



## Zápisnica z prípravných trhových konzultácií

---

Verejný obstarávateľ vzhľadom na zložitosť a rozmanitosť predmetu tejto zákazky a na náročnosť prípravy celého procesu verejného obstarávania v súlade s ustanovením § 25 ods. 1 zákona č. 343/2015 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o verejnom obstarávaní“), uskutočnila dňa 1.7.2021 o 9:00 prípravná trhovú konzultáciu (ďalej len „PTK“) s potenciálnymi dodávateľmi.

Názov predmetu zákazky: **„Nová digitálna ústredňa a upgrade siete“**

Verejný obstarávateľ uverejnil Predbežné Oznámenie o začatí prípravných trhových konzultácií k uvedenému predmetu zákazky na svojom webovom sídle <http://www.fnsrza.sk/sk/verejne-obstaravanie/bptk-nova-digitalna-telefonna-ustredna-a-upgrade-siete-aktualneb> a na profile zriadenom na stránke Úradu pre verejné obstarávanie <https://www.uvo.gov.sk/vyhľadavanie-zakaziek/detail/dokumenty/427788> čím bola zároveň umožnená účasť aj iných potenciálnych dodávateľov.

Účelom prípravných trhových konzultácií bolo prejsť si spolu so zúčastnenými potenciálnymi dodávateľmi predbežný technický opis zákazky „Nová digitálna ústredňa a upgrade siete“ a následne si vypočítať ich pripomienky a návrhy, na základe ktorých verejný obstarávateľ vylepší a doplní technický opis zákazky, ktorý bude použitý v procese samotného verejného obstarávania. Cieľom trhových konzultácií bolo aj stanovenie objektívnych a nediskriminačných parametrov a požiadaviek na predmet zákazky, ktoré verejný obstarávateľ uvedie v opise predmetu zákazky tak, aby boli dodržané princípy verejného obstarávania a aby sa verejného obstarávania mohli zúčastniť všetci potenciálni dodávateľia pôsobiaci na relevantnom trhu.

Prípravných trhových konzultácií sa za verejného obstarávateľa FNŠP Žilina zúčastnili:

1. Doc. Ing. Martin Vaculík
2. Mgr. Peter Belan
3. Mgr. Eduard Dorčík
4. Ing. Vladimír Andrejšín
5. Ing. Erika Pažítková
6. JUDr. Matej Hlavoň
7. PhDr. Silvia Taligová
8. Ing. Daniel Grofčík
9. Ing. Michaela Černá

V rámci uskutočnených prípravných trhových konzultácií sa uskutočnili konzultácie s jednotlivými účastníkmi trhu:

### **1. Slovak Telekom a.s., Bajkalská 258, 817 62 Bratislava**

(ďalej len „hospodársky subjekt č. 1“)



Termín a čas: 1.7.2021 o 9:00 hod.

Za spoločnosť Slovak Telekom a.s., sa na uvedených prípravných trhových konzultáciách zúčastnili nasledujúci zástupcovia:

1. Ing.Zuzana Hudecovú
2. p. Radoslav Horváth
3. p.Robert Trunkvalter

**2. AUTOCONT s.r.o., Krasovského 14, 851 01 Bratislava – Mestská časť Petržalka**

(ďalej len „hospodársky subjekt č. 2“)

Termín a čas: 1.7.2021 o 9:00 hod.

Za spoločnosť AUTOCONT s.r.o. sa na uvedených prípravných trhových konzultáciách zúčastnili nasledujúci zástupcovia:

1. p. Robert Franc
2. p. Andrej Kavický
3. p. Radoslav Sága

**3. O2 Business Services, a.s., Einsteinova 21, 851 01 Bratislava**

(ďalej len „hospodársky subjekt č. 3“)

Termín a čas: 1.7.2021 o 9:00 hod.

Za spoločnosť O2 Business Services, a.s. sa na uvedených prípravných trhových konzultáciách zúčastnili nasledujúci zástupcovia:

1. Ing. Peter Vikársky
2. Ing. Martin Kováč
3. Ing. Michal Brutovský

**4. TTC MARCONI, s.r.o., Hraničná 18, 821 05 Bratislava**

(ďalej len „hospodársky subjekt č. 4“)

Termín a čas: 1.7.2021 o 9:00 hod.

