



**IT Asociácia
Slovenska**

DIGITALIZUJEME BUDÚCNOSŤ

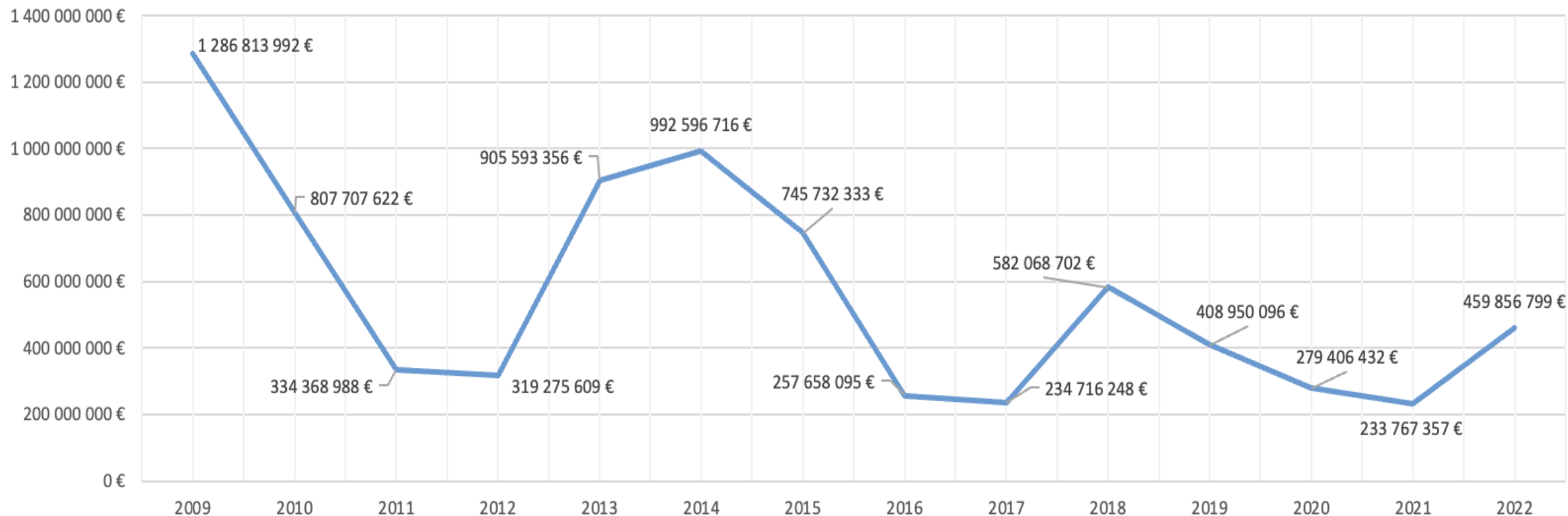
Súťaženie v štátnom IT

jún 2023



História verejných obstarávaní IT 2009 až 2023

Celkový náklad na IKT tovary a služby nakúpené cez verejné obstarávania

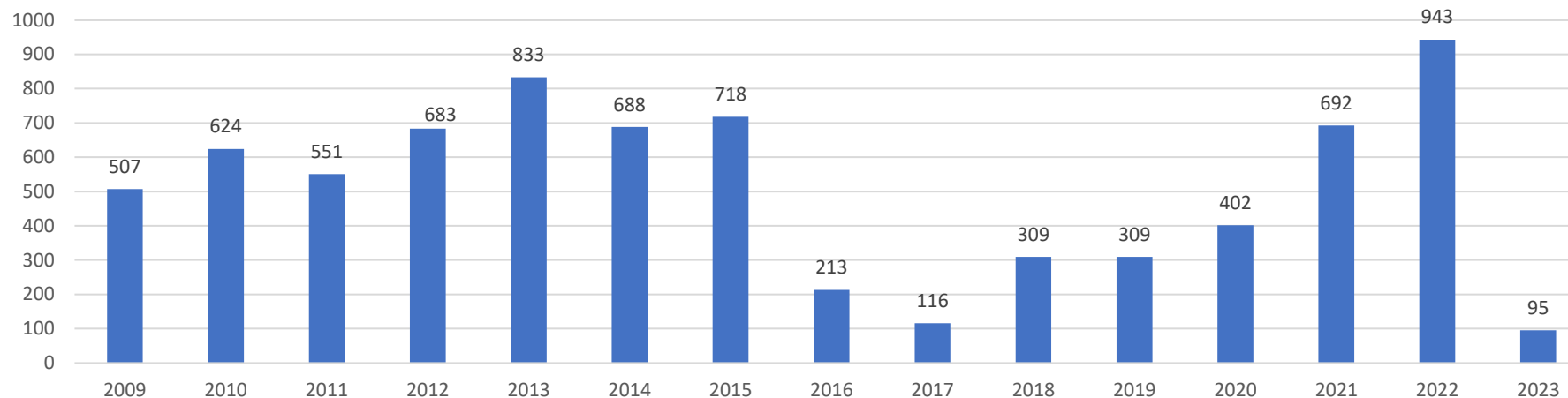


