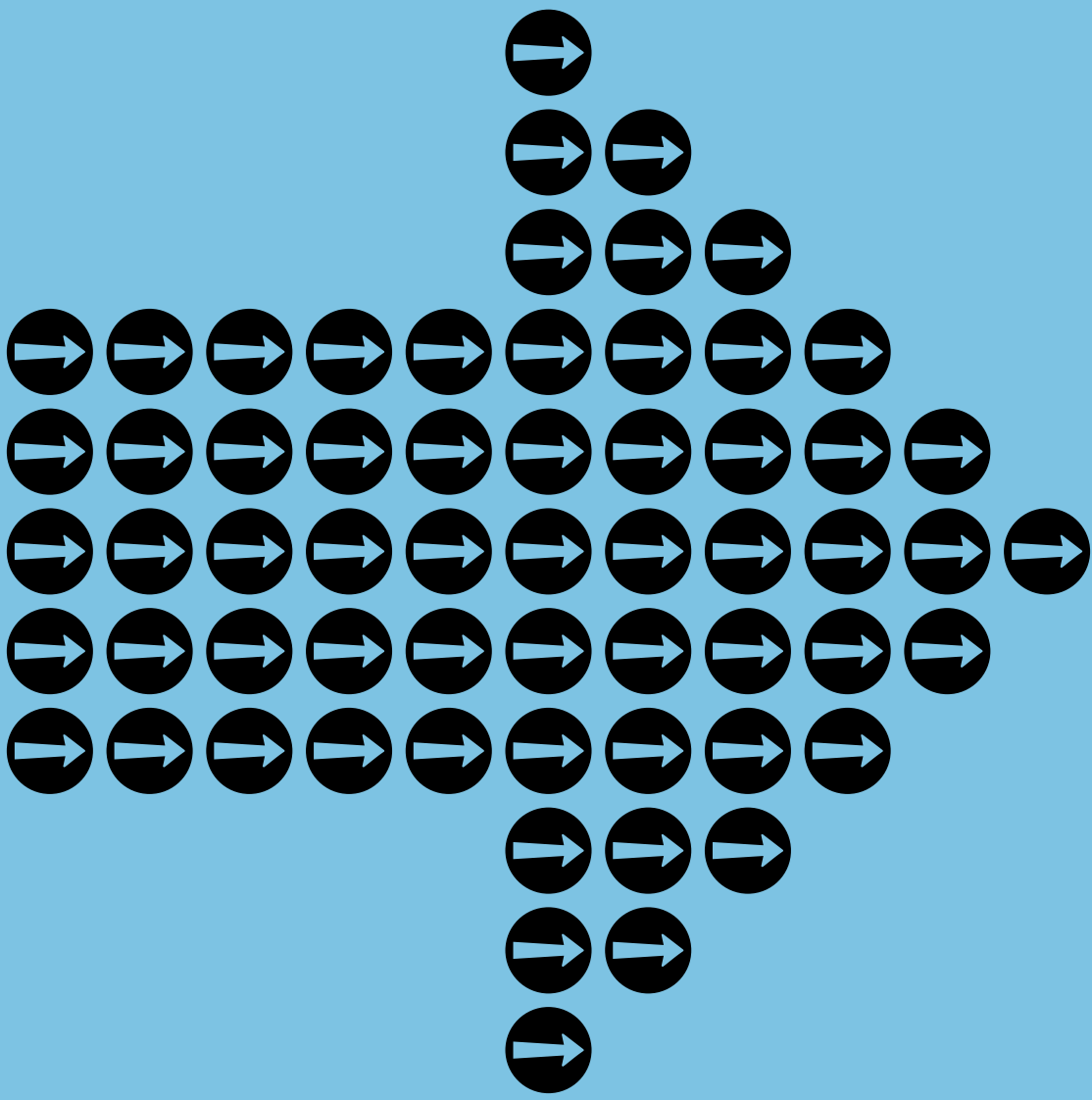


**ŠTÚDIA USKUTOČNITEĽNOSTI:
IMPLEMENTÁCIA PROJEKTU GRIP
V MESTE KOŠICE**



Autori:

Juraj Tkáč – creatio eu, s.r.o.

Ivana Maleš – Inštitút cirkulárnej ekonomiky, o.z.

Prispievatelia:

Adriana Šebešová – mesto Košice

Martin Šustrík – mesto Košice

Zuzana Špuntová

Grafický dizajn:

Maroš Juhás, Creative Industry Košice, n.o.

Jazyková korektúra:

Mária Klapaková

**ŠTÚDIA USKUTOČNITEĽNOSTI:
IMPLEMENTÁCIA PROJEKTU GRIP
V MESTE KOŠICE**

Partneri projektu:

mesto Oslo, Nórsko

mesto Aachen, Nemecko

mesto Košice, Slovensko

SINTEF AS, Nórsko

Creative Industry Košice, n. o., Slovensko

Zdroj financovania:

NetZeroCities Enabling City Transformation Programme (ECT),
program Európskej únie Horizon Europe,
projekt GRIP (Green Responsible Innovative Procurement).

Vyhlásenie:

Obsah tohto výstupu odráža iba názor autorov. Európska
komisia nezodpovedá za akékoľvek použitie informácií,
ktoré tento výstup obsahuje.