Za spoločnosť TTC MARCONI, s.r.o. sa na uvedených prípravných trhových konzultáciách zúčastnili nasledujúci zástupcovia:

1. Ing. Andrej Kostráb
2. Ing. Vladimír Hirner

**5. NTT Slovakia s.r.o., Jozefa Hagaru 9, 831 51 Bratislava**

(ďalej len „hospodársky subjekt č. 5“)

Termín a čas: 1.7.2021 o 9:00 hod.

Za spoločnosť NTT Slovakia s.r.o. sa na uvedených prípravných trhových konzultáciách zúčastnili nasledujúci zástupcovia:

1. Ing. Ladislav Šulek



Prípravná trhová konzultácia bola uskutočnená najmä z dôvodu zložitosti a rozmanitosti uvedeného predmetu zákazky. Cieľom uskutočnenej prípravnej trhovej konzultácie bolo najmä poskytnutie súčinnosti pri dodefinovaní nediskriminačných technických špecifikácií predmetu zákazky.

Prípravná trhová konzultácia prebehla formou spoločného stretnutia vyššie uvedených účastníkov prípravnej trhovej konzultácie a komisie (zamestnancov verejného obstarávateľa vrátane jedného externého člena). V prípade, že by účastníci PTK v priebehu PTK navrhli neštandardné riešenia alebo niečo, čo bude potrebné individuálne konzultovať, prebehnú aj individuálne trhové konzultácie, kde by každý odprezentoval vlastný systém.

Prípravná trhová konzultácia bola so súhlasom príslušných hospodárskych subjektov zvukovo nahrávaná a nasledovný nižšie uvedený prepis bol vyhotovený zo zvukového záznamu. Pre účely kontroly je zvukový záznam prípravnej trhovej konzultácie s hospodárskymi subjektami uložený v dokumentácii verejného obstarávateľa.

**Prepis zo zvukového záznamu prípravnej trhovej konzultácie konajúcej sa dňa 1.7.2021 o 9:00:**

Prípravná trhová konzultácia začala privítaním záujemcov o účasť na PTK a predstavením prítomných zamestnancov verejného obstarávateľa.

Zamestnanec FNsP Žilina objasnil priebeh prípravných trhových konzultácií a účel prípravných trhových konzultácií „Nová digitálna ústredňa a upgrade siete“. Následne zamestnanec FNsP ozrejmil prítomným hospodárskym subjektom aktuálnu situáciu FNsP Žilina – t.j. že FNsP Žilina má starú telefónnu ústredňu a tak si nechala procesom verejného obstarávania vypracovať projekt novej telefónnej ústredne s podmienkou, že úspešný uchádzač/dodávateľ z dôvodu konfliktu záujmov sa nebude môcť zúčastniť samotného verejného obstarávania k predmetnej zákazke.

Následne zástupcov zúčastnených HS poprosil, aby sa v krátkosti predstavili a povedali, aké projekty tohto typu robili a aby posúdili, či je podľa nich daný projekt akceptovateľný, nakoľko do reálnej súťaže chce ísť FNsP Žilina s dobrým technickým opisom.

**HS 5:** FNsP Žilina sme dodávali ešte Alcatel systém a sme tu ako uchádzači, ktorí chcú zmodernizovať tento systém a keďže ste spomínali, že nejde len o výmenu hlasovo-komunikačného systému, chceme sa uchádzať aj o dodávku celej časti a ak by som sa mohol vyjadriť k opisu, prezreli sme si ho a výstupom sú naše spracované otázky a odpovede. Navrhol by som, aby sme si jednotlivé pripomienky prešli po tom, ako sa predstavia i ostatné spoločnosti a prejsť si kardinálne otázky a rozdeliť si ich na technickú, funkčnú časť a taktiež podmienky účasti. Čo sa týka našich referencií, my s nemocnicami robíme historicky. Alcatel tu bol veľmi silný. Na Slovensku máme viaceré univerzitné nemocnice v Bratislave, Onkologický ústav a rovnako v Nitre, takže my veľmi dobre poznáme kritickú infraštruktúru a poznáme problémy nemocníc. Keď sme si prezreli tie podmienky, máme k tomu samozrejme nejaké výhrady a naše pripomienky by sme radi či už verejne alebo individuálne odkonzultovali, ale principiálne sme nenašli nejaký stopper, ktorý by nám bránil v účasti vo verejnom obstarávaní ak by bol technický opis tak ako je to teraz dané mal ísť do verejného obstarávania, ale samozrejme sú tam nejaké detaily na ktoré by sme si radi vypočuli aj názor ostatných strán.



