktoré zahŕňa jeden alebo obidva z týchto aspektov:

- obstarávanie procesu inovácie – služby v oblasti výskumu a vývoja – s (čiastkovými) výsledkami,
- obstarávanie výsledkov inovácie.

Verejný obstarávateľ najskôr opíše svoju potrebu a vyzve podniky a výskumných pracovníkov, aby na uspokojenie tejto potreby vyvinuli inovačné výrobky, služby alebo procesy, ktoré ešte na trhu neexistujú. V druhom prípade verejný obstarávateľ nekúpi štandardný výrobok, ale funguje ako prvý používateľ a kúpi si výrobok, službu alebo proces, ktorý je na trhu novinkou a zahŕňa významné nové vlastnosti.

Postupy (snímka 7 prezentácie)

V nasledujúcej časti by sme radi upriamili pozornosť na vhodné postupy vo verejnom obstarávaní pri inovatívnych riešeniach, ktoré aj vďaka smerniciam EÚ o verejnom obstarávaní boli transponované do slovenskej legislatívy. ZVO umožňuje v závislosti od limitu a typu obstarávaného viacero možných postupov. Pre naše účely by sme radi vyzdvihli z pomedzi postupov tri z nich, vrátane niektorých ďalších vhodných zákonných inštitútov, ktoré naša právna úprava ponúka, a ktoré sú hodné zváženia zo strany verejných obstarávateľov.

Súťažný dialóg (snímka prezentácie 8-11)

Súťažný dialóg bol zavedený v roku 2006 do vtedy účinného zákona ako ďalší, v tom čase nový postup zadávania zákazky, a to v súvislosti s transpozíciou smernice 2004/18/ES. Pred zavedením postupu súťažného dialógu verejní obstarávatelia a obstarávatelia teda čelili problému, keď mali určitú predstavu o kľúčových požiadavkách na naplnenie potrieb v rámci daného predmetu verejného obstarávania, avšak sami neboli schopní vyhodnotiť silné a slabé stránky potenciálne dostupných riešení či ich možné prispôsobenie na mieru.

Cieľom zavedenia súťažného dialógu bolo zabezpečenie flexibilného postupu, ktorý by verejnému obstarávateľovi a obstarávateľovi umožnil, za účelom nájdenia najvhodnejšieho riešenia, viesť dialóg s každým záujemcom ohľadom všetkých aspektov zákazky, a to technických, ekonomických, ako aj právnych. Vo všeobecnosti možno konštatovať, že hoci má súťažný dialóg spoločné črty s užšou súťažou, ako aj s rokovacím konaním so zverejnením, dialóg sa od užšej súťaže odlišuje tým, že rokovania sa môžu týkať všetkých aspektov zákazky, kým v užšej súťaži rokovania nie sú možné a od rokovacieho konania so zverejnením sa odlišuje obmedzením rokovaní o predložených riešeniach záujemcov na čo najlepšie uspokojenie potrieb verejného obstarávateľa alebo obstarávateľa na určitú konkrétnu fázu v priebehu tohto postupu. Ako vyplýva aj zo smernice 2014/24/EÚ, konkrétne z bodov 42 a 43 preambuly, využitie súťažného dialógu má význam v prípade služieb, tovaru a stavebných prác, ktoré si vyžadujú vynaloženie dodatočného úsilia na prispôsobenie trhov dostupných riešení alebo na mieru vytvorený projekt.

Príklad: Verejný obstarávateľ alebo obstarávateľ má v úmysle prepojiť dva brehy rieky, avšak objektívne nie je schopný sám vyhodnotiť, ktoré z technických riešení prichádzajúcich do úvahy (most, tunel, prípadne iné riešenie, ktoré môže ponúknuť trh) je z pohľadu sumarizácie všetkých aspektov najvhodnejšie.

Príklad: Ide najmä o zložité nákupy, ktorých predmetom sú napríklad sofistikované produkty, služby duševného charakteru, napríklad určité konzultačné, architektonické alebo inžinierske služby, alebo veľké projekty v oblasti informačných a komunikačných technológií (IKT).

V týchto prípadoch je podľa smernice vedenie dialógov nevyhnutné na zabezpečenie toho, aby predmetný tovar, služby či stavebné práce zodpovedali potrebám verejného obstarávateľa. Preto v prípade, keď ide o bežne dostupné služby a tovar, ktoré môžu poskytnúť alebo dodať viaceré odlišné subjekty na trhu, použitie súťažného dialógu nie je vhodné a z pohľadu účelu tohto postupu ani adekvátne.

Súťažný dialóg preto nachádza svoje opodstatnenie v prípade „obzvlášť zložitých zákaziek“, pričom platí, že verejným obstarávateľom môže byť tento postup použitý len za predpokladu, že predmetný tovar, stavebné práce alebo služby spĺňajú aspoň jednu zo zákonných podmienok uvedených v § 70 ods. 1 zákona pričom predmetnú podmienku musí identifikovať a odôvodniť (podmienky použitia súťažného dialógu verejným obstarávateľom sú rovnaké ako pre použitie rokovacieho konania so zverejnením). K predmetnému postupu je vhodné pristúpiť najmä vtedy, keď použitie verejnej alebo užšej súťaže neprichádza do úvahy, a to z dôvodu objektívnych ťažkostí pri popise a špecifikácii predmetu verejného obstarávania alebo pri stanovení a formulácii právnych alebo finančných podmienok daného predmetu verejného obstarávania, pričom tieto prekážky môže verejný obstarávateľ prekonať práve vďaka dialógu s odborne kvalifikovanými záujemcami, ktorým v informatívnom dokumente predstaví základnú predstavu požadovaných funkcií, komplexného výstupu vrátane jeho rámcových charakteristík.

Využitie súťažného dialógu zo strany verejných obstarávateľov je často (aj keď nie výlučne) spojené s realizáciou dlhodobej spolupráce subjektov v rámci projektov verejno-súkromného partnerstva (tzv. PPP projekty), pričom cieľom tejto spolupráce býva efektívne zabezpečenie kvalitnej verejnej infraštruktúry, verejných služieb pre občanov a zároveň efektívnejšie využívanie verejných zdrojov.

Príklad: Súťažný dialóg je preto vhodné použiť na realizáciu a následné zabezpečovanie prevádzky projektov integrovanej dopravnej infraštruktúry, cestných komunikácií, letísk, mestského osvetlenia, škôl, nemocníc, domovov dôchodcov alebo rozsiahlych informačných sietí, a teda takých verejných obstarávaní, ktoré si vyžadujú zložité štruktúrované financovanie a u ktorých nie je možné technické či právne požiadavky zdefinovať vopred.

Medzi pozitívne aspekty súťažného dialógu preto patrí:

- aktívna komunikácia medzi verejným obstarávateľom a záujemcami počas dialógu, ktorá umožňuje lepšie definovať potreby verejného obstarávateľa,
- zvýšený konkurenčný boj medzi záujemcami, ktorý posilňuje pozíciu verejného obstarávateľa vo vedení jednotlivých dialógov a má za následok dôslednú konzultáciu nevyhnutných otázok, ako aj hľadanie kvalitných, inovatívnych a komplexných riešení,
- v súvislosti s predošlým bodom aj cenová disciplína, ktorá v konkurenčnom boji neponecháva priestor pre navyšovanie cien.

Na základe koncepcie best value for money je ponuky v súťažnom dialógu možné vyhodnocovať len na základe kritéria najlepšieho pomeru ceny a kvality, čo má odrážať charakter súťažného dialógu, t. j. že za cieľom dosiahnutia požiadaviek verejných obstarávateľov je nevyhnutné dbať na hľadanie optimálnej miery medzi kvalitatívnymi aspektami ponúkaných riešení a vynaloženými prostriedkami na obstarávaný tovar, službu alebo stavebné práce, nie na najnižšiu možnú cenu. Keďže cieľom dialógu je nájsť a definovať najvhodnejší spôsob na uspokojenie potrieb verejného obstarávateľa, kritérium najlepšieho pomeru ceny a kvality slúži na vyhodnotenie viacerých aspektov, akými môžu byť cena, kvalitatívne, environmentálne a sociálne hľadiská, a to najmä technický prínos, estetické a funkčné vlastnosti, prevádzkové charakteristiky, prístupnosť, riešenia vhodné pre užívateľov, obchodovanie a jeho podmienky, organizácia, kvalifikácia a skúsenosti zamestnancov určených na plnenie, záručný a pozáručný servis, technická pomoc, dodacie podmienky a iné.

