



Zápis z prípravných trhových konzultácií – PTK rozvoj a prevádzka informačného systému – osobné stretnutia

Hlavné mesto Slovenskej republiky Bratislava (ďalej len „verejný obstarávateľ“) uskutočnilo prípravné trhovú konzultáciu (ďalej len „PTK“) na predmet zákazky „**PTK rozvoj a prevádzka informačného systému**“ podľa § 25 zákona č. 343/2015 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov (ďalej len „ZVO“).

1. Základné informácie:

Verejný obstarávateľ: Hlavné mesto SR Bratislava, Primaciálne nám. 1, 814 99 Bratislava 1
Kontaktná osoba: Martina Veselá

2. Opis predmetu zákazky:

Predmetom PTK je rozvoj a prevádzka informačného systému. Systém bol pôvodne vyvíjaný internými kapacitami a následne doplnený o modul mobilnej aplikácie externým dodávateľom. V decembri 2024 bol systém prebraný do internej prevádzky bez relevantnej technickej a produktovej dokumentácie. Interný tím vykonal nevyhnutné technické úpravy a čiastočne toto riešenie zdokumentoval. Cieľom budúcej súťaže je obstarat' kompletný tím, ktorý bude ďalej spolupracovať s vecným gestorom na strane verejného obstarávateľa a pracovať na sprioritizovaných úlohách podľa zoznamu požiadaviek.

Oznámenie o začatí PTK bolo zverejnené v informačnom systéme JOSEPHINE na nasledovnej adrese:

<https://josephine.proebiz.com/sk/tender/75412/summary>

3. Identifikácia predmetu obstarávania podľa CPV kódov:

[48810000-9](#) Informačné systémy
[72000000-5](#) Služby informačných technológií: konzultácie, vývoj softvéru, internet a podpora
[72267100-0](#) Údržba programového vybavenia (softvér) informačných technológií

4. Priebeh PTK:

Oznámenie o začatí PTK bolo zverejnené dňa 19.03.2026 vo Vestníku č. 56/2026, pod značkou **3962 - POS**. Lehota na zasielanie odpovedí bola stanovená do 23.03.2026. Účastníci sa mohli zúčastniť PTK prostredníctvom vyplnenia elektronického formuláru. Účastníci ktorý sa zapojili do prvej písomnej fázy boli pozvaní na osobný pohovor, ktorý predstavuje druhú nadväzujúcu fázu PTK. Stretnutia prebiehali osobne, alebo online (podľa dohody s účastníkmi PTK), a jeho priebeh bol v súlade s princípom transparentnosti verejného obstarávania zaznamenávaný, s čím zúčastnení vyjadrili súhlas už vyplnením a zaslaním formulára.

Bolo dohodnutých 16 stretnutí s účastníkmi PTK v nasledovných časoch:

Názov podnikateľského subjektu	Čas a dátum stretnutia
Účastník č. 1	05.05.2026 o 10:00 – 10:45 hod.
Účastník č. 3	05.05.2026 o 12:00 – 12:45 hod.
Účastník č. 4	05.05.2026 o 13:00 – 13:45 hod.
Účastník č. 5	19.05.2026 o 10:00 – 10:45 hod.



Účastník č. 6	19.05.2026 o 12:00 – 12:45 hod.
Účastník č. 7	14.05.2026 o 09:00 – 09:45 hod.
Účastník č. 8	14.05.2026 o 13:00 – 13:45 hod.
Účastník č. 9	20.05.2026 o 12:00 – 12:45 hod.
Účastník č. 10	13.05.2026 o 12:00 – 12:45 hod.
Účastník č. 11	20.05.2026 o 10:00 – 10:45 hod.
Účastník č. 12	19.05.2026 o 13:00 – 13:45 hod.
Účastník č. 14	19.05.2026 o 09:00 – 09:45 hod.
Účastník č. 16	14.05.2026 o 12:00 – 12:45 hod.
Účastník č. 17	20.05.2026 o 13:00 – 13:45 hod.
Účastník č. 19	13.05.2026 o 13:00 – 13:45 hod.
Účastník č. 20	13.05.2026 o 10:00 – 10:45 hod.