História verejných obstarávaní IT 2009 až 2023

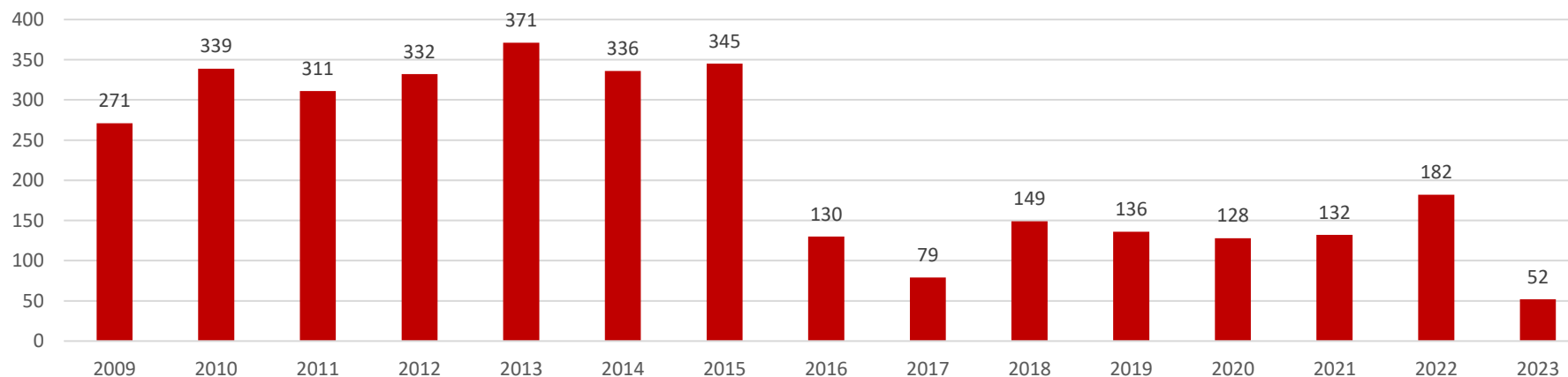


V uplynulom roku bolo ukončených viac verejných súťaží ako kedykoľvek predtým. Celkový počet firiem, ktoré vyhrali súťaže sa naopak v porovnaní s minulými obdobiami znížil.