**HS 3:** Čo sa týka samotného opisu, principiálne s ním súhlasíme. Sú tam nejaké technické veci, ktoré by sme si chceli prejsť na tejto skupinovej trhovej konzultácii. Samozrejme, radi sa zúčastníme aj individuálnej trhovej konzultácie, kde by sme odprezentovali náš návrh. Takisto sme poskytovateľom obdobných projektov v štátnych i súkromných spoločnostiach – v nemocniciach na východe a v štátnej správe v Bratislave.

**HS 4:** Spoločnosť TTC MARCONI je systémový integrátor, ktorý je na trhu 30 rokov a história organizácie je omnoho dlhšia. Oblasť spojovacích a prenosových systémov je našou DNA – tejto činnosti sa venujeme bežne 70 rokov. Obdobné riešenia alebo projekty riešime jednak v oblasti zdravotníctva dá sa povedať celosvetovo. V strednej Európe bolo len za posledný rok inštalovaných 20 nemocníc. Čo sa týka technického opisu, z nášho pohľadu je napísaný viacmenej dobre. To zadanie naozaj odpovedá tomu, že predmetom zákazky má byť nová generácia alebo sa má spraviť generačný prechod a nájsť funkčné riešenie pre kritickú infraštruktúru so všetkým, čo to obnáša a z môjho pohľadu je to realizovateľné až na pár drobných vecí, ktoré vám s kolegom od komunikujeme.

**HS 2:** Sme česko-slovenská firma, vychádzame zo Siemensu a zastupujeme spoločnosť Siemens v technológii, ktorú vám chceme ponúknuť. Táto technológia je na trhu desiatky rokov. Najbližšiu referenciu máme priamu tu – na Žilinskej univerzite. Čo sa týka nemocníc, tých je naozaj mnoho. Medzi najväčšie patria Ostravská nemocnica a Nemocnica Kladno ale samozrejme aj ďalšie. Máme skúsenosti dá sa povedať s každým typom zákazníka, najviac asi v kritickej infraštruktúre. Čo sa týka zadania, nepovažujeme tie požiadavky za nejaké neštandardné, nazval by som ich takým dobrým štandardom. S rovnakými požiadavkami sa stretávame celkom bežne, videli sme tam len drobné nezrovnalosti a možno nejaké protichodné požiadavky, ktoré sme spripomienkovali v dokumente s otázkami, kde uvádzame odporúčané úpravy technického opisu, aby bolo jasne stanovené čo má ktorá funkcionálna splniť. Ako negatívum vidíme napríklad až príliš špecificky zadané niektoré z požiadaviek – napr. manažérske mobilné telefóny a nie každý dodávateľ ich bude vedieť dodať. Myslím si, že by mohli byť jemne zovšeobecnené aby ste dostali kvalitu ale na druhej strane aby ste umožnili účasť aj ostatným. Čo sa týka samotného splnenia formálnych požiadaviek, tam si myslím, že nebude žiadny problém. Určite by sme uvítali aj možnosť odprezentovať naše riešenie a jeho rôzne alternatívy na osobnom stretnutí nakoľko zadanie je také, že sme trochu na vážkach, ktorá technológia bude pre túto zákazku najvyhovujúcejšia a na základe otázok si to vieme trochu lepšie upresniť a počas prezentácie Vám dáme i naše referencie. Možno však mnoho odpovedí dostaneme i počas dnešnej trhovej konzultácie.