5. Relevantné zistenia z PTK majúce vplyv na nastavenie súťaže:

Otázky 1 až 3 sa týkali kontaktných údajov účastníkov PTK. Otázky 4 až 21 sú súčasťou písomných PTK.

Otázka č. 22:

V súvislosti s pripravovaným verejným obstarávaním na zabezpečenie rozvoja a prevádzky existujúceho informačného systému si Vás dovoľujeme požiadať o odborný názor a odporúčania k nastaveniu ekonomického a kvalitatívneho modelu zákazky:

- Cenový model** - Aký spôsob stanovenia ceny považujete za najvhodnejší a najtransparentnejší pre tento typ zákazky?
- Obsah cenovej ponuky** - Aké položky by podľa Vás mala cenová ponuka povinne zahŕňať (napr. prevádzka, SLA, servis, rozvoj, riadenie projektu, dokumentácia, znalostný transfer, licencie a pod.)? Odporúčate oddeliť cenové časti na prevádzku a rozvoj, resp. na fixné a variabilné plnenia?
- Hodnotiace kritériá** - Aké ďalšie hodnotiace kritériá okrem ceny považujete za primerané a objektívne?
- Predpokladaná hodnota zákazky** – Je podľa Vás možné uviesť orientačný cenový odhad za účelom stanovenia predpokladanej hodnoty zákazky na základe informácií, ktorými disponujete?

Záver č. 22:

a) Cenový model

Na základe vyhodnotenia 16 odpovedí účastníkov trhových konzultácií je možné konštatovať výraznú zhodu na preferencii kombinovaného (hybridného) cenového modelu ako najvhodnejšieho a najtransparentnejšieho pre daný typ zákazky.

Dominantne sa odporúča model pozostávajúci z:

úvodnej fázy (audit/analýza) – spravidla s fixnou cenou, ktorá slúži na pochopenie reálneho stavu systému a spresnenie ďalších krokov, **fixnej časti** – najčastejšie vo forme mesačného paušálu na prevádzku SLA, pokrývajúceho údržbu, infraštruktúru, základnú podporu a drobné úpravy, **variabilnej časti** – určenej na rozvoj systému, najčastejšie fakturovanej podľa MD/hodinovej sadzby alebo na základe schválených úloh.

Takto nastavený model je vnímaný ako:



transparentný (jasné oddelenie nákladov na prevádzku a rozvoj), **flexibilný** (umožňuje reagovať na neznámy alebo meniaci sa rozsah), **riadený** (možnosť kontrolovať rozpočet cez schvaľovanie rozsahu a priorít).

Úvodný audit je považovaný za kľúčový predpoklad správneho nacenenia a nastavenia spolupráce, najmä pri nedostatočne zdokumentovaných systémoch. Vyššia miera detailu a rozsahu poskytnutých podkladov k systému pri samotnej súťaži vie signifikantne znížiť cenový odhad aj dĺžku trvania vstupného auditu.

Odchýlky a doplnkové názory:

Časť účastníkov zdôraznila potrebu trojzložkového modelu explicitne rozdeleného na audit, prevádzku a rozvoj ako samostatné položky.

Ojedinele sa objavil dôraz na:

využitie celkového rozpočtového rámca (budget cap) s priebežným čerpaním, silnejšie využitie time & material modelu pre rozvoj bez fixných záväzkov, potrebu explicitného zohľadnenia celkových nákladov vlastníctva (TCO) vrátane nákladov na monitoring a podporu.

V menšom počte odpovedí sa objavila požiadavka na väčší dôraz na predbežnú analytickú fázu alebo revíziu systému ešte pred nacenením. Vyskytli sa aj návrhy na úplné oddelenie obstarávaní na audit a následný rozvoj.

Zhrnutie:

Najväčšia zhoda panuje na tom, že zákazka má byť postavená na hybridnom modeli s oddelením fixnej prevádzky a flexibilného rozvoja, doplnenom o úvodný audit, pričom tento prístup najlepšie reflektuje mieru neistoty, zvyšuje transparentnosť a umožňuje efektívne riadenie nákladov aj rozsahu projektu.