Súťaže spolu



Počet víťazov vo verejnom obstarávaní IT

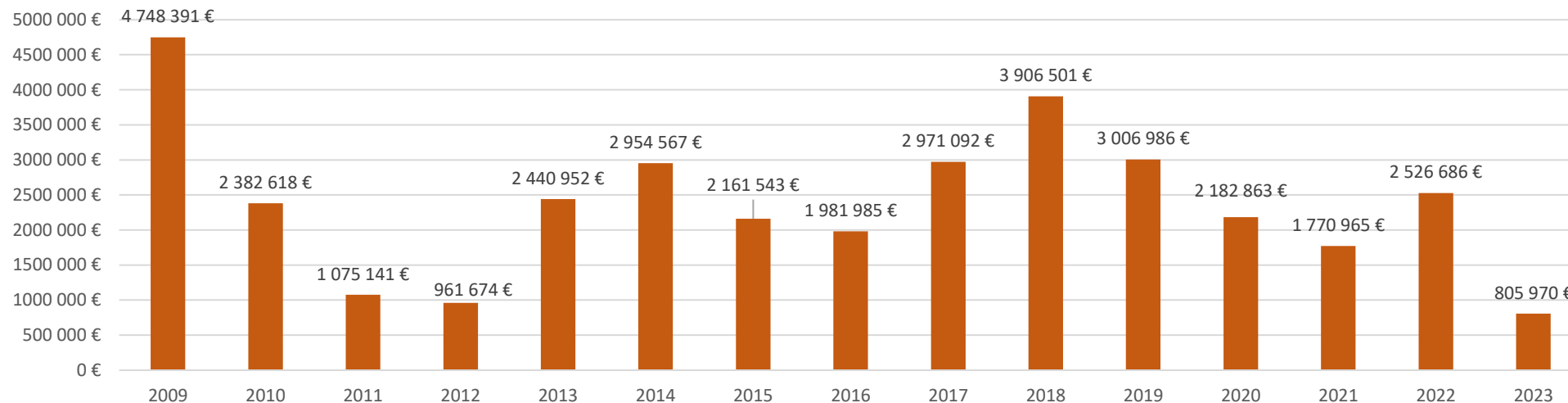


História verejných obstarávaní IT 2009 až 2023

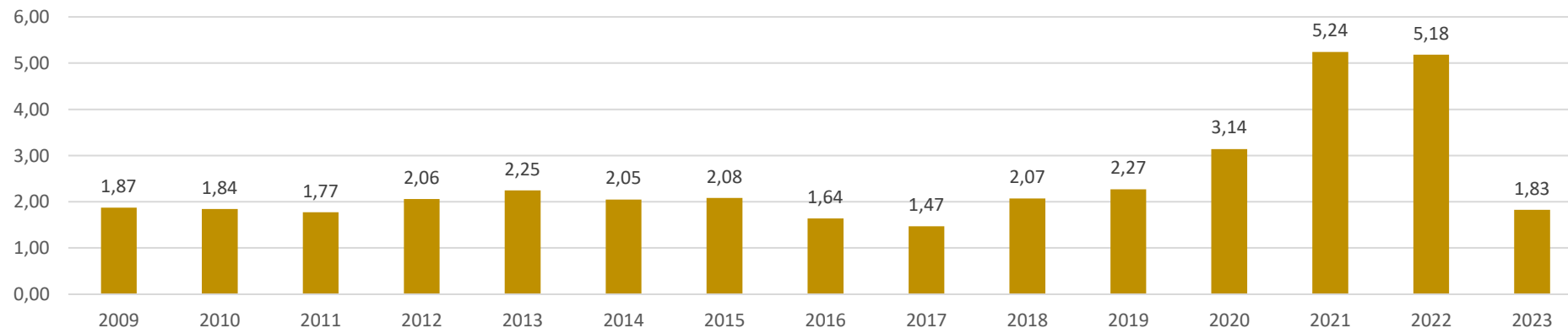


Firmy, ktoré zostali pôsobiť vo verejnom sektore si prišli k rovnakým peniazom ako v minulosti. Bola stým spojená väčšia administratíva.

Primerný obrat jednej firmy z verejného obstarávania IT



Priemerný počet zákaziek na víťaza vo verejnom obstarávaní IT



Záujem firiem o verebné zákazky klesá, pretože



- Schopnosť napísať dobrú verejnú súťaž na IT sa v štáte nezlepšila
- Jediným široko používaným kritériom je cena
- Časť firiem súťaží za zlomok predpokladanej hodnoty zákazky
- Administratíva v štátnych zákazkách odrádza malé firmy
- Písanie ponúk je finančne náročné
- Časté prestoje spôsobujú nepredvídateľné straty
- Vzorové zmluvy sú nevyvážené v prospech štátu
- Časť súťaží je nastavená vyslovene hlúpo, keď vopred určuje počty dní práce a súťažia sa len sadzby
- Nevieme ako vysúťažiť inovatívne riešenie
- Štát je rizikový zákazník
- Práce mimo verejnú správu je dosť na Slovensku aj v zahraničí