**HS 1:** Naša spoločnosť má mnoho typov zákazníkov. Pôsobíme nie len v zdravotníckom, ale aj v bankovom, priemyselnom, ... sektore. Čo sa týka nemocníc, našim posledným projektom bola sieť nemocníc zo Sveta Zdravia. Čo sa týka zadania, myslíme si, že je napísané dobre. Sú tam drobné detaily, ktoré by sme si tu s vami radi prešli alebo aby sme si i osobne vykonzultovali, ktoré veci dávajú a ktoré nedávajú zmysel jednak z technického hľadiska ale i z obchodného a servisného hľadiska a mali by byť nastavené podľa vašich predstáv. Otázky ku zadaniu sme odovzdali Vašej kolegyni a tie si dnes asi budeme nejak postupne prechádzať.

**Komisia:** Chcel by som vám poďakovať za úvodné predstavenie a vaše hodnotenie opisu na základe ktorého usudzujem, že ten opis má hoci nejaké nezrovnalosti a nie je výborný, ale je dobrý. Zpracujeme doň vaše pripomienky, ktoré ste nám odovzdali a o zmenách, ktoré v ňom vykonáme, vás budeme informovať. Radi by sme si s vami teraz aspoň v rýchlosti prešli celý opis a v rámci toho aj vaše najdôležitejšie pripomienky, ktoré takisto zpracujeme do projektu a v prípade nejakých nejasností zadávateľov pripomienok oslovíme. Rád by som sa s vami spýtal



aj na to, aký pomer by mal byť medzi počiatocnými a prevádzkovými nákladmi, nakoľko budú kritériami pri výbere dodávateľa tejto zákazky. Nastavili sme to zatiaľ tak, že 50 bodov bude za počiatocné náklady a 50 bodov bude za prevádzkové náklady, ktoré sme predbežne nastavili na 5 rokov. Súhlasíte s týmto pomerom?

Zúčastnené hospodárske subjekty sa zhodli na tom, že je veľmi dôležité správne určiť toto kritérium. Podľa ich názoru je ideálne brať do úvahy buď celkovú cenu zákazky a dať za ňu 100 bodov alebo zachovať pomer 50 bodov za počiatocné náklady a 50 bodov za prevádzkové náklady, nakoľko sa tak predíde špekuláciám firiem, ktoré sa zapoja do súťaže. Čo sa týka dĺžky prevádzkových nákladov obsiahnutých v zákazke, zúčastnené hospodárske subjekty sa zhodli, že ideálny support v rámci tejto zákazky bude 5 rokov, nakoľko je podľa nich kritické maximum a žiadny dodávateľ dlhší support nezaručí.

**Komisia:** Môžeme prejsť k technickému opisu. Na začiatku je znázornená hrubá schéma našej infraštruktúry. My sme za posledné týždne nasadili nejaké nové switche, takže tá špecifikácia sa máličko zmení – ubudne tam niekoľko switchov a aj vzhľadom na to, čo všetko sme nasadili do infraštruktúry, ešte trochu zjourníme podmienky, ktoré tam sú. Potrebovali sme totiž veľmi operatívne zrýchliť sieť, nakoľko nároky na ne neustále rastú a toto obstarávanie robíme pomaly 2 roky, takže sme si museli trochu pomôcť v tej chrbtici a vykryli sme si väčšinu uzlov. Nasleduje špecifikácia telefónov. Máte v rámci nej nejaké výhrady? Je tu aj pán docent, odborník na telefónne ústredne a telefónne systémy.

**HS 2:** Ja by som možno mal otázku k tomu, prečo požadujete 24 SIP účtov na každý telefón. Nie je to totiž vec, ktorá by sa extrémne často využívala.

**Komisia:** Pán docent, viete sa k tomu vyjadriť?

**Doc. Ing. Martin Vaculík:** V tom opise sú veci technického riešenia, ktoré sa dajú robiť rôznymi spôsobmi. Určite ste na ne narazili. Očakávame, že zachováte funkcionálnosť ale navrhnete vaše riešenie daného problému. Neďívajte sa na to tak, že dodávate nejaké železo. Toto musí fungovať ako služba. To isté sa týka tých analógových telefónov, ktoré sú tam. Musíte garantovať, že pri výpadku siete a výpadku napájania ten telefón ostane živý. Takže toto sú veci, ktoré si treba nejakým spôsobom vystrngáť. Je však potrebné presne špecifikovať čo pod tou podporou máte na mysli – do akej úrovne budete robiť ten support. Dá sa to urobiť veľmi lacno, ale aj veľmi drahé. Čo sa týka konkrétne tých účtov, podľa mňa 24 účtov nie je nutných.