Záver:

Na základe uvedeného bude v súťažných podkladoch stanovená požiadavka pre stanovenie ceny pozostávajúcej z:

- **úvodnej fázy (audit/analýza)** – fixná cena,
- **fixnej časti** – mesačný paušál na prevádzku a SLA,
- **variabilnej časti** – určenej na rozvoj systému, najčastejšie fakturovanej podľa MD/hodinovej sadzby alebo na základe schválených úloh.

b) Obsah cenovej ponuky

Na základe vyhodnotenia predložených odpovedí možno konštatovať vysokú mieru zhody medzi účastníkmi v tom, že cenová ponuka má byť jasne štruktúrovaná, transparentná a rozdelená na logické, oddeliteľné časti, ktoré zodpovedajú jednotlivým typom plnenia.

Spoločné závery, pre cenovú ponuku, ktorá by mala minimálne obsahovať tieto kľúčové položky:

prevádzka a SLA (vrátane údržby, incident manažmentu, podpory), rozvoj systému (najčastejšie formou MD/hodinovej sadzby alebo úloh), projektové riadenie a koordinácia, dokumentácia a znalostný transfer, licencie a prípadné externé náklady.

Veľká časť odpovedí dopĺňa aj:

monitoring a alerting, reporting a testovanie ako štandardnú súčasť dodávky.

Panuje jednoznačná zhoda, že:



cenová ponuka má byť transparentná a prehľadná, musí existovať priama väzba medzi dodanými službami, ich rozsahom a fakturáciou, jednotlivé položky majú byť jasne definované a kontrolovateľné.

Zásadným spoločným odporúčaním je:

oddeliť cenové časti na prevádzku a rozvoj, zároveň oddeliť fixné a variabilné plnenia, čo umožňuje lepšie riadenie nákladov, flexibility a kontroly rozsahu.

Odchýlky a doplnkové názory, odporúčania:

trojzložkový model (jednorazová, fixná a variabilná časť) ako najprehľadnejší, potreba zohľadniť celkové náklady vlastníctva (TCO), možnosť štruktúrovať ponuku aj podľa rolí, tímov alebo míľnikov, dôraz na flexibilitu nacenenia podľa reálneho stavu systému.

Niektoré odpovede zdôraznili potrebu samostatného nacenenia:

nadštandardných služieb (napr. 24/7 podpora), alebo špecifických činností (napr. stabilizácia, integrácie, refaktoring).

Zhrnutie:

Účastníci sa jednoznačne zhodli, že cenová ponuka musí byť transparentná, jasne členená a rozdelená minimálne na prevádzku a rozvoj, resp. na fixné a variabilné plnenia, pričom často je doplnená o samostatnú úvodnú analytickú fázu. Tento prístup je považovaný za najvhodnejší z hľadiska riadenia nákladov, kontroly kvality dodávky a flexibility počas realizácie zákazky.

Záver:

Na základe uvedeného bude verejný obstarávateľ prihliadať na všetky odporúčania v súťažných podkladoch.

c) Hodnotiace kritériá

Na základe vyhodnotenia predložených odpovedí možno konštatovať výraznú zhodu medzi účastníkmi, že hodnotenie zákazky nemá byť založené primárne na cene, ale na kombinácii ceny a kvality, pričom kvalitatívne kritériá zohrávajú kľúčovú úlohu.

Spoločné závery väčšiny účastníkov zdôrazňujú, že okrem ceny je nevyhnutné hodnotiť najmä:

skúsenosti kľúčových členov tímu, referencie z obdobných projektov (veľkosť systému, počet používateľov, a iné), technickú a odbornú spôsobilosť dodávateľa, schopnosť prevziať a stabilizovať existujúci systém.

Veľmi silná zhoda panuje na tom, že:

kritériá majú byť postavené na reálnych a overiteľných skúsenostiach, praktické skúsenosti majú prednosť pred formálnymi certifikátmi, hodnotenie má reflektovať schopnosť riešiť konkrétne problémy systému v praxi.

Často sa opakuje dôraz na hodnotenie:

kvality navrhovaného riešenia (napr. metodika prevzatia, plán auditu, návrh rozvoja), organizácie tímu a jeho stability (kontinuita, zastupiteľnosť), SLA parametrov a reakčných časov, schopnosti dodávateľa riadiť celý životný cyklus systému (vývoj, prevádzka, monitoring, incident manažment).

