

# EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJA PONUDA

PRIRUČNIK S PRAKTIČNIM PRIMJERIMA



Europska unija



REPUBLIKA HRVATSKA

MINISTARSTVO  
GOSPODARSTVA,  
PODUZETNIŠTVA  
I OBRTA

# EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJA PONUDA

## PRIRUČNIK S PRAKTIČNIM PRIMJERIMA

Priručnik je financiran iz projekta

**„Jačanje administrativnih kapaciteta u sustavu javne nabave RH s naglaskom na kriterij ekonomski najpovoljnije ponude“**

Ovaj projekt sufinancira Europska unija iz Prijelaznog instrumenta za 2013. godinu

**Naručitelj:** Središnja agencija za financiranje i ugovaranje programa i projekata Europske unije

**Korisnik projekta:** Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta

**Voditelj projekta:** Nina Čulina, Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta

**Zamjenik voditelja projekta:** Ivan Palčić, Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta

Projekt izvodi Ugovaratelj koji se sastoji od zajednice Projekt jednako razvoj d.o.o., Pučko otvoreno učilište Algebra, Algebra d.o.o. i Blink d.o.o. te podizvoditelja PTCservices Oy

Sadržaj je ove publikacije isključiva odgovornost Ugovaratelja i ne predstavlja nužno stav Europske unije.

**Autori:** Ines Gruica Devčić, Dragan Kovačević, Ivan Serdarušić, Pilvi Takala, Suvituulia Taponen, Tapio Lahtinen

**Urednici:** Ana Fresl, Annamari Kontio

**Nakladnik i tisak:** Algebra d.o.o., Maksimirska 58a, 10 000 Zagreb

**Za nakladnika:** Mislav Balković

**Naklada:** 1000 primjeraka

Priručnik je objavljen na Portalu javne nabave: <http://www.javnanabava.hr/>

Zagreb, srpanj 2017.

### Drugo izdanje

CIP zapis dostupan u računalnom katalogu

Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu pod brojem 000969832.

ISBN 978-953-322-273-8



Europska unija

**safu** | SREDIŠNJA AGENCIJA ZA  
FINANCIRANJE I UGOVARANJE



**PIJIR**  
CONSULTING



**Algebra**  
otvoreno učilište



**BLINK**

**ptc**  
services  
Procurement Training and Consulting Services

Dopušteno je preuzimanje objavljenog sadržaja, odnosno dijelova sadržaja koje je Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta u ovom dokumentu stavilo na raspolaganje, pod uvjetom da je vidljivo kako je riječ o sadržajima Ministarstva gospodarstva, poduzetništva i obrta, primjerice navođenjem izvora i autora. Preuzimanjem sadržaja ili dijelova sadržaja korisnik se obvezuje da će se njime koristiti u nekomercijalne svrhe. Upotreba u komercijalne svrhe i distribucija trećima dopuštena je isključivo uz prethodnu pisanu suglasnost koja se može zatražiti putem elektroničke pošte na adresi [info@mingo.hr](mailto:info@mingo.hr). Upotreba sadržaja ili dijelova sadržaja pri predavanjima, seminarima, radionicama, drugim oblicima nastave te u popratnim materijalima ili u svrhu informiranja javnosti neće se smatrati upotrebom u komercijalne svrhe niti distribucijom trećima i za takvu upotrebu nije potrebna prethodna pisana suglasnost, pod uvjetom navođenja izvora i autora.

# EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJA PONUDA

PRIRUČNIK S PRAKTIČNIM PRIMJERIMA

## **PREDGOVOR**

### **MINISTARSTVO GOSPODARSTVA, PODUZETNIŠTVA I OBRTA**

Ukupna vrijednost javne nabave u 2016. godini iznosila je gotovo 45 milijardi kuna, čime ona predstavlja značajan čimbenik u ukupnoj gospodarskoj aktivnosti Republike Hrvatske. Stoga je cilj zakonodavnog okvira javne nabave provedba što učinkovitijih i transparentnih postupaka javne nabave kako bi se kroz njih ostvarila pozitivna interakcija države s gospodarskim subjektima, a na dobrobit društva u cjelini.

Glavni razlog donošenja novog Zakona o javnoj nabavi je usklađivanje s pravnom stečevinom EU iz područja javne nabave (Direktivom 2014/24/EU te s Direktivom 2014/25/EU). Također, rješenjima ugrađenima u novi Zakon nastojalo se odgovoriti na uočene nedostatke prethodnih propisa.

Uvođenje novog koncepta ekonomski najpovoljnije ponude umjesto najniže cijene, kao jedinog kriterija za odabir ponude potrebno je posebno naglasiti. Od 1. srpnja 2017. godine ekonomski najpovoljnija ponuda postala je najvažniji i obavezan kriterij. Uvođenjem kriterija ekonomski najpovoljnije ponude kao jedinog kriterija, nauštrb kriterija najniže cijene, ispunjavaju se očekivanja stručne i cjelokupne zainteresirane javnosti, osobito poduzetnika, koji očekuju značajne financijske i druge učinke kao posljedicu povećane primjene tog kriterija u postupcima javne nabave i podizanje razine kvalitete nabavljenih radova, robe i usluga, a sve s ciljem ostvarenja načela „najbolja vrijednost za novac“.

No, kako bi se to zaista i ostvarilo, nužno je bilo izraditi prikladni alat koji će pridonijeti djelotvornoj i jedinstvenoj primjenu ove odredbe u praksi.

Rad na ovom priručniku započeo je u 2017. godini, financiran je iz EU projekta „Jačanje administrativnih kapaciteta u sustavu javne nabave RH s naglaskom na kriterij ekonomski najpovoljnije ponude“ i zamišljen je upravo kao alat koji će dugoročno olakšati primjenu ovoga kriterija dionicima sustava javne nabave te povećati pravnu sigurnost i poboljšati sveukupnu kvalitetu javne nabave.

Zahvaljujem se svim projektnim partnerima koji su svojim aktivnim sudjelovanjem pridonijeli izradi ovoga priručnika. Ujedno mi je želja da ovaj posebni priručnik zaista pridonese boljem razumijevanju primjene kriterija ekonomski najpovoljnije ponude te daljnjem poboljšanju kvalitete postojećeg sustava javne nabave u RH.

Također, Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta otvoreno je za sve sugestije i prijedloge za poboljšanje ovoga priručnika te očekujem da će se ovaj priručnik nastaviti razvijati i dopunjavati tijekom narednih godina upravo na temelju prijedloga korisnika iz prakse.

Zaključno, svima želim uspješnu primjenu kriterija ekonomski najpovoljnije ponude u postupcima javne nabave!

**dr. sc. Martina Dalić,**  
potpredsjednica Vlade i  
ministrica gospodarstva,  
poduzetništva i obrta

## SADRŽAJ

<b>I.</b>	<b>UVOD .....</b>	<b>8</b>
1.	Upotreba omjera cijene i kvalitete kao kriterija za odabir ponude.....	8
1.1.	Pravni okvir .....	8
1.2.	Načela javne nabave: kako utječu na kriterije za odabir ponude .....	10
1.3.	Utjecaj predmeta nabave i procijenjene vrijednosti nabave na kriterije za odabir ponude .....	11
1.4.	Utjecaj razdvajanja predmeta nabave u grupe .....	13
1.5.	Različiti postupci javne nabave: utječu li na kriterije dodjele .....	13
1.6.	Kako faze procesa javne nabave utječu na kriterije odabira ponude .....	16
2.	Struktura priručnika .....	18
<b>II.</b>	<b>PROCES JAVNE NABAVE.....</b>	<b>20</b>
3.	Planiranje javne nabave .....	20
3.1.	Razumijevanje stanja na tržištu i uloga planiranja u postavljanju kriterija za odabir ponude .....	20
3.2.	Prethodna analiza tržišta .....	21
4.	Tri faze u izradi dokumentacija o nabavi i definiranju uvjeta .....	22
4.1.	Obvezne osnove za isključenje i kriteriji za odabir gospodarskog subjekta .....	22
4.2.	Obrazac europske jedinstvene dokumentacije o nabavi (ESPD).....	23
5.	Zašto postoje tri faze definiranja uvjeta .....	24
6.	Određivanje tehničkih specifikacija .....	29
6.1.	Pravila i smjernice koji se odnose na tehničke specifikacije .....	29
6.2.	Kako postaviti tehničke uvjete bez ograničavanja konkurencije .....	30
6.3.	Tipične zamke u određivanju tehničkih specifikacija .....	30
7.	Omjer cijene i kvalitete kao kriterij za odabir ponude .....	31
7.1.	Opća načela određivanja kriterija za odabir ponude .....	31
7.2.	Sudska praksa u određivanju kriterija za odabir ponude .....	33
7.3.	Primjeri modela usporedbe .....	35
7.4.	Definiranje kriterija kvalitete .....	37
7.5.	Izračun ukupnih bodova za svaku ponudu na temelju pondera .....	39
8.	Pregled i ocjena ponuda.....	45

---

8.1.	Opće smjernice za fazu pregleda i ocjene ponuda .....	45
8.2.	Usporedba opisa (metodologija), odnosno „slobodna forma“ .....	46
9.	Odluka o odabiru .....	51
<b>III.</b>	<b>NABAVA ENERGENATA .....</b>	<b>56</b>
10.	Predmeti nabave koji pripadaju ovoj kategoriji .....	57
11.	Razvoj tržišta .....	57
12.	Karakteristike nabava u sklopu ove kategorije .....	57
12.1.	Cijena električne energije .....	57
12.2.	Povezane usluge i mogućnosti .....	58
13.	Primjeri dokumentacije o nabavi .....	60
14.	Određivanje kriterija za odabir gospodarskog subjekta (uvjeta sposobnosti) .....	60
3.	Tehničke specifikacije .....	64
3.1.	Određivanje cijena vezano za tehničke specifikacije i standarde .....	64
3.2.	Kako odrediti tehničke specifikacije u nabavi energenata .....	64
4.	Kriteriji za odabir ponude .....	67
4.1.	Usporedba cijena .....	67
4.2.	Kriterij kvalitete .....	67
5.	Sažetak poglavlja – preporuke .....	70
<b>IV.</b>	<b>TEHNIČKE USLUGE .....</b>	<b>71</b>
6.	Predmeti nabave koji pripadaju ovoj kategoriji .....	72
7.	Izazovi u nabavi tehničkih usluga .....	72
7.1.	Korištenje referencijama kao uvjetom sposobnosti i kriterijem za odabir ponude .....	72
7.2.	Rizik od korupcije .....	73
8.	Karakteristike nabava u sklopu ove kategorije .....	73
8.1.	Ključna uloga projektiranja u građevinskom projektu .....	73
8.2.	Odnos između tehničkih specifikacija i kriterija za odabir ponude .....	74
8.3.	Dodaci dokumentaciji o nabavi .....	74
9.	Kriteriji kvalitete .....	75
10.	Određivanje cijene za savjetodavne usluge .....	76
11.	Primjeri dokumentacije o nabavi .....	76

11.1.	Općenito o uvjetima sposobnosti .....	76
11.1.	Općenito o tehničkim specifikacijama .....	80
11.2.	Kriteriji za odabir ponude .....	84
12.	Sažetak poglavlja – preporuke .....	87
<b>V.</b>	<b>IZGRADNJA I OPREMANJE DJEČJIH VRTIĆA .....</b>	<b>92</b>
13.	Predmeti nabave koji pripadaju ovoj kategoriji .....	93
14.	Karakteristike nabava u sklopu ove kategorije .....	93
14.1.	Određivanje procijenjene vrijednosti nabave .....	93
14.2.	Povezane usluge i mogućnosti .....	93
15.	Primjer dokumentacije o nabavi .....	94
16.	Određivanje kriterija za odabir gospodarskog subjekta (uvjeta sposobnosti) .....	94
17.	Općenito o pripremi tehničkih specifikacija .....	96
17.1.	Oprema za dječje vrtiće .....	96
17.2.	Izgradnja dječjeg vrtića .....	96
18.	Općenito o izradi kriterija za odabir ponude .....	99
18.1.	Kriteriji kvalitete kod nabave robe .....	99
18.2.	Kriterij cijene namještaja i opreme .....	100
18.3.	Određivanje cijene u nabavi radova (izgradnje objekata) .....	102
19.	Sažetak poglavlja – preporuke .....	104
<b>VI.</b>	<b>RADOVI NA IZGRADNJI I/ILI ODRŽAVANJU CESTA I AUTOCESTA .....</b>	<b>105</b>
20.	Predmeti nabave koji pripadaju ovoj kategoriji .....	106
21.	Karakteristike nabava u ovoj kategoriji .....	106
22.	Primjeri dokumentacije o nabavi: kriteriji za odabir ponude .....	106
23.	Obnova asfaltne površine .....	107
23.1.	Pozadinske informacije o nabavi .....	107
23.2.	Kriteriji za odabir ponude .....	107
24.	Regionalni projekt održavanja ulica .....	108
24.1.	Pozadinske informacije o nabavi .....	108
24.2.	Kriteriji za odabir ponude .....	108
25.	Sažetak poglavlja – preporuke .....	113

---

<b>VII.</b>	<b>NABAVA INFORMATIČKE OPREME</b>	<b>114</b>
26.	Predmeti nabave koji pripadaju u ovu kategoriju	115
27.	Karakteristike nabava u sklopu ove kategorije	115
28.	Povezane usluge i mogućnosti	115
29.	Izazovi u nabavi informatičke opreme.	116
30.	Primjer dokumentacije o nabavi	117
30.1.	Određivanje kriterija za odabir gospodarskog subjekta (uvjeta sposobnosti)	117
30.2.	Izrada tehničkih specifikacija za informatičku opremu	119
30.3.	Uvod u kriterije za odabir ponude pri nabavi informatičke opreme	123
31.	Sažetak poglavlja – preporuke	131
<b>VIII.</b>	<b>INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE - SOFTVER</b>	<b>132</b>
32.	Usluge koje pripadaju ovoj kategoriji	133
32.1.	Izazovi i metode nabave u ovoj kategoriji	133
32.2.	Primjer dokumentacije o nabavi.	138
32.3.	Sažetak poglavlja – Preporuke dobre i loše prakse	150
<b>IX.</b>	<b>PRILOZI</b>	<b>151</b>
	Prilog 1: Obrazac za poziv na dostavu informacija	151
	Prilog 2: ESPD upute za ponuditelje i kriteriji sposobnosti.	154
	Prilog 3: Obrazac za ocjenjivanje ponuditelja prihvatljivost	166
	Prilog 4: Usporedba cijena primjer usluga prevođenja	168
	Prilog 5: Info-grafika, sažetak istraživanja	170

# I. UVOD

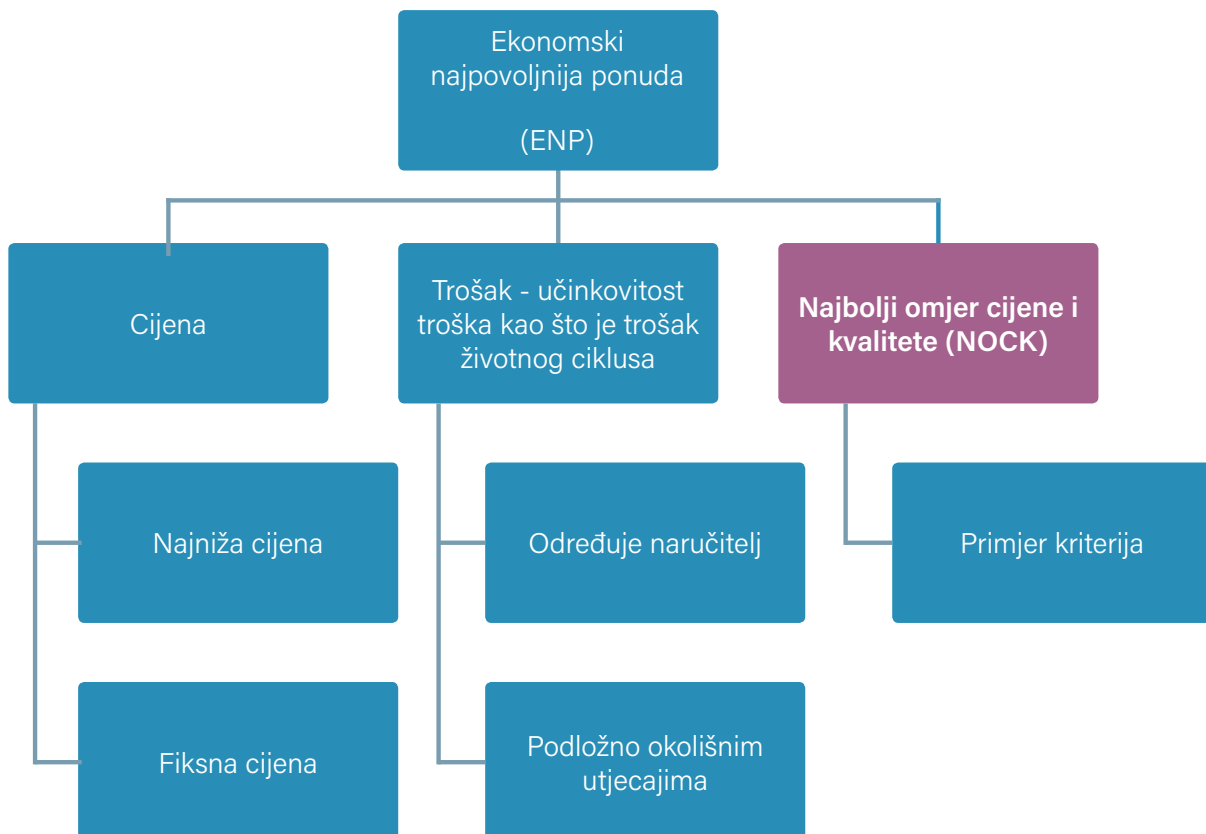
## 1. Upotreba omjera cijene i kvalitete kao kriterija za odabir ponude

### 1.1. Pravni okvir

Nove EU direktive o javnoj nabavi (EUPD 2014) prenesene su u novi Zakon o javnoj nabavi (ZJN 2016) koji je stupio na snagu 1. siječnja 2017. godine. Većina bi odredaba Zakona kao i povezani podzakonski propisi trebali stupiti na snagu 1. srpnja 2017. godine.

Jedna od najvažnijih izmjena koju novi ZJN 2016 donosi jest da cijena više ne može biti jedini kriterij za odabir ponuda odnosno dodjelu ugovora. Ekonomski najpovoljnija ponuda (ENP) određena je kao jedini kriterij za odabir ponude. Stara pravila omogućavala su izbor između odabira ponude na temelju ekonomski najpovoljnije ponude i odabira ponude na temelju najniže cijene ponude. Sada se ponude odabiru putem ekonomski najpovoljnije ponude, a navedeni se kriterij sastoji od triju različitih kategorija: cijene, troška i najboljeg omjera najbolje cijene i kvalitete (NOCK) kako je prikazano na slici 1 dolje. Sukladno članku 284. stavak 8., čelnik središnjeg tijela državne uprave može javnim naručiteljima iz svog djelokruga odlukom odrediti relativne pondere za pojedine vrste predmeta nabave, s time da relativni ponder cijene ili troška ne smije biti veći od postotka iz stavka 4. članka 284. U vrijeme izrade ovog priručnika, nije bila donesena niti jedna takva odluka.

**Slika 1.** Što sve utječe na ekonomski najpovoljniju ponudu



Prije novoga Zakona o javnoj nabavi javni naručitelji su u gotovo 98 % slučajeva dodjelu ugovora temeljili na kriteriju najniže cijene. Ovo se mora promijeniti. Nakon stupanja na snagu novog Zakona o javnoj nabavi definiranje kvalitativnog kriterija dodjele važan je čimbenik u praksi javne nabave. U skladu sa ZJN-om 2016 javni naručitelj ne smije odrediti samo cijenu ili samo trošak kao jedini kriterij za odabir ponude te relativni ponder cijene ili troška ne smije biti veći od 90 % (osim u nekim iznimnim slučajevima).

Cijena se može ocjenjivati pridjeljivanjem bodova za najnižu cijenu ili kao **fiksna cijena** koja se sastoji od različitih komponenti. Opcionalno, može se odrediti fiksna cijena i uspoređivati kvalitetu predmeta nabave koja se može dobiti za fiksnu cijenu. Ako se koristi ovim modelom, ne primjenjuje se glavno pravilo postavljanja relativnog pondera (ne smije biti veći od 90 %).

ZJN 2016 također navodi i troškove, poput troška životnog vijeka proizvoda, usluge ili radova u odnosu prema cjenovnoj usporedbi. Životni se vijek može upotrebljavati kako bi obuhvatio sve ili samo dijelove sljedećih troškova tijekom životnog ciklusa proizvoda, usluga ili radova:

troškovi koje snosi javni naručitelj ili drugi korisnici kao što su:

- a) troškovi nabave
- b) troškovi uporabe, kao što su potrošnja energije i drugih resursa
- c) troškovi održavanja
- d) troškovi zbrinjavanja, kao što su troškovi prikupljanja i recikliranja.

Ako se upotrebljava pristup troška životnog vijeka kako bi se usporedile cijene, u dokumentaciji o nabavi mora se jasno navesti: a) podatke koje gospodarski subjekti moraju dostaviti kako bi se omogućila usporedba i b) metodu koju će se primjenjivati kako bi se odredili troškovi životnog vijeka na temelju tih podataka. Kao i svi ostali kriteriji, kriteriji koji se rabe kako bi se usporedili troškovi životnog vijeka moraju poštovati prethodno navedena načela. Primjerice, svi gospodarski subjekti moraju imati jednaki pristup podacima koji su nam potrebni i koje tražimo.

**Najbolji omjer cijene i kvalitete (NOCK)** je dio nove terminologije iz EU Direktive o javnoj nabavi (2014/24/EU) kako je prethodno navedeno. U ranijim direktivama iz 2004., dodjela na temelju više kriterija nazivala se ekonomski najpovoljnijom ponudom (ENP). Sada se, kako je već spomenuto, svaka dodjela naziva ekonomski najpovoljnijom ponudom (ENP). Ideja je osigurati da javni naručitelji obrate pozornost na cjelokupni trošak ugovora o javnoj nabavi, a ne samo na nabavnu cijenu.

Najbolji omjer cijene i kvalitete označava ocjenu ponuda i na temelju cijene, i na temelju kvalitete. Kriterij kvalitete može npr. biti iskustvo stručnjaka koji će izvršavati uslugu ili tehničke značajke nekog stroja. Kriteriji kvalitete mogu značajno varirati, ovisno o predmetu nabave, no bez obzira na sadržaj kriterija, uvijek moraju biti povezani s predmetom nabave.

Najvažniji članci koji se odnose na kriterije za odabir ponude jesu članci 283. – 287. ZJN 2016. Popis svih relevantnih članaka koji se odnose na kriterij dodjele dan je u dodatku priručnika.

Primjeri ONCK kriterija – koji su tema ovog priručnika – definirani su u članku 284. ZJN-a 2016.:

#### *Članak 284.*

*(1) Ekonomski najpovoljnija ponuda utvrđuje se na temelju cijene ili troška, primjenom pristupa isplativosti, kao što je trošak životnog vijeka, u skladu s pododjeljkom 2. ovoga odjeljka, te može uključivati najbolji omjer između cijene i kvalitete, koji se ocjenjuje na temelju kriterija, uključujući kvalitativne, okolišne ili društvene značajke, povezanih s predmetom nabave.*

*(2) Kriteriji iz stavka 1. ovoga članka mogu obuhvaćati na primjer:*

*1. kvalitetu, uključujući tehničku vrijednost, estetske i funkcionalne značajke, pristupačnost, rješenje za sve korisnike, društvene, okolišne i inovativne značajke te trgovanje i uvjete trgovanja*

*2. organizaciju, kvalifikacije i iskustvo osoblja angažiranog na izvršenju određenog ugovora, ako kvaliteta angažiranog osoblja može značajno utjecati na razinu uspješnosti izvršenja ugovora, ili*

*3. usluge nakon prodaje i tehničku pomoć, uvjete isporuke kao što su datum isporuke, proces isporuke i rok isporuke ili rok izvršenja.*

U članku 286. postoji definicija kako odrediti pondere kriterija odabira ponude:

*Članak 286.*

*(1) Javni naručitelj mora u dokumentaciji o nabavi odrediti relativni ponder koji dodjeljuje svakom pojedinom kriteriju koji je odabran u svrhu određivanja ekonomski najpovoljnije ponude, osim kada se on utvrđuje samo na temelju cijene.*

*(2) Ponderi se mogu izraziti određivanjem raspona s odgovarajućom maksimalnom razlikom, a ako ponderiranje nije moguće zbog objektivnih razloga, javni naručitelj navodi kriterije od najvažnijeg prema manje važnom.*

#### **Zaključno:**

- Uvijek uspoređujte i cijenu ili trošak i kvalitetu
- Uzmite u obzir ukupni trošak nabave
- Relativni ponder cijene ili troška ne smije biti veći od 90 %.

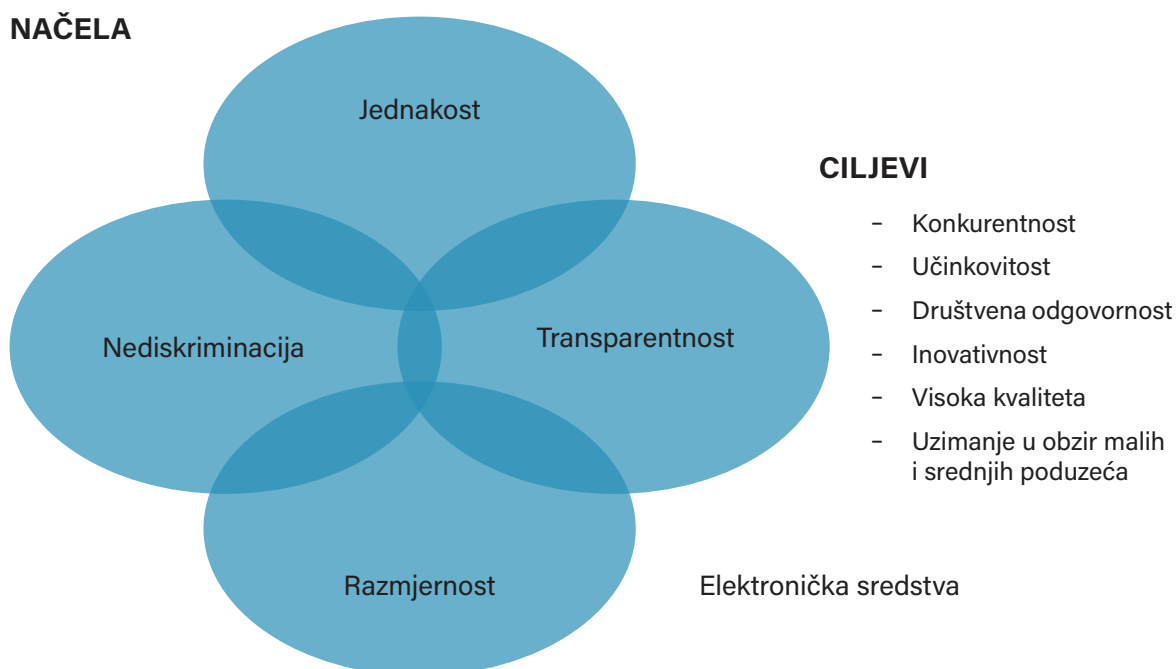
Relevantni dijelovi dokumentacije o nabavi:

- Obavijest o nabavi (ovdje objasniti što se uspoređuje i na koji način)
- Cijena
- Kvaliteta

### **1.2. Načela javne nabave: kako utječu na kriterije za odabir ponude**

Kako je navedeno na početku ovog priručnika, ZJN 2016 uređuje javnu nabavu. Nacionalni zakon proistekao je iz direktive koja se odnosi na cijelu EU. No ovaj će priručnik pokazati da je javna nabava mnogo više od jednostavne primjene slova zakona. Javna bi nabava ponajprije trebala omogućiti svrhovito korištenje javnim sredstvima i biti efikasno sredstvo za provedbu politika. Ciljevi i načela Zakona prikazani su u grafu 2.

**Slika 2.** Načela i ciljevi nabave



Formulacija uvjeta koji će omogućiti sudjelovanje tvrtke i njezina osoblja, određivanje tehničkih specifikacija i kriterija za odabir ponude ključne su faze koje moraju osigurati primjenu navedenih načela. Nadalje, proces planiranja nabave svodi se na određivanje koji nam je cilj najvažniji: visoka kvaliteta, troškovna učinkovitost ili možda društvena odgovornost?

Postizanje ciljeva javne nabave može se osigurati pažljivim razmatranjem uvjeta i kriterija.

Načela javne nabave utječu na sve u javnoj nabavi. Uvijek ih moramo imati na umu, posebice kada definiramo kriterije za odabir ponude.

### **1.3. Utjecaj predmeta nabave i procijenjene vrijednosti nabave na kriterije za odabir ponude**

U zakonodavstvu javne nabave razlikuje se nekoliko kategorija:

- ovisno o tome što je predmet nabave, npr.:

- obrana
- sigurnost
- društvene i druge posebne usluge

- ovisno o tome kako se nabava financira:

- koncesije za radove i javne usluge

- ovisno o tome tko je naručitelj, npr.:

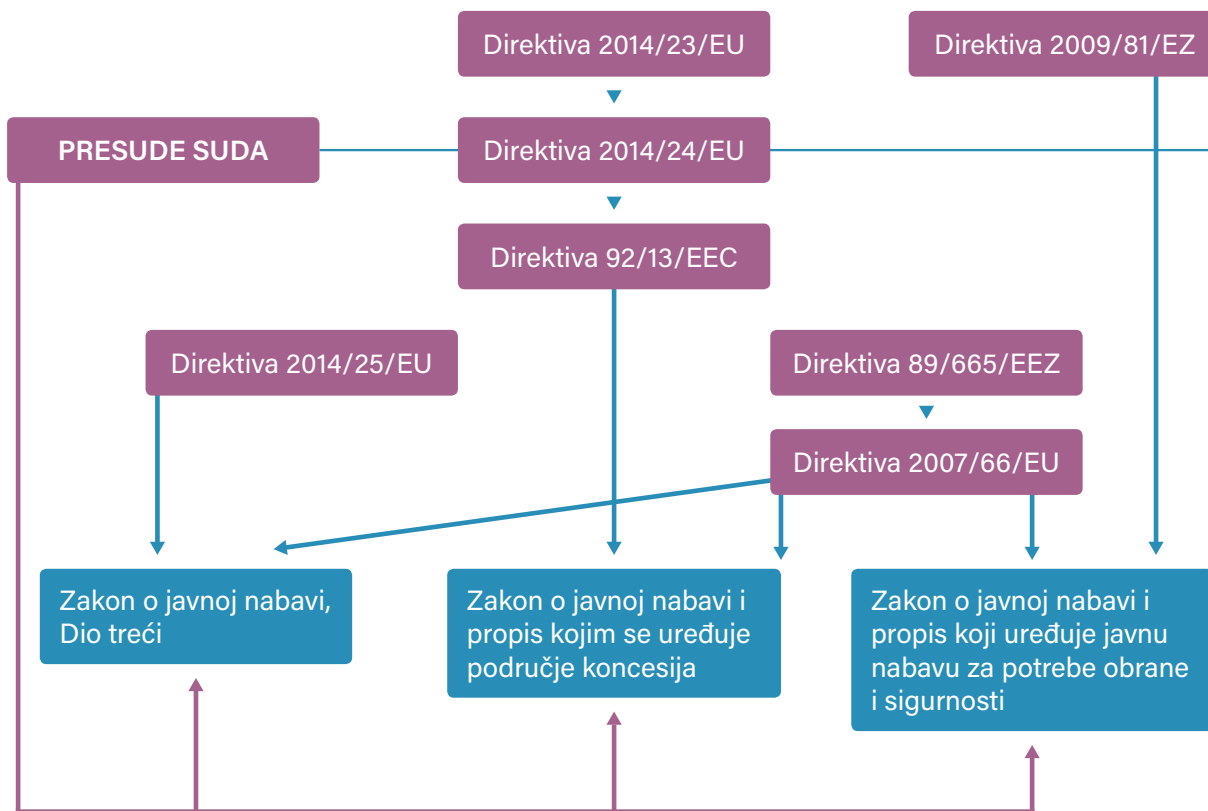
- tijela središnje državne vlasti
- jedinice lokalne i regionalne samouprave odnosno, općine, gradovi i županije
- sektorski naručitelji
- sektor obrane

- ovisno o procijenjenoj vrijednosti nabave:

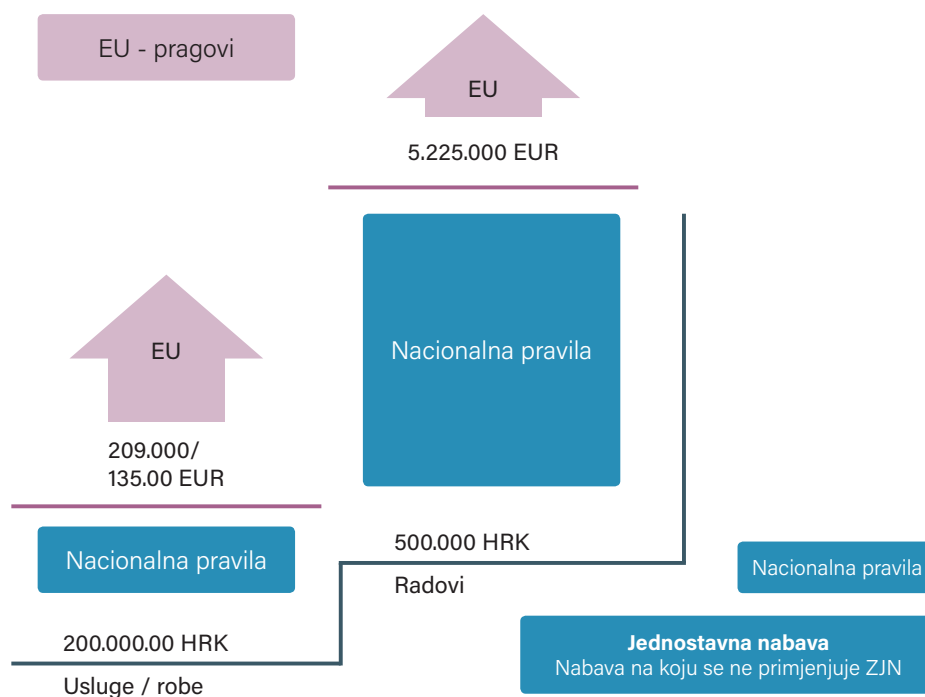
- vrijednost jednostavnih nabava
- nacionalni pragovi
- EU pragovi.

Sve ovo utječe na kriterije za odabir ponude. Detalji su navedeni u zakonodavstvu.

Na sljedećoj je slici prikazano kako se kategorije ugrađene u EU direktive o javnoj nabavi odnose na hrvatsko zakonodavstvo vezano za javnu nabavu.

**Slika 3.** Prikaz kategorija sukladno EU direktivama o javnoj nabavi

Sljedeća slika prikazuje različite razrede određene različitim kategorijama koje se temelje na vrijednosti odnosno pragovima.

**Slika 4.** Pravila nabave ovisno o pragovima

#### 1.4. Utjecaj razdvajanja predmeta nabave u grupe

Predmet nabave može i mora biti razdvojen u grupe na temelju objektivnih kriterija kao što su vrsta, svojstva, namjena, mjesto ili vrijeme ispunjenja. Podjela u grupe pruža bolju mogućnost pristupa malih i srednjih gospodarskih subjekata postupku javne nabave. Tehničke specifikacije i kriteriji za odabir gospodarskog subjekta moraju biti definirani za svaku od grupa nabave zasebno. Kriteriji mogu biti istovjetni za sve grupe ili različiti za svaku od grupa, ovisno o tome što je pogodnije rješenje. Ako su kriteriji isti za sve grupe nabave, nemojmo to zaboraviti napomenuti u dokumentaciji o nabavi. Opišite predmet nabave na jasan, nedvojbjen, potpun i neutralan način. Opis predmeta nabave (odnosno tehničke specifikacije) moraju omogućiti usporedbu ponuda na temelju kriterija koje smo postavili.

U slučaju da je predmet nabave podijeljen na grupe, različiti kriteriji kvalitete mogu biti određeni za svaku od grupa, ako je to potrebno. Opcije za kriterij kvalitete u odnosu prema svakoj od grupa nabave jesu:

- i) Jednaki kriterij usporedbe i ponderiranja za sve grupe, npr. usluge smještaja. Podjela na grupe temeljena je na različitim lokacijama, no predmet nabave ostaje isti.
- ii) Jednaki kriterij usporedbe i ponderiranja, ali različiti podkriteriji, npr. usluge prevođenja. Podjela na grupe temeljena je na različitim jezicima; ocjenjuju se iste osobine, no u kontekstu različitih jezika.
- iii) Različiti kriteriji usporedbe i jednako ponderiranje.
- iv) Različiti kriteriji usporedbe i različito ponderiranje.

Ista se logika primjenjuje i na postavljanje kriterija za odabir gospodarskog subjekta (korak 2 u ciklusu javne nabave). Ako je primjenjivo na predmet nabave, kriteriji mogu biti isti za sve grupe nabave. Kada se nabava dijeli u grupe nabave, posebnu pozornost treba pridati pojašnjenju pravila podnošenja ponude u sklopu dokumentacije o nabavi.

#### 1.5. Različiti postupci javne nabave: utječu li na kriterije dodjele

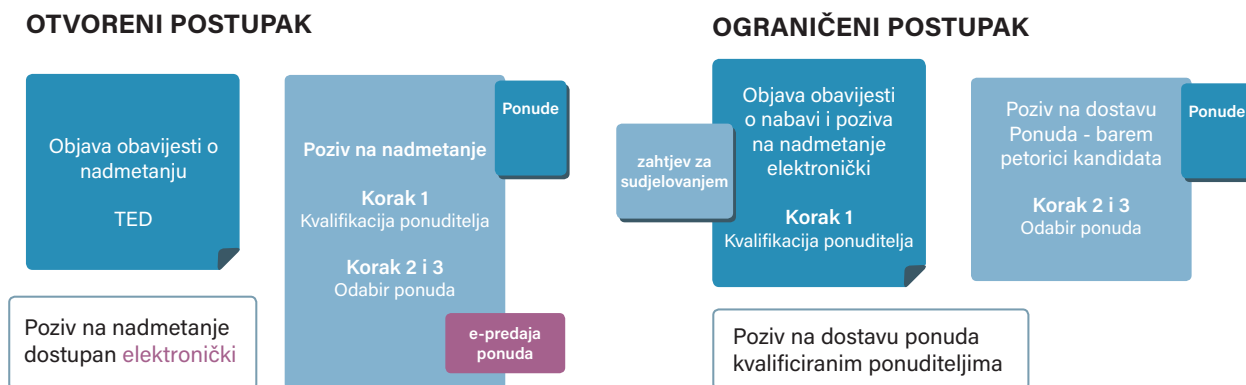
Postoje različiti postupci javne nabave putem kojih se dodjeljuju ugovori. Postupci su opisani u Zakonu o javnoj nabavi. Najčešće korišteni postupak javne nabave jest otvoreni postupak primjenjiv u većini slučajeva kada predmet nabave nije kompleksan.

Ostali postupci javne nabave jesu:

- i) Ograničeni postupak
- ii) Natjecateljski postupak uz pregovore odnosno pregovarački postupak javne nabave s prethodnom objavom u slučaju sektorskog naručitelja
- iii) Natjecateljski dijalog
- iv) Partnerstvo za inovacije
- v) Pregovarački postupak bez prethodne objave poziva na nadmetanje.

U ovom su priručniku, radi jasnoće, primjeri većinom navođeni u kontekstu otvorenog postupka. No kako su Zakon, načela i najbolja praksa isti u odnosu prema svim postupcima javne nabave, kriteriji dodjele koji su navedeni u priručniku mogu se primijeniti i u kontekstu ostalih postupaka.

Slika 5.



Postupci i) ograničeni postupak, ii) natjecateljski postupak uz pregovore, iii) natjecateljski dijalog i iv) partnerstvo za inovacije uključuju dvije faze:

- odabir kandidata (gospodarskih subjekata) i
- odabir ponuda.

U prvoj se fazi odabir provodi na temelju **koraka 1.1:** provjera da obvezni razlozi isključenja nisu primjenjivi i **koraka 1.2:** primjeni kriterija za odabir gospodarskog subjekta (uvjeta sposobnosti). Izuzev ograničenog postupka, nakon ove faze javni naručitelj pregovara s odabranim kandidatima. Zatim priprema poziv na dostavu konačnih ponuda. Ograničeni postupak ne dopušta pregovaranje. Ponuditelj se ocjenjuje na temelju **koraka 2:** provjere sukladnosti tehničke specifikacije i **koraka 3:** primjene kriterija za odabir ponude.

Vezano za predseleksijske kriterije, javni naručitelj mora u pozivu na dostavu ponuda odrediti minimalan broj sposobnih natjecatelja koje namjerava pozvati (preporuka je najmanje 5 u ograničenom postupku i najmanje 3 u natjecateljskom postupku uz pregovore). Ako je zaprimljeno više zahtjeva za sudjelovanje koji zadovoljavaju uvjete od broja sposobnih natjecatelja koje planiramo pozvati, utvrđuje se rang-lista na temelju provjere i ocjena zaprimljenih zahtjeva kako je to prikazano u primjeru 1.1.

Sljedeći **primjer 1.1.** to prikazuje:

- Zaprimili ste 10 zahtjeva za sudjelovanje, no u pozivu na dostavu ponuda definirali ste kako će samo 5 biti odabrano.
- 1) Provjeravate zadovoljavaju li svi uvjete za sudjelovanje (korak 1) i 8 ponuditelja zadovoljava, a dva su isključena iz daljnjeg postupka.
- 2) Uspoređujete zahtjeve za sudjelovanje sukladno uvjetima koje ste naveli u dokumentaciji o nabavi (pozivu na dostavu ponuda) i gospodarske subjekte navodite redoslijedom koji se temelji na dobivenim ocjenama. Odlučujući faktor. Uvjet može biti broj relevantnih referencija koje određeni ponuditelj ima ili financijski status gospodarskog subjekta. Kao rezultat usporedbe tri su kandidata odbijena i samo petorica mogu biti odabrana.

U ovom ste se primjeru koristili kriterijima za odabir gospodarskog subjekta kako biste odredili one koji će biti pozvani na podnošenje ponude.

Na primjer, u nabavi usluga najma helikoptera za potrebe Hitne pomoći, nabavljenih putem ograničenog postupka, uvjeti za procjenu zahtjeva za sudjelovanjem su bili:

- Financijska sposobnost natjecatelja
- Broj pilota helikoptera koje natjecatelj zapošljava
- Veličina flote helikoptera
- Odobrenje NVGa natjecatelja (NVG – noćna vožnja)
- Iskustvo natjecatelja u IFR operacijama (IFR – „Instrument flight rules“\*)
- Iskustvo natjecatelja u operacijama koje uključuju više pilota

Detalji primjene uvjeta navode se u dokumentaciji o nabavi, kao i upute natjecateljima na koji način će prikazati tražene podatke.

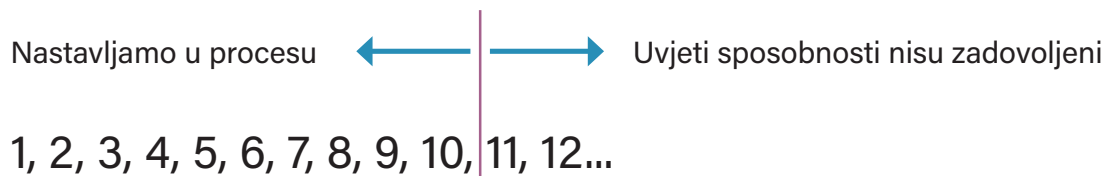
*\* Pravila i propisi koje je U.S. FAA (uprava za Američko savezno zrakoplovstvo) odredila za upravljanje letom u uvjetima u kojima let prema vizualnim referencijama nije siguran te se leti oslanjajući se na instrumente*

Odabir natjecatelja koji će sudjelovati u ograničenom postupku/natjecateljskom postupku uz pregovore može znatno utjecati na ishod postupka. Kako bi se, primjerice, definiralo uvjet prethodnog iskustva ako se među natjecateljima pojavljuje nekoliko iskusnih dobavljača koji imaju brojne referencije, ali i novi dobavljači koji imaju samo nekoliko referencija, no isporučuju inovativnu opremu? Ovakvu situaciju valja dobro razmotriti jer će uvjeti odrediti hoće li se nadmetanje provoditi između kompanija s mnogo prethodnog iskustva ili između novih kompanija s novim idejama.

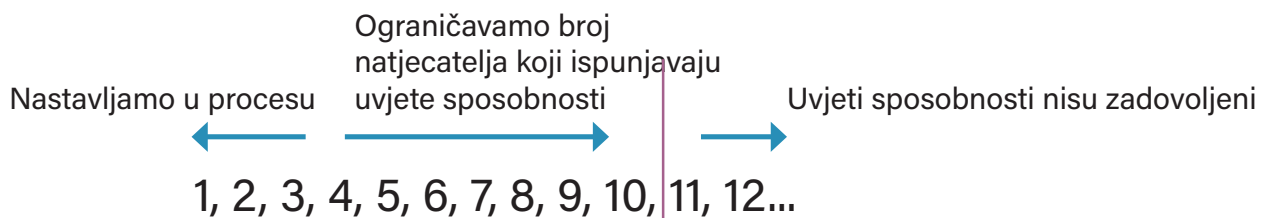
**Slika 6.** Razlika između otvorenog postupka i ostalih postupaka

## RAZLIKA IZMEĐU OTVORENOG POSTUPKA I OSTALIH POSTUPAKA

### OTVORENI POSTUPAK



### PREGOVARAČKI POSTUPAK (I OGRANIČENI)



Vezano za odabir natjecatelja, **moгу** se ocjenjivati **referencije** i njihova količina. Primijetite kako je ovo iznimka osnovnom pravilu koja se primjenjuje samo na zahtjeve za sudjelovanje, ne na usporedbu ponuda. Broj referencija nije prihvatljiv kao kriterij odabira ponude zato što nije jasno povezan s predmetom nabave.

Isto se načelo postavljanja kriterija odabira ponude primjenjuje u odnosu prema usporedbi ponuda u svim postupcima.

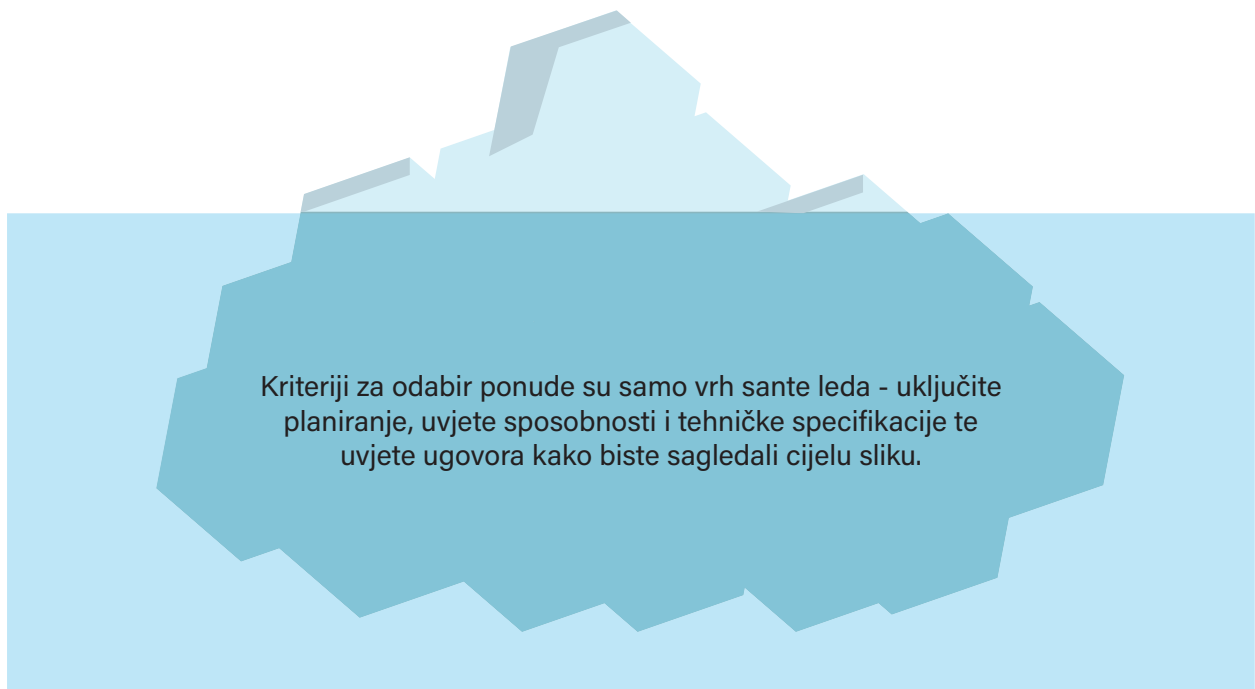
#### 1.6. Kako faze procesa javne nabave utječu na kriterije odabira ponude

Utječu li sve faze procesa javne nabave na kriterije odabira ponude? Odgovor je potvrdan.

Kriteriji za odabir ponude ne postoje u vlastitom „prostoru i vremenu“. Može se reći kako je to samo vrh sante leda ili višnja na vrhu kolača. Sve što je određeno tijekom razvoja strategije pristupa javnoj nabavi i tijekom svake od faza javne nabave utjecat će na kriterije odabira ponude – ili bi barem trebalo. Ako javni naručitelj želi da se u budućnosti u obzir uzimaju i pitanja okoliša, to se ne ostvaruje samo dodavanjem kriterija koji se odnose na okoliš u fazi odabira ponude. Naprotiv, potrebno je podržati strategijom pristupa javnoj nabavi, mora biti uzeto u obzir pri istraživanju tržišta, izrade kriterija za odabir gospodarskog subjekta (uvjeta sposobnosti), izrade tehničkih specifikacija, postavljanja ugovornih odredbi i sl.

Ukratko: jasan pogled na cjelokupni proces javne nabave potreban je kako bi se postigao bilo kakav učinak na rezultate. Ova nas tema vodi prema strukturi priručnika.

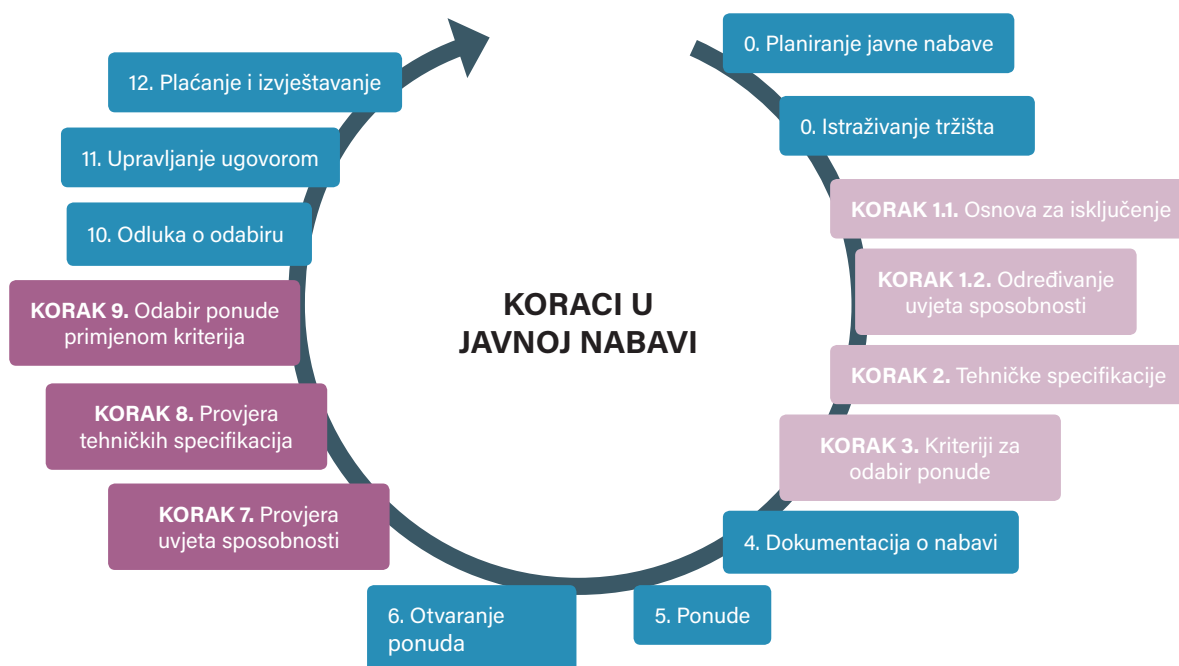
**Slika 7.** Kriterij za odabir ponude je višnja na vrhu kolača ili vrh ledenjaka – potrebno je pažljivo planiranje



## 2. Struktura priručnika

Ovaj će priručnik predstaviti kako uspješno definirati kriterije za odabir ponude. Kako je bilo spomenuto u prethodnom poglavlju, kriteriji za odabir ponude rezultat su pomnog planiranja. Stoga ćemo također razmatrati ideju postavljanja kriterija kvalitete, različitih opcija za kriterije i modela bodovanja prateći korake uspješne javne nabave u skladu sa Zakonom o javnoj nabavi. Koraci u procesu opisani su na slici 8. Proces javne nabave u otvorenom postupku.

**Slika 8.** Proces javne nabave u otvorenom postupku



Naučit ćemo razumjeti faze od planiranja nabave do donošenja odluke o odabiru te kako primijeniti omjer najbolje cijene i kvalitete kao kriterij za odabir ponude.

Specifični ciljevi ovog priručnika jesu istražiti, pojasniti i razumjeti sljedeće:

- važnost pažljivog postavljanja kriterija za odabir ponude
- koraci u procesu koji vode do postavljanja kriterija
- kako se koristiti omjerom najbolje cijene i kvalitete kao kriterijem za odabir ponude
- koje su glavne zamke kod postavljanja kriterija za odabir ponude i
- koja je najbolja praksa kako bi se uspješno izbjegle zamke.

Na početku svakog poglavlja ovog uvoda nalazit će se slika relevantne faze ciklusa javne nabave kako bismo znali o kojoj je fazi riječ u poglavlju. Na primjer:

4. Dokumentacija o nabavi

KORAK 3. Kriteriji za odabir ponude

Faza koja je navedena u ljubičastom okviru za razliku od one u plavom okviru jest faza koja je u fokusu ovog priručnika. Ostale faze, posebice dvije koje vode prema Koraku 1: Kriteriji za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta, a koji se sastoje od koraka 1.1. Osnove za isključenje i koraka 1.2. Uvjeti sposobnosti, također se obrađuju, no manje opsežno.

Priručnik je usmjeren na faze ciklusa javne nabave koje su najrelevantnije u kontekstu postavljanja najboljeg omjera cijene i kvalitete kao kriterija za odabir ponude. Ove su faze označene ljubičastom bojom, baš kao Korak 3: Kriteriji za odabir ponude. Sve su faze ciklusa javne nabave, međutim, jako povezane jedna s drugom i uspjeh procesa ovisi o više čimbenika, ne samo o kriteriju za odabir ponude.

Svaki dio koji raspravlja o ključnim fazama završava zaključkom u kojem se navode: i) naučene lekcije ili ii) konačni rezultati faze. Zaključak se lako uočava s obzirom da je uokviren. U zaključku su također navedeni relevantni dijelovi dokumentacije o nabavi i poglavlja zakona (ako je primjenjivo).