**HS 2:** Takže dá sa počítať s tým, že tie jednotlivé parametre nie sú kritérium, ale mali by sme vám ponúknuť telefóny v takomto štandarde.

**Komisia:** Keď sme so SOITRONOM jednali, mali sme viacero požiadaviek, aby to bol robustnejší a spoľahlivý systém. Požadovali sme od nich, aby to nadimenzovali tak, aby sme dostali kvalitu. Napríklad je známe, že úrad pre verejné obstarávanie neodporúča čínske riešenia a tak sme sa im chceli vyvarovať.

**HS 3:** Nevie si predstaviť, ako by mohla zdravotná sestra využívať 24 SIP účtov. Tým pádom zvyšujete prevádzkové náklady kvôli neodpodstatnenej požiadavke.

**Komisia:** Ak tam budú mierne odchýlky a zachovaná funkcionálnosť, vieme ich bez problémov stolerovať. Uvedomujeme si, že opisný formulár je definovaný veľmi špecificky a že asi nikto nedokáže splniť každý detail. V rámci úprav technického opisu na základe vašich podnetov samozrejme doplníme i to, že je možné dodať aj ekvivalenty. Upravený technický opis vám následne pošleme, aby ste vedeli s akým technickým opisom ideme do súťaže a na základe nich





nám stanovíme nejakú cenu a na základe toho usúdime, že VO bude vychádzať z priemernej alebo z najnižšej ceny.

**HS 3:** To nám je jasné ale mali by ste si v tom opise upraviť počet tých SIP účtov. Ak tam napíšete napríklad 2 SIP účty, nikto s tým nebude mať problém a nenavýši vám to cenu.

**Komisia:** Dobre, tak sa opýtajme takto, koľko SIP účtov má taký dobrý štandard telefónov?

**HS 5:** Existuje také slovo multiline. Tým nič nešpecifikujete konkrétne, ale špecifikujete to, že požadujete nejakú funkciu – tzn. možnosť nakonfigurovať niekoľko liniek. Nakoniec si tam aj tak nakonfigurujete toľko liniek, koľko uznáte za vhodné. Navyše žiadny človek nie je schopný vybaviť simultánne viac ako 2 hovory, čiže aj za nás je to absolútne irelevantná požiadavka. Všetko sú to digitálne telefóny, takže je to len vec konfiguračných nastavení. Takže ak na jednej strane chcete šetriť peniaze, na druhej strane musí byť relevantná požiadavka – či už technologická alebo užívateľská a nie len to, že niekto niekde napísal nejaké číslo s účelom vylúčiť čínskeho výrobcu.

**HS 3:** Pri multiline to však dostanete do stavu, že to nebudete vedieť vyhodnotiť lebo niekto vám dá multiline na 2 SIP účty, niekto 6,...

**HS 5:** My sme taktiež napadli rovnako i tak záležitosť prečo striktné definovať alebo požadovať na koncové telefóny SIP protokol. Niektorí výrobcovia disponujú svojim proprietárnym protokolom, ktorý umožní viac ako SIP – napríklad dynamickejšie využívanie niektorých funkcionalít a SIPom sa ako keby dehonestuje celý ten softvérový balík. Áno, v SIPE sa definuje počet liniek ale zase v tom svete, ktorý vyšiel z tej ústredňovej histórie sa to nerieši cez konkrétnu linku ale ako účet a linka a môže tam byť tých zdrojov viacej. Určite si teda, koľko hovorov chcete vybaviť simultánne – skôr popísať funkčnosť ako nejaký parameter.

**HS 3:** Najlepšie by bolo definovať, že to môže byť aj SIP aj proprietárny protokol a tak pole pôsobnosti otvoríte viacerým možným uchádzačom a neoberáte sa o žiadnu funkcionalitu a bude na vás, ako si tie funkcionality a počty tých funkcií nadefinujete.