Účastníci sa zhodujú, že:



hodnotenie má byť objektívne, merateľné a overiteľné, vhodné je doplniť ho o praktické preverenie (napr. modelová úloha, návrh riešenia alebo ukážka práce).

Pre váhu ceny vs. kvality prevažuje názor:

kvalita má mať minimálne rovnakú alebo vyššiu váhu ako cena.

Najčastejšie uvádzané pomery:

približne 60:40 v prospech kvality, resp. 30–40 % cena a 60–70 % kvalita (najmä pri kritických systémoch). Súčasne zaznela potreba zaviesť opatrenia proti nereálne nízkym cenám, ktoré by mohli deformovať výsledok hodnotenia.

Odchýlky a doplnkové názory :

Účastníci odporúčajú nastaviť vyšší podiel ceny (napr. cca 70 %), avšak stále s dôrazom na kvalitatívne kritériá, hodnotiť aj architektúru riešenia a technologický prístup detailnejšie, zvýrazniť schopnosť dodávateľa reagovať agilne a flexibilne, hodnotiť aj schopnosť pracovať bez kompletnej dokumentácie alebo v podmienkach neistoty.

Zhrnutie:

Účastníci sa jednoznačne zhodli, že hodnotiace kritériá majú byť postavené na kombinácii ceny a kvality, pričom kvalita (najmä skúsenosti tímu, referencie a schopnosť riešiť reálne problémy systému) má mať zásadný až dominantný význam. Kritériá majú byť praktické, overiteľné a nastavené tak, aby zabezpečili výber kvalifikovaného a spoľahlivého dodávateľa, nie iba najnižšej cenovej ponuky.

Záver:

Na základe uvedených zistení a odporúčaní budú súťažné podklady obsahovať návrh hodnotiacich kritérií reflektujúci dôraz na reálne a overiteľné skúsenosti, praktické schopnosti dodávateľa, ako aj odbornú úroveň jednotlivých členov tímu. Verejný obstarávateľ má zároveň v úmysle využiť ako jedno z kritérií aj typovú úlohu s prvkami BVA, ktorá umožní praktické preverenie schopností uchádzačov.

Pri hodnotení ponúk bude použitý na prvý pohľad odlišný, avšak matematicky ekvivalentný prístup, pri ktorom sa jednotlivé kritériá neprepočítavajú na body, ale na finančné vyjadrenie. Výsledkom bude, že každá ponuka uchádzača bude posudzovaná prostredníctvom dvoch cien:

- **ponukovej ceny (EUR s DPH)** – ide o nemennú cenu predloženú uchádzačom, ktorá sa v prípade úspechu stane zmluvnou cenou,
- **ceny pre účely vyhodnotenia ponúk** – ide o abstraktnú hodnotu zohľadňujúcu nielen cenu, ale aj kvalitatívne aspekty ponuky.

Zároveň je potrebné zdôrazniť, že konkrétne nastavenie hodnotiacich kritérií, ich váh, ako aj spôsob ich aplikácie nie je v tejto fáze finálne. Návrh kritérií vychádza z aktuálne dostupných podkladov a spätnej väzby účastníkov, pričom bude predmetom ďalšieho spresňovania, kalibrácie a odborných diskusií. Cieľom je nastaviť kritériá tak, aby boli čo najviac objektívne, transparentné a zároveň prakticky použiteľné, pričom budú primerane reagovať na špecifiká predmetu zákazky.

Konečná podoba hodnotiacich kritérií tak môže byť ešte upravená a doplnená s cieľom zabezpečiť optimálne nastavenie hodnotenia a výber najvhodnejšieho dodávateľa.

d) Predpokladaná hodnota zákazky



Na základe vyhodnotenia odpovedí možno konštatovať jednoznačnú a dominantnú zhodu medzi účastníkmi, že na základe aktuálne dostupných informácií nie je možné presne stanoviť presnú hodnotu zákazky ale prirodzene je možné uviesť orientačný odhad – predpokladanú hodnotu zákazky.