Vydal:

Creative Industry Košice, n. o., v roku 2026.



Financovaný
Európskou úniou

**NET
ZERO
CITIES**

1. ÚVOD A STRATEGICKÝ KONTEXT PROJEKTU GRIP	1
1.1 Definícia a globálny rámec projektu	6
1.2 Zelené verejné obstarávanie, ako strategický nástroj	7
1.3 Ekosystém transferu znalostí: od Osla po Košice	7
1. Mesto Oslo (The Mature City/mentor)	8
2. Mesto Aachen (The Adopting City/adaptér)	8
3. Mesto Košice (The Developing City laboratórium)	9
4. Replikátorské mestá (The Multipliers)	9
1.4 Úloha Creative Industry Košice (CIKE) ako inovačného katalyzátora	10
2. ANALÝZA VÝCHODISKOVÉHO STAVU: PRIESKUM PRIPRAVENOSTI A POTRIEB	12
Rozsah a obsah prieskumu	12
2.1 Paradox „vôľa verzus realita“	14
2.2 Identifikácia kľúčových bariér	15
3. PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA (PILOTNÝ PROJEKT): NÁKUP VÝPOČTOVEJ TECHNIKY	18
3.1 Evolúcia stratégie: od „Gold Standard“ ku „Green by Default“	18
3.2 Vyvrátenie mýtu o „drahom zelenom obstarávaní“	21
3.3 Vyvrátenie mýtu o „administratívnej náročnosti“	21
3.4 Inovatívne využitie MEAT kritérií bez administratívnej záťaže	22
3.5 Flexibilita a dialóg s trhom	23
4. LESSONS LEARNED A CESTA VPRED: OD PILOTU K SYSTÉMU	26
4.1 Kľúčové ponaučenia (Lessons Learned)	26
ZÁVER	32

STRATEGICKÝ KONTEXT PROJEKTU GRIP

1.1 Definícia a globálny rámec projektu

Projekt **GRIP (Green Responsible Innovative Procurement)** predstavuje strategickú iniciatívu financovanú Európskou úniou v rámci programu Horizon Europe, konkrétne pod záštitou misie „NetZeroCities Enabling City Transformation Programme (2024)“. Jeho primárnym cieľom je budovanie kapacít miest a transformácia verejného obstarávania z administratívneho úkonu na kľúčový nástroj klimateckej akcie.

Projekt reaguje na zásadnú celoeurópsku výzvu: hoci mestá majú vôľu inšpirovať sa navzájom, priama replikácia klimatických politík často zlyháva na „**bariére kontextu**“. To, čo funguje v bohatom hlavnom meste s robustným administratívnym aparátom a dlhoročnou tradíciou udržateľnosti, je často neprenosné do prostredia miest s odlišnými legislatívnymi rámcami, napätými rozpočtami a limitovanými personálnymi kapacitami.

Analýza v rámci prípravy projektu (Proposal) identifikovala, že existujúce príručky a metodiky pre Green Public Procurement (GPP) sú paradoxne často vnímané ako bariéra sama o sebe. Bývajú príliš rozsiahle, technicky komplikované, plné odborného žargónu a odtrhnuté od každodennej reality verejného obstarávateľa, ktorý operuje pod tlakom termínov, striktného zákona a obavy z kontroly.

GRIP preto prichádza s ambíciou zmeniť tento prístup. Jeho cieľom nie je vytvoriť univerzálny model („one-size-fits-all“), ale vyvinúť a v praxi otestovať adaptabilný súbor nástrojov („**toolkit**“). Tento nástroj bude rešpektovať **úroveň pripravenosti („readiness level“)** konkrétneho mesta:

- pre mestá s vysokou kapacitou ponúkne nástroje na doladenie inovácií a trhový dialóg,
- pre mestá v rozvíjajúcej sa fáze (ako Košice) ponúkne pragmatické „kuchárky“, vzorové dokumenty a stratégie na prekonanie kultúry „najnižšej ceny“, zohľadňujúc špecifiká miestneho trhu a potrebu znižovania administratívnej záťaže.

1.2 Zelené verejné obstarávanie ako strategický nástroj

Kľúčovým nástrojom tejto zmeny je **zelené verejné obstarávanie (ZVO)**. ZVO nie je len technicko-administratívnou procedúrou nákupu tovarov a služieb. Ide o strategický nástroj hospodárskej politiky, ktorým verejné inštitúcie využívajú svoju masívnu kúpnu silu na formovanie trhu, podporu ekoinovácií a dosahovanie environmentálnych cieľov. Európska komisia definuje ZVO ako proces, v ktorom sa verejné orgány snažia obstarávať tovary, služby a práce so zníženým environmentálnym dopadom počas celého ich životného cyklu v porovnaní s tovarmi, službami a prácami s rovnakou primárnou funkciou, ktoré by boli obstarané inak. Pre mesto Košice, ktoré ročne realizuje nákupy od kancelárskych potrieb cez vozový park až po rozsiahle stavebné investície, predstavuje implementácia ZVO príležitosť nielen na zníženie uhlíkovej stopy, ale aj na stimuláciu lokálnej zelenej ekonomiky.