**Komisia:** Takže to môže byť i proprietárny protokol, ale tá sieť by ho mala podporovať. Pán docent, čo nám poradíte v tomto?

**Doc. Ing. Martin Vaculík:** Proprietárne protokoly sú výhodnejšie ako SIP i keď je dneska celosvetový trend k tomu SIPu ale SIP je v podstate len nosič. Ja by som to nechal aj-aj. Ja som zástanca toho proprietárneho protokolu. Ich veľkou výhodou je aj to, že nie sú tak ľahko hacknuteľné ako SIP. Nechal by som to aj-aj ale požadovať len SIPové riešenie neodporúčam.

**Komisia:** Ešte si to viem predstaviť aj tak, že ak to bude nejaké robustné riešenie od veľkej firmy a prežije to tých niekoľko desiatok rokov ale keď mi tu dodáte nejaký primárne firmy malej firmy, mohlo by to vybuchnúť.

**HS 5:** Preto by bolo možno dobré doplniť aj bodové hodnotenie technickej časti, kde budete skúmať nie len ponúknutý systém, ale aj danú firmu na základe poskytnutých referencií.

**Doc. Ing. Martin Vaculík:** Ja by som to postavil tak, že ten systém musí podporovať SIP aj proprietárne protokoly, ktorá daná firma podporuje a zákazník si bude môcť povedať: „Ja chcem X telefónov so SIPom a Y telefónov s proprietárnymi protokolmi.“

**HS 2:** Mixovať tam licencie.... opýtam sa i na ďalšiu tému, ktorú sme napadli my a myslím si, že aj iní – požadovanie univerzálnej užívateľskej licencie. Vy ste to komentovali tak, že to má zabezpečiť flexibilitu ale vy v princípe viete aké máte potreby z hľadiska telefónie a nechať si otvorené dvierka na niečo, čo teraz nebudete obstarávať ale aj tak k tomu nejakú infraštruktúru



treba a tak mi táto požiadavka príde zbytočná. Zadefinujte si čo potrebujete, uistite sa, či vám dodávateľ vie dodať i to, čo nepotrebujete ale nevyžadujte to naceniť už teraz pretože je to zbytočné a vy to vôbec nemusíte potrebovať.

**Komisia:** Ja myslím, že asi šlo o to, že nemocnica plánuje výstavbu nového pavilónu a tieto náklady my získame ako kapitálové náklady z ministerstva a chceli by sme aby sa nám v budúcnosti nezvyšovali naše náklady.

**Doc. Ing. Martin Vaculík:** Je veľký rozdiel, či si kúpim 1 000 licencií na hlasovú službu ako viazať licencie na typ protokolu je nezmyselné. Ja si mám možnosť dynamicky zvoliť v rámci telefónnej služby, že chcem takýto telefón a ten má takýto protokol a nemal by to byť problém.

**HS 2:** Ja som si práve z tohto dôvodu dohodol analýzu. Napríklad keď napríklad porovnávam analógové licencie k cene analógového telefónu musíte zaradiť port aj licenciu. Táto licencia je zrátaná trochu inak. Výrobca si robí svoju stratégiu a ja s tým nič neurobím. Takže ak toto bude podmienkou nebudete mať ďalších troch uchádzačov.

**Komisia:** A preto vedíme túto diskusiu – aby sme sa dohodli. Tak možno to môžeme zrealizovať tak a definovať čo plánujeme v najbližších 5 rokov a nastaviť to na takýto počet.

**HS 2:** To bola moja poznámka z univerzálnym licenciám. Ďalšia poznámka je, že tam nie je jasne uvedený počet analógových portov, ktoré majú byť v prevádzke. Uvádzate počet analógových telefónov ako koncových terminálov ale neuvádzate počet portov a v dokumente otázky a odpovede sú dve otázky dotazujúce sa na to, či je vhodné miesta kde nie IT infraštruktúra riešiť nejakou IT bránou, či zachovať jestvujúcu ústredňu.