Rezultati faza javne nabave su dokumenti. Dokumentacija o nabavi, se između ostalog, sastoji od sljedećih dokumenata/informacija:

- Dokumentacija o nabavi (korak 4.)
  - Dodaci su:
    - Opis predmeta nabave i tehničke specifikacije
    - Sposobnost ponuditelja
    - Cijene
    - Kvaliteta
    - Ugovor
    - (i ostali dokumenti ovisno o predmetu nabave)

Isto tako, Odluka o odabiru (rezultat koraka 10.) mora sadržavati sve elemente propisane ZJN 2016, članak 302.

U priručniku će se istaknuti značenje svake faze na svaki od dokumenata. Predstavit će se i praktični primjeri koji prikazuju najbolju praksu i zaključke. Primjere ćete prepoznati prema njihovim žutim okvirima.

Priručnik je koncipiran kao i dokumentacija o nabavi. Uvodni dio razmatra sve glavne točke (slično kao i dokumentacija o nabavi), a šest poglavlja priručnika definira različite predmete nabave. Odabir predmeta nabave temeljen je na najčešće nabavljanim predmetima nabave u Hrvatskoj u 2016. godini. Svako od poglavlja sadržava i) uvod, ii) najbolju praksu i iii) praktične primjere. U drugom dijelu priručnika dan je detaljniji prikaz sudske prakse na koju se priručnik referira te određeni obrasci.

Prije nego što krenemo u detalje procesa javne nabave i pitanje usporedbe cijene i kvalitete, počinjemo s prvom fazom procesa javne nabave.

## II. PROCES JAVNE NABAVE

### 0. Planiranje javne nabave

### 3. Planiranje javne nabave

#### 3.1. Razumijevanje stanja na tržištu i uloga planiranja u postavljanju kriterija za odabir ponude

Planiranje javne nabave važan je dio procesa nabave. U skladu sa Zakonom o javnoj nabavi (NN 120/2016; čl. 28) svi javni naručitelji moraju izraditi i objaviti godišnji plan svih nabava s procijenjenom vrijednosti jednake ili veće od 20.000,00 kuna. U ovom poglavlju nećemo raspravljati o ovom općenitom planu nabave. Umjesto toga ćemo se pozabaviti planiranjem pojedine nabave.

Planiranje bi se trebalo zasnivati na: i) upoznavanju s trenutnom situacijom na tržištu, ii) identifikaciji potencijalnih ponuditelja, iii) upoznavanju s trenutno dostupnim robama/uslugama/radovima koje potencijalni ponuditelji nude te na iv) definiranju procesa javne nabave.

Razumijevanje trenutne situacije na tržištu i stjecanje znanja o tome što ponuditelji nude na tržištu ključno je za određivanje tehničkih specifikacija i definiranje kriterija za odabir ponude. Poznavanje tržišta potrebno je kako bi se mogle izraditi tehničke specifikacije jer uvjeti moraju biti takvi da ih nekolicina ponuditelja može ponuditi. Specifikacije bi trebale uključivati kvalitete koje su tipično uključene u cijenu proizvoda ili usluge kako se u konačnici ne bi moralo plaćati dodatne troškove.

Na primjer, možemo definirati samo stol kao predmet nabave koji će imati svoju cijenu, a za stolice će se nuditi dodatna cijena jer će se morati naručivati kasnije, bez obzira na to što se stol i stolice obično naručuju zajedno i cijena se iskazuje za sve stavke zajedno. Analiza tržišta naručitelju omogućuje razumijevanje kako tržište funkcionira, razumijevanje smjera u kojem tržište ide i glavnih dobavljača na tržištu.

U odnosu prema kriterijima za odabir ponude, poznavanje tržišta ključno je kako bi se osiguralo da će kriteriji kojima se koristimo stvoriti razlike između ponuda. Kriteriji za odabir ponude ne smiju biti takvi da nijedan od gospodarskih subjekata ne dobije niti jedan bod. S druge strane, ne smiju biti ni takvi da svi gospodarski subjekti dobiju sve bodove. Različite opcije bodovanja kvalitete navedene su u kasnijim poglavljima uvida.

Planiranje javne nabave trebalo bi biti dio svakog postupka nabave. Opseg planiranja, vrijeme i resursi korišteni za planiranje trebali bi ovisiti o kompleksnosti predmeta nabave koji se nabavlja. Istraživanje tržišta i analiza u skladu su sa Zakonom, dopušteni su i potiču se. No savjetovanje bi se trebalo provesti na objektivan način i prije faze nadmetanja, poštujući načela nabave – jednakog tretmana, nediskriminacije, transparentnosti i razmjernosti.

Osiguravanje dovoljno vremena za planiranje nabave pomaže u izbjegavanju najčešćih pogrešaka u procesu nabave, kao što su nejasna ili kontradiktorna dokumentacija ili prestrogi zahtjevi. Također je, ako je to moguće, u proces dobro uključiti i predstavnike svih jedinica odnosno odjela koji će se koristiti nabavljenom robom/uslugama/radovima.

## 3.2. Prethodna analiza tržišta

### 3.2.1. Pravni okvir

U skladu sa Zakonom o javnoj nabavi smisao planiranja nabave ne smije biti narušavanje tržišnog natjecanja. Tržišno natjecanje narušeno je ako se planiranje provodi s ciljem davanja neopravdane prednosti određenim gospodarskim subjektima odnosno stavljanja određenih gospodarskih subjekata u nepovoljan položaj. Pomno proveden proces planiranja nabave unaprjeđuje tržišno natjecanje umjesto da ga smanjuje. Prethodna analiza tržišta vrlo je koristan alat za osiguravanje tržišnog natjecanja.

Prethodna se analiza tržišta provodi kako bi se sakupile informacije o predmetu nabave i tvrtkama koje djeluju u sklopu tog tržišta. Ovo je također prepoznato i u Zakonu o javnoj nabavi kao koristan korak u procesu (članak 198.) svih javnih nabava velike vrijednosti te kod otvorenog ili ograničenog postupka javne nabave radova. Kada je riječ o radovima u sklopu otvorenog ili ograničenog postupka ili nabavama usluga, radova ili roba velike vrijednosti, javni naručitelj obavezan je staviti na prethodno savjetovanje opis predmeta nabave, tehničke specifikacije, kriterije za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta, kriterije za odabir ponude i posebne uvjete za izvršenje ugovora.

U skladu sa zakonom nacrt dokumentacije o nabavi mora se javno objaviti te se mora dopustiti najmanje pet dana za dostavu prijedloga i primjedbi (članak 198. stavak 3.). Nakon zaprimanja prijedloga i primjedbi treba pripremiti izvješće o prihvaćenim i neprihvaćenim prijedlozima i primjedbama. Izvješće se objavljuje na internetskim stranicama (članak 198. stavak 4.).

S obzirom na to da je važno poznavati tržište, proces planiranja i analize tržišta jako je koristan svim naručiteljima. Uvijek je dobro napraviti barem kratko istraživanje tržišta za sve nabave, bez obzira na to koja im je procijenjena vrijednost.

### 3.2.2. Kako provesti istraživanje tržišta

Minimalno istraživanje tržišta može se provesti putem pretraživanja interneta (Google pretraga) i analiziranja trenutačne situacije za kupnju predmeta nabave ili pak pregledom ugovora koji je trenutačno u provedbi. Vezano za neke predmete nabave, kao što su uredski materijali, ovo može biti dostatno. Druge su metode npr.:

- usporedba vašeg viđenja s onima drugih javnih naručitelja
- postavljanje pitanja tvrtkama
- korištenje uslugama stručnjaka u predmetnom području (u nekim slučajevima ovo može uzrokovati odbacivanje ponude ovog stručnjaka u kasnijoj fazi)
- analiza računa i ostalih dostupnih financijskih informacija vaše organizacije ili drugih kupaca istog predmeta nabave
- razgovor s internim korisnicima proizvoda/usluge i/ili dobavljačima
- sudjelovanje na seminarima i edukacijama
- pretraživanje Službenog lista EU (TED) ili Elektroničkog oglasnika javne nabave (EOJN RH)
- pregled primjeraka proizvoda
- pilot-projekti
- slanje upitnika ili zahtjeva za (vidjeti Dodatak 1 kao primjer obrasca)
- objava nacrta dokumentacije o nabavi i zaprimanje i integracija komentara

Tijekom istraživanja tržišta mora se osigurati primjena načela i članaka Zakona o javnoj nabavi kako je navedeno u poglavlju 3.2.1. Pravni okvir. Prepoznata praksa odnosno metoda istraživanja tržišta koja se npr. primjenjuje u Finskoj jest dijeljenje poziva na nadmetanje s potencijalnim ponuditeljima tako

da se objavi njegov nacrt. Ideja dijeljenja nacrta dokumenata zapravo je zaprimanje komentara koji se vežu za tehničke specifikacije, cijenu, namijenjene kriterije za usporedbu ponuda i uvjete ugovora. Jednako tako, samo se neki dokumenti mogu objaviti. Primjeri zaprimljenih komentara mogu biti sljedeći:

- (određeni) uvjet je postavljen previsoko
- (određeni) uvjet je postavljen prenisko
- (određeni) uvjet je nepotreban
- (određeni) uvjet nedostaje

### REZULTAT OVE FAZE:

- Poznajete relevantne tvrtke na tržištu
- Znaete kako vaša organizacija trenutno nabavlja predmet nabave
- Znaete kakav su proizvod ili usluge koji zadovoljavaju vaše potrebe dostupni

### RELEVANTNA DOKUMENTACIJA:

- Zahtjev za informacijama (vidjeti Dodatak 1 kao primjer obrasca)

Nakon planiranja i istraživanja tržišta u procesu javne nabave slijedi određivanje kriterija za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta, stoga uvjete sposobnosti razmatramo u više detalja.

KORAK 1.2. Određivanje  
uvjeta sposobnosti

## 4. Tri faze u izradi dokumentacija o nabavi i definiranju uvjeta

Proces javne nabave lakše je razumjeti i pratiti jednom kada ga podijelimo u tri (ili četiri) odvojene faze. Prateći ove korake u procesu, jednostavno je izraditi dokumentaciju o nabavi koja je funkcionalna i u skladu sa zakonom. Koraci su:

- i) Obvezne osnove za isključenje i kriteriji za odabir gospodarskog subjekta (uvjeti sposobnosti) (koraci 1.1., 1.2.)
- ii) Tehničke specifikacije,
- iii) Kriteriji za odabir ponude.

Četvrto područje u kojem valja odrediti uvjete jesu uvjeti ugovora. Faza 0, koja prethodi navedenim trima koracima, jest planiranje javne nabave, tijekom koje se ova tri (ili četiri) koraka razvijaju. Oni su funkcionalna okosnica postupka te posebice nužni kako bi se definirali osjetljivi i pravno prihvatljivi kriteriji za odabir ponude. U sljedećem poglavlju raspravljamo o tome zašto su ove faze nužne i kako uključiti u dokumentaciju o nabavi.

### 4.1. Obvezne osnove za isključenje i kriteriji za odabir gospodarskog subjekta

Zakon o javnoj nabavi navodi **obvezne osnove za isključenje** koji se moraju primijeniti i odrediti u odnosu na sve nabave. Članci 251. i 252. Zakona o javnoj nabavi (NN 120/2016) navode ove osnove. Popis iz članka 251. se sastoji od niza kaznenih djela poput korupcije i terorizma. U kontekstu procesa izrade dokumentacije o nabavi, jedan je od koraka postavljanje kriterija za odabir gospodarskog subjekta (uvjeta sposobnosti) odnosno uvjeta koje odabrani ponuditelj mora zadovoljiti. No s obzirom na to da obvezne osnove za isključenje proizlaze iz

Zakona, priručnik ne uključuje zasebno poglavlje koje bi pokrivalo korak 1.1.

**Kriteriji za kvalitativni odabir** koji se odnose na **gospodarski subjekt/ ponuditelja** dopunjuju obvezne osnove za isključenje s obzirom na to da predstavljaju zahtjeve koje postavljaju naručitelji, a koje ponuditelj odnosno stručnjaci moraju zadovoljiti kako bi mogli sudjelovati. Samo se sljedeće može primjenjivati kao kriterij za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta:

- i) Sposobnost za obavljanje profesionalne djelatnosti: Možete zahtijevati da gospodarski subjekt dokaže upis u sudski, obrtni, strukovni ili drugi odgovarajući registar u državi njegova poslovna nastana.
- ii) Ekonomska i financijska sposobnost: mogu se postaviti zahtjevi koji će osigurati da ponuditelj ima potrebne ekonomske i financijske kapacitete kako bi mogao izvršiti ugovor. U praksi, uvjet bi mogao biti određeni godišnji promet, uključujući i određeni minimalni promet u području koje se odnosi na ugovor (predmet nabave). U skladu s načelom razmjernosti, zatraženi minimalni godišnji promet ne smije prelaziti dvostruku procijenjenu vrijednost nabave. Iznimke od ovog pravila opravdane su kada postoje posebni rizici koji su povezani s prirodom radova, usluga ili robe. Također možemo zahtijevati i odgovarajuću razinu osiguranja od rizika iz djelatnosti.
- iii) Tehnička i stručna sposobnost: mogu se postaviti uvjeti koji će osigurati da ponuditelj ima dovoljno ljudskih i tehničkih resursa te iskustva potrebnog za izvršenje ugovora.

Osnove za isključenje gospodarskog subjekta i kriteriji za odabir gospodarskog subjekta (uvjeti sposobnosti) zajedno se nazivaju kriteriji za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta.

#### 4.2. Obrazac europske jedinstvene dokumentacije o nabavi (ESPD)

Kada procijenjena vrijednost nabave prelazi prag za jednostavnu nabavu (pragovi su prikazani na slici 6. gore), ponuditelji u ponudi moraju dostaviti europsku jedinstvenu dokumentaciju o nabavi (ESPD) kako bi potvrdili da i) obvezne osnove za isključenje nisu primjenjive, i ii) da zadovoljavaju uvjete sposobnosti. Upute za izradu ovog dokumenta nalaze se u dodatku 2 „ESPD upute i uvjeti sposobnosti“. Osim toga, ovaj obrazac sadržava i upute za javne naručitelje o tome kako formirati uvjete sposobnosti.

Obrazac ESPD-a dostupan je i ponuditeljima i naručiteljima na

<http://www.javnabava.hr/default.aspx?id=4080>.

Kao javni naručitelj možete izraditi ESPD obrazac (kodnu datoteku, xml) s pomoću elektroničkog servisa za pojedini poziv na nadmetanje. ESPD obrazac automatski uključuje obvezne osnove za isključenje (korak 1.1.) i zatim omogućava odabir primjenjivih uvjeta sposobnosti (korak 1.2.) na predmet nabave. No program uvjete sposobnosti definira općenito, ne omogućava detaljnije definiranje.

Ovo je prikazano kroz primjer 1.2. Bez obzira na to što obrazac sadržava crticu koja upućuje na to da bi se moglo popuniti zadane uvjete, ovo trenutačno nije moguće bez primjene alata e-nabave.

### Primjer 1.2 Popunjavanje ESPD obrasca

**B: Ekonomska i financijska sposobnost**

Člankom 58. stavkom 3. Direktive 2014/24/EU utvrđeni su sljedeće kriteriji za odabir

**Ukupni godišnji promet**  
 Ukupni godišnji promet za broj financijskih godina utvrđen u odgovarajućoj obavijesti, dokumentaciji o nabavi ili europskoj jedinstvenoj dokumentaciji o nabavi iznosi  
 More information »

Godina	Predmetni iznos
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Nakon što ste dovršili ESPD obrazac i postavili uvjete sposobnosti, u zasebnom dokumentu – uputama za ponuditelje (vidjeti dodatak 2) definirajte detaljne uvjete sposobnosti. Ovaj dokument priložite dokumentaciji o nabavi. Ponuditelji će sačuvati vašu kodnu datoteku na svojim računalima te na temelju ovoga dodatnog dokumenta popuniti kodnu datoteku (ESPD obrazac) izravno preko ESPD servisa.

#### REZULTATI OVE FAZE:

- Popis obveznih uvjeta koji se odnose na ponuditelja. Ovi uvjeti predstavljaju kriterije za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta.

#### RELEVANTNI DOKUMENTI NABAVE:

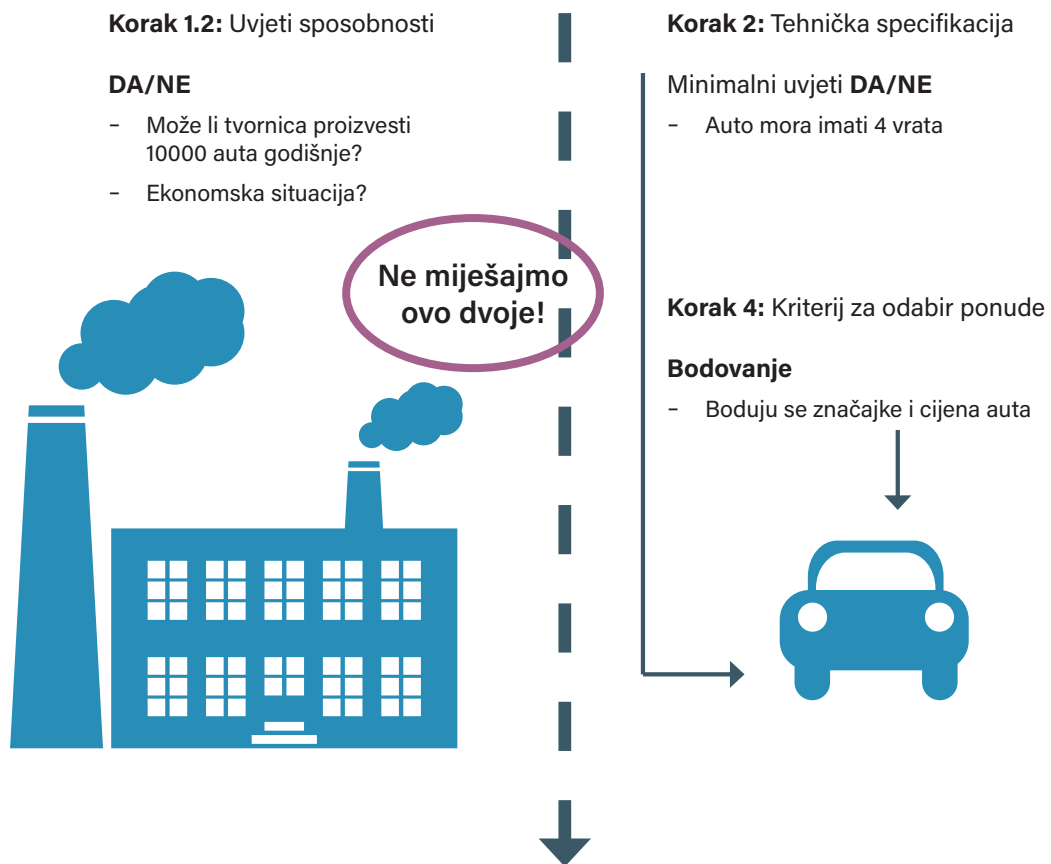
- Uvjeti sposobnosti

Sljedeća faza u procesu javne nabave nakon postavljanja kriterija za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta jest izrada tehničkih specifikacija i kriterija za odabir ponude. Obje ove faze vežu se za predmet nabave. U nastavku obrađujemo detalje i izazove koji se odnose na njih.

## 5. Zašto postoje tri faze definiranja uvjeta

Prije nego što krenemo dalje s raspravom kako definirati tehničke specifikacije, raspravimo malo o tri faze definiranja dokumentacije o nabavi. Zašto je jako bitno sjetiti se da se uvjeti sposobnosti odnose samo na **gospodarski subjekt**, a da se tehničke specifikacije i kriteriji za odabir ponude odnose na predmet nabave?

Sljedeći primjer 1.3. koji se nalazi na slici 9. ilustrira primjer kupnje automobila.

**Slika 9.** Primjer 1.3. Tvornica i automobil

Ovi se koraci odvajaju s razlogom. Ako su koraci u dokumentaciji o nabavi pomiješani tako da se uspoređuju uvjeti sposobnosti s tehničkim specifikacijama, rezultat ocjenjivanja nije ono što je bilo zamišljeno. Za detaljniji prikaz poslužit će primjer 1.4. koji se odnosi na nabavu radova vezanih za prekrivanje nove ceste asfaltom.

**Primjer 1.4.**

Dokumentacija o nabavi definirala je uvjete sudjelovanja gospodarskog subjekta – uvjete sposobnosti ponuditelja. Zatim su isti uvjeti postavljeni i kao kriterij za odabir ponude. Pojednostavljeno, rezultat ovog je bio:

- Zaprimitljene su dvije ponude od tvrtke A i tvrtke B.
- **Tvrtka A** ima značajan godišnji promet, mnogo zaposlenika i valjaka. Ponuđeni asfalt bio je dobre kvalitete s cijenom od 1,39 milijuna HRK.
- **Tvrtka B** ima zaposlenika i broj valjaka jedne srednje velike tvrtke na tržištu; godišnji joj je promet manji od prometa tvrtke A. Ponuđeni asfalt bio je iste kvalitete kao i onaj koji nudi tvrtka A, no nešto jeftiniji s cijenom od 1,37 milijuna HRK.

Kriteriji za odabir ponude bili su:

- cijena asfalta – 70 bodova
- kvaliteta (uključujući godišnji promet, reference, pouzdanost, zaposlenike, valjke i kvalitetu asfalta) – 30 bodova.

Tvrtka A dobila je ugovor. Tvrtka B uložila je tužbu. Sud je najprije presudio da je procedura bila nelegalna te je tvrtka B dobila financijsku odštetu. Kriteriji koji se odnose samo na gospodarski subjekt te se uopće ne odnose na predmet nabave **NE** smiju se primjenjivati kao kriteriji za odabir ponude. Mali i srednji poduzetnici nikada ne bi uspjeli dobiti nijedan ugovor – bez obzira na to koliko jeftino nudili asfalt – jer nikada ne bi mogli imati dovoljno veliki promet i broj stručnjaka da nadmaše globalne tvrtke.

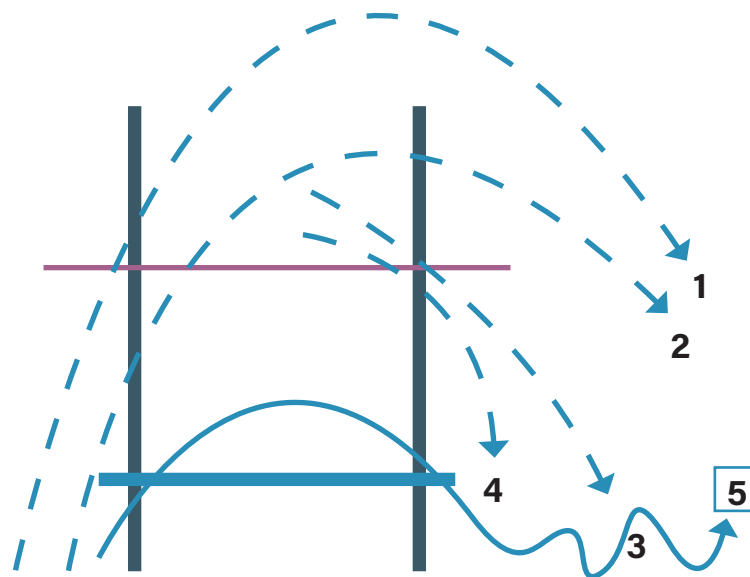
<b>Korak 1. UVJETI SPOSOBNOSTI KOJI SE ODNOSE NA PONUDITELJA</b>	<b>Tvrtka A</b>	<b>Tvrtka B</b>
Promet minimalno: 100	1000000	110
Minimalno ljudi: 10	50	11
Minimalni broj valjaka: 5	50	6
Zadovoljava li vaša tvrtka (da/ne)	da	da
<b>Korak 2. PREDMET NABAVE - KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE</b>		
Kvaliteta asfalta	100	100
Cijena	1,39	1,37
<b>Rezultat ocjenjivanja</b>	<b>2</b>	<b>1</b>

Kako je prikazano u primjeru 1.4., kada se uspoređuje kvaliteta, važno je razumjeti razliku između tehničkih specifikacija (obvezne značajke koje predmet nabave mora ispuniti) i kriterija za odabir ponude (= cijena i značajke kvalitete predmeta koji se ocjenjuju).

Slika 10. u nastavku prikazuje prečku s linijama. Plava linija označuje minimalne uvjete koje tvrtka mora zadovoljiti (korak 1). Crvena linija označuje tehničke značajke (korak 2). Svaki proizvod ili usluga koji su ponuđeni moraju prijeći tu liniju. Tehničke specifikacije definiraju tko je kvalificiran za skok.

Kriteriji za odabir ponude (korak 3) definiraju tko je najviše skočio i kome je ugovor dodijeljen.

**Slika 10.** Razlika između minimalnih uvjeta, tehničkih specifikacija i kriterija za odabir ponude.



Korak 2 procesa jest postavljanje tehničkih specifikacija koje se odnose na predmet nabave (proizvod/uslugu/radove). Zajedno s uvjetima sposobnosti, tehničke specifikacije čine okvir za određivanje tko je dovoljno dobar za davanje ponude i što je dostatna razina kvalitete usluge ili roba. Ljestvicu određuju uvjeti sposobnosti za ponuditelja i tehničke specifikacije za premet nabave, kako je prikazano na slici 10.

Za potpuno se razumijevanje slike 10. navode se naučene lekcije koje se odnose na primjer 1.4. (asfalt):

- Možemo postaviti minimalni uvjet sposobnosti za ponuditelja koji se odnosi na njegov godišnji promet. U tom slučaju svi ponuditelji moraju zadovoljiti ovaj uvjet.
- Možemo postaviti minimalni uvjet za kameni materijal (agregat) koji je postavljen kao standard (crvenu prečku prolaze ponuditelji 1 – 4, a ponuditelj 5 bit će odbačen).
- Tada dajemo bodove za materijal koji prelazi minimalne uvjete (ponuditelj 1 dobiva najbolje bodove).

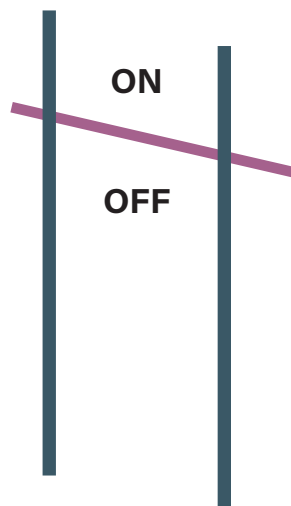
Razdvajanje triju faza: i) obvezne osnove za isključenje i uvjeti sposobnosti, ii) tehničke specifikacije te iii) kriteriji za odabir ponude omogućuje primjenu načela razmjernosti. Ovo stvara mogućnosti za male i srednje poduzetnike poput tvrtke B iz primjera 1.2. Prateći ove korake tvrtkama koje su došle do trenutka primjene kriterija za odabir ponude omogućujemo da zadovolje uvjet za isporuku predmeta nabave.

**ZAKLJUČNO:**

- Uvijek planirajte izradu dokumentacije o nabavi u tri koraka. Ne miješajte sadržaj koraka.
- Primijenite isto načelo određivanja kriterija za odabir ponude bez obzira na vrstu postupka koju primjenjujete.
- Ako primjenjujete dvostupanjski postupak, zapamtite da se uvjeti sposobnosti (faza 1: odabir natjecatelja) i kriteriji za odabir ponude (faza 3: dodjela ugovora) ne smiju pomiješati.

**RELEVANTNI DOKUMENTI PONUDE:**

- Opis predmeta nabave i tehničke specifikacije
- Kriteriji za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta
- Cijene
- Kvaliteta

**Slika 11.** Razina obveznih uvjeta

## 6. Određivanje tehničkih specifikacija

### 6.1. Pravila i smjernice koji se odnose na tehničke specifikacije

Tehničke specifikacije koje se odnose na predmet nabave moraju biti utvrđene tako da se specifične obvezne kvalitete odnose na: i) tehničke ii) tehnološke iii) izvedbene, iv) funkcionalne ili v) druge objektivno definirane značajke.

Strogo je zabranjeno postavljanje tehničkih specifikacije koje će dati neopravdanu prednost određenim gospodarskim subjektima.

Tehničke specifikacije moraju se odnositi na predmet nabave. U praksi se tehničke specifikacije **moгу** odnositi na:

- specifični proces, metodu proizvodnje ili pružanja traženih radova, roba ili usluga
- specifični proces iz neke druge faze iz životnog ciklusa čak i kada takvi faktori ne čine dio karakterističnog sadržaja
  - uz uvjet da je povezan uz predmet nabave i razmjeran vrijednosti i ciljevima
  - i osim ako je opravdano predmetom nabave

Tehničke specifikacije **ne mogu** se odnositi na:

- specifičnog proizvođača ili izvor
- određeni proces s obilježjima proizvoda ili pružatelja usluga koje pruža samo određeni gospodarski subjekt
- zaštitne znakove, oznake, patente, vrste ili određeno podrijetlo; proizvodnju s ciljem favoriziranja ili isključivanja određenih pothvata ili proizvoda.

U tehničkim specifikacijama možemo se pozivati na specifične oznake samo u posebnim slučajevima. To je dopušteno kada ne postoji dovoljno precizan ili razumljiv način formuliranja tehničkih specifikacija. Ako se u tehničkim specifikacijama rabi naziv robne marke kao primjer na temelju kojeg određujete tehničku specifikaciju, **uvijek** u tom kontekstu treba rabiti i oznaku „ili jednakovrijedno“. Sukladno ZJN 2016, članak 201., stavak 3., naručitelj mora u dokumentaciji o nabavi navesti kriterije mjerodavne za ocjenu jednakovrijednosti predmeta nabave. Primjer slučaja kada se može upotrebljavati naziv robne marke nalazi se u nastavku.

**Primjer 1.5:** Nabava se odnosi na značajnu količinu potrepština za bolnice: može postojati tisuće stavaka i detaljni opis svake pojedinačne igle nije funkcionalan u praksi. U ovom je slučaju dan primjer naziva proizvoda i dodane su riječi „ili jednakovrijedno“.

Tehničke specifikacije mogu biti formulirane tako da se odnose na određenu oznaku. Naručitelj može zahtijevati određene oznake kao dokazno sredstvo da radovi, roba ili usluge odgovaraju traženim karakteristikama, ako su ispunjeni svi sljedeći uvjeti:

- i) zahtjevi za oznaku odnose se samo na kriterije koji su vezani uz predmet nabave i prikladni su za utvrđivanje njegovih karakteristika
- ii) zahtjevi za oznaku temelje se na kriterijima koji se mogu objektivno provjeriti i koji nisu diskriminirajući
- iii) oznake su utvrđene u otvorenom i transparentnom postupku u kojem mogu sudjelovati sve zainteresirane strane kao što su državna tijela, potrošači, socijalni partneri, proizvođači, distributeri i nevladine organizacije

- iv) oznake su dostupne svim zainteresiranim stranama
- v) zahtjeve za oznaku određuje treća strana nad kojom gospodarski subjekt koji zahtijeva dodjelu oznake nema utjecaj.

Kada određujete tehničke specifikacije, imajte na umu da je „minimum maksimum“:

- Vrlo često ponuda sadržava samo ono što ste tražili u dokumentaciji o nabavi.
- Tehničke specifikacije moraju omogućiti otvoreno nadmetanje.
- Valja izbjegavati umjetno ograničavanje konkurencije putem postavljanja uvjeta koji favoriziraju određenu tvrtku zrcaleći ključna obilježja njihova proizvoda, usluge ili radova.

## 6.2. Kako postaviti tehničke uvjete bez ograničavanja konkurencije

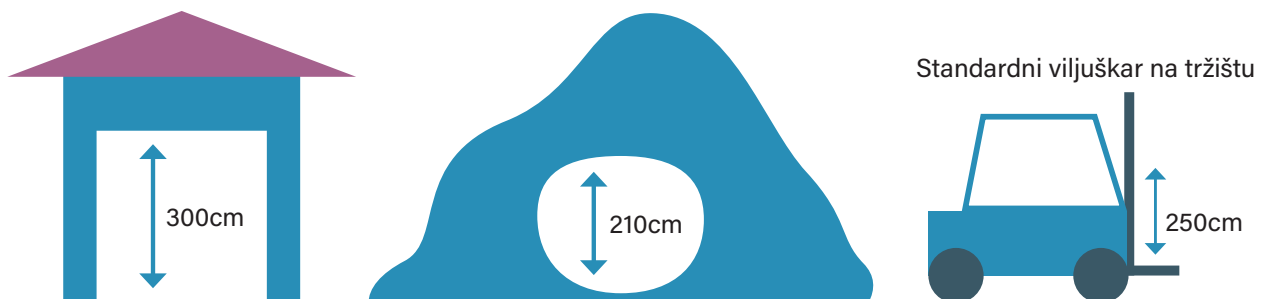
Kako je već spomenuto, umjetno ograničavanje konkurencije nije dopušteno. No možete postaviti uvjete koji se temelje na realnim potrebama bez obzira na to mogu li svi potencijalni ponuditelji na tržištu zadovoljiti postavljene uvjete. Primjer takvih uvjeta dan je na slici 12 (primjer nabave viljuškara). Standardna visina viljuškara ustanovljena istraživanjem tržišta je 250 cm. No ovaj će specijalni viljuškar, koji je bio predmet nabave, raditi u rudniku (slika B dolje) u kojem je prostor vrlo ograničen. Stoga je prihvatljivo postaviti uvjet visine na maksimalno 205 cm, bez obzira na to što je samo jedan viljuškar na tržištu mogao zadovoljiti postavljene uvjete.

Da su isti uvjeti bili postavljeni za viljuškar koji će raditi u skladištu (slika A dolje), uvjet visine smatrao bi se umjetnim ograničavanjem konkurencije.

**Slika 12.** Kako odrediti tehničke specifikacije

A) Skladište

B) Rudnik



Ovaj primjer nabave viljuškara predstavio nam je scenarij u kojem je ograničavanje tržišta putem tehničkih specifikacija prihvatljivo. Bitno je, međutim, zapamtiti kako je glavno pravilo ne ograničavati tržišno natjecanje osim u konkretnoj, specifičnoj situaciji kada se npr. pojavi pitanje korištenja predmetom nabave.

## 6.3. Tipične zamke u određivanju tehničkih specifikacija

Kada formulirate tehničke specifikacije, izbjegavajte sljedeće rizike.

- Tehničke su specifikacije:
  - preopćenite (ocjenjivanje je teško, ponude ne odgovaraju potrebama korisnika)
  - previše detaljne (ograničavaju tržišno natjecanje)
  - ne odgovaraju korisnikovim potrebama (npr. nabavljeno rješenje je dobro, niske cijene, ali apsolutno nepotrebno)
  - kontradiktorne.

## REZULTATI OVE FAZE:

Tehničke specifikacije jasno opisuju koje kvalitete proizvod ili usluga moraju imati. Svaka ponuda mora zadovoljiti uvjete postavljene u tehničkim specifikacijama. Cijena ponude mora obuhvatiti cjelokupne tehničke specifikacije.

## RELEVANTNI DOKUMENTI NABAVE:

Opis predmeta nabave i tehničke specifikacije

Sljedeća faza u procesu nabave, nakon što smo odredili tehničke specifikacije, jest postavljanje kriterija za odabir ponude. Pritom će također biti riječi o cijeni i kvaliteti kao kriterijima odabira.

**KORAK 3.** Kriteriji za odabir ponude

## 7. Omjer cijene i kvalitete kao kriterij za odabir ponude

### 7.1. Opća načela određivanja kriterija za odabir ponude

Pri usporedbi ponuda valja primjenjivati kriterije cijene i kvalitete. Relativni ponder za cijenu ili kvalitetu ne smije prelaziti 90 %.

Kriteriji za odabir ponude (korak 3) zadnji su dio slagalice koji čini dokumentaciju o nabavi. Zajedno s ugovorom koji osigurava da će ponuđena kvaliteta biti i isporučena, kriteriji za odabir ponude zaokružuju dokumente nabave. Određivanje kriterija za odabir ponude slijedi nakon faza planiranja nabave (korak 0), određivanja obveznih osnova za isključenje u skladu sa zakonom (korak 1.1.), određivanje uvjeta sposobnosti (korak 1.2.) te određivanja tehničkih specifikacija (korak 2). Primijetite kako se načela i) jednakog tretmana, ii) transparentnosti, iii) razmjernosti i iv) nediskriminacije moraju primijeniti kroz cijelu dokumentaciju o nabavi, a posebice na kriterije za odabir ponude.

Uvjeti sposobnosti i tehničke specifikacije prilično su standardizirani. No kriteriji za odabir ponude ovise o predmetu nabave, opsegu ugovora i ciljevima nabave. Proces nabave razlikuje se kada kupujemo olovke i papire te kada kupujemo strateški IK program. U priručniku predstavljamo praktične primjere kriterija za odabir ponude. Primijetite kako su svi primjeri usko povezani s kontekstom. Zato ih treba sagledati kao izvore za ideje, a ne ih kopirati kao takve.

ZJN 2016 navodi kako se uz jasan i razumljiv opis kriterija za odabir ponude mora navesti i relativni ponder svakog kriterija (čl. 286.). Kriteriji za odabir ponude moraju biti detaljno opisani u dokumentaciji o nabavi. Vrlo je važno da već sada razmišljate o tome kako ćete u praksi uspoređivati kriterije. Posebice razmislite o sljedećem:

- Što ocjenjujemo? Na temelju kojih dokaza?
- Na primjer: iskustvo i stručnost kontakt osobe:
  - „pri usporedbi ocjenjuje se raznolikost zadataka koji su se odnosili na službu za korisnike u osiguravajućem sektoru, a koje je kontaktna osoba obavljala“

- „iskustvo u ulozi kontaktne osobe koja je upravljala odnosima s kupcima u osiguravajućem društvu. Posao kontaktne osobe morao je biti dugotrajan (duljina odnosa) i raznolik (koji je uključivao različite zadatke)“
- U dokumentaciji o nabavi opišite ponuditeljima sljedeće: Koliko je bodova moguće dobiti za svaki od kriterija? Kako je moguće dobiti najveći mogući broj bodova? Kako će ostali biti bodovani u odnosu prema najboljim bodovima.
- Preporuka: Uključiti formule za izračun, opisno ili numerički (vidjeti dodatak 6 za primjer formule kojom se izračunava usporedba cijena).

Vrlo je važno imati na umu da stavljanje većeg relativnog značaja (pondera) na kvalitetu ne jamči i veću kvalitetu. Težina (ponderiranje, %) sama po sebi ne govori ništa o razini kvalitete koju naručitelj pokušava postići; razina kvalitete postiže se kombinacijom tehničkih specifikacija (korak 2) i kriterija za odabir ponude (korak 3).

Nakon što smo odredili kriterije za usporedbu, treba si postaviti sljedeće pitanje:

- Koliko smo više spremni platiti za dobru uslugu/ robu/ radove koja ima sve bodove po svim značajkama (puni rezultat) u odnosu prema usluzi/ robi/ radovima koji imaju nula bodova?

Primjer 1.6. prikazuje učinak ponderiranja:

**Primjer 1.6:** Ponder cijene je 70 %, a kvalitete je 30 %. Ponuditelj 1 dobio je maksimalne bodove za kvalitetu (30), a ponuditelj 2 dobio je maksimalne bodove za cijenu (70) i nula bodova za kvalitetu. Ako ocjenjujemo ponude koristeći se najčešćom formulom u javnoj nabavi, ponuditelj 1 može ponuditi proizvod koji košta 175 HRK, a ponuditelj 2 proizvod koji košta 100 HRK. Javna nabava ocjenjuje ih jednako: oba ponuditelja dobivaju 70 bodova.

	Ponuditelj 1	bodovi	Ponuditelj 2	bodovi
Cijena (70%)	175	$(100/175)*70=40$	100	70
Kvaliteta (30%)	30	30	0	0
<b>UKUPNO</b>		<b>70</b>		<b>70</b>

Primjer 1.6. prikazuje kako se ponderiranje kriterija kvalitete, kao što je npr. 30%, može u nekim situacijama povećati trošak. Iz tog razloga ponderiranje treba odražavati vrijednost faktora kvalitete u usporedbi s uslugama/ robama/radovima koji se nabavljaju.

Poput tehničkih specifikacija (korak 2), i kriteriji za odabir ponude moraju biti povezani s predmetom nabave, a ne s gospodarskim subjektom. Uvjeti sposobnosti koji se odnose na stručnjake ili obvezne tehničke specifikacije ne mogu se primjenjivati kao kriteriji za odabir ponude. No kvaliteta koja nadilazi te osnovne uvjete može se ocjenjivati. Primjer 1.7. prikazuje kako ovo pravilo primijeniti u praksi.

**Primjer 1.7:** Odnos između kriterija za odabir ponude i uvjeta sposobnosti koji se odnosi na osoblje je sljedeći: Uvjet sposobnosti jest da rukovodeće osoblje, nominirano u ponudi, ima barem sveučilišnu diplomu preddiplomskog ili diplomskog studija. Kriterij kvalitete je da se bodovi dodjeljuju ako nominirano osoblje ima stupanj magistra znanosti (1 bod) ili doktorat (2 boda).

Zakon o javnoj nabavi daje popis kriterija:

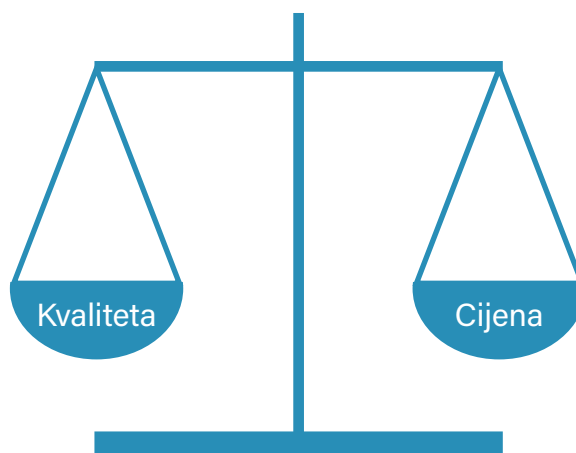
- (a) kvaliteta, uključujući i tehničku vrijednost, estetske i funkcionalne značajke, pristupačnost, rješenje za sve korisnike, društvene i okolišne značajke, inovativne karakteristike i trgovanje i uvjete trgovanja

(b) organizacija, kvalifikacije i iskustvo osoblja angažiranog na izvršenju određenog ugovora, ako kvaliteta angažiranog osoblja može značajno utjecati na razinu uspješnosti izvršenja ugovora

(c) usluge nakon prodaje i tehnička pomoć, uvjeti isporuke kao što su datum isporuke, proces isporuke i rok isporuke ili rok izvršenja.

Na popisu se nalazi samo nekoliko primjera. Kriteriji mogu biti različiti, bitno je da su povezani s predmetom nabave te da se primjenjuju načela nabave. Konačno, određivanje kriterija za odabir ponude jest definiranje relativne važnosti (ponderiranje) cijene i kvalitete u nabavi savjetodavnih usluga kako je prikazano na slici 13.

**Slika 13.** Određivanje relativne važnosti cijene i kvalitete



Relativno ponderiranje nikako ne bi trebalo biti početna točka u određivanju kriterija za odabir ponude. Početna bi točka trebala biti identifikacija relevantne cijene i komponenta kvalitete te procjena njihove važnosti za nabavu savjetodavnih usluga.

Korištenje navedenim kriterijima u praksi je prikazano u poglavljima koje slijede nakon ovog Uvoda. Praktični primjeri kriterija u odnosu na i) struju (poglavlje 1), ii) arhitektonske usluge (poglavlje 2), iii) izgradnju i opremanje vrtića (poglavlje 3), iv) izgradnju i održavanje cesta (poglavlje 4), v) IK tehnologiju (poglavlje 5) i vi) IK programe (poglavlje 6). Pronalaženje najprimjenjivijeg kriterija kvalitete zahtijeva vrijeme i trebalo bi slijediti nakon istraživanja tržišta.

## 7.2. Sudska praksa u određivanju kriterija za odabir ponude

Načelo prema kojem javni naručitelj mora točno pratiti ono što je propisano dokumentacijom o nabavi temelji se na velikom broju sudskih slučajeva diljem zemalja članica EU-a. Jedan od najpoznatijih slučajeva je slučaj Lianakis (ECLI:EU:C:2008:40). Ovaj je slučaj značajno utjecao na izmjenu načela usporedbe ponuda. Pojednostavljeno, i ponešto pretjerano u smislu postavljanja primjera, u slučaju Lianakis kriteriji za odabir ponude bili su navedeni kao i) cijena, ii) kvaliteta, iii) referencije i iv) resursi. Relativni značaj (ponderiranje) ili bilo koja druga informacija nisu bili uključeni. Nakon što je zaprimio ponude, javni naručitelj tek je tada odredio kriterije, podkriterije i bodovanje. Javni je naručitelj odabrao ponuditelja primjenjujući navedene kriterije te zatim uspoređujući zaprimljene ponude. Sudska presuda nije ostavila mjesta tumačenjima, postojale su dvije glavne pogreške u postavljanju kriterija. Prvo, kriteriji za odabir ponude su se dijelom sastojali od sposobnosti ponuditelja da obavlja profesionalnu djelatnost te tehničke i profesionalne sposobnosti ponuditelja. Sukladno direktivi o javnoj nabavi, ovi kriteriji se mogu koristiti samo kao uvjeti sposobnosti (korak 1.2). Drugo, razrada kriterija trebala je biti objavljena u dokumentaciji o nabavi. Objava razrade kriterija nakon što su ponude zaprimljene omogućava javnom naručitelju razradu kriterija tako da daju prednost ili diskriminiraju jednog ili više ponuditelja.

Dodatni primjer relevantne sudske prakse dan je u primjeru 1.8.

**Primjer 1.8:**

- U Odluci o odabiru javni je naručitelj naveo da je ocjenjivao upotrebu funkcionalnih ključeva. Tvrтка A (kojoj je bio dodijeljen ugovor) dobila je 30 bodova u sklopu ovog kriterija, a tvrtka B samo 10 bodova.
- Sud je presudio da usporedba upotrebe funkcionalnih ključeva nije pogrešna ni suprotna načelima nabave, no pogrešno je i suprotno načelima nabave da ovaj uvjet nije odmah bio naveden u dokumentaciji o nabavi, već je uveden naknadno.

Definiranje točnih i specifičnih kriterija za odabir ponude i njihovih relativnih pondera povećava vrijeme potrebno za izradu dokumentacije o nabavi. No svi su sati dobro utrošeni ako sagledamo alternativu – povećan rizik uspješne žalbe na kriterije za odabir ponude. Neuspjeh cijelog postupka može biti posljedica nejasnih kriterija za odabir ponude.

Upotreba najboljeg omjera cijene i kvalitete kao kriterija za odabir ponude uključuje, kako je već spomenuto, usporedbu cijene i kvalitete ponude. Vrlo je važno ne miješati kriterije za odabir ponude (korak 3) s koracima 1 i 2, odnosno ne miješati ocjenu cijene i kvalitete. Ovo je prikazano u primjeru 1.9. koji se temelji na sudskom slučaju.

**Primjer 1.9:** Kriterij za odabir ponude postavljen je na sljedeći način: cijena (40 %) i kvaliteta (60 %).

Kvaliteta je dalje podijeljena u podkriterije:

- 1) Ključno osoblje projekta i predloženi projektni tim
- 2) Procjena sati potrebnih na projektu po osobi i po timu.

Naručitelj je zaprimio dvije ponude – tvrtka A i tvrtka B.

Tvrtka A dobila je najveći broj bodova (5) za cijenu (41.000,00 HRK).

Tvrtka B dobila je 1 bod za cijenu (127.000,00 HRK).

Tvrtka A imala je najmanji broj procijenjenih sati (771 h) – dodijeljen joj je najmanji broj bodova za kvalitetu.

Tvrtka B procijenila je mnogo veći broj sati (4990 h) – dodijeljen joj je najveći broj bodova za kvalitetu.

Ovi kriteriji za odabir ponude proglašeni su pogrešnim i nelegalnim na temelju činjenice da je procjena broja potrebnih sati usko povezana s ukupnom cijenom ponude. Ukupna cijena = cijena sata \* količina sati. Povezanost između kriterija za cijenu i kvalitetu dovela je do sljedećega:

- ...što je veća procjena potrebnog broja sati, veća je cijena
- ...što je veća procjena potrebnog broja sati, niži su bodovi za cijenu, ALI:
- ...što je veći procijenjeni broj potrebnih sati, veći su bodovi za kvalitetu.

U ovom slučaju naručitelj je pomiješao cijenu i kvalitetu tako da su se faktori za usporedbu cijena također pronalazili u usporedbi kvalitete. Stoga ponder od 40 % nije predstavljao stvarni relativni značaj cijene.

### 7.3. Primjeri modela usporedbe

#### 7.3.1. Opće upute za izradu modela za usporedbu

Podsjetimo, u dokumentaciji o nabavi moraju se navesti sljedeće informacije koje se odnose na kriterij za odabir ponude:

- relativni značaj za svaki kriterij
- specifični sadržaj kriterija.

Kada određujete odgovarajući omjer između cijene i kvalitete u odnosu na predmet nabave, postavite sljedeće pitanje:

*Koliko smo posto (%) više spremni platiti za rješenje koje zadovoljava sve kriterije kvalitete za razliku od rješenja koje ima 0 bodova za kvalitetu?*

Za početak se valja usredotočiti na stupac B u tablici 1 u nastavku. Promislite o cijeni koja će biti minimalni trošak nabave kao 100 %. Zatim razmišljajte o svakom kriteriju kvalitete kojim se mislite koristiti i razmišljajte koliko ste više spremni platiti da određeni proizvod ili usluga zadovolje taj kriterij. 50 % više? 25 % više?

Nakon što se odredili ovaj parametar za svaki kriterij, prebacite fokus na stupac C u tablici 1 kako biste pretvorili postotke u pondere kojima ćete se koristiti u dokumentaciji o nabavi. Ponderi kriterija za odabir ponude uvijek moraju u zbroju iznositi 100 %.

**Tablica 2.** Ponderi za cijenu i kvalitetu

Stupac A	Stupac B	Stupac C
	Vaš odgovor na pitanje [gore]:	Pretvaranje u pondere s formulom npr.: cijena 100%/250%=40%.
<b>Cijena</b>	100 %	40,0 %
<b>Kriterij kvalitete 1</b>	50 %?	20,0 %
<b>Kriterij kvalitete 2</b>	50 %?	20,0 %
<b>Kriterij kvalitete 3</b>	25 %?	10,0 %
<b>Kriterij kvalitete 4</b>	25 %?	10,0 %
<b>Ukupno:</b>	250 %	100,0 %

Bitno je primijetiti da visoki ponderi koje smo odredili za kvalitetu neće automatski upućivati na veću kvalitetu. To bi moglo upućivati samo na veću marginu za ponuditelja.

Kako upotreba najboljeg omjera cijene i kvalitete kao kriterija za odabir ponude uključuje usporedbu cijene i kvalitete, prije nego što krenemo u detaljnu razradu, ukratko ćemo se osvrnuti na osnove usporedbe cijene.

#### 7.3.2. Kako izračunati usporedbu cijene

U nastavku su se navode opća načela koja se primjenjuju radi definiranja cijene:

- Model određivanja cijene mora proizvesti jednu ukupnu cijenu koja odražava sve troškove koje nabava nameće tijekom izvršenja ugovora.
- Različitim komponentama cijene moraju se dodijeliti različite relativne težine koji se temelje na povijesnim podacima ili najboljim procjenama (kilogramima, komadi, korisnici itd.)
- Nemojte razmišljati o postotcima ili ponderima u ovom trenutku

- Ista se logika primjenjuje na komponente cijene koje su postali relevantne tijekom izvršenja ugovora (npr. HRK/dan).
- Koliko ćemo dana treninga ili konzultantskih usluga trebati tijekom izvršenja ugovora? -> uključiti u ukupnu usporednu cijenu.
- Na ovaj će način ponuditelji naučiti tumačiti pondere kao opseg ugovora.

Primjer 1.10 ilustrira određivanje ukupne cijene. Dodatni primjeri vezani za određeni predmet nabave navode se u svakom poglavlju.

**Primjer 1.10:** Određivanje cijene profesionalnih usluga – različite razine stručnosti

- Tražena je cijena dana za tri različite razine stručnosti
- Ako se ponuđene cijene zbrajaju kako bi se odredila ukupna cijena za usporedbu, ponuditelj bi mogao ponuditi: i) mlađe stručnjake po 200 HRK/dan, ii) stručnjake po 1000 HRK/dan i iii) starije stručnjake po 1200 HRK/dan.
- Ponuditelji razumiju da klijenti obično daju prednost starijim stručnjacima
- Također se može dogoditi da mlađi stručnjaci nisu dostupni po ovoj cijeni.

Razina stručnosti	Cijena / dan
Mlađi stručnjak	200,00 HRK
Stručnjak	1.000,00 HRK
Stariji stručnjak	1.200,00 HRK
<b>Ukupna usporedba cijena</b>	<b>2.400,00 HRK</b>

Najbolja praksa:

- U usporedbu uključite samo relevantne komponente cijene.
- Umjesto zbrajanja cijena, cijene po danu trebale bi biti ponderirane u skladu s potrebama za različitim razinama stručnosti. Na primjer, i) mlađi stručnjaci (10 dana), ii) stručnjaci (40 dana) i stariji stručnjaci (50 dana).

Razina stručnosti	Ponderiranje (procjena potreba dana/stručnjak)	Cijena / dan	Usporedna cijena
Mlađi stručnjak	10	200,00 HRK	2.000 HRK
Stručnjak	40	1000,00 HRK	40.000,00 HRK
Stariji stručnjak	50	1.200,00 HRK	60.000,00 HRK
<b>Ukupna usporedba cijena</b>			<b>102.000,00 HRK</b>

## 7.4. Definiranje kriterija kvalitete

Započinjemo s raspravom oko usporedbe funkcionalnih i tehničkih kvaliteta predmeta nabave nakon čega slijedi prikaz usporedbe sljedećih kriterija kvalitete:

- i) Usporedba opisa
- ii) Usporedba stručnosti osoblja
- iii) Usporedba koju provode stručnjaci / krajnji korisnici.

Svaki dio se samo kratko osvrće na temu, različiti kriteriji kvalitete su detaljnije obrađeni u svakom od poglavlja koji se odnose određeni predmet nabave.

### 7.4.1. Usporedba funkcionalnih i tehničkih kvaliteta

Najbolja praksa je definirati opis kvalitete tako da ponuditelj može odgovoriti s „Da“ ili „Ne“ (naš proizvod/ usluga ima tu kvalitetu) na sva pitanja. Tada se svi potvrdni odgovori (da-odgovori) nagrađuju s bodovima. Ako ponuditelj ne odgovori, takav se odgovor smatra negativnim (ne-odgovor). Primjer bodovanja funkcionalnih karakteristika dan je u primjeru 1.11.