Prípravná fáza

Povaha súťažného dialógu spočíva v tom, že verejný obstarávateľ pozná svoju východiskovú situáciu, preto už v prípravnej fáze má byť schopný zdefinovať svoje predstavy, ciele či požadované funkcionality obstarávaného predmetu zákazky, napriek tomu, že nie je objektívne schopný stanoviť optimálny spôsob ich dosiahnutia, najmä kvantifikovať požiadavky na objem a všetky podstatné aspekty predmetu zákazky bez konzultácií s potenciálnymi dodávateľmi. Verejný obstarávateľ má byť taktiež schopný zdefinovať svoje minimálne požiadavky, ktoré počas priebehu súťažného dialógu nemožno meniť.

V súvislosti s prípravnou fázou súťažného dialógu je, z pohľadu verejného obstarávateľa, nevyhnutné v prvom rade stanoviť a odôvodniť, na základe ktorej podmienky ustanovenej v § 70 ods. 1 zákona je oprávnený zvoliť predmetný postup. Súťažný dialóg konkrétne možno použiť len v nasledovných

taxatívne vymedzených prípadoch, ak ide o tovar, služby alebo stavebné práce spĺňajúce minimálne jednu z týchto podmienok:

a) potreby verejného obstarávateľa nemožno uspokojiť bez prispôbenia už dostupných riešení, a teda nejde o bežne dostupný tovar, službu či stavebné práce, ktoré je možné štandardne získať aj bez nutnosti predchádzajúcich rokovaní za účelom hľadania špecifických riešení;

b) ich súčasťou je návrh riešenia alebo inovačné riešenie; na rozdiel od inovatívneho partnerstva, ktorého súčasťou je aj výskum a vývoj inovatívneho riešenia, produktu, v prípade súťažného dialógu pôjde skôr o nákup hotového inovatívneho riešenia alebo produktu, ktoré sa už nachádza na trhu a ktorého použitie pre potreby verejného obstarávateľa je potrebné prípadne prostredníctvom vedenia dialógov upresniť;

c) v dôsledku osobitných okolností, ktoré sa týkajú povahy alebo zložitosti predmetu zákazky, právnych alebo finančných podmienok zákazky alebo rizík s nimi spojených, nemožno zadať zákazku bez uskutočnenia rokovania, resp. dialógu;

d) verejný obstarávateľ nemôže dostatočne presne určiť technické špecifikácie odkazom na technické špecifikácie v poradí: slovenské technické normy, ktorými sa prevzali európske normy, európske technické osvedčenia, spoločné technické špecifikácie, medzinárodné normy, iné technické referenčné systémy zavedené európskymi normalizačnými organizáciami, alebo ak také neexistujú, národné technické osvedčenia alebo národné technické špecifikácie týkajúce sa projektovej dokumentácie, uskutočnenia stavebných prác a používania stavebných výrobkov, technické špecifikácie, ktoré pochádzajú z priemyselného odvetvia a sú týmto odvetvím všeobecne uznávané, normy pre oblasť obrany a špecifikácie obranného materiálu, ktoré sú obdobné týmto normám;

e) v predchádzajúcej verejnej súťaži alebo v užšej súťaži boli všetky ponuky neregulárne alebo neprijateľné.

Po zadefinovaní aspoň jednej zo zákonom stanovených podmienok na vyhlásenie súťažného dialógu môže verejný obstarávateľ pristúpiť k ďalšej časti prípravnej fázy. Úlohou verejného obstarávateľa je totiž nastavenie spôsobu vedenia súťažného dialógu, ktorý zabezpečí efektívny, transparentný a nediskriminačný priebeh celého postupu, a preto je potrebné ho nepodceniť a pristupovať k nemu s náležitou zodpovednosťou.

Dĺžka trvania súťažného dialógu môže byť v porovnaní s inými postupmi dlhšia. Uvedené vyplýva najmä zo skutočnosti, že súťažný dialóg zvyčajne zahŕňa viac podrobných diskusií s väčším počtom účastníkov v niekoľkých po sebe nasledujúcich etapách. Ďalším dôvodom na časovú náročnosť súťažného dialógu je okrem iného aj potreba dbať na normatívnosť vedenia súťažného dialógu s cieľom zabezpečiť dodržiavanie procedurálnych požiadaviek postupu, čo vyžaduje zvýšenú pozornosť všetkých zúčastnených strán.

Súťažný dialóg sa totiž uskutočňuje v troch po sebe nasledujúcich štádiách (preukazovanie splnenia podmienok účasti, predkladanie riešení, ktoré tvoria základ opisu predmetu zákazky a predkladanie konečných ponúk). Predmetné štádiá súťažného dialógu je potrebné ponímať samostatne, keďže každé plní svoj osobitný účel. V prvom štádiu súťažného dialógu dochádza k predkladaniu dokladov, ktorými záujemcovia preukazujú svoju spôsobilosť uskutočniť predmetnú zákazku, a k vyhodnoteniu splnenia podmienok účasti na základe predložených dokladov. Až následne sú záujemcovia, ktorí sa kvalifikovali pre účasť v predmetnom verejnom obstarávaní, vyzvaní k účasti na súťažnom dialógu,

ktorého účelom je nájsť a definovať najvhodnejší spôsob uspokojenia potrieb verejného obstarávateľa. Na základe predložených riešení komisia na vyhodnotenie ponúk vyberie riešenie alebo riešenia, ktoré tvoria základ opisu predmetu zákazky. Následne v záverečnom štádiu súťažného dialógu dochádza k predkladaniu konečných ponúk uchádzačmi a k ich vyhodnoteniu.

Logickou reakciou verejného obstarávateľa na skrátenie a zefektívnenie súťažného dialógu môže byť obmedzenie počtu v zásade kvalifikovaných záujemcov spĺňajúcich podmienky účasti, ktorých vyzve na účasť na dialógu. Ak sa však tak rozhodne, musí obmedziť počet záujemcov výhradne na základe objektívnych a nediskriminačných pravidiel, ktoré si vopred stanoví a zároveň zverejní už v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania, aby sa s nimi oboznámili všetci potenciálni záujemcovia. Rozhodnutie verejného obstarávateľa o obmedzení počtu záujemcov, ktorých vyzve na účasť na dialógu, by malo byť motivované od prípadu k prípadu osobitnými špecifikami každého verejného obstarávania, preto nemožno automaticky zúženie počtu záujemcov označiť za jednoznačne správny postup. Verejný obstarávateľ by mal takto postupovať vtedy, ak jeho konanie nenesie potenciálnu hrozbu narušenia spravodlivej hospodárskej súťaže a v prípade, ak je na trhu dostatočný počet subjektov na zabezpečenie tejto hospodárskej súťaže.

V prípravnej fáze by mal verejný obstarávateľ zvážiť obmedzenie počtu predkladaných riešení spĺňajúcich jeho potreby. Súťažný dialóg sa totiž môže uskutočniť v niekoľkých po sebe nasledujúcich etapách s cieľom znížiť počet riešení, ktoré sa majú prediskutovať počas fázy dialógu, pričom sa uplatnia kritériá na vyhodnotenie ponúk. Rozhodnutie verejného obstarávateľa o tom, či bude vedenie dialógov rozdelené na viaceré etapy s postupným znižovaním počtu riešení, je potrebné uviesť v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania.

Verejný obstarávateľ by si mal pred vyhlásením verejného obstarávania určiť orientačný časový rámec, približný harmonogram, t. j. odhad trvania celého súťažného dialógu rozčleneného na jeho jednotlivé časti. Okrem toho by mal určiť miesto, materiálne zabezpečenie a stanoviť jazyk, v ktorom sa budú viesť dialógy. Takisto je potrebné vyhodnotiť, či aktuálne personálne zabezpečenie verejného obstarávateľa postačuje na efektívne a odborné vedenie dialógov. V súvislosti s týmto je na strane verejného obstarávateľa potrebné dbať na zabezpečenie dostatočného počtu osôb na vedenie dialógu ako aj na ich odbornú stránku. Hoci obligatórne zriadenie komisie zákon ustanovuje len vo vzťahu k vyhodnoteniu ponúk (§ 51), okrem tejto povinnosti má verejný obstarávateľ možnosť poveriť komisiu inými činnosťami, pri ktorých je vzhľadom k zložitosti predmetu zákazky vhodné ich odborné posúdenie a aktívna účasť.

Verejný obstarávateľ má teda možnosť rozhodnúť o tom, že sa komisia bude podieľať aj na vyhodnocovaní splnenia podmienok účasti a takisto o tom, že komisia bude vystupovať a zúčastňovať sa priamo vedenia jednotlivých dialógov. Verejný obstarávateľ má možnosť motivovať záujemcov k účasti na súťažnom dialógu aj prostredníctvom udeľovania odmien či platieb, ktoré majú spĺňať funkciu pokrytia vzniknutých nákladov na vedenie dialógov ako aj protihodnotu za predkladanie riešení. Verejný obstarávateľ by sa mal teda ešte pred vyhlásením súťažného dialógu rozhodnúť tom, či vôbec a ak áno, v akej výške, v ktorej etape a akému počtu záujemcov tieto odmeny alebo platby poskytne. Zároveň upozorňujeme na skutočnosť, že za účelom preskúmateľnosti rozhodnutí prijatých vo všetkých fázach tohto postupu bude verejný obstarávateľ povinný zdokumentovať celý priebeh verejného obstarávania.

