



Študijné materiály o GPP

6. Zapojenie trhu



Študijné materiály o GPP

Modul 1: Úvod

Modul 4: Hodnotenie potrieb

Modul 2: Strategické aspekty GPP

Modul 5: Obehové obstarávanie

Modul 3: Právne aspekty GPP

Modul 6: Zapojenie trhu

Modul 7: Prevádzkový (kľúčové sektory GPP)

Obsah modulu 6

1. Čo je zapojenie trhu a kedy ho využiť?
2. Právny rámec pre zapojenie trhu
3. Príprava na zapojenie trhu
4. Ako zapojiť trh
5. Manažment rizika

Čo je zapojenie trhu?

Zapojenie trhu je proces, ktorý sa odohráva pred, počas a po obstarávaní

Jeho cieľom je:

- **Identifikovať** potenciálnych uchádzačov a/alebo riešenia
- **Budovať spôsobilosť** trhu, aby plnil požiadavky
- **Informovať** návrh obstarávania a zmluvy
- **Pomôcť dodávateľom** predkladať silné ponuky



Prečo zapojiť trh?

Efektívne zapojenie trhu môže

- Zmeniť a vylepšiť, ako plánujete a spravujete obstarávanie
- Pomôcť lepšie pochopiť trh a stať sa inteligentnejším kupujúcim
- Zlepšiť vašu úroveň dôvery a kredibility zo strany dodávateľov a spraviť z vás vyberaného kupujúceho
- Vytvoriť na trhu podmienky potrebné pre dodávanie udržateľných a inovatívnych riešení



Právny rámec pre zapojenie trhu

Zapojenie trhu spadá do smerníc EÚ o verejnom obstarávaní

V článku 40 smernice 2014/24/EÚ stojí:

„Verejní obstarávatelia môžu pred začatím postupu obstarávania uskutočniť trhové konzultácie s cieľom pripraviť obstarávanie, informovať hospodárske subjekty o svojich plánoch obstarávania a požiadavkách na obstarávanie.“



Právny rámec pre zapojenie trhu

Právne podmienky zapojenia trhu

- Musí byť vedené transparentným a nediskriminačným spôsobom
- Výsledky konzultácie nemôžu udeľovať nespravodlivú výhodu ktorémukoľvek zo zúčastnených dodávateľov
 - Musíte dbať na férovosť, otvorenosť a transparentnosť
 - Nahrávajte diskusie
 - Podniknite kroky, aby ste chránili integritu súťaže, napr. poskytnite rovnaké informácie všetkým dodávateľom
 - Všetkým dodávateľom poskytnite rovnaký prístup a so všetkými zaobchádzajte rovnako



Príprava na zapojenie trhu

Určite, čo je pred zapojením potrebné

- Zhodnoťte svoje potreby a konzultujte s používateľmi
- Preskúmajte už dostupné riešenia na trhu
- Zvážte, ako by malo vyzerať plnenie a funkcia zmluvy



Príprava na zapojenie trhu

Vykonajte predbežnú analýzu trhu

- **Vypelost':** je trh pripravený dodať to, čo potrebujete?
- **Realizovateľnosť:** bude trh technicky schopný splniť vaše požiadavky?
- **Inovácia technológií/produktov:** očakáva sa technologický pokrok alebo vývoj nových produktov alebo služieb?
- **Konkurencia a kapacita:** koľko dodávateľov ponúka to, čo potrebujete?
- **Udržateľnosť:** sú dodávatelia schopní ponúknuť riešenia v oblasti udržateľnosti?



Príprava na zapojenie trhu

Prípadová štúdia: Mesto Kodaň (1/2)

Ako cieľ si stanovilo, aby sa jedlo podávané verejnosti na 90% skladalo z organického jedla vrátane organického Halal jedla, rozmanitosti a sezónnosti, čo sa týka ovocia a zeleniny

Zapojenie trhu pri plánovaní a verejnej súťaži:

1. Spýtajte sa, čo kuchyne potrebujú
2. Stretnutia s dodávateľmi pred súťažou – čo môže trh dodať a ako?
3. Pri vypísaní súťaže konzultuje s kuchyňami
4. „Deň informovania dodávateľov“ 10 dní pred zverejnením súťaže, počas ktorého sa špecifikácie jednoducho vysvetlia
5. Po stretnutí môžu účastníci podať písomné otázky, ktoré sú spolu s odpoveďami (anonymne) zverejnené pre všetkých účastníkov



[Celá prípadová štúdia](#)

Príprava na zapojenie trhu

Prípadová štúdia: Mesto Kodaň (2/2)