#### Primjer 1.11:

Funkcionalni kriteriji za odabir ponude, ponder 40 %

Dio A	Dio B	Dio C
100 kvaliteta	27 kvaliteta	13 kvaliteta
1 bod/ po kvaliteti	1 bod/ po kvaliteti	1 bod/ po kvaliteti
=max 100 b	=max 27b	=max 13b

Vrlo su često karakteristike koje je najlakše navesti i definirati bodovane s najviše bodova. No najveći broj bodova, odnosno najveći ponder treba biti dan najznačajnijoj kvaliteti predmeta nabave kako slijedi:

#### Primjer 1.11 (nastavak):

Najbolja praksa za određivanje bodova za funkcionalne karakteristike:

- Dajte bodove za potvrdne odgovore
- Odvojeno definirajte bodove na temelju relativne važnosti karakteristike:

Funkcionalna karakteristika	Da / ne (ponuditelj daje odgovor)	Bod (za "da")
Karakteristika 1		
Karakteristika 2		

**Primjer 1.11 (nastavak):**

- Dajte bodove za kvalitetu koja prelazi obvezne tehničke specifikacije:

Obavezno (da/ne)	Funkcionalna karakteristika	Da / ne (ponuditelj daje odgovor)	Bod (za "da")	Dodatne informacije
<b>Funkcionalni uvjeti:</b>				
Da	Radna snaga motora je najmanje 100 kW			[nema bodova jer je obavezan uvjet]
Ne	Radna snaga motora je veća od 100 kW. Upišite radnu snagu u ćeliju za „da“	123kW	1 0 0 0 HRK	Bodovanje: 100 < 110 = 1 bod 111 < 120 = 2 boda 121 < 140 = 3 boda 141 < = 4 boda

Alternativni bi model bodovanja ovakvih funkcionalnih uvjeta bio da se motoru koji ima najveću radnu snagu (a koja prelazi 100 kW) dodijeli maksimalni broj bodova – 4. Nakon toga bi se ostalim ponuditeljima dodjeljivali bodovi u odnosu prema njemu, kako slijedi:

Radna snaga nudenog motora (preko 100 kW) / najveća radna snaga motora x 4 boda = bodovi ponuditelja.

Ako je najveća ponuđena radna snaga motora 123 kW, ponuditelj bi dobio 4 boda za taj kriterij. Ponuditelj koji nudi radnu snagu motora od 110 kW bi dobio  $110/123 \cdot 4 = 1,74$  boda.

Prednost ovog alternativnog modela jest povećanje učinka razlika u kvaliteti između ponuditelja.

**7.4.2. Usporedba opisa**

U odnosu prema usporedbi opisa čimbenika koji utječu na kvalitetu robe, radova ili usluga, npr. projektnih planova ili drugih pisanih opisa koje daju ponuditelj, uvijek odredite maksimalnu duljinu teksta koju ponuditelji smiju dostaviti. Maksimalnu duljinu teksta odredite uzimajući u obzir kompleksnost predmeta nabave ili kriterija za odabir ponude. Obično se računa da je dopušteno do 5 stranica po pitanju/ podkriteriju, posebice ako se očekuje preko nekoliko ponuda. Što su dulji ponuditeljevi odgovori, čeka vas više posla pri usporedbi ponuda.

**7.4.3. Usporedba stručnosti osoblja**

Najvažnije načelo koje morate imati na umu jest da uvjeti sposobnosti (korak 1.2.) ne mogu biti ponovo korišteni kao kriteriji za odabir ponude. Vezno za referencije, to znači da samo dodatne referencije za razliku od obveznih mogu biti ocjenjene, i to samo u pogledu sadržaja (ne vrijednosti). U skladu s ovim pravilom postoji preporuka da se referencije tvrtke upotrebljavaju kao uvjeti sposobnosti, a referencije osoblja kao kriteriji za odabir ponude. To također predstavlja i najbolju praksu kako bi se izbjegle zabune.

Ostala načela, najbolje prakse i primjeri predstavljeni su u poglavljima 5 i 6, u kontekstu nabave tehničkih usluga i nabave računalnih aplikacija.

**7.4.4. Usporedba kvalitete koju provode stručnjaci/ krajnji korisnici**

Usporedba kvalitete koju provode stručnjaci ili odabrani zaposlenici naručitelja može u nekim slučajevima biti najbolji način za uspostavu kvalitete predmeta nabave. Ovakva se usporedba kvalitete, međutim, preporučuje kao zadnja opcija jer zahtijeva mnogo vremena i truda tijekom procesa nabave. Ako razmišljate o ovakvom

načinu usporedbe, dobro odvojite prednosti u odnosu prema dodatnom radu.

Vaše su opcije planirani korisnici proizvoda (odnosno vaši djelatnici) ili stručnjaci (obično vanjski stručnjaci koje ugovarate). Trebate opisati kako će se odvijati ocjenjivanje, na koja će se područja ocjenjivači trebati usredotočiti te kako će ih ocjenjivati.

Kako bi ste osigurali da svi ocjenjuju prema jednakim pravilima i da primjenjuju kriterije za odabir ponude koji su navedeni u dokumentaciji o nabavi, pripremite obrazac za upisivanje i pismeno pojašnjavaње bodova.

U primjeru 1.6., prikazano je međuovisnost ponderiranja cijene i kvalitete. Isto tako, prilikom razrade relativnog pondera svakog od kriterija kvalitete treba razmišljati o njihovim međusobnim utjecajima.

Primijetite da ako ponder koji ste postavili za kriterij za odabir ponude „testiranje predmeta nabave“ nije dovoljno značajan, ostali kriterij mogu na kraju stvoriti razlike između ponuda koji će odrediti pobjedničku ponudu. Testiranje ili intervjui predstavljaju značajan posao ukoliko se koriste kao kriteriji za odabir ponude te bi sukladno tome trebali imati i značajniju težinu.

Stoga odlučite li se na ocjenjivanje proizvoda putem testiranja ili ocjenjivanje usluge putem intervjua, dodijelite značajni ponder na ovaj kriterij. Ako se značajan ponder ne čini primjerenim, ozbiljno razmislite je li opravdano rabiti ovaj kriterij i vrijedi li truda.

## 7.5. Izračun ukupnih bodova za svaku ponudu na temelju pondera

Najuobičajenija osnovna formula u javnoj nabavi je:

$$\frac{\text{Usporedna cijena najniže ponude}}{\text{Usporedna cijena ponuditelja kojeg gledamo}} * 70$$

$$\frac{\text{Bodovi za kvalitetu ponude koju gledamo (numerička vrijednost)}}{\text{Bodovi za kvalitetu najboljeg ponuditelja (numerička vrijednost)}} * 30$$

Prema navedenoj formuli, na bodove koje će ponuda dobiti za cijenu utječe i) najniža ponuda te ii) koliko je nuđena cijena udaljena od najniže. Model je lako razumljiv, no ponuditelji ne mogu unaprijed znati koje će bodove dobiti za cijenu.

### Primjer 1.12: Formula za izračun bodova za cijenu

	Ponder	Tvrtka A	Tvrtka B	Tvrtka C
Cijena		1.000,00 HRK	1.300,00 HRK	1.600,00 HRK
Bodovi	50%	50,00	38,46	31,25

- Razlika u bodovima između tvrtke A i B je 11,54 (300 HRK). Razlika u bodovima između tvrtke B i C je 7,21 (300 HRK).
- Kod ove formule nije moguće dobiti 0.
- Za tvrtku B 10 bodova više za cijenu koštalo bi 268,25 HRK (1300 - 268,25 = 1031,75 HRK/48,46b.)
- Za tvrtku C 10 bodova više koštalo bi 387,88 HRK (1600 - 387,88 = 1212,12 HRK/41,25p.)
- Istodobno, ovo je cijena za 10 bodova i za naručitelja, i za ponuditelja:
  - Ponuditelj, pitanje: Košta li veća kvaliteta (koja donosi 10 bodova) više ili manje od 268,25 HRK?
  - Naručitelj: Jesmo li spremni platiti 268,25 HRK više za ponudu koja dobiva 10 bodova više za kvalitetu?

Osim ovog najčešćeg modela za određivanje cijene postoje i drugi, složeniji modeli.

Najjednostavniji model koji se je prethodno koristio u Finskoj jer tzv. Model ljestava, gdje se je odredio opseg bodova kao npr.; najniža cijena će dobiti 100% bodova, odnosno 60 bodova kako je prikazano u primjeru dolje, dok će ostale dobiti po deset bodova manje već prema tome koliko su skuplje. Iste cijene će dobiti iste bodove.

Za primjenu ovakvog načina bodovanja morate unaprijed dobro znati koliko bi ste ponuda mogli zaprimiti ili bi vam se moglo dogoditi da dajete negativne bodove. Budući da se metoda ne odnosi na stvarne razlike u cijeni u bilo kojoj matematičkoj formuli, može se činiti nejasnom ponuditeljima. Iz tog je razloga postalo standardno koristiti formule za izračun pondera cijene.

Za kvalitetu, možete dati stvarne bodove koje ste dobili uspoređujući kvalitetu, bez korištenja formule no najispravnije je odrediti bodove na način da se ponderiranje ne mijenja. Ukoliko nitko ne dobije najveće bodove za kvalitetu primijetite kako će neki ipak dobiti najveće bodove za cijenu; ukoliko nitko ne dobije najveći mogući broj bodova za kvalitetu to može utjecati na konačno pozicioniranje: bodovi za cijenu će imati veću težinu nego bodovi za kvalitetu u odnosu na ono što je bilo objavljeno. Ponovo, kao i kod cijene, postalo je uobičajeno koristiti formule, jer to omogućava širi raspon bodova za kvalitetu i transparentnije je.

Ljestvica cijena
60 / Najniža cijena 650
50 / Cijena 790
40 / Cijena 889
30 / Cijena 980
20 / Cijena 1150
10 ...
0...

Ljestvica kvalitete
Kvaliteta 1 (40/30/20/10/0)
Kvaliteta 2 (60/50/30/40/20/10/0)

Kako smo već primijetili, postoji nekoliko načina za izračun bodova. Najbitnija stvar je u dokumentaciji o nabavi jasno naznačiti metodu koja će biti korištena!

Budući da je u Europi postalo popularno korištenje elektroničkih dražbi, postoje i neki modeli usporedbe koji koriste tu logiku dražbe. Metoda se obično temelji na pretvorbi bodova dodijeljenih kriteriju kvalitete u cijenu tako da se ponude mogu usporediti samo s cijenom.

Ideja je na primjer: cijene drugih ponuditelja ne utječu na konačne bodove ponude koju promatramo. Ovdje koristimo „kaznu za kvalitetu“. Svaki bod koji nedostaje za kvalitetu pretvara se u npr. 10 HRK koji se dodaju na cijenu.

	Ponderiranje kvalitete	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3
<b>Cijena</b>		1400	1500	1600
<b>Kvaliteta 1, bodovi</b>		30	60	60
Ponderirani bodovi	60 %	18	36	36
<b>Kvaliteta 2, bodovi</b>		60	90	100
Ponderirani bodovi	40 %	24	36	40
<b>Ukupni ponderirani bodovi za kvalitetu</b>		42	72	76
Razlika od ukupnog mogućeg broja bodova za kvalitetu		58	28	24
Kazna za nedostajuće bodove za kvalitetu		580	280	240
<b>Konačna cijena za kvalitetu</b>		<b>1980</b>	<b>1780</b>	<b>1840</b>

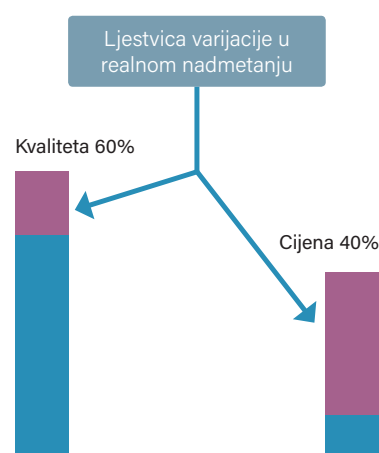
Obradit ćemo i druge kompleksnije modele, ako se poželite koristiti i drugim formulama. Ako želite da vaša formula uspoređuje kvalitetu, nije dovoljno da u dokumentaciji o nabavi samo definirate ponder za kvalitativne vrijednosti ili maksimalni broj bodova za specifični faktor kvalitete (iako je to dovoljno da se ispoštuju odredbe Direktive o javnoj nabavi). Direktiva o javnoj nabavi ni ZJN 2016 ne govore ništa o računanju metodologije bodova.

- Kada birate između različitih formula, bilo bi dobro postaviti sljedeća pitanja:
- Koja je točna formula za izračun bodova i kako radi u praksi?
- Koliko su precizni (u odnosu prema provedbi ugovora) kriteriji/ bodovanje?
- Koliko je velika razlika koju odabrana metoda bodovanja proizvodi? Hoće li odabrani kriteriji kvalitete zaista stvoriti razliku između ponuda s ponderom od % koji stavljamo u formulu?

**Slika 14.** Ako ne postoje razlike u kvaliteti ponuda (ista razina kvalitete), cijena će postati važniji čimbenik u kvaliteti ponude nego što je ponderirana (%).

### KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE - BODOVANJE

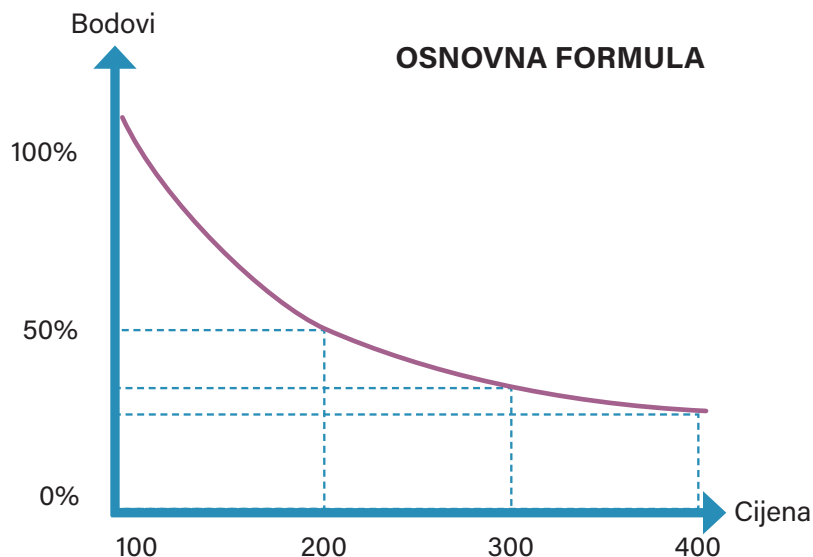
- Faktori usporedbe trebali bi osigurati razlike u ponudama
- No do koje razine i na koji način?
  - Čest problem, u dokumentaciji o nabavi određeni su kriteriji za odabir ponude kao: kvaliteta 60%; cijena 40%



Obično se bodovanje cijene izračunava s pomoću formule koju smo već predstavili: ponder kriterija usporedbe  $x$  (najniža cijena/ ponuđena cijena). Formula je u redu, no zapamtite kako u formuli omjer razlika između cijena i razlika u bodovima nije konstanta. Ako ga ucrtamo na koordinate učinak formule je prikazan na slici 15. Na dijagramu je vidljivo da omjer rasta cijene i gubitka bodova nije stalan. Drugim riječima, ako je cijena veća za

1000 HRK, gubitak je u početku za 50 bodova, no zatim pada na 33,33 boda, a zatim na 20 bodova. Formula pak izjednačava razlike u velikim cijenama. Cijela ljestvica bodovanja nije aktivna, odnosno cijena ili kvaliteta mogu varirati u užoj skali od samog pondera: ako je ponder cijene 40 % (40 bodova), bodovi za cijenu mogu varirati od recimo 25 bodova do 40 bodova. Razlika u bodovima između najboljega i drugoga najboljeg ne ovisi o najvećoj ponudi.

**Slika 15.** Ponder kriterija usporedbe x (najniža cijena / ponuđena cijena).



Ako se osnovna formula upotrebljava za ponderiranje i svih ostalih kriterija i podkriterija za kvalitetu, procjena učinka modela izračuna može biti problematična i u fazi izrade dokumentaciji o nabavi, i u fazi kada potencijalni ponuditelj procjenjuje omjer bodova za cijenu i kvalitetu: kriterij kvalitete A (A1, A2, A3) i B (B1, B2).

Ponajprije, bodovi za podkriterij (npr. A1) skalirani su s pomoću formule (usporedba bodovi/najveći mogući broj bodova) x ponder za kriterij. Nadalje, bodovi za cijeli kriterij skalirani su uz pomoć iste formule te na kraju za cijelo bodovanje kvalitete (A i B).

Ova vrsta višestrukog skaliranja može se dogoditi u kompliciranim projektima koji imaju nekoliko kriterija i podkriterija, čije ponderiranje odražava njihovu stvarnu važnost. U tom slučaju može biti teško procijeniti koji je konačni učinak bodovanja jedne određene stavke na konačni rezultat (ponuditelj razmišlja ponuditi dodatnu kvalitetu što može uzrokovati gubitak bodova na cijenu).

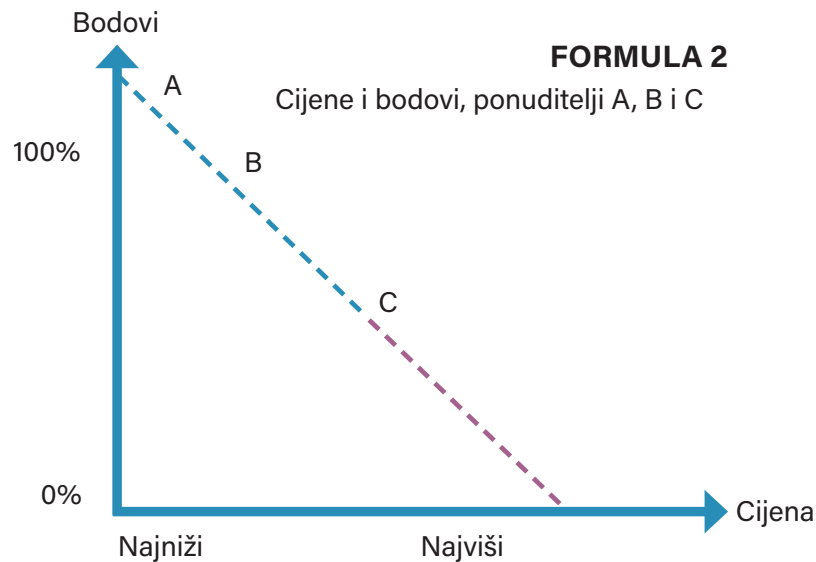
Još je jedna opcija **Formula 2**. Za razliku od korištenja formulom 1, ovdje postoje razlike u bodovima.

Bodovi za cijenu mogu biti izračunati s pomoću formule:

$$\text{ponder} + (1 - [\text{cijena koju uspoređujemo} / \text{najniža cijena}]) \times \text{ponder}$$

(ponder = maksimalni broj bodova za dio u pitanju)

Slika 16. Formula 2



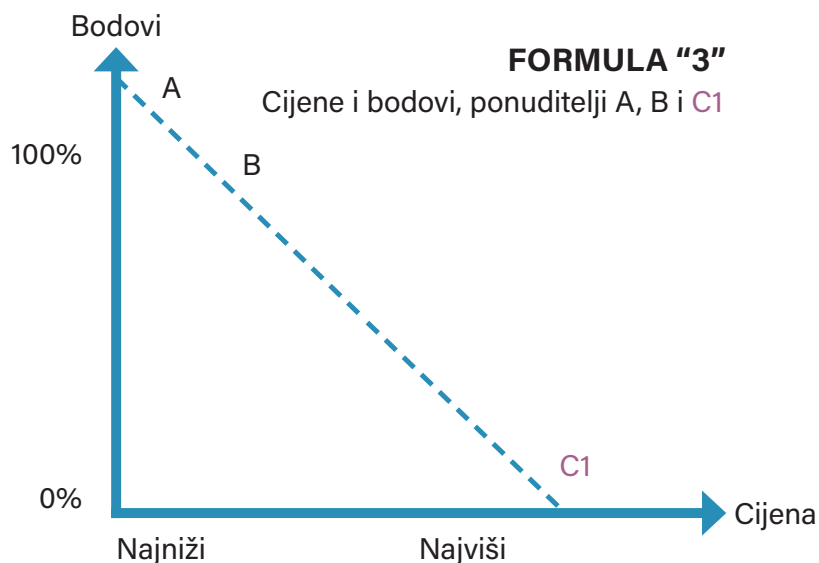
U ovoj formuli bodovi za najnižu cijenu i cijene koje su nakon nje ostat će isti bez obzira na ostale ponude. Nedostatak je u tome što kod razlika u cijeni koje su veće od 100 %, formula dodjeljuje negativne bodove, što uzrokuje promjene u ponderu. To se može riješiti korištenjem opisnih termina ili promjenom skale, no funkcionalne kvalitete formule time opadaju. Cijela skala bodovanja postaje dostupna samo kod razlika u cijeni od 100 %. Formula funkcionira bez problema ako je razlika u cijeni ispod 100 %. Za neke je grupe proizvoda/ usluga standardno da se cijene razlikuju za više od 100 % te u tim slučajevima treba razmisliti o korištenju neke druge formule.

**Formula 3** ističe razlike u cijeni koristeći se cijelom skalom bodovanja, no nedostatak je u tome da male razlike u cijenama mogu uzrokovati (pretjerano) velike razlike u bodovima. Formula ne dodjeljuje negativne bodove, no primjerice razlika u bodovima za cijenu najniže i druge najniže cijene ovisit će o najvišoj ponudi jer se pri izračunu distribucije razlika kao referentna vrijednost upotrebljava najskuplja cijena.

$$[(\text{najviša cijena} - \text{cijena koja se uspoređuje}) / (\text{najviša cijena} - \text{najniža cijena})] \times \text{ponder}$$

(ponder = maksimalni broj bodova za kriterij u pitanju)

Slika 17. Formula 3

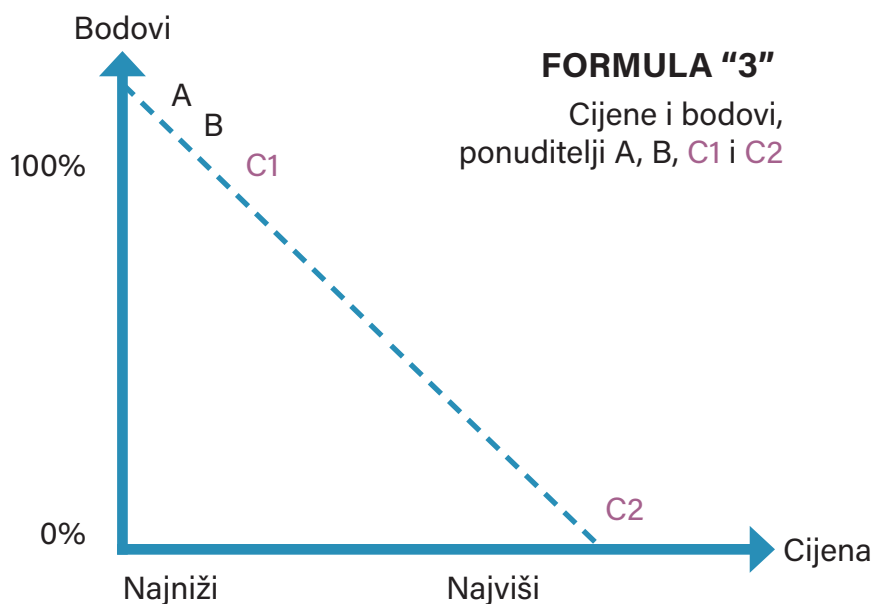


Izazov je u tome da ova formula gospodarskom subjektu može omogućiti predaju vrlo skupe varijantne ponude kada ponuditelj ocijeni da će biti među najbolje ocijenjenima za kvalitetu te da može dobiti i manje bodova na cijenu.

ZJN 2016 (čl. 281.) i Direktiva o javnoj nabavi (čl. 45.) navode kako naručitelj može dopustiti podnošenje varijantnih ponuda koje moraju biti povezane s predmetom nabave. U praksi, varijantna ponuda može uključivati na primjer, alternativni proizvod ili drugačiji način isporuke usluge nego što je to navedeno u ponuditeljevoj drugoj ponudi. Varijantne ponude ne mogu biti uspoređivane sa ostalim ponudama ukoliko to nije specifično dozvoljeno.

Vrlo skupa varijantna ponuda umanjila bi razlike u bodovima za cijenu između najniže ponude i ponuditeljeve ponude. U stvarnom životu sposobnost ponuditelja da putem formula nagađaju cijenu (predviđaju budućnost) nije uvijek tako dobra, uz nekoliko iznimaka. No ovaj se rizik mora uzeti u obzir ako se primjenjuje formula 3.

Slika 18. Rizik prilikom korištenja formulom 3



Ako ovaj dijagram usporedimo s prethodnim, očito je da se uključivanjem (vrlo skupe) ponude C2 smanjuje razlike između A i C1.

Kako se može vidjeti, postoji nekoliko metoda za izračunavanje bodova. Ovdje je dano samo nekoliko primjera. Zaključno, modeli bodovanja i izračunavanja imaju različite učinke na različite situacije. Bitno je razmotriti koji bi od modela najbolje odgovarao nabavi koja se provodi.

### ZAKLJUČNO:

- Obvezno jasno opišite kriterije za odabir ponude u dokumentaciji o nabavi
- Budite slobodni u formuliranju kriterija za odabir ponude, međutim imajte na umu da morate pratiti načela nabave te da kriteriji moraju biti povezani s predmetom nabave

### REZULTATI OVE FAZE:

- Kriteriji za odabir ponude (sadržaj, ponderi, bodovanje) su izrađeni.

### RELEVANTNI DIJELOVI DOKUMENTACIJE O NABAVI:

- Cijena
- Kvaliteta

**KORAK 7.** Provjera  
uvjeta sposobnosti

**KORAK 8.** Provjera  
tehničkih specifikacija

**KORAK 9.** Odabir ponude  
primjenom kriterija

## 8. Pregled i ocjena ponuda

### 8.1. Opće smjernice za fazu pregleda i ocjene ponuda

Nakon zaprimanja ponuda važno je sjetiti se da postoje tri koraka pripreme poziva na nadmetanje. Njih valja pratiti i tijekom ocjenjivanja ponuda:

- 1) Korak 1.1: provjerite da nema osnova za isključenje  
Korak 1.2: provjerite jesu li uvjeti sposobnosti ispunjeni
  - a) Ako je odgovor da, nastavite s provjerom jesu li tehničke specifikacije OK.
  - b) Ako je odgovor ne, zatražite pojašnjenje ili isključite ponuditelja iz daljnjeg ocjenjivanja.
- 2) U koraku 2 provjeravamo je li ponuda u skladu s tehničkim specifikacijama.
  - a) Ako je odgovor da, nastavite prema usporedbi ponuda.
  - b) Ako je odgovor ne, zatražite pojašnjenje ili isključite ponuditelja iz daljnjeg ocjenjivanja.
- 3) Korak 3 predstavlja stvarnu usporedbu ponuda koje su prošle korak 1 i 2.

Popratna je dokumentacija, obično radne knjige i listovi u excelu, od velike pomoći u ocjenjivanju i usporedbi

ponuda. Primjeri su dani u dodacima 3., 4. i 5.

Kao i kriteriji za odabir ponude, podkriteriji i osnove za dodjelu bodova te usporedba ponuda trebali bi biti jasni. Ili pak toliko jasni koliko to dopuštaju kriteriji za odabir ponude. Kako smo raspravljali u prethodnom dijelu, usporedba i verifikacija referencija može biti jako naporna.

Smjernice za usporedbu jesu sljedeće:

- Temeljite usporedbu SAMO na onim kriterijima koje ste naveli u dokumentaciji o nabavi
- Nemojte dodavati dodatne korake u procesu
- Upotrebljavajte sve navedene kriterije i ništa nemojte izostaviti
- Nema proširenja, izmjena, dodavanja ili izuzimanja postavljenih kriterija
- Uzmite u obzir samo one faktore koji su jasni iz ponude
  - Nemojte koristiti internetske pretrage ili prethodno iskustvo kao sigurne dokaze
- Zapišite sva razmatranja ponude i javite rezultate usporedbe ponuditeljima (vidjeti obrasce dokumenata za primjer – dodatak 3, 4 i 5)
- Ako će prijave procjenjivati stručnjaci, izradite zapisnike o procesu pregleda i ocjene ponuda. Suradnja sa stručnjacima u ocjenjivanju nije dostatna osnova za davanje bodova, morate pojasniti koja su bila mišljenja stručnjaka vezana za bodove, odnosno kako su komentirali kriterije kvalitete.
- Ako usporedba nije moguća u skladu s ovim smjernicama, razmislite je li ovo jedna od situacija navedenih u ZJN 2016 članak 298. koja vam daje osnovu za poništenje postupka. ZJN 2016 navodi npr. sljedeće scenarije: 1. Naručitelj je obavezan poništiti postupak ako postanu poznate okolnosti zbog kojih ne bi došlo do pokretanja postupka javne nabave, da su bile poznate prije ili 2. postanu poznate okolnosti zbog kojih bi došlo do sadržajno bitno drukčije obavijesti o nadmetanju ili dokumentacije o nabavi, da su bile poznate prije.

Usporedba ponuda važan je korak u procesu nabave. Zapamtite da vaš posao ne završava kada je dokumentacija o nabavi objavljena. Vrijeme rezervirano za izradu ponude dopušta mali odmor, no u fazi pregleda i ocjene ponuda ponovno će zatrebati dodatni trud i rad, moguće i dodatni resursi.

Preporuka je da se pregled i ocjena ponuda planiraju u smislu dodjele resursa već u trenutku pripreme dokumentacije o nabavi. Kada postavljate kriterije za odabir ponude, vaš cilj neka bude napraviti što jednostavniji postupak ocjene i usporedbe. Ako opisi operacija ili referencije nisu relevantni za predmet nabave, nemojte ih rabiti. Čitanje opisa i verifikacija referencija oduzima i nekoliko dana i predstavlja zajednički napor nekoliko ljudi (ovisno o broju ponuda). Obično jedna osoba čita sve opise jednog kriterija, a zatim netko drugi provjerava njezin rad.

## 8.2. Usporedba opisa (metodologija), odnosno „slobodna forma“

Izazov koji se javlja kod usporedbe kvalitete ponuditeljeva opisa nije samo u količini posla već i u opisu osnova na temelju kojih će se dodijeliti bodovi. Trebate jasno opisati zašto je ponuditelj A bio bolje ocijenjen od ponuditelja B kada ste uspoređivali određeni element X ili element Y u njihovim ponudama. ZJN 2016 propisuje da se detaljno i jasno opišu razlozi za dodjelu određenih bodova ponudama te da se opišu razlozi za razlike između različitih bodovanja ponuda. Osnove na temelju kojih smo različito ocijenili ponude moraju biti navedene u Odluci o odabiru. O ovome ćemo detaljnije raspravljati u dijelu 9 priručnika (Odluka o odabiru).

Vrlo je izazovno napisati osnove za dodijeljene bodove kako bi sve bile jasne, a da ne otkrijemo poslovne tajne ili druge povjerljive informacije. Uz to, osnove moraju biti napisane na pristojan i uljudan način. Ponuditelji čija su ponuda ili proizvod javno kritizirani prirodno su skloniji podnošenju žalbi na sadržaj Odluke o odabiru.

Što se tiče povjerljivosti, uvijek je bolje biti preoprezan nego dati previše informacija. S druge strane, osnove za dodijeljene bodove moraju biti dostatne. Odlučiti se između ova dva, vrlo često i kontradiktorna zahtjeva, nije lako, no dajemo nekoliko korisnih smjernica:

- Kako bi se izbjegla zabuna i kako bi se osiguralo da kriteriji za odabir ponude odgovaraju opisanim

kriterijima na temelju kojih je ponuda odabrana, rabite iste riječi ili fraze iz dokumentacije o nabavi.

- Napišite osnove za dodijeljene bodove tako da bi vama bilo ugodno zaprimiti takav opis, odnosno stavite sebe u poziciju ponuditelja.
- Umjesto da izjavite kako je rješenje staromodno, nejasno, pokazuje nedostatak iskustva ili je jednostavno loše, radije upotrebljavajte sljedeće izraze, npr. koristeći se odabranom ponudom za usporedbu: „rješenje nije bilo tako moderno kao ono koje je zaprimilo maksimalne bodove“ .. „nije bilo jasno kao...“, „nije bilo dobro ili uspješno kao“.

Primjeri opisa osnova za dodijeljene bodove za kvalitetu dani su u primjerima koji slijede:

**Primjer 1.13:****Prethodno iskustvo u medijskim uslugama (20 %):**

Prema dokumentaciji o nabavi: „ponuditelj će dobiti 20 bodova ako osoba koja je nadležna za uslugu ima prethodno iskustvo u medijskim uslugama. Ponuditelj može navesti i kratko opisati jednu (1) takvu referenciju u prilogu X, obrascu životopisa i priložiti uzorak ili portfolio, na maksimalno 5 stranica, prikazujući rezultate te usluge. Osoba čije su referencije najprimjerenije, dobit će 20 bodova, a ostalima će biti dodijeljeni bodovi razmjerno tome koliko su njihove referencije manje primjerene.“

Ponuditelju 2 je dodijeljen najveći broj bodova (20) na temelju pondera ove kategorije. Bodovi ostalih ponuda bili su izračunati kako slijedi:

$$\text{Bodovi ponuditelja} / \text{bodovi najboljeg ponuditelja} \times 20$$

U skladu s dokumentacijom o nabavi, u sklopu procjene referencija posebna pozornost dana je sljedećemu:

Ocjena ponuda naručitelja	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2
Pod-kriterij 1: Pristup medijskim uslugama je osigurao pristup svim ciljnim skupinama korištenjem različitih metoda (max 10 bodova – 2 boda po metodi)	Izveštaj navodi da je xxx projekt koristio 3 metode i osigurao se pristup svim ciljanim skupinama navedenim u opisu predmeta nabave u dokumentaciji o nabavi	U prilogu je navedeno kako je u projektu yyy korišteno 4 metode i osigurao se pristup svim ciljanim skupinama navedenim u opisu predmeta nabave u dokumentaciji o nabavi
BODOVI:	<b>6</b>	<b>8</b>
Pod-kriterij 2: Usluga je pružena na projektu počasnoga gosta (max 10 bodova).	Usluga je pružena za xx 2009. i 2011.	Usluga je pružena za xx 2010 i 2011.
BODOVI:	<b>10</b>	<b>10</b>
<b>Konačni bodovi</b>	<b>17,78</b>	<b>20</b>

Konačni rezultat iznad je zbroj bodova kvalitete za pod-kriterij.

Primijetite kako najbolji ponuditelj uvijek mora dobiti najviše bodova u skladu s relativnim ponderom kriterija kvalitete. U suprotnom, utjecaj ostalih kriterija, kao što je cijena, naglašen je više nego što to upućuje njegov ponder iz dokumentacije o nabavi.

**Primjer 1.14:** Ocjena plana provedbe**Medijske usluge koje se odnose na kulturni turizam i kulturne promocije****C) Plan provedbe (30 %):**

U skladu s dokumentacijom o nabavi: „ponuditelj čiji plan provedbe bude ocijenjen kao najprimjereniji dobit će 30 bodova, ostali će ponuditelji biti ocijenjeni razmjerno tome kako su njihovi planovi manje primjereni.“

Ponuditelj s najvećim brojem bodova ocijenjen je s 30 bodova, u skladu s ponderom određenim za ovaj kriterij. Bodovi ostalih ponuda izračunati su kako slijedi:

$$\text{Bodovi ponuditelja} / \text{bodovi najboljeg ponuditelja} \times 30$$

U skladu s dokumentacijom o nabavi, u sklopu procjene posebna pozornost dana je sljedećemu:

Ocjenjivanje	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2
Realistično i konkretno gledište sadržaja područja (a.-c.) navedeno u prilogu x.	Plan je temeljit, profesionalan i svestran - možda malo optimističan s obzirom na financijske mogućnosti, čak i malo pretjerano optimističan. Raspored je bio [...]	Plan je bio jasan, konkretan i realan i pokazuje da je Ponuditelj svjestan obveza. No ponuditelj nije dao odgovore koji su se očekivali iz plana izvršenja.  Raspored je dobro promišljen, realan i jasan.
Suvremeni i inovativni pristup xxx	Cjelokupni "cool" i "opušteni" osjećaj je vrlo dobar.	Plan je prilično standardna verzija bez svježih, novih ili personaliziranih ideja za xx.  Planovi za [xxxx] su dobri i suvremeni
Izrada plana za projekt xxxx	Plan je dobro prilagođen kako bi odgovarao xxx, nekoliko ključnih točaka je dobro prikazano, xx strategija je uključena i „slika“ koja će se promovirati je realistična, zanimljiva i laska	Plan nije prilagođen za projekt xxx, niti jedna od xx posebnih potreba nije uzeta u obzir, a strategija xxx nije uključena. Iako iskustvo iz xxx pokazuje kako je ponuditelj sposoban za xxx, nažalost ono nije vidljivo iz plana.
BODOVI:	20	12
<b>Konačni bodovi</b>	<b>30</b>	<b>18</b>

**Primjer 1.15:****B) Prethodna iskustva u medijskim uslugama koja se odnose na kulturni turizam i kulturne promocije. (10%):**

U skladu s dokumentacijom o nabavi: „Ponuditelj će dobiti 10 bodova ako osoba koja je odgovorna za uslugu ima iskustvo u pružanju medijskih usluga koje se odnose na kulturni turizam i kulturne promocije. Ponuditelj može navesti i kratko opisati takvo iskustvo u prilogu X, obrascu životopisa (koji opisuje sadržaj kriterija za odabir ponude). Osoba čije je iskustvo najopsežnije dobit će 10 bodova, a ostalima će biti dodijeljeni bodovi razmjerno tome koliko je njihovo iskustvo manje opsežno kako slijedi:

$$\text{Bodovi ponuditelja} / \text{bodovi najboljeg ponuditelja} \times 10$$

U skladu s dokumentacijom o nabavi, u sklopu procjene posebna pozornost dana je sljedećemu:

Ocjena ponuda	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2
Duljina iskustva u kulturnom turizmu ili promocijama (max 5 bodova)	xxxx turneje u xx kao dio projekta počasnog gosta. xx promovirano je kao turistička destinacija.	Tri glavna kulturna događaja (x, y, z), stoga je evidentno da su ostvarili kontakte s ključnim osobama u sektoru kulture.
BODOVI:	<b>1</b>	<b>4</b>
Raznolikost zadataka iz kulturnog turizma ili promocija (max 5 bodova).	Dva zadatka koja su dio ccc projekta. Treće je turistička promocija te nije varijacija kao takva, a drugi je ponuditelj imao jasne, opsežne i zanimljivije događaje koje je promovirao osim xx.	Razni i svestrani kulturni projekti za promociju festivala, državne izložbe i promocija događaja koji bi mogli pružiti dobre sinergije za xxx projekt.
BODOVI:	<b>0</b>	<b>5</b>
<b>Konačni bodovi</b>	<b>1,12</b>	<b>10</b>

**ZAKLJUČNO:**

- Obratite pozornost na osnove za dodjelu bodova, budite pažljivi i spremni na činjenicu da opisivanje razloga dodjele određenih bodova oduzima vrijeme i troši resurse.

**RELEVANTNI DIJELOVI DOKUMENTACIJE:**

- Odluka o odabiru (Korak 10.)
- Prilozi:
  - Usporedba cijene i kvalitete
  - Upute o pravnoj zaštiti

## 9. Odluka o odabiru

Zadnja faza ciklusa javne nabave koju obrađuje ovaj priručnik jest odluka o odabiru. Ovaj dio dovršava uvod. Nakon uvoda slijede poglavlja u kojima se razmatra primjena najboljeg omjera cijene i kvalitete kao kriterija za odabir ponude u kontekstu određenih predmeta nabave.

Ključna pitanja u fazi 10 procesa, odluke o odabiru, jesu:

- Definiranje osnova na temelju kojih je donesena odluka o odabiru, a koje su dovoljno precizne
  - Obično uključuje razradu nekoliko priloga npr. bodovanje cijene, bodovanje kvalitete, razlozi za odabir
- Navođenje kako su se primijenili kriteriji za pregled i ocjenu koji su bili navedeni u dokumentaciji o nabavi
- Obavješćavanje svih ponuditelja o odluci o odabiru i dodjeli ugovora
- Uvijek se treba voditi sadržajem odnosno kriterijima iz dokumentacije o nabavi, bez obzira na to što bi u retrospektivi izmjena ili njihova neprimjena imala više smisla.

U ovom poglavlju predstavljamo i informacije koje moraju biti uključene u Odluku o odabiru i Zapisnik o pregledu i ocjeni ponuda kako slijedi u primjeru 1.16. Pojediniosti su vezane za predmet nabave.

**Primjer 1.16:** Sadržaj ugovora i Odluke o odabiru

### **ODLUKA O ODABIRU U POSTUPKU XXX**

Podaci o javnom naručitelju: .....

Referenca: Poziv na nadmetanje, evidencijski broj nabave: xx/xx/yyyy

#### **Predmet nabave, procijenjena vrijednosti nabave**

Predmet nabave je ...

Procijenjena vrijednost nabave je ...

Naziv ponuditelja čija je ponuda odabrana za sklapanje ugovora ....

#### **Razlozi odabira, obilježja i prednosti odabrane ponude**

Proveden je otvoreni postupak nabave. Dokumentacija o nabavi za ovaj postupak javne nabave objavljena je u elektroničkom oglasniku javne nabave www..... dana dd.mm.yyyy te je odredila sljedeće kriterije za odabir ponude xxxx; sukladno navedenim kriterijima odabrana ponuda ponuditelj xy udovoljava svim odredbama te je sukladno kriteriju za odabir ponude dobila najveći broj bodova.

Razlozi za isključenje ponuditelja

Tijekom pregleda i ocjene ponuda niti jedan ponuditelj nije bio isključen iz postupka javne nabave zbog postojanja osnova za isključenje

Razlozi za odbijanje ponude

Ponuda ponuditelja zz d.o.o. je ocijenjena neprihvatljivom jer ponuditelj nije ispunio kriterije za odabir gospodarskog subjekta propisane dokumentacijom o nabavi te ju je naručitelj bio obavezan odbiti

**Primjer 1.16: (nastavak)****Rok mirovanja...****Uputa o pravnom lijeku...****Datum donošenja i potpis odgovorne osobe...****Zapisnik o pregledu i ocjeni ponuda**

Naziv i sjedište naručitelja...

Predmet nabave xy

Procijenjena vrijednost nabave...

Vrsta postupka...

Evidencijski broj nabave i broj poziva iz EOJN RH .... datum slanja poziva na nadmetanje na objavu..

Datum početka pregleda i ocjene ponuda...

Naziv i sjedište svih ponuditelja...

Jamstvo za ozbiljnost ponude...

Svi su ponuditelji dostavili svoje ponude u roku.

**Provjera usklađenosti ponuditelja s kriterijima za kvalitativni odabir gospodarskih subjekata (uvjeta sposobnosti)**

Svi ponuditelji su zadovoljili kriterije za kvalitativni odabir gospodarskih subjekata navedenih u dokumentaciji o nabavi. Tijekom procesa provjere usklađenosti ponuditelja s kriterijima za kvalitativni odabir ustanovljeno je kako ponuditelj XX d.o.o. ne zadovoljava propisane uvjete sposobnosti navedene u dokumentaciji o nabavi te je ponuditelj XX d.o.o. isključen iz postupka. Ostali su ponuditelji zadovoljili kriterije za odabir gospodarskih subjekata kako su navedeni u dokumentaciji o nabavi.

Prikaz valjanosti ponuda prema obliku, sadržaju i cjelovitosti...

**Usporedba ponuda s ostalim odredbama dokumentacije o nabavi**

Zahtjevi za ponuđene usluge/ robe i cjelokupni postupak definirani su u dokumentima nabave, dodacima x-xx dokumentacije o nabavi. Od ponuditelja je zatraženo da odgovore na sva pitanja u obrascima nabave i da prilože sve potrebne dokumente i izvještaje u svojoj ponudi.

Tijekom pregleda i ocjene ponuda s uvjetima iz dokumentacije o nabavi utvrđeno je kako ponuda XX d.o.o. nije u skladu s odredbama dokumentacije o nabavi, na temelju čega je isključen iz postupka. Ostali ponuditelji ocijenjeni su kao usklađeni s odredbama dokumentacije o nabavi te su i dalje ocjenjivani. Tijekom pregleda i ocjene ponuda svi su ponuditelji zadovoljili uvjete iz dokumentacije o nabavi.

**Odabir ponude**

Ugovor je dodijeljen ponuditelju s najboljim omjerom cijene i kvalitete. Kriteriji za odabir ponude na temelju najboljeg omjera cijene i kvalitete bili su opisani u dokumentaciji o nabavi.

**Primjer 1.16: (nastavak)****Usporedba cijena [ %]**

Usporedba cijena bila je opisana u dokumentaciji o nabavi kako slijedi:

Korištena metoda usporedbe cijena:

[prepisati iz dokumentacije o nabavi].

Usporedba cijena prikazana je u prilogu 1. ovog zapisnika o pregledu i ocjeni ponuda. Konačni rezultat usporedbe cijena je:

Ponuditelj	Referentna cijena	Bodovi
1.		
2. itd.		

**Usporedba kvalitete %**

Relativno ponderiranje i dostupni bodovi za svaki od kriterija kvalitete koji će se uspoređivati navedeni su u Pozivu na nadmetanje kako slijedi:

[prepisati iz dokumentacije o nabavi].

Usporedba kriterija kvalitete dana je u dodatku 2, Usporedba kvalitete. [Napišite detaljan opis, uključujući izrečene osnove na temelju koji su dani bodovi.]

Konačni rezultat usporedbe kvalitete je:

Ponuditelj	Kriterij kvalitete	Bodovi
1.		
2. itd.		

**Zaključak**

Ponude pregledane u ovom postupku nabave rangiraju se prema kriteriju za odabir ponude kako slijedi:

Ponuditelj	Bodovi dobiveni za cijenu	[Bodovi za kvalitetu]	Ukupni bodovi
1.			
2. itd.			

**Odluka o odabiru**

Predlaže se odgovornoj osobi naručitelja odabir ponuditelja u postupku xx, zz d.o.o., koji je odabran za izvoditelja u ovom postupku nabave.

**Za detaljni sadržaj Zapisnika o pregledu i ocjeni ponuda pratiti odredbe Pravilnika o dokumentaciji o nabavi te ponudi u postupcima javne nabave.**

Konačno, kao zaključak ovog poglavlja u kojem je naveden konačni rezultat procesa javne nabave, dajemo podsjetnik: faza planiranja ključna je faza cijelog procesa. Moguće je ispraviti neke greške tijekom procesa i u fazi odabira ponude uz dobro obrazloženje, no neke će greške uzrokovati poništenje procedure. Jedna od takvih je i kada zaboravimo definirati pondere i bodove za kriterije za odabir ponude, i kako je prikazano u primjeru 1.17, kada općenito zaboravimo definirati pondere. Ova vrsta pogreške ne može se ispraviti u fazi odabira ponuda.

### **Primjer 1.17: Nedovoljno opisani kriteriji za odabir ponude**

U skladu s navodom žalitelja, dokumentacija o nabavi i razlozi navedeni u odluci o odabiru bili su nepotpuni.

Relativni značaj kriterija za odabir ponude nije bilo navedeno u dokumentaciji o nabavi, nego samo u odluci o odabiru.

No Odluka o odabiru nije uključivala opis razloga i osnova za dodjelu bodova ponudama. Odluka o odabiru uključivala je samo grafikon u kojem su bili naznačeni bodovi ponuditelja.

Za vrijeme izrade ponuda postavljeno je pitanje o važnosti kriterija za odabir ponude. U odgovoru je naručitelj naveo da je od dva navedena kriterija ponder važnijeg kriterija veći od 50 %.

Naručitelj je objavio pondere (vještine 70 %, cijena 30 %) u obavijesti o odabiru.

Zakonodavno tijelo je odlučilo da, s obzirom na to da ponderi nisu bili objavljeni unaprijed, ponuditelji nisu mogli uzeti u obzir bodovanje kada su izrađivali svoje ponude. Da su ponuditelji znali koji će se bodovi primjenjivati, to bi utjecalo na pripremu ponuda. Stoga je utvrđeno kako je jednako postupanje prema ponuditeljima bilo prekršeno te je odluka o odabiru poništena.

**Rezultati ove faze:** Odluka o odabiru sa sljedećim dodacima:

1. Odluka o odabiru
2. Zapisnik o pregledu i ocjeni ponuda koji, između ostalog, mora sadržavati:
  - a. Matricu usporedbe cijena
  - b. Usporedbu kvalitete

## **DODACI**

Dodatak 1 - Obrazac zahtjeva za informacijama

Dodatak 2 - ESPD upute za ponuditelje i uvjeti sposobnosti

Dodatak 3 - Obrazac za pregled ponuda, prihvatljivost

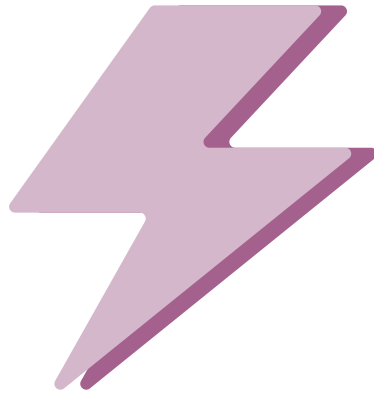
Dodatak 4 - Obrazac za pregled ponuda, obvezni uvjeti

Dodatak 5 - Obrazac za pregled ponuda, kriterij za odabir ponude

Dodatak 6 - Usporedba cijena, primjer usluga prevođenja

# POGLAVLJE 1

## III. NABAVA ENERGENATA



## 10. Predmeti nabave koji pripadaju ovoj kategoriji

- gorivo
- električna energija
- plin
- grijanje

U ovom poglavlju razmatra se nabava energenata iz različitih izvora. Navedeni su energenti na primjer gorivo za vozila, električna energija za zgrade i druge svrhe, plin (medicinski i industrijski) i grijanje.

Često se uz nabavu električne energije nabavljaju i druge potrebne radnje poput izgradnje i održavanja mreže. No ovo će se poglavlje usredotočiti samo na izvore energije. Za nabavu različitih vrsta usluga (npr. projektiranje i druge usluge) pogledajte poglavlje 2.

Nabava energenata često se provodi centralizirano, i to zbog dva razloga: i) potreba za energentima u pravilu je standardna neovisno o naručitelju (potrebe za gorivom ili električnom energijom u pravilu su vrlo slične) i ii) koristi od objedinjene nabave i upravljanja objedinjenom nabavom. Složenost upravljanja nabavama demonstrirana je u odjeljku 3 koji govori o tehničkim specifikacijama.

Električna energija poseban je predmet nabave koji zahtijeva temeljitije i ekstenzivno istraživanje tržišta ako je nabavljate prvi put. U daljnjim odjeljcima objasnit ćemo kako se određuje cijena i kako taj proces može utjecati na optimalan način provedbe postupka nabave. Uz jedinstvenu strukturu određivanja cijene, i tržište se u pravilu razlikuje. Na primjer, općine su katkad vlasnici kompanija koje pružaju usluge održavanja, a pružatelji usluga mogu biti u vlasništvu trgovačkih društava ili organizacija u javnom vlasništvu. Stoga ovi intraorganizacijski problemi mogu komplicirati i postupak javne nabave. Dodatno, gospodarski subjekti na tržištu električne energije često su prirodni monopolisti, a time i podložni regulaciji.

## 11. Razvoj tržišta

Predviđa se dolazak megatrendova koji bi u budućnosti trebali izmijeniti tržište električne energije. Teži se što održivijem načinu korištenja električnom energijom te uvelike efikasnijem, a isporuka je podložna promjenjivim i zahtjevnim uvjetima. Ovi se trendovi odnose i na nabavu drugih vrsta energenata.

Postoji jasan trend i poticaj kretanju prema sve održivijem korištenju energijom i smanjenju utjecaja na okoliš pri proizvodnji energije. Kriteriji povezani s učinkovitošću i zaštitom okoliša ili smanjenjem utjecaja na okoliš često su stoga naglašeni u postupcima nabave.

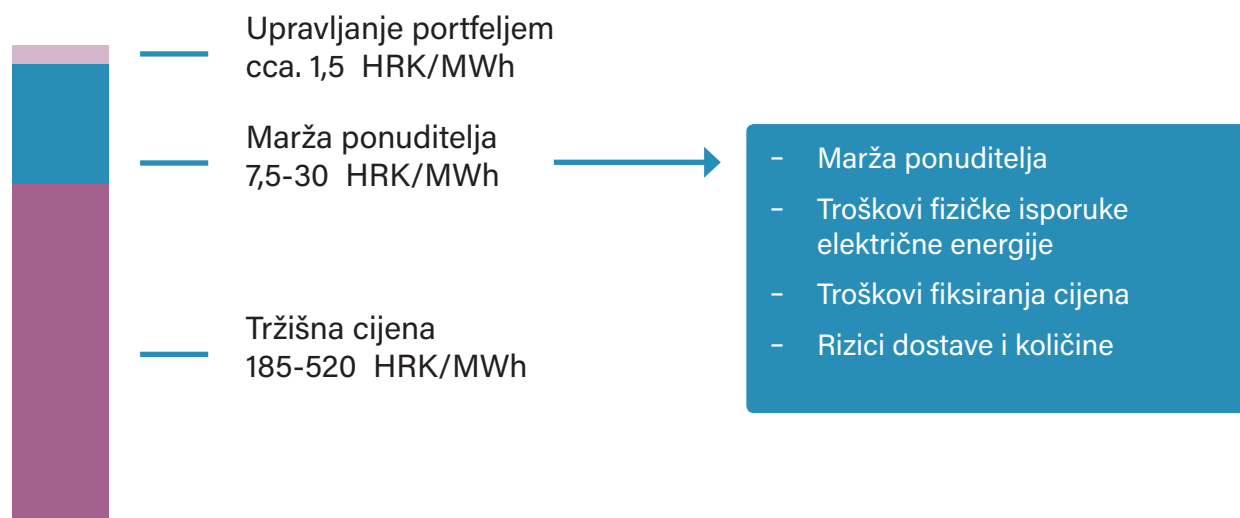
Jednako tako, vrlo je važno osiguravanje stabilne dostave, odnosno isporuke energenata (npr. pri lošim vremenskim uvjetima, poput oluja). Na primjer, to može doći do izražaja kad u takvim uvjetima policija mora imati pristup gorivu, bez obzira na uvjete. Ne zaboravite osigurati sigurnost isporuke u skladu sa svojim potrebama.

## 12. Karakteristike nabava u sklopu ove kategorije



### 12.1. Cijena električne energije

Na slici 1 prikazane su različite komponente cijene električne energije. Primjeri kako uzeti u obzir navedene različite komponente razrađeni su u ovom poglavlju.

**Slika 1.** Cijena električne energije

Neovisno o brojnim komponentama određivanja cijene, radi jednostavnosti možete upotrebljavati jednostavnu formulu, kao na primjer kune po danu ili po mjesecu, ali imajte pritom na umu da cijena električne energije u pravilu stalno varira, tako da bi ovakav ugovor na kraju mogao biti skuplji.

Neovisno o tome, upravljanje složenijim modelima veže dodatne troškove (npr. transakcijske troškove) koji poništavaju učinak ušteda ako nabavljane količine nisu značajne.

## 12.2. Povezane usluge i mogućnosti

Ne zaboravite razmisliti o tome kakve dodatne usluge trebate vezano za predmet nabave. Najvjerojatnije ćete trebati usluge održavanja i popravka. Također, ovisno o tipu energenta, to mogu biti troškovi dostave. Razmislite želite li dostave na točno zadane datume ili na vlastiti zahtjev, ovisno o trenutačnim potrebama. Ove uvjete specificirajte u uvjetima ugovora.