Spoločné závery väčšiny účastníkov uvádzajú, že PHZ je výrazne závislá od detailného poznania systému, najmä:

technického stavu (kód, architektúra), rozsahu a kvality dokumentácie, počtu integrácií, prevádzkových parametrov (zát'áž, počet používateľov, incidenty), požiadaviek na SLA a dostupnosť, rozsahu plánovaného rozvoja.

Panuje silná zhoda, že:

presný odhad je možný až po úvodnom audite alebo analytickej fáze, bez tejto fázy je akýkoľvek odhad len rámcový a neistý.

Účastníci sa zhodujú, že:

predpokladaná hodnota má byť v tejto fáze chápaná ako orientačný rámec, jej presnosť bude závisieť od upresnenia požiadaviek a priorít zo strany objednávateľa, jednotlivé funkcionality majú byť nacenené samostatne (napr. formou change requestov), náklady sa môžu významne meniť v závislosti od reálneho stavu systému.

Odchýlky a doplnkové názory:

Menšia časť účastníkov uviedla konkrétnejšie odhady pre jednotlivé časti:

fixné náklady na audit alebo prevzatie, mesačné náklady na SLA, jednotkové sadzby pre rozvoj.

Ojedinele sa objavilo odporúčanie:

stanoviť PHZ ako hornú hranicu s rezervou, alebo definovať rozpočtový rámec (budget cap) s postupným čerpaním.

Zhrnutie:

Účastníci sa jednoznačne zhodli, že v súčasnej fáze je možné stanoviť iba orientačný odhad predpokladanej hodnoty zákazky, pričom jej presné určenie je podmienené úvodnou analýzou systému a detailným poznaním jeho technického a prevádzkového stavu. Hodnota zákazky sa typicky pohybuje v širokom intervale v závislosti od rozsahu a komplexity, preto sa odporúča pracovať s rámcovým odhadom a rezervou na nepredvídané skutočnosti.

Záver:

Na základe uvedených skutočností verejný obstarávateľ pristúpi k určeniu predpokladanej hodnoty zákazky ako rámcového finančného limitu, ktorý bude zohľadňovať dostupné rozpočtové možnosti, ako aj mieru neistoty vyplývajúcu z aktuálneho stavu poznania predmetu zákazky..

Zároveň platí, že vzhľadom na obmedzené a postupne sa spresňujúce informácie o technickom a prevádzkovom stave systému bude predmet zákazky proporčne prispôbený tomuto finančnému rámcu. Rozsah požadovaných služieb, personálne zabezpečenie aj úroveň prevádzkových parametrov budú nastavené tak, aby reflektovali reálne možnosti verejného obstarávateľa pri zachovaní nevyhnutnej funkčnosti a stability systému.

Verejný obstarávateľ bude pri nastavovaní podmienok postupovať tak, aby zabezpečil primeranú rovnováhu medzi rozsahom požadovaných služieb, kvalitou plnenia a dostupnými finančnými zdrojmi, pričom bude zároveň zohľadňovať potrebu flexibility pri postupnom spresňovaní požiadaviek počas trvania zmluvného vzťahu.



Otázka č. 23:

Prosíme o popis štandardného akceptačného procesu plnení uplatňovaného dodávateľom, vrátane dokumentácie a zapojenia objednávateľa.

Záver č. 23:

Na základe vyhodnotenia odpovedí možno konštatovať veľmi vysokú mieru zhody medzi účastníkmi v nastavení akceptačného procesu, ktorý je vnímaný ako agilný, priebežný, transparentný a úzko previazaný s aktívnym zapojením objednávateľa.

Spoločné závery akceptačného procesu je štandardne postavený na:

agilnom prístupe so šprintami (typicky 1–2 týždne), v ktorých sú na začiatku definované ciele, rozsah a akceptačné kritériá, a na konci prebieha prezentácia (demo), testovanie a schvaľovanie výstupov.

Proces má spravidla nasledujúce základné kroky:

Vývoj a interné testovanie dodávateľom (vrátane QA, code review a dokumentácie), Nasadenie na testovacie/staging prostredie, Testovanie a akceptácia zo strany objednávateľa, Nasadenie do produkcie po schválení.