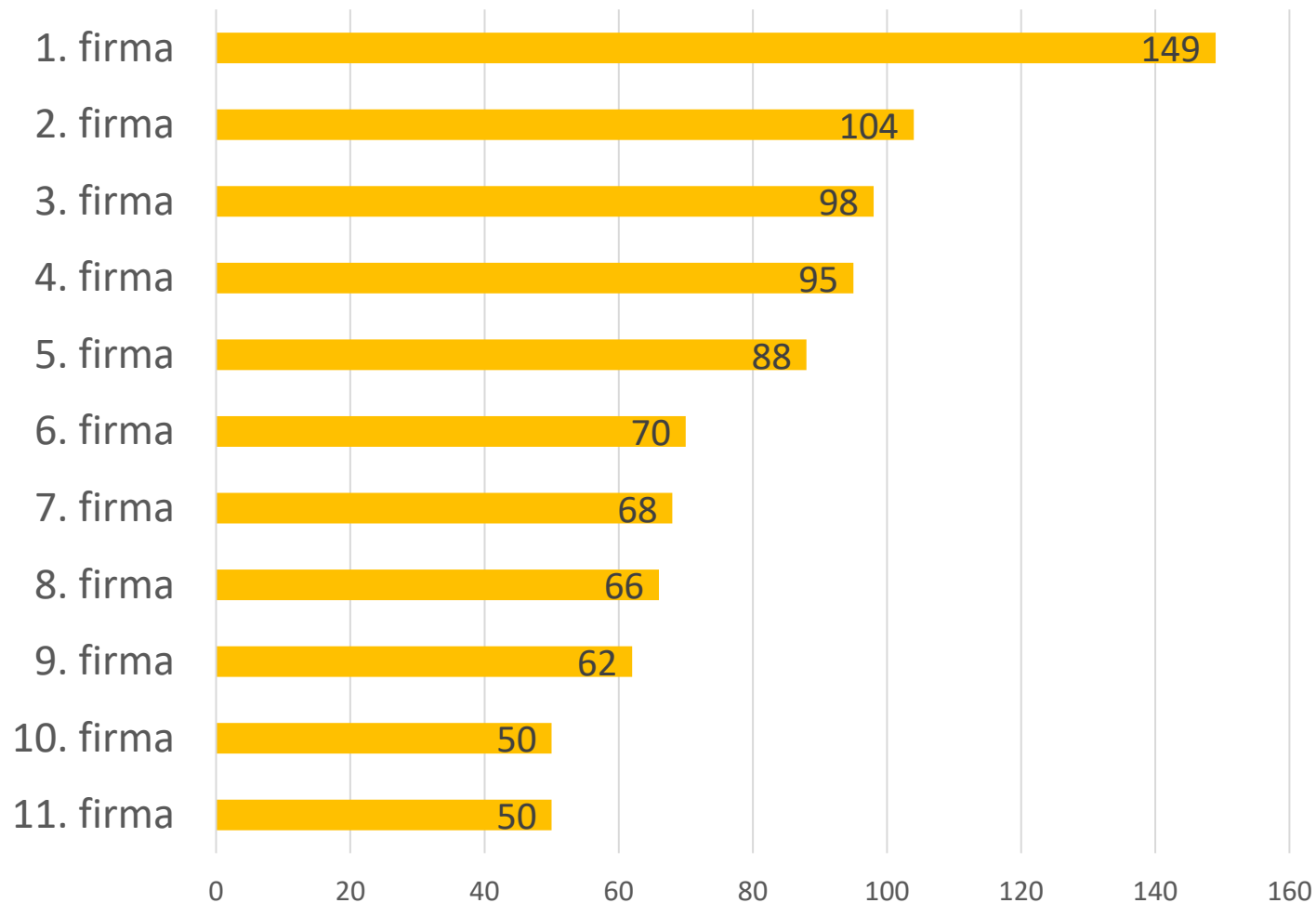
Príklady rizík zmlúv o dielo vo verejnej správe