Slično, s obzirom na to da je razumno tražiti cijene dodatnih usluga, korisno je tražiti i cijene proizvoda vezanih za predmet nabave. Na primjer, ako kupujete medicinski plin, možete tražiti popust na drugim povezanim stavkama, kao što je prikazano na primjeru 0.1:

**Primjer 0.1:** Cijene ponuda

Tip goriva	Procjena korištenja/godišnje	Jedinica	Ponuđeni proizvod	Proizvođač	Oznaka proizvoda	Jedinična cijena	Ukupna cijena
x	286	boca					0,00
x	15	boca					0,00
x	20	boca					0,00
x	148	boca					0,00
x	85	boca					0,00
x	335	boca					0,00
<b>Najam</b>							
Aluminijska boca 2l - 50l, najam po danu	89						0,00
Željezna boca 2L-50L, najam po danu	85						0,00
Stalni ugovor	491						0,00
<b>Ukupna cijena za usporedbu:</b>							0,00

Popust ponuditelja na druge proizvode (nije uključeno u usporedbu cijene)

%

Primijetite da neke usluge mogu biti dijelom cijene proizvoda. To je razlog što je cijenu proizvoda dobro saznati kroz istraživanje tržišta već u fazi planiranja, kao i što je sve sadržano u cijeni.

### 13. Primjeri dokumentacije o nabavi

U poglavljima koja slijede navodit ćemo različite primjere nabave. Odjeljak slijedi metodologiju iz uvodnog poglavlja. Faze postupka nabave možete pratiti usporedno s okvirima u boji koji se nalaze pokraj naslova odjeljka

KORAK 1.2. Određivanje uvjeta sposobnosti

### 14. Određivanje kriterija za odabir gospodarskog subjekta (uvjeta sposobnosti)

Razmislite koji su kriteriji, odnosno uvjeti sposobnosti važni ako želite postaviti uvjete sposobnosti ponuditeljima, a vezano za predmet nabave. Razmislite kakva vam je razina sigurnosti potrebna da biste bili sigurni u pravodobnu i kvalitetnu isporuku. Vezano za tehničku i stručnu sposobnost ponuditelja, dva su područja koja su naglašena u području nabave energije. To su zahtjevi vezani za zelenu nabavu (utjecaj na okoliš) te ponuditeljev kapacitet za osiguranje sigurne i stabilne dostave. Drugi primjer slijedi:

#### Primjer 0.2:

1. Nepostojanje obveznog razloga isključenja za posebno propisane slučajeve, a za koje ne smije postojati pravomoćna presuda (u skladu s ESPD obrascem)
2. Nepostojanje obveznog razloga isključenja za slučajeve vezane za plaćanja dospjelih poreznih obveza i obveza za mirovinsko i zdravstveno osiguranje (u skladu s ESPD obrascem)
3. Ekonomska i financijska sposobnost:
  - a. Ocjena kreditnog rejtinga je AAA-BBB
  - b. Ponuditelj posjeduje odgovarajuću razinu osiguranja od rizika odgovornosti iz djelatnosti
4. Ponuditelj i podugovaratelji ispunjavaju zahtjeve povezane s mjerama zaštite okoliša vezano za predmet nabave.
5. Ponuditelj ima tehničke mogućnosti, mjere za osiguranje kvalitete, alate, postrojenja ili drugu tehničku opremu na raspolaganju u svrhu izvršenja ugovora

Vezano za prethodno iskustvo ponuditelja, prihvatljivo je tražiti referencije iz ranijih ugovora u području predmeta nabave (npr. iz područja nabave energenata). Potrebno je također imati na umu osnovna pravila i načela o kojima je bilo govora u uvodnom poglavlju, poglavito o načelu razmjernosti. Jednako tako, ne zaboravite da je za dokazivanje tehničke stručne sposobnosti u smislu ranije izvršenih ugovora prikladan rok 5 godina koje prethode godini u kojoj je počeo postupak javne nabave za nabavu radova te 3 godine za nabavu roba i usluga:

ZJN 2016, čl. 268.

*(1) Tehnička i stručna sposobnost gospodarskog subjekta, u skladu s prirodom, količinom ili važnosti, i namjenom radova, robe ili usluga, može se dokazati s jednim ili više sljedećih dokaza:*

*1. popis radova izvršenih u godini u kojoj je započeo postupak javne nabave i tijekom pet godina koje prethode toj godini*

*2. popis glavnih isporuka robe izvršenih u godini u kojoj je započeo postupak javne nabave i tijekom tri godine koje prethode toj godini*

3. popis glavnih usluga pruženih u godini u kojoj je započeo postupak javne nabave i tijekom tri godine koje prethode toj godini

(4) Javni naručitelj može odrediti duži rok u kojem su radovi, roba ili usluge iz stavka 1. točaka 1., 2. ili 3. ovoga članka izvršeni ako je to potrebno kako bi se osigurala odgovarajuća razina tržišnog natjecanja.

Kao što je vidljivo iz odredbi Zakona o javnoj nabavi te iz Direktive o javnoj nabavi, rok od tri odnosno pet godina moguće je produžiti ako je to zbog posebnih razloga potrebno, odnosno specifično kako bi se osigurala odgovarajuća razina tržišnog natjecanja. Dakle, obrnuto, postojale bi situacije gdje bi referencija u razdoblju od proteklih pet godina predstavljala moguće ograničenje tržišnog natjecanja. Jednostavan primjer za to mogla bi biti gradnja nuklearne elektrane – očito da na tržištu ne bi bio velik broj ponuditelja koji su u proteklih pet godina izgradili nuklearnu elektranu. Prema tome, bilo bi razmjerno dopustiti značajno duži rok kao referentno razdoblje u kojem je moguće dostaviti relevantnu referenciju. Prikladan rok morao bi se utvrditi prema nalazima istraživanja tržišta.

U slučaju s Finskoga visokoga upravnog suda ovo je pitanje prikladnog roka razmatrano još dok je snazi bila stara direktiva o javnoj nabavi, ali bitno je mišljenje jednako: postoje li posebne okolnosti zbog kojih je prikladno produljiti rok? U primjeru koji slijedi riječ je bila o predmetu javne nabave procijenjene vrijednosti nabave manje od pragova primjene direktive o javnoj nabavi (dakle, primjenjivo je bilo nacionalno zakonodavstvo).

### Primjer 0.3:

**Finski visoki upravni sud: 2015/149** – Općina Parainen provodila je postupak nabave električne energije 2013 godine. Ugovor je predviđen na razdoblje 2013. – 2016., a procijenjena vrijednost nabave bila je 125.000,00 eura.

Ponuditelj je isključen iz postupka nabave jer nije dostavio tražene referencije. Ponuditelj se žalio uz obrazloženje da zahtijevane referencije nisu bile razmjerne predmetu nabave. Uvjet sposobnosti iz poziva na nadmetanje bio je da ponuditelj mora imati četiri godine iskustva u provedbi ugovora o nabavi električne energije, za dva naručitelja.

U prvoj instanci trgovački sud odbacio je žalbu uz obrazloženje da je naručitelj iskoristio svoje diskrecijsko pravo na propisan način i zahtjev je bio razmjernan riziku povezanom s isporukom predmeta nabave.

U drugoj instanci, visoki upravni sud presudio je da zahtjev nije bio u skladu s načelom razmjernosti. Nije bilo posebnih okolnosti, iz kojih bi bilo opravdano tražiti rok dulji nego je predviđeno razdoblje izvršenja ugovora (tri godine). Sud je naglasio da se načela iz Direktive o javnoj nabavi moraju primjenjivati i u situacijama kad ugovor u pitanju nije bio u području koje pokriva direktiva.

Ponuditelj je obvezan ispuniti sljedeće uvjete:

- Nepostojanje obveznog razloga isključenja za posebno propisane slučajeve, a za koje ne smije postojati pravomoćna presuda (u skladu s ESPD obrascem)
- Nepostojanje obveznog razloga isključenja za slučajeve vezane za plaćanja dospjelih poreznih obveza i obveza za mirovinsko i zdravstveno osiguranje (u skladu s ESPD obrascem)
- Odabrani uvjeti sposobnosti (u skladu s ESPD obrascem):

**A. Sposobnost za obavljanje profesionalne djelatnosti:****Upis u sudski, obrtni, strukovni ili drugi odgovarajući registar**

Zahtjev da je ponuditelj upisan u odgovarajući registar u državi poslovnog nastana, kao što je opisano u prilogu XI Direktive 2014/24/EU (i prilogu XII. ZJN 2016); gospodarski subjekti iz različitih država članica dokazuju svoj upis, odnosno ispunjenje zahtjeva u skladu s navedenim prilogom.

**B. Ekonomska i financijska sposobnost:**

a) Što se tiče relevantnog financijskog vrednovanja koji su navedeni u pozivu, dokumentaciji o nabavi ili ESPD obrascu, gospodarski subjekt mora izjaviti da su stvarne vrijednosti rizika kako slijedi:

Ocjena kreditnog rejtinga je AAA-BBB

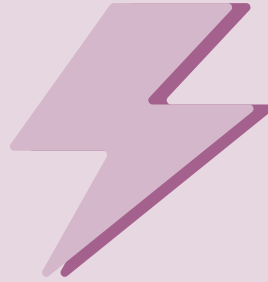
Napomena: U primjeru je korišten kreditni rejting Standard & Poor, no također je moguće koristiti i neki drugi nacionalni standard.<sup>1</sup>

b) Dokaz o osiguranju za pokriće odgovornosti iz djelatnosti koje pokriva bilo koje direktne ili indirektne troškove u iznosu moguće štete uzrokovane neprofesionalnim ili nezakonitim izvršenjem ugovora. Iznos police mora biti najmanje u vrijednosti procijenjene vrijednosti nabave\*.

\*Što je razmjerno predmetu nabave.

---

<sup>1</sup> ZJN 2016 – članak 267. st. 2. - predočenjem financijskih izvješća ili izvadaka iz tih izvješća, ako je objavljivanje financijskih izvješća obvezno u državi poslovnog nastana gospodarskog subjekta

**Primjer 2: Električna energija**

Cilj nabave jest sklapanje okvirnog sporazuma za više javnih naručitelja za nabavu električne energije.

Ponuditelj je obavezan ispuniti sljedeće uvjete:

- Nepostojanje obveznog razloga isključenja za posebno propisane slučajeve, a za koje ne smije postojati pravomoćna presuda (u skladu s ESPD obrascem)
- Nepostojanje obveznog razloga isključenja za slučajeve vezane za plaćanja dospjelih poreznih obveza i obveza za mirovinsko i zdravstveno osiguranje (u skladu s ESPD obrascem)
- Odabrani uvjeti sposobnosti (u skladu s ESPD obrascem):

**A. Sposobnost za obavljanje profesionalne djelatnosti:****Upis u sudski, obrtni, strukovni ili drugi odgovarajući registar**

Zahtjev da je ponuditelj upisan u odgovarajući registar u državi poslovnog nastana, kao što je opisano u prilogu XI Direktive 2014/24/EU (i prilogu XII. ZJN 2016); gospodarski subjekti iz različitih država članica dokazuju svoj upis, odnosno ispunjenje zahtjeva u skladu s navedenim prilogom.

**B. Ekonomska i financijska sposobnost:**

Ponuditelj mora imati stabilnu financijsku situaciju. To se mora provjeriti iz sljedećega:

a) Omjer imovine i obveza

Što se tiče relevantnog financijskog vrednovanja koji su navedeni u pozivu, dokumentaciji o nabavi ili ESPD obrascu, gospodarski subjekt mora izjaviti da su stvarne vrijednosti rizika kako slijedi:

b) Što se tiče relevantnog financijskog vrednovanja koji su navedeni u pozivu, dokumentaciji o nabavi ili ESPD obrascu, gospodarski subjekt mora izjaviti da su stvarne vrijednosti rizika kako slijedi:

Ocjena kreditnog rejtinga je AAA-BBB

Napomena: U primjeru je korišten kreditni rejting Standard & Poor, no također je moguće koristiti i neki drugi nacionalni standard.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> ZJN 2016 – članak 267. st. 2. - predočenjem financijskih izvješća ili izvadaka iz tih izvješća, ako je objavljivanje financijskih izvješća obvezno u državi poslovnog nastana gospodarskog subjekta

**KORAK 2. Tehničke specifikacije**

### 3. Tehničke specifikacije

#### 3.1. Određivanje cijena vezano za tehničke specifikacije i standarde

Vezano za energiju, posebno električnu energiju i gorivo, obratite posebnu pozornost na određivanje cijena jer je metodologija izračuna u pravilu složenija nego kod drugih predmeta nabave (kao što je prikazano na slici 1). Dodatno, uz određivanje cijene, i tehnička je specifikacija iznimno složena i ključna za definiranje predmeta nabave. Primjer tehničke specifikacije 0.4 dan je kako slijedi za nabavu goriva:

**Primjer 0.4:**

- Benzin: kvaliteta se određuje u skladu s Uredbom xxx Vlade RH. Sljedeće norme služe za provjeru kvalitete: EN228:2008 (BE98E5) ili SFS 5979 (BE95E10) ili jednakovrijedna norma.
- Dizelsko gorivo: kvaliteta se određuje u skladu s Uredbom xxx Vlade RH. Sljedeća norma služi za provjeru kvalitete: EN590 ili jednakovrijedna norma.
- Motorno ulje: Sljedeća norma služi za provjeru kvalitete: EN590 ili jednakovrijedna norma.

Kao što je prikazano na primjeru 0.4, ako je proizvod visoko standardiziran na tržištu, kao što to jest slučaj s gorivom, Vlada može odrediti standarde kvalitete i nema ih potrebe ponavljati<sup>3</sup>, već je dovoljno na njih se pozvati. Nemojte pritom zaboraviti upotrijebiti izraz „ili jednakovrijedno“ kako ne biste bili u koliziji s načelima nabave.

Osim toga, određivanje cijene predmeta nabave može biti veliki problem u nabavi energenata. Na primjer, ako nabavljate gorivo za organizaciju s nekoliko odjela ili postaja (na primjer policijskih postaja), morate opisati na koji će način krajnji korisnici dobiti cijenu proizvoda.

Određivanje cijene nabave električne energije kompleksno je ako se razloži na različite komponente. Bez obzira na to, najjednostavnije je zatražiti i usporediti fiksni mjesečni trošak s troškovima potrošnje energije (koji mogu varirati tijekom jednoga radnog dana). Cijena električne energije predstavlja tada samo dio cijene, a ostatak čine troškovi prijenosa (dovođenja) električne energije i marža gospodarskog subjekta.

Centralizirane jedinice za nabavu uobičajeno će izgraditi kompleksnije sustave kako bi dobili najbolju vrijednost za novac kroz metode upravljanja cijenama (kao što je prikazano u primjeru kriterija za odabir ponude br. 3), ali ta je metoda skuplja ako je riječ o jednom naručitelju i u takvim se slučajevima ne preporučuje nužno njome koristiti.

#### 3.2. Kako odrediti tehničke specifikacije u nabavi energenata

Sadržaj tehničkih specifikacija za nabavu energenata mogu uključivati:

- Funkcionalne značajke i/ili
- Kvalitetu.

Vezano uz nabavu energenata, minimalne razine kvalitete proizvoda često su određene nacionalnim normama

<sup>3</sup> Npr. norme određene Uredbom o kvaliteti tekućih naftnih goriva, NN 113/2013.

i normama na nivou EU. Prema tome, često će biti dovoljno da se prilikom određivanja tehničkih specifikacija referirate na postojeće standarde. Tražena minimalna razina kvalitete proizvoda mora biti uključena u cijenu proizvoda, što biste trebali naglasiti u dokumentaciji o nabavi kako biste izbjegli bilo kakve nedoumice.

### Primjer 1: Medicinski Plin

Obvezne tehničke specifikacije jesu sljedeće:

Ponuditelj mora dostaviti sve navedene industrijske stavke:

#### Plin u boci:

ARGON 4.6, 50 l, 200 bar  
ARGON 6.0 50 L  
ARGON industrijski 50/200  
KISIK LASER 3.5 50/200  
KISIK (prehrambeni) 50 l, 200 bar  
HELIJ 50/200  
HELIJ 4.6 50 L  
HELIJ 5.6 50 L  
HELIJ 6.0 50 L  
UGLJIČNI DIOKSID 4.0 40 l  
SINTETIČKI ZRAK (ZA DISANJE) 5.0 50 L  
SINTETIČKI ZRAK 50 l, 200 bar  
TEKUĆI PLIN 33 KG  
DUŠIK 5.0 50 L  
INDUSTRIJSKI DUŠIK 20 l

Ponuda mora uključiti sljedeće usluge:

- Transport, dostava i zamjena proizvoda
- Dopuna boca ili spremnika
- Najam prostora za pohranu i odlaganje (plinskih boca i transportnih kutija i slično).
- Predmet nabave mora biti dostavljen prije 13 sati sljedećega radnog dana na sljedeće lokacije u Zagrebu: xx, xx i xx. Dostava je moguća idući radni dan za područje Zagrebačke županije.
- Ponuditelj je ovlašten ponuditi veću cijenu za skraćene rokove dostave.
- Ponuditelj mora ponuditi trening za sigurno rukovanje proizvodima. Poludnevni trening mora održati ovlaštena osoba za rukovanje, prema predmetu nabave.

**Primjer 2: Električna energija**

Tehničke specifikacije	Da	Ne
1. Ponuditelj prihvaća ugovor (prilog X).		
2. Usluge koje nudi ponuditelj u skladu su sa zahtjevima navedenim u pozivu na nadmetanje i dokumentaciji o nabavi.		

**Otvorena dostava električne energije, zaštita cijena plaćanjem u ograničeno promjenjivim iznosima<sup>4</sup>**

Cijena električne energije definirana je u skladu s jediničnom cijenom sata koju određuje Nord Pool Finland. Cijena je zaštićena plaćanjem u ograničeno promjenjivim iznosima, po fazama isplate. Iznos, odnosno cijena, temelji se na mjesečnom, kvartalnom i godišnjem robnom indeksu proizvoda prema robnom indeksu NASDAQ OMX Europa. Količine moraju biti 0,5 MW i 1 MW i njihovi višekratnici.

Ako je određena količina energije 0,5 MW (ekvivalentno 4380 MWh) ponuda mora uključivati fiksnu prodajnu maržu. Ako je priložena cijena količine energije 1 MW (8760 MWh), ostavlja se mogućnost dostave ponude s drugom tržišnom maržom. Dopuštene su posebne odredbe vezane za sustav i područje isporuke. Prilozi nisu obvezni.

Marža koju ponuditelj dostavlja u aneksu X „Cijene“ mora sadržavati mjesto za upis dostave i cijenu priloga prema prethodno navedenim uvjetima. Cijena profila nije uključena u maržu. Svi proizvodi moraju imati istu maržu.

Rizik ponuditelja vezan za volumen mora biti +/-10% prema količini predmeta nabave, ako je njegova prosječna snaga na godišnjoj razini manja od 5 MW. U slučaju da je prosječna snaga na godišnjoj razini veća od 5 MW, rizik mora biti 4380 MWh (0,5 MW). Potrošnja energije ponovo se analizira na godišnjoj bazi.

Ponuda mora pokriti sljedeće razdoblje distribucije:

- x.x.20xx – xx.x.20xx (48 mjeseci).

<sup>4</sup> Molimo obratite pozornost da se u navedenom primjeru radi o stvarnoj nabavi koja je ovdje prenesena. U nabavama u Republici Hrvatskoj potrebno je uzeti u obzir relevantne nacionalne propise kojima se određuje cijena električne energije.

**KORAK 3.** Kriteriji za odabir ponude

## 4. Kriteriji za odabir ponude

### 4.1. Usporedba cijena

Budite sigurni da ste identificirali koje su relevantne komponente cijene u odnosu prema izvoru energije koji nabavljate. Kao što je ranije navedeno, cijene električne energije najčešće nisu jednoznačne. To i jest jedan od razloga zašto je važno provesti preliminarno istraživanje tržišta. Ono što ne znate, na taj način možete saznati od gospodarskih subjekata na tržištu.

### 4.2. Kriterij kvalitete

Vežano za nabavu energije, primjer 0.5 navodi mogućnosti potvrđene relevantnom sudskom praksom i primjere najbolje prakse povezane s drugim predmetima nabave, a u primjeru 0.6 opisuju se kriteriji za odabir ponude u kontekstu toplane.

#### **Primjer 0.5: mogući kriteriji kvalitete**

Primjeri kriterija kvalitete povezani sa sljedećim:

- Električna energija:
  - Usklađenost sa zahtjevima očuvanja okoliša – mogućnost korištenja zelenim izvorima energije
  - Ponuditeljeva sposobnost isporuke
- Gorivo:
  - Broj benzinskih stanica koje ponuditelj ima na raspolaganju
- Plin i toplinska energija:
  - Usluga opskrbe - broj djelatnika na terenu i/ili vrijeme potrebno djelatnicima da otklone kvar odnosno uspostave neometanu opskrbu.

**Primjer 0.6: Nabava toplinske energije**

- Cijena: 60 %
- Kvaliteta: 40 %
  - Sigurnost dobave 25 %
  - Ekološka obilježja 15 %

Sigurnost dobave ocijenjena je na temelju broju djelatnika, njihove stručnosti i vremena potrebnog djelatnicima da otklone kvar odnosno uspostave neometanu opskrbu.

Komponenta cijena za usporedbu sastoji se od sljedećega:

- **kuna/Mwh** – ovaj omjer mora uključiti troškove sirovina, održavanje neometanog rada i dostave 24 sata dnevno, nadzor nad proizvodnjom toplinske energije, održavanje kotlova i uklanjanje pepela (uključujući moguće troškove recikliranja)
- **cijena po satu** za popravke i održavanje pri poslovima koji traju više od 1 radnog sata (ako su npr. popravci i održavanje do 1 radnog sata uključeni u cijenu osnovne ponude)

**Primjer 1: Plin**

**Kriteriji za odabir ponude** postavljeni su kako slijedi:

**1) Cijena 70%**

Ukupna cijena za usporedbu predstavlja zbroj sljedećih komponenti: procijenjeno godišnje korištenje (u broju boca) \* ponuđena cijena / tip plina i boca te procijenjene godišnje potrebe treninga (pola dana treninga).

Ponuda ponuditelja s najnižom cijenom za usporedbu dobit će maksimalnih 70 bodova (prema relativnom značaju). Ostale ponude bit će ocijenjene prema sljedećoj formuli: najniža cijena za usporedbu / cijena za usporedbu ponude koja se ocjenjuje x 70.

**2) Kvaliteta i dodatne usluge 30%**

Ocjene za kriterij kvalitete dodjeljuju se za kriterij dodatnih usluga kako slijedi:

Usluga	Da / Ne (odgovara ponuditelj)	Bodovi (u slučaju odgovora DA)
Prilagođene vrste plina, s komponentama definiranim prema ugovornoj jedinici.		10
Usluga praćenja i kontrole potrošnje plina		5
Automatska usluga dostave		5
Sustavi za planiranje, instalaciju, održavanje, kontrolu pristupa i mrežnu analizu		10
<b>Ukupni broj bodova:</b>		

Ponuda s najvećim brojem bodova dobit će maksimalnih 30 bodova (prema relativnom značaju). Ostale ponude bit će ocijenjene prema sljedećoj formuli: broj bodova ponude koja se ocjenjuje / najviši broj bodova neke ponude x 30.

Ekonomski najpovoljnija ponuda bit će ponuda ponuditelja s najvećim brojem osvojenih bodova (kao zbroj bodova za kriterij cijene + zbroj bodova za kriterij kvalitete i dodatne usluge), što maksimalno može biti 100 bodova.

### Primjer 2: Električna energija



Ako se razlikuju cijene komponenti mjerenih u satima i onih mjerenih u količinama, jedinična cijena za usporedbu izračunava se kao aritmetički prosjek jedne i druge cijene.

#### Jedinična cijena (tržišna):

	komponente mjerene u satima kune/mjesec/lokacija	komponente mjerene u količinama kune/mjesec/ lokacija
<b>Jedinična cijena:</b>		

#### Marža ponuditelja (cijena koju dodatno daje ponuditelj):<sup>5</sup>

Marža ponuditelja mora uključiti troškove uravnoteženja i naknade za potrošnju.	<b>kuna / MWh</b>
---	-------------------

<sup>5</sup> U primjeru iz Republike Finske, marža ponuditelja mora uključiti i određeni fiksni iznos nadoknade koja se plaća tijelu zaduženom za središnju javnu nabavu (npr. 0,15 EUR/MWh)

Komponente – mjesečno, kvartalno i godišnje - količine moraju biti 0,5 MW i 1 MW s cijenama kako slijedi: Ako je određena količina energije 0,5 MW ponuda mora uključivati fiksnu prodajnu maržu. Ako je priložena cijena količine energije 1 MW, ostavlja se mogućnost dostave ponude s drugom tržišnom maržom. Dopuštene su posebne odredbe vezane za sustav i područje isporuke.	
---	--

Ponude će se usporediti na osnovi usporedbe cijena iz sljedeće formule:

Ukupna cijena ponude = **Jedinična (tržišna) cijena + Marža ponuditelja (kune/MWh)**

Pri čemu:

**Jedinična (tržišna) cijena =  $\frac{\text{broj lokacija} \times 12 \times \text{jedinična cijena (kune/mjesec/lokacija)}}{\text{Godišnji obujam (MWh)}}$**

U ovom primjeru dodatne opcije cijene energije iz obnovljivih izvora je opcionalna i ne uzima se u obzir pri usporedbi ponuda.

### Primjer 3: Električna energija

Drugi primjer nabave električne energije je sljedeći:

- Naručitelj traži ponudu za električnu energiju proizvedenu 1) iz neobnovljivih izvora i 2) iz obnovljivih izvora. Ponuditelj može poslati ponudu za bilo koji od navedenih izvora.

Kriteriji:

- Ukoliko su dostavljene ponude za električnu energiju iz obnovljivih izvora, one imaju prednost te će, bez obzira na eventualnu veću cijenu od one za energiju iz neobnovljivih izvora, biti sukladno kriterijima ekonomski najpovoljnije ponude, biti odabrana ponuda za energiju iz obnovljivih izvora (ukoliko ista ne prelazi sredstva koja je naručitelj osigurao za nabavu).
- Samo u slučaju da nije dostavljena nijedna valjana ponuda za energiju iz obnovljivih izvora razmatrat će se ponude za energiju iz neobnovljivih izvora

## 5. Sažetak poglavlja – preporuke

### Dobra praksa:

- Razmislite morate li u obzir uzeti sigurnost dobave i odrediti je kao neki od kriterija
- Pri izradi tehničke specifikacije za predmet nabave koristite se standardima primjenjivima na razini EU-a i na nacionalnoj razini.
- Obratite pozornost na određivanje cijena, posebno ako je riječ o nabavi električne energije
- Razmislite o mogućnostima objedinjene ili centralizirane nabave.

### Loša praksa:

- Nemojte se koristiti ekstenzivnim ili složenim kriterijima ekonomski najpovoljnije ponude za nabavu standardiziranih proizvoda.
- Nemojte štedjeti vrijeme u fazi planiranja, posebno vezano za nabavu električne energije.

---

# POGLAVLJE 2

## IV. TEHNIČKE USLUGE



## 6. Predmeti nabave koji pripadaju ovoj kategoriji

- arhitektonske usluge
- usluge dizajna interijera
- geotehničke usluge
- nadzor radova/upravljanje projektima

Arhitektonske usluge vežu se za projektiranje i dizajn različitih zgrada i konstrukcija. Važnost kvalitete ovih usluga ogleda se u tome što arhitektonski dizajn utječe na rezultate izgradnje i u konačnici na sigurnost korisnika objekta. Arhitekti moraju proći formalno obrazovanje koje ih kvalificira za isporuku ovih usluga. No kao i kod mnogih drugih specijaliziranih usluga, profesionalizam se razvija kombinacijom formalnog obrazovanja i praktičnog iskustva. Uvijek ovo uzmite u obzir kada definirate obvezne uvjete koji se odnose na arhitektonske usluge. Za najzahtjevnije projekte diploma bez praktičnog iskustva možda nije dovoljna. Arhitekti se obično specijaliziraju ili za projektiranje zgrada, ili projektiranje okoliša.

Projektiranje zgrada odnosi se na izradu plana izgradnje, arhitektonsko planiranje i planiranje tehničkog programa za zgrade. Arhitekti su odgovorni za oblik, izgled i raspored prostora u zgradi. Ostalo je na raznim inženjerima koji definiraju mjere strukturu zgrade i ostale detalje kao što su grijanje, voda, ventilacija i struja.

Konačan rezultat plana izgradnje trebao bi sadržavati:

- lokaciju zgrade
- strukturu zgrade
- podjelu i količinu prostora
- korištenu tehnologiju i
- razinu opreme koja odgovara namjeni zgrade.

Plan bi trebao uzeti u obzir potrebnu razinu kvalitete i relevantne zakone i propise.

Usluge dizajna interijera relevantne su u odnosu prema postojećim novoizgrađenim ili starijim zgradama. Usluge dizajna interijera odnose se na definiranje namještaja te izgleda prostora na način koji će optimizirati njegovo korištenje.

## 7. Izazovi u nabavi tehničkih usluga

Ova je kategorija označena kao nabava specifičnih usluga, čime se označava da je ono što tražimo kao obvezno za tvrtku i njezino osoblje bliže jedno drugome nego kada su posrijedi robe.

U tom je kontekstu iskustvo osoblja koje pruža usluge ključni čimbenik. Ovo treba prepoznati i u obveznim uvjetima sposobnosti koje se odnose na ponuditelja te u kriterijima za odabir ponude.

### 7.1. Korištenje referencijama kao uvjetom sposobnosti i kriterijem za odabir ponude

Sudska je praksa jasno ustanovila da kriteriji koji se odnose na uvjete sposobnosti moraju biti jasno odvojeni od onih koji se odnose na odabir ponude. Stoga se preporučuje korištenje referencijama tvrtke kao uvjetom sposobnosti, a referencijama stručnjaka kao tehničkim specifikacijama te kriterijima za odabir ponude, ako je potrebno. No korištenje referencijama u nekoliko koraka procesa može uzrokovati zbunjenost dok i) definirate uvjete i ii) ocjenjujete ponude. Zato se savjetuje koristiti se referencijama kao kriterijima za odabir ponude samo kada je to nužno. U sljedećim dijelovima ovog poglavlja dajemo primjere kako provesti ovu ideju u djelo.

Kada razmišljate o nabavi robe kao što su automobili ili druga vozila, vrlo je jednostavno odvojiti minimalne uvjete koje se odnose na 1) tvrtku ili 2) vozila (vidjeti sliku 9. u Uvodu). No pri nabavi usluga planiranja, predmet nabave su stručnjaci koji će izvršiti uslugu, a oni su vezani i za tvrtku (ponuditelja) i predmet nabave. Zato je

ključno da ste ovoga svjesni već od samog početka planiranja nabave te da odlučite kako ćete ovaj problem riješiti u svakoj pojedinačnoj nabavi. S obzirom na to da upotrebljavate najbolji omjer cijene i kvalitete kao kriterij za odabir ponude, morate osigurati da se isti uvjeti ne primjenjuju u svim fazama (odnosno, da se isti ne koriste kao uvjeti sposobnosti i kriteriji za odabir ponude).

Kada nabavljate usluge planiranja, trebate biti svjesni takvoga vrlo vjerojatnog rizika zabune (detaljnije se opisuje u primjeru 0.1).

#### Primjer 0.1:

Na temelju sudske prakse najčešći je problem što naručitelj nije odlučio što su minimalni uvjeti za ponuditelja (npr. koliko stručnjaka, korak 1.2.), što su minimalni uvjeti za predmet (npr. barem diploma nakon studija, korak 2.) i koji će uvjet predstavljati kvalitetu koja će biti bodovana (npr. 5 bodova za mr. sc., 10 bodova za dr. sc.; korak 3.).

Umjesto toga, isti su kriteriji korišteni u sve tri faze (koraci 1.2., 2. i 3.), što je utvrđeno kao nezakonita nabava.

Razina zahtjeva	Sadržaj	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3
Obavezno za ponuditelja	5 stručnjaka (korak 1)	Da	Da	Da
Obavezan uvjet	Stručnjak ima minimalno diplomu nakon studija (korak 2)	Da	Da	Da
Željeni uvjet	5 bodova za mr.sc 10 bodova za dr.sc. (korak 3)	Mr. Sc. 5 bodova	Dr.sc. 10 bodova	Nema 0 bodova

Umjesto toga, isti su kriteriji korišteni u sve tri faze (koraci 1.2., 2. i 3.), što je utvrđeno kao nezakonita nabava.

ZJN 2016 dopušta postavljanje minimalnih uvjeta za stručnjake i kao uvjeta sposobnosti za ponuditelja (korak 1.2), gdje se obično procjenjuju samo kvalitete ponuditelja/tvrtke. Pravi su kontekst, međutim, najčešće tehničke specifikacije (korak 2.).

## 7.2. Rizik od korupcije

S gradnjom odnosno radovima povezana je relativno jaka tradicija korupcije, pri čemu su poslovi i zadaci tradicionalno dodjeljivani nekomu poznatome. Iako je ovo više vezano za izgradnju, dobro je biti upoznat s ovim problemom kada nabavljate stručne i tehničke savjetodavne usluge, posebice kada je predmet nabave projektiranje zgrade ili vođenje građevinskih projekata.

Kao naručitelji možete smanjiti rizik od korupcije obrađujući posebnu pozornost na otvorenost i jednakost tijekom cijelog procesa nabave. Korupcija u javnoj nabavi strogo je zabranjena te je jedna od obveznih osnova za isključenje navedenih u ESPD obrascu.

## 8. Karakteristike nabava u sklopu ove kategorije

Više detalja o planiranju nabave može se naći u dijelu 3 uvodnog poglavlja.

### 8.1. Ključna uloga projektiranja u građevinskom projektu

Postoji nekoliko opcija provedbe nabave kada je riječ o arhitektonskim ili ostalim građevinskim uslugama.

Projektiranje je ključni dio planiranja u kontekstu izgradnje s obzirom na to da će problemi ili loše projektiranje uzrokovati i probleme u izgradnji.

Kao što je za uspjeh procesa javne nabave vrlo važno osigurati dovoljno vremena za planiranje i pripremu dokumentacije o nabavi, tako je vrlo važno da se izgradnja dobro projektira. Dobro projektiranje osigurava sigurnost, izdržljivost i korisnost zgrade.

Ako se projektiranje čini skupim, sjetite se procijeniti troškove izgradnje. Odjednom se trošak od npr. 500.000,00 kuna ne čini pretjeranim za projektiranje zgrade koja će koštati 70 milijuna kuna

## 8.2. Odnos između tehničkih specifikacija i kriterija za odabir ponude

Postoji uska veza između uvjeta koje postavljamo u koracima 1.2., 2. i 3. Ako upotrijebimo primjer tehničkih specifikacija koje se odnose na stručnjake (korak 2.) i kriterija za odabir ponude (korak 3.), povezanost se očituje na sljedeći način: tehničke specifikacije mogle bi uvjetovati da nominirani stručnjaci imaju završen barem diplomski studij. Bodovi za ocjenjivanje ponuda dodjeljivali bi se za mr. sc. i dr. sc. Kako je već navedeno u uvodu priručnika, uvjeti koji se odnose na stručnjake koji će pružati usluge ne mogu se koristiti nekoliko puta u dokumentaciji o nabavi. Ukoliko su ovi uvjeti prethodno bili definirani kao uvjeti sposobnosti ponuditelja ili će biti korišteni kao kriteriji za odabir ponude ne mogu se koristiti prilikom definiranja tehničkih specifikacija<sup>6</sup>. Također treba primijetiti da se korištenje kriterija poput stručne sposobnosti koja se odnosi na osoblje, posebice kako kriterije odabira ponude, većinom veže uz nabavu usluga ili radova<sup>7</sup>. Ovo je iz razloga što kada nabavljamo robe, osoblje koje radi na izvršenju ugovora obično nema značajan učinak na samu izvedbu. To se naravno mijenja u slučaju kada se u sklopu nabave robe nabavljaju i usluge održavanja.

Definirajte minimalno sljedeće u tehničkim specifikacijama:

- što je specifični sadržaj usluge
- koji su rokovi vezani za isporuku usluge i
- koje su još uloge, osim ključnih, potrebne.

## 8.3. Dodaci dokumentaciji o nabavi

Uz tipičnu dokumentaciju o nabavi, kako smo je navodili i opisivali u uvodnom poglavlju, obično su potrebni i dodatni dokumenti koji se prilažu uz dokumentaciju o nabavi. To su npr. nacrti i dijagrami. Vaš cilj uvijek treba biti dijeljenje što je moguće više informacija o predmetu nabave.

---

6 DIREKTIVA 2014/24/EU EUROPSKOG PARLAMENTA I VIJEĆA od 26. veljače 2014.; PRILOG XII Dio II: Tehnička sposobnost:

(F) obrazovne i stručne kvalifikacije pružatelja usluge ili ugovaratelja ili voditeljskog kadra poduzeća, pod uvjetom da se oni ne ocjenjuju u okviru kriterija za dodjelu

Članak 42. Tehničke specifikacije; 1... [...] Te se značajke mogu odnositi i na određen proces ili metodu proizvodnje ili izvedbe zatraženih radova, nabave robe ili pružanja usluga ili na određeni proces neke druge faze njihova životnog vijeka čak i ako ti čimbenici nisu sastavni dio njihova materijalnog sadržaja pod uvjetom da su povezani s predmetom ugovora i razmjerni njegovoj vrijednosti i ciljevima

7 DIREKTIVA 2014/24/EU EUROPSKOG PARLAMENTA I VIJEĆA od 26. veljače 2014.; Članak 62. Kriteriji za odabir ponude, 2. (b) organizacija, kvalifikacije i iskustvo osoblja angažiranog na izvršenju određenog ugovora, ako kvaliteta angažiranog osoblja može značajno utjecati na razinu uspješnosti izvršenja ugovora;



## 9. Kriteriji kvalitete

Kriterij za odabir ponude kako je naveden u ZJN 2016, odjeljak C „organizacija, kvalifikacije i iskustvo osoblja angažiranog na izvršenju određenog ugovora, ako kvaliteta angažiranog osoblja može značajno utjecati na razinu uspješnosti izvršenja ugovora” relevantan je u kontekstu savjetodavnih usluga.

Konkretnije, mogući kriteriji kvalitete u kontekstu savjetodavnih usluga jesu i) iskustvo/ kvalifikacije/ stručnost stručnjaka, ako je relevantno za predmet nabave te ii) plan provedbe/ projekta. Kako smo naveli ranije, kriteriji koji su navedeni, a koji se odnose na stručnjake isti su uvjetima koje smo naveli kao uvjete sposobnosti za ponuditelje odnosno njegovo osoblje. Jako je važno naglasiti da uvjeti sposobnosti ne mogu biti ponovljeni kao kriteriji za odabir ponude. Na primjer, vezano za referencije, samo dodatne referencije uz one obvezne mogu biti bodovane. Primjer kriterija za odabir ponude dan je u primjeru 0.2.

### Primjer 0.2

Korak 3: Kriterij za odabir ponude	
1.1. Ocjenjivanje ponuda	Ocjenjivanje ponuda temelji se na iskustvu voditelja projekta i iskustvu koje premašuje tehničke specifikacije. (više od 5 godina iskustva u projektiranju i dodatne reference koje su navedene u dodatku xy dokumentacije o nabavi)

Odnos između tehničkih specifikacija i kriterija za odabir ponude se razrađuje u primjerima danim u nastavku ovog poglavlja.

U vezi s upotrebom referencija kao kriterija kvalitete, imajte na umu da je potvrđivanje tih referencija zahtjevno i dugotrajno. Isto treba uzeti u obzir pri određivanju količine referencija koje će se uspoređivati (i je li ocjenjivanje referencija apsolutno nužno). Nerijetko se kao količina za provjeru prihvatljivosti tvrtke koriste tri referencije. Količina referencija za stručnjake može biti ograničena na tri do pet ovisno o opsegu savjetodavnih usluga. Imajte na umu da sukladno načelima nabave istaknutim u ZJN 2016, kriteriji moraju biti razmjerni predmetu nabave.

Ako se vrednuju (ili zahtijevaju) iskustvo, kvalifikacije ili stručnost osoblja, također biste trebali zahtijevati da se u ponudi navedu imena stručnjaka. Navedite i odredbu da se ponuđeni stručnjaci ne mogu mijenjati tijekom provedbe projekta osim u slučajevima na koje ponuditelj nema utjecaja, kao što su bolest ili viša sila. U slučaju da se ključni stručnjaci moraju zamijeniti tijekom provedbe projekta, obvezno navedite kako zamjensko osoblje mora ispunjavati uvjete postavljene dokumentaciji o nabavi .

Kako je prethodno spomenuto, projekt ili plan izvršenja može se rabiti kao kriterij kvalitete. Koristite se ovim kriterijem ako je provedba usluge zahtjevna i/ili je opis usluge u tehničkim specifikacijama zahtjevan. Ako način provedbe nije ključan, postoji opcija da u tehničkim specifikacijama navedete kako plan provedbe mora biti priložen uz ponudu, no da se neće ocjenjivati. U svakom slučaju odabrani ponuditelj mora izraditi i dostaviti plan projekta, odnosno izvršenja.



## 10. Određivanje cijene za savjetodavne usluge

Određivanje cijene za savjetodavne usluge standardizirano je i jednostavno, a opcije su: i) naplata po satu ili danu ili ii) fiksna cijena za dogovoreni rezultat (npr. izrađen projekt). Prva se opcija preporučuje kada rezultat ne može biti jednoznačno definiran ili je potreba za uslugama kontinuirana (nekoliko građevinskih projekata u provedbi). Iskazivanje fiksne cijene omogućuje jasno određivanje traženog rezultata, a s druge strane ponuditeljima omogućuje izračunavanje cijene rada. Bez obzira na to koji model odabrali, uvijek je dobro pitati za cijenu, odnosno količinu dodatnog rada.

Kada je projektiranje dio većeg projekta koji uključuje i radove ili programa „po mjeri“ (Engl. tailor-made program), tada će model za izračun cijene biti složeniji. O ovim temama raspravljamo u poglavlju 4. Izgradnja i održavanje cesta i poglavlju 6. o nabavi informacijske tehnologije.

4. Dokumentacija o nabavi

## 11. Primjeri dokumentacije o nabavi

U nastavku ćemo prikazati dva primjera procesa nabave u ovoj kategoriji. Ovaj odjeljak slijedi poznatu metodologiju uvodnog poglavlja. Možete pratiti faze procesa nabave prema ljubičastim i plavim kućicama na početku svakog odjeljka. Na primjer, u nastavku je jednostavan model najboljeg omjera cijene i kvalitete, a drugi primjer sadržava opširnije i složenije kriterije za odabir ponude. Primjeri ovog poglavlja jesu usluge unutarnjeg uređenja i usluga vođenja građevinskog projekta odnosno savjetovanje pri izgradnji.

KORAK 1.2. Određivanje uvjeta sposobnosti

### 11.1. Općenito o uvjetima sposobnosti

Tipični uvjeti za ponuditelja u ovom kontekstu jesu: i) iskustvo ponuditelja u izvršenju sličnih usluga, ii) financijsko poslovanje i iii) minimalni broj stručnjaka s odgovarajućim stručnostima koji će pružati usluge (primijeniti ako je potreba za uslugom hitna, stalna i nepredvidiva tijekom trajanja ugovora). Iskustvo se provjerava putem referencija. U odnosu prema traženim referencijama odredite:

- kakav je sadržaj prijašnjih projekata relevantan
- opseg projekata koji se vežu za predmet nabave (odnosno koliko mjeseci, kakvu je ulogu ponuditelja imao)
- jesu li značajke druge strane (naručitelja) važne za predmet nabave, na primjer grana poslovanja, privatni/ javni sektor, veličina organizacije itd.

Odgovori na ova pitanja dani su u kontekstu usluga unutarnjeg uređenja i usluge vođenja građevinskog projekta. Primjer 0.3. donosi primjer uvjeta sposobnosti.

**Primjer 0.3**

<b>Korak 1: Uvjeti sposobnosti (Obvezan uvjet)</b>	
1.2. Uvjet za sudjelovanje	Ponuditelj ima minimalno 1 referenciju o pruženim uslugama koje su iste ili slične predmetu ove nabave, a koje su izvršene tijekom posljednje tri godine.

U praksi, uvjet za ponuditelja može biti iskustvo u projektima koji su dovršeni u posljednje tri godine, a koji su uključivali isporuku sličnih usluga, kako je pokazano u primjeru 2.

**Primjer 1: Usluge unutarnjeg uređenja**

Ponuditelj mora ispuniti sljedeće uvjete:

- Nepostojanje obveznog razloga isključenja za posebno propisane slučajeve za koje ne smije postojati pravomoćna presuda (u skladu s ESPD obrascem)
- Nepostojanje obveznog razloga isključenja za slučajeve vezane za plaćanja dospjelih poreznih obveza i obveza za mirovinsko i zdravstveno osiguranje (u skladu s ESPD obrascem) - Ponuditelj je platio dospjele obveze za mirovinsko i zdravstveno i poreze. Ako ponuditelj ima zaposlenike koji rade na temelju ugovora o radu, ili rade kao javni službenici, mora se pridržavati odredbi postojećega kolektivnog ugovora vezanog za taj sektor ili državu poslovnog nastana ili, ako ne postoji kolektivni ugovor, mora se pridržavati razumnih radnih uvjeta. Ponuditelj također mora osigurati svoje zaposlenike u skladu sa zakonom države poslovnog nastana.
- odabrane uvjete sposobnosti kako su naznačeni u ESPD obrascu (vidjeti upute i obrazac dodatka 1 uvodnog poglavlja):

**A. Sposobnost za obavljanje profesionalne djelatnosti:****Upis u odgovarajući registar**

Upisan je u odgovarajući sudski, obrtni, strukovni ili drugi odgovarajući registar koji se vodi u državi članici njegova poslovna nastana, a kako je navedeno u prilogu XII ZJN 2016; gospodarski subjekti iz određenih zemalja članica možda će morati ispuniti i druge zahtjeve navedene u tom prilogu.

**B. Ekonomska i financijska sposobnost:**

Što se tiče relevantnoga financijskog vrednovanja navedenog u dokumentaciji, dokumentaciji o nabavi ili ESPD obrascu, gospodarski subjekt mora izjaviti da su stvarne vrijednosti rizika kako slijedi:

1. Ocjena kreditnog rejtinga je AAA-BBB

Napomena: U primjeru je korišten kreditni rejting Standard & Poor, no također je moguće koristiti i neki drugi nacionalni standard<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> ZJN 2016 – članak 267. st. 2. - predočenjem financijskih izvješća ili izvadaka iz tih izvješća, ako je objavljivanje financijskih izvješća obvezno u državi poslovnog nastana gospodarskog subjekta

### Specifični godišnji promet (ili godišnja prodaja)

Njegov specifični godišnji promet u području koje je obuhvaćeno predmetom nabave za određeni broj godina kako je navedeno u relevantnoj obavijesti, dokumentaciji o nabavi ili ESPD obrascu je:

2. Godišnji promet ponuditelja koji je minimalno 10 milijuna kuna

Napomena: Uvjet za godišnji promet je uspostavljen na temelju 1,5 x procijenjena vrijednost nabave. Uvjet za godišnji promet ne smije prelaziti dvostruku vrijednost procijenjene vrijednosti nabave<sup>9</sup>.

### C. Tehnička i stručna sposobnost

#### 1. Dio ugovora koji se daje u podugovor

Gospodarski subjekt planira podugovoriti sljedeći dio (postotak) ugovora. Imajte na umu da se u slučaju da gospodarski subjekt planira podugovoriti dio ugovora i oslanja se na sposobnosti tog podugovaratelja, obvezno se dostavlja popunjen ESPD obrazac i za te podugovaratelje (vidjeti odjeljak II, dio C).

Napomena: ovaj odjeljak o podugovarateljima popunjava ponuditelj ukoliko se planira osloniti na njihovu sposobnost u ispunjavanju uvjeta sposobnosti.

#### 2. Za ugovore o uslugama: izvršenje istog ili sličnog ugovora o pružanju usluga

#### 3. Prosječni godišnji broj radnika

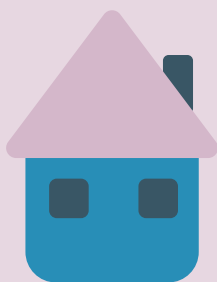
### Prosječni godišnji broj radnika pružatelja usluga te broj rukovodećeg osoblja u posljednje su tri godine bili:

Ponuditelj mora imati minimalno dva (2) stručnjaka za uređenje interijera koji ispunjavaju obvezne uvjete navedene u dokumentaciji o nabavi. Nominirani stručnjaci moraju izvršavati obvezu projektiranja unutarnjeg uređenja (glavni arhitekt i zamjena). Ostali stručnjaci mogu biti korišteni samo kao podrška.

Napomena: ESPD program ne dozvoljava određivanje specifičnih kriterija nego samo na osnovnoj razini. Stoga se specifični uvjeti sposobnosti detaljnije određuju u dokumentaciji o nabavi (vidi dodatak 2 za primjer).

Zajednice gospodarskih subjekata: Svi članovi ne moraju zadovoljiti ovaj uvjet pojedinačno. Zajednica gospodarskih subjekata može se koristiti resursima zajednice kako bi ispunila ovaj uvjet.

#### Primjer 2: Upravljanje građevinskim projektom



Ponuditelj mora ispuniti sljedeće uvjete:

- Nepostojanje obveznog razloga isključenja za posebno propisane slučajeve za koje ne smije postojati pravomoćna presuda (u skladu s ESPD obrascem)

<sup>9</sup> ZJN 2016 – članak 267. st.3. - izjavom o ukupnom prometu gospodarskog subjekta i, ako je potrebno, o prometu u području koje je obuhvaćeno predmetom nabave u tri posljednje dostupne financijske godine, ovisno o datumu osnivanja ili početka obavljanja djelatnosti gospodarskog subjekta, ako je informacija o tim prometima dostupna

- Nepostojanje obveznog razloga isključenja za slučajeve vezane za plaćanja dospjelih poreznih obveza i obveza za mirovinsko i zdravstveno osiguranje (u skladu s ESPD obrascem)
- odabrane uvjete sposobnosti kako su naznačeni u ESPD obrascu (vidjeti upute i obrazac dodatka 1 uvodnog poglavlja):

#### **A. Sposobnost za obavljanje profesionalne djelatnosti:**

##### **Upis u odgovarajući registar**

Upisan je u odgovarajući sudski, obrtni, strukovni ili drugi odgovarajući registar koji se vodi u državi članici njegova poslovna nastana, a kako je navedeno u prilogu XII ZJN 2016; gospodarski subjekti iz određenih zemalja članica možda će morati ispuniti i druge zahtjeve navedene u tom prilogu.

#### **B. Ekonomska i financijska sposobnost:**

##### **Financijsko vrednovanje**

Što se tiče relevantnoga financijskog vrednovanja navedenog u pozivu, dokumentaciji o nabavi ili ESPD, gospodarski subjekt mora izjaviti da su stvarne vrijednosti rizika kako slijedi:

a. Ocjena kreditnog rejtinga je AAA-BBB

Napomena: U primjeru je korišten kreditni rejting Standard & Poor, no također je moguće koristiti i neki drugi nacionalni standard.

##### **Specifični godišnji promet (ili godišnja prodaja)**

Njegov specifični godišnji promet u području koje je obuhvaćeno predmetom nabave za određeni broj godina kako je navedeno u relevantnoj obavijesti, dokumentaciji o nabavi ili ESPD obrascu je:

b. Godišnji promet ponuditelja je minimalno 15 milijuna kuna

Napomena: Uvjet o godišnjem prometu je određen u odnosu na procijenjenu vrijednost nabave. Isti ne smije ne smije prelaziti dvostruku vrijednost procijenjene vrijednosti nabave.

#### **C. Tehnička i stručna sposobnost**

##### **Dio ugovora koji se daje u podugovor**

Gospodarski subjekt planira podugovoriti sljedeći dio (postotak) ugovora. Imajte na umu da se, u slučaju da gospodarski subjekt planira podugovoriti dio ugovor i oslanja se na sposobnosti tog podugovaratelja, obvezno dostavlja popunjen ESPD obrazac i za te podugovaratelje (vidjeti odjeljak II, dio C).

Napomena: ovaj odjeljak o podugovarateljima popunjava ponuditelj ukoliko se planira osloniti na njihovu sposobnost u ispunjavanju uvjeta sposobnosti.

##### **Za ugovore o uslugama: izvršenje istog ili sličnog ugovora o pružanju usluga**

Samo za ugovore o javnim uslugama: tijekom referentnog razdoblja, gospodarski subjekt pružao je sljedeće usluge navedenog tipa. Naručitelji mogu tražiti iskustvo iz posljednje tri godine ili iznimno mogu dopustiti dulje razdoblje.

a. Ponuditelj ima minimalno jednu referenciju o pruženim uslugama koje su iste ili slične predmetu nabave. Usluge su morale biti pružene u posljednje tri godine. Usluge koje će se morati pružiti navedene su u dodatku X. Minimalni uvjeti navedeni su u odjeljku X dokumentacije o nabavi.

Opis pruženih usluga:

Opis referencija mora biti naveden u odjeljku C, pružanje usluge definiranog tima, ESPD obrasca.

### Broj rukovodećeg osoblja

Broj rukovodećeg osoblja gospodarskog subjekta u posljednje tri godine bio je kako slijedi:

b. Ponuditelj ima dostatan broj osoblja koje će moći isporučiti usluge bez prekida. Naručitelj određuje kako je, uz glavnog stručnjaka, dostatan broj četiri (4) stručnjaka. Dakle, ponuditelj mora raspolagati sa minimalno 5 stručnjaka.

Ponuditelj u ponudu mora uključiti i opis svojih ljudskih resursa.

## KORAK 2. Tehničke specifikacije

### 11.1. Općenito o tehničkim specifikacijama

Očito je kako nije obvezno odrediti minimalne uvjete za stručnjake, ako to ne traži predmet nabave. No kada su posrijedi savjetodavne usluge, predmet nabave to zahtjeva. Ako se uvjeti postavljaju za stručnjake, možete birati između sljedećih uvjeta:

- iskustvo
- kvalifikacije
- stručnost.

Iskustvo stručnjaka odnosi se na referencije pojedinačne osobe koja će izvršiti uslugu. Nastavak primjera 0.3. donosi tehničku specifikaciju koja je povezana s uvjetima sposobnosti.

#### Primjer 0.3 (nastavak)

Korak 2: Tehničke specifikacije	
Tehničke specifikacije koje se odnose na osoblje ponuditelja	Osoba odgovorna za izvršenje usluge (voditelj projekta) mora imati iskustvo u izvršenju sličnih usluga u posljednje dvije godine.

Primjer 0.4. koji je dan u nastavku prikazuje opširniji primjer tehničkih specifikacija koje se odnose na stručne usluge (kao što je uređenje interijera).