1.3 Ekosystém transfieru znalostí: od Osla po Košice

Architektúra projektu GRIP je zámerne navrhnutá ako „živý organizmus“, ktorý spája mestá v troch odlišných fázach vývoja zeleného obstarávania. Tento model, známy ako „Mentoring Model“, nie je statickou hierarchiou, kde jeden učí a druhí počúvajú. Ide o dynamický ekosystém výmeny

skúseností, ktorý umožňuje testovať univerzálnosť navrhovaných riešení v rôznych európskych kontextoch.

Konzorcium je štruktúrované nasledovne:

1. mesto Oslo (The Mature City/mentor)

- **rola:** líder a poskytovateľ know-how
- **kontext:** Oslo aktívne využíva ZVO ako strategický nástroj už od roku 2019. Má zavedené procesy a štandardy pre nízkoemisnú výstavbu a nízkoemisnú dopravu
- **prínos pre ekosystém:** poskytuje „blueprint“ (vzor) úspešných riešení. Zdieľa metodiky pre trhové konzultácie a definovanie technických špecifikácií, ktoré už prešli testom reality. Oslo zároveň získava spätnú väzbu o tom, ktoré jeho postupy sú prenosné a ktoré sú príliš špecifické pre bohatý škandinávsky kontext

2. mesto Aachen (The Adopting City/adaptér)

- **rola:** validátor a adaptér
- **kontext:** mesto so silným politickým záväzkom (Climate City Contract), ktoré je pripravené implementovať ZVO, no potrebuje nastaviť procesy
- **prínos pre ekosystém:** Aachen preberá modely z Osla a transformuje ich do prísneho nemeckého legislatívneho a trhového prostredia. Funguje ako „prekladateľ“ medzi ideálnym stavom a realitou kontinentálnej Európy, čím testuje robustnosť nástrojov GRIP

3. Košice (The Developing City/laboratórium)

- **rola:** testovacie laboratórium pre rozvíjajúce sa trhy
- **kontext:** mesto v regióne s nižšou ekonomickou silou, ktoré čelí kapacitným výzvam a dominancii kritéria „najnižšej ceny“
- **prínos pre ekosystém:** Košice sú kľúčové pre overenie, či je ZVO realizovateľné aj v podmienkach obmedzených zdrojov. Ak metóda funguje v Košiciach, je pravdepodobne aplikovateľná v celej strednej a východnej Európe. Košice nie sú len príjemcom; aktívne definujú „minimálne životaschopné produkty“ (MVP) pre ZVO – teda to najnutnejšie, čo musí mesto urobiť, aby začalo obstarávať zelene

3. replikátorské mestá (The Multipliers)

Súčasťou ekosystému sú aj tzv. replikátorské mestá (napr. Münster), ktoré nie sú priamymi partnermi, ale poskytujú externú oponentúru vyvíjaným nástrojom. Zabezpečujú, aby finálny Toolkit nebol „ušíť“ len pre potreby troch partnerských miest, ale bol univerzálne použiteľný.

Princíp „*Learning-by-doing*“:

Spolupráca v tomto ekosystéme nie je založená na jednosmernom toku informácií (Oslo -> Košice). Funguje tu silná spätná väzba. Keď Košice narazia na bariéru pri aplikácii nórskeho modelu (napr. chýbajúca infraštruktúra pre elektrododávky), táto informácia sa vracia do systému. Cieľom tejto aktivity je vytvoriť tzv. Toolkit alebo súbor nástrojov/príručku pre miestne samosprávy o tom, ako pristupovať k zelenému verejnému obstarávaniu, vrátane osvedčených postupov (s rôznymi možnosťami pre mestá

v závislosti od kapacít, zdrojov a miery politického záväzku). Príručka bude orientovaná na proces, praktická a bude používať ľudí sprevádzať jednotlivými krokmi procesu a zdôrazňovať konkrétne aspekty, ktoré je potrebné zohľadniť v rôznych fázach plánovania, rozpočtovania a implementácie.

1.4 Úloha Creative Industry Košice CIKE) ako inovačného katalyzátora

Významným špecifikom košickej implementácie projektu GRIP je zapojenie neziskovej organizácie **Creative Industry Košice (CIKE)** ako plnohodnotného partnera konzorcia. CIKE, ktoré vzniklo ako dedičstvo titulu Európske hlavné mesto kultúry 2013, prináša do technokratického sveta verejného obstarávania nevyhnutný element kreativity a inovácie.

Prečo je zapojenie CIKE dôležité pre stratégiu ZVO? Tradičné verejné obstarávanie je často rigidné, zviazané obavami z porušenia zákona a tendenciou k „status quo“ riešeniam. CIKE v tomto ekosystéme funguje ako **most medzi samosprávou a inovatívnym trhom**. Pomáha definiť výzvy spôsobom, ktorý priťahuje nielen štandardných dodávateľov, ale aj startupy a technologické firmy ponúkajúce nové, často zelenšie riešenia.

V rámci projektu GRIP sa CIKE zameriava na:

- **budovanie kapacít:** organizáciu workshopov a školení pre mestských úradníkov, využívajúc metódy design thinkingu na riešenie problémov v obstarávaní,
- **pilotné intervencie:** podporu pri realizácii pilotných projektov (Work Package 3), kde sa testujú inovatívne postupy v reálnom čase,

- **zdieľanie poznatkov:** systematizáciu získaných lekcií a ich šírenie nielen v rámci magistrátu, ale aj smerom k mestským podnikom a iným samosprávam.