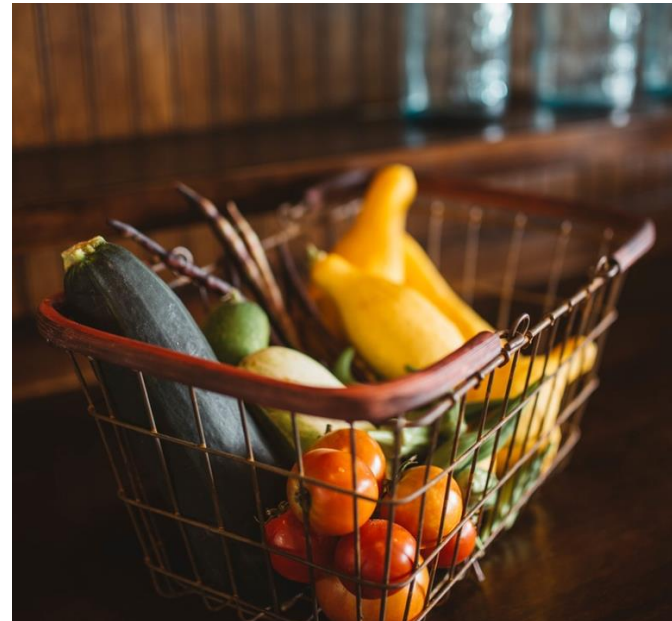
Rozsah potenciálnych environmentálnych úspor vrátane redukcí skleníkových plynov vďaka 88% podielu organického jedla v mestských zariadeniach

Medzi pozitívne výsledky rozsiahleho trhového dialógu patria:

- Inovácie v dodávke tovaru
- Väčšia udržateľnosť zdrojov potravín
- Zlepšené vzťahy s dodávateľmi

Poučenie

- Zapojenie trhu znížilo riziko nedostatku ponúk pri obstarávaní inovácií
- Časovo náročné, ale budovanie poznatkov o trhu = realistické, ale inovatívne špecifikácie, ktoré podporujú konkurenciu



[Celá prípadová štúdia](#)

Ako zapojiť trh

Zapojenie trhu počas rozličných štádií verejného

PRED OBSTARÁVANÍM	POČAS SÚŤAŽE	PO SÚŤAŽI
<ul style="list-style-type: none">• Vydajte predbežné oznámenie a predbežný plán obstarávania• Zúčastnite sa veľtrhov• Zúčastnite sa podujatia „Meet the Buyer“• Vydajte žiadosť o poskytnutie informácií• Usporiadajte podujatie, na ktorom môžu dodávatelia prezentovať svoje riešenia• Stretnite sa s obchodnými združeniami• Stretnite sa so skupinou kľúčových dodávateľov• Ohláste trh• Pred súťažou poskytnite inštruktáž• Priemyselné workshopy	<ul style="list-style-type: none">• Dodávateľom, ktorí odpovedali, poskytnite inštruktáž• Vybraným dodávateľom poskytnite inštruktáž• Zorganizujte reláciu otázok a odpovedí alebo rozpošlite zoznam otázok a odpovedí všetkým dodávateľom	<ul style="list-style-type: none">• Dodávateľom oznámte, ktorí boli úspešní• S dodávateľmi podniknite záverečné stretnutie• Správa zmluvy a dodávateľov• Strategická správa dodávateľov• Udržujte si povedomie o trhu a ponukách konkurentov

Ako zapojiť trh

Pred obstarávaním

- **Počítačový výskum a analýza:**
preskúmajte trh pomocou online nástrojov a zdrojov
- **Konzultujte s inými verejnými orgánmi:** zistite, čo nakupujú (a upokojte subjekty riadenia s averziou voči riziku!)
- **Vydajte predbežné informatívne oznámenie (PIN):** informuje trh o konzultácii
- **Dotazníky skúmajúce dodávateľov a trh:** užitočná a časovo nenáročná metóda zisku informácií
- **Vyjadrenie záujmu:** slúži na predregistráciu dodávateľov, ale aj na zhodnotenie schopností trhu



Ako zapojiť trh

Pred obstarávaním 2

- **Predbežný plán obstarávania:** dodávateľom dajte predbežné oznámenie o nadchádzajúcich zmluvných príležitostiach
- **Veľtrhy:** zúčastnite sa príslušných veľtrhov a zvýšte povedomie o potenciálnych príležitostiach
- **Meet the Buyer/Meet the Supplier:** podujatia, kde sa potenciálny kupujúci stretávajú s potenciálnymi dodávateľmi
- **„Show-and-Tell“ riešenia:** dodávatelia môžu prezentovať svoje riešenia vašich potrieb



Ako zapojiť trh

Pred obstarávaním 3

- **Stretnutie s obchodnými združeniami:** diskutujte o vašich potrebách s predstaviteľmi priemyslu, ktorí vám môžu predstaviť možné riešenia
- **Stretnutie so skupinou kľúčových dodávateľov:** diskutujte o vašich potrebách a poskytnite dodávateľom priestor opýtať sa otázky a predstaviť možné riešenia
- **Dni informovania dodávateľov:** pred oznámením o vyhlásení verejného obstarávania zorganizujte stretnutie s dodávateľmi
- **Podpora budovania sietí dodávateľov:** organizujte a podporujte stretnutia potenciálnych dodávateľov



Ako zapojiť trh

Prípadová štúdia: Transport for London (1/2)

V roku 2015 sa iniciatíva Transport for London (TfL) zamerala na zníženie nákladov osvetlenia siete londýnskeho metra počas celej jeho životnosti.

