



# enterprise europe network

- poradenstvo a podpora v oblasti podnikania, inovácií, transferu technológií, know-how a výskumu
- cca 600 organizácií vo viac ako 60 krajinách sveta
- hľadanie obchodných a technologických partnerov
- propagácia firmy, produktov a technológií
- informácie, poradenstvo a legislatíva EÚ v oblasti podnikania na vnútornom trhu EÚ a financií
- semináre, obchodné misie, kooperačné podujatia

## BEZPLATNÉ INFORMÁCIE E-MAILOM

Ak chcete dostávať e-mailom pravidelne informácie o novinkách, podujatiach, ponukách na spoluprácu, výzvach atď. v odvetví, v ktorom pracujete, resp. ktoré Vás zaujíma, odporúčame zaregistrovať sa na:

<http://www.een.sk>

## KONTAKT:

**Slovenská obchodná a priemyselná komora**  
Útvar Európskej únie

- Ing. Juraj Paľa, riaditeľ Útvaru EÚ
  - Daniela Širáňová, projektový manažér
- Tel.: 02/54433272  
E-mail: [sopkueu@sopk.sk](mailto:sopkueu@sopk.sk)

## PARTNERI ENTERPRISE EUROPE NETWORK V SR:

- BIC Bratislava (koordinátor) – [www.bic.sk](http://www.bic.sk)
- Slovenská obchodná a priemyselná komora – [www.sopk.sk](http://www.sopk.sk)
- Slovak Business Agency – [www.sba.sk](http://www.sba.sk)
- Regionálne poradenské a informačné centrum Prešov – [www.rpicpo.sk](http://www.rpicpo.sk)

## SLOVENSKÁ OBCHODNÁ A PRIEMYSELNÁ KOMORA

Útvar Európskej únie

Gorkého 9

816 03 Bratislava

Tel.: 02/54433272, 54131136, 54433846

E-mail: [een@sopk.sk](mailto:een@sopk.sk) & [sopkueu@sopk.sk](mailto:sopkueu@sopk.sk)

Web: [www.sopk.sk](http://www.sopk.sk)

[www.enterprise-europe-network.sk](http://www.enterprise-europe-network.sk)

.....  
Tento leták bol vydaný SOPK v roku 2018 v rámci iniciatívy Enterprise Europe Network, spolufinancovanej Európskou komisiou. Slúži na všeobecnú orientáciu malých a stredných podnikov o projekte a jeho službách.

## VEREJNÉ OBSTARÁVANIE

ČO BY STE O ŇOM MALI VEDIEŤ.  
PREČO ÁNO, PREČO NIE



*Podpora podnikania na dosah ruky*



## VEREJNÉ OBSTARÁVANIE

Je to proces predkladania ponuky, návrhu alebo vyjadrenie záujmu na výzvu / tender. Organizácie hľadajú iné podniky na dodávku tovarov a služieb s cieľom získať najlepšiu hodnotu za peniaze. Na Slovensku je platný Zákon o verejnom obstarávaní č. 343/2015 Z. z.

Pri verejnom obstarávaní sa uplatňujú princípy transparentnosti, rovnakého zaobchádzania a nediskriminácie uchádzačov a záujemcov, ako i princíp hospodárnosti a efektívnosti pri vynakladaní finančných prostriedkov.

### ZÁKLADNÉ POJMY

**Zákazka:** je zmluva s peňažným plnením uzavretá medzi jedným alebo viacerými obstarávateľmi na jednej strane a jedným alebo viacerými uchádzačmi na strane druhej, ktorej predmetom je dodanie tovaru, uskutočnenie prác alebo poskytnutie služby.

**Predpokladaná hodnota zákazky:** musí vychádzať z ceny, za ktorú sa obvykle predáva rovnaký alebo porovnateľný predmet v čase vyhlásenia verejného obstarávania.

**Finančné limity:** v závislosti od predpokladanej hodnoty rozdeľujeme zákazky na nadlimitné a podlimitné.

**Kritériá udeľovania:** obstarávateľ špecifikuje váhu, ktorú dáva každému z vybraných kritérií na základe cenových, nákladových, kvalitatívnych, environmentálnych alebo sociálnych aspektov.