Projekt GRIP s trvaním do septembra 2026 je teda v súčasnosti de facto „inkubátorom“ budúcej stratégie zeleného obstarávania mesta Košice.

ANALÝZA VÝCHODISKOVÉHO STAVU: PRIESKUM PRIPRAVENOSTI A POTRIEB

Pre úspešnú implementáciu projektu GRIP bolo nevyhnutné nielen definovať teoretické ciele, ale predovšetkým pochopiť reálny stav verejného obstarávania v prostredí mesta Košice. Za týmto účelom bol v prípravnej fáze realizovaný detailný dotazníkový prieskum, cieľom ktorého bolo identifikovať súčasné postupy, výzvy, bariéry a potreby kľúčových mestských organizácií v oblasti verejného obstarávania.

Prieskumu sa zúčastnilo **9 relevantných subjektov** verejného sektora v Košiciach, vrátane Magistrátu mesta Košice, mestských podnikov (napr. správa zelene, doprava) a Technickej univerzity v Košiciach, čím bola zabezpečená reprezentatívna vzorka naprieč celým spektrom obstarávateľov. Zastúpené boli všetky veľkostné kategórie, od malých organizácií (do 9 zamestnancov) až po veľké subjekty s 250 a viac zamestnancami. Portfólio činností je široké a zahŕňa vzdelávanie a kultúru, technické služby a infraštruktúru (napr. správa zelene, údržba komunikácií), samosprávu a správu nehnuteľností. Táto diverzita naznačuje širokú škálu potrieb v oblasti verejného obstarávania.

Rozsah a obsah prieskumu

Počet otázok: dotazník obsahoval **28 otázok** (niektoré s podotázkami) rozdelených do **8 sekcií**

Zameranie prieskumu: prieskum mapoval súčasnú prax **zeleného verejného obstarávania** v mestských organizáciách Košíc.

Konkrétne sa zameria na:

- identifikáciu organizácií a ich charakteristiku,
- súčasné kritériá pri verejnom obstarávaní (najmä dominanciu cenových kritérií vs. environmentálnych kritérií),
- využívanie environmentálnych kritérií pri výbere dodávateľov a predmetu obstarávania
- bariéry a prekážky pri zavádzaní zelených kritérií,
- potrebnú podporu a opatrenia na zlepšenie,
- stratégie a priority v jednotlivých oblastiach (stavebníctvo, doprava, IT, energia atď.),
- monitoring a hodnotenie environmentálneho dopadu,
- ochotu zapojiť sa do pilotných projektov.

Oslovených bolo 22 mestských častí, všetky univerzity v Košiciach a všetky fakulty TUKE, všetky zriaďované mestské podniky a niektoré inštitúcie zriaďované VUC (väčšinou kultúrne, kde bola ochota odpovedať).

Odpovedali:

- Technická univerzita v Košiciach,
- Východoslovenská galéria,
- Mestská časť Košice – Šaca,

- Mesto Košice,
- BPMK,
- Správa mestskej zelene v Košiciach,
- Mestská časť Košice – Džungľa,
- K13 Košické kultúrne centrá,
- bez názvu organizácie – identifikovaná len ako „obec“, 50 – 249 zamestnancov, oblasť technických služieb a infraštruktúry.

2.1 Paradox „vôľa verzus realita“

Kľúčovým a zároveň znepokojujúcim zistením analýzy je hlboký **rozpor medzi deklarovanou ochotou a každodennou realitou**. Tento „implementačný deficit“ je charakteristický pre prostredie, ktoré si uvedomuje potrebu zmeny, ale chýbajú mu nástroje alebo odvaha na jej realizáciu.

- **Vysoká miera motivácie a uvedomelosti**
Prieskum potvrdil, že v košickom ekosystéme existuje silná politická a manažérska vôľa pre zmenu. Až 8 z 9 organizácií vyjadrilo ochotu zapojiť sa do pilotných projektov na testovanie environmentálnych kritérií a rovnaký počet má záujem o účasť v odborných pracovných skupinách. Tieto čísla naznačujú, že „mentálna bariéra“ (odmietanie zelenej agendy) nie je hlavným problémom. Organizácie si uvedomujú klimatické ciele a svoju rolu v nich.

- **Dominancia kultúry „najnižšej ceny“**

Napriek vysokej ochote je exekutívna realita diametrálne odlišná. Všetkých 9 respondentov uviedlo, že dominantným, a často jediným, rozhodujúcim kritériom pri výbere dodávateľa je stále „najnižšia cena“. Environmentálne kritériá ako rozhodujúci faktor uviedli iba 2 organizácie. Tento stav odhaľuje systémovú paralýzu – obstarávatelia, hoci chcú nakupovať inak, sa v praxi vždy vrátia k bezpečnej a overenej ceste najnižšej ceny, pravdepodobne z obavy pred kontrolami (ÚVO, NKÚ) a z nedostatku argumentačnej istoty.