Priebeh súťažného dialógu

Priebeh tohto postupu je možné vysvetliť tak, že sa uskutočňuje v troch základných kolách, ktorým samozrejme musí predchádzať dôkladná prípravná fáza samotného verejného obstarávania:

- 1. kolo slúži verejnému obstarávateľovi na výber kvalifikovaných záujemcov, ktorých vyzve na dialóg,
- 2. kolo predstavuje samotné vedenie dialógov s jednotlivými záujemcami a následne po ukončení dialógov začína,
- 3. kolo tohto postupu, keď sú verejnému obstarávateľovi predložené konečné ponuky, z ktorých určí víťaznú ponuku na základe kritéria najlepšieho pomeru ceny a kvality.

Jednotlivé kolá súťažného dialógu je následne možné rozdeliť do viacerých fáz, ktorými sú:

- v rámci 1. kola: 1. vyhlásenie tohto postupu, následne 2. predkladanie a vyhodnotenie žiadostí o účasť,
- v rámci 2. kola: 1. výzva na účasť na dialógu, 2. vedenie dialógu, a to aj v niekoľkých etapách s obmedzením počtu riešení, ak sa pre to verejný obstarávateľ rozhodol,
- v rámci 3. kola: 1. výzva na predloženie konečných ponúk, 2. predkladanie a vyhodnotenie konečných ponúk uchádzačmi, výber úspešného uchádzača alebo uchádzačov, prípadné vysvetľovanie ponúk a následne potvrdenie ponuky úspešným uchádzačom alebo uchádzačmi.

Vyhlásenie – oznámenie o vyhlásení verejného obstarávania

Súťažný dialóg sa začína uverejnením oznámenia o vyhlásení verejného obstarávania. Týmto oznámením verejný obstarávateľ oznamuje neobmedzenému počtu hospodárskych subjektov svoj úmysel zadať zákazku prostredníctvom súťažného dialógu. V oznámení o vyhlásení verejného obstarávania verejný obstarávateľ uvedie najmä

- svoje potreby a požiadavky, ktoré bližšie upresní v informatívnom dokumente,
- plánovaný časový rámec súťažného dialógu, ak nie je uvedený v informatívnom dokumente,
- lehotu na predloženie žiadostí o účasť, ktorá nesmie byť kratšia ako 30 dní odo dňa odoslania oznámenia o vyhlásení predmetného verejného obstarávania publikačnému úradu; zároveň platí, že v predmetnom postupe, na rozdiel od verejnej súťaže, užšej súťaže alebo rokovacieho konania so zverejnením, nie je možné túto lehotu skrátiť, a to aj bez ohľadu na vznik akejkoľvek naliehavej situácie,
- objektívne a nediskriminačné pravidlá na obmedzenie počtu záujemcov, ich minimálny počet a ak je to vhodné, ich maximálny počet, ak má verejný obstarávateľ v úmysle obmedziť počet záujemcov,
- výhradu na uskutočnenie viacetapového súťažného dialógu so zníženým počtom riešení, ak si verejný obstarávateľ uplatňuje možnosť na zníženie počtu prerokovávaných riešení. Na odstránenie možných pochybností o použití predmetného postupu verejnému obstarávateľovi odporúčame uviesť a zároveň zdôvodniť zákonný dôvod, ktorý mu použitie tohto postupu umožňuje.

Predkladanie a vyhodnotenie žiadostí o účasť

Žiadosťou o účasť sa rozumie písomná žiadosť o zaradenie do procesu verejného obstarávania. Žiadosťou o účasť sa rozumie aj samotné predloženie dokladov, ktorými sa preukazuje splnenie podmienok účasti vo verejnom obstarávaní, a to v lehote na predkladanie žiadostí o účasť určenej v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania, pričom pravidlá vyhodnotenia splnenia podmienok

účasti sú upravené v § 40 zákona. O vyhodnotení splnenia podmienok účasti sa vyhotoví zápisnica (§ 40 ods. 12 zákona), pričom záujemcom, ktorí nepreukázali splnenie podmienok účasti, verejný obstarávateľ oznámi ich vylúčenie z procesu verejného obstarávania a ostatným záujemcom pošle výzvu na účasť na dialógu. V prípade, ak si verejný obstarávateľ v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania uplatnil možnosť obmedzenia počtu záujemcov (najmenej na troch), po vyhodnotení splnenia podmienok účasti pristúpi ešte k výberu tohto obmedzeného počtu záujemcov na základe vopred zadaných kritérií výberu, ktoré boli takisto uvedené v tomto oznámení. O predmetných skutočnostiach verejný obstarávateľ vyhotoví zápisnicu, v ktorej uvedie najmä zoznam všetkých záujemcov, zoznam vybraných záujemcov vrátane uvedenia dôvodu ich výberu, ako aj zoznam záujemcov, ktorých verejný obstarávateľ nemá v úmysle vyzvať na účasť na dialógu takisto s uvedením relevantného dôvodu. Príklady najčastejších porušení zákona pri obmedzovaní počtu záujemcov a pri stanovovaní a vyhodnocovaní kritérií výberu sú uvedené v dokumente Kritériá obmedzeného počtu záujemcov zverejnenom na webovom sídle úradu. Okrem toho, že záujemcovia, ktorých verejný obstarávateľ nevyzval na dialóg, musia byť o tejto skutočnosti vhodným spôsobom upovedomení, týmto záujemcom prináleží právo požiadať o preskúmanie takéhoto rozhodnutia podaním námietok proti výberu záujemcov v predmetnom súťažnom dialógu.

Výzva na účasť na dialógu

Ak bol súťažný dialóg vyhlásený bez obmedzenia počtu záujemcov, verejný obstarávateľ súčasne odošle výzvu na predkladanie ponúk tým záujemcom, ktorí splnili podmienky účasti a v prípade obmedzeného počtu záujemcov zašle túto výzvu súčasne tým záujemcom, ktorí splnili podmienky účasti a zároveň sa na základe požadovaných kritérií výberu umiestnili na mieste relevantnom pre verejným obstarávateľom stanovený počet záujemcov. V prípade, ak sa nedosiahol minimálne určený počet záujemcov, verejný obstarávateľ môže vyzvať na účasť na dialógu aj nižší počet záujemcov spĺňajúcich podmienky účasti a minimálnu úroveň spôsobilosti. Avšak ani v prípade nedosiahnutia minimálneho počtu záujemcov verejný obstarávateľ nemôže vyzvať na účasť na dialógu toho, kto o účasť sám nepožiadaval.

Výzva na účasť na dialógu musí obsahovať

- odkaz na internetovú adresu, na ktorej je dostupný informatívny dokument,
- konkrétny dátum a adresu, na ktorej prebehne začiatok konzultácií,
- jazyk/y, v ktorých bude možné viesť dialóg,
- odkaz na dokument, v ktorom sú uvedené doklady vyžadované na preukázanie splnenia podmienok účasti,
- odkaz na uverejnené oznámenie o vyhlásení predmetného verejného obstarávania,
- relatívnu váhu jednotlivých kritérií na vyhodnotenie ponúk alebo zostupné poradie dôležitosti kritérií, ak neboli predtým uvedené v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania alebo v informatívnom dokumente,
- prípadne doplňujúce informácie, ak sú potrebné.

Informatívny dokument má charakter zjednodušených súťažných podkladov, konkrétne sa pod týmto pojmom rozumie dokument potrebný pre vypracovanie/návrh riešení záujemcami, ktorý odráža konkrétnejšie, podrobnejšie potreby, predstavy a požiadavky verejného obstarávateľa.

Z uvedeného vyplýva, že jeho obsahom by mali byť

- podrobnejšie informácie ohľadom súťažného dialógu, čo najprecíznejší popis potrieb a požiadaviek verejného obstarávateľa a
- všetky ostatné podstatné okolnosti dôležité pre vypracovanie návrhov jednotlivých riešení vedúcich k sformulovaniu čo najkomplexnejšej ponuky.