- dodávaný systém sa bude integrovať na systémy, ktoré sa ešte vyvíjajú, či rozhrania, ktoré ešte nie sú vyvinuté alebo popísané
- dodávaný systém ešte nemá zastabilizovanú legislatívu, plánuje sa vytvorenie novej legislatívy alebo novelizácia zákonov
- obstarávateľ nemá k dispozícii tím, ktorého súčasťou sú biznis vlastník, expert na procesy, analytik a kľúčoví používatelia
- pre vybudovanie systému bude potrebná súčinnosť útvarov, ktoré nespadajú pod právomoc biznis vlastníka,
- pre vybudovanie systému bude potrebná súčinnosť iných rezortov
- obstarávateľ má limitovanú možnosť platiť za zmenové požiadavky
- projekt presahuje volebný cyklus
- zmluva obsahuje neprimerane vysoké penále za omeškania diela alebo míľnikov
- zmluva neobsahuje dostatočné ochranné ustanovenia pre dodávateľa pri nesúčinnosti zadávateľa
- zmluva zaväzuje dodávateľa k prevzatiu zdrojového kódu vytvoreného treťou stranou a jeho použitiu
- zmluva zaväzuje dodávateľa k použitiu konkrétnych technológií
- záväzok dodať dielo predpokladá špeciálne znalosti a skúsenosti, ktoré nie sú na trhu práce bežne dostupné
- nemožnosť vyúčtovať dielčie plnenia a to, či je projekt financovaný z EŠIF, čo znamená aj oneskorené platby
- o zákazníkovi sa vie, že na kľúčové systémy nemá podpísanú SLA
- o zákazníkovi sa vie, že od víťaza súťaže požaduje zľavy ešte pred podpisom zmluvy

Ponuky hlboko pod PHZ

Sú firmy, ktoré opakovane ponúkali cenu menšiu ako 50% PHZ
(graf znázorňuje, koľkokrát takto firma vyhrala súťaž)



Reakcia informatikov a IT firiem na stav na Slovensku

Informatici si úspešne nachádzajú uplatnenie na iných trhoch

- Nedostatok informatikov v Európe sa odhaduje na 500.000, v USA ešte viac
- Počas pandémie Covid19 sa firmy aj informatici naučili pracovať na diaľku
- Výrazne narástol biznis firiem, ktoré sprostredkujú IT prácu pre zahraničie
- Hlad na trhu spôsobil nárast sadzieb, ktoré si málokto na Slovensku môže dovoliť

IT firmy diverzifikujú svoje pôsobenie

- Firmy kvôli byrokracii a absurdnému tlaku na ceny vo verejnom IT orientujú na komerčný sektor
- Niektoré firmy získali projekty v zahraničí
- Časť z nich si našla uplatnenie v zahraničí formou predaja kapacít
- Firmy neinvestujú do rozvoja pre trh v SR ale do zahraničných pobočiek a partnerstiev



Ako sa dodať z mŕtveho bodu

- Vypracovať metodiky s takými postupmi, pre verejné obstarávanie informačných technológií a systémov, ktoré zohľadnia špecifiká IT zákaziek
- Do obstarávania zaviesť dôraz na kvalitu adaptáciou európskych MEAT kritérií (The **M**ost **E**conomically **A**dvantageous **T**ender)
- Zohľadňovať v súťažiach schopnosť dodať zákazku
- Navrhnuť nové, vyváženejšie vzorové zmluvy o dielo a o službách podpory IT systémov
- Zmeniť prístup k stanovovaniu PHZ
- Eliminovať prax, kedy sa súťaží na výšku sadzieb
- Umožniť obstarávanie inovatívnych riešení
- Zapojiť firmy už vo fáze prípravy investičného plánu, nerobiť PTK až vo fáze obstarávania
- Vytvoriť ekosystém firiem, ktoré budú pripravovať zadania a nebudú dodávať riešenia





**IT Asociácia
Slovenska**
DIGITALIZUJEME BUDÚCNOSŤ

Ďakujem za pozornosť
Emil Fitoš, prezident ITAS