- **Extrémne nízka úroveň aplikácie v praxi**

Ešte alarmujúcejší je pohľad na konkrétne komodity. V bežných a trhovo dostupných kategóriách ako IT, elektronika či kancelárske potreby, kde je ponuka „zelených“ alternatív na trhu bežná, uviedla väčšina organizácií podiel environmentálnych kritérií na úrovni „menej ako 10 %“ alebo „žiadne“. To znamená, že aj pri „nízko visiacom ovocí“ (ľahko dostupné zelené produkty) mesto nevyužíva svoju kúpnu silu na presadzovanie udržateľnosti.

Záver analýzy: problémom Košíc nie je nedostatok záujmu, ale **systémová neschopnosť pretaviť strategický záujem do operačnej praxe**. Chýba „prevodová páka“ – nástroje, šablóny a vedomosti, ktoré by nákupcom umožnili bezpečne opustiť komfortnú zónu najnižšej ceny.

2.2 Identifikácia kľúčových bariér

Analýza odpovedí umožnila presne pomenovať, prečo sa GPP v Košiciach využíva v extrémne nízkej miere. Boli identifikované tri hlavné kategórie prekážok:

- **finančné bariéry (vnímané náklady):**
najčastejšie uvádzanou prekážkou (5 z 9 respondentov) sú „vyššie náklady“ a nedostatok finančných prostriedkov. Obstarávatelia vnímajú zelené riešenia ako drahšie, pretože často nepracujú s metodikou nákladov životného cyklu (LCC).
- **kapacitné a vedomostné deficity:**
druhou najvýznamnejšou bariérou je „nedostatok odborných znalostí“. Zamestnanci sa cítia neisto pri definovaní technických špecifikácií pre zelené zákazky.
- **trhové obmedzenia:**
respondenti taktiež poukázali na „nedostatok dodávateľov“ a obmedzenú ponuku environmentálnych riešení.

PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA (PILOTNÝ PROJEKT): NÁKUP VÝPOČTOVEJ TECHNIKY

V nadväznosti na výsledky dotazníkového prieskumu, ktorý identifikoval segment „IT a elektronika“ ako oblasť s vysokou frekvenciou nákupov – no zároveň s extrémne nízkym využitím environmentálnych kritérií (väčšina respondentov uviedla podiel < 10 %) –, bola po vzájomnej konzultácii so zástupcami vedenia mesta Košice a expertmi projektu GRIP vybraná pilotná zákazka zameraná na **nákup výpočtovej techniky (počítače a notebooky)**.

Realizácia tejto zákazky predstavovala strategický experiment formou **„živého laboratória“ (Living Lab)**. Primárnym cieľom nebolo len zabezpečenie materiálno-technického vybavenia pre magistrát, ale šlo predovšetkým o **empirickú verifikáciu zistení z dotazníkového prieskumu v reálnom trhovom prostredí**. Tento proces bol cielene nastavený tak, aby podrobil kritickej skúške identifikované bariéry – najmä vnímanú administratívnu náročnosť a predpokladané zvýšené finančné náklady. Cieľom bolo potvrdiť alebo vyvrátiť hypotézu o tom, či sú tieto prekážky objektívneho charakteru, alebo ide o pretrvávajúce mýty vyplývajúce z nedostatočnej praxe.

3.1 Evolúcia stratégie: od „Gold Standard“ ku „Green by Default“

Proces prípravy pilotnej zákazky prešiel dôležitým vývojom, ktorý ilustruje stret medzi teoretickým ideálom a administratívnou realitou verejného obstarávania.

- **Fáza A: Pôvodný strategický návrh („Green by Bonus“)**

V počiatočnej fáze bol vypracovaný ambiciózny návrh, ktorý cieľil na komplexné multikriteriálne hodnotenie (MEAT). Stratégia počítala s udeľovaním extra bodov za vysoký podiel recyklovaných plastov, vlastníctvo environmentálnych certifikátov či nadštandardnú záruku.

- **Fáza B: Racionalizácia a realizácia („Green by Default“ s prvkami MEAT)**

Pri prechode do realizačnej fázy (výzva na predkladanie ponúk podľa § 108 ZVO – podlimitná zákazka) musel verejný obstarávateľ zohľadniť potrebu administratívnej efektivity a rýchlosti procesu. Pôvodne zamýšľaný model komplexného bodovania, kde by sa dodávatelia predbiehali v percentách recyklovaného plastu, by si vyžadoval náročné a zdĺhavé overovanie technických listov pri každej ponuke.

Aby sa predišlo riziku procesných chýb a neúmernému zaťaženiu nákupcov, bola zvolená inovatívna stratégia **„Green by Default“**. V praxi to znamenalo radikálny posun: kľúčové environmentálne vlastnosti sa nestali predmetom súťaže (kto získa viac bodov), ale **neprekročiteľnou podmienkou účasti** (buď to spĺňaš, alebo si vylúčený).

Je však kľúčové zdôrazniť, že tento prístup neznamenal rezignáciu na kvalitu a pád do pasce „najnižšej ceny“.

Súťaž si zachovala charakter **MEAT (Most Economically Advantageous Tender)**. Hodnotiacim kritériom nebola len cena, ale jej kombinácia s **dĺžkou záruky** a **environmentálnymi certifikátmi**. Týmto hybridným modelom mesto dosiahlo dvojité efekty:

1. **environmentálne minimum:**
garantované pre všetkých cez technické špecifikácie (nikto nemohol ponúknuť „škodlivý“ produkt),
2. **ekonomická výhodnosť:**
úťaž o najlepšiu cenu a najdlhšiu životnosť (záruku) medzi tými, ktorí splnili zelené minimum.