**Komisia:** Máme tu veľa suterénov a skladov kde by sme radi zachovali analógové telefóny a nedávali tam počítače. Máme tu i taký problém, že niektoré objekty nestoja na našom pozemku a ak chceme budovať infraštruktúru mali by sme mať povolenie a momentálne máme 3 vlastníkov pozemkov s ktorými sme v spore. Ak to však bude nutné, tie povolenia si samozrejme zabezpečíme.

**HS 2:** Nikde nie je uvedené koľko by bolo takýchto telefónov.

**Komisia:** My predpokladáme, že takýchto telefónov bude maximálne 25.

**HS 2:** Upresnite tam teda počet portov a vhodné by bolo i doplniť informáciu, či sa môže využiť jestvujúce vedenie z tej centrálnej rozvodnej časti.

**Komisia:** V poriadku, upresníme to.

**HS 2:** Ak môžem, tak i k tej telefónnej ústredni mám otázku. Vy tam v časti infraštruktúry máte zadefinovaný nejaký server. Ten server má byť určený pre inštalácie tej telefónnej ústredne alebo to má byť edukované železo alebo to nechávate na dodávateľovi alebo vy poskytujete ten virtuálny priestor alebo ako si to máme vysvetliť?

**Komisia:** Táto zákazka nie je len o ústredni ,ale aj o celkovom uprade infraštruktúry takže ten opis je urobený tak, aby vznikla paralelná serverovňa na internom oddelení. Čo sa týka tej detailnej špecifikácie tú trochu zmeníme, lebo sú tam procesory, ktoré boli v kurze minulý rok a teraz sú v kurze ryzeny čiže toto sa tam zmení. V opise by mala byť tá serverovňa nadimenzovaná tak aby sme tam mali ešte aj voľnú kapacitu. Môžete nám však ešte dodefinovať, koľko zdrojov bude vyžadovať tá Vaša ústredňa, aby sme mali istotu, že to bude dostatočné. Moja predstava je taká, že môže to byť aj externý server, ale s vaším softvérom.



Následne komisia a zúčastnené HS diskutovali o maximálnych počtoch telefónnych liniek a maximálnom počte príchodzích a odchodzích hovorov. V súčasnosti FNŠP Žilina disponuje zhruba 800 telefónnymi číslami a má nastavených 15 príchodzích a 15 odchodzích hovorov. Tieto počty sa však ukázali ako nedostačujúce a komisia FNŠP Žilina požadovala od zúčastnených HS 4 000 telefónnych čísel a možnosť realizovať súčasne 200 odchodzích a príchodzích hovorov. HS a komisia dohodli, že namiesto softvérových klientov požadovaných v opise postačí funkcionálna – presmerovanie hovorov.

**HS 5:** Ak požadujete aby mali spojovateľky súpravy na hlavu, treba to uviesť do technického opisu.

**Komisia:** Naše spojovateľky majú v súčasnosti obyčajné telefónne slúchadlá, ale prekonzultujeme to s nimi.

**HS 5:** Zaujímalo by ma, aká je vaša časová predstava z hľadiska prechodu na využitie a odstrihnutie starej ústredne.

**Komisia:** V prvom rade, všetci sme si vedomí toho, že celú realizáciu musíme robiť za plného chodu nemocnice. Stará ústredňa musí kmitať až do posledného dňa a až potom sa môže prepnúť. Áno, tie analógové linky v tých kotolniciach a suterénoch sa budú dať vypnúť a aj nejaké dva dni ísť nemusia. Druhá vec je, keďže nám boli pridelené priestriedky, máme limit do kedy ich musíme vyčerpať – t.j. 2 roky takže v roku 2023 musíme mať túto zákazku vyfakturovanú a musíme riadne zaplatiť faktúru. Toto sú naše časové limity, ktoré musia byť splnené.