**Primjer 0.4:**

<b>Korak 2: Tehničke specifikacije</b>		
	<b>Stručnjak 1:</b>	<b>Stručnjak 2:</b>
	<b>Ime:</b>	<b>Ime:</b>
<b>Kvalifikacija:</b> 2.1 minimalno diploma nakon trogodišnjeg studija. Minimalni uvjet koji oba stručnjaka moraju zadovoljiti.	Da: Ne:	Da: Ne:
2.2 Minimalno X godina dokazanog rada u komponenti X i komponenti X..... Minimalni uvjet koji oba stručnjaka moraju zadovoljiti.	Da: Ne:	Navesti detalje pruženih usluga:

U primjeru 0.4. navedene su tehničke specifikacije koje se dalje moraju provjeriti u skladu s dodacima koje ponuditelj mora zasebno popuniti i dostaviti za svaku osobu.

Kvalifikacije stručnjaka odnose se na formalne kvalifikacije kao što su obrazovanje ili certifikati. Certifikati se mogu odnositi primjerice na vođenje projekta. Primijetite kako uz postavljanje uvjeta o posjedovanju certifikata koje izdaje određeno tijelo treba prihvatiti i certifikate koje izdaju ostala jednakovrijedna tijela.

Iskustvo stručnjaka koje se određuje kao tehnička specifikacija (obvezan uvjet) odnosi se na broj godina koliko je osoba radila u određenom području. Ovaj se uvjet, na primjer, može postaviti kako je navedeno u primjeru 0.5

**Primjer 0.5:**

„Godina iskustva je godina tijekom koje je osoba radila u stručnoj ulozi i koristila se svojom stručnošću na projektima koji su uključivali korisnike na način koji je značajan, stručan i doprinio je razvoju stručnosti.“

**Primjer 1: Usluge unutarnjeg uređenja**

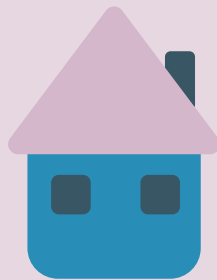
<b>Tehničke specifikacije (obvezni uvjeti za ponuditelja)</b>	<b>Da</b>	<b>Ne</b>
<b>Upute za ponuditelja: Ispuniti stupac „da“ ili „ne“.</b>		
0. Ponuditelj je prethodno prihvatio uvjete ugovora (prilog X) te je ponuda valjana do xx.x.2017.		
1. Usluge koje ponuditelj nudi ispunjavaju sve uvjete navedene u dokumentaciji o nabavi i dodacima.		

2. Ponuditelj je naveo glavnog arhitekta i njegovu zamjenu. Ponuditelj se obvezao kako će nominirani stručnjaci biti odgovorni za izvršenje usluge tijekom cijelog trajanja ugovora uz iznimke kako je navedeno u ugovoru (dodatak x).		
--	--	--

Ime glavnog arhitekta:

Ime zamjene:

### Primjer 2: Upravljanje građevinskim projektom



<b>Tehničke specifikacije koje se odnose na predmet nabave</b>	
Uvjet	Odgovori i pojašnjenja
Usluga koju ponuditelj nudi ispunjava sve uvjete iz dokumentaciji o nabavi i priloga.	Da / Ne
<p><b>Opis projektnog plana</b></p> <p>Ponuditelj mora u ponudi priložiti opis projektnog plana. Opis mora biti jasan i sadržavati sljedeće:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ upravljanje projektom</li> <li>▪ organizaciju:</li> <li>▪ projektnih funkcija i</li> <li>▪ rada stručnjaka.</li> </ul> <p>Opis mora prikazati standardni način rada ponuditelja. Na temelju plana mora biti jasno da ponuditelj ima dostatnu stručnost u izvršenju traženih usluga.</p> <p>Plan mora, između ostalog, sadržavati opis sljedećih zadataka:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ organizaciju različitih zadataka</li> <li>▪ upravljanje i nadzor nad procesom upravljanja</li> <li>▪ troškove upravljanja, praćenja i izvještavanja.</li> <li>▪ pripreme za nabave</li> <li>▪ metode upravljanja rizicima</li> <li>▪ upravljanje kvalitetom i osiguranje kvalitete.</li> </ul> <p><b>Opis projektnog plana rabit će se kao kriterij za odabir ponude.</b></p>	<p>Da / Ne</p> <p>Dodatak _____  <b>„[Opis projektnog plana]”</b></p>
<p>Stručnost i sposobnost stručnjaka</p> <p>Ponuditelj navodi pet (5) zaposlenika (dostupnih stručnjaka) koji će izvršiti uslugu i dostavlja informacije koje su zatražene za te zaposlenike (dostupne stručnjake) u dodatku X.</p> <p>Privitak uz ponudu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Popunjen životopis (dodatak 6)</li> </ul> <p><b>Informacije koje su dane u životopisu upotrijebit će se kao kriteriji za odabir ponude.</b></p>	<p>Da / Ne</p> <p>Dodatak _____  <b>„[Obrazac životopisa]”</b></p>
Prije provjere tehničkih specifikacija utvrđeno je kako je ponuditelj prethodno prihvatio uvjete ugovora (prilog X) te da je ponuda valjana do xx.x.2017.	Da / Ne

**KORAK 3.** Kriteriji za odabir ponude**11.2. Kriteriji za odabir ponude**

Ponude koje su zadovoljile uvjete sposobnosti i tehničke specifikacije bit će ocijenjene kako slijedi:

**a) KVALITETA: Opis procesa planiranja koji je okrenut korisnicima, 30 %**

Posrijedi je opis procesa projektiranja i planiranja koji je okrenut prema korisnicima, a koji se odnosi na predmet nabave. Cilj opisa je prikaz plana promjene rasporeda prostorija kod naručitelja. Cilj promjene uredskih prostorija jest preseljenje svih 500 zaposlenika u istu zgradu do 2019. godine. Trenutačno svi zaposlenici imaju odvojene sobe. Cilj je stvoriti višeprostorni ured koji će potaknuti komunikaciju i smanjiti organizacijske odvojenosti. Ova organizacijska promjena dio je strategije naručitelja.

Vizija projekta promjene je napravljena. Vizija uključuje poboljšanje: i) u usmjerenosti na korisnika, odnosno klijenta i ii) interakciju između i preko različitih jedinica. Promjena se ne tiče samo radnog prostora nego i kulture organizacije.

Ponuditeljev opis mora prikazati stručnost ponuditelja u tome kako planiranje prostora može doprinijeti i podržati strateške ciljeve organizacije, a da pritom ne zanemare pristup korisniku i uključivanje metoda planiranja. Opis mora biti jasan i praktični prikaz ponuditeljevih metoda za planiranje koje je okrenuto korisnicima.

Ocjena ponuda temeljit će se na tome koliko je opsežno i raznoliko opisano sljedeće:

- upravljanje promjenama u organizacijskoj kulturi
- digitalni razvoj rada
- razumijevanje koncepta radnog okruženja
- razvoj usluga za korisnike i
- upravljanje projektom koje je okrenuto korisnicima.

Opis ne smije prelaziti dvije (2) A4 strane i moguće referencije. Font mora biti Times New Roman 12. Moguće je upotrijebiti i slike, no valja paziti da budu povezane s tekstom.

Bodovna ljestvica opisa jest 1 – 30. Najbolji će opis dobiti 30 bodova. Ostali opisi dobit će razmjerno manji broj bodova u odnosu na najbolji opis.

**b) CIJENA 70%**

- Cijene se ocjenjuju na temelju odredbi iz dodatka X „Cijene“
- Ocjena se temelji na ukupnoj usporednoj cijeni koja se sastoji od fiksne cijene za projekt i cijene sata

usluge.

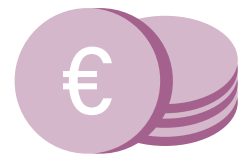
- Ponuda s najnižom cijenom dobit će 70 bodova. Ostale će ponude biti ocjenjene s pomoću formule: najniža cijena/cijena ponude x 70.

Završno, zbrojit će se bodovi koje je ponuditelj dobio za cijenu i kvalitetu. Ponuditelju s najboljim ukupnim rezultatom dodijelit će se ugovor.

### Primjer 2: Upravljanje građevinskim projektom



Ponuditelji koji su zadovoljili uvjete sposobnosti i tehničke specifikacije bit će ocijenjeni na sljedeći način:



#### 1. Cijena 30%

- Cijene se ocjenjuju na temelju odredbi iz dodatka X „Cijene“
- Cijene sata ponuditelja za različite stručnjake rabe se pri ocjenjivanju. Koeficijent mora biti naveden za svaku grupu satnice. Koeficijent je procjena potrebnih sati svakog stručnjaka.
- Ukupni broj sati je 5000 te je podijeljen u koeficijente kako slijedi:
  - Grupa 1: 1250
  - Grupa 2: 1250
  - Grupa 3: 1250
  - Grupa 4: 750
  - Grupa 5: 250
  - Grupa 6: 150
- Ukupna cijena izračunava se na sljedeći način:
  - Cijena sata za svaku grupu množi se s koeficijentom.
  - Zbrajaju se ponderirane cijene sata.
- Najnižoj cijeni dan je najveći broj bodova – 30. Ostale će se ponude ocjenjivati s pomoću formule: najniža cijena/cijena ponude x 30.



## 2. Kvaliteta: Tehničke i funkcijske osobine;

### stručnost osobe 70%

- Ocjena kvalitete temelji se na životopisu (dodatak X) i opisu iz plana projekta.

#### 2.1. Stručnost i sposobnost stručnjaka za upravljanje građevinskim projektom, 50 %

- Ocjena kvalitete stručnosti i sposobnosti temeljit će se na dodatku X, životopisu.
- Stručnost, iskustvo i profesionalizam stručnjaka za upravljanje građevinskim projektom ocjenjivat će se prema opisu iz životopisa kako slijedi:
  1. Voditelj projekta/ maksimalno 20 bodova
  2. Inženjer projekta/ maksimalno 14 bodova
  3. Nadzor, infrastruktura / maksimalno 8 bodova
  4. Nadzor, tehnički prostori/ maksimalno 8 bodova
- Ponuditelju s najvećim brojem bodova dodijelit će se najveći ponder – 50. Ponderi ostalih ponuditelja izračunavat će se prema formuli: (ponuditeljevi bodovi/bodovi ponuditelja s najvećim brojem bodova) x 50.

#### 2.2. Opis plana projekta 20%

- Ponuditelji moraju priložiti opis projektnog plana. Opis mora biti jasan te uključivati sljedeće:
  - upravljanje projektom
  - organizaciju:
    - funkcija projekta i
    - rad stručnjaka.
- Opis mora dati opis standardnog načina rada ponuditelja. Na temelju plana mora biti jasno da ponuditelj ima dostatnu stručnost u izvršenju traženih usluga.
- Plan mora, između ostalog, sadržavati opis sljedećih zadataka:
  - organizaciju različitih zadataka
  - upravljanje i nadzor nad procesom upravljanja
  - troškove upravljanja, praćenja i izvještavanja
  - pripreme za nabave
  - metode upravljanja rizicima
  - upravljanje kvalitetom i osiguranje kvalitete
- Sljedeći će se aspekti opisa vrednovati, usporediti i bodovati:
  - opsežnost opisa: kako su pokrivena sva prethodno navedena pitanja: maksimalno 10 bodova

- jasnoća: koliko je jasna struktura: maksimalno bodova
- koliko dobro opis razrađuje metode ili sredstva za praćenje troškove, upravljanje rizicima i izvještavanje: maksimalno bodova
- Ponuditelj s najvećim brojem bodova dobit će maksimalni ponder – 20. Ponderi ostalih ponuda izračunavat će se na temelju formule: bodovi koje je ponuda dobila/ bodovi ponude s najvećim brojem bodova x 20.

Završno, zbrojit će se bodovi koje je ponuditelj dobio za cijenu i kvalitetu. Ponuditelju s najboljim ukupnim rezultatom dodijelit će se ugovor.

## 12. Sažetak poglavlja – preporuke

### Dobra praksa:

- Uvijek postavite zahtjeve i kriterije u odnosu prema složenosti predmeta nabave.
- Iskustvo i stručnost osoblja ključni su sastojci kvalitete, primijenite ih kao kriterije kvalitete. Vidjeti primjer 0.6.
- Ako se ocjenjuju ključni stručnjaci, u ugovoru uvjetujte da se ti stručnjaci ne mogu zamijeniti drugima osim u dobro opravdanim slučajevima te ako dođe do zamjene, moraju biti zamijenjeni stručnjacima koji imaju iste kvalitete i kvalifikacije.

### Primjer 0.6: Sud EU, [Case C 601/13 Ambisig](#)

Naručitelj je nabavljao usluge edukacije koje su se odnosile na edukaciju i savjetovanje o kvaliteti, okolišu, sigurnosti i zdravstvenoj zaštiti zaposlenika te o sigurnosti prehrane.

Naručitelj se koristio sljedećim ponderima i kriterijima za odabir ponude:

- **Ocjena radne skupine: 40 %**
  - Sastav radne skupine, dokazano iskustvo i provjera životopisa.

#### **Kvaliteta i prednosti ponuđene usluge, 55 %**

- Opća ocjena sastava ponuđene usluge, uključujući i plan rada: 0 – 20 %.
- Opis metoda i tehnika koje će se primjenjivati: 0 – 15 %
- Opis inspekcijskih i nadzornih metoda iz različitih područja: 0 – 20 %

**Ukupna cijena: 5 %**

Sud EU naveo je kako kvaliteta ugovora o javnoj nabavi može ovisiti o prednostima ponuđenih stručnjaka, koji se s druge strane sastoje od profesionalnog iskustva i obrazovanja tih stručnjaka.

Sud EU zaključio je kako su kriterij za odabir ponude „ocjena radne skupine“ i metoda koja je korištena za procjenu radne skupine bili povezani s predmetom nabave i stoga dopušteni kao kriteriji za odabir ponude.

Prema Sudu EU, ovo je posebno primjenjivo kada ugovor uključuje pružanje usluga intelektualne prirode te se odnosi na trening i savjetovanje. Kada ovakav ugovor izvršava tim, sposobnosti i iskustvo članova tima ključni su za ocjenu profesionalne sposobnosti tima. Ta kvaliteta može biti interno obilježje ponude i poveznica s predmetom nabave. Bilo bi dobro vidjeti i slučaj [C-532/06 Lianakis](#) za daljnje informacije.

#### **Loša praksa:**

- Koristiti se kriterijima za odabir ponude koji vam daju neograničenu slobodu izbora.
- Koristiti se istim referencijama za kao uvjet sposobnosti i za kriterij za odabir ponude. Ocjenjujete količinu referencija kao kriterije za odabir ponude. Ocjenjujte kvalitete koje se jasno odnose na ponuditelja bez povezivanja s uslugom koja je predmet nabave. Za detalje vidjeti primjere 0.7. i 0.8.
- Prihvatiti informacije o osoblju koje ne možete provjeriti. Informacije koje ponuditelji dostavljaju moraju biti potvrđene kako bi se procijenilo koliko dobro ispunjavaju kriterije za odabir ponude. Naručitelj može vjerovati informacijama koje su dane u ponudi, no u slučaju sumnje naručitelji moraju provjeriti točnost podataka i dokaza koje su dostavili ponuditelji. Točnost podataka može se na primjer utvrditi kontaktiranjem kontakt osoba za pojedinu referenciju koju je ponuditelj naveo. Za više detalja vidjeti primjer 0.9. koji prikazuje sudsku praksu o nedostatnim referencijama.

**Primjer 0.7: Uvjeti sposobnosti i kriteriji za odabir ponude bili su pomiješani.**

Kako bi ispunili minimalne uvjete, ponuditelji su trebali:

- a) opisati kako zadatak odgovara uvjetima koji se odnose na tehničke kapacitete i stručnu sposobnost u nabavi ili
- b) navesti da su stručnjaci, zaposleni kod ponuditelja ili dostupni ponuditelju, sudjelovali u sličnim zadacima.

Kao minimalni uvjet navedeno je da su stručnjaci morali imati iskustvo na sličnim poslovima, dobre vještine upravljanja projektom, vještine koje omogućavaju suradnju s višestrukim partnerima, vještine snalaženja u prostoru itd. Ponuditelji su u ponudi morali opisati razinu obrazovanja i vještine koje stručnjaci posjeduju, i to za posljednje tri godine.

Jednako tako, u nekoliko je dijelova dokumentacije o nabavi bilo uvjetovano da se navedu dva ključna stručnjaka i njihove zamjene. Ponuda je morala dati informacije o obrazovanju, vještinama i iskustvu ovih stručnjaka u posljednje tri godine. Uz to, navedeno je kako će se cijeliti iskustvo u upravljanju željeznicom i općenito iskustvo o infrastrukturnim registrima, mrežnim putovima i sustavima. Moguće je bilo dobiti i nula bodova ako se ključni stručnjaci ne navedu te je time, na kraju, zapravo omogućeno da nominiranje ključnih stručnjaka ne bude obvezno.

S druge strane, sljedeće je objavljeno kao kriteriji za odabir ponude: 1. iskustvo i „know-how“ stručnjaka koje odgovara zadacima navedenim u dokumentaciji o nabavi, 50/100, 2. radni plan 20/100, 3. cijena ponude 30/100. Također, u dokumentaciji o nabavi objavljeno je kako ponuditelji moraju dobiti minimalno 3 boda iz kriterija 1. i 2. kako bi bili prihvatljivi.

Vrhovni upravni sud naveo je kako se postupak trebao voditi u dvije faze, tako da je naručitelj najprije morao procijeniti ispunjenje minimalnih uvjeta prije nego što je primijenio kriterije za odabir ponude. Također je naveo kako se postavke za ocjenu kvalitete ponuditelja i ocjenu ponuda moraju odvojiti. Uvjeti koji se odnose na tehničku i stručnu sposobnost ključnih stručnjaka ekvivalent su kriteriju za odabir ponuda koji je naveden u dokumentaciji o nabavi. Stoga nije bilo jasne razlike između uvjeta sposobnosti i kriterija za odabir ponude te dokumentacija o nabavi nije bila izrađena u skladu sa zakonskim odredbama.

**Primjer 0.8: Savjetodavne usluge: Stvaranje dugoročnog plana za obnovu bolnice. -> Slučaj pogreške pri postavljanju kriterija za odabir ponude.**

Kriterij za odabir ponude bio je najbolji omjer cijene i kvalitete. Kriterij je bio određen kao „cijena 40%, kvaliteta 60%“. Sljedeći su podkriteriji bili razrađeni za kvalitetu: plan projekta i osiguranje kvalitete u skladu s planom projekta 10 %; obrazovanje stručnjaka navedenih u ponudi 10 %; iskustvo stručnjaka navedenih u ponudi 40 %.

Grafikon usporedbe bio je priložen uz Odluku o odabiru. Prema grafikonu, ponuditelj je mogao dobiti do 20 bodova za broj prihvaćenih referencija i do 20 bodova za sadržaj referencija. Dokument pod nazivom „obvezni uvjeti za ponudu i ponuditelja“ bio je priložen uz dokumentaciju o nabavi. U tom su dokumentu za iskustvo stručnjaka bili navedeni sljedeći uvjeti:

- primjena LEAN-modela\* u zdravstvu: izrada analiza o kretanjima pacijenata i planova u zdravstvu – izrada analiza kretanja osoblja i materijala
- znanje o funkcioniranju jedinica koje nude usluge u posebnoj zdravstvenoj zaštiti
- iskustvo u projektiranju u posebnoj zdravstvenoj zaštiti
- iskustvo u savjetovanju u razvoju zdravstvene zaštite
- poznavanje razvojnih procesa u zdravstvu: modeliranje, analiziranje, razvoj, nadzor modela
- znanje o izradi i provedbi strategija u zdravstvu
- iskustvo u razvoju partnerstva i modela suradnje: iskustvo u radu privatnog sektora zdravstvene zaštite, iskustvo u razvoju kooperativno razvijenih rješenja u zdravstvu.
- znanje o ugovorima o uslugama

Na prema grafikonu usporedbe koji je bio u prilogu odluke o odabiru ponuditeljima su bili dodijeljeni bodovi samo za iskustvo u savjetovanju u razvoju zdravstvene zaštite.

Trgovački je sud zaključio kako je dokumentacija o nabavi, i njeni prilozi, ponuditeljima mogao dati dojam da su obvezni uvjeti navedeni u priloženom dokumentu također uzeti u obzir pri ocjenjivanju ponuda. Trgovački je sud stoga odlučio kako je naručitelj postupio pogrešno jer nije obavijestio sve zainteresirane subjekte o svim uvjetima koje je naveo u dokumentaciji o nabavi. Uz to, naručitelj je primijenio kriterije za ocjenu ponude tako da je uzeo broj referencija ponuditelja kao kriterij usporedbe ponuda. Trgovački sud naveo je kako se broj referencija u većini slučajeva veže za ocjenu prihvatljivosti ponuditelja, a ne za ocjenjivanje ponuda. Trgovački se sud također referirao na slučaj ispred Suda EU: vidjeti [Case C-315/01 GAT](#).

Nadalje, Trgovački je sud naveo kako obavijest o odabiru nije bila dobro obrazložena. Obavijest o odabiru sadržavala je cijene ponuda, bodove koji su dodijeljeni tim cijenama, bodove koji su dodijeljeni za kvalitetu i rangiranje ponuda. Bez obzira na to, u odluci nije bilo obrazloženja kako su ponude ocijenjene

\* LEAN-model je način optimizacije procesa isporuke usluge (više info na: <https://www.lean.org/WhatsLean/>)

**Primjer 0.9: Trgovački sud 779/16: Projektiranje izgradnje ceste**

Kao dio kvalitativnog ocjenjivanja ponude naručitelj je kao kriterij za odabir ponude upotrijebio vještine i iskustvo glavnog projektanta ponuditelja.

Ponuditelji su morali navesti prethodno odgovarajuće iskustvo glavnog projektanta. Morali su ukratko opisati i što je iskustvo sadržavalo. Naručitelj je ignorirao jednu od referencija žalitelja čiju je ponudu odbacio. Prema mišljenju naručitelja, opis nije bio dovoljan i iskustvo na tome projektu nije se moglo uzeti u obzir kod ocjenjivanje jer žaliteljev glavni projektant nije radio kao glavni projektant na tom projektu, iako je žalitelj tako naveo u obrazloženju.

Trgovački sud odredio je kako su ponuditelji odgovorni za ispravnost danih informacija. S obzirom na to da je naručitelj uočio kako ponuditeljev glavni projektant nije radio kao glavni projektant na tom projektu, naručitelj je imao pravo ne uzeti u obzir tu referenciju kada je ocjenjivao ponude. Trgovački sud također je zaključio kako žalitelj nije dostavio zatražen opis referentnog iskustva.

Pogledajte i slučaj pred ECJI [C-448/01 Wienstrom](#) o provjerljivosti kriterija za odabir ponude. Ovo je načelo potvrđeno i u EUPD 2014.

# POGLAVLJE 3

## V. IZGRADNJA I OPREMANJE DJEČJIH VRTIĆA



## 13. Predmeti nabave koji pripadaju ovoj kategoriji

- izgradnja dječjeg vrtića
- opremanje dječjeg vrtića (namještaj, igračke i sprave za igru i vježbanje, instrumenti)

Ovo poglavlje sadrži dvije glavne različite kategorije nabave: i) izgradnja dječjeg vrtića i ii) opremanje dječjeg vrtića. Građevinski projekti zahtijevaju detaljno praćenje tijekom cijelog procesa izvođenja radova s obzirom na to da izgradnju najčešće čini nekoliko različitih faza. Pritom je ključno osigurati kvalitetu izvršenja tijekom cijelog razdoblja izvođenja radova.

Jednako tako, naručitelji moraju biti svjesni određenih rizika koji se pojavljuju u građevinskom sektoru. Ponajprije se to odnosi na rizike povezane s korupcijom i nepoštovanjem obveza iz ugovora o radu (npr. neispaćivanja plaća ili davanja radnicima), najčešće vezano za strane radnike. Stoga je pri definiranju kriterija za odabir gospodarskih subjekata (uvjeta sposobnosti) potrebno naglasiti aspekt društvene održivosti i izvedivosti ugovora o javnoj nabavi radova.

Nabava opreme za dječji vrtić jednostavnija je u odnosu prema izgradnji, s obzirom na to da je riječ o jednostavnijim predmetima nabave čije je tehničke specifikacije lakše odrediti. No posebnu pozornost treba obratiti na sigurnost i upotrebljivost opreme, s obzirom na to da su njezini korisnici većinom djeca. Slično kao kod nabave energije opisane u ranijim poglavljima, pri definiranju predmeta nabave i tehničkih specifikacija moguće je koristiti se nacionalnim i međunarodnim normama. Na primjer, služeći se odredbama direktive EU o sigurnosti igračaka<sup>10</sup> moguće je propisati sve sigurnosne zahtjeve pozivajući se na navedenu direktivu uz dodatak navoda „ili jednakovrijedno“.

Upotrebljivost proizvoda nije lako osigurati i ovdje do izražaja dolaze kriteriji za odabir ponude, odnosno kriteriji kvalitete. No nemojte zaboraviti da kriteriji za odabir ponude nisu jedino jamstvo kvalitete. Ako ste sigurni da stolice koje trebate moraju biti drvene, navedite ovaj zahtjev u tehničkim specifikacijama.

## 14. Karakteristike nabava u sklopu ove kategorije



### 14.1. Određivanje procijenjene vrijednosti nabave

Vezano za opremanje dječjeg vrtića, potrebno je provesti istraživanje tržišta. Uobičajeno, cijena robe bit će dana za svaki komad opreme pojedinačno. Dodatno, moguće je pri istraživanju tržišta tražiti i popuste, kao i specifikacije svih komada opreme. Takav pristup često se rabi kod većih količina pojedinih komada opreme ili ukupne količine opreme, ili ako tržišne cijene značajno variraju. Usporedba cijena stoga postaje donekle kompliciranija (kako je dalje objašnjeno u odjeljku 6.2 ovog poglavlja), ali takav je pristup preporučljiv ako nabavljate veliku količinu različitih komada opreme, pri čemu nije moguće unaprijed utvrditi tehničke specifikacije te prema njima tražiti ponude i tako dobiti usporedive cijene.

Naravno, određivanje procijenjene vrijednosti nabave radova odnosno gradnje različito je od robe ili usluga. Općenito, cijena radova utvrđena je za dogovoreni, odnosno ugovoreni rezultat. Kao što je napomenuto i kod drugih predmeta nabave, preporučuje se tražiti i jedinične cijene (po danu ili satu) za dodatne radove koji nisu dio osnovnog ugovora, što vama kao naručitelju omogućuje jasnu specifikaciju rezultata, a gospodarskim subjektima omogućuje izračun cijene izvršenja predmeta nabave.

### 14.2. Povezane usluge i mogućnosti

Razmislite kakve dodatne usluge trebate vezano za robu koju nabavljate. Pretpostavka je da postoji potreba za određenim dodatnim uslugama (servisom, cjenikom za dodatnu kupnju po potrebi i dr.).

<sup>10</sup> vidi Pravilnik o sigurnosti igračaka (NN 83/2014)

Provjerite jesu li dodatne usluge koje trebate već uključene u cijenu proizvoda. No imajte na umu da je, ako dodatne usluge nisu uključene u osnovnu cijenu proizvoda, izgledno da će dodavanje dodatne usluge podići tu osnovnu cijenu. Usluga koja je uključena u cijenu proizvoda prikazana je u primjeru 0.2:

#### **Primjer 0.2: Usluge uključene u nabavu namještaja bez dodatne naknade**

Usluga dizajna interijera, instalacije i postavljanja namještaja, poslijeprodajne usluge održavanja novog namještaja i troškovi dostave uključeni su u cijenu namještaja u slučaju nabava većih od 30.000,00 kuna.

4. Dokumentacija o nabavi

## 15. Primjer dokumentacije o nabavi

U ovom odjeljku prikazana su dva primjera poziva na nadmetanje koji se odnose na nabavu namještaja za dječji vrtić.

KORAK 1.2. Određivanje uvjeta sposobnosti

## 16. Određivanje kriterija za odabir gospodarskog subjekta (uvjeta sposobnosti)

Pri nabavi opreme ili namještaja za vrtiće, tehnička i stručna sposobnost može se dokazati tako da se traže dokazi o izvršenju istih ili sličnih ugovora.

Ova vrsta dokaza posebno je korisna ako predmet nabave, odnosno ugovor sadržava velik broj pojedinačnih artikala ili dugačko razdoblje isporuke, odnosno izvršenja. Neovisno o navedenom, ako je riječ o nabavi koju nećete ponavljati ili nemate prijašnjeg iskustva u nabavi opreme ili namještaja za vrtiće, pažljivo razmislite o upotrebi uvjeta sposobnosti, s obzirom na to da je postupak provjere traženih referenci često dugotrajan, zahtjevan i vrlo složen.

Vezano za nabavu namještaja, katkad se traže dodatni opisi artikala u odnosu prema tehničkim specifikacijama, kao npr. uzorci, katalozi, opisi, fotografije ili potvrde.

### **Primjer 1: Namještaj za dječje vrtiće**

Ponuditelj je obavezan ispuniti sljedeće uvjete:

- Nepostojanje obveznog razloga isključenja za posebno propisane slučajeve, a za koje ne smije postojati pravomoćna presuda (u skladu s ESPD obrascem)
- Nepostojanje obveznog razloga isključenja za slučajeve vezane za plaćanja dospjelih poreznih obveza i obveza za mirovinsko i zdravstveno osiguranje (u skladu s ESPD obrascem)
- Nepostojanje razloga isključenja koji bi se odnosio na kršenje primjenjivih obveza u području prava okoliša, socijalnoga i radnog prava, uključujući kolektivne ugovore, a osobito obvezu isplate ugovorene plaće, ili odredbama međunarodnog prava okoliša, socijalnoga i radnog prava
- Odabrani uvjeti sposobnosti (u skladu s ESPD obrascem):

**A. Sposobnost za obavljanje profesionalne djelatnosti:****Upis u sudski, obrtni, strukovni ili drugi odgovarajući registar**

Zbog zahtjeva da ponuditelj bude upisan u odgovarajući registar u državi poslovnog nastana, kao što je opisano u prilogu XI Direktive 2014/24/EU (i prilogu XII. ZJN 2016); gospodarski subjekti iz različitih država članica dokazuju svoj upis, odnosno ispunjenje zahtjeva u skladu s navedenim prilogom.

**B. Tehnička i stručna sposobnost****Oslanjanje na sposobnost drugih subjekata**

U slučaju da se gospodarski subjekt u postupku javne nabave radi dokazivanja ispunjavanja kriterija tehničke i stručne sposobnosti oslanja na sposobnost drugih subjekata (na primjer podugovaratelja), potrebno je zatražiti da navedeni podugovaratelj u ponudi ili zahtjevu za sudjelovanje dostavi zasebnu europsku jedinstvenu dokumentaciju o nabavi koja sadržava tražene podatke i za tog subjekta (ESPD, Dio II., odjeljak C).

Napomena: navedeno predstavlja dio primjera iz dokumentacije o nabavi. Obratite pozornost da u Vašim dokumentacijama uključite sve obvezne odredbe važećeg Zakona o javnoj nabavi.

**Primjer 2: Izgradnja dječjeg vrtića****A. Ekonomska i financijska sposobnost:**

Ponuditelj mora imati stabilnu financijsku situaciju. To se mora provjeriti iz sljedećeg dokumenta:

a) dokaz o osiguranju za pokriće odgovornosti iz djelatnosti koje pokriva bilo koje direktne ili indirektno troškove u iznosu moguće štete uzrokovane neprofesionalnim ili nezakonitim izvršenjem ugovora.

Napomena: ukoliko postoje relevantni rizici u izvršenju ugovora o radovima, ovakva vrsta osiguranja može se smatrati potrebnom. Na primjer, to može uključivati posebne vrste rizičnih radova (koji uključuju rušenja ili iskapanja), vrlo ograničene rokove izgradnje ili radove koji se izvode prema nedovoljno ispitanim metodama ili materijalima. U takvim slučajevima navedeni uvjet sposobnosti može se koristiti kako bi se spriječilo da porezni obveznici snose dodatne, odnosno nepredviđene troškove. Također, od navedenih rizika trebalo bi se osigurati odgovarajućim ugovornim odredbama.

**B. Tehnička i stručna sposobnost**

Za dokazivanje odgovarajuće tehničke i stručne sposobnosti obvezno je dostaviti:

b) podatke o sustavima upravljanja opskrbnim lancem i sustavima za praćenje koje će gospodarski subjekt moći primijeniti tijekom izvršavanja ugovora

c) izjavu o prosječnom godišnjem broju radnika pružatelja usluga i broju rukovodećeg osoblja u posljednje tri godine

d) popis stručnjaka uključenih u izvršenje ugovora te njihovih obrazovnih i stručnih kvalifikacija kao pružatelja usluge.

## 17. Općenito o pripremi tehničkih specifikacija

### 17.1. Oprema za dječje vrtiće

Budite precizni pri određivanju tehničkih specifikacija za opremu za dječje vrtiće. Na primjer, definirajte opremu koju trebate navodeći minimalne zahtjeve koji uključuju tip, funkcionalnosti, mjere (dimenzije), materijale itd. Za to se možete koristiti specifičnim primjerima izloženima u primjeru.

#### Primjer 0.3:

\* obvezan zahtjev: 60 x 140 cm

\* obvezan zahtjev s približnim mjerama (odstupanja se toleriraju prema unaprijed određenim kriterijima): približno 60 x 140 cm

\* 60-70 cm x 135-145 cm obvezan zahtjev + raspon: 60 – 70 cm x 135 – 145 cm

\* najveći dopušteni raspon: minimum 60 x 140 cm (minimalni zahtjev) - maksimum 70 x 150 cm (maksimalni zahtjev)

Ako upotrebljavate specifičan proizvod kao primjer za pojašnjenje tehničke specifikacije, obvezno uvijek uz pojašnjenje navedite izraz „ili jednakovrijedno“.

Vezano za opremu, definirajte proizvode precizno, ali dovoljno općenito da ne ograničite izbor ponuditelja na točno određeni proizvod, odnosno artikl. Imajte također na umu da ponuđeni proizvodi moraju biti usporedivi. Ne možete tražiti zamjenske proizvode jer niste u mogućnosti usporediti ponude.

Sljedeći primjer naveden je pod brojem 0.4.

#### Primjer 0.4:

- Lopta za nogomet, koža, za trening i utakmice (ne „mekana“ lopta za nogomet): mora biti prikladna za igru na otvorenom, na zemljanoj ili travnatoj podlozi. Ventil mora biti igličasti ili kuglasti.
- Košarkaška lopta, za trening i utakmice, mora biti prikladna za igru u dvorani. Ne smije sadržavati štetne kemikalije.

Kao što je istaknuto u primjeru 0.4., moguće je upozoriti i na sigurnost, odnosno štetnost proizvoda, na primjer postavljajući ograničenje vezano za sadržaj štetnih tvari.

Ne zaboravite također postaviti zahtjeve vezano za jamstva za proizvode, ako je to relevantno za vaš predmet nabave

### 17.2. Izgradnja dječjeg vrtića

Pri izradi tehničkih specifikacija za izgradnju dječjeg vrtića (ili druge građevinske projekte) razmislite o tome da specifikacije budu fokusirane na ostvarenje specifičnog rezultata, a ne na mjere, načine ili sredstva ostvarivanja cilja. Tehničkim specifikacijama priložite relevantnu dokumentaciju nastalu u procesu planiranja glavnog projekta i dokumentacije o nabavi (pogledajte dodatno i poglavlje 1 za planiranje usluga). Osigurajte da specifikacije uključuju sve potrebne oznake, zaštite, certifikate i drugo.

Postoji nekoliko varijanti ugovora o radovima, odnosno specificiranja zahtjeva za izvođača radova. Nabava radova, tzv. „ključ u ruke“ čest je način nabave u kojem se izvođač samostalno obvezuje izvesti sve radove potrebne za izgradnju i uporabu građevine, pri čemu takav ugovor može obuhvatiti i poslove projektiranja. Kod nabave po sustavu „ključ u ruke“ za izgradnju dječjih vrtića potrebno je posebno naglasiti dimenzije građevine. Objavite i naglasite broj ljudi koji će se koristiti objektom i koliko se različitih dobnih skupina djece biti posrijedi, s obzirom na to da su navedene informacije ključne za projektiranje objekta.

#### **Primjer 0.5: Opći opis dimenzija objekta**

Sljedeći opis moguće je navesti u dokumentaciji o nabavi ili pozivu na nadmetanje:

- Objekt mora imati betonske temelje.
- Objekt mora uključiti sve potrebne prostorije za djecu i osoblje vrtića. Navedene prostorije moraju biti projektirane za dnevno korištenje objektom koje uključuje 90 osoba (75 djece i 15 članova osoblja).
- Prostorije moraju biti projektirane tako da pokriju potrebe djece triju različitih dobnih skupina (1-2 godine, 2-3 godine i 4-5 godina).

Detaljan opis ovih zahtjeva nalazi se u prilogu dokumentacije o nabavi.

Održivost je važna tema pri nabavi drvenog namještaja ili zgrade dječjih vrtića građene od drva i o tome možete voditi brigu pri pripremi tehničkih specifikacija ili pak odrediti da navedene odredbe čine kriterije ekonomski najpovoljnije ponude, kako je navedeno u primjeru 0.6<sup>11</sup>:

#### **Primjer 0.6: Zahtjevi za drvo i rekonstrukciju drvenih panela**

Sav materijal od drva i proizvodi koji sadržavaju drvo moraju imati potvrdu podrijetla te o legalnoj sječi. Potrebno je najmanje 70 % proizvoda od drva iz šuma za koje se može dokazati da se njima upravlja na održivim načelima.

#### **Primjer 1: Namještaj za dječje vrtiće**

Ponuđeni proizvodi moraju biti dizajnirani za korištenje u dječjim vrtićima. Namještaj mora biti usklađen s kriterijima kvalitete na razini EU-a i o sigurnosti proizvoda prema uvjetima na snazi u Republici Hrvatskoj.

Namještaj za vrtićke grupe:

- Struktura stolica i stolova (noge i gornji dio stola) moraju biti od breze.
- Nasloni i sjedala moraju biti od visokotlačnog laminata te u različitim bojama (crvena, narančasta i žuta).
- Sjedala stolica moraju biti izrađena od jednog komada i ne smiju imati utore u kojima se nakuplja smeće i prašina.
- Stolovi moraju imati dovoljno prostora i vješalice ispod stola na koje je moguće objesiti sve stolice.
- Stolovi moraju imati akustičnu površinu, svjetlo sive boje. Stolovi moraju biti lako čistivi, ravne površine.
- Namještaj za odlaganje mora biti izrađen od breze. Ručke ladica moraju biti izrađene od željeza.

<sup>11</sup> Molimo obratite pozornost da je u svim navedenim primjerima potrebno navesti referentni dokument na koji se naručitelj poziva prilikom određivanja uvjeta (npr. relevantan propis EU ili RH)

- Prednje stranice ladica moraju biti od visokotlačnog laminata te u različitim bojama (crvena, narančasta i žuta).
- Sav površinski materijal namještaja mora biti standardni laminat.
- Sve tkanine za tapeciranje moraju imati otpornost najmanje 100 000 Martindalea.
- Stolice na kotačima za odrasle moraju imati mogućnost visinskog prilagođavanja što omogućuje da se spuste na visinu prikladnu za sjedenje za dječjim stolom.
- Sofe moraju imati pokrivače koji se mogu skidati i prati (na 60 stupnjeva).

Proizvodi moraju zadovoljavati sve zahtjeve vezano za prodaju namještaja te sigurnosne zahtjeve, kao na primjer vezano za zaštitu od požara. Namještaj mora biti dizajniran tako da je prilagođen javnom prostoru.

Namještaj mora imati jamstvo od najmanje 5 godina, a tkanina najmanje 2 godine.

Za ponuđene proizvode potrebno je dostaviti i slike proizvoda ili kataloge.

Ponuda mora biti valjana do xx.x.2017.

Ponuda mora biti izrađena u skladu s dokumentacijom o nabavi i zahtjevima dokumentacije i poziva na nadmetanje.

## Primjer 2: Izgradnja dječjeg vrtića

Općina X objavljuje poziv na dostavu ponude za izgradnju dječjeg vrtića kako je opisano u specifikaciji niže te pozivu na dostavu ponuda s priložima.

### Tehničke Specifikacije

Poziv na dostavu ponuda odnosi se na izgradnju vrtića u općini X. Ukupna površina bit će približno 1200–1300 metara kvadratnih, broj odjela bit će 8, od kojih će 5 biti stalno popunjenih (u smjenama).

Ponuda mora uključiti izgradnju objekta dječjeg vrtića u skladu s ovim pozivom na nadmetanje i dokumentacijom o nabavi s priložima.

Ponuda mora uključiti izgradnju vrtića po sustavu „ključ u ruke“ na lokaciji koju je odredio naručitelj. Ponuditelj daje jamstvo na gradnju objekta u skladu sa zahtjevima dokumentacije o nabavi.

Obveze ponuditelja:

- izgradnja dječjeg vrtića po sustavu „ključ u ruke“, s dječjim igralištem, infrastrukturom, instalacijama i opremom
- ishođenje dozvola u skladu s pozitivnim pravnim propisima u ime naručitelja i odgovornost da je izgrađeni objekt u skladu sa svim propisima vezanim za gradnju
- odgovornost za električne instalacije, vodovodne instalacije i druge instalacije prema glavnom projektu
- dovođenje vodovodnih i kanalizacijskih instalacija te toplinske mreže prema uputama naručitelja
- gradnja u skladu s XXX modelom za identifikaciju i izbjegavanje rizika koji se javljaju zbog utjecaja vlage
- izgradnju vanjskih objekata i infrastrukture (uključujući igrališta), kao što je prikazano na nacrtu u dokumentaciji o nabavi.

Objekt mora biti u skladu s pozitivnim pravnim propisima vezano za gradnju. Dodatno, projektiranje uključuje zahtjev arhitekture visokog stupnja.

Izvršenje ugovora, odnosno gradnja mora se provesti u suradnji s naručiteljem, odnosno nadzornim inženjerom i arhitektom koje imenuje naručitelj.

Objekt mora biti izgrađen tako da uzme u obzir problem buke koja dolazi iz ulice xx; indeks smanjenja buke ne smije biti manji od 35 dB.

Objekt mora biti povezan na općinski sustav grijanja ili mora imati geotermalni sustav grijanja ili drugo jednakovrijedno rješenje.

Vanjski prostor, objekti i podloga za sprave za dječje igralište moraju biti izvedeni u skladu s relevantnim propisima (ogledni primjeri mogućnosti sprava i konstrukcija za dječje igralište nalaze se u prilogu dokumentacije o nabavi).

Usklađenost gubitka toplinske energije s propisima mora biti dokazana kalkulacijom gubitaka toplinske energije i priložena ponudi. Ponuda mora uključiti izvještaj o strukturnim rješenjima korištenim s U-vrijednostima i energetske certifikatom objekta s e-razredom (kWh/m<sup>2</sup>/godišnje).

Ponuda mora uključiti izgradnju vanjskih stubišta, skloništa i rampi na izlazima.

Ponuda mora uključiti venecijanske rolete za prozore.

Objekt mora zadovoljiti akustični standard (nacionalni standard) C1 i zahtjeve naručitelja vezano za klimatizaciju prostora opisane u prilogu dokumentacije o nabavi.

Ponuditelj mora uključiti opći plan prizemlja predloženog rješenja s mjerama i predloženom opremom za različite prostorije.

**KORAK 3.** Kriteriji za odabir ponude

## 18. Općenito o izradi kriterija za odabir ponude



### 18.1. Kriteriji kvalitete kod nabave robe

Mogući kriteriji vezani za nabavu opreme za dječje vrtiće mogu, na primjer, biti sljedeći:

- mogućnost popravka, ponovne upotrebe ili recikliranja
- dostava (ugradnja i instalacija)
- namještaj i druga oprema: proizvodi koji su održivi ili koje je moguće reciklirati
- namještaj i druga oprema: jamstva.

Pri izgradnji novoga dječjeg vrtića postoje različiti rizici i kriteriji koje je moguće uzeti u obzir poput okolišnih, prikladnosti gradnje, fleksibilnosti itd. Mogući kriteriji za odabir ponude povezani s gradnjom dječjih vrtića dijelom su slični kriterijima za usluge, opisanim u poglavlju 2 ovog priručnika:

- savjetovanje, planiranje, projektiranje, izrada nacrti ili dizajna
- održivost materijala (drva)

Često je iznimno važan pravodoban završetak radova. Ako radovi kasne, moguće je da ćete kao naručitelj imati dodatne troškove ili trpjeti štetu. Kako biste to izbjegli, možete odrediti dodatne kriterije za odabir ponude koji će poticati izvođače da poštuju zadane rokove gradnje. Primjer 0.7 dan je kako slijedi:

#### **Primjer 0.7: Kriteriji za odabir ponude vezani za rok isporuke**

Dječji vrtić, čija je gradnja predmet nabave, mora biti otvoren do 1. lipnja tekuće godine. Naručitelj daje sljedeće kriterije za odabir ponude:

- U slučaju da ponuditelj ponudi rok isporuke do 1. lipnja, bit će mu dodijeljeno 50 bodova.
- Za svaki tjedan (počevši od prvog dana radnog tjedna) za koji je rok isporuke pomaknut nakon 1. lipnja, bodovi dodijeljeni ponuditelju bit će umanjeni za 10 bodova.

Naručitelj dodatno određuje sljedeće ugovorne uvjete:

- Ako izvođač izvrši ugovor prije datuma određenog ugovorom, naručitelj će platiti bonus od 30.000,00 kuna za svaki radni dan prije roka određenog ugovorom, a najviše za 10 radnih dana.
- Ako izvođač izvrši ugovor nakon datuma određenog ugovorom, izvođač će platiti ugovornu kaznu od 30.000,00 kuna za svaki radni dan nakon roka određenog ugovorom, a najviše za 10 radnih dana.



#### **18.2. Kriterij cijene namještaja i opreme**

Uobičajeno se cijena opreme za dječje vrtiće navodi po artiklu/proizvodu, po komadu. Jedinične cijene množe se s procijenjenim količinama, kako je objašnjeno u primjeru 0.8:

**Primjer 0.8:**

Igračke i instrumenti	Procjena količina/godišnje	Ponuđeni proizvod	Proizvođač	Oznaka proizvoda	Jedinična cijena (HRK)	Ukupna cijena (HRK)
x	30	xx	x	x	250,00	7.500,00
x	20	xx	x	x	500,00	10.000,00
x	10	xx	x	x	200,00	2.000,00
<b>Ukupna cijena za usporedbu:</b>						19.500,00

Popust ponuditelja na druge proizvode (nije uključeno u usporedbu cijene)

%

Ako predmet nabave uključuje velik broj različitih proizvoda, kao model usporedbe cijena često se primjenjuje složeniji model koji se naziva „košarica za usporedbu“. Košarica za usporedbu odnosi se na točno određene proizvode za koje je ponuditelj obavezan ponuditi fiksnu cijenu, na temelju čega se cijene uspoređuju. Uobičajeno se od ponuditelja dodatno traži da za sve ostale proizvode koji čine ponudu ponudi popust. Navedeni ostali proizvodi mogu se dostaviti u formi kataloga/cjenika. Takav pristup koristan je u situacijama gdje se nabavlja vrlo velik broj različitih proizvoda koje nije moguće pojedinačno ocijeniti, stoga se pristup temelji na Paretovom principu u kojem se u „košarici za usporedbu“ ocjenjuje određen manji broj proizvoda koji čine veći udio u cijeni (na primjer procijenjeno na 80% udjela). Kao što je i navedeno, ukoliko je pritom popis proizvoda koji čine preostalih 20% udjela u cijeni vrlo velik, svakako osigurajte da se popusti primjenjuju na sve proizvode. U slučaju, na primjer, okvirnih sporazuma na više godina (npr. 4), također možete zahtijevati da cijene ostanu na razmjernom nivou tijekom cijelog razdoblja trajanja okvirnog sporazuma.

Zaključno, proizvodi koji se u takvom slučaju uključuju u košaricu za usporedbu trebali bi biti oni proizvodi za koje je izgledno da će se nabavljati u najvećem obujmu tijekom izvršenja ugovora (kao na primjer stolice i stolovi). Na taj će se način ponuđeni popusti odnositi na sve stolove koji su dio ponude naručitelja, i to tijekom cijelog razdoblja izvršenja ugovora. Primjer 0.9 dan je kako slijedi:

**Primjer 0.9:**

Igračke i instrumenti	Procjena količina/godišnje	Ponuđeni proizvod	Oznaka proizvoda	Jedinična cijena (HRK)	Popust	Cijena s popustom (HRK)	Ukupna cijena (HRK)
Stol xxx	30	xx	x	250,00	25%	180,75	5.620,50
Stolice xxx	20	xx	x	50,00	30%	350,00	7.000,00
<b>Ukupna cijena za usporedbu:</b>							12.620,50

### 18.3. Određivanje cijene u nabavi radova (izgradnje objekata)

Molimo imajte na umu da kod radova zahtjev naručitelja da ponuditelj ponudi dnevnu cijenu rada, a bez specificiranja ukupne procijenjene količine dana, nije dobra praksa jer izvođačima ostavlja mogućnost (ne) opravdanog povećavanja broja naplaćenih dana. Najbolja je praksa uvijek definirati predmet nabave što je preciznije moguće kako bi se osigurala fiksne cijene za što je moguće veći dio predmeta nabave.

U poglavlju 2 i poglavlju 4 navedeni su inovativni primjeri određivanja cijena i metoda ocjene (kao na primjer nabava u obliku saveza) koje je moguće primijeniti i kod izgradnje dječjih vrtića.

#### Primjer 1: Namještaj za dječje vrtiće

Ponude ponuditelja koji nisu u situacijama isključenja i koji su zadovoljili tražene uvjete sposobnosti bit će uspoređene kroz kriterije za odabir ponude kako slijedi:



##### a) CIJENA 70 %

Ponuditelj mora ponuditi cijene proizvoda na dokumentu xx (popis proizvoda) koji čini prilog X dokumentacije o nabavi.

- Cijene se uspoređuju i ocjenjuju prema dokumentu popis proizvoda.
- Cijene se uspoređuju temeljeno na ukupnoj cijeni svih proizvoda.
- Ponuda s najnižom cijenom dobit će 70 bodova. Ostale ponude bit će ocijenjene prema sljedećoj formuli: najniža cijena / cijena ponude koja se ocjenjuje x 70.



##### b) KVALITETA 30 %

Kriteriji kvalitete su sljedeći:

##### **Prikladnost proizvoda prostoru za koji je namijenjen/ postojećem namještaju, estetske i funkcionalne kvalitativne osobine, 30 %**

Prikladnost proizvoda prostoru dječjeg vrtića za koji je namijenjen/ postojećem namještaju ocijenit će se kako slijedi:

- Stolovi za blagovaonicu: način na koji stolovi (oblikom i dimenzijama) pristaju blagovaonici koja je blago ovalnog oblika. Maksimalno 5 bodova.
- Namještaj za odlaganje: način na koji namještaj pristaje u hodnik (dubina i položaj u odnosu prema postojećim policama). Maksimalno 5 bodova.

- Sofe: kako pristaju međusobno (bojom, oblikom, mogućnostima razmještaja) te u odnosu prema postojećem naslonjaču i mekanim foteljama. Maksimalno 5 bodova.

Bodovi će se dodjeljivati kako slijedi:

- Odlična prikladnost = 5 bodova
- Dobra prikladnost = 4 boda
- Prosječna prikladnost = 3 boda
- Slaba prikladnost = 2 boda
- Vrlo slaba prikladnost = 1 bod

Ponuditelj s najvećim brojem bodova bit će ocijenjen s 30 bodova prema relativnom značaju kriterija kvalitete. Broj bodova ostalih ponuditelja bit će izračunat kako slijedi:

Broj bodova (za podkriterij) ponude koja se ocjenjuje / broj bodova (za podkriterij) najbolje ponude x 30.

Konačno, ukupan broj bodova čini zbroj bodova dobivenih za kriterij cijene i broj bodova dobivenih za kriterij kvalitete. Ponuda ponuditelja čija ponuda ostvari najveći zbrojeni broj bodova bit će predložena za odabir.

NB: ako dodjeljujete bodove za prikladnost prostoru, svakako je nužno jasno opisati obilježja postojećeg prostora. Trebali biste također odrediti vrijeme u koje je moguće izvršiti uvid u prostor svim potencijalnim ponuditeljima (ukoliko to nije moguće, svakako osigurajte dostupnost kvalitetnih fotografija prostora).

U prilogu dokumentacije o nabavi trebali biste dodatno opisati što smatrate prikladnim. Prikladnost u ovom slučaju ne može biti arbitrarno obilježje, već jasno opisano i dano do znanja ponuditeljima tako da mogu razumjeti što trebaju ponuditi da bi ostvarili veći broj bodova.

Primjerice, ako je prostor o kojem govorimo ovalnog oblika, u takav će prostor biti lakše uklopiti namještaj koji je također ovalnog oblika (ili se sastoji od modula pa ga je moguće prilagođavati). Pri nabavi namještaja za odlaganje (polica ili ormara), ocjena njihovog pristajanja mjerit će se s jedne strane njihovom iskoristivosti i dubinom (npr. za pohranu materijala ili predmeta), ali istovremeno i time ostavljaju li dovoljno mjesta za prolaz i kretanje.

Nadalje, ako govorimo o bojama sofa, postavljanje kriterija ovisit će o tome vrednujemo li više namještaj istih boja ili onih koje su u kontrastu s ostatkom prostora. Prema navedenom naručitelj će odrediti adekvatan opis i pridodati mu bodovnu vrijednost. Pritom imajte na umu da opis mora biti jasan i transparentan te jasno odrediti način dodjele bodova. S obzirom na to da je prilikom ocjene estetskih kriterija nemoguće u potpunosti isključiti subjektivnost, odnosno različita mišljenja osoba koje sudjeluju u pregledu i ocjeni ponuda, moguće je oformiti i dodatni neovisni odbor za ocjenjivanje koji bi dao svoju ocjenu temeljenu na fizičkom pregledu i testiranju, što će pridonijeti objektivnosti donesene ocjene.

## Primjer 2: Izgradnja dječjeg vrtića

Ponude ponuditelja koji nisu u situacijama isključenja i koji su zadovoljili tražene uvjete sposobnosti bit će uspoređene kroz kriterije za odabir ponude kako slijedi:

Kriterij za odabir ponude

- 1) Cijena za usporedbu ponuda bit će izračunata kao ukupan zbroj cijene gradnje i pratećih usluga.

**Ponudi koja ima najbolju cijenu za usporedbu bit će dodijeljen maksimalan broj bodova (70 bodova).**

Ostale ponude bit će ocijenjene prema sljedećoj formuli: najniža cijena za usporedbu / cijena za usporedbu ponude koja se ocjenjuje x 70.

2) **Ocjena funkcionalnosti:** funkcionalnost (maksimalno 30 bodova) ponuđenog rješenja bit će ocijenjena kroz sljedeća obilježja dječjeg vrtića:

- raspored prostorija i fleksibilnost prostora za izmjene po potrebi (10 bodova)
- razina arhitektonskog projekta (10 bodova)
- prikladnost rješenja predloženih u građevinskom projektu (5 bodova)
- iskorištenost i funkcionalnost prostora (5 bodova).

Detaljni opisi zahtjeva naručitelja nalaze se u prilogu xy.

**Usporedba bodova:**

Ekonomski najpovoljnija ponuda bit će ponuda ponuditelja s najvećim brojem osvojenih bodova (kao zbroj bodova za kriterij cijene + zbroj bodova za funkcionalnost), što maksimalno može biti 100 bodova.