Do záväzných technických špecifikácií boli preto priamo zakomponované nasledujúce parametre:

- **energetická efektivita:**
striktná požiadavka na súlad s normou Energy Star 8.0 (resp. aktuálnym nariadením EÚ pre ekodizajn ErP Lot 3/7), čím sa vylúčili energeticky neefektívne zariadenia,
- **opraviteľnosť a modularita:**
požiadavka na konštrukčné riešenie umožňujúce jednoduchú výmenu kľúčových komponentov (batéria, pamäť, disk) bežne dostupným náradím, čo je kľúčové pre predĺženie životnosti zariadenia,
- **udržateľné balenie:**
explicitný zákaz ťažko recyklovateľných plastových výplní a požiadavka na obaly vyrobené z minimálne **80 % recyklovanej lepenky.**

Tento prístup zaručil, že **každý** víťazný produkt bude „zelený“, bez ohľadu na to, ktorý uchádzač vyhrá, čím sa eliminovalo riziko nákupu lacného, no neekologického hardvéru.

3.2 Vyvrátenie mýtu o „drahom zelenom obstarávaní“

Najvýznamnejším zistením pilotného projektu bola deštrukcia finančnej bariéry, ktorú v dotazníku uviedlo ako hlavnú prekážku 5 z 9 respondentov.

1. Nastavenie PHZ:

Predpokladaná hodnota zákazky (PHZ) bola stanovená na základe trhového prieskumu pre *štandardnú* výpočtovú techniku, bez špecifických environmentálnych príplatkov.

2. výsledok súťaže:

Víťazná ponuka nielenže splnila všetky prísne environmentálne požiadavky a ponúkla predĺženú záruku (čo predlžuje životný cyklus produktu), ale jej **konečná cena bola nižšia než stanovená predpokladaná hodnota zákazky.**

Tento výsledok jasne dokazuje, že pri správnom nastavení trhových konzultácií a technických špecifikácií **nemusí byť environmentálne riešenie drahšie.**

3.3 Vyvrátenie mýtu o „administratívnej náročnosti“

Druhým najčastejším argumentom proti zavádzaniu ZVO bola (podľa prieskumu) obava z **administratívnej záťaže a komplikovanosti procesu**. Zamestnanci sa obávali, že „zelené“ obstarávanie bude znamenať týždne práce navyše, zložité matematické vzorce pri vyhodnocovaní a riziko právnych sporov. Pilotná zákazka však preukázala presný opak. Stratégia **„Green by Default“**, ktorá presunula environmentálne požiadavky z hodnotiaceho procesu (MEAT) priamo do technickej špecifikácie (Podmienky účasti), proces nielenže nekomplikovala, ale ho dokonca zjednodušila a zrýchlila:

1. **binárne vyhodnocovanie (ÁNO/NIE):**
nákupca nemusel prepočítavať body, vážiť percentá recyklovaného materiálu ani porovnávať zložité technické listy. Kontrola bola jednoduchá: má zariadenie certifikát Energy Star/ErP? ÁNO. Je v ponuke čestné vyhlásenie o obaloch? ÁNO. Ak boli odpovede kladné, ponuka bola akceptovaná,
2. **právna istota:**
tým, že sa súťažilo na cenu (pri splnení prísnych kvalitatívnych štandardov), eliminovalo sa riziko subjektívneho hodnotenia a následných námietok neúspešných uchádzačov, ktoré sú pri MEAT kritériách časté,
3. **štandardizácia:**
použitie medzinárodne uznávaných noriem (TCO, Energy Star) zbavilo nákupcu povinnosti vymýšľať vlastné, často napadnuteľné definície „ekologickosti“.

Pilotná zákazka tak dokázala, že GPP môže byť **procesne efektívne, rýchle a právne bezpečné**, ak sa zvolí správna metóda.

3.4 Inovatívne využitie MEAT kritérií bez administratívnej záťaže

V súvislosti s mýtom o „administratívnej náročnosti“ je dôležité upresniť, že pilotná súťaž nebola postavená výlučne na najnižšej cene. Boli využité aj **kritériá MEAT (Most Economically Advantageous Tender)**, teda hodnotenie ekonomicky najvýhodnejšej ponuky, ktoré zahŕňalo kvalitatívne parametre.

Kľúčovým zistením však je, že **MEAT kritériá boli nastavené tak, aby boli efektívne a rýchlo vyhodnotiteľné**, čím nespôsobili nadmernú administratívnu záťaž. Namiesto zložitých vzorcov a subjektívneho posudzovania „kvality“, ktoré často vedie k námietkam a predlžovaniu súťaží, boli zvolené **objektívne merateľné parametre**:

Do záväzných technických špecifikácií boli preto priamo zakomponované nasledujúce parametre:

- **dĺžka záruky (body navyše):**
hodnotením bolo jednoduché matematické pridelenie bodov za každý rok záruky nad rámec zákonného minima. Tento parameter nevyžadoval žiadne znalecké posudky ani zložité overovanie, pričom mal priamy dopad na udržateľnosť (dlhšia životnosť zariadení),
- **environmentálne vlastnosti:**
boli nastavené tak, že ich splnenie bolo podložené jasným certifikátom (napr. TCO) alebo technickým listom (napr. spotreba energie), čo umožnilo komisii rýchle a jednoznačné rozhodnutie.