**HS 2:** Spomínali ste, že ste z nevyhnutných dôvodov rozširovali sieť. Môžete upresniť aké switche ste kupovali?

**Komisia:** Bola to stovková rada od Fortinetu – FortiSwitch 148F-FPOE. Tým, že sme tú sieť rozšírili o 12 týchto switchov tak trošku znížime požiadavky na tú sieťovú infraštruktúru nakoľko tie switche sú veľmi dobré. Samozrejme, že spĺňajú parametre – sú PoE-čkové a VoIP. Oproti tej štyristovkovej rade je zásadný rozdiel len v tom, že majú len jeden zdroj ale nasadili sme ich na optiku a tým pádom sa nám zrýchlili z 1 Gbit na 10Gbit. Toto do tej špecifikácie ešte doplníme aby sa znížil počet switchov, ktoré budú dodané v rámci tejto zákazky a zároveň aby aj oni spĺňali tie podmienky.

**HS 4:** Aké sú počty pasívnych káblov? To znamená z čoho budete prepájať či z patch panelov, zariadenia medzi sebou, ten typ zrezania toho optického vlákna. Takisto by som sa chcel spýtať na pojem dostatočná dĺžka – či sa touto dĺžkou myslí meter-dva-päť-desiat a ešte posledná vec. Toto káblové prepojenie medzi zariadeniami. Je nutné prepojiť zariadenia optikou alebo je možné použiť kábel.

**Komisia:** Vy potrebujete na tvorbu cenovej ponuky aj obhliadku priestorov alebo nie? Myslím, že nebude na škodu poskytnúť možnosť obhliadky.

**Komisia:** Bolo by dobré keby ste si to prišli obzrieť. Toto sú také špecifické otázky, zistíme, upresníme špecifikáciu a pošleme Vám ju.

**HS 4:** V poriadku, za mňa to je asi všetko.

**Komisia:** Napísali ste nám to aj do tých pripomienok, ktoré ste nám odovzdali na začiatku?

**HS 4:** Áno, je to tam.





**Komisia:** A napísali ste mi tam aj nejaké vlastné návrhy na podmienky účasti týkajúce sa odbornej a technickej spôsobilosti, ktoré by ste tam chceli uviesť? My tam máme uvedené ISO, nejaké referencie a zaujímalo nás, či tam máme dávať aj nejakú zodpovednú osobu za realizáciu lebo to sme dávali aj pri nemocničnom systéme – tím ľudí vrátane expertov, ktorí to budú spravovať alebo inštalovať.

**HS:** Áno, uviedli sme to tam.

**Komisia:** Pôjde to cez EVO – normálne cez EVO úrad pre verejné obstarávanie ako nadlimitná zákazka a verejná súťaž a pôjdeme verejným spôsobom, čiže budeme kontrolovať u všetkých požiadavky na predmet zákazky, tzn. či spĺňate technický opis a taktiež formálne náležitosti ponuky a potom vám príde rozhodnutie, že ste prešli kritériami výberu čo sa týka technickej spôsobilosti a budete prizvaný do elektronickej aukcie. A po ukončení elektronickej aukcie bude u toho, kto skončí ako prvý kontrolovaná jednáka cena a ďalej budú kontrolované podmienky účasti a osobné postavenie uchádzača. Tým pádom, že my sme v pôsobnosti ministerstva zdravotníctva, ešte predtým ako bude uchádzač úspešný – ešte pred podpisom zmluvy nás čaká ešte jeden proces. Na ministerstvo budeme musieť zaslať návrh na uzatvorenie zmluvy. My musíme popísať celý proces – kto sa prihlásil, kto bol úspešný, aké boli ceny a oni nám schvaľujú tú predpokladanú hodnotu. Aj keď budete úspešní po aukcii, nevyzve vás ihneď k súčinnosti nakoľko musíme počkať či nám ministerstvo schváli to, aby sme s daným uchádzačom uzatvorili zmluvu. Až potom vás vyzve k súčinnosti – teda ak nám neprídu námietky v tej 10 dňovej lehote. To len taká informácia do budúcnosti.

V závere PTK ešte komisia FNŠP diskutovala s HS o tom, ako majú vyzerat' referencie, ktoré budú predkladať v rámci verejného obstarávania. Komisia upozornila HS na to, že tieto referencie majú byť z obdobia posledných 3 rokov a že medzi ne spadajú taktiež projekty, ktoré spoločnosti začali riešiť ešte pred týmto obdobím ale tieto projekty naďalej trvajú. V tomto prípade sa však ako referencia berie kumulatívna časť projektov za obdobie posledných 3 rokov.