Panuje jednoznačná zhoda, že:

akceptácia by mala byť priebežná (iteratívna), nie jednorazová na konci, by mala byť založená na jasne definovaných akceptačných kritériách, proces má byť transparentný a zdokumentovaný.

Kľúčovým prvkom je:

aktívne zapojenie objednávateľa počas celého procesu (najmä business ownera), priebežná komunikácia, spätná väzba a prioritizácia požiadaviek.

Dôležitú úlohu zohrávajú:

ticketovacie nástroje (napr. Jira) na evidenciu požiadaviek a zmien, testovacie/staging prostredia na overenie riešení, dokumentácia a evidovanie zmien ako súčasť dodávky.

Akceptácia je často previazaná s:

míľnikmi alebo šprintami, a predstavuje podklad pre fakturáciu a potvrdenie plnenia.

Kvalita a kontrola s dôrazom, že proces zahŕňa:

viacúrovňovú kontrolu kvality (interné testovanie + klientská validácia), sledovanie kvality aj po nasadení (monitoring, incident manažment, spätná väzba), kontinuálna dokumentácia a sledovateľnosť zmien, schopnosť riešiť pripomienky a nejasnosti priebežne.

Odchýlky a doplnkové názory:

väzbu akceptácie na SLA a incident manažment, prepojenie na CI/CD procesy a automatizované testovanie, potrebu root cause analýz pri kvalite dodávky, rozlíšenie medzi formálnou akceptáciou (napr. protokol) a priebežnou agilnou akceptáciou, alebo špecifiká rôznych fáz (audit vs. rozvoj).

Ojedinele sa spomína:

obmedzenie nasadzovania (napr. prevádzkové pravidlá), alebo detailnejšie procesné kroky (napr. návrat plnenia na dopracovanie).

Zhrnutie:



Účastníci sa jednoznačne zhodli, že akceptačný proces má byť agilný, iteratívny a transparentný, založený na priebežnom testovaní, spätných väzbách a aktívnej účasti objednávateľa. Kvalita dodávky je zabezpečená kombináciou interného overenia, klientskej akceptácie na staging prostredí a formálneho schválenia pred nasadením do produkcie, pričom celý proces je priebežne dokumentovaný a riadený prostredníctvom nástrojov na správu požiadaviek.

Záver:

Na základe uvedených zistení verejný obstarávateľ pri nastavení akceptačného procesu zohľadní identifikované odporúčania a ustálenú prax prezentovanú účastníkmi trhu. Akceptačný proces bude koncipovaný tak, aby podporoval priebežné, transparentné a iteratívne overovanie plnení, s dôrazom na jasne definované akceptačné kritériá a aktívne zapojenie objednávateľa počas celého životného cyklu dodávky.

Zároveň bude kladený dôraz na primeranú mieru dokumentácie, sledovateľnosť jednotlivých krokov a efektívne riadenie spätnej väzby, pričom konkrétne procesné nastavenie bude prispôbené charakteru zákazky a jej jednotlivým fázam.

Otázka č. 24:

Technická dokumentácia - Sú technické podklady postačujúce pre to, aby ste ako potenciálny dodávateľ tento systém prebrali a následne rozvíjali? Máte k podkladom doplňujúce otázky?

Máte vy ako potenciálny záujemca akékoľvek doplňujúce otázky ku zazdieľaným podkladom? Je niečo, na čo by ste nás chceli ako budúceho obstarávateľa upozorniť?

Záver č. 24:

Na základe vyhodnotenia odpovedí možno konštatovať, že medzi účastníkmi neexistuje úplná zhoda na dostatočnosti podkladov, avšak prevažujúci názor je, že poskytnuté technické podklady predstavujú dobrý až nadštandardný základ, ktorý však nie je postačujúci na plnohodnotné prevzatie systému bez doplnenia ďalších informácií.

Spoločné závery väčšiny účastníkov sa zhoduje, že:

podklady sú postačujúce na základné pochopenie systému a začatie auditu, ale nedostačujú na presné nacenenie, úplné prevzatie a okamžitý rozvoj bez doplňujúcich informácií.

Panuje výrazná zhoda, že pre kvalifikované prevzatie je potrebné doplniť najmä:

technické informácie o architektúre a infraštruktúre, prevádzkové údaje (SLA, incidenty, monitoring, výkon), integrácie a ich komplexitu, procesy riadenia, spolupráce a zodpovedností, biznis logiku a účel systému.

Veľmi silne zaznieva požiadavka na:

prístupnenie kódu, repozitárov a prostredí (aspoň finalistom), doplnenie prístupov a možnosti reálnej revízie systému, úvodnú analytickú/auditnú fázu ako nevyhnutný krok pred prevzatím.

Účastníci sa zhodujú, že:

kvalita a úplnosť podkladov má zásadný vplyv na cenu, rozsah aj riziká projektu, bez doplnenia informácií hrozí nepresné nacenenie a zvýšené riziko implementácie.

Najčastejšie požadované doplnenia v technickej oblasti:



architektúra (top-down pohľad), komponenty, CI/CD pipeline, infraštruktúra (cloud/on-prem), monitoring, alerting, incident management (vrátane histórie incidentov), stav databáz, výkon, škálovanie a technický dlh, integrácie a ich väzby.

Biznis a procesná oblasť:

biznis logika, use case, cieľový stav systému, model spolupráce a rola interného tímu, SLA požiadavky a očakávaná kvalita služby, prístup ku kódu a testovacím prostrediam, informácie o objeme dát a používateľoch, bezpečnostné a licenčné aspekty, plán migrácií, zmien a rozvoja.

Odchýlky a doplnkové názory:

dokumentácia je plne postačujúca bez zásadných nedostatkov.

Niektorí účastníci išli viac do detailu a upozornili napr. na:

potrebu riešiť výkonnostné a databázové nastavenia, potrebu bezpečnostného auditu (napr. OWASP), riziká spojené s technickým dlhom a škálovateľnosťou, využitia AI, detailnejšieho riadenia subdodávateľov alebo test coverage.

Zhrnutie:

Účastníci sa prevažne zhodujú, že poskytnuté technické podklady sú dobrým východiskom, no nie sú dostatočné pre plnohodnotné prevzatie, audit a presné nacenenie systému. Kľúčové je doplniť technické, prevádzkové a biznis informácie a zároveň umožniť reálny prístup ku kódu a prostrediam. Väčšina účastníkov zároveň považuje za nevyhnutné počítať s úvodnou analytickou (auditnou) fázou, ktorá zníži riziká a umožní presnejšie nastavenie rozsahu aj ceny zákazky. Účastníci zároveň opakovane upozorňovali na potrebu zabezpečiť súčinnosť počas onboardingovej fázy nového dodávateľa.

Záver:

Na základe uvedených zistení verejný obstarávateľ zohľadní odporúčania účastníkov a v ďalšej fáze zabezpečí prístup k čomu najširšiemu rozsahu relevantných informácií a podkladov potrebných pre riadne pochopenie predmetu zákazky. Cieľom je vytvoriť dostatočný informačný základ pre kvalifikovanú prípravu ponúk, zníženie rizík na strane uchádzačov a podporu realistického nastavenia ceny a rozsahu plnenia.

Zároveň bude poskytnutie informácií realizované primerane fáze obstarávania a s ohľadom na zabezpečenie transparentnosti, ochranu citlivých údajov a zachovanie hospodárskej súťaže.

Vyhodnotenie PTK

Prípravné trhové konzultácie splnili svoj účel, keďže verejný obstarávateľ získal relevantné informácie o možnostiach trhu, technických riešeniach a štandardných postupoch pri rozvoji a prevádzke informačných systémov obdobného charakteru.

Zistenia z PTK budú primerane zohľadnené pri príprave súťažných podkladov, najmä pri nastavení technických požiadaviek, zmluvných podmienok a kritérií hodnotenia ponúk s cieľom nastaviť podmienky hospodárskej súťaže transparentne, nediskriminačne a primerane predmetu zákazky.

V Bratislave dňa 07.07.2026

Mgr. Marian Szakáll v. r.
vedúci referátu č. 2
oddelenie verejného obstarávania