Týmto prístupom sa podarilo dosiahnuť **„právnú istotu“**. Tým, že sa súťažilo na cenu pri splnení prísnych kvalitatívnych štandardov a doplnkových, ľahko overiteľných MEAT kritérií, eliminovalo sa riziko subjektívneho hodnotenia a následných námietok neúspešných uchádzačov, ktoré sú pri zle nastavených MEAT kritériách časté.

3.5 Flexibilita a dialóg s trhom

Pilotná zákazka tiež ukázala dôležitosť inštitútu vysvetľovania. Počas súťaže obstarávateľ reagoval na podnety trhu a upravil

špecifikáciu veľkosti displeja z fixných 15,6 „ na rozsah 15,6 „ – 16 „ a požiadavku na Energy Star pri AIO počítačoch nahradil legislatívnym odkazom na **ErP (Energy-related Products)**.

Táto skratka označuje produkty spojené so spotrebou energie a odkazuje na Smernicu o ekodizajne (2009/125/ES), ktorá stanovuje povinné požiadavky na energetickú účinnosť výrobkov uvádzaných na trh EÚ. Táto flexibilita umožnila širšiu súťaž a zabránila vylúčeniu kvalitných uchádzačov.

LESSONS LEARNED A CESTA VPRED: OD PILOTU K SYSTÉMU

V nadväznosti na výsledky dotazníkového prieskumu, ktorý identifikoval segment „IT a elektronika“ ako oblasť s vysokou frekvenciou nákupov – no zároveň s extrémne nízkym využitím environmentálnych kritérií (väčšina respondentov uviedla podiel < 10 %) –, bola po vzájomnej konzultácii so zástupcami vedenia mesta Košice a expertmi projektu GRIP vybraná pilotná zákazka zameraná na **nákup výpočtovej techniky (počítače a notebooky)**.

Realizácia pilotnej zákazky na nákup výpočtovej techniky nebola len izolovanou transakciou, ale strategickým **„proof of concept“ (dôkazom uskutočniteľnosti)** pre celé mesto Košice. Konfrontácia výsledkov z kapitoly 2 (kde dominovali obavy z vysokých nákladov) s realitou v kapitole 3 (kde došlo k úspore financií) prináša zásadné zistenie:

ZVO je v podmienkach mesta Košice plne realizovateľné bez negatívneho dopadu na mestský rozpočet.

Toto poznanie predstavuje najdôležitejšie ponaučenie (lesson learned) celého pilotného procesu, ktoré búra dlhoročný mýtus o finančnej neudržateľnosti ekologických riešení.

4.1 Kľúčové ponaučenia (Lessons Learned)

Na základe hĺbkovej analýzy priebehu a výsledkov pilotného projektu môžeme formulovať šesť zásadných záverov, ktoré prepisujú doterajší naratív o zelenom verejnom obstarávaní v Košiciach.

1. **Demystifikácia ceny: „zelené“ neznamená „drahé“**

Najdôležitejším zistením je empirické vyvrátenie mýtu, že environmentálne kritériá automaticky navyšujú cenu nad rámec rozpočtových možností mesta. Pilotná zákazka ukázala, že ak sú požiadavky nastavené v súlade s aktuálnymi trhovými štandardmi, trh dokáže vygenerovať ponuku, ktorá je ekologická, kvalitná a zároveň cenovo podliezla predpokladanú hodnotu zákazky (PHZ).

- **Dôkaz:**

PHZ bola stanovená na základe trhového prieskumu bežných (nešpecifikovaných) zariadení. Víťazná ponuka, ktorá obsahovala plný balík environmentálnych vlastností (TCO, recyklované obaly, energetická úspornosť), bola napriek tomu nižšia.

- **Záver:**

Ekonomická bariéra je v segmente bežných komodít často psychologická, nie reálna. „Zelené“ vlastnosti sa stávajú trhovým štandardom, nie luxusným príplatkom.

2. **Administratívna efektivita (mýtus o komplikovanosti)**

Pilotný projekt vyvrátil obavu, že ZVO musí byť administratívne náročné a zdĺhavé. Kľúčom k úspechu bola zmena stratégie zložitého bodovania na stratégiu „Green by Default“ (zelené parametre ako podmienka účasti).

- **Mechanizmus:**

PHZ bola stanovená na základe trhového prieskumu bežných (nešpecifikovaných) zariadení.

Vítazná ponuka, ktorá obsahovala plný balík environmentálnych vlastností (TCO, recyklované obaly, energetická úspornosť), bola napriek tomu nižšia. vlastné, často napadnuteľné definície „ekologickosti“.

- **Výsledok:**

Proces vyhodnocovania sa zredukoval na rýchlu binárnu kontrolu (ÁNO/NIE) prítomnosti vyžadovaných certifikátov (napr. Energy Star, TCO), ktoré boli požadované v rámci kritérií na vyhodnotenie ponúk. To radikálne znížilo chybovosť, urýchlilo prácu komisie a minimalizovalo priestor pre subjektívne rozhodovanie.