## 19. Sažetak poglavlja – preporuke

**Dobra praksa:**

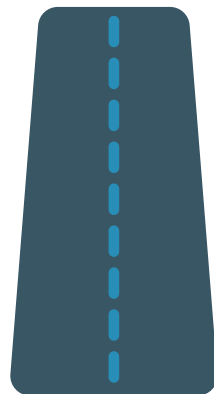
- Uvijek postavite kriterije za odabir ponude razmjerno složenosti predmeta nabave.
- Kvaliteta stručnog osoblja može biti uspoređivana. Ako je to slučaj, uzmite u obzir da osoblje, odnosno stručnjaci koji čine dio ponude ponuditelja u načelu ne bi smjeli biti mijenjani. Ako ipak dođe do zamjene, zamjenski stručnjaci moraju u potpunosti ispunjavati sve uvjete kao i stručnjaci predloženi u ponudi, ali također moraju, na temelju svojih referencija i kriterija odabira, ostvariti jednak ili veći broj bodova od stručnjaka koji su bili predloženi u ponudi. Moguće je u ugovor o javnoj nabavi ugraditi i opciju raskida ugovora ako ponuditelj ne može zadovoljiti ove uvjete.

**Loša praksa:**

- Kao kriterij ekonomski najpovoljnije ponude nemojte:
  - ocjenjivati broj referencija gospodarskih subjekata
  - ocjenjivati kvalitete jasno povezane s gospodarskim subjektima.

# POGLAVLJE 4

## VI. RADOVI NA IZGRADNJI I/ILI ODRŽAVANJU CESTA I AUTOCESTA



## 20. Predmeti nabave koji pripadaju ovoj kategoriji

- radovi na izgradnji, rekonstrukciji i održavanju cesta i autocesta

Ova kategorija izgradnje i održavanja cesta i autocesta značajan je i vrlo važan dio usluga koje društvo pruža svojim poreznim obveznicima – putovanje od točke A do točke B.

U ovu je kategoriju uključeno nekoliko predmeta kao što su mostovi, tuneli, nosive konstrukcije, čvorišta, prijelazi, čvorovi i naplatne ceste, kao i njihovo održavanje. Ova vrijedna infrastruktura zahtijeva stalno održavanje.

## 21. Karakteristike nabava u ovoj kategoriji

Postoji nekoliko metoda za nabavu gradnje i rekonstrukcije cesta i autocesta te njihova održavanja. Kod ovih nabava treba razmišljati o mogućnosti objava postupka nabave s ciljem sklapanja dugoročnog ugovora ili okvirnom sporazuma. Neke od opcija su i kratkoročni godišnji ugovori o javnoj nabavi u kojima je određen posao ugovoren s izvođačem, no tek nakon što smo razmotrili ostale mogućnosti. Agilnost u procesu nabave može se dodati dinamičnim sustavima nabave i elektroničkim katalozima.

Različite su faze i odgovornosti pri ugovaranju projekata. Odgovornost može uključivati sve od planiranja do održavanja ili se faze mogu podijeliti u više grupa nabave.

Što se tiče samog rada na autocestama, cestama i ulicama, posao zahtijeva vještine nekoliko stručnjaka, od kojih svaki ima posebne zahtjeve. Radna okolina i radno vrijeme često su teški: noći i praznici u svim vremenskim uvjetima. Rad se mora na primjer obaviti na vrlo prometnim ulicama i cestama kojima se koriste i teška vozila. Zahtjevi za kvalitetom također su vrlo strogi i kvalitetni rezultati mogu se postići samo s pomoću dovoljno debelih, prihvatljivih asfaltnih proizvoda. Standardi su također dostupni. Ova je kategorija područje koje općenito izvode stručnjaci. Tipično je da postoje zasebni priručnici i nautci, kao i opći uvjeti ugovora i oblici ugovora za različite vrste i veličinu projekta. Ovo poglavlje usko je povezano s poglavljem 2: Tehničke usluge.

Kao što je pojašnjeno u poglavlju 6: Informacijske tehnologije - softver, stalno se stvaraju novi načini nabave zahtjevnih projekata. Nova metodologija pri razvoju softvera zove se Agilna<sup>12</sup>. U nabavi radova obično se naziva Savez<sup>13</sup>.

Direktive o nabavi pružaju mogućnost i nekih posebnih modela nabave u vezi s financiranjem ugovora. To uključuje javno-privatna partnerstva i ugovore o koncesijama. Postoje posebni propisi za ove metode.

Naručitelji također trebaju biti svjesni da je ova kategorija tradicionalno podložna izazovima poput korupcije i kartela. Ti izazovi moraju se uzeti u obzir pri izradi Dokumentacije o nabavi, a osobito pri izradi nacrtu osnova za isključenje (korak 1.1), kriterija odabira gospodarskog subjekta (korak 1.2), kao i ugovornih uvjeta.

## 22. Primjeri dokumentacije o nabavi: kriteriji za odabir ponude

U sljedećem ćemo poglavlju predstaviti tri primjera u ovoj kategoriji. Pratimo metodologiju koja je već predstavljena u Uvodu, ali ovo će se poglavlje usredotočiti na kriterije za odabir ponude (korak 3). Molimo pogledajte više informacija o ostalim koracima (1 i 2) iz Uvoda i ostalih poglavlja, posebice Poglavlja 2: Tehničke usluge. Imajte na umu da kriteriji odabira uvijek snažno ovise o i) predmetu nabave, ii) veličini nabave i iii) ciljevima nabave. Primjeri se najbolje primjenjuju kao izvori ideja za kriterije odabira, cilj nije njihovo kopiranje.

Prvi primjer bit će jednostavan model korištenja modelom omjera cijene i kvalitete, a drugi će primjeri biti napredniji i uključuju neke inovativne elemente.

12 Vidjeti Poglavlje 6: Informacijske tehnologije – softver.

13 Model Saveza ima karakteristike javno privatnog partnerstva. Ako želite više informacija o Savezu, pogledajte: <http://www.dtf.vic.gov.au/Infrastructure-Delivery/Alliance-and-traditional-contracting>

**Primjer 1**

## 23. Obnova asfaltne površine

### 23.1. Pozadinske informacije o nabavi

Ova se nabava odnosi na asfaltiranje/ obnovu asfaltnih površina u područjima tri općine, A, B i C, na jednu godinu s mogućnošću produženja na dvije godine.

**KORAK 3. Kriteriji za odabir ponude**

### 23.2. Kriteriji za odabir ponude

U skladu s Dokumentacijom o nabavi, kriterij za odabir ponude bit će najbolji omjer kvalitete i cijene.

To se odnosi na rezultat koji se temelji na cijeni ponude i bodovima dodijeljenima za kvalitetu koji se dodjeljuju ponuditelju.

Ove će se komponente ponderirati u sljedećem omjeru: cijena 70 % i kvaliteta 30 %. Bodovi za ocjenjivanje kvalitete definiraju se na temelju sljedećih komponenata kvalitete:

Klasa kvalitete mineralnih agregata: koeficijent važnosti 30

- klase snage ponuđenih mineralnih agregata (iznad minimalnih uvjeta)

Vrednovanje asfaltne mješavine i kvaliteta izvedenih radova slijede poslije uzimanja uzoraka. Prijedlog ponuditelja bit će ocijenjen na temelju debljine i količine asfalta. Rezultati koji ne odgovaraju sadržaju ponude na temelju kojega su bodovi dodijeljeni smatrat će se značajnom ugovornom izmjenom. U tom se slučaju primjenjuje ugovorni odjeljak x koji se odnosi na raskid i odštetu.

Razvijanje digitalizacije procesa asfaltiranja moguće je s obzirom na radove asfaltiranja. Izvođač može predložiti eksperimentalnu upotrebu vlastitih inovativnih digitalnih rješenja koja će pridonijeti troškovnoj učinkovitosti i kvaliteti pločnika. Ona se mogu povezati s automatskim, kontinuiranim mjerenjem, fiksiranim na mjesto izvještavanja s obzirom na sljedeće čimbenike:

- mjerenje mase (širina, duljina, debljina/ količina mase)
- povezivanje nanese mase s proizvodnim podacima (sastav, temperature) korištene sirovine i njihovi podaci o kvaliteti (sljedivost sirovina)
- uspjeh polaganja (parametri koji opisuju uniformiranu kvalitetu, kao što su temperatura i njezina odstupanja, segregacije i drugi nedostaci u radu, ravnanje, nagib)
  - uspjeh brtvljenja (temperatura, zbijanje/ brtvljenje)
  - mjerenje dubina glodanja

- mjerenje temperature grijanja
- digitalni plan za implementaciju i kontrolu strojeva

Cilj digitalizacije razvoja jest poboljšati učinkovitost i kvalitetu asfaltiranja izradom modela elektroničkog rada. Za provedbu razvojnog zadatka bit će isplaćena unaprijed međusobno dogovorena naknada za razvoj.

O rezultatima će se izvještavati elektronički, a rezultati trebaju odgovarati lokaciji s koje se izvještava te biti isporučeni naručitelju. Osim toga, mora se izraditi izvješće koje će biti objavljeno na internetskoj stranici naručitelja. Izvješće mora sadržavati opis cilja, provedbu i digitalni proces, kao i procjenu izvedivosti i predno rezultata. Cilj je klijenta da napredne digitalne inovacije budu dugoročno primjenjive u radovima asfaltiranja.

## Primjer 2

## 24. Regionalni projekt održavanja ulica

### 24.1. Pozadinske informacije o nabavi

Ured za održavanje cesta gradskog ureda za izgradnju, u daljnjem tekstu „Naručitelj“, traži ponude za izvođenje regionalnih radova na održavanju koji se u nastavku nazivaju „radovi“, kako je navedeno u Obavijesti o nabavi, dokumentaciji o nabavi i svim priložima.

Predmet nabave ovog ugovora i relevantni zahtjevi detaljno su opisani u programu radova (prilog x i dodatnim priložima) Varijante ponude nisu prihvatljive. Naručitelj za regionalno održavanje cesta odabire jednog (1) izvođača i sklapa ugovor s njim. Količina pruženih radova jest procjena i ne predstavlja nikakvu obvezu naručitelju da kupi taj iznos radova ili isključivo pravo na izvođenje radova. Razdoblje ugovora je pet godina. Razdoblje provedbe ugovora počinje od početka ugovornih radova. Radovi će se izvoditi u razdoblju 1.6.2017. – 30.9.2022. Ugovor će biti potpisan na početku radova.

### 24.2. Kriteriji za odabir ponude

KORAK 3. Kriteriji za odabir ponude

Dodjela ugovora temelji se na najboljem omjeru cijene i kvalitete. Relativni značaj cijene je 20% dok je relativni značaj kvalitete 80%.

OBRAZAC

Naziv ponuditelja:

#### UPUTE

- Ako ponuditelj nudi opcionalnu kvalitetu za radove, mora odgovoriti „da“ na odgovarajuću stavku opcionalne kvalitete. Potrebno je dodatno, detaljnije izvješće za neke od stavaka na kojima se dodjeljuju dodatni bodovi. Naručitelj može zatražiti pojašnjenja o svim označenim opravdanjima dodatnih bodova također za vrijeme trajanja ugovora.
- **Sva dodatna kvaliteta koja se nudi u ovom obrascu uključena je u cijenu navedenu u dodatku 4 (Obrazac troškovnika).**
- **Ako razina kvalitete odstupa od najavljenog u ovom obrascu, to će se smatrati kršenjem ugovora i stoga osnovom za sankcije (vidi odjeljak x ugovora) i mogući raskid ugovora.**
- Dodjeljivanje bodova opisano je u nastavku. Moguće je da više ponuditelja dobije isti broj bodova.

- Obrazac se može ispuniti elektroničkim putem (kao datoteka) ili neizbrisivom tintom. Sadržaj ili redoslijed sadržaja obrasca ne smiju se mijenjati.

14



Bodovi koji imaju učinka na usporedbu		
Osoblje	Bodovi	Odgovor/izvještaj
<p>ISKUSTVO VODITELJA GRADILIŠTA</p> <p>Voditelj gradilišta kojeg je odredio izvođač radova ima više iskustva i vještina nego što je traženo u minimalnim zahtjevima u odgovarajuće zahtjevnim* zadacima voditelja gradilišta u gradskom okruženju.</p> <p><i>* Zahtjevni radovi označuju iskustvo u radovima koji odgovaraju predmetu nabave prema vrijednosti ugovora, zemljopisnom opsegu ili procjeni opsega zadataka. Odgovarajući<sup>15</sup> zadaci sastoje se od održavanja i popravljivanja ulica, održavanja zelenih površina i radovi su samostalne prirode. Odgovorni voditelj gradilišta izričito mora imati iskustvo u praktičnom vođenju radova. Iskustvo stečeno kao kupac neće biti uzeto u obzir.</i></p> <p>Voditelj gradilišta ima završeno obrazovanje u tehničkom području i najmanje trogodišnje iskustvo u odgovarajuće zahtjevnim zadacima voditelja gradilišta u projektima održavanja gradskog okoliša.</p>	<p>Iskustvo ne manje od:</p> <p><b>pet (5) godina =</b> 5 bodova</p> <p><b>osam (8) godina =</b> 10 bodova</p>	<p>___ Da, nudimo ovu opcionalnu kvalitetu</p> <p>Obrazac za osobne podatke, prilog 5.1 Dokumentacije o nabavi mora biti popunjen i predan uz ponudu.</p> <p>Obrazac s osobnim podacima priložen je ponudi kao prilog broj:</p> <p>_____</p>

14 DIREKTIVA 2014/24/EU EUROPSKOG PARLAMENTA I VIJEĆA od 26. veljače 2014. (99): „Mjere usmjerene na zaštitu zdravlja osoblja angažiranog u postupku proizvodnje, davanje prednosti društvenoj integraciji osoba u nepovoljnom položaju ili članova ranjivih skupina među osobama angažiranim za izvršenje ugovora ili mjere usmjerene na osposobljavanje vještina potrebnih u okviru određenog ugovora također

može biti predmetom kriterija za dodjelu ili uvjeta izvršenja ugovora pod uvjetom da su te mjere vezane uz radove, robu ili usluge koje se pružaju u okviru ugovora. Na primjer, ti se kriteriji ili uvjeti mogu odnositi, između ostalog, na zapošljavanje osoba koje duže vrijeme traže posao, na provedbu mjera osposobljavanja nezaposlenih osoba ili mladih osoba tijekom izvršavanja ugovora koji će se dodijeliti. U tehničkim specifikacijama javni naručitelji mogu odrediti takve društvene zahtjeve koji izravno obilježavaju određeni proizvod ili uslugu, poput dostupnosti za osobe s invaliditetom ili izvedbe prilagođene svim korisnicima.“

15 Jedan od razloga zašto je u nabavu radova uključen i komunikacijski plan je i taj da kada postoji problem u održavanju cesta u Helsinkiju, građani su uzrujani i kontaktiraju sve brojeve u gradskoj upravi. Ovo iziskuje dodatni posao za službenike i često je adresirano na krive osobe. Kvaliteta života načelno dolazi iz znanja građana što se događa sa održavanjem cesta i mogućnosti da se tome prilagode. Npr. kad se ceste čiste u proljeće, to stvara puno prašine. To uzrokuje alergije i građani moraju znati kad se to radi. Također, ukoliko će se auti micati tijekom čišćenja, ključno je da građani budu obaviješteni na vrijeme o tome kamo su premješteni auti.

<p>DRUŠTVENI ASPEKTI</p> <p>Grad želi pridonijeti ponudi poslova kroz javnu nabavu za osobe sa slabijim mogućnostima pronalaženja posla (npr. dugotrajna nezaposlenost, mladi ljudi, useljenici, djelomično radno sposobni stanovnici, osobe s invaliditetom) .</p> <p>Ponuditelju će se dodijeliti dodatni bodovi zapošljavanjem osobe ili osoba sa slabijim mogućnostima pronalaženja posla.</p> <p>Osoba će biti zaposlena u roku od šest (6) mjeseci od početka provedbe ugovora. Trajanje radnog odnosa je najmanje šest (6) mjeseci, a osoba će izvršavati zadatke najmanje tri (3) dana tjedno, osim ako nije drugačije dogovoreno s naručiteljem.</p>	<p>Ponuditelj će zaposliti jednu osobu, ovdje znači = 5 bodova;</p> <p>Ponuditelj će zaposliti dvije ili više osoba, ovdje znači = 10 bodova.</p>	<p>___ Da, nudimo ovu opcionalnu kvalitetu</p> <p>PRILOG:</p> <p>Ponuditelj u prilogu svoje ponude podnosi pojašnjenje u slobodnom obliku o tome kako planira ponuditi ovaj posao. Pojašnjenje je priloženo u ponudi kao prilog broj:</p> <p>_____</p>
Novi postupci djelovanja	Bodovi	Odgovor/izvještaj
<p>KOMUNIKACIJA I SUDJELOVANJE</p> <p>Ponuditelj provodi aktivnu komunikaciju, organizira suradnju s građanima i potiče stanovnike da sudjeluju u širokom opsegu tijekom ugovornog razdoblja.</p> <p>Podneseni komunikacijski plan u ponudi mora sadržavati sljedeće dijelove:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ različite ciljane skupine</li> <li>▪ različite kanale komunikacije</li> <li>▪ o kakvim pitanjima, koliko često i u stvarnom vremenu ponuditelj komunicira</li> <li>▪ kako ponuditelj uzima u obzir povratne informacije; što je operativni model i proces uzet u obzir za povratne informacije građana (dvosmjerna komunikacija)</li> </ul> <p>U usporedbi će se bodovati:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ koliko god je moguće razmatranje <b>što više</b> ciljanih skupina (npr. od djece do starijih osoba, različite jezične skupine)</li> <li>▪ <b>svestrano i inovativno</b> razmatranje različitih kanala (npr. događaji, oglašavanje, elektroničke usluge, društveni mediji)</li> <li>▪ <b>opsežna i aktivna</b> komunikacija što je moguće bliže stvarnom vremenu</li> <li>▪ <b>održiv i inovativan</b> model rada u dvosmjernoj komunikaciji.</li> </ul>	<p>Najboljem komunikacijskom planu dodjeljuje se 10 bodova, drugome na ljestvici 9 bodova, trećemu 8 bodova, četvrtom 7 bodova itd.</p> <p>Dva ponuditelja mogu dobiti isti broj bodova, i u tom se slučaju sljedeći broj bodova u poretku ne dodjeljuje.</p>	<p>___ Da, nudimo ovu opcionalnu kvalitetu</p> <p>Komunikacijski plan priložen je u ponudi kao prilog broj:</p> <p>_____</p> <p>Maksimalna dužina plana je na jednoj A4 stranici, font Arial veličina slova 12.</p>

Aspekti zaštite okoliša	Bodovi	Odgovor/izvještaj
<p>PUNJENJE PIJESKOM I PRANJE ULICA</p> <p>Ponuditelj svakog proljeća provodi punjenje pijeskom i pranje ulica u cijeloj regiji u kraćem vremenu od minimalnog zahtjeva.</p> <p><i>Minimalni uvjet u specifikaciji proizvoda: „Punjenje pijeskom počinje od središnjih područja, a radovi moraju biti dovršeni sa završnim radovima u roku od šest tjedana od početka radova. U prvom razredu prioriteta do 30.4. i sve ulice do 15.5.“</i></p>	<p>Punjenje pijeskom i pranje ulica obavljaju se ne više od:</p> <p><b>*unutar pet (5) tjedana</b> od roka za početak = 3 boda;</p> <p><b>*unutar četiri (4) tjedna</b> od roka za početak = 6 bodova;</p> <p><b>*unutar tri (3) tjedna</b> od roka za početak = 10 bodova;</p>	<p>___ Da, nudimo ovu opcionalnu kvalitetu</p> <p>Punjenje pijeskom i pranje ulica izvršit će se u regiji svakog proljeća u manje od ___ tjedana od početka radova.</p>
<p>NJEGA ZA POSAĐENA PODRUČJA/ ZAŠTITA BILJAKA</p> <p>Kod čišćenja od korova rabi se isključivo netoksična rješenja (npr. mehaničke metode poput ručnog čišćenja, isparavanja, spaljivanja).</p> <p><i>Minimalni uvjet u specifikaciji proizvoda 2301: „U kontroli korova bit će upotrijebljene, gdje je to prikladno, mehaničke metode, sagorijevanje i zaštitni sustavi. Korištenje zaštitnim sustavima biljaka mora biti dogovoreno s kupcem. Cilj je rabiti što češće acetatne otopine umjesto drugih biljnih zaštitnih sredstava.“</i></p> <p>PRILOG POJAŠNJENJU:</p> <p>Ponuditelj u svojoj ponudi mora podnijeti pouzdano, objašnjenje u slobodnom formatu o načinu na koji će suzbijati korov.</p> <p>Pojašnjenje mora sadržavati najmanje:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ tehnologiju kojom se ponuditelj koristi</li> <li>▪ moguće proizvođače</li> <li>▪ ponuditeljevo iskustvo s navedenom tehnologijom</li> <li>▪ moguće prijašnje dokaze funkcionalnosti i koristi tehnologije</li> </ul> <p>Klijent će nadzirati upotrebu navedene tehnologije tijekom trajanja ugovora, tj. na sastancima na lokaciji i posjetima lokacijama.</p>	<p>5 bodova</p>	<p>___ Da, nudimo ovu opcionalnu kvalitetu</p> <p>ANNEX:</p> <p>Opis ove metode priložen je ponudi kao prilog broj:</p> <p>_____</p>

<p>FLOTA KAMIONA</p> <p>Vozna flota kamiona ponuditelja ili njegov dio udovoljavaju zahtjevima Euro VI klase. Bodovi će se dodijeliti ovisno o postotku kamiona u floti ponuditelja koji zadovoljavaju euro VI klasu.</p> <p><i>Minimalni uvjet u programu rada: Kamionska flota mora zadovoljavati zahtjeve EURO V klase najkasnije s datum potpisa ugovora.</i></p> <p>PRILOG POJAŠNJENJU:</p> <p>Ponuditelj mora u svojoj ponudi podnijeti specifikaciju o kamionskoj floti, kojom dokazuje da je kriterij za dodjelu dodatnih bodova ispunjen.</p>	<p>Euro VI- klasa kamiona koji čine X posto ukupne flote vozila</p> <p>Ponuditelj mora navesti broj X na temelju specifikacije o svojoj floti kamiona.</p> <p>Bodovi će se računati s pomoću formule:</p> <p><math>X * \text{bodovi}</math></p> <p>Maksimalno 10 bodova</p>	<p>___ Da, nudimo ovu opcionalnu kvalitetu</p> <p>___ posto naše flote zadovoljava kriterij dodjele dodatnih bodova.</p> <p>PRILOG:</p> <p>Specifikacija flote kamiona priložena je ponudi kao prilog broj: _____</p>
<p>FLOTA OSOBNIH AUTOMOBILA I KOMBIIJA</p> <p>Vozna flota osobnih automobila i kombija ponuditelja ili njegov dio udovoljavaju zahtjevima Euro V klase. Bodovi će se dodijeliti ovisno o postotku osobnih automobila i kombija u floti ponuditelja koji zadovoljavaju EURO 5 klasu.</p> <p><i>Minimalni uvjet u programu rada: Flota osobnih automobila i kombija mora zadovoljavati zahtjeve EURO 4 klase najkasnije s početkom ugovornog razdoblja.</i></p> <p>PRILOG POJAŠNJENJU:</p> <p>Ponuditelj mora sa svojom ponudom podnijeti specifikaciju o floti osobnih automobila i kombija, kojim dokazuje da je kriterij za dodjelu dodatnih bodova ispunjen.</p>	<p>Najmanje klasa EURO 5 koja sadrži X posto ukupne flote osobnih automobila i kombija</p> <p>Ponuditelj mora navesti broj X na temelju specifikacije o svojoj floti osobnih automobila i kombija.</p> <p>Bodovi će se računati s pomoću formule:</p> <p><math>X * \text{bodovi}</math></p> <p>Maksimalno 5 bodova</p>	<p>___ Da, nudimo ovu opcionalnu kvalitetu</p> <p>___ posto naše flote zadovoljava kriterij dodjele dodatnih bodova.</p> <p>PRILOG:</p> <p>Specifikacija flote osobnih automobila i kombija priložena je ponudi kao prilog broj: _____</p>
<p>STROJEVI</p> <p>Strojevi ponuditelja ili jedan dio, u najmanju ruku, zadovoljavaju zahtjeve viših razreda. Bodovi će se dodijeliti ovisno o postotku strojeva izvođača koji udovoljavaju zahtjevima boljim od minimalnih uvjeta. Minimalni uvjet u programu rada: strojevi moraju zadovoljavati zahtjeve stupanj IIIA najkasnije s početkom ugovornog razdoblja.</p> <p>PRILOG POJAŠNJENJU:</p> <p>Ponuditelj mora sa svojom ponudom podnijeti specifikaciju o strojevima, kojom dokazuje da je kriterij za dodjelu dodatnih bodova ispunjen.</p>	<p>Strojevi višim stupnjem od stupnjem IIIA čine X posto svih strojeva. Ponuditelj mora navesti broj X na temelju specifikacije o svojim strojevima.</p> <p>Bodovi će se računati s pomoću formule:</p> <p><math>X * \text{bodovi}</math></p> <p>Maksimalno 10 bodova</p>	<p>___ Da, nudimo ovu opcionalnu kvalitetu</p> <p>___ posto naših strojeva koji zadovoljavaju kriterij dodjele dodatnih bodova</p> <p>Specifikacija strojeva priložena je ponudi kao prilog broj: _____</p>

<p>EKOLOŠKA VOŽNJA</p> <p>Cjelokupno osoblje ponuditelja koje se koristi flotom vozila završilo je obuku o ekološkoj vožnji tijekom protekle tri godine, ili najkasnije do datuma potpisa ugovora. Training organizira vanjska organizacija, a osobe mogu podnijeti potvrdu o uspješnom završetku obuke.</p> <p>POJAŠNJENJE NA ZAHTJEV:</p> <p>Ponuditelj je dužan na zahtjev dostaviti uvjerenja o osposobljavanju za ekovožnju za cjelokupno osoblje ponuditelja koji se koristi flotom vozila.</p>	5 bodova	<p>___ Da, nudimo ovu opcionalnu kvalitetu</p> <p>Uvjerenja o osposobljavanju osoblja dostavljaju se na zahtjev naručitelja.</p>
<p>ENERGETSKE UČINKOVITOSTI I BUKA MALIH STROJEVA</p> <p>Najmanje trećina malih strojeva kojima se ponuditelj koristi energetski je učinkovita, tiha i djeluje drugačije nego kod motora s unutarnjim izgaranjem (strojevi su npr. na baterijskom napajanju).</p> <p>POJAŠNJENJE NA ZAHTJEV:</p> <p>Ponuditelj je dužan na zahtjev dostaviti specifikaciju malih strojeva kojima će se koristiti.</p>	5 bodova	<p>___ Da, nudimo ovu opcionalnu kvalitetu</p> <p>Specifikacija se mora dostaviti na zahtjev naručitelja.</p>

## 25. Sažetak poglavlja – preporuke

### Dobra praksa:

- Ako je moguće, koristite se inovativnim metodama nabave
- Razmotrite mogućnosti za održivu nabavu

### Loša praksa:

- Ocjenjivanje broja referencija
- Ocjenjivanje kvaliteta koje su jasno povezane s gospodarskim subjektom

# POGLAVLJE 5

## VII. NABAVA INFORMATIČKE OPREME



## 26. Predmeti nabave koji pripadaju u ovu kategoriju

- računala
- periferna oprema
- uređaji za čitanje i pohranu multimedijских sadržaja
- IT pribor (web-kamere, proizvodi za čišćenje itd.)

Ova kategorija predmeta nabave uključuje široku paletu proizvoda od računala do mobilnih telefona i memorijskih štapića.

Obilježja ovih predmeta nabave jesu velike količine i često visoke preferencije krajnjih korisnika. Krajnji su korisnici obično dobro upoznati s predmetnim proizvodima i cijenama prema robnim markama. Neovisno o tome, u javnoj je nabavi bitno zaobići obilježja robnih marki i umjesto toga utvrditi tražene značajke.

## 27. Karakteristike nabava u sklopu ove kategorije

Različiti pristupi nabavi informatičke opreme:

- nabava proizvoda
- nabava robe kao usluge
- izdvajanje (outsourcing) posla kroz leasing gospodarskom subjektu koji financira opremu, mijenja je po potrebi i prati lokacije opreme

U ovom poglavlju govori se o nabavi opreme putem kupnje, s naglaskom na sredstva, odnosno načine primjene najboljeg omjera cijene i kvalitete u nabavi robe.

Nabava robe kao usluge u praksi se može prikazati na primjeru nabave pisača. U tom biste slučaju, umjesto kupnje pisača (koji biste morali održavati, kupovati papir itd.), plaćali npr. mjesečni najam pisača koji održava dobavljač koji je ujedno odgovoran za dovoljnu količinu papira i boje za pisač i zamjene po potrebi (takva usluga još se naziva nabavom ispisnog rješenja).

Treća je opcija primjerice leasing. Odnosi se na nabavu proizvoda te na financiranje ostalih usluga. Naručitelji se ovim modelom koriste zbog dva razloga: prvi je povezan s vlastitom bilancom (plaća se najam, a ne bilježi se imovina). Drugi su razlog poteškoće u praćenju i održavanju brojne opreme. Na primjer, organizacije poput fakulteta imaju toliko računala i ostale opreme da im se više isplati angažirati profesionalnog pružatelja usluga za praćenje i održavanje rada cjelokupne informatičke opreme.

## 28. Povezane usluge i mogućnosti

Iako će se u ovom poglavlju govoriti o nabavi robe, imajte na umu koje su vam usluge potrebne u vezi s nabavom informatičke opreme koju kupujete. Najvjerojatnije će biti potrebne usluge održavanja (koje će, moguće, biti i uključene u cijenu). Najčešće usluge koje prate nabavu informatičke opreme jesu sljedeće:

Tablica 1. Najčešće dodatne usluge

Usluge	Označite po potrebi
Internetska pohrana podataka i usluga službe za korisnike	
Usluga brze dostave (robe na zalihama)	
Usluge instalacije	
Usluge održavanja:	
Održavanje na lokaciji opreme (on-site)	

Održavanje na lokaciji opreme (on-site), na prethodni poziv	
Recikliranje	
Uništavanje rashodovane opreme uz pouzdano uništavanje povjerljivih podataka	
Drugo	

Vezano za pojedine proizvode, ove usluge mogu biti dio cijene proizvoda. Takve usluge mogu biti na primjer internetska pohrana podataka i usluga službe za korisnike. Upravo je zbog toga istraživanje tržišta, u smislu saznanja o tome koja je cijena proizvoda, ali i što je sve uključeno u cijenu, vrlo važno već u fazi planiranja.

Napravite popis potrebnih usluga i dodajte ih tehničkim specifikacijama u pozivu na nadmetanje, odnosno dokumentaciji o nabavi (korak 2). Važno je imati na umu da uključite samo one usluge koje su vam zaista potrebne. One usluge za koje niste sigurni hoćete li ih trebati tijekom izvršenja ugovora (i koje, dakle, nisu nužne) mogu biti predmetom kriterija za odabir ponude kao kriterij kvalitete (korak 3). Vezano za usporedbe cijene, najbolja je praksa tražiti cijene obveznih usluga (korak 2) i dodati ih ukupnoj cijeni za usporedbu, odnosno ocjenu.

Ako naručitelj ima stalnu potrebu za opremom koja se nabavlja (odnosno ako posrijedi nije jedna izolirana nabava), ako proizvodi imaju dugačke jamstvene rokove te ako proizvodi odnosno predmet nabave uključuje usluge održavanja ili druge usluge, razumno je u dokumentaciji o nabavi postaviti uvjete ekonomske i financijske sposobnosti kako biste osigurali da će gospodarski subjekt poslovati tijekom dužeg razdoblja.

## 29. Izazovi u nabavi informatičke opreme

Povezano s nabavom informatičke opreme, kompatibilnost s postojećim sučeljima često je važna kvaliteta novog proizvoda. Zapamtite razmotriti postoji li potreba za specifikacijom zahtjeva za sučelje/sučelja povezano s predmetom nabave, odnosno opremom koju kupujete.

Valja također obratiti pozornost na to da u tehničkoj specifikaciji nije dopušteno navesti da ponuđeni proizvod mora biti proizvod X koji je kompatibilan s postojećim proizvodom Y. Općenito, tehničke specifikacije moraju navesti funkcionalnosti i kvalitete, a ne nazive robnih marki.

Ono što možete tražiti jest:

- kompatibilnost s proizvodom X, **AKO** navedete što kompatibilnost podrazumijeva i jasno opišete npr. postojeće sučelje kako bi svaki ponuditelj mogao razumjeti što se od ponuđenog proizvoda traži
- možete (a često i trebate) zahtijevati da su proizvodi koje nabavljate međusobno kompatibilni (ako npr. u istom postupku nabavljate prijenosna računala i monitore).

Za spomenute je probleme najbolje pogledati primjer sudske prakse. U primjeru 0.1 prikazana je presuda iz Finske vezana za zahtjeve kompatibilnosti:

### Primjer 0.1:

Trgovački sud u svojoj je presudi naveo kako je tehnička specifikacija (ili kriterij kvalitete) koji sadržava samo navod „kompatibilno je“ preopćenit i daje naručitelju preveliku slobodu pri dodjeli ugovora. Međutim, u ovom specifičnom slučaju, a s obzirom na to da je zahtjev naveden kao „kompatibilnost sa sustavom X pohrane podataka u bolnicama“, prema mišljenju Suda kriterije je bio dovoljno određen te su gospodarski subjekti koji posluju u području predmeta nabave morali znati što specifikacija zahtjeva od proizvoda.

## 30. Primjer dokumentacije o nabavi

U nastavku navodimo dva primjera nabave u ovoj kategoriji, primjenjujući poznatu metodologiju iz prošlih poglavlja. Faze postupka nabave možete pratiti usporedno sa žutim i narančastim okvirima koji se nalaze pokraj naslova odjeljka.

Prvi primjer jednostavan je model upotrebe najboljeg omjera cijene i kvalitete. Drugi primjer sadržava inovativan pristup usporedbi kriterija kvalitete. U prvom je primjeru riječ o nabavi računala, a u drugom o nabavi memorijskih štapića.

**KORAK 1.2.** Određivanje uvjeta sposobnosti

### 30.1. Određivanje kriterija za odabir gospodarskog subjekta (uvjeta sposobnosti)

#### Primjer 1: Osobna računala



Ponuditelj je obavezan ispuniti sljedeće uvjete:

- Nepostojanje obveznog razloga isključenja za posebno propisane slučajeve za koje ne smije postojati pravomoćna presuda (u skladu s ESPD obrascem)
- Nepostojanje obveznog razloga isključenja za slučajeve vezane za plaćanja dospjelih poreznih obveza i obveza za mirovinsko i zdravstveno osiguranje (u skladu s ESPD obrascem)
- Odabrani uvjeti sposobnosti (u skladu s ESPD obrascem):

#### A. Sposobnost za obavljanje profesionalne djelatnosti:

##### Upis u sudski, obrtni, strukovni ili drugi odgovarajući registar

Zahtjev da je ponuditelj upisan u odgovarajući registar u državi poslovnog nastana, kao što je opisano u prilogu XI Direktive 2014/24/EU (i prilogu XII. ZJN 2016); gospodarski subjekti iz različitih država članica dokazuju svoj upis, odnosno ispunjenje zahtjeva u skladu s navedenim prilogom.

#### B. Ekonomska i financijska sposobnost:

Ponuditelj mora imati stabilnu financijsku situaciju. To se mora provjeriti iz sljedećeg:

a) Što se tiče relevantnog financijskog vrednovanja koji su navedeni u pozivu, dokumentaciji o nabavi ili ESPD obrascu, gospodarski subjekt mora izjaviti da su stvarne vrijednosti rizika kako slijedi:

1. Ocjena kreditnog rejtinga je AAA-BBB

Napomena: U primjeru je korišten kreditni rejting Standard & Poor's, no također je moguće koristiti i neki drugi nacionalni standard.<sup>16</sup>

b) Minimalni godišnji promet

Minimalni godišnji promet u području koje je obuhvaćeno predmetom nabave u tri posljednje dostupne financijske godine, ovisno o datumu osnivanja ili početka obavljanja djelatnosti gospodarskog subjekta, ako je informacija o tim prometima dostupna, mora biti:

- najmanje 15 milijuna kuna

Napomena: uvjet se odnosi na godišnju vrijednost prometa i jednak je procijenjenoj vrijednosti nabave. Obratite pozornost da uvjet godišnjeg prometa ne smije prelaziti dvostruku vrijednost procijenjene vrijednosti nabave, osim u opravdanim slučajevima poput onih vezanih uz posebne rizike koji su povezani s prirodom radova, usluga ili robe, koje javni naručitelj mora obrazložiti u dokumentaciji o nabavi i u izvješću o postupku javne nabave

### Oslanjanje na sposobnost drugih subjekata

U slučaju da se gospodarski subjekt u postupku javne nabave radi dokazivanja ispunjavanja kriterija tehničke i stručne sposobnosti oslanja na sposobnost drugih subjekata (na primjer podugovaratelja), potrebno je zatražiti da navedeni podugovaratelj u ponudi ili zahtjevu za sudjelovanje dostavi zasebnu europsku jedinstvenu dokumentaciju o nabavi koja sadržava tražene podatke i za tog subjekta (ESPD, Dio II., odjeljak C).

### Mjere za upravljanje okolišem

Ponuditelj mora biti u mogućnosti primijeniti mjere za upravljanje okolišem te u tu svrhu mora dostaviti opis mjera za upravljanje okolišem koje će primijeniti tijekom izvršavanja ugovora<sup>17</sup>.

## Primjer 2: Memorijski štapići

Ponuditelj je obvezan ispuniti sljedeće uvjete:

- Nepostojanje obveznog razloga isključenja za posebno propisane slučajeve za koje ne smije postojati pravomoćna presuda (u skladu s ESPD obrascem)
- Nepostojanje obveznog razloga isključenja za slučajeve vezane za plaćanja dospjelih poreznih obveza i obveza za mirovinsko i zdravstveno osiguranje (u skladu s ESPD obrascem)
- Nepostojanje razloga isključenja koji bi se odnosio na kršenje primjenjivih obveza u području prava okoliša, socijalnoga i radnog prava, uključujući kolektivne ugovore, a osobito obvezu isplate ugovorene plaće, ili odredbama međunarodnog prava okoliša, socijalnoga i radnog prava
- Odabrani uvjeti sposobnosti (u skladu s ESPD obrascem):

<sup>16</sup> ZJN 2016 – članak 267. st. 2. - predočenjem financijskih izvješća ili izvadaka iz tih izvješća, ako je objavljivanje financijskih izvješća obvezno u državi poslovnog nastana gospodarskog subjekta

<sup>17</sup> Molimo obratite pozornost da je u svim navedenim primjerima potrebno navesti referentni dokument na koji se naručitelj poziva prilikom određivanja uvjeta (npr. relevantan propis EU ili RH). Na primjer, naručitelj može tražiti da je minimalni popis mjera određen međunarodnom normom za sustav upravljanja okolišem ISO 14001:2004, ISO 14001:2015 što dokazuje preslikom Potvrde o akreditaciji s pripadajućim priložima

ZJN 2016 – članak 267. st. 2. - predočenjem financijskih izvješća ili izvadaka iz tih izvješća, ako je objavljivanje financijskih izvješća obvezno u državi poslovnog nastana gospodarskog subjekta

## A. Sposobnost za obavljanje profesionalne djelatnosti:

### Upis u sudski, obrtni, strukovni ili drugi odgovarajući registar

Zahtjev da je ponuditelj upisan u odgovarajući registar u državi poslovnog nastana, kao što je opisano u prilogu XI Direktive 2014/24/EU (i prilogu XII. ZJN 2016); gospodarski subjekti iz različitih država članica dokazuju svoj upis, odnosno ispunjenje zahtjeva u skladu s navedenim prilogom.

## B. Ekonomska i financijska sposobnost:

Ponuditelj mora imati stabilnu financijsku situaciju. To se mora provjeriti iz sljedećeg:

a) Što se tiče relevantnih podataka financijskog vrednovanja koji su navedeni u pozivu, dokumentaciji o nabavi ili ESPD obrascu, gospodarski subjekt mora izjaviti da su stvarne vrijednosti rizika kako slijedi:

Ocjena kreditnog rejtinga je AAA-BBB

Napomena: U primjeru je korišten kreditni rejting Standard & Poor, no također je moguće koristiti i neki drugi nacionalni standard<sup>18</sup>.

### Oslanjanje na sposobnost drugih subjekata

U slučaju da se gospodarski subjekt u postupku javne nabave radi dokazivanja ispunjavanja kriterija tehničke i stručne sposobnosti oslanja na sposobnost drugih subjekata (na primjer podugovaratelja), potrebno je zatražiti da navedeni podugovaratelj u ponudi ili zahtjevu za sudjelovanje dostavi zasebnu europsku jedinstvenu dokumentaciju o nabavi koja sadržava tražene podatke i za tog subjekta (ESPD, Dio II., odjeljak C).

U slučaju zajednice gospodarskih subjekata ne moraju svi članovi zajednice zadovoljiti navedeni uvjet, već se mogu koristiti odabranim članom zajednice za ispunjavanje uvjeta.

**KORAK 2. Tehničke specifikacije**

## 30.2. Izrada tehničkih specifikacija za informatičku opremu

Kako je već pokazano, sadržaj tehničkih specifikacija za nabavu informatičke opreme sadržava i opis, primjerice:

- funkcionalnosti i/ili
- kvalitete.

Sve funkcionalnosti i/ili kvalitete koje u tehničkim specifikacijama navedete kao obvezne moraju biti uključene u ponudenu cijenu proizvoda, što obvezno naglasite u pozivu na nadmetanje, odnosno dokumentaciji o nabavi kako biste izbjegli bilo kakve nedoumice. Vezano za obvezne (tehnička specifikacija, korak 2) i neobvezne uvjete (kriteriji za odabir ponude, korak 3) i zahtjeve, ne zaboravite posebno napomenuti da i) sve funkcionalnosti moraju biti raspoložive u trenutku potpisa ugovora o javnoj nabavi (ili, na primjer, u trenutku isporuke, odnosno nakon testiranja proizvoda) i ii) da se sve funkcionalnosti mora moći provjeriti.

Pri izradi tehničkih specifikacija najprije identificirajte i navedite sve relevantne funkcionalnosti proizvoda koji nabavljate. Koristite se pritom podacima koje ste prikupili pri istraživanju tržišta. Nakon toga prođite kroza sve kvalitativne značajke proizvoda i podijelite ih u dvije skupine:

- Obvezne (Korak 2, Tehnička specifikacija)
- Dodatne u smislu kvalitete (Korak 3, Kriteriji za odabir ponude)

<sup>18</sup> ZJN 2016 – članak 267. st. 2. - predocjenom financijskih izvješća ili izvadaka iz tih izvješća, ako je objavljivanje financijskih izvješća obvezno u državi poslovnog nastana gospodarskog subjekta

Primjer 0.2. prikazuje ovakvu praktičnu situaciju:

### Primjer 0.2: Odnos tehničke specifikacije i kvalitativnih kriterija za odabir ponude

Kapacitet pohrane podataka: minimalni zahtjev je 200Mb.

Dodatni kapacitet proizvoda koji nudi ponuditelj, iznad 200Mb ocjenjuje se kako slijedi:

- 201-250 Mb = 1 bod
- 251-300 Mb = 2 boda
- Više od 300 Mb = 4 boda

Alternativno: Kvaliteta za kapacitet koji prelazi minimalni zahtjev od 200 Mb izračunava se i ocjenjuje kako slijedi: Ponuda ponuditelja s najvećim kapacitetom dobit će maksimalno 4 boda. Ostale ponude bit će ocijenjene prema sljedećoj formuli: kapacitet ponude koja se ocjenjuje / najviši kapacitet x 4 boda.

Primijetite da je nužno ponuditeljima dati informaciju je li kriterij obavezan ili nije. Dobra praksa je odvojiti ove kriterije (zahtjeve) u zasebni dokument (ili barem različita poglavlja ako se nalaze u istom dokumentu).

Možete također napraviti prikaz različitih specifikacija tako da kriterije obrojčite ili ih označite različitim bojama, ovisno o tome jesu li obvezni ili ne. Ako se služite elektroničkim alatima, moguće je da oni već sadržavaju ove opcije.

Tablica u nastavku ilustrira kako je moguće uočljivo pokazati razliku (ne)obveznih kriterija u obrascu koji ispunjava ponuditelj. Obvezna polja koja ponuditelj mora popuniti su u stupcu „Odgovor: Da/Ne”, a jedinične i ukupne cijene treba unijeti u drugoj tablici (troškovniku).

**Tablica 2.** Zahtjevi za ponuditelje označeni prema bojama

r.b.	br. poglavlja	Tip	Sadržaj	Razina obveze	Odgovor: Da/Ne	Max. broj bodova	Ukupna ocjena ponuditelja
1	1	Naslov	Naslov 1				
2		Podnaslov	Podnaslov 1				
3		Informacija	Informacija o zahtjevu				
4		Zahtjev	Opis zahtjeva	Obavezan			
5		Zahtjev	Opis zahtjeva	Važan		1	
6		Zahtjev	Opis zahtjeva	Poželjan		0,5	

Tehničke specifikacije uvijek opisujte u aktivnom obliku, nikako u pasivu. Osim toga, budite precizni koliko je god to moguće. Zahtijevanje odgovora i opisa u tehničkoj specifikaciji u nabavama informatičke opreme može se definirati na različite načine, na primjer:

- Da/Ne pitanja
- numeričke vrijednosti
- opisi
- nacrti
- norme itd.

Tehničke su specifikacije u kojima su zahtjevi postavljeni kvantitativno shvatljivije i jasnije od onih koje su definirane opisno. Slijedi primjer:

### Primjer 0.3: Izrada tehničkih specifikacija

Opcija 1, deskriptivno i nejasno: računalo mora imati odgovarajući kapacitet.

Opcija 2, kvantificirano i jasno: računalo mora imati kapacitet minimalno 15 jedinica u minuti.

Opcija 2 svakako predstavlja najbolju praksu jer ne ostavlja mogućnost različitih interpretacija. Odgovor ponuditelja tražen u specifikaciji postaje „DA“ ili „NE“ (uz mogućnost opisa koji objašnjava odgovor. S druge je strane, u opciji 1, nejasno na što se točno odnosi „odgovarajući kapacitet“.

Primjer 0.4 u nastavku daje opis predmeta nabave. Ovakav deskriptivni opis dobro je imati kao prilog popisu tehničkih specifikacija. Imajte na umu da deskriptivni opis nije dovoljan ako ne postoje jasni tehnički zahtjevi.

### Primjer 0.4: Opis predmeta nabave: Prijenosna računala

Predmet nabave je nabava približno 50 prijenosnih računala godišnje, zajedno s drugim potrebnim priborom (pokrivalima, adapterima i sl.) u približnoj vrijednosti od 240.000,00 HRK. Ponuditelj mora biti u mogućnosti ponuditi sve tražene stavke, zajedno s drugim priborom.

Nabava sadržava opciju za dodatne narudžbe naručitelja: razni pribor i računalna periferija, oprema, održavanje, instalacija i druge profesionalne usluge vezane za nabavu prijenosnih računala.

**Zahtjev:** jamstvo za ozbiljnost ponude, mogućnost dostave svih proizvoda/stavki i usluga iz odjeljka 1.5

**Odgovor:** Da/ Ne

### Primjer 1: Osobna računala



Minimalne tehničke specifikacije su kako slijedi:

Predmet nabave je nabava računala, uključujući: i) stolna računala, ii) prijenosna računala i iii) monitore. Jedinica za nabavu sastoji se od 300 zaposlenika od kojih svi zaposlenici nemaju potrebu za svim računalima. Stoga je potrebna količina nabave 100 stolnih računala, 200 prijenosnih računala i 300 monitora.

- Jamstvo na dostavljenu opremu mora biti kako slijedi:
  - stolna računala – 5 godina
  - prijenosna računala – 3 godine
  - monitori – 3 godine
- Održavanje i rezervni dijelovi moraju biti dostupni najmanje 5 godina za stolna i prijenosna računala.
- Monitori moraju imati opciju „stand by“ ili jednakovrijednu.

## Primjer 2: Memorijski štapići

### 1.4. Zahtjevi proizvoda

Memorijski štapići nabavljaju se u dvije različite kategorije. Minimalni su zahtjevi kako slijedi:

#### Ponuđeni proizvod mora zadovoljiti sljedeće minimalne zahtjeve:

Memorija	FAT- formatiran ne manje od 15 GB (15 * 1000 MB)
Kompatibilnost	USB 3.0  ( <a href="http://www.usb.org/developers/docs/documents_archive/usb_30_spec_070113.zip">Http://www.usb.org/developers/docs/documents_archive/usb_30_spec_070113.zip</a> )
Vidljivost pri spajanju na računalo	„USB Mass Storage Device Class“, prema  <a href="http://www.usb.org/developers/docs/devclass_docs/">http://www.usb.org/developers/docs/devclass_docs/</a> ,  posebno: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ „Mass Storage Class Specification Overview 1.4“</li> <li>▪ „Mass Storage Bootability Specification 1.0“</li> </ul>
Vanjske dimenzije	Minimalno: 45,0 x 9,0 x 18,0 mm Maksimalno: 62,0 x 11,0 x 21,5 mm
Logo korisnika	Proizvod mora nositi oznaku naručitelja. Logo može biti ispisan, ugraviran ili zalijepljen sigurnosnom naljepnicom tako da ga nije moguće ukloniti bez oštećenja (molimo pogledajte prilog x dokumentaciji o nabavi)
Izgled	Izgled proizvoda mora biti takav da se razlikuje od proizvoda iz kategorije 2 (memorijski štapić za poslužitelje)
Pakiranje/dostava	Proizvodi moraju biti pakirani tako da je lako prenijeti jedan po jedan primjerak iz jednog pakiranja (dobavljača) u drugo pakiranje (naručitelja).
Garancija	Ponuditelj mora ponuditi jamstvo na proizvod na najmanje 2 godine. Proizvodi koji prestanu raditi za vrijeme jamstvenog roka bit će vraćeni uz povrat novca. Proizvodi moraju biti u skladu s tehničkim specifikacijama i bez defekata. Za detaljne odredbe molimo pogledajte nacrt ugovora o nabavi, Dodatak 1.
Brzina pisanja	Ne manje od 7 MB po sekundi (pogledajte dodatne upute za testiranje novog proizvoda, prilog 4)

---

Brzina čitanja

Ne manje od 7 MB po sekundi (pogledajte dodatne upute za testiranje novog proizvoda, prilog 4)

---

### 1.5 Količina

Memorijski štapić: približno 12 000 komada.

Ugovor ne obvezuje naručitelja na kupnju navedene količine niti daje ekskluzivno pravo ponuditelju na dostavu predmeta nabave naručitelju.

### 1.6 Rok i uvjeti dostave

Proizvodi moraju biti dostavljeni na adresu naručitelja najkasnije xx.xx.20xx. Uvjeti dostave su DDP.

### 1.7 Narudžba

Naručitelj će narudžbu za robu izvršiti nakon potpisa ugovora.

### 1.8 Uzorci

Ponuditelj je obvezan naručitelju na njegovu adresu dostaviti 50 uzoraka predmetnog proizvoda, ne kasnije od xx.xx.20xx u 12 sati. Kapacitet i vanjske dimenzije proizvoda moraju biti identični onima koji su ponuđeni u ponudi. Uzorci ne moraju sadržavati logo naručitelja (odjeljak 1.4, zahtjev 6). Ako uzorak ne sadržava logo, ponuditelj u svojoj ponudi mora opisati logo i na koji će ga način pridružiti proizvodu.

Naručitelj će testirati proizvode kako bi potvrdio da su zadovoljili zahtjeve navedene u točki 1.4. Ako uzorak koji je dostavio ponuditelj ne zadovoljava tražene zahtjeve, ponuda će biti odbačena. Naručitelj će uzorke vratiti po završetku postupka nabave, na njegov zahtjev.

Dodatno, naručitelj će izvršiti testiranje uzoraka kako bi dodijelio bodove za kriterij kvalitete (pogledajte priloge 5 i 6, odjeljak 10 za pojašnjenje kriterija za odabir ponude).

### 1.9 Ugovorne obveze

Ponuditelj mora bez prigovora prihvatiti uvjete i obveze ugovora o javnoj nabavi. Nacrt ugovora nalazi se u prilogu poziva na nadmetanje.

### 1.10 Nepotpune ponude i varijante

Nepotpune ponude i varijante ponude bit će odbijene.

### 1.11 Paralelne ponude

Paralelne su ponude prihvatljive. Paralelna ponuda znači da isti ponuditelj smije dostaviti ponude za različite proizvode. U tom slučaju ponuditelj mora ispuniti prilog 2 poziva na nadmetanje, kao i druge priloge. Svaka ponuda mora biti dostavljena u zasebnoj omotnici i bit će tretirana i ocjenjivana kao odvojena zasebna ponuda.

**KORAK 3.** Kriteriji za odabir ponude

## 30.3. Uvod u kriterije za odabir ponude pri nabavi informatičke opreme

Relativni značenje (cijene, odnosno kvalitete) treba odrediti prema važnosti svakog od kriterija. Ako nabavljate proizvod koji je standardan, poput licencija, cijena bi morala biti važnija. Ako je na tržištu više proizvoda koji se kvalitativno znatno razlikuju, kvaliteta će dobiti na relativnom značenju. Cilj je izraditi model koji u fazi ocjene ponuda usporedbu cijena čini brzom i jednostavnom.

Prije detaljne razrade kriterija kvalitete, u primjeru 0.5 nalazi se pregled mogućih kriterija:

**Primjer 0.4: Opis predmeta nabave: Prijenosna računala**

Kriterij	A d.o.o.	B d.o.o.	C d.o.o.
<b>CIJENA, 80 %</b>			
Cijena opreme	65.000,00	70.000,00	71.000,00
Održavanje i usluge podrške (godišnja cijena x 4)	12.000,00	10.000,00	10.000,00
Ukupna cijena za usporedbu:	77.000,00	80.000,00	81.000,0
Relativno značenje – bodovi za cijenu:	<b>80</b>	<b>77</b>	<b>76</b>
<b>KVALITETA, 20 %</b>			
Oprema sadržava xxx što onemogućuje zastoj u slučaju pogrešaka... Da: 5 bodova, Ne: 0 bodova.	0	0	5
Dnevno vrijeme potrebno za otvaranje, zatvaranje i održavanje opreme je manje od 15 minuta. Da: 10 bodova, Ne: 0 bodova.	10	10	0
Kapacitet opreme je više od 10/min.: 4 boda, više od 15/min. 8 bodova, više od 20/min.:12 bodova.	4	12	12
Oprema sadržava xxx što omogućuje izravan prijenos podataka. Da: 15 bodova, Ne: 0 bodova. Ako ne, a ponuditelj dostavi dokaz da ova funkcija može biti dodana: 5 bodova.	15	5	15
Ukupno bodovi za kvalitetu:	29	27	32
Relativno značenje – bodovi za kvalitetu:	18	17	20
<b>Ukupno bodova (cijena i kvaliteta):</b>	<b>98</b>	<b>94</b>	<b>96</b>

Nekoliko je opcija za određivanje kvalitete pri nabavi informatičke opreme. Na primjer:

- funkcionalne značajke
- opis kvalitete
- testiranje ili evaluacije (ocjene).