Predkladanie riešení, vedenie dialógu

V tejto fáze verejný obstarávateľ s vybranými záujemcami pristúpi ku konzultáciám (rokovaniam), ktorých cieľom je prekonzultovať všetky technické, ekonomické a právne aspekty požadovaného predmetu zákazky a následne nájsť najvhodnejšie prostriedky a konkrétne komplexné riešenia, ktoré sú schopné pokryť a naplniť očakávania, predstavy a potreby verejného obstarávateľa. Verejný obstarávateľ vedie dialógy s jednotlivými záujemcami tak, aby pri každom z nich zachoval predmet a rozsah rokovaní, t. j. aby priebeh rokovaní prebehol v súlade s princípom rovnakého zaobchádzania a nediskriminácie. V súvislosti s uvedeným je povinnosťou verejného obstarávateľa nesprístupniť dôverné informácie, ktoré získa počas rokovania bez súhlasu záujemcu, preto sa odporúča, aby si verejný obstarávateľ s každým záujemcom vopred stanovil, ktoré skutočnosti a informácie budú v rámci súťažného dialógu voči tretím osobám považovať za dôverné. Za účelom predchádzania pochybnostiam o dodržiavaní princípu rovnakého zaobchádzania a nediskriminácie, ako aj z dôvodu preskúmateľnosti rozhodnutí prijatých verejným obstarávateľom, je verejný obstarávateľ po skončení každého dialógu povinný vyhotoviť zápisnicu, z ktorej bude zrejmý predmet a výsledok daného rokovania. Ak si verejný obstarávateľ za účelom zníženia počtu riešení vyhradil možnosť viesť dialógy prostredníctvom viacerých etáp, je povinný jednotlivé riešenia vyhodnocovať na základe vopred stanovených kritérií na vyhodnotenie ponúk. Uplatnením vybraných kritérií majú byť záujemcovia motivovaní navrhnúť úplné a komplexné riešenia, ktoré poslúžia k jednoznačnému určeniu najvhodnejšieho spôsobu na uspokojenie potrieb verejného obstarávateľa. Kritériá musia byť stanovené primerane k predmetu zákazky, objektívne a tak, aby nebolo možné pochybovať o schopnosti exaktne vyjadriť a následne vyhodnotiť splnenie daného kritéria.

Príkladom uvádzame, že za objektívne hodnotiace kritérium nemožno považovať napríklad aktívnu účasť na súťažnom dialógu. Zároveň platí, že ak verejný obstarávateľ využije možnosť zníženia počtu riešení, počtom riešení dosiahnutých v poslednej etape musí umožniť hospodársku súťaž. V prípade, ak niektorý zo záujemcov požiada o informáciu o priebehu dialógu a jeho pokroku, verejný obstarávateľ je povinný poskytnúť mu ju do 15 dní.

Výzva na predkladanie konečných ponúk

Verejný obstarávateľ informuje všetkých zostávajúcich uchádzačov o ukončení dialógu a vyzve ich na predkladanie konečných ponúk. Táto výzva musí obsahovať

- primeranú lehotu na predkladanie konečných ponúk,
- adresu, na ktorú sa ponuky predkladajú,

- jazyk alebo jazyky, v ktorých možno prekladať ponuky a - miesto, dátum a čas otvárania ponúk.

Predkladanie a vyhodnotenie konečných ponúk

Predložené konečné ponuky musia spĺňať požiadavky riešenia, resp. riešení prezentovaných a špecifikovaných počas dialógu, a teda logicky musia obsahovať aj všetky prvky vyžadované a potrebné na realizáciu zákazky definované už v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania. v súvislosti s možnosťou verejného obstarávateľa požiadať uchádzača o vysvetlenie alebo spresnenie ponuky platí, že verejný obstarávateľ nemôže uchádzača vyzvať na také vysvetlenie alebo prijať také vysvetlenie, upresnenie či optimalizáciu, ktorou by sa zmenili podstatné atribúty predmetnej zákazky a ktorých zmena je spôsobilá narušiť hospodársku súťaž alebo mať diskriminačný efekt. Konečné ponuky môže vyhodnocovať iba komisia, ktorej zriadenie je na tieto účely podľa § 51 zákona obligatórne. Ešte pred uzavretím zmluvy je verejný obstarávateľ oprávnený vyzvať úspešného uchádzača na rokovanie s cieľom potvrdenia finančných záväzkov alebo sfinalizovania iných podstatných podmienok zmluvy. Predmetné rokovania však nesmú niesť potenciálne riziko narušenia hospodárskej súťaže alebo vzniku diskriminácie.

Príklad

- Inovácia prispieva k plneniu environmentálnych cieľov na úrovni obcí: Environmentálne ciele mesta Kodaň splnené za pomoci inovačných technológií

Prečo sa zvažovalo inovačné riešenie? Keďže Kodaň si stanovila ambiciózne cieľ stať sa do roku 2025 uhlíkovo neutrálnym mestom, v súčasnosti transformuje spôsob hospodárenia s energiou. Jednou z hlavných požiadaviek na dosiahnutie tohto cieľa je podstatné zníženie spotreby energie v prípade pouličného osvetlenia. Na tento účel bolo potrebné vymeniť takmer 20 000 pouličných svietidiel. Ciele mesta Kodaň v súvislosti s osvetlením boli tieto:

- nahradiť vysokotlakové sodíkové výbojky na kodanských uliciach s bytovou zástavbou, väčších uliciach a diaľniciach efektívnym, špeciálne navrhnutým LED svietidlom,
- dosiahnuť významné úspory energie a emisií CO₂, ktoré by mestu pomohli dosiahnuť jeho cieľ stať sa uhlíkovo neutrálnym mestom do roku 2025,
- zlepšiť kvalitu pouličného osvetlenia v záujme zvýšenia bezpečnosti a komfortu,
- integrovať ovládanie osvetlenia s údajmi o hustote premávky s cieľom prispôsobiť v budúcnosti úroveň osvetlenia podľa využívania cesty,
- zriadiť centrálny riadiaci systém na efektívne riadenie a kontrolu pouličného osvetlenia.

Čo sa urobilo inak? Verejný obstarávateľ zvolil postup súťažného dialógu. Kritériá hodnotenia boli vyvážené: cena 25 %, splnenie úlohy a organizácia práce 25 %, riešenie osvetlenia 20 %, energetické a environmentálne vlastnosti 30 %. Od začiatku postupu do podpisu zmluvy ubehlo 16 mesiacov.

Aký bol výsledok? Výmenou za LED svietidlá sa spotreba energie znížila o 57 %, čím sa znížila uhlíková stopa aj náklady na údržbu (1,6 milióna EUR ročne pri investícii vo výške 26 miliónov EUR).

Rokovacie konanie so zverejnením (snímky prezentácie 12-13)

Rokovacie konanie so zverejnením, ako jeden z postupov vo verejnom obstarávaní, je upravený v § 70 až § 73 zákona. Rokovacie konanie so zverejnením je postup, ktorý sa uskutočňuje v dvoch fázach (prvá fáza - výber záujemcov, ktorí budú vyzvaní na predloženie základných ponúk, druhá fáza - realizácia rokovania). Rokovacie konanie so zverejnením sa vyhlasuje pre neobmedzený počet hospodárskych subjektov, ktoré môžu predložiť doklady vyžadované na preukázanie splnenia podmienok účasti. Verejný obstarávateľ môže na základe objektívnych a nediskriminačných pravidiel obmedziť počet záujemcov, ktorých vyzve na predloženie ponuky, a to najmenej na tri tak, aby umožnil hospodársku súťaž. Použitie rokovacieho konania so zverejnením verejným obstarávateľom je viazané na splnenie taxatívne stanovených podmienok na jeho použitie ustanovených v § 70 zákona. V prípade, že verejný obstarávateľ má v úmysle použiť postup rokovacieho konania so zverejnením, je povinnosťou verejného obstarávateľa nespochybniteľným spôsobom preukázať a náležite zdokumentovať opodstatnenosť použitia tohto postupu pri zadávaní zákazky. Dôkazné bremeno odôvodnenia verejného obstarávania postupom rokovacieho konania so zverejnením je na verejnom obstarávateľovi.

Rokovacie konanie so zverejnením je možné použiť, ak ide o tovar, stavebné práce alebo služby spĺňajúce aspoň jednu z týchto podmienok:

- potreby verejného obstarávateľa nemožno uspokojiť bez prispôsobenia už dostupných riešení,
- ich súčasťou je návrh riešenia alebo inovačné riešenie,
- v dôsledku osobitných okolností, ktoré sa týkajú povahy alebo zložitosti predmetu zákazky, právnych alebo finančných podmienok zákazky alebo rizík s nimi spojených, nemožno zadať zákazku bez uskutočnenia rokovania,
- verejný obstarávateľ nemôže dostatočne presne určiť technické špecifikácie predmetu zákazky podľa § 42 ods. 2 písm. b) zákona, t. j. odkazom na technické špecifikácie,
- v predchádzajúcej verejnej súťaži alebo v užšej súťaži boli všetky ponuky neregulárne alebo neprijateľné; verejný obstarávateľ nie je povinný uviesť oznámenie o vyhlásení verejného obstarávania, ak rokuje so všetkými uchádzačmi, ktorí spĺňajú podmienky účasti a v predchádzajúcej verejnej súťaži alebo v užšej súťaži predložili ponuky zodpovedajúce formálnym požiadavkám verejného obstarávania.