3. **Sila technickej špecifikácie („Green by Default“)**

Pre bežné prevádzkové nákupy (komodity ako IT, papier alebo čistiace prostriedky) sa ukázalo ako neefektívne používať zložité bodovacie kritériá, ktoré administratívne zaťažujú nákupcov a často vedú k minimálnym rozdielom v bodoch. Oveľa efektívnejšou cestou pre Košice je stratégia „Green by Default“ – integrovanie zelených parametrov priamo do povinných technických požiadaviek.

- **Efekt:**

Týmto spôsobom mesto garantuje, že **100 % nakúpeného tovaru** bude spĺňať environmentálne štandardy. Pri bodovacom systéme (Green by Bonus) existuje riziko, že vyhrá lacný, neekologický uchádzač, ktorý jednoducho oželel body za ekológiu. Technická špecifikácia tento „únik“ neumožňuje.

4. Dialóg s trhom je nevyhnutnosť

Pilotný projekt by pravdepodobne zlyhal alebo by bol výrazne drahší, ak by obstarávateľ striktne trval na pôvodných parametroch bez konzultácie. ZVO nie je o diktovaní nereálnych podmienok od stola, ale o hľadaní prieniku medzi potrebami mesta a možnosťami trhu.

- **Príklad:**

Akceptácia monitorov s uhlopriečkou 16 „ namiesto fixných 15,6 „ a nahradenie certifikátu Energy Star pri AIO počítačoch legislatívnym odkazom na ErP umožnili zapojiť sa širšiemu okruhu dodávateľov.

- **Záver:**

Flexibilita a inštitút vysvetľovania (trhovej konzultácie) sú kritickými nástrojmi na predchádzanie zrušeným súťažiam („lock-in“ efekt).

5. Lokálny trh je pripravený

Obava z nedostatku dodávateľov sa nepotvrdila. Dodávatelia v regióne sú zväčša distribútormi globálnych značiek, ktoré sú súčasťou medzinárodných dodávateľských reťazcov. Tieto značky (HP, Dell, Lenovo a pod.) sa už dávno prispôbili prísny normám západnej Európy a Škandinávie.

- **Záver:**

Košice nemusia „vychovávať“ trh v základných komoditách. Lokálni dodávatelia sú schopní plniť environmentálne štandardy, ak sú jasne a zrozumiteľne definované (napr. odkazom na ISO normy alebo EÚ legislatívu).

6. **Odklon od diktátu najnižšej ceny: kvalita a udržateľnosť (MEAT kritériá)**

Zatiaľ čo pilotný projekt ukázal, že „sa to dá“, cieľom projektu GRIP je zabezpečiť, aby sa to dialo systematicky. Nasledujúce fázy projektu sa preto zamerajú na systematickú prácu s mestskými inštitúciami, aby sa úspech pilotu nestal len ojedinelou výnimkou.

V súčasnosti prebiehajú intenzívne **workshopy so zamestnancami mesta a relevantnými stakeholdermi**, ktorých cieľom je detailne identifikovať špecifické potreby, bariéry a očakávania jednotlivých oddelení a organizácií.

Všetky tieto poznatky, spolu so skúsenosťami získanými z pilotnej zákazky, budú následne pretavené do dvoch kľúčových výstupov projektu:

1. **cestovná mapa (Roadmap):**
zadefinuje strategický postup

1. **súbor nástrojov (Toolkit):**
poskytne praktickú podporu pre nákupcov.

Tieto dokumenty tak nebudú vznikať „od stola“, ale budú priamym odrazom reálnych potrieb identifikovaných počas prebiehajúcich participatívnych stretnutí.

Záver

Štúdia uskutočniteľnosti jednoznačne potvrdzuje, že **implementácia zeleného verejného obstarávania v podmienkach mesta Košice je realizovateľná, ekonomicky udržateľná a strategicky nevyhnutná.**

Práve realizácia vzorovej (pilotnej) zákazky na nákup IT techniky poskytla hmatateľný dôkaz, že teoretické vedomosti a metodiky sú priamo aplikovateľné v praxi.

Skúsenosti získané z tohto procesu – od nastavenia technických špecifikácií až po úspešný trhový dialóg – neostanú izolované. Budú priamo implementované do ďalších fáz projektu GRIP, konkrétne do tvorby Roadmapy a Toolkitu, čím sa zabezpečí, že nejde o jednorazový úspech, ale o začiatok systémovej zmeny.

Bariéry identifikované v úvode (najmä obavy z finančnej náročnosti, administratívna záťaž a nedostatok know-how) sú efektívne adresované v rámci projektu **GRIP**. Mesto Košice v úzkej spolupráci s CIKE iniciuje proces „**lessons learned**“ vychádzajúci z doterajších výsledkov projektu a novovzniknutého **manuálu pre zelené verejné obstarávanie (GPP)**. Košice majú vďaka tomuto projektu unikátnu príležitosť stať sa lídrom v inovatívnom a zodpovednom obstarávaní v regióne.

V Bratislave 19.12.2025



Juraj Tkáč
Expert



Ivana Maleš
Expert



Financovaný
Európskou úniou

**NET
ZERO
CITIES**