U nastavku se objašnjava kako odrediti kriterije i dodijeliti bodove za kriterij kvalitete.



### 30.3.1. Ocjena funkcionalnih obilježja

Kao što je objašnjeno u kontekstu izrade tehničkih specifikacija, svaki zahtjev mora biti formuliran jasno i nedvojbeno. Nakon što se odredi kriterij koji se ocjenjuje kao funkcionalna značajka, odredite i broj bodova koji dajete za navedeni kriterij. Bodovi mogu biti dodijeljeni kako slijedi:

- 1) Fiksni broj bodova za postojanje funkcionalnosti, 0 u slučaju da funkcionalnosti nema.
- 2) Razlomljeni broj bodova prema razini jednog kriterija funkcionalnosti. Na primjer: 1, 3 ili 5 bodova.
- 3) Bodovi dodijeljeni za kratak opis proizvoda.
- 4) Bodovi temeljeni na točno određenim vrijednostima (kapacitet memorije, razina buke itd).

Kada se koristite funkcionalnostima kao kriterijem za odabir ponude, morate od ponuditelja tražiti da u svojoj ponudi navedu ispunjavaju li funkcionalnost ili ne. Za tu se svrhu obično izrađuje poseban obrazac i prilaže pozivu na nadmetanje (prilog X). Nekoliko je načina da ponuditelji daju odgovor – može se tražiti da to bude kroz odgovor ponuditelja „da“ ili „ne“ (ima li proizvod određenu funkcionalnost). Ocjena takvih odgovora je brza i ne ostavlja prostor različitim interpretacijama.

Ako dodjeljujete bodove za dodatne usluge koje ponuditelj može ponuditi, možete upotrebljavati iste primjere određivanja kriterija i dodjele bodova.

Osim toga, ovisno o tome na koji ste način odlučili napraviti raspodjelu bodova, možete zatražiti od ponuditelja i kratak opis proizvoda. Ocjenjivanje opisa ipak nije toliko jednostavno kao što je prikazano sljedećem primjeru.



### 30.3.2. Ocjenjivanje opisa proizvoda

Proizvode uspoređujte na temelju opisa samo ako zaista smatrate da odgovor „da, ovaj proizvod ispunjava postavljene zahtjeve kvalitete“ nije dovoljan. To preporučujemo s obzirom na rizike koji se pojavljuju ako se odlučite na ovo rješenje. Problemi mogu nastati u interpretaciji opisa, opisi mogu biti nejasni ili nedovoljno specifični ili je moguće da otkrijete da je ponuditelj shvatio potrebe različito od vas. Kako biste izbjegli navedene probleme:

- ograničite opseg opisa
- jasno objasnite što ocjenjujete (i za što dodjeljujete bodove) u opisima
- zadržite kriterije povezane s proizvodom (kao predmetom nabave) i izbjegnite situaciju u kojoj najveći broj bodova dodjeljujete onom tko „najljepše piše“, umjesto onom tko nudi najbolji proizvod.

Opisi proizvoda koje tražite mogu, na primjer, uključivati sljedeće:

- funkcionalnost (korisnost) jamstva na proizvod za naručitelja
- procese kojima se ponuditelji koriste npr. za procese instalacije ili održavanja
- procese kojima se ponuditelji koriste za uništavanje povjerljivih informacija s rashodovane opreme.

Sljedeći primjer prikazuje zahtjeve za opis proizvoda i daje pojašnjenje o načinu dodjele bodova.

#### **Primjer 0.6: Kriterij kvalitete instalacije stolnih računala**

Opis proizvoda mora sadržavati detaljan opis procesa ponuditelja za instalaciju stolnih računala. Usluge koje ponuditelj može ponuditi uz instalaciju moraju biti vidljive iz opisa.

Opisi moraju uključivati informacije o uslugama koje ponuditelj izvršava te opis usluga koje izvršava podugovaratelj. Ako uslugu izvršavaju zajednički, iz opisa mora biti jasno hoće li se koristiti istim procesima. Ako neće, pojedini procesi moraju biti zasebno opisani.

Pri usporedbi opisa ocjenjivat će se opseg usluga koje su uključene u instalaciju računala. Dodatno, ocjenjivat će se procesi koji su za naručitelja jednostavniji i ne zahtijevaju dodatni ulog resursa.



### **30.3.3. Primjena testiranja/ ocjene proizvoda kao kriterija kvalitete**

Testiranje proizvoda katkad je najbolji način utvrđivanja kvalitete. S obzirom na to da zahtijeva dodatne pripreme i opise u pozivu na nadmetanje i u fazi odabira najpovoljnije ponude, preporučuje se samo ako se ocjena funkcionalnosti i/ili opisa proizvoda pokaže neprikladnom.

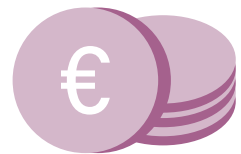
Ista načela ocjene ponuda opisana ranije primjenjuju se i na ovaj kriterij kvalitete. Morate vrlo detaljno razmisliti o njegovoj praktičnoj korisnosti i problemima s kojima se možete susresti i prije objave poziva na nadmetanje. Jednako tako, trebate identificirati stručne osobe koje će provesti pregled i ocjenu ponuda – mogućnosti su da angažirate krajnje korisnike opreme ili druge stručnjake (obično vanjske savjetnike). Valja imati na umu da treba opisati kako će se provesti pregled i ocjena ponuda i na koje se elemente ocjenjivači moraju usredotočiti pri ocjenjivanju (i određivanja broja bodova).

Kako biste osigurali da se sve osobe zadužene za pregled i ocjenu ponuda koriste istim pristupom i metodologijom, kao i da jednako primjenjuju kriterije za odabir ponude iz poziva na nadmetanje, pripremite dodatne upute ocjenjivačima kako pristupiti i tražite od njih deskriptivne opise načina dodjele bodova.

Imajte na umu da se, neovisno o tome primjenjujete li testiranje kao kriterij kvalitete, drugi kriteriji mogu pokazati odlučujućima u odluci o tome koja je ponuda najpovoljnija prema ukupnom broju bodova. Stoga se ovim kriterijem koristite samo ako je nužno potreban i osigurajte da njegova ocjena ima dostatno relativno značenje u ukupnoj ocjeni ponude. Ako to nije moguće, ozbiljno razmotrite potrebu korištenja ovim kriterijem.

**Primjer 1: Računala**

**Kriteriji za odabir ponude su kako slijedi:**

**1) Cijena 60%**

Ukupna cijena za usporedbu predstavlja zbroj sljedećih komponenti:  $100 * \text{ponuđena cijena} / \text{stolno računalo}$ ,  $200 * \text{ponuđena cijena} / \text{prijenosno računalo}$  i  $300 * \text{ponuđena cijena} / \text{monitor}$ .

Ponuda ponuditelja s najnižom cijenom za usporedbu dobit će maksimalnih 60 bodova (prema relativnom značenju). Ostale ponude bit će ocijenjene prema sljedećoj formuli:  $\text{najniža cijena za usporedbu} / \text{cijena za usporedbu ponude koja se ocjenjuje} \times 60$ .

**2) Kvaliteta 40%:**

- Potrošnja energije 25 %
- Razina buke 15 %

Bodovi će biti dodijeljeni kako slijedi:

Potrošnja energije, 25 %	Kriterij
<b>Stolna računala i prijenosna računala</b>	
Potrošnja energije proizvoda pri korištenju (W)	Ako je potrošnja energije manja od: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ x/kWh: 5 bodova</li> <li>▪ x/kWh: 3 boda</li> <li>▪ x/kWh: 0 bodova</li> </ul>
Potrošnja energije proizvoda na statusu „stand by” (W)	Ako je potrošnja energije manja od: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ x/kWh: 5 bodova</li> <li>▪ x/kWh: 3 boda</li> <li>▪ x/kWh: 0 bodova</li> </ul>
<b>Monitori</b>	
Potrošnja energije proizvoda pri korištenju (W)	Ako je potrošnja energije manja od: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ x/kWh: 5 bodova</li> <li>▪ x/kWh: 3 boda</li> <li>▪ x/kWh: 0 bodova</li> </ul>
Potrošnja energije proizvoda na statusu „stand by” (W)	Ako je potrošnja energije manja od: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ x/kWh: 5 bodova</li> <li>▪ x/kWh: 3 boda</li> <li>▪ x/kWh: 0 bodova</li> </ul>
<b>Razina buke, 15 %</b> Razine buke trebaju se mjeriti prema standardu ISO 7779.	<b>Kriterij</b>
<b>Stolna računala i prijenosna računala</b>	
Razina buke proizvoda u stanju hibernacije dB (A) <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Stolna računala, max. 40 dB</li> <li>▪ Prijenosna računala, max. 35 dB</li> </ul>	Razina buke manja je od: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ xx dB(A): 5 bodova</li> <li>▪ xx dB(A): 3 boda</li> <li>▪ xx dB(A): 0 bodova</li> </ul>
Razina buke proizvoda pri čitanju podataka s tvrdog diska dB (A) <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Stolna računala, max. 40 dB</li> <li>▪ Prijenosna računala, max. 35 dB</li> </ul>	Razina buke manja je od: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ xx dB(A): 5 bodova</li> <li>▪ xx dB(A): 3 boda</li> <li>▪ xx dB(A): 0 bodova</li> </ul>

Ponuda ponuditelja s najvećim brojem bodova za potrošnju energije dobit će maksimalnih 25 bodova (prema relativnom značenju). Ostale ponude bit će ocijenjene prema sljedećoj formuli: broj bodova ponude koja se ocjenjuje / najviši broj bodova neke ponude x 25.

Ponuda ponuditelja s najvećim brojem bodova za razinu buke dobit će maksimalnih 15 bodova (prema relativnom značenju). Ostale ponude bit će ocijenjene prema sljedećoj formuli: broj bodova ponude koja se ocjenjuje / najviši broj bodova neke ponude x 15.

Ekonomski najpovoljnija ponuda bit će ponuda ponuditelja s najvećim brojem dobivenih bodova (kao zbroj bodova za kriterij cijene + zbroj bodova za kriterije kvalitete), što maksimalno može biti 100 bodova.

## Primjer 2: Memorijski štapići

**Kriteriji za odabir ponude** postavljeni su kako slijedi



### 1) CIJENA 50 %

- Usporedba cijena izvršit će se u skladu s prilogom 2, odjeljkom „ponuđeni proizvodi i cijene“. Ponuđena jedinična cijena pomnožit će se s količinama. Ukupnoj cijeni dodat će se troškovi transporta i dostave. Dodjela bodova opisana je u prilogu 7 (tablica ocjenjivanja).
- Ponuda ponuditelja s najnižom cijenom za usporedbu dobit će maksimalnih 50 bodova (prema relativnom značenju). Ostale ponude bit će ocijenjene prema sljedećoj formuli: najniža cijena za usporedbu / cijena za usporedbu ponude koja se ocjenjuje x 50.



### 2) KVALITETA 50 %

Usporedba kvalitativnih obilježja temeljit će se na rezultatima testiranja memorijskih štapića koje dostave ponuditelji. Naručitelj će slučajnim odabirom odabrati 10 proizvoda (od dostavljenih 50). Test će se provesti dvaput na istom proizvodu. Za usporedbu će se rabiti prosječna vrijednost rezultata testiranja. Testiranje će se provesti u skladu s prilogom 5, a bodovi će biti dodijeljeni u skladu s prilogom 6 (vrijednosti prema kojima se dodjeljuju bodovi).

Kriterij kvalitete:

- Relativno značenje 20 %
- Testiranje će se provesti: (prilozi 5 i 6):
  - Brzina pisanja
  - Brzina čitanja
- Broj bodova je zbroj bodova u ove dvije kategorije. Detaljni opis načina dodjele bodova dan je u prilogu 6.

Ponuda ponuditelja s najvećim brojem bodova dobit će maksimalnih 20 bodova (prema relativnom značenju, prilog 7). Ostale ponude bit će ocijenjene prema sljedećoj formuli: broj bodova ponude koja se ocjenjuje /

najviši broj bodova neke ponude x 20.

Prilog 5:

### Upute za testiranje

Upute za testiranje primjenjive su na operativnom sustavu Linux. Ponuditelj može rabiti ove upute za testiranje na ponuđenim proizvodima. Naručitelj će provesti testiranje koristeći se navedenim procedurama. Rezultati testiranja upotrijebit će se za usporedbu ponuda kao što je objašnjeno u odjeljku 10 poziva na nadmetanje. Ponuđeni proizvodi dobit će određeni broj bodova u skladu s rezultatima testiranja, kao što je opisano u prilogu 6.

### Testiranje nekorištenog (praznog) memorijskog štapića (USB-stick tip 1)

```
# Linear writing speed
dd if=/dev/zero of=/dev/<device> bs=1M count=2000
# Linear reading speed
dd if=/dev/<device> of=/dev/null bs=1M count=2000
```

### Testiranje nekorištenog (praznog) memorijskog štapića FIO (USB-stick tip 2)

```
# Plug the stick into computer
# Check the device form USB-stick
dmesg | tail
# Umount the stick, in case it mounted automatically
umount <mountpoint>
# Partition of the stick and create EXT4 file system
parted -s /dev/<device> mklabel gpt
parted -s /dev/<device> mkpart primary 0% 100%
mkfs.ext4 /dev/<device>1
mount /dev/<device>1 /mnt
# Formate fio's configurating file
cat >/mnt/fio.conf <<EOF
[random_access]
rw=randrw
bs=4k
size=50m
filesize=500m
rwmixwrite=90
fdatasync=1
ioengine=libaio
EOF
# Run the test
cd /mnt
fio fio.conf
```

Bodovi za kvalitetu uvrstit će se u zajedničku bodovnu ljestvicu s cijenom s pomoću sljedeće formule: ponuda ponuditelja s najvećim brojem bodova dobit će maksimalnih 50 bodova (prema relativnom značenju). Ostale ponude bit će ocijenjene prema sljedećoj formuli: broj bodova ponude koja se ocjenjuje / najviši broj bodova neke ponude x 50 (pogledajte dodatno prilog 7).

## Testiranje

Testiranje na memorijskim štapićima (prilog 5) provest će se u prostorijama naručitelja. Ponuditelj će dobiti rezultate testiranja (izvještaj) po završetku testiranja. Prije predaje ponude ponuditelji mogu sami provesti testiranje proizvoda koristeći se uputama iz priloga 5 i 6.

## CIJENA + KVALITETA

Ekonomski najpovoljnija ponuda bit će ponuda ponuditelja s najvećim brojem dobivenih bodova (kao zbroj bodova za kriterij cijene + zbroj bodova za kriterij kvalitete), što maksimalno može biti 100 bodova.

## 31. Sažetak poglavlja – preporuke

### Dobra praksa:

- Razmislite o načelu razmjernosti pri određivanju kriterija (i posebno to uzmite u obzir ovisno o tome je li riječ o jednokratnoj nabavi ili postupcima koji će se ponavljati)
- Priložite opis trenutnog proizvodnog okruženja pozivu na nadmetanje
  - Razmislite treba li kompatibilnost proizvoda biti obvezan uvjet

### Loša praksa:

- Upotrebljavati nazive robnih marki u tehničkim specifikacijama (ili uvijek rabiti izraz „ili jednakovrijedno“)

# POGLAVLJE 6

## VIII. INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE - SOFTVER



## 32. Usluge koje pripadaju ovoj kategoriji

- softverske licencije i programiranje
- implementacijski projekti

Tipični primjeri nabave jesu: IKT rješenja za poreznu upravu, baze podataka za socijalnu skrb i zdravstvo, elektronički sustavi nabave, računovodstvene aplikacije, aplikacije za vođenje evidencija prisutnosti na radu, sustavi za upravljanje dokumentima, urudžbeni zapisnici, itd. Ovo su često i strateške važne nabave za javne organizacije.

Ovim su vrstama nabave svojstvene potrebe naručitelja da razvije funkcionalnosti cjelokupne administracije uz pomoć IKT rješenja, a često se očekuju rješenja koja su inovativna.

Ako je predmetna nabava naručitelju strateški važna, često se savjetuje provedba pregovaračkog postupka poput natjecateljskog postupka uz pregovore. Postupci nabave u otvorenom ili ograničenom postupku nabave također se mogu primijeniti ako je faza planiranja dovoljno detaljna.

0. Planiranje javne nabave

0. Istraživanje tržišta

### Planiranje nabave i definiranje opsega IKT i softverskih projekata

Odaberite prikladan način analize tržišta za postupak planiranja (prema popisu iz uvoda u 3. poglavlje – Planiranje nabave). Korisno se podsjetiti i uvodnih dijelova iz 5. poglavlja o nabavi IT opreme. U sljedećem odjeljku raspravljat ćemo o nekim posebnostima koje se moraju uzeti u obzir u fazi planiranja projekta razvoja softverskog rješenja.

#### Relevantna dokumentacija o nabavi:

- Zahtjev za dostavu informacija (v. Uvod, Prilog 1 za obrazac)

*\*Napomena: zahtjev za dostavu informacija interni je dokument koji se može koristiti kao alat za procjenu tržišne situacije i savjetovanje sa tržištem*

### 32.1. Izazovi i metode nabave u ovoj kategoriji

#### 32.1.1. Izazovi ograničenoga tehnološkog odabira (Lock-in)

Za nabave u ovoj kategoriji svojstveni su problemi u promjeni pružatelja usluga nakon isteka izvornog ugovora, budući da ne postoje standardizirana rješenja. Mnogi naručitelji ograničeni su u odabiru svojih IKT sustava i pružatelja usluga jer ugovorne odredbe ne dopuštaju razvoj izvornog koda ili samo osoblje pružatelja usluga ima dostatno znanje o sustavu.

Ovo je područje u kojem je primjena pregovaračkog postupka bez prethodne objave postala previše uobičajena.

Važno je znati da postoje rješenja za navedene probleme, primjerice:

- novi standardi
- rješenja otvorenog koda (open source)
- otvoreni podaci
- bolje znanje o uvjetima licenciranja i
- bolje znanje o samom postupku nabave.

Ako je naručitelj ograničen izborom ponuditelja, to nužno ne znači da ne postoje načini provođenja postupka nabave i pronalaska rješenja. Prihvatljivo je u dokumentaciji o nabavi najaviti trenutačnu situaciju i pojasniti tržištu da je promjena dobavljača također opcija, ali će se troškovi takvih promjena morati uzeti u obzir.

U slučaju da je IKT okolina složena, preporučuje se uključiti opis trenutačne okoline kao prilog dokumentaciji o nabavi. Ovo je također važno pri razmatranju načela jednakog tretmana. Jednaki tretman je posebice važan ako imate postojećeg dobavljača za trenutačnu okolinu. Trenutačni je dobavljač vrlo dobro upoznat s IKT okruženjem, a novi dobavljači nemaju jednaki uvid. Ako trenutačna okolina nije predstavljena u dokumentaciji o nabavi, to može postojećem dobavljaču pružiti prednost.

Nadalje, moguće je u cijene uračunati moguću potrebu za promjenom postojeće IT opreme/ softvera/ okoline, kao i trening osoblja za korištenje novim softverom.

#### **Primjer 0.1:**

U slučaju MAO 692/14, vezano za nabavu telekomunikacijskih usluga i opreme, Trgovački je sud razmotrio slučaj sa situacijom promjene dobavljača pri čemu bi naručitelj imao značajne troškove. Specifikacije u Pozivu na nadmetanje jasno su uputile da će trošak promjene pružatelja usluga biti uzeti u obzir u usporedbi s drugim ponudama s relativnom važnosti od 8 %. Dodatno, dokumentacija o nabavi predstavila je detaljni popis mjera koje će rezultirati promjenom pružatelja usluga kao i ukupnu procjenu troškova u iznosu od 405.000,00 EUR. Trgovački sud naveo je kako se iznos takvih troškova promjene kao i relativno značenje u bodovanju moraju definirati od slučaja do slučaja. U ovom je slučaju bilo prihvatljivo, uzimajući u obzir prirodu i ukupnu vrijednost ugovora te sadržaj i broj mjera koje su definirane u dokumentaciji o nabavi. Vrijednost ugovora bila je između 5.000.000,00 i 7.000.000,00 EUR.

Ne možete tražiti određene proizvode kroz obavezne tehničke specifikacije iz razloga što bi se dobro uklopili u okolinu navodeći imena pojedinih proizvoda niti dodjeljivati bodove u ocjenjivanju ponuda na temelju naziva proizvođača u pogledu kvalitete. No dobro bi bilo ponuditeljima objasniti kakva je trenutačna okolina i procijeniti koliko bi financijski iznosila cjelokupna izmjena okoline. Time bi se ponuditeljima omogućilo da ponude nešto novo i inovativno ili bolje. Ovo može biti jedan od načina izlaska iz tehnološki zaključane (lock-in) situacije bez neprihvatljivo visokih troškova. Nova inovacija može na kraju ispasti jeftinija – čak i ako se promijeni sve iz stare okoline, a osoblje obučeno za upotrebu novog sustava.

Kako je navedeno u prijašnjem primjeru 0.1, pri računanju troškova prijelaza potrebno je pažljivo procijeniti što je razmjerno. Ova metoda može rezultirati samo jednim ponuditeljem. Kako je poznato, to je najskuplji ugovor, gdje jedan ponuditelj zna da nitko drugi ne može pobijediti.

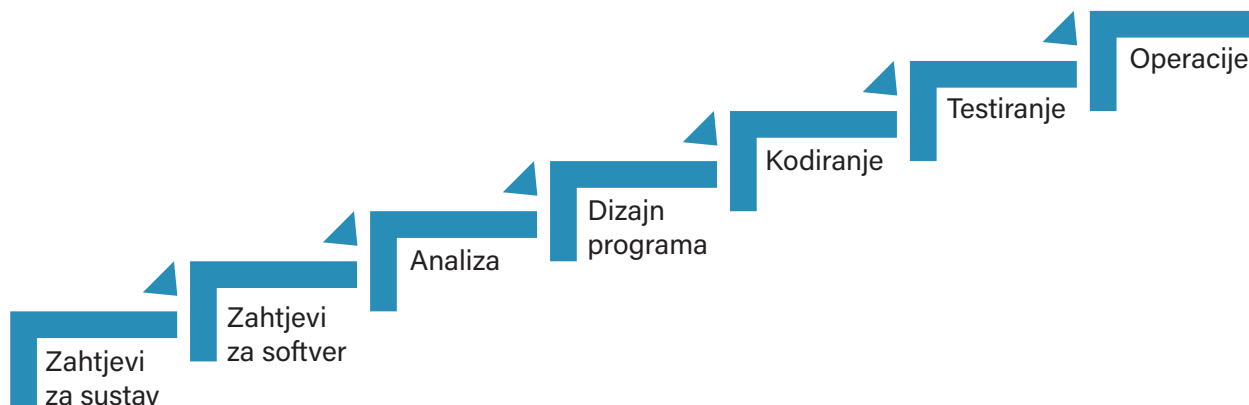
#### **32.1.2. Od metode waterfall do agilne metode razvoja – različite metode**

Klasični postupak razvoja softvera nabavlja se s pomoću metode waterfall. Ideja ovog modela je da se budućnost može predvidjeti i definirati preciznim tehničkim specifikacijama, uz pažljivo razmatranje kroz faze projekta prije nego što započne. Model razvoja waterfall dobar je unutar okvira razvojnih ciljeva koji su precizni, s jasnim, definiranim i stabilnim tehnološkim izborima.

Detaljno planiranje proizvodnog ciklusa softvera može smanjiti troškove u kasnijim fazama, a neočekivane se situacije mogu eliminirati pomnim definiranjem zahtjeva.

Osim toga, projekt u modelu waterfall naglasak stavlja na dokumentiranje te na izvorni kod. Planiranje i dokumentiranje, posebice kasnije, pomaže posve novim članovima tima ili čak drugim pružateljima usluga koji će s projektom moći nastaviti ako se dobavljač promijeni.

Metoda waterfall također je lako razumljiva, a njezine se faze i smjernice mogu jednostavno pratiti.

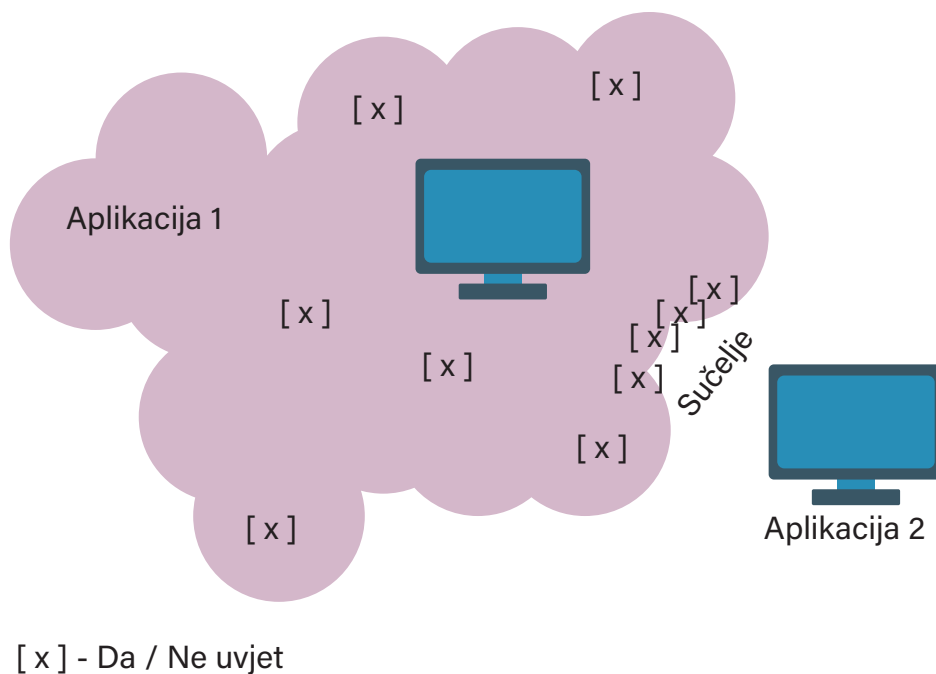
**Slika 1:** Waterfall (Royce)

Ovo može biti pravo rješenje za većinu IKT razvoja, ali ne za sve.

Izazov u modelu waterfall jesu stalne promjene oko nas pa naručitelj možda tijekom faze planiranja još ne poznaje konačne potrebe i zahtjeve, što će eventualno dovesti do potrebe za redizajnom i povećanim troškovima. Često je također teško u zahtjevima definirati sve moguće zamišljene scenarije koje bi predviđeno softversko rješenje trebalo pružati.

U praksi može doći do problema vezanih za npr. interpretaciju kvaliteta određene funkcionalnosti softvera koja se pažljivo planirala. Ljudi nužno ne mogu vidjeti cijelu sliku iz obveznih uvjeta koje smo naveli u dokumentaciji o nabavi. Ovoga morate biti svjesni s obzirom na to da vi definirate tehničke specifikacije i kriterije odabira. Jedna od potencijalnih zamki prikazana je na slikama u nastavku.

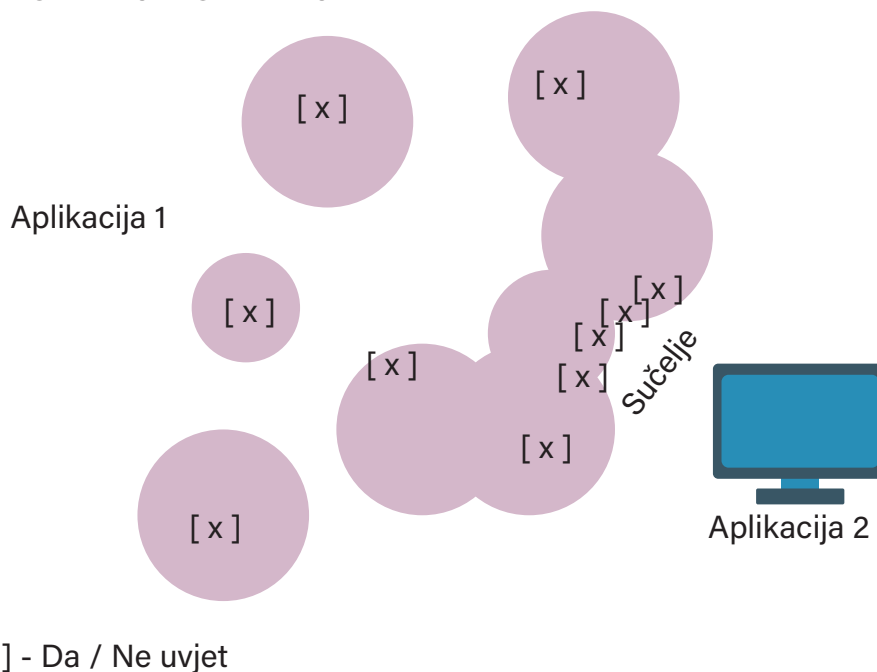
## NARUČITELJEVO VIĐENJE

**Slika 2.** Problemi „da ili ne“ – odgovori

Na slici 2. prikazan je primjer područja u kojem kao kupac smatrate da su funkcionalnosti i zahtjevi, navedeni u kriterijima ocjenjivanja kvalitete, pokriveni. Šira slika i zamišljene funkcionalnosti označene su ljubičastom bojom, a obvezni zahtjevi definirani su kao {x} područja. Naravno, pretpostavka je da će ovaj prikaz ponuditelji vidjeti kako smo i mi zamislili.

Druga slika prikazuje ono što ponuditelj može ponuditi na temelju obveznih funkcionalnosti, odnosno kako smo ih zamislili.

### PONUĐITELJEVO VIĐENJE

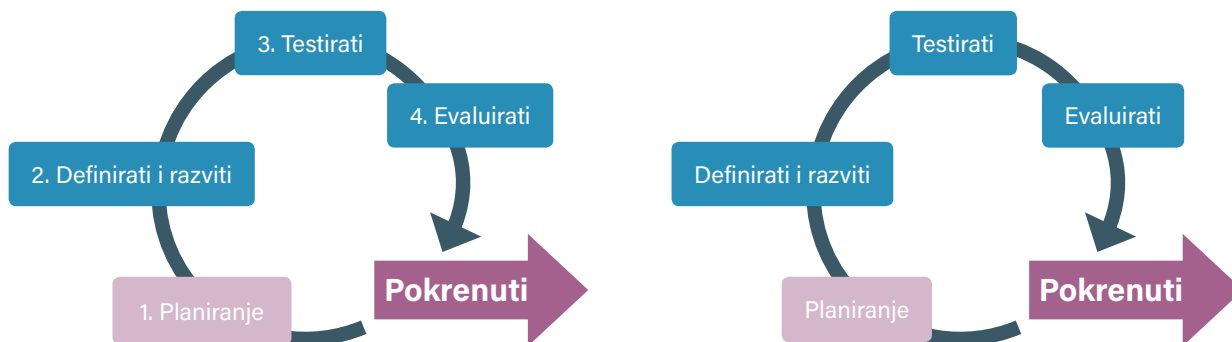


**Slika 3.** Problemi „da ili ne” – odgovori

Slike prikazuju izazove opisivanja nedvosmislenih funkcionalnosti. Prepoznajete li da postoji povećani rizik u komunikaciji, barem razmotrite zatražiti barem vrlo kratki opis funkcionalnosti – uz „da” odgovore kako će se izvesti u softveru.

Za utvrđivanje ispravne metode razvoja nužno je znati kako bi tržišni ponuditelji željeli voditi proces. Potrebno je stoga dobro poznavanje IKT tržišta i mogućnosti za ugovor o javnoj nabavi.

Nasreću, rješenja za ovakve probleme razvijena su i jedno od njih je iterativniji i uvećavajući model planiranja. Također, agilni je model razvoja softvera npr. postao popularniji, alternativni model razvoja. U agilnom procesu prihvaćeno je da se u fazi planiranja pojave ne mogu definirati na jasan i nedvosmislen način. Ideja je razviti specifikacije zajednički, u suradnji s pružateljem usluga.

**Slika 4.** Agilna metoda

Definiranje procesa razvoja softvera znatno utječe na definiranje kriterija odabira ponuda. Ne postoji pravi način dizajniranja projekta, ali je važno razmotriti koji će kriteriji omogućiti najbolji projektni plan ili tim koji će ispuniti potrebe odabrane metode razvoja.

Waterfall – ovdje uspjeh procesa ovisi o vodstvu vrlo talentiranog voditelja projekta i vrlo detaljnoga projektnog plana, kao i jasnih ugovornih uvjeta gdje se kašnjenja ozbiljno sankcioniraju. Stoga se proces nabave često fokusira na vještine voditelja projekta i kvalitetu projektnog plana.

U agilnom je projektu ideja naći najbolji mogući tim i ocjenjivati rad tima. Ugovorni uvjeti mogu se mijenjati tijekom projekta.

### 32.1.3. Različita tržišna rješenja

Tržište pruža različita rješenja za licenciranje softvera. Postoji i nekoliko različitih opcija vezanih za vrste ugovornih obveza u IKT nabavi. Moguće je nabaviti open source rješenje, razviti standardni softver za vaše potrebe, napraviti specifični softver ili pak kombinirati ova rješenja. Sve navedene varijacije imaju svoju terminologiju, definicije, standarde i ugovorne uvjete.

Dio softvera možete i sami razviti, što možda znači da ćete morati zaposliti IT stručnjake.

S druge strane možete imati strategiju veće nabave gdje se u pravilu očekuje jedan veći IT dobavljač, a specifikacije se pokušavaju standardizirati kako bi se postupak nabave pojednostavio.

Treća mogućnost je dijeljenje predmeta nabave na manje komponente ili grupe gdje se u pravilu očekuje sudjelovanje više manjih gospodarskih subjekata, odnosno kombinacija malih i srednjih inovativnih poduzeća koja imaju specifične vještine u određenim područjima – tzv. best of the bread (BOB). Takvi ugovori, kao i svi slučajevi u kojima se pojavljuje više gospodarskih subjekata ili zajednice istih, zahtijevaju dobro planiranje i znanje o tome kako upravljati resursima, odnosno zahtijevaju kvalitetne ugovore s precizno definiranim odredbama i detaljima suradnje, kao i kvalitetom i kvantitetom dostatne ljudske resurse i alate Naručitelja za upravljanje ugovorom i izvođačima u smjeru u kojem želi razviti svoje IT rješenje.

Ove će opcije donijeti različite rezultate i utjecati na ugovorne odnose kao i različite pristupe postupcima nabave. Na primjer, ako tražimo kombinaciju BOB, proces će nabave izgledati posve drugačije od situacije u kojoj predmet nabave ne dijelimo na grupe. U takvim situacijama očekuje se da će veliki tržišni igrač imati sposobnost pružiti sve moguće usluge i razvoj koji planiramo za budućnost, dok pristup BOB-a u pravilu zahtijeva podjelu nabave na grupe te adekvatne resurse i alate za upravljanje provedbom ugovora.

Sve odluke vezane za tržišna rješenja utjecat će na kriterije odabira. Zato je planiranje ključno i zahtijeva jasnu strategiju naručitelja.

## 4. Dokumentacija o nabavi

**32.2. Primjer dokumentacije o nabavi**

Predstaviti ćemo dva primjera postupka nabave u ovoj kategoriji. Ovaj odjeljak slijedi poznatu metodologiju iz uvodnog poglavlja. Faze postupka nabave možete pratiti usporedno sa plavim i ljubičastim okvirima koji se nalaze pokraj naslova odjeljka.

Prvi je primjer jednostavan model koji rabi omjer cijene i kvalitete. Drugi primjer sadržava inovativniji pristup usporedbi kvalitete.

Prvi je primjer razvoj softvera kao usluge, a u drugom je posrijedi nabava IT sustava za automatsko očitavanje brojlila.

## KORAK 2. Tehničke specifikacije

**32.2.1. Kako razviti tehničke specifikacije**

Glavna načela definiranja tehničkih specifikacija predstavljena su u uvodu. Jasno je kako nije obvezujuće definirati minimalne zahtjeve za stručne kapacitete, ako predmet nabave to ne zahtijeva. Ako su uvjeti zadani za stručne kapacitete, možete odabrati zahtjeve iz sljedećega:

- stručni kapaciteti:
  - iskustvo
  - kvalifikacije
  - stručnost

Iskustvo stručnjaka odnosi se na referencije pojedinačnih stručnjaka, ugovorenih za isporuku usluga. Primjer 0.2 predstavlja tehničke specifikacije koje povezuju kriterije odabira.

**Primjer 0.2:**

Korak 2: Tehničke specifikacije	
Tehničke specifikacije vezano za iskustvo stručnih kapaciteta:	Odgovorna osoba (voditelj projekta) za isporuku projekta mora imati najmanje dvije godine iskustva u isporuci sličnih usluga.

Primjer 0.3. razrađeniji je primjer tehničkih specifikacija vezano za definiranje obveznih uvjeta za tim koji će pružati uslugu razvoja softvera.

**Primjer 0.3:**

<b>Korak 2: Tehničke specifikacije</b>		
	<b>Konzultant 1:</b>	<b>Konzultant 2:</b>
	<b>Ime:</b>	<b>Ime:</b>
<b>Kvalifikacija:</b> 2.1 Najmanje sveučilišni prvostupnik. Minimalni uvjet koji oba konzultanta moraju zadovoljiti.	Da: Ne:	Da: Ne:
2.3. Hrvatski: znanje najmanje razine xx. Minimalni uvjet koji oba konzultanta moraju zadovoljiti.	Da: Ne:	Da: Ne:
2.5 Najmanje X dokazanog radnog iskustva u komponenti X i komponenti X..... Minimalni uvjet koji jedan od konzultanata mora zadovoljiti.	Da: Ne:  Molim detaljnije opišite iskustvo:	Da: Ne:  Molim detaljnije opišite iskustvo:

U primjerima 0.2. i 0.3 prikazano je kako su dostavljene tehničke specifikacije. Ove tehničke specifikacije moraju se dodatno provjeriti u prilogu, koji ponuditelj mora zasebno ispuniti za svaki gospodarski subjekt.

Kvalifikacije za stručnjake odnose se na formalne kvalifikacije, kao što su obrazovanje ili certifikati. Potvrde se mogu odnositi npr. na vođenje projekta ili, u IT kontekstu, na određene programske jezike. Ako se traže certifikati određenog tijela, naručitelj također treba prihvatiti potvrde odgovarajućih tijela za ocjenu sukladnosti.

Stručnost osoblja kao tehnička specifikacija (obvezni zahtjev) odnosi se na broj godina koje je osoba radila u određenom području. Ovaj zahtjev može biti definiran kao u sljedećem primjeru:

**Primjer 0.4:**

„Godinu dana iskustva odnosi se na godinu dana tijekom koje je osoba radila u specijaliziranoj ulozi i koristila se svojim stručnim znanjem na projektima za klijente na način koji je značajan, profesionalan i s poboljšanim specijalističkim znanjem.

Postavljanje kriterija za dodjelu ugovora objašnjava se u sljedećem odjeljku. Kao što je ranije spomenuto, pogotovo u kontekstu profesionalnih usluga, postoji bliska veza između zahtjeva postavljenih u koracima 1.2, 2 i 3 postupka nabave.

**Relevantni dokumenti nabave:**

- Opis predmeta nabave i tehničkih specifikacija

**Primjer 1: Analiza sustava koji se zasniva na internetu**

U ovoj nabavi naručitelj traži pružatelja usluge za internetsko upravljanje portfeljem i analizu sustava koja omogućuje usporedbu portfelja naručitelja nasuprot indeksa tržišta i evaluacije te izvješćivanja rizika povezanih s portfeljima. Sustav mora biti u mogućnosti obraditi i analizirati javno dostupne indekse. Sustav mora biti dovoljno fleksibilan, tako da naručitelj može promijeniti indekse u razumnom roku.

U nastavku je popis glavnih funkcionalnosti koje naručitelj želi izvesti sa sustavom. Cjelokupni popis obveznih zahtjeva te važnih i željenih obilježja pobrojani su u obrascu. Ovdje navodimo samo neke primjere.

- Izrada portfelja, analiza i optimizacija
- Održavanje performansi i rebalansiranje portfelja
- Analiza tržišnih rizika
- Povrati, rizici i atribucija rezultata
- Izvještavanje

Samo ponuditelji koji ispunjavaju minimalne uvjete bit će primljeni na usporedbu. Naručitelj ne preuzima troškove (izravne ili neizravne) izrade i podnošenja ponude.

#### Primjeri iz dokumentacije o nabavi:

248	9	Poglavlje	Korisnički pristup, IT i informacijska sigurnost	Razina obveze	Odgovor: Da/Ne	Maksimalni bodovi:	Bodovi ponuditelja
249		Potpoglavlje	Korisnički pristup				
250		Zahtjev	Mora biti omogućeno ograničiti korisnicima pristup mijenjanju transakcija, tržišnih podataka, statičkih podataka i parametara izvještaja.	Obvezno			
251			Mora biti moguće dijeliti korisnike s različitim pravima pristupa.	Obvezno			
252		Potpoglavlje	Opći IT zahtjevi				
253		Zahtjev	Usluga mora biti kompatibilna s naručiteljevom infrastrukturom: IE11 kompatibilan (preglednik korisnika portala), Windows 7, Windows 10 (64-bitni) kompatibilan (OS za korisnika portala), Windows Server 2008 R2, Windows Server 2012 R2 kompatibilan (OS za korisnika s pomoću portala)	Obvezno			
263		Zahtjev	Podaci moraju biti zaštićeni u obradi, komunikaciji i pohrani protiv neovlaštenog pristupa.	Obvezno			

264		Zahtjev	Sustav mora osigurati tehnička sredstva za zaštitu integriteta podataka od neovlaštene izmjene, tijekom obrade, komunikacije i skladištenja	Obvezno			
<b>291</b>	<b>10</b>	<b>Poglavlje</b>	<b>Korisnički pristup, IT i informacijska sigurnost</b>	<b>Razina obveze</b>	<b>Odgovor: Da/Ne</b>	<b>Maksimalni bodovi:</b>	<b>Bodovi ponuditelja</b>
292		Poglavlje	Korisnički priručnici i trening				
293		Zahtjev	Korisnici će imati pristup sveobuhvatnim priručnicima. Pod sveobuhvatnim se podrazumijeva svi priručnici sa podacima o tehničkim rješenjima kao i informacije potrebne za korištenje sustava.	Obvezno			
294		Zahtjev	Korisnici će biti obučeni za korištenje sustavom	Obvezno			

### Primjer 2: Sustav automatiziranog očitavanja potrošnje električne energije

Naručitelj traži pružatelja usluge koja će sadržavati:

sustav automatskog očitovanja potrošnje električne energije, kako je detaljnije definirano u tehničkim specifikacijama, uključujući sljedeće:

- kWh mjerači i podatkovna čvorišta
- komunikacija između mjerača i čvorišta te sustava za prikupljanje podataka
- sustav za prikupljanje podataka
- sučelje za programiranje aplikacija (API) s eksternim aplikacijama
- instalacija i puštanje u rad sustava
- integracija sustava za prikupljanje podataka sa sustavima CIS, EMS i NIS
- testiranje prihvata sustava
- trening za upravljanje i održavanje sustava
- održavanje sustava u razdoblju od 3 godine
- GSM/ GPRS telekomunikacijske usluge u razdoblju od 3 godine

**KORAK 3.** Kriteriji za odabir ponude**32.2.2. Kako definirati kriterije odabira**

Glavna su načela i različiti modeli za bodovne kriterije sljedeći:

- Cijena i kvaliteta moraju uvijek biti korišteni kao kriteriji za usporedbu. Relativna vrijednost cijene ili kvalitete ne smije prijeći 90 %.
- Slično tehničkim specifikacijama (korak 2), kriteriji odabira moraju biti vezani za **predmet nabave**, ne za pojedinog proizvođača.
- Jasno objasniti:
  - koji su kriteriji odabira
  - što su podkriteriji
  - relativnu vrijednost svakoga pojedinačnog kriterija
  - kako se bodovi dodjeljuju i
  - kako se izračunava konačni broj bodova.

Dakle, valja objasniti što će se uzeti u obzir kao vrijedno obilježje za uslugu, što želite i što ste spremni dodatno platiti.

**32.2.2.1. Kriteriji kvalitete**

U uvodu je detaljno raspravljano o različitim mogućnostima uspoređivanja kvalitete. Osobito su relevantni u odnosu prema kupnji IT softvera usporedba: i) funkcionalne i tehničke kvalitete, ii) projektnih/ izvedbenih planova te iii) stručne sposobnosti.

**Funkcionalnosti**

U uvodu je predstavljena praksa najboljeg načina opisivanja kvalitete kako bi ponuditelj mogao odgovoriti s „da” ili „ne” (naš proizvod/ usluga ima ova obilježja). To omogućuje dodjeljivanje bodova za „da” odgovore. Ne zaboravite na izazove iz prethodnog slučaja (slika X).

**Projektni/ Izvedbeni planovi**

Projektni ili izvedbeni plan može se, dakle, rabiti kao kriterij kvalitete. Ovim se kriterijem koristite ako je izvršenje usluge zahtjevno i/ili izazov je definirati je u tehničkim specifikacijama. Ako način izvršenja projekta u vezi pružanja usluge nije presudan, onda valja napisati tehničke specifikacije čiji se plan mora priložiti dokumentaciji o nabavi, ali se neće ocjenjivati. U svakom slučaju projektni/ izvedbeni plana treba biti dovršen s odabranim ponuditeljem. Primjer ocjenjivanja projektnog plana prikazan je u primjeru 0.5.

**Primjer 0.5: Kriteriji odabira i relativna vrijednost**

Kriteriji usporedbe i relativna težina	Model ocjenjivanja	Faktori vrijednosti
<b>A: Ukupna cijena, vrijednost 50 %</b>	Cijene se uspoređuju na temelju priloga x „Cijene“ i boduju prema formuli: (najniža ukupna cijena / uspoređena cijena) * 50 = A	Najniža ukupna cijena
<b>B: Iskustvo u projektima (iznad tehničkih specifikacija) jednakovrijednima traženim uslugama u dokumentaciji o nabavi, 30%</b>	Iskustvo stručnjaka boduje se pojedinačno bodovima 1 - 10. Nakon toga se izračuna prosječna vrijednost dobivenih bodova. Prosjek se uspoređuje s prosjecima drugih ponuditelja.  Ponuditelju s najvišim prosjekom bodova dodijelit će se maksimalni broj od 30 bodova prema utvrđenoj težini kriterija.  Bodovi za ostale izračunavaju se formulom: (ponuditeljev prosjek / najviši prosjek) * 30 = B	Iskustvo i stručnost u xx programskom jeziku, integracija IT sustava te iskustvo i stručnost u korisničkim sučeljima. Stručnjaci će se ocjenjivati u ulogama za koje su imenovani.  Iskustvo osoblja i stručnost ocjenjuju se kao cjelina.
<b>C: Projektni plan, 20 %</b>	Najboljem projektnom planu dodijelit će se maksimalni broj bodova (20).	Realistični i konkretni prikaz izvršenja komponenti usluga (a. - c.) navedenih u prilogu x.  Suvremen i inovativni pristup za xxx.  Projektni plan ocjenjuje se kao cjelina.
<b>Ukupni broj bodova</b>		

**Iskustvo stručnjaka**

U odnosu na korištenje referencijama kao kriterijem kvalitete, imajte na umu da je provjera referencija dugotrajan postupak. Obično su referencije ograničene na tri do pet (3-5) po osobi, ovisno o predmetu nabave.

Ako se iskustvo stručnjaka, kvalifikacije ili stručnost ocjenjuje (ili su uvjetovani), trebali biste također zahtijevati da se imena osoba navedu u ponudi. Možete u ugovoru navesti da se osoblje ne može mijenjati tijekom projekta. No razlozi na koje tvrtka ne može utjecati, kao što su bolesti i druge više sile, prihvaćaju se. U slučaju promjene ključnog osoblja tijekom provedbe ugovora važno je navesti da zamjena mora ispunjavati uvjete navedene u dokumentaciji o nabavi.

Mogući kriteriji kvalitete u kontekstu nabave IT softvera su i) iskustvo/ kvalifikacije/ stručnost stručnjaka, ako je relevantno predmetu nabave te ii) plan projekta/ izvršenja. Kao što je prethodno spomenuto, ovdje su kriteriji koji se odnose na osoblje isti kao popis za odabir koji se odnosio na ponuditeljevo ključno osoblje. Vrlo je važno

napomenuti da se uvjeti za odabir ne mogu ponoviti kao kriteriji bodovanja. Na primjer, samo se dodatne referencije mogu ocjenjivati, ne i obvezne. Zato se preporučuje korištenje referencijama tvrtke kao uvjetom za sudjelovanje, a kao bodovni se kriterij ponavljaju referencije stručnjaka. To je prepoznata dobra praksa kako bi se izbjegle zabune. Primjer kriterija odabira prikazan je u primjeru 0.6.

#### Primjer 0.6:

Korak 3: Kriteriji odabira	
1.1. Ocjenjivanje ponuda	Ocjenjivanje ponuda zasniva se na iskustvu i stručnosti voditelja projekta koji premašuju uvjete navedene u tehničkoj specifikaciji.

#### Rezultati iz ove faze:

- Uvjeti odabira (sadržaj, relativna težina, bodovanje) su definirani.

#### Relevantni dokumenti o nabavi:

- Cijena
- Kvaliteta



#### 32.2.2.2. Kako definirati cijenu

Nakon definiranja kvalitete radi usporedbe se ponuda mora navesti komponenta cijene, koja će pomoći u formiranju ukupne cijene. Ako postoji nekoliko komponenti, obično se pripremi tablica u Excelu koju ponuditelji ispune za automatski izračun cijene. Primjer obrasca dan je u prilogu 6.

Cijena softverskog projekta obično sadržava sljedeće cjenovne komponente:

- Isporuka projekta
- Dodatni rad
- Licencije
- Potpora i održavanje
- Trening tijekom implementacije novog softvera

Obično je cijena za isporuku projekta fiksna cijena za dogovoreni rezultat (npr. projekt), ovisno o modelu procesa dostave. Zatim u obzir treba uzeti dodatni rad vezan za isporuku projekta ili dodatne funkcionalnosti koje se traže po danu/satu različitih specijalista. Odvojite barem cijene programera i stručnjaka koji rade u razvoju softvera i implementaciji s obzirom na to da mnoge IT tvrtke imaju osoblje za programiranje u inozemstvu gdje specijalisti rade na više različitih projekata. Slijedi primjer 0.7. koji objašnjava kako izbjeći mogućnost da se ponuditelji igraju s težinskim kriterijima ocjenjivanja.

**Primjer 0.7: Rizik igranja s težinskim kriterijem cijene**

- Instalacija IT proizvoda: Težinski kriterij je 20 %
- Proizvod: Težina cijene je 60 %
- Održavanje proizvoda: Težina cijene je 10 %
  - Ponuditelj može biti motiviran da dodatno naplaćuje instalaciju projekta (kako bi maksimizirao margine) i smanji cijenu proizvoda (ukupna cijena donosi 60)
  - Cijena čovjek/dana za održavanje originalnog rješenja može porasti
  - Ponuditelj zna (bolje od Naručitelja) da je održavanje češće značajnije od 10 %

Naučili smo: Kako izbjeći rizik „igranja“

- Implementacija projekta, težina cijene: 1
- Kontinuirana usluga, težina cijene: 36 (cijena/mjesec, ugovor na 3 godine)
  - mjesečne cijene moraju sadržavati sve funkcionalnosti i kriterije kvalitete navedene u ponuditeljevoj ponudi
  - dodatne usluge, koeficijent cijene: 250 (procjena potrebnih dana)

*Jedinica za nabavu uvijek naručuje dodatne usluge odvojeno.*

Kao što je bilo vidljivo iz primjera 0.7, nije važno kako tražite cijene. Zato je bitno dodijeliti dovoljno vremena za izradu modela cijena. To se obično radi u tablici u Excelu ili putem automatiziranog sustava e-nabave, uključujući formule koje automatski izračunavaju cijenu prema težinskim (relativnim) značajkama koje ste postavili za svaku komponentu cijene (proizvod, dodatne usluge itd.). Pogledajte primjer tablice u Excelu u prilogu 6.

**Primjer 1: Sustav analize koji se zasniva na internetu**

Odabir ponude temelji se na najboljem omjeru cijene i kvalitete. Ponude će biti pregledane i uspoređene prema sljedećim kriterijima dodjele i težine:

**1. Uvjeti kvalitete, težina 70%**

- Bodovi za kvalitetu dodjeljuju se za određene značajke kvalitete koje su detaljno opisane u tablici ocjene kvalitete. Bodovi će biti raspodijeljeni tako da najkvalitetnija ponuda dobije 70 bodova, a druge ponude dobivaju bodove prema sljedećoj formuli: Bodovi ponuditelja / najviši broj bodova x 70 bodova.



## 2. CIJENA 30%

- Cijene će se usporediti na temelju tablice cijene. Ponuditelj s najnižom usporedivom cijenom dobit će 30 bodova, a druge će ponude dobiti bodove prema sljedećoj formuli: Cijena najniže ponude / podnesena cijena x 30 bodova.

Zaključno, bodovi za usporedbu cijene i kvalitete se zbrajaju.

Ekonomski najpovoljnija ponuda u smislu kriterija odabira pobijedit će na nadmetanju. U slučaju jednakog broja bodova pobjednik će biti odabran na temelju kvalitete.

**Tablica 1.** Težina bodova ponuda

Atribut	Maksimalni broj bodova	Težina	Maksimalni broj bodova
Kvaliteta	100	70 %	70
Cijena	Najniža cijena	30 %	30
		100 %	100

Ponuda koja dobije najviši broj bodova u odjeljku kvalitete dobiva maksimalnih 70 bodova za komponentu kvalitete. Broj bodova za kvalitetu ostalih ponuda bit će određen u relativnom odnosu prema toj ponudi dijeleći ocjenu ponude s ocjenom najkvalitetnije ponude i množenjem ukupnih raspoloživih bodova za komponentu kvalitete (70 bodova).

Formula za računanje bodova za kvalitetu:

$$(broj\ bodova\ ponude) / (broj\ bodova\ najbolje\ ocijenjene\ ponude) \times 70 = bodovi\ za\ kvalitetu\ (točnost\ na\ jednu\ decimalu)$$

Ponuditelj koji podnese prihvatljivu ponudu s najnižom cijenom dobiva maksimalnih 30 bodova za komponentu cijene. Bodovi za cijenu za sve ostale ponude izračunat će se tako da se cijena najjeftinije ponude podijeli s cijenom ponude i pomnoži s ukupnim brojem bodova za komponentu cijene (30 bodova).

Formula za računanje bodova za cijenu:

$$(najniža\ cijena) / (cijena\ ponude) \times 30 = Bodovi\ za\ cijenu\ (točnost\ na\ jednu\ decimalu)$$

### Primjeri iz Tablice ocjene kvalitete koje ponuditelji ispunjavaju i podnose sa svojim ponudama.

Odluke zašto je nešto obavezno, važno ili poželjno, donose se izravno sukladno potrebama Naručitelja. Tablica može izgledati značajno drugačije neke druge godine, kad su potrebe drugačije, ili ako se radi o drugom naručitelju koji provodi postupak nabave.