Neregulárne sú najmä **ponuky**, ktoré

- nie sú v súlade s oznámením o vyhlásení verejného obstarávania, so súťažnými podkladmi alebo inou sprievodnou dokumentáciou,
- boli predložené po uplynutí lehoty na predkladanie ponúk alebo
- verejný obstarávateľ považuje za mimoriadne nízke.

Neregulárne sú aj ponuky, pri ktorých existujú dôkazy o dohode obmedzujúcej súťaž alebo o korupcii. To už bližšie upravuje zákon č. 136/2001 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže. Zakázaná je najmä dohoda obmedzujúca súťaž, ktorá spočíva v koordinácii podnikateľov vo verejnom obstarávaní, v obchodnej verejnej súťaži alebo inej obdobnej súťaži, v súvislosti s verejným obstarávaním, obchodnou verejnou súťažou alebo inou obdobnou súťažou.

Neprijateľné ponuky sú najmä ponuky predložené uchádzačmi, ktorí nespĺňajú podmienky účasti a ponuky, ktorých cena je vyššia ako rozpočet určený a zdokumentovaný verejným obstarávateľom pred vyhlásením verejného obstarávania.

Oznámenie o vyhlásení verejného obstarávania

V oznámení o vyhlásení verejného obstarávania verejný obstarávateľ uvedie najmä

- predmet zákazky opisom svojich potrieb, charakteristiky vyžadovaného predmetu zákazky,
- lehotu na predloženie žiadostí o účasť, ktorá nesmie kratšia ako
 - 30 dní odo dňa odoslania oznámenia o vyhlásení verejného obstarávania publikačnému úradu,
 - 15 dní odo dňa odoslania oznámenia o vyhlásení verejného obstarávania publikačnému úradu, ak ide o naliehavú situáciu, ktorú je povinný verejný obstarávateľ riadne odôvodniť a nemožno lehotu podľa predchádzajúceho bodu,
- objektívne a nediskriminačné pravidlá na obmedzenie počtu záujemcov, ich minimálny počet, a ak je to vhodné, ich maximálny počet, ak sa obmedzenie uplatňuje,
- výhradu uskutočniť viacetapové rokovacie konanie so znížením počtu prerokovávaných ponúk, ak sa uplatňuje.

Súťažné podklady

V súťažných podkladoch verejný obstarávateľ spresní opis predmetu zákazky vymedzený v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania a uvedie prvky opisu, ktorými sa určujú minimálne požiadavky, ktoré musia všetky ponuky spĺňať. Informácie musia byť dostatočne presné, aby umožnili hospodárskym subjektom identifikovať povahu a rozsah požadovaného riešenia a rozhodnúť sa, či predložia žiadosť o účasť.

Výzva na predkladanie základných ponúk

Výzvu na predkladanie základných ponúk, ktoré sú východiskom pre následné rokovania, verejný obstarávateľ súčasne pošle len vybraným záujemcom, ktorí spĺňajú podmienky účasti. Verejný obstarávateľ môže vyzvať na predkladanie základných ponúk aj nižší počet záujemcov, ktorí spĺňajú podmienky účasti a minimálnu úroveň spôsobilosti, ak sa nedosiahol určený minimálny počet. V rámci toho istého postupu verejný obstarávateľ nesmie vyzvať na predloženie základnej ponuky toho, kto nepožiadala o účasť. Základnú ponuku môže predložiť len záujemca, ktorého verejný obstarávateľ vyzval na jej predloženie.

Výzva na predkladanie základných ponúk obsahuje náležitosti:

- odkaz na internetovú adresu, na ktorej sú súťažné podklady dostupné (verejný obstarávateľ uverejňuje dokumenty potrebné na vypracovanie ponuky v profile, resp. na inej internetovej adrese s priamym odkazom na túto internetovú adresu v profile a poskytuje k nim bezodplatne neobmedzený, úplný a priamy prístup prostredníctvom elektronických prostriedkov odo dňa uverejnenia oznámenia o vyhlásení verejného obstarávania v európskom vestníku, v oznámení uvedie internetovú adresu, na ktorej sú dokumenty a informácie prístupné)

- odkaz na uverejnené oznámenie o vyhlásení verejného obstarávania, - lehotu na predkladanie ponúk, adresu, na ktorú sa ponuky predkladajú, jazyk alebo jazyky, v ktorých možno predkladať ponuky,
- odkaz na dokument, v ktorom sú uvedené doklady vyžadované na preukázanie splnenia podmienok účasti,
- relatívnu váhu jednotlivých kritérií na vyhodnotenie ponúk alebo zostupné poradie dôležitosti kritérií, ak nie je uvedené v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania alebo v súťažných podkladoch,
- ďalšie potrebné informácie

Ak verejný obstarávateľ neponúka prístup k súťažným podkladom z dôvodu, že použitie elektronických prostriedkov nie je povinné (osobitná povaha verejného obstarávania si vyžaduje špeciálne nástroje, zariadenia alebo formáty súborov, ktoré nie sú všeobecne dostupné, atď.) alebo z dôvodu, že verejný obstarávateľ hospodárskym subjektom ukladá povinnosti zamerané na ochranu dôverných informácií, ktoré sprístupňuje počas priebehu verejného obstarávania alebo súťažné podklady neboli už inak dostupné, prílohou k výzve na predkladanie základných ponúk sú súťažné podklady.

Rokovanie

Verejný obstarávateľ rokuje s uchádzačmi o základných ponukách a všetkých následne predložených ponukách, okrem konečných ponúk, s cieľom zlepšiť ich obsah. Predmetom rokovania nesmú byť určené minimálne požiadavky, ktoré musia spĺňať všetky ponuky, ani kritériá na vyhodnotenie ponúk uvedené v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania. Verejný obstarávateľ je povinný v priebehu rokovania zabezpečiť rovnaké zaobchádzanie so všetkými uchádzačmi. Zakazuje sa poskytovať informácie spôsobom, ktorými by zvýhodnil niektorých uchádzačov.

Verejný obstarávateľ nesprístupní dôverné informácie, ktoré získal počas rokovania, bez súhlasu záujemcu alebo uchádzača. Súhlas sa udeľuje v súvislosti so zamýšľaným poskytnutím konkrétnych dôverných informácií; tento súhlas nesmie mať formu všeobecného vzdania sa práv na dôvernosť informácií. Verejný obstarávateľ vyhotoví z každého rokovania zápisnicu. Verejný obstarávateľ poskytne uchádzačovi, ktorý sa zúčastňuje rokovania, informáciu o jeho priebehu a dosiahnutom pokroku najneskôr do 15 dní odo dňa prijatia žiadosti.

Viacetapové rokovacie konanie

Verejný obstarávateľ môže určiť, že sa rokovacie konanie uskutoční v niekoľkých po sebe nasledujúcich etapách s cieľom znížiť počet ponúk, ktoré sa majú prerokovať na základe kritérií na vyhodnotenie ponúk uvedených v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania. Ak využije možnosť zníženia počtu ponúk, počtom dosiahnutým v poslednej etape musí umožniť hospodársku súťaž, ak je dostatočný počet vhodných ponúk, ktoré neboli vylúčené. Verejný obstarávateľ je povinný písomne informovať všetkých uchádzačov, ktorých ponuky neboli vylúčené (využitá možnosť zníženia počtu ponúk), o každej zmene technických požiadaviek alebo iných požiadaviek, ktoré vyplynuli z rokovania; tým nie je dotknutá povinnosť, že predmetom rokovania nesmú byť určené minimálne požiadavky, ktoré musia spĺňať všetky ponuky, ani kritériá na vyhodnotenie ponúk. Verejný obstarávateľ poskytne uchádzačom dostatočnú lehotu, aby upravili a opätovne predložili pozmenené ponuky

Výzva na predkladanie konečných ponúk

Verejný obstarávateľ písomne oznámi uchádzačom, ktorých ponuky neboli vylúčené, ukončenie rokovania a vyzve ich na predkladanie konečných ponúk, ktoré vyhodnocuje podľa § 53 zákona). Výzva na predkladanie konečných ponúk, ktorú verejný obstarávateľ súčasne písomne pošle uchádzačom, obsahuje najmä lehotu na predkladanie konečných ponúk, adresu, na ktorú sa ponuky predkladajú, jazyk alebo jazyky, v ktorých možno predkladať ponuky, miesto, dátum a čas otvárania ponúk.

Zadanie zákazky bez rokovania

Verejný obstarávateľ môže zadať zákazku na základe základných ponúk bez uskutočnenia rokovania, ak si túto možnosť vyhradil v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania.

Správa o zákazke

Zákon v § 24 ods. 2 ukladá verejnému obstarávateľovi povinnosť vypracovať písomnú správu o každej zákazke, rámcovej dohode, koncesii, súťaži návrhov a o každom zriadení DNS. Táto správa (okrem iného) obsahuje aj odôvodnenie použitia rokovacieho konania so zverejnením.

Hlavný rozdiel medzi použitím rokovacieho konania a použitím súťažného dialógu spočíva v tom, akú jasnú predstavu má verejný obstarávateľ o projekte. V rokovacom konaní má verejný obstarávateľ presnejšiu predstavu o charaktere a predmete zmluvy o zadaní verejnej zákazky, zatiaľ čo pri súťažnom dialógu je ešte potrebné uskutočniť niektoré rozhodnutia.

Stručná rekapitulácia v rámci ilustračnej komparácie RKZ a SD

Rokovacie konanie bude vhodnejšie, keď verejný obstarávateľ vie, že v rámci verejnej zákazky na uskutočnenie stavebných prác financovanej z jeho vlastného rozpočtu sa má postaviť dvojcestný tunel pod riečnym dnom. Rokovania budú zamerané len na technické aspekty stavebných prác vrátane otázok ceny a kvality. Na druhej strane by verejný obstarávateľ mohol použiť súťažný dialóg s cieľom určiť, či by sa mal postaviť most alebo (jedno- či dvojcestný) tunel (na riečnom dne alebo pod ním), a to ako verejná zákazka na uskutočnenie stavebných prác alebo ako koncesia na stavebné práce, a či by mal byť financovaný z jeho vlastných finančných prostriedkov alebo z externých zdrojov financovania.

Príklad RKZ

Sedenie na olympijskom štadióne v Helsinkách

Účel projektu:

Olympijský štadión a jeho okolité konštrukcie sú chránené podľa fínskeho zákona o ochrane dedičstva. Národná rada pre starožitnosti uviedla, že staré drevené lavičky tvoria dôležitú súčasť architektúry štadióna a že nové návrhy musia zodpovedať estetickým požiadavkám na ochranu budov.

Pri štúdiu trhu sa zistilo, že neexistuje žiadne riešenie, ktoré by spĺňalo požiadavky projektu na obnovu olympijského štadióna. K týmto požiadavkám patrilo:

- sedadlá by mali byť neoddeliteľnou súčasťou architektúry štadióna a v prípade renovácie by sa mali starostlivo zrekonštruovať tak, aby pripomínali ich predchádzajúcu podobu,
- na základe funkčného dizajnu by niektoré sedadlá mali spĺňať materiálové požiadavky na protipožiarnu ochranu,

- pri projekte by nemali vzniknúť neprimerané náklady na údržbu náterov, protipožiarnu ochranu alebo opravu drevených spojov,
- malo by byť možné použiť upevňovacie prvky pre staré drevené lavičky (inovatívny dizajn).

Postup

Na začiatku postupu boli stanovené dve povinné minimálne požiadavky:

- sedadlá s mechanizmom otáčania,
- sedadlá a operadlá s možnosťou samostatného demontovania.

V júni 2017 bolo publikované oznámenie o vyhlásení verejného obstarávania spolu s predbežnou výzvou na základe plánov architekta. Nasledovala fáza s účasťou uchádzačov, ktorá sa skončila výberom uchádzačov. Následne sa vybraným kandidátom poslala výzva na rokovanie. Táto fáza sa skončila pridelením partnerstva trom spoločnostiam vybraným na základe týchto kritérií: prototyp sedadla, plán vývoja a odhad nákladov. Inovatívne partnerstvo sa začalo začiatkom decembra 2017 a zahŕňalo dve fázy vývoja a predbežný cieľ. Kritériá hodnotenia pre každú vývojovú fázu tvorili: hodnotenie sedadla, materiály/životný cyklus/údržba a cena. Zmluva bola podpísaná v decembri 2018

Inovatívne partnerstvo (snímky prezentácie 14-16)

Potreba inovačného výrobku/služby/stavebných prác

Inovatívne partnerstvo predstavuje nový nadlimitný postup verejného obstarávania zavedený do právnej úpravy členských štátov EÚ transpozíciou nových smerníc EÚ o verejnom obstarávaní. Verejný obstarávateľ využije tento postup, ak potrebu vyvinúť inovačný výrobok alebo službu alebo inovačné práce a potrebu následnej kúpy výsledného tovaru, služieb alebo stavebných prác nemožno uspokojiť na základe riešení, ktoré už sú dostupné na trhu. Tento osobitný postup by mal verejným obstarávateľom umožniť vytvárať dlhodobé inovatívne partnerstvá zamerané na vývoj a následný nákup nových, inovačných výrobkov, služieb alebo stavebných prác pod podmienkou, že takéto inovačné výrobky, služby alebo stavebné práce môžu byť dodané na dohodnutej úrovni výkonu a pri dohodnutých nákladoch, a to bez toho, aby bol na tento nákup potrebný samostatný postup obstarávania. Zákazky sa zadávajú výlučne na základe najlepšieho pomeru kvality a ceny, keďže toto kritérium je najvhodnejšie na porovnanie ponúk inovačných riešení. Bez ohľadu na to, či ide o veľmi veľké projekty alebo menšie inovačné projekty, inovatívne partnerstvo by malo byť štruktúrované takým spôsobom, aby sa dosiahol potrebný účinok na trh, pričom by sa mala vytvárať motivácia na vývoj inovačných riešení bez vylúčenia trhu. Verejní obstarávatelia nesmú využívať inovatívne partnerstvá spôsobom, ktorý by bránil hospodárskej súťaži, obmedzoval ju alebo ju narúšal. Z uvedeného vyplýva, že motívom verejného obstarávateľa by malo byť uspokojenie svojich potrieb s cieľom obstaráť inovačný výrobok, službu alebo stavebné práce. Môže ísť o požiadavku na vyvinutie nových materiálov, technológií alebo stavebných postupov a pod. Verejný obstarávateľ súťažným obstarávaním prostredníctvom inovatívneho partnerstva vyberie partnerov, ktorí najlepšie spĺňajú kvalifikačné predpoklady (zamerané najmä na kapacity záujemcov v oblasti výskumu a vývoja a vypracovania a zavádzania inovatívnych riešení), a následne pokračuje v partnerstve podľa vopred stanovených pravidiel (napr. znižuje počet partnerov v závislosti od dosiahnutého pokroku v predmete výskumu).

K stanoveniu predpokladanej hodnoty: v prípade inovatívnych partnerstiev sa vychádza z najvyššej predpokladanej hodnoty (bez DPH) výskumných a vývojových činností predpokladaných počas všetkých etáp plánovaného partnerstva, ako aj tovaru, služieb alebo stavebných prác, ktoré vzniknú a obstarajú sa na konci plánovaného partnerstva. Stanovenie predpokladanej hodnoty zákazky inovatívneho partnerstva preto vyžaduje, aby verejný obstarávateľ odhadol hodnotu výskumu a vývoja ako aj samotnú hodnotu plánovaných plnení, ktoré budú dodané počas inovatívneho partnerstva.

Súťažné obstarávanie

Inovatívne partnerstvo sa vyhlasuje pre neobmedzený počet hospodárskych subjektov, ktoré môžu predložiť doklady vyžadované na preukázanie splnenia podmienok účasti. Verejný obstarávateľ môže na základe objektívnych a nediskriminačných pravidiel obmedziť počet záujemcov, ktorých vyzve na účasť, a to najmenej na troch tak, aby umožnil hospodársku súťaž.

Lehota na predloženie žiadostí o účasť nesmie byť kratšia ako 30 dní odo dňa odoslania oznámenia o vyhlásení verejného obstarávania publikačnému úradu. Výzvu na predkladanie základných ponúk, ktoré sú východiskom pre následné rokovania, verejný obstarávateľ súčasne pošle len vybraným záujemcom, ktorí spĺňajú podmienky účasti. Verejný obstarávateľ môže vyzvať na predkladanie základných ponúk aj nižší počet záujemcov, ktorí spĺňajú podmienky účasti a minimálnu úroveň spôsobilosti, ak sa nedosiahol určený minimálny počet. V rámci toho istého postupu verejný obstarávateľ nesmie vyzvať na predloženie základnej ponuky toho, kto nepožiadal o účasť. Základnú ponuku môže predložiť len záujemca, ktorého verejný obstarávateľ vyzval na jej predloženie.

Verejný obstarávateľ rokuje s uchádzačmi o základných ponukách a všetkých následne predložených ponukách, okrem konečných ponúk s cieľom zlepšiť ich obsah. Predmetom rokovania nesmú byť určené minimálne požiadavky, ktoré musia spĺňať všetky ponuky, ani kritériá na vyhodnotenie ponúk uvedené v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania.

Verejný obstarávateľ môže určiť, že sa rokovacie konanie uskutoční v niekoľkých po sebe nasledujúcich etapách s cieľom znížiť počet ponúk, ktoré sa majú prerokovať na základe kritérií na vyhodnotenie ponúk uvedených v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania.

Zmluva (Výskum & Vývoj + dodanie tovarov, služieb, stavebných prác)

Cieľom inovatívneho partnerstva je vývoj a následný nákup tovaru, služieb alebo stavebných prác, ktoré sú výsledkom vývoja, za predpokladu, že zodpovedajú požiadavkám, dohodnutej úrovni výkonu a maximálnym nákladom zmluvne dohodnutými medzi verejným obstarávateľom a partnerom alebo partnermi. Inovatívne partnerstvo sa uskutočňuje a je štruktúrované vo viacerých po sebe nasledujúcich fázach, ktoré zodpovedajú postupnosti krokov v procese výskumu, vývoja a inovačného procesu. V rámci inovatívneho partnerstva sa určia priebežné ciele, ktoré má partner alebo partneri dosiahnuť, a určí sa aj odplata v primeraných splátkach. Verejný obstarávateľ môže na základe určených cieľov po každej fáze rozhodnúť o ukončení inovatívneho partnerstva alebo o znížení počtu partnerov ukončením individuálnych zmlúv, ak ide o inovatívne partnerstvo s viacerými partnermi, ak v súťažných podkladoch uviedol možnosti a podmienky ich použitia. Verejný obstarávateľ v súťažných podkladoch určí pravidlá vzťahujúce sa na práva duševného vlastníctva. Ak ide o inovatívne partnerstvo s viacerými partnermi, verejný obstarávateľ nesprístupní riešenia navrhnuté jednotlivými partnermi ostatným partnerom ani iné dôverné informácie, ktoré mu partneri v rámci partnerstva poskytli, bez súhlasu týchto partnerov. Súhlas sa udeľuje v súvislosti so zamýšľaným poskytnutím konkrétnych informácií; tento súhlas nesmie mať formu všeobecného vzdania sa práv na dôvernosť informácií.

Verejný obstarávateľ zabezpečí, aby štruktúra partnerstva, najmä trvanie a hodnota jeho jednotlivých fáz, odrážala úroveň inovácie navrhovaného riešenia a postupnosť výskumných a inovačných činností potrebných na vývoj inovačného riešenia, ktoré ešte nie je dostupné na trhu. Predpokladaná hodnota tovaru, stavebných prác alebo služieb musí byť primeraná investíciám potrebným na ich vývoj.

Ako príklad možno napr. uviesť nedávno odprezentovaný príklad dobrej praxe na videokonferencii hosťujúcej Európskou komisiou, v októbri minulého roka, v rámci ktorej bolo zo strany Technologickej agentúry Českej republiky prezentovaný prípad obstarávania *systemu pre spracovanie, analýzy a hodnotenie štatistických údajov pre energetický regulačný úrad*.

Vhodné zákonné inštitúty, rady a platformy EK (snímky prezentácie 17-21)

Sú kombinovateľné s akýmkoľvek postupom.

Prvým menovaným a zároveň jedným z najdôležitejších a najvhodnejších zákonných inštitútov pre verejné obstarávanie inovatívnych riešení sú **prípravné trhové konzultácie**. Tie boli zahrnuté do slovenskej právnej úpravy prostredníctvom nového ZVO účinného od 18.04.2016.

Právna úprava zmieňovaného inštitútu je zakotvená v rámci ustanovení § 25 ZVO ako Prípravné trhové konzultácie a predbežné zapojenie záujemcov alebo uchádzačov. Verejní obstarávatelia tak môžu prijať alebo požiadať o radu nezávislé inštitúcie alebo odborníkov, vrátane samotných účastníkov na trhu. Získané informácie sa dajú použiť pri plánovaní alebo realizovaní príslušného postupu obstarávania za predpokladu dodržiavania princípov verejného obstarávania a neohrozenia hospodárskej súťaže.

Prívlastkom najdôležitejšie a zároveň najvhodnejšie označujeme prípravné trhové konzultácie preto, lebo v súvislosti s obstarávaním inovácií je pre verejných obstarávateľov esenciálne poznať trh a konzultovať tak svoje predstavy, obzvlášť ak ide o neznámu oblasť akou sú inovácie, kde predstavy v predmete zákazky bývajú často všeobecného rázu a potrebujú špecifikovať, čo sa dá len s príslušným spektrom informácií.

V súvislosti s postupmi verejného obstarávania je pri prípravných trhových konzultáciách za hodno rozmyšľať vždy keď si to situácia vyžaduje, najmä ak ide o nami vyššie zmieňované postupy priority vhodné pre verejné obstarávanie inovatívnych riešení. Vzhľadom na ich štruktúru a proces konania v nich možno konštatovať, že využitie týchto konzultácií práve pri nich je vysoko odporúčané, nakoľko využitím týchto postupov pri obstarávaní už ide o určitú mieru inovácie.

Kroky vedúce k celkovému zvládnutiu tohto nástroja:

Jedným z takýchto prvých krokov je sumarizácia otázok, ktoré si verejný obstarávateľ musí položiť a zodpovedať ešte pred samotným začiatkom zahájenia prípravných trhových konzultácií.

Medzi zmieňované otázky môžeme uviesť napr.:

- Čo chceme dosiahnuť zapojením trhu?
- Ako by vyzerala úspešná interakcia s trhom?
- Čo chceme trhu oznámiť?
- Aké informácie hľadáme?

- Na koho sa zameriavame?

Ďalším krokom je vyskladanie si odborného tímu, ktorý bude participovať na prípravných trhových konzultáciách. Následne voľba vhodnej metódy / formy akou chceme realizovať dané konzultácie. Išlo by o:

- Dištančnú alebo osobnú formu?
- Fyzicky alebo online prenosom, či formou mailu?

Po vybratí si príslušnej formy je potom nutné si logisticky rozvrhnúť časový rámec a spôsob komunikácie.

V súvislosti s otázkami pre samotný trh, stojí za zváženie aj forma tzv. katalógu otázok. Ide o inštruktážny dokument, ktorý obsahuje kritériá a doložky vrátane súboru otázok, ktorými sa plánuje verejný obstarávateľ na podujatí zaoberať. Dôvod využitia tejto metódy je jednoduchý a to, že účastníci sa majú možnosť lepšie pripraviť a poskytnúť tak kvalitnejšiu odozvu.

Pri **možnosti zavedenia kritérií na vyhodnotenie ponúk** ako v poradí druhého spomínaného inštitútu treba predovšetkým pri verejnom obstarávaní inovatívnych riešení akcentovať na zavádzanie aj iných kritérií ako len najnižšia cena, a to v čo možno v najlepšom pomere ku kvalite. Rovnako tak je potrebné zvážiť aj nákladovú efektívnosť, predovšetkým pri nákladoch počas životného cyklu, nakoľko pri inováciách bývajú mnoho razy počiatkové, resp. vstupné náklady o niečo drahšie ako to býva pri „klasických“ typoch obstarávaní.

Na uvedené netreba nazerať z krátkodobého hľadiska keďže vďaka miere kvality a nákladovej efektívnosti sa tieto náklady veľa krát vedia vyrovnáť, prípadne priniesť okrem želaného efektu aj finančnú úsporu. Ich zadefinovanie musí byť tak ako aj pri iných úkonoch nediskriminačné a podporujúce hospodársku súťaž.

Každé kritérium na vyhodnotenie ponúk v zmysle ustanovení § 44 ZVO musí súvisieť s predmetom zákazky, s cieľom určiť ekonomicky najvýhodnejšiu ponuku.

Za súvisiace sa považuje „ak sa z akéhokoľvek hľadiska a v ktorejkoľvek fáze životného cyklu výrobku, stavby alebo služby vzťahuje k požadovanému tovaru, stavebným prácam alebo službe, a to vrátane faktorov, ktoré sa týkajú konkrétneho procesu výroby, dodania tovaru, uskutočnenia stavebných prác alebo poskytnutia služby alebo obchodovania s nimi alebo konkrétneho procesu inej fázy životného cyklu výrobku, stavby alebo služby; to platí aj vtedy, ak tieto faktory nie sú súčasťou ich materiálnej podstaty“ .

Uhol pohľadu pri stanovovaní kritérií na vyhodnotenie ponúk pri verejnom obstarávaní inovácií môže zahŕňať rozsiahle množstvo uplatniteľných aspektov pre ďalšiu selekciu. Pri už spomínanom porovnávaní pomeru ceny a kvality tak netreba zabúdať na sociálne, environmentálne alebo technické prínosy, vrátane estetických a funkčných vlastností.

Tieto môžu byť aplikované jednotlivo alebo vo vzájomnej kombinácii, či v rámci podporného, subsidiárneho vzťahu, teda vo vzájomnej naviazanosti. Verejní obstarávatelia tak majú v plnej miere vo svojich rukách „naaranžovanie“ týchto kritérií, podstatou je sa odraziť už od toho čo a ako chcú.

V prípade nákladov počas životného cyklu ako stanoveného kritéria alebo jedného z kritérií na vyhodnotenie ponúk, treba spomenúť, a taktiež brať do úvahy, náklady v súvislosti s nadobudnutím,

používaním, udržiavaním a prípadne na konci likvidovaním, resp. ukončením životnosti daného predmetu zákazky, ktoré znáša verejný obstarávateľ, a ktoré tiež môžu vzniknúť vonkajším vplyvom životného prostredia.

Výpočet nákladov verejní obstarávateľa určia stanovenou metódou v súťažných podkladoch nediskriminačným a objektívne overiteľným spôsobom. Rovnako tak, v zmysle príslušných ustanovení § 44 ZVO, musia verejní obstarávateľa určiť relatívnu váhu jednotlivých kritérií. V prípade, že im takúto váhu nevedia stanoviť, tieto kritéria sa zoradia v zostupnom poradí podľa ich dôležitosti. Kritériom nesmie byť podiel subdodávok, zabezpečujúce inštitúty pre zmluvné plnenie a záruky.

V poradí ďalšou vhodnou „dvojičkou“ zákonných inštitútov, ktorá stojí za zváženie zo strany verejných obstarávateľov v prípade, že pri verejnom obstarávaní inovatívnych riešení nemajú dostatočné finančné alebo personálne kapacity, prípadne oboje uvedené zároveň, je tzv. cezhraničné obstarávanie alebo príležitostné spoločné obstarávanie. Práve kapacitné problémy bývajú častým dôvodom, pre ktorý sa verejní obstarávateľa nepúšťajú do obstarávania inovácií. ZVO pamätá aj na takéto situácie a poskytuje možnosť využiť aj tieto spôsoby.

Právna úprava cezhraničného obstarávania je obsiahnutá v ustanoveniach § 17 ZVO. Už z názvu tohto zákonného inštitútu vyplýva, že ide o spoluprácu verejných obstarávateľov z rozličných členských štátov. Táto spolupráca sa môže uskutočniť priamo už spomínanou spolupracou verejných obstarávateľov z rozličných štátov alebo prostredníctvom centralizovanej činnosti vo verejnom obstarávaní cez centrálnu obstarávaciu organizáciu z členského štátu, či prostredníctvom formy tzv. spoločného subjektu zriadeného zo strany participujúcich verejných obstarávateľov z príslušných členských štátov.

Pri prvej možnosti kedy by sa verejný obstarávateľ rozhodol využiť spoluprácu s iným resp. inými verejnými obstarávateľmi z iných členských štátov, treba dbať predovšetkým na riadne uzatvorenú písomnú dohodu s takýmto zahraničným subjektom/subjektmi, ktorou sa spolupráca, okrem medzinárodných zmlúv, bude pri takomto konaní spravovať.

Prioritou je upravenie zodpovednosti zmluvných strán a súvisiacich právnych predpisov, ktoré sa na toto použijú, vrátane vnútornej organizácie takéhoto obstarávania, popisu jeho riadenia a následného rozdelenia tovarov, služieb a stavebných prác.

Ak sa ide formou tzv. spoločného subjektu, zúčastnení verejní obstarávateľa sa prostredníctvom rozhodnutia príslušného orgánu tohto subjektu dohodnú akými právnymi predpismi sa bude verejné obstarávanie spravovať. Z hľadiska príslušnosti právnych predpisov toho-ktorého členského štátu sú dve možnosti určenia. Prvá je podľa sídla takéhoto subjektu alebo druhá, teda podľa toho kde tento subjekt vykonáva svoju činnosť.

Poslednou, tretou možnosťou ostáva forma cez centrálnu obstarávaciu organizáciu. V prípade, že sa nachádza v inom členskom štáte, verejný obstarávateľ má možnosť zadávať zákazky touto cestou len prostredníctvom dynamického nákupného systému prevádzkovaného od tejto organizácie alebo na základe rámcovej dohody uzavretej z jej strany.

Verejní obstarávateľa si tak pri vyššie zmieňovaných troch formách cezhraničnej spolupráce, ktoré poskytuje právna úprava ZVO rozmyslieť, ktorá forma v prípade, že nedisponuje dostatočnými personálnymi, či finančnými kapacitami, majú pre nich zmysel a je najlepšie realizovateľná.

Druhou vyššie uvedenou dvojičkou pre spolupracovanie je forma sústredená vo vnútroštátnej rovine a to **príležitostné spoločné obstarávanie**. To je obsiahnuté v rámci ustanovení § 16 ZVO. Ideou je, aby verejní obstarávatelia mohli ak je to potrebné uskutočniť na základe písomnej dohody spoločné verejné obstarávanie, pri ktorom si rozvrhnú kto a začo zodpovedá, či už všetci spoločne alebo parciálne, či individuálne.

V rámci zákonných inštitútov, ktoré napomáhajú verejnému obstarávaniu inovatívnych riešení uvádzame aj **umožnenie predložiť variantné riešenia**. Tento inštitút v procese obstarávania umožňuje verejným obstarávateľom akceptovať vo vzťahu k požadovanému tovaru, stavebnej práci alebo službe aj riešenie, ktoré nemusí byť v súlade so všetkými požiadavkami stanovenými pre primárne obstarávaný predmet zákazky.

Na trhu môže totiž existovať aj inovatívnejšie riešenie realizácie príslušného predmetu zákazku v porovnaní s riešením vymedzeným zo strany verejných obstarávateľov. V tomto prípade pointou tohto inštitútu z pohľadu jeho účinkov na samotný trh je okrem zintenzívnenia hospodárskej súťaže aj stimulácia inovácie tovarov, stavebných prác a služieb poskytovaných na trhu. Právna úprava rozoberaného inštitútu je bližšie uvedená v § 47 ZVO.

Posledným v rade doporučených inštitútov hodných za zváženie pri procese verejného obstarávania inovatívnych riešení je **delenie zákaziek na časti**. Tak ako sme na začiatku tohto dokumentu spomínali, MSP má extrémne veľký inovačný a dostatočne flexibilný potenciál v tejto oblasti a práve konzistentnou snahou o delenie zákaziek na časti vždy keď je to možné, samozrejme za zváženia princípov hospodárnosti a efektívnosti, tak napomáhame ich prístupu k týmto zákazkám a zároveň posilňujeme priestor o ďalšie možnosti inovatívneho obstarávania.

V zmysle právnej úpravy obsiahnutej v § 28 ZVO verejní obstarávatelia môžu zákazku rozdeliť na samostatné časti, pričom v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania určia veľkosť a predmet takýchto častí a uvedú, či ponuky možno predložiť na jednu časť, niekoľko častí alebo všetky časti.

V prípade, že ponuky tak možno predložiť na všetky alebo niekoľko častí, verejný obstarávateľ má možnosť obmedziť počet častí, ktoré možno zadať jednému uchádzačovi. Ich maximálny počet, ktorý možno zadať jednému uchádzačovi, uvedie verejný obstarávateľ v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania. Na základe objektívnych a nediskriminačných pravidiel stanovených v súťažných podkladoch môže následne verejný obstarávateľ určiť časti, ktoré sa zadajú jednému uchádzačovi, ak by na základe kritérií na vyhodnotenie ponúk bol úspešný vo viacerých častiach, ako je určený maximálny počet.

Z vyššie uvedených možností a právnych ustanovení vyplýva jasná možnosť verejného obstarávateľa v prípade, že je to možné umožniť čo možno najširšiu hospodársku súťaž a zabezpečiť tak priestor pre prípadných uchádzačov, ktorí sú schopní priniesť do súťaže aj inovatívne prvky.

Európska komisia (ďalej len „EK“) rovnako ako jednotlivé členské štáty, si uvedomuje náročnosť verejného obstarávania inovácií, resp. inovatívnych riešení. Náročnosť siaha ako do personálnej roviny tak aj finančnej. Z tohto dôvodu v rámci svojich sérií príručiek určených pre verejných obstarávateľov uviedla niekoľko všeobecných rád vyplývajúcich aj zo skúseností úradov, ktoré si takýmto obstarávaním už prešli, a ktoré viac približujú ako sa k danému čo najlepšie postaviť

V súvislosti s uvedenými informáciami možno na záver konštatovať, že pri verejnom obstarávaní inovatívnych riešení sú „kruciálne“ resp. primárne dve roviny. Prvá sa odohráva v ľudskej sfére, teda v myslení verejných obstarávateľov, konkrétne v ochote postupovať inak, zo začiatku aj ťažšie a skúšať nové spôsoby a postupy. Tá druhá je v rovine idey toho čo a ako chceme, čo opäť nadväzuje na potrebnú znalosť trhu.