Skoré zapojenie trhu malo za cieľ podporiť konkurenciu a stimulovať inovácie na osvetľovacom trhu naprieč Európou

- Prospekt trhu
- Prezentovanie na najväčších európskych konferenciách osvetľovacieho priemyslu
- Vývoj a využívanie online nástrojov na predkladanie ponúk
- Distribúcia prieskumov trhu pre získanie informácií o schopnostiach výrobcov, inovatívnych technológiách a skúsenostiach s inováciami
- Usporiadali podujatie „Ráno dodávateľov“: zúčastnilo sa vyše 70 výrobcov, dodávateľov a zástupcov Európskej asociácie pre osvetlenie.



[Celá prípadová štúdia](#)

Ako zapojiť trh

Prípadová štúdia: Transport for London (2/2)

Zapojenie trhu pomohlo TfL zozbierať informácie o takmer **300 rozličných inovatívnych osvetľovacích technológiách** od 75 dodávateľov

- Indikatívne výsledky naznačujú 25 % úspor počas celej životnosti a zníženie spotreby energie
- Zapojenie trhu vytvorilo inovácie, ktoré sa neprestajne vyvíjali až do zmluvného štádia pomocou „obnovenia produktu“

Poznatky získané z TfL

- Nebojte sa čo najskôr zapojiť trh. Priemysel má informácie, ktoré vám môžu pomôcť posilniť obchodný prípad
- Siete rozhodte široko-d'aleko. Zapojte čo naviac výrobcov a dodávateľov a na trhu podporujte čo najväčšiu konkurenciu



[Celá prípadová štúdia](#)

Ako zapojiť trh

Počas procesu obstarávania

- Po vyhlásení verejného obstarávania sa môžete stretnúť s:
 - dodávateľmi, ktorí majú záujem o predloženie ponuky
 - dodávateľmi, ktorí predložili ponuku alebo vyjadrili záujem
 - vybranými dodávateľmi
- Je potrebné zabezpečiť, že sa so všetkými dodávateľmi jedná rovnako, a že všetci dodávatelia dostali rovnaké informácie



Ako zapojiť trh

Po záverečnom stretnutí s dodávateľmi

- Oznámte dodávateľom, prečo boli ich návrhy neúspešné
- Adresujte akékoľvek obavy dodávateľov
- Vypýtajte si spätnú väzbu o vašom procese
- S úspešným dodávateľom si prejdite jeho výhernú ponuku
- Pripomeňte dodávateľom, že pokračovanie minimálnych podmienok udržateľnosti a špecifikácií je vítané a podporované



Manažment rizika

Pochopíte riziká spojené so zapojením trhu

- Nespravodlivé zvýhodňovanie jedného dodávateľa
- Obvinenia zo zvýhodňovania
- Spôsob zapojenia trhu, ktorý znevýhodňuje istú skupinu dodávateľov
- Nastavenie svojich špecifikácií a požiadaviek tak, aby zvýhodňovali konkrétneho potenciálneho dodávateľa alebo konkrétne riešenie
- Nedostatočná ochrana práv duševného vlastníctva alebo komerčne citlivých informácií dodávateľa



Manažment rizika

Jednoduché kroky pre manažovanie rizika

- Musíte dbať na férovosť, otvorenosť a transparentnosť
- Plánovanie kedy a ako zapojiť trh
- Uistite sa, že proces je jasný pre všetkých dodávateľov a spravujte očakávania
- Jednajte so všetkými dodávateľmi rovnako – nediskriminujte
- So všetkými dodávateľmi zdieľajte rovnaké informácie
- Uchovávajte záznamy zo stretnutí
- Dodávateľom vysvetlite, čo sa s nimi v procese zapojenia trhu bude a nebude zdieľať

Ďalšie informácie

Správa o najlepších prípadoch
zapojenia trhu (2018)

Zelené nakupovanie (3. edícia, 2016)

Manuál Procura+ (3. vydanie, 2016)

**Pomocný program
GPP**

Pre ďalšiu podporu
ohľadom GPP,
kontaktujte
bezplatný

**Pomocný program
EÚ**

Študijné materiály pre Európsku komisiu zostavili ICLEI - Miestne samosprávy za udržateľnosť

Autor modulu: ICLEI – Miestne samosprávy za udržateľnosť

Vlastník, Editor: Európska komisia, GR pre životné prostredie, 2019

Fotografie: s povolením Pixabay.com pod Creative Commons CCO

Upozornenie: Tieto študijné materiály sú orientačné dokumenty služieb Komisie a nemožno ich považovať za akokoľvek záväzné pre túto inštitúciu.
Ani Európska komisia ani žiadna osoba konajúca v mene komisie nenesie zodpovednosť za prípadné využitie informácií obsiahnutých v tomto dokumente.