248	9	Poglavlje	Korisnički pristup, IT i informacijska sigurnost	Razina obveze	Odgovor: Da/Ne	Maksimalni bodovi:	Bodovi ponuditelja
252		Potpoglavlje	Korisnički pristup				
254		Zahtjev	Ako su potrebni dodatci internetskom pregledniku, mora se navesti popis svih uvjeta (ako nije potrebno, odgovorite Da)	Poželjno		0,25	
255		Zahtjev	Ako je potrebna Java, portal mora biti kompatibilan s posljednjom verzijom  (JRE 1.6.0_2x) (ako nije potrebno, odgovorite Da)	Poželjno		0,25	
256		Zahtjev	Standardni komunikacijski / enkripcijski protokoli se moraju upotrebljavati. Svi protokoli moraju biti sigurni i ne smiju sadržavati nijednu poznatu ranjivost. (TCP/IP, HTTP, HTTPS, TLS, itd.)	Važno		1	
257		Zahtjev	Naručitelju mora biti omogućena upotreba (interni TLS) proxyja za siguran promet vezan za uslugu	Važno		1	
258		Zahtjev	Ako je potrebno preuzeti izvršni/ mobilni kod usluge, popis svih kodova bit će dostavljen naručitelju (koja vrsta koda, podrijetlo) (ako nije potrebno, odgovorite Da)	Poželjno		0,25	
259		Potpoglavlje	Sigurni uvjeti informacijskog sustava				
260		Zahtjev	Sigurnosna rješenja moraju biti dokumentirana	Poželjno		0,25	

261		Zahtjev	Sigurnosna rješenja proizvoda moraju odgovarati najboljoj praksi	Poželjno		0,25	
262		Zahtjev	Sigurnosni aspekti (povjerljivost, dostupnost, integritet) moraju se uzeti u obzir pri dizajnu sustava	Poželjno		0,25	
<b>291</b>	<b>10</b>	<b>Poglavlje</b>	<b>Korisnički pristup, IT i informacijska sigurnost</b>	<b>Razina obveze</b>	<b>Odgovor: Da/Ne</b>	<b>Maksimalni bodovi:</b>	<b>Bodovi ponuditelja</b>
<b>296</b>		<b>Informacija</b>	<b>Sustav je u potpunosti funkcionalan sa svim obveznim uvjetima</b>				
297		Zahtjev	Do kraja lipnja 2017.	Važno		2	
298		Zahtjev	Do kraja rujna 2017.	Važno		1	
299		Zahtjev	Do kraja prosinca 2017.	Obvezno			
<b>303</b>		<b>Potpoglavlje</b>	<b>Podrška sustavu</b>				
<b>304</b>		<b>Informacija</b>					
305		Zahtjev	Osigurano osoblje za pružanje korisničke potpore	Važno		1	
306		Zahtjev	Podrška putem komunikacije u stvarnom vremenu	Poželjno		0,5	
307		Zahtjev	Barem polugodišnji posjet na lokaciju ako se zatraži	Poželjno		0,5	

### Primjer bodovanja

U sljedećem odjeljku predstaviti ćemo primjer bodovanja i rangiranja ponuda iz istog nadmetanja. Predlaže se uključiti model ocjenjivanja, ako postoje sumnje da su ponuditelji možda pogrešno shvatili formulu. Ovo će također pomoći naručitelju ako postoje greške u formuli.

Ponuditelji A, B i C su svaki predali ponudu i primili sljedeći broj okvirnih bodova za kvalitetu i cijenu svojih ponuda na sljedeći način:

Ponuditelj	Broj bodova za kvalitetu (okvirni broj)	Cijena
A	95	140 000
B	90	110 000
C	85	130 000

Ocjena kvalitete (maksimalno 70% ukupnog broja bodova): Ponuditelj koji dobije najveći broj okvirnih bodova iz Tablice uvjeta kvalitete (Ponuditelj A) dobit će maksimalnih 70 bodova za kvalitetu. Bodovi za kvalitetu odredit će se relativno na ocjenu najbolje ponude.

Bodovi za cijenu (maksimalno 30 % ukupnog broja bodova): Ponuditelj koji ponudi najnižu cijenu i zadovolji sve obvezne uvjete za kvalitetu (Ponuditelj B) dobit će maksimalnih 30 bodova za komponentu cijene. Bodovi za cijenu ostalih ponuda izračunat će se u relativnom odnosu na cijenu najpovoljnije ponude.

Navedenim ponudama ponuditelja A, B i C dodijelit će se bodovi na sljedeći način:

Ponuditelj	Broj bodova za kvalitetu (okvirni broj)	Određivanje bodova za kvalitetu	Završni bodovi za kvalitetu	Analitički alat za cijenu	Određivanje bodova za cijenu	Završni bodovi za cijenu	Ukupni bodovi	
A	95	Maksimalnih 70 bodova	70	140 000	$\frac{110000}{140000} \cdot 30$	23,6	=70+23,6	93,6
B	90	= $\frac{90}{95} \cdot 70$	66,3	110 000	Maksimalnih 30 bodova	30	=66,3+30	96,3
C	85	= $\frac{85}{95} \cdot 70$	62,6	130 000	$\frac{110000}{130000} \cdot 30$	25,4	=62,6+25,4	88,0

U ovom će se primjeru odabrati ponuditelj B.

Naručitelj provjerava bodove za kvalitetu odabranog ponuditelja, posebno ako alat za analizu mora ispuniti sve obvezne uvjete.

### Primjer 2: Sustav automatiziranog očitavanja potrošnje električne energije

Pri odlučivanju o odabiru Naručitelj neće dodijeliti ugovor ponuditelju s najnižom cijenom, već s najboljim omjerom cijene i kvalitete. Glavni kriteriji i njihova težina za odabir su sljedeći:

1. Ekonomski najpovoljnija cijena za životni ciklus od deset (10) godina kako je predana od Ponuditelja u odjeljku 5, dio 4, obrazac cijene LC, uključujući troškove opreme i softvera, instalacije, pokretanja, tehničke podrške i usluga održavanja hardvera i softvera, treninga i dokumentacije (težinski faktor 55 %)
2. Bodovi ponude pri ocjenjivanju ispunjenosti tehničkih, funkcionalnih, ugovornih i komercijalnih uvjeta pokrivenih isporukom i uspoređenih s dokumentacijom o nabavi (težinski faktor 40%)
3. Bodovi ponude iz ocjenjivanja značajki performansi pruženog sustava i dodatnih značajki koje nadilaze zahtjeve Naručitelja iz dokumentacije o nabavi (težinski faktor 5 %)

### 32.3. Sažetak poglavlja – Preporuke dobre i loše prakse

#### **Dobra praksa:**

- Uvijek postavite obvezne zahtjeve i kriterije za ocjenjivanje kvalitete u odnosu prema složenosti predmeta nabave.
- Referencije osoblja mogu se uspoređivati. U tom slučaju valja pripaziti na sljedeće:
- Ako se uspoređuju stručnjaci, u ugovoru tražite da se oni u načelu ne smiju mijenjati. Ako se mijenjaju, zamjena stručnjaka mora biti u skladu s početnim uvjetima iz nadmetanja i obećanom razinom stručnosti odabrane ponude. Također moraju biti definirane i sankcije, kao i mogućnost raskida ugovora ako stručnjaci ne ispunjavaju uvjete kako su utvrđeni tijekom ocjenjivanja ponuda.

#### **Loša praksa:**

- Ocjenjivati broj referencija
- Ocjenjivati kvalitetu tvrtke ponuditelja

## **IX. PRILOZI**

### **Prilog 1: Obrazac za poziv na dostavu informacija**

***Ovaj dokument nije Poziv na dostavu ponuda ni Poziv na nadmetanje, već služi za istraživanje tržišta i kao zahtjev za dostavu informacija***

## **ZAHTEJEV ZA DOSTAVU INFORMACIJA**

### **Svrha zahtjeva za dostavu informacija**

Svrha je ovog zahtjeva za dostavu informacija utvrditi pitanja vezana za xx i saznati procjenu cijene. Cilj je zahtjeva dobiti sveobuhvatne informacije o xx: tako da se može pripremiti potencijalno nadmetanje na najprikladniji način. Molimo imajte na umu da ovaj dokument nije poziv na dostavu ponuda ili poziv na nadmetanje, već istraživanje tržišta i zahtjev za dostavu informacija. Naručitelj se ne obvezuje na nabavu xx.

### **Pozadinske informacije o nabavi**

xx je... [UPUTA: unesite opće informacije o naručitelju i njegovu djelokrugu rada]

Cilj ovog xx jest nabaviti na temelju ove nabave [UPUTA: Opišite ovdje preliminarne planove i moguće alternative za provedbu nabave]

Nabava se sastoji od sljedećih dijelova:

- 1)
- 2)

### **Ljubazno molimo Vaše mišljenje o sljedećim temama:**

1. Što je, po Vašem mišljenju, najbolji način za provedbu projekta?
2. Nudite li neke ili sve potrebne usluge za predmet nabave?
3. Molimo opišite robu/usluge detaljnije. Također možete priložiti opise svoje robe/usluga, ako su dostupne.
4. Koji je Vaš model cijena za robu/usluge?
5. Koja je preliminarna procjena cijena za ono što predlažete?
6. Kakav je Vaš predviđeni vremenski raspored za isporuku dobara/usluga? Utječe li vremenski raspored na cijene i ako je odgovor pozitivan, kakav je utjecaj?
7. Kakve ugovorne uvjete nudite? Slobodno priložite predložak ugovora, ako je moguće.
8. Što mislite da bi bio odgovarajući broj osoblja za isporuku ove usluge? Koje su vrste vještina i iskustva prema Vašem mišljenju potrebne za isporuku prethodno opisanih proizvoda/usluga?
9. Opišite iskustvo Vaše tvrtke u pružanju predmetnih proizvoda/usluga. Obavijestite nas koliko/kakvih referencija imate na sličnim predmetima nabave.
10. Imate li (dostupne) stručnjake koje biste mogli imenovati za ovaj projekt? Kakve referencije imaju? Koliko biste konzultanata imenovali na projektu (možete priložiti životopise, ako to smatrate potrebnim)?

***Ovaj dokument nije Poziv na dostavu ponuda ni Poziv na nadmetanje, već služi za istraživanje tržišta i kao zahtjev za dostavu informacija***

Osim ovih informacija, molimo Vas da se izjasnite o pitanjima koja smatrate da treba uzeti u obzir pri sastavljanju Poziva na nadmetanje i dokumentacije o nabavi.

**Za dodatne informacije molimo kontaktirajte:**

e-pošta: xx (telefon)

**Odgovori na zahtjev za dostavu informacija** trebaju se dostaviti do \_\_ mjeseca 201\_ do 00:00 putem elektroničke pošte:

[adresa elektroničke pošte]

**Ako Vaš odgovor uključuje poslovne i poslovne tajne ili druge povjerljive informacije, navedite ih i naglasite na izričiti način.**

Datum, mjesto

Ime

Funkcija

Organizacija

---

## **Prilog 2: ESPD upute za ponuditelje i kriteriji sposobnosti**

## ESPD<sup>1</sup>- upute i zahtjevi za sadržaj

**UPUTE:** Ovo je obrazac. Prije popunjavanja dokumenta ispunite prazne odjeljke, obrišite sve upute i žuto označena polja te ispunite ovaj obrazac u skladu s uvjetima traženim u predmetnoj nabavi.

Odjeljci koji se moraju provjeravati i urediti za svaku pojedinačnu nabavu označeni su žutom bojom.

## DODATNE OBVEZNE INFORMACIJE ESPD-OBRASCA I UPUTE ZA IZRADU ESPD-OBRASCA

**Imajte na umu da ovaj dokument nije samo uputa, već uključuje i dodatne obvezne podatke i zahtjeve ESPD obrazaca. Molimo pogledajte dodatne obvezne informacije i zahtjeve iz ovog dokumenta pri popunjavanju ESPD obrasca.**

Kako je prije navedeno, ovaj nabava podliježe odredbama ZJN 2016, Direktive i **Uredbe (EU) 2016/7 o utvrđivanju standardnog obrasca za Europski jedini dokument nabave.**

**To znači da ponuditelji svojoj ponudi moraju priložiti takozvani standardni obrazac europske jedinstvene dokumentacije o nabavi, ESPD. Ovaj Prilog sadržava upute za popunjavanje ESPD obrasca za ponuditelje.**

Tko ispunjava ESPD obrazac?

- Ponuditeljeva organizacija
- Svi gospodarski subjekti na čije se resurse ponuditelj oslanja, npr. oni kojima će se ponuditelj koristiti tijekom provedbe nabave (svaki zasebno)
- Svi članovi zajednice gospodarskih subjekata, svaki zasebno

## POČNIMO!

### Upute korak po korak

1. Otiđite na priloge Dokumentacije o nabavi
2. Spremite na vaše računalo datoteku „Prilog X ESPD kod [UPUTA: Dodajte ime nabave ili neku sličnu informaciju koja identificira nabavu] xxxxxxxxxxxxxxx.xml” koja je u prilogu Dokumentacije o nabavi
3. Posjetite internetsku stranicu <https://ec.europa.eu/tools/espd/>
4. Izaberite jezik
5. Pod pitanjem „Tko ste Vi?” odaberite „Ja sam gospodarski subjekt”
6. Pod pitanjem „Što želite napraviti?” izaberite „Uvesti europsku jedinstvenu dokumentaciju o nabavi”
7. Preuzmite gore navedenu .xml datoteku u sustav pritiskom na gumb *browse*
8. Napomena: Zadani odgovor na pitanje je NE, u slučaju da ispunjavate sve uvjete prihvatljivosti

<sup>1</sup> Općenito treba primijetiti kako „pred-odabrani“ odgovori na pitanja u ESPD obrascu (na webservisu) olakšavaju popunjavanje obrasca gospodarskim subjektima koji ne podliježu osnovama za isključenje, te ispunjavaju uvjete sposobnosti.

**Informacije o xml datotekama:** Ove datoteke sadržavaju xml-kod. Ako otvorite datoteku, njezin je sadržaj samo kôd pa se ne spominje da izgleda kao pojedinačni dokument. Nemojte uređivati sadržaj datoteke!

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<espd:req:ESPDRequest
xmlns:cac="urn:oasis:names:specification:ubl:schema:xsd:Common
AggregateComponents-2"
xmlns:cbc="urn:oasis:names:specification:ubl:schema:xsd:Common
BasicComponents-2" xmlns:ccv=
cbc="urn:isa:names:specification:ubl:schema:xsd:CCV-
CommonBasicComponents-1" xmlns:cev=
cbc="urn:isa:names:specification:ubl:schema:xsd:CEV-
CommonBasicComponents-1"
xmlns:cev="urn:isa:names:specification:ubl:schema:xsd:CEV-
CommonAggregateComponents-1"
xmlns:ext="urn:oasis:names:specification:ubl:schema:xsd:Common
ExtensionComponents-2"
xmlns:ccv="urn:isa:names:specification:ubl:schema:xsd:CCV-
CommonAggregateComponents-1" xmlns:espd-
req="urn:grow:names:specification:ubl:schema:xsd:ESPDRequest-1
">
  <cbc:UBLVersionID schemeAgencyID="OASIS-UBL-
TC">2.1</cbc:UBLVersionID>
```

9. Izaberite zemlju

10. Kliknite na „Sljedeće”

11. Započnite s ispunjavanjem obrasca koji počinje od **Dio II**

**Dio II.: Podaci o gospodarskom subjektu**

A: Podaci o gospodarskom subjektu

Naziv:	<input type="text"/>	Adresa e-pošte:	<input type="text"/>
Ulica i broj:	<input type="text"/>	Telefon:	<input type="text"/>
Poštanski broj:	<input type="text"/>	Osoba ili osobe za kontakt:	<input type="text"/>
Mjesto:	<input type="text"/>	Unesite PDV broj, ako je primjenjivo:	<input type="text"/>
Država:	Hrvatska	Ako stavka „PDV broj” nije primjenjiva, navedite drugi nacionalni identifikacijski broj, ako je zatraženo i primjenjivo	<input type="text"/>
Internetska adresa (web-adresa) (ako je primjenjivo):	<input type="text"/>		
Je li gospodarski subjekt mikropoduzeće, malo ili srednje poduzeće?		<input type="radio"/> Da <input checked="" type="radio"/> Ne	
Samo ako je nabava rezervirana: je li gospodarski subjekt zaštićena radionica, „socijalno poduzeće” ili će osigurati izvršenje ugovora u okviru zaštićenih programa zapošljavanja?		<input type="radio"/> Da <input checked="" type="radio"/> Ne	
Ako je primjenjivo, navedite je li gospodarski subjekt uvršten na službeni popis odobrenih gospodarskih subjekata ili posjeduje jednakovrijednu potvrdu (na primjer u okviru nacionalnog (pre)kvalifikacijskog sustava)?		<input type="radio"/> Da <input checked="" type="radio"/> Ne	

U odjeljku A također možete naznačiti je li ponuditelj mikropoduzeće, malo ili srednje poduzeće. Gumb informacija o odjeljku uključuje definiciju maloga srednjega ili velikog poduzeća. Moguće je također navesti je li ponuditelj zaštićena radionica, „socijalno poduzeće” ili će to osigurati izvršavanje ugovora u kontekstu zaštićenih programa zapošljavanja. Nadalje, moguće je navesti je li ponuditelj upisan u službeni popis odobrenih gospodarskih subjekata ili ima jednakovrijednu potvrdu (npr. u skladu s nacionalnim (pre)kvalifikacijskim sustavom)? (Možete odabrati i „Nije primjenjivo”). Davanje ove informacije ne utječe na konkurenciju.

U odjeljku A (e) od vas se traži da odgovorite: „hoće li gospodarski subjekt moći predočiti potvrdu o plaćanju doprinosa za socijalno osiguranje i poreza ili navesti

podatke kojima se javnim naručiteljima ili naručiteljima omogućuje da ih preuzmu izravnim pristupom besplatnoj nacionalnoj bazi podataka u svim državama članicama".

e) hoće li gospodarski subjekt moći predočiti potvrdu o plaćanju doprinosa za socijalno osiguranje i poreza ili navesti podatke kojima se javnim naručiteljima ili naručiteljima omogućuje da ih preuzmu izravnim pristupom besplatnoj nacionalnoj bazi podataka u bilo kojoj državi članici?  Da  Ne

Ako je relevantna dokumentacija dostupna u elektroničkom obliku, navedite:

---

Sudjeluje li gospodarski subjekt u postupku nabave zajedno s drugim gospodarskim subjektima?  Da  Ne

Ako je primjenjivo, navedite grupu/grupe za koje gospodarski subjekt želi podnijeti ponudu:

#### B: Podaci o predstavnicima gospodarskog subjekta #1

Na kraju, u odjeljku A možete naznačiti sudjeluje li gospodarski subjekt u postupku nabave zajedno s drugim gospodarskim subjektima. Ako je ponuditelj ili kandidat zajednica gospodarskih subjekata, morate osigurati zaseban ESPD obrazac za svakog člana zajednice.

Nabava nije podijeljena na grupe nabava, zato ostavite praznim polje „Ako je primjenjivo, navesti grupu/grupe za koje gospodarski subjekt želi podnijeti ponudu“.

12. Ispunite odjeljke B i C.

13. Možete ostaviti odjeljak D otvorenim. Naručitelj ne zahtijeva te podatke.

D: Podaci o podugovarateljima na čije se kapacitete gospodarski subjekt ne oslanja

(Odjeljak se popunjava samo ako je javni naručitelj ili naručitelj izričito zatražio tu informaciju.)

Namjerava li gospodarski subjekt dati bilo koji dio ugovora u podugovor trećim osobama?  Da  Ne

Ako javni naručitelj ili naručitelj izričito zatraži taj podatak uz podatke iz dijela 1., navedite podatke koji se traže u odjeljcima A i B ovog dijela i dijela III. za svakog predmetnog podugovaratelja ili svaku kategoriju predmetnih podugovaratelja.

Prethodno

Poništi

Sljedeće

Nastavite klikom na gumb „Sljedeće“.

14. Zatim dovršite kako bi se zatražile informacije o Dijelu III Osnove za isključenje (Osnove povezane s kaznenim presudama)

Odgovorite na pitanje „Ako je relevantna dokumentacija dostupna u elektroničkom obliku, navedite?“ s „Ne“, ako potvrda o nekažnjavanju nije dostupna u elektroničkim obliku (trenutačno nije u Hrvatskoj).

## Dio III: Osnove za isključenje

## A: Osnove povezane s kaznenim presudama

Člankom 57. stavkom 1. Direktive 2014/24/EU utvrđene su sljedeće osnove za isključenje

**Sudjelovanje u zločinačkoj organizaciji**

Jesu li sam gospodarski subjekt ili bilo koja osoba koja je član njegova upravnog, upravljačkog ili nadzornog tijela ili koja u njemu ima ovlasti zastupanja, donošenja odluka ili nadzora, osuđeni za sudjelovanje u zločinačkoj organizaciji pravomoćnom presudom donesenom prije najviše pet godina ili u kojoj se i dalje primjenjuje razdoblje isključenja utvrđeno izravno u presudi? Kako je utvrđeno u članku 2. Okvirne odluke Vijeća 2008/841/PUP od 24. listopada 2008. o borbi protiv organiziranog kriminala (SL L 300, 11.11.2008., str. 42.).

[More information »](#)

Vaš odgovor?  Da  NeIs this information freely available electronically from an EU Member State database?  Da  Ne

15. U dijelu B (Dijela III.) navedite je li gospodarski subjekt ispunio sve svoje obveze plaćanja poreza ili doprinosa za socijalno osiguranje. Ako označite „Da“, otvaraju se dodatni okviri u kojima se unose dodatne informacije.

(Na primjer, u Finskoj je kršenje obveza poreza i socijalne sigurnosti u većini slučajeva utvrđeno drugim putevima, osim sudske ili upravne odluke. U takvim slučajevima ponuditelju se preporučuje odgovoriti na pitanje „kako je ta povreda obveza utvrđena drugim sredstvima“ s „Da“. Nadalje, možete u polju "Opišite koja su sredstva korištena" navesti da se u Finskoj propisuje nepažljivost plaćanja poreza ili obveza plaćanja socijalnog osiguranja s potvrdom o poreznom dugu)

Ako je u Dijelu III u odjeljku B dan „Da“ kao odgovor, ponuditelj ili kandidat također mogu pojasniti je li gospodarski subjekt ispunio svoje obveze plaćanjem ili sklapanjem sporazumne obveze radi plaćanja dospjelih poreza ili doprinosa za socijalno osiguranje, uključujući, ako je primjenjivo, sve nastale kamate ili kazne?

## B: Osnove povezane s plaćanjem poreza ili doprinosa za socijalno osiguranje

Člankom 57. stavkom 2. Direktive 2014/24/EU utvrđene su sljedeće osnove za isključenje:

**Plaćanje poreza**

Je li gospodarski subjekt prekršio svoje obveze plaćanja poreza u zemlji u kojoj ima poslovni nastan i u državi članici javnog naručitelja ili naručitelja ako se razlikuje od zemlje poslovnog nastana?

[More information »](#)

Vaš odgovor?  Da  Ne

Predmetna zemlja ili država članica

Predmetni iznos

HRK (Croat)

Je li kršenje obveza utvrđeno na neki drugi način osim sudskom ili upravnom odlukom?  Da  Ne

Opišite način utvrđivanja kršenja obveza

Je li gospodarski subjekt ispunio svoje obveze plaćanjem ili sklapanjem sporazumne obveze radi plaćanja dospjelih poreza ili doprinosa za socijalno osiguranje, uključujući, ako je primjenjivo, svu nastalu kamatu ili kazne?  Da  Ne

Opišite ih

Is this information freely available electronically from an EU Member State database?  Da  Ne

16. Dio III, odjeljak C. Ispunite obrazac prema redoslijedu

## C: Osnove povezane s nesolventnošću, sukobima interesa ili povredom poslovanja ▾

## Člankom 57. stavkom 4. Direktive 2014/24/EU utvrđene su sljedeće osnove za isključenje

<p><b>Kršenje obveza u području zakonodavstva o zaštiti okoliša</b></p> <p>Je li gospodarski subjekt, prema vlastitim saznanjima, prekršio svoje obveze u području zakonodavstva o zaštiti okoliša? Kako je za potrebe ove nabave navedeno u nacionalnom pravu, odgovarajućoj obavijesti, dokumentaciji o nabavi ili u članku 18. stavku 2. Direktive 2014/24/EU.</p> <p><a href="#">More information »</a></p>	<p>Vaš odgovor? <input type="radio"/> Da <input checked="" type="radio"/> Ne</p>
<p><b>Kršenje obveza u području socijalnog prava</b></p> <p>Je li gospodarski subjekt, prema vlastitim saznanjima, prekršio svoje obveze u području socijalnog prava? Kako je za potrebe ove nabave navedeno u nacionalnom pravu, odgovarajućoj obavijesti, dokumentaciji o nabavi ili u članku 18. stavku 2. Direktive 2014/24/EU.</p> <p><a href="#">More information »</a></p>	<p>Vaš odgovor? <input type="radio"/> Da <input checked="" type="radio"/> Ne</p>
<p><b>Kršenje obveza u području radnog prava</b></p> <p>Je li gospodarski subjekt, prema vlastitim saznanjima, prekršio svoje obveze u području radnog prava? Kako je za potrebe ove nabave navedeno u nacionalnom pravu, odgovarajućoj obavijesti, dokumentaciji o nabavi ili u članku 18. stavku 2. Direktive 2014/24/EU.</p> <p><a href="#">More information »</a></p>	<p>Vaš odgovor? <input type="radio"/> Da <input checked="" type="radio"/> Ne</p>
<p><b>Stečaj</b></p> <p>Je li gospodarski subjekt u stečaju?</p> <p><a href="#">More information »</a></p>	<p>Vaš odgovor? <input type="radio"/> Da <input checked="" type="radio"/> Ne</p> <p>Is this information freely available electronically from an EU Member State database? <input type="radio"/> Da <input checked="" type="radio"/> Ne</p>
<p><b>Nesolventnost</b></p> <p>Je li gospodarski subjekt predmetom postupka nesolventnosti ili likvidacije?</p> <p><a href="#">More information »</a></p>	<p>Vaš odgovor? <input type="radio"/> Da <input checked="" type="radio"/> Ne</p> <p>Is this information freely available electronically from an EU Member State database? <input type="radio"/> Da <input checked="" type="radio"/> Ne</p>
<p><b>Nagodba s vjerovnicima</b></p> <p>Je li gospodarski subjekt u nagodbi s vjerovnicima?</p> <p><a href="#">More information »</a></p>	<p>Vaš odgovor? <input type="radio"/> Da <input checked="" type="radio"/> Ne</p> <p>Is this information freely available electronically from an EU Member State database? <input type="radio"/> Da <input checked="" type="radio"/> Ne</p>

Nastavite pritiskom na gumb „Sljedeće“.

**17. U Dijelu IV. Kriteriji za odabir gospodarskog subjekta,** u odjeljcima A-D, ponuditelj odgovara ispunjava li uvjete koje je odredio Naručitelj.

**U nastavku su odjeljci koji se moraju uskladiti i dovršiti u ovoj nabavi s minimalnim uvjetima:**

**A: Prihvatljivost / Upis u odgovarajuće strukovne ili obrtne registre:**

A: Prikladnost ▾	
Člankom 58. stavkom 2. Direktive 2014/24/EU utvrđeni su sljedeće kriteriji za odabir Ⓢ	
<p><b>Upis u relevantni strukovni registar</b></p> <p>Upisan je u relevantne strukovne registre u državi članici u kojoj ima poslovni nastan, kako je opisano u Prilogu XI. Direktivi 2014/24/EU; gospodarski subjekti iz određenih država članica možda će morati ispuniti druge zahtjeve utvrđene u tom Prilogu.</p> <p><a href="#">More information »</a></p>	<p>Vaš odgovor? <input checked="" type="radio"/> Da <input type="radio"/> Ne</p> <p>Is this information freely available electronically from an EU Member State database? <input type="radio"/> Da <input checked="" type="radio"/> Ne</p>

**B: Ekonomska i financijska sposobnost**

**Ostali ekonomski i financijski uvjeti:**

**KREDITNA SPOSOBNOST I EKONOMSKO STANJE**

**[uputa: Uredite uvjet da je prihvatljiv za predmetnu nabavu.]**

Ponuditelj (i u slučaju zajednice gospodarskih subjekata, svi gospodarski subjekti) moraju imati dostatnu financijsku sposobnost i stabilnost kako bi izvršili predmetnu uslugu. Financijsko stanje ponuditelja procjenjuje se na temelju podataka koji se odnose na profitabilnost, likvidnost, solventnost i kreditnu sposobnost.

Ponuditelj (i u slučaju zajednice gospodarskih subjekata, svi gospodarski subjekti) moraju biti dostatno solventni od Standard Poor's ocjene „zadovoljavajuće A” ili demonstrirati jednakovrijedno stanje zasnovano na financijskim izvješćima ili drugim jednakovrijednim informacijama.

Ponuditelji s ocjenom „CCC” ili jednakovrijednim isključeni su iz nadmetanja. Ponuditelji s ocjenom „BB” ili jednakovrijednim mogu biti isključeni iz sudjelovanja u nadmetanju ako ponuditelj ne može pružiti pouzdane dokaze o poduzetim radnjama kako bi se poboljšala njihova financijska sposobnost.

Ako ponuditelj (i u slučaju zajednice gospodarskih subjekata, svi gospodarski subjekti) ne mogu biti provjereni od Standard Poor's ili jednakovrijednog, ponuditelj je dužan na zahtjev dostaviti Naručitelju račun dobiti i gubitka iz prošlog razdoblja, bilance i godišnja izvješća, pod uvjetom da je Ponuditelj završio više od jednoga financijskog razdoblja. Ako ponuditelj nije u mogućnosti dostaviti financijska izvješća jer je poslovanje nedavno osnovano, ponuditelj može osigurati drugi oblik dokaza o njegovoj solventnosti i likvidnosti, podložno odobrenju naručitelja.

Dokumentacija odabranog ponuditelja će se provjeravati. Popratni dokumenti ponuditelja i potencijalnih partnera će se provjeravati.

Navedite Standard Poor's rating ili klasifikaciju u odjeljku „Opišite ih” u ESPD obrascu.

#### GODIŠNJI PROMET

Uputa: Obično nije potrebno postaviti zahtjev za neto prihod u kratkim projektima koji traju manje od godinu dana. Prema direktivi 2014/24 / EU, zahtjev za neto prihod može biti maksimalno u dvostrukom iznosu procijenjene vrijednosti nabave.

U zadnjem potvrđenom financijskom izvješću promet ponuditelja trebao bi biti viši ili jednak xx kuna.

Dokumentacija odabranog ponuditelja će se provjeravati. U slučaju da je ponuditelj zajednica gospodarskih subjekata, gospodarski subjekti mogu zajednički ispuniti uvjet godišnjeg prometa.

Navesti promet u ESPD obrascu.

C: Tehnička i stručna sposobnost

#### REFERENCIJE

[UPUTA: Uredite uvjet da je prihvatljiv za predmetnu nabavu.]

Ponuditelj mora dostaviti najmanje dvije (2) potvrde o izvršenim ugovorima [UPUTA: naznačite koliko referencija] a koje navode iskustvo u provedbi projekata/programa razvojne suradnje u zemljama u razvoju i/ili tranzicijskim gospodarstvima.

UPUTA: Odredite od kojeg dijela projektnog ciklusa trebaju biti referencije. Na primjer: "... upućujući na iskustvo u planiranju projekata/programa, procjeni ili provedbi projekata/programa razvojne suradnje ..."]

U slučaju podugovaranja referentni projekti moraju pripadati nositelju ponude. U slučaju zajednice gospodarskih subjekata referentni projekti mogu pripadati bilo kojem od partnera.

[UPUTA: Detaljno opišite što se traži od referencije kako bi se smatrala „odgovarajućom“. Moguće je uzeti u obzir odgovara li referenca kroz trajanje i sadržaj reference. Trebali bi paziti da se ne rabe interpretativne definicije i previše strogi zahtjevi, tako da referentni zahtjevi nepotrebno ne ograničavaju konkurenciju.]

Referenca ne smije biti starija od tri godine prije roka za dostavu ponuda. Ugovori u provedbi također su prihvatljivi.

[UPUTA: U nabavama unutar Europske unije granica prihvaćanja referenci je 3 godine u uslugama i robama, u građevinskim radovima 5 godina. No recimo na nabavama na državnoj razini, uključujući nabave u vezi s razvojnom suradnjom, moguće je prihvatiti i starije reference ako je to potrebno za poboljšanje tržišnog natjecanja, no samo iznimno.]

Dokumentacija odabranog ponuditelja će se provjeravati.

Odgovor se predaje u ESPD obrascu. Traži se unos opisa reference (stupac „Opis“), vrijednost reference (stupac „Iznosi“), početak provedbe ugovora (stupac „Datumi“), naziv klijenta, ime i prezime i telefonski broj kontakta (stupac „Primatelji“).

C: Tehnička i stručna sposobnost ▾

Člankom 58. stavkom 4. Direktive 2014/24/EU utvrđeni su sljedeće kriteriji za odabir ⓘ

**Za ugovore o radovima: izvršavanje radova definiranog tipa**  
Samo za ugovore o javnim radovima: U referentnom razdoblju gospodarski subjekt izvršio je sljedeće radove definiranog tipa. Javni naručitelji mogu zahtijevati najviše pet godina i dopustiti iskustvo stečeno prije više od pet godina.  
[More information »](#)

Opis	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
Iznos	<input style="width: 70%;" type="text"/>	HRK (Croatian) ▾
Datum početka	<input style="width: 30%;" type="text"/>	Datum završetka <input style="width: 30%;" type="text"/>
Primatelji	<input style="width: 100%;" type="text"/>	

Is this information freely available electronically from an EU Member State database?  Da  Ne

**Za ugovore o nabavi robe: izvršavanje isporuka definiranog tipa**  
Samo za ugovore o javnoj nabavi robe: U referentnom razdoblju gospodarski subjekt izvršio je sljedeće glavne isporuke definiranog tipa. Javni naručitelji mogu zahtijevati najviše tri godine i dopustiti iskustvo stečeno prije više od tri godine.  
[More information »](#)

Opis	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
Iznos	<input style="width: 70%;" type="text"/>	HRK (Croatian) ▾
Datum početka	<input style="width: 30%;" type="text"/>	Datum završetka <input style="width: 30%;" type="text"/>
Primatelji	<input style="width: 100%;" type="text"/>	

Is this information freely available electronically from an EU Member State database?  Da  Ne

Postotak podugovaranja:

Od vas se traži da u odgovarajućem otvorenom tekstualnom okviru navedete koristite li se podugovarateljima i ako da, u kojim aktivnostima.

Naručitelj traži ponuditelja da pripazi da se isti uvjeti odnose na podugovaratelje kao i na ponuditelje, a ponuditelj je odgovoran za rad podugovaratelja kao i svoj. Podugovaratelji moraju biti navedeni u ponudi. Podugovaratelji se ne mogu zamijeniti za vrijeme trajanja ugovora bez izričitog pristanka naručitelja. Svaki podugovaratelj mora popuniti svoj ESPD obrazac i priložiti s ponudom.

D: Sustavi za osiguravanje kvalitete i norme upravljanja okolišem:

U ovom pogledu naručitelj nije postavio nikakve zahtjeve za ovu nabavu.

Nastavite klikom na gumb "Sljedeće".

## 18. Stranica „Završi” Dio V „Smanjenje broja kvalificiranih natjecatelja” –NE TREBA odgovarati jer nije riječ o ograničenom postupku nabave.

Kraj

Dio V: Smanjenje broja kvalificiranih natjecatelja ▼

**i** Gospodarski subjekt treba navesti podatke samo ako je javni naručitelj ili naručitelj odredio objektivne i nediskriminirajuće kriterije ili pravila koja se moraju primijeniti kako bi se ograničio broj natjecatelja koji će biti pozvani na podnošenje ponuda ili dijalog. Ti podaci koje je potrebno dostaviti, a koji mogu biti popraćeni mogućim zahtjevima u vezi s potvrdama (odnosno vrstama potvrda) ili mogućom dokaznom dokumentacijom, utvrđeni su u odgovarajućoj obavijesti ili dokumentaciji o nabavi iz obavijesti. Isključivo za ograničene postupke, konkurentne postupke uz pregovore, konkurentne dijaloge i partnerstva za inovacije:

**Gospodarski subjekt izjavljuje da**

ispunjava objektivne i nediskriminirajuće kriterije ili pravila koja se moraju primijeniti kako bi se ograničio broj kandidata na sljedeći način: <b>Ako su potrebne određene potvrde ili drugi oblici dokazne dokumentacije, navedite za svaku od njih ima li gospodarski subjekt potrebne dokumente:</b>	Vaš odgovor? <input checked="" type="radio"/> Da <input type="radio"/> Ne
Ako su neke od tih potvrda ili drugih oblika dokazne dokumentacije dostupne u elektroničkom obliku, navedite za svaku od njih: <a href="#">More information &gt;</a>	Is this information freely available electronically from an EU Member State database? <input type="radio"/> Da <input checked="" type="radio"/> Ne

## 19. Dio VI: Završne izjave

Dio VI. Završne izjave ▼

Niže potpisani službeno izjavljuju da su prethodno navedeni podaci u dijelovima II. – V. točni i istiniti te da su u potpunosti svjesni posljedica ozbiljnog lažnog prikazivanja činjenica.

Niže potpisani službeno izjavljuju da mogu, na zahtjev i bez odgode, dostaviti potvrde i druge oblike navedene dokazne dokumentacije, osim ako:

a) javni naručitelj ili naručitelj može preuzeti popratnu predmetnu dokumentaciju izravnim pristupom besplatnoj nacionalnoj bazi podataka u bilo kojoj državi članici (uz uvjet da je gospodarski subjekt osigurao potrebne podatke (internetsku adresu, nadležno tijelo ili tijelo koje ju izdaje, precizno upućivanje na dokumentaciju) kojima se javnom naručitelju ili naručitelju to omogućuje. Prema potrebi, za takav pristup potrebna je odgovarajuća suglasnost.) ili

b) najkasnije do 18. listopada 2018. (ovisno o nacionalnoj provedbi članka 59. stavka 5. drugog podstavka Direktive 2014/24/EU) javni naručitelj ili naručitelj već posjeduje predmetnu dokumentaciju.

Niže potpisani službeno pristaju da se [navesti javnog naručitelja ili naručitelja kako su utvrđeni u dijelu I., odjeljku A] omogući pristup dokumentaciji kojom se dokazuju podaci koji su navedeni u [navesti predmetne dijelove/odjeljke/točke] ove europske jedinstvene dokumentacije o nabavi za potrebe [navesti postupak javne nabave: (sažeti opis, upućivanje na objavu u Službenom listu Europske unije, referentni broj)].

Datum, mjesto i, ako je potrebno, potpis/potpisi:

Datum

Mjesto

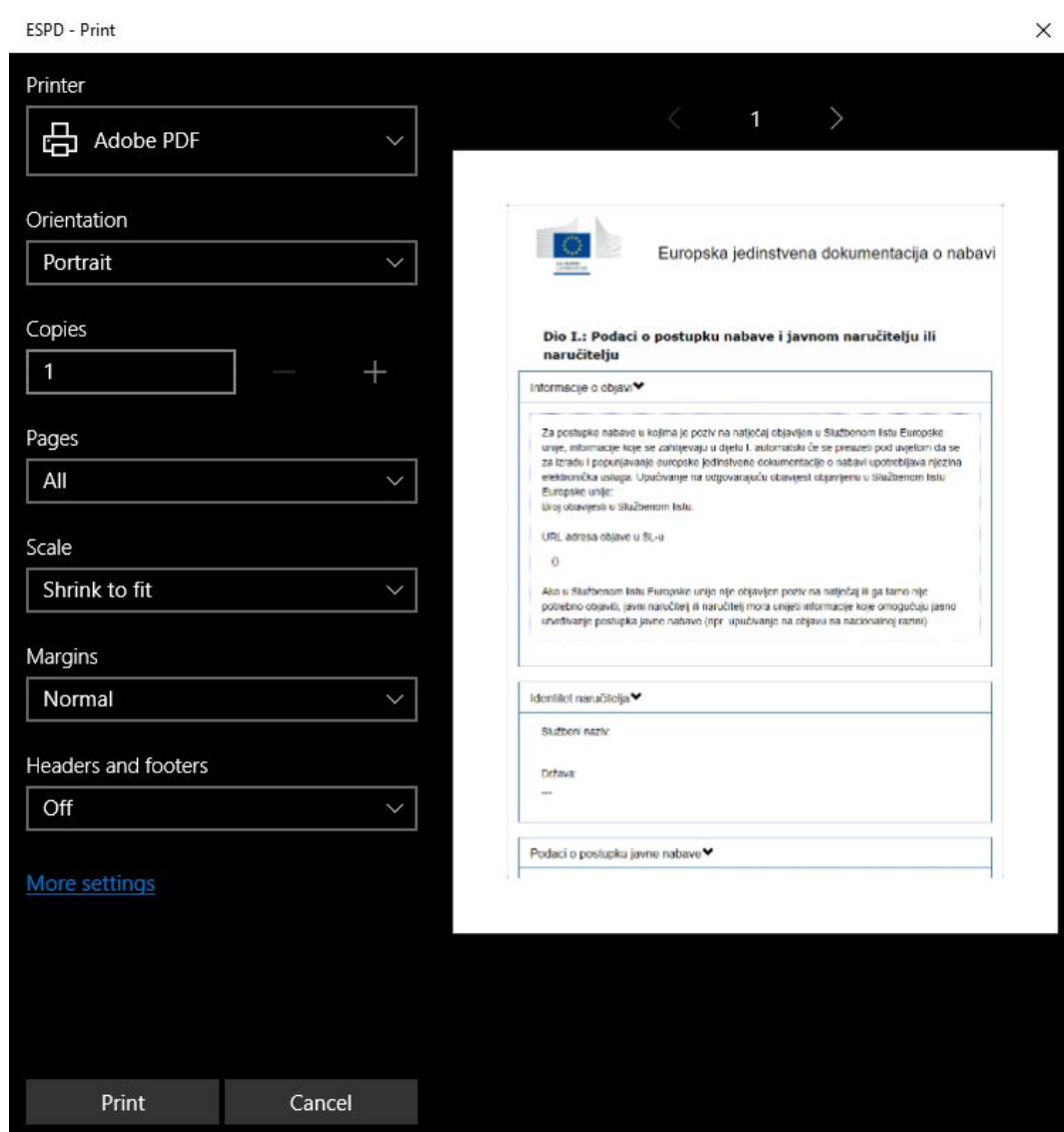
Potpis

⌚ Prethodno      ✖ Poništi      ▶ Preuzmite kao ▶

Ako želite, možete ispisati dovršeni ESPD obrazac koji vašoj organizaciji omogućuje potvrđivanje navedenih podataka s potpisom. No potpis nije obavezan.

Nakon provjere obrasca i popunjavanja svih odjeljaka možete 1) ispisati izvješće i 2) uvesti ga u datoteku xml-formata ili pak ispisati izvješće u pdf formatu.

Ispis: Pritisnite gumb „Ispis“. Ispisuje se s pomoću funkcije ispisa internetskog preglednika. Ako je pdf-ispis dostupan, također možete ispisati izvješće u pdf formatu i priložiti PDF datoteku ponudi.



Ako (dodatno) želite vratiti format u xml-format, pritisnite „Izvezi“. Kao zadano dobivate datoteku s imenom "espd-odgovor.xml". Molimo preimenujte datoteku na sljedeći način: „espd\_naziv ponuditelja ime [UPUTA: Dodajte naziv nabave ili neke druge podatke koji navode nabavu] xxxxxxxxx“. Ovu xml-datoteku možete priložiti svojoj ponudi.

**ESPD obrazac u ponudi mora biti dostavljen elektroničkim putem: kao .pdf ili .xml datoteka.**

**Ponovna upotrebljivost xml datoteke:** kasnije možete upotrijebiti istu xml datoteku u nekom drugom nadmetanju, koje zahtijeva ispunjavanje ESPD obrasca. U tom slučaju ne morate ponovno dovršiti sve odjeljke. Ako želite ponovno upotrijebiti datoteku, najprije otvorite datoteku xml-zahtjev koju je naručitelj priložio novom nadmetanju i spojite ju s xml-datotekom koju ste spremili za ovu nabavu na naslovnoj stranici usluge odabirom „Spojite dva ESPD obrasca“ kako je prikazano u nastavku:

### Dobrodošli u uslugu europske jedinstvene dokumentacije o nabavi

**i** Europska jedinstvena dokumentacija o nabavi je vlastita izjava o financijskom stanju, kapacitetima i prikladnosti poduzeća za postupak javne nabave. Dostupna je na svim jezicima EU-a i upotrebljava se kao preliminarni dokaz ispunjavanja svih preduvjeta za postupke javne nabave diljem EU-a. Zahvaljujući toj izjavi, ponuditelji više ne moraju podnijeti potpunu dokaznu dokumentaciju i različite obrasce upotrijebljene u prethodnim postupcima javne nabave u EU-u, što je znatno pojednostavnjenje pristupa mogućnostima za prekogranične postupke javne nabave. Od listopada 2018. europska jedinstvena dokumentacija o nabavi podnosi se isključivo u elektroničkom obliku.

Europska komisija kupcima, ponuditeljima i ostalim zainteresiranim stranama pruža besplatnu internetsku uslugu za ispunjavanje europske jedinstvene dokumentacije o nabavi elektroničkim putem. Ponuditelji mogu ispuniti internetski obrazac, ispisati ga i zatim poslati kupcu zajedno sa svojom ponudom. Ako se postupak provodi elektroničkim alatima, europska jedinstvena dokumentacija o nabavi može se izvesti, spremiti i podnijeti elektroničkim putem. Sve dok su podaci u njoj točni, ponuditelji se mogu ponovno koristiti europskom jedinstvenom dokumentacijom o nabavi iz prethodnog postupka javne nabave. Ponuditelje se može isključiti iz postupka nabave ili ih se može kazneno goniti ako su podaci u europskoj jedinstvenoj dokumentaciji o javnoj nabavi lažno prikazani, prikriveni ili ne mogu biti potkrijepljeni popratnom dokumentacijom.

Za više informacija o europskoj jedinstvenoj dokumentaciji o nabavi, [kliknite ovdje](#)

Ako vas zanimaju odgovori na najčešća pitanja o ESPD-u pogledajte [Letak s najčešćim pitanjima](#)

#### Tko ste vi? **i**

- Javni naručitelj **i**
- Naručitelj **i**
- Gospodarski subjekt **i**

#### Što želite učiniti?

- Uvesti europsku jedinstvenu dokumentaciju o nabavi **i**
- Spojite dvije europske jedinstvene dokumentacije o nabavi **i**
- Izradi odgovor **i**

#### Učitajte dokumente

Učitajte zahtjev javnog naručitelja za europsku jedinstvenu dokumentaciju o nabavi

No file chosen

Učitajte svoj prijašnji odgovor o europskoj jedinstvenoj dokumentaciji o nabavi

No file chosen

<input type="button" value="⏪ Prethodno"/>	<input type="button" value="✖ Poništi"/>	<input type="button" value="⏩ Sljedeće"/>
--	--	---

Poveznice i dodatne informacije:

#### **EU-direktive o javnoj nabavi:**

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:L:2014:094:TOC>

#### **Provedbena uredba Komisije o utvrđivanju standardnog obrasca za europsku jedinstvenu dokumentaciju o nabavi:**

[http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:JOL\\_2016\\_003\\_R\\_0004](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:JOL_2016_003_R_0004)

#### **Usluga za ispunjavanje i ponovnu uporabu europske jedinstvene dokumentacije o nabavi:**

<https://ec.europa.eu/tools/espd/>

Naručitelj će prije potpisivanja ugovora provjeriti certifikate i izvještaje o sukladnosti (iskazan u ESPD obrascu) o odabranom ponuditelju. Pregled uključuje među ostalim i provjeru sljedećih registara i certifikata:

- Izvadak iz sudskog, obrtnog ili drugog odgovarajućeg registra
- Potvrda porezne uprave o nepostojanju duga po osnovi javnih davanja
- Izvadak iz kaznene evidencije kako bi se izjasnili o osnovi izuzeća Direktive 2014/24 / EU
- Financijska izvješća

## **DODATNE INFORMACIJE O ESPD OBRASCU**

### **1. Ekonomska i financijska sposobnost**

#### **UVJET GODIŠNJEG PROMETA**

UPUTA: Zahtjev za promet koji gospodarski subjekti moraju imati ne smije dvostruko prijeći iznos procijenjene vrijednosti nabave, osim u opravdanim slučajevima. Morate opravdati ako vam je potreban veći promet od dva puta procijenjene vrijednosti nabave. Ako je ugovor podijeljen na više grupa nabave, to se primjenjuje u odnosu prema svakoj pojedinoj grupi nabave.

Gospodarski subjekt ima potrebnu gospodarsku i financijsku sposobnost za izvršenje ugovora. Usklađenost s ovim zahtjevom vrednuje se na temelju iznosa prometa. Promet za posljednje tri godine u ovoj je nabavi **XXXXXX** HRK / godišnje.

Kandidat/ponuditelj daje odgovor u ESPD obrascu.

#### **OSIGURANJE**

Ponuditelj ima prošireno osiguranje od odgovornosti. Osiguranje od odgovornosti mora biti valjano tijekom cijeloga ugovornog razdoblja.

Kandidat/ponuditelj daje odgovor u ESPD obrascu.

## **Prilog 3: Obrazac za ocjenjivanje ponuditelja prihvatljivost**

## Pregled ponuda

Ponuditelji ESPD-obrazac	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3	Ponuditelj 4	Ponuditelj 5	Ponuditelj 6
PDV broj unesen	Prihvatljivo/nije prihvatljivo /potrebno pojašnjenje					
Dio II., odjeljak C.Podaci o oslanjanju na sposobnosti drugih subjekata						
Dio III: Osnove za isključenje ispunjene						
Prihvatljivost, upisan u trgovački registar:						
Ponuditelj je kreditno sposoban						
Reference						
Postotak podugovaranja						
Sustavi osiguranja kvalitete i standardi zaštite okolišta						
Dodani prilozii						
<b>Dodatno uzeto u obzir:</b>						
<b>Ponuditelj</b>						
Podaci o gospodarskom subjektu uneseni						
Informacije o zajednici gospodarskih subjekata, ako postoji						
Poslovne tajne						
Prilozi ponudi						
Datum i potpis						
Ostale obaveze ponuditelja						
<b>Dodatno uzeto u obzir:</b>						

Ponuditelji	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3	Ponuditelj 4	Ponuditelj 5	Ponuditelj 6
<b>Primjeri uvjeta iz Dokumentacije o nabavi</b>						
1A) Ponuditelj ima najmanje tri (3) referencije koje uključuju izradu analizu troškova i koristi za veliki građevinski projekt u području prometa, projektiranje i/ili izgradnju koja je u tijeku ili je završena u protekle 3 godine. Vrijednost građevinskog projekta u području prometa mora biti veća od 2 milijarde HRK. Referencije moraju biti datirane najkasnije 3 godine prije roka za dostavu zahtjeva za sudjelovanje.	Prihvatljivo/nije prihvatljivo /potrebno pojašnjenje					
1B) Ponuditelj ima najmanje 3 referencije koje uključuju procjenu prometa u zahtjevnom projektu gradnje prijevoza. Reference moraju biti datirane najkasnije 3 godine prije datuma podnošenja zahtjeva za sudjelovanje. Zahtjevnim projektom gradnje prijevoza smatra se: - vrijednost građevinskog projekta u području prometa iznosi najmanje 2 milijarde HRK i - građevinski projekt u području prometa ima značajan utjecaj na okolini promet, što znači da poboljšava postojeću prometnu infrastrukturu i mijenja transportne navike ljudi. Npr., takav je projekt u kojem se konstruira potpuno nova prometna infrastruktura, kao u potpunosti novi most gdje ranije nije postojao ili nova željeznička pruga.						

## **Prilog 4: Usporedba cijena primjer usluga prevođenja**

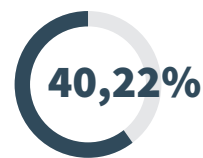
Sve objavljene informacije o količini su neobvezujuće.

Ponuditelj: ovdje unijeti ime				
CIJENE ZA JEZIČNE PAROVE				
Jezični parovi	Broj kartica za prevođenje	Cijena, osnovna razina prijevoda HRK/kartica prijevoda/jezični par	Broj kartica za prevođenje	Cijena, zahtjevnija razina prijevoda HRK/kartica prijevoda/jezični par
Hrvatski - engleski	1000		50	
Engleski - hrvatski	300		50	
Hrvatski - njemački	100		50	
Njemački - hrvatski	50		50	
Hrvatski - talijanski	100		50	
Talijanski - hrvatski	50		50	
<b>DODAJTE ILI OBRISITE JEZIČNE PAROVE PO POTREBI</b>				
UKUPNO/razine prevođenja			0	0
UKUPNO/obje razine ukupno				0
Dodatni troškovi za usluge prevođenja	Napomena:	Procjena količine potrebnih dodatnih troškova (promijeniti po potrebi)	Cijena, HRK/kartica prijevoda	
Dodatna cijena za žurni prijevod	Dodatna cijena je ista za obje razine kvalitete prijevoda i za sve jezike. Dodatna cijena se zbraja normalnoj cijeni predmetnog jezika koji se prevodi.	5		
UKUPNO				0
Usluge planiranja jezika				
Lektoriranje i provjeravanje jezika, odvojeno od prijevoda	Napomena:	Broj sati	Cijena, HRK/sat	
Uređivanje, odvojeno od prijevoda	Cijena je ista za sve jezike.	20		
SUBTOTAL	Cijena je ista za sve jezike.	10		0
Dodatne usluge				
Prevoditeljske usluge za druge jezike osim obveznih jezičnih parova	Jedinica mjere	Opseg potrebne usluge (neobvezujući broj jedinica za određivanje cijena)	Cijena, HRK/jedinica mjere	
Dodatna naknada za ovlaštenu prijevod	HRK/kartica teksta	80		
Transkripcijske usluge	HRK/kartica teksta	30		
Rječnik i terminološke usluge	HRK/sat	40		
Indeksiranje	HRK/sat	10		
UKUPNO		10		0
<b>UKUPNA CIJENA ZA OBVEZNE USLUGE</b>				
0				
<b>UKUPNA CIJENA ZA DODATNE USLUGE</b>				
0				
<b>USPOREDNA CIJENA</b>				
0				

## Prilog 5: Info-grafika, sažetak istraživanja

### ISTRAŽIVANJE STANJA U SUSTAVU JAVNE NABAVE U REPUBLICI HRVATSKOJ

U sklopu projekta "Jačanje administrativnih kapaciteta u sustavu javne nabave RH s naglaskom na kriterij ekonomski najpovoljnije ponude" koji provodi Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta (MGPO), uz tehničku pomoć zajednice Projekt jednako razvoj d.o.o., Algebra d.o.o., Pučko otvoreno učilište algebra i Blink d.o.o. tijekom siječnja i veljače 2017. godine, provedena je analiza trenutnog stanja u sustavu javne nabave putem upitnika. Upitnik je imao za cilj ustanoviti i) adekvatnost nastavnog programa izobrazbe u području javne nabave odnosno omogućiti davanje prijedloga za unapređenje izobrazbe i redovitog usavršavanja u području javne nabave i ii) razinu primjene kriterija ekonomski nepovoljnije ponude (ENP). Rezultati, koji se baziraju na uzorku od 623 obveznika ZJN 2016 u RH koji aktivno provode postupke nabave a koji su popunili upitnik, prikazani su u nastavku.



## IZOBRAZBA I REDOVITO USAVRŠAVANJE U PODRUČJU JAVNE NABAVE

### MIŠLJENJE