### TYPY VEREJNÉHO OBSTARÁVANIA

- 1) obchodné - vydané súkromnými organizáciami alebo v ich mene, ktoré nie sú všeobecne dostupné na verejnej doméne
- 2) verejné - pravidelne publikované na webe, aplikácia otvorená pre všetkých po požadovanej registrácii

## POSTUPY VEREJNÉHO OBSTARÁVANIA

- 1) otvorené - všetky zainteresované hospodárske subjekty môžu predložiť ponuku
- 2) obmedzené - všetky zainteresované hospodárske subjekty môžu požiadať o účasť, ale iba subjekty vybrané obstarávateľom môžu predložiť ponuku
- 3) dohodnuté - obstarávateľ rokuje o podmienkach zákazky s jedným alebo viacerými vybranými hospodárskymi subjektmi
- 4) súťaže návrhov - najmä v oblasti architektúry, stavebníctva a územného plánovania
- 5) dynamický nákupný systém - elektronický systém na obmedzenú dobu zriadený obstarávateľom na nákup tovarov a služieb. Je otvorený všetkým hospodárskym subjektom, ktorý spĺňajú špecifikované kritériá
- 6) elektronická aukcia - opakujúci sa elektronický proces na prezentáciu cien. Umožňuje zaradenie ponúk do výberového konania formou metódy automatického hodnotenia.

### VEREJNÉ OBSTARÁVANIE – PREČO ÁNO

- 🕒 veľký potenciál na trhu
- 🕒 obsiahnuté takmer všetky sektory
- 🕒 spoločná legislatíva EÚ o verejnom obstarávaní
- 🕒 súťaž, transparentnosť, nediskriminácia
- 🕒 vhodné pre subdodávateľov
- 🕒 cena je kľúčovým faktorom úspechu
- 🕒 môžete priniesť hodnotu za peniaze
- 🕒 môžete prezentovať jedinečný predajný návrh

### VEREJNÉ OBSTARÁVANIE – PREČO NIE

- 🕒 zameriava sa na najnižšiu cenu
- 🕒 byrokracia, krátke termíny, malá publicita
- 🕒 silná národná konkurencia
- 🕒 riziká neúspechu sú dosť vysoké ak nemáte relevantné skúsenosti, nemôžete splniť všetky požiadavky, vrátane ceny, nemáte partnerov
- 🕒 nejasné technické špecifikácie
- 🕒 nedostatok spätnej väzby

## PRED ZAPOJENÍM SA DO VEREJNÉHO OBSTARÁVANIA

Skôr než podáte návrh, odborníci radia:

- ✓ investovať do prieskumu trhu
- ✓ poznať potenciálnych konkurentov
- ✓ prezrieť si aktuálne tendre
- ✓ investovať do vzťahu s prioritnými kupujúcimi, snažiť sa pochopiť ich nákupnú stratégiu
- ✓ využiť cezhraničné príležitosti a hľadať partnerov

### SPLNENIE POVINNOSTÍ VEREJNÉHO OBSTARÁVANIA

- ✓ postupovať podľa pokynov (guidelines)
- ✓ písať jasne a efektívne, zostať konzistentný
- ✓ doložiť všetky požadované materiály a prílohy
- ✓ používať firemné meno a logo korektné, aby sa zabránilo zámene
- ✓ dodať referencie
- ✓ rešpektovať termín uzávierky

### SPOLOČNÉ NÁVRHY

Väčšina kreatívnych nápadov na nové technológie a služby pochádza od MSP. Preto je často nevyhnutné vytvoriť spoločné konzorcium a podať spoločný návrh.

Hlavné výhody sú:

- 🕒 vyššia šanca získania zákazky
- 🕒 vyššia šanca nájdenia inovatívneho riešenia, keďže medzinárodné konzorcium môže priniesť viac zručností a návrhov
- 🕒 konzorcium umožňuje komplexné obstarávanie a spája expertov z rôznych oblastí
- 🕒 partner môže dodať tovary a služby, ktoré neviete sami zabezpečiť
- 🕒 spolupracujete so svojou konkurenciou
- 🕒 propagujete svoju firmu ako subdodávateľ, čo je veľakrát finančne výhodnejšie
- 🕒 veľa kupujúcich chce nakupovať od jedného celku, nie veľa rôznych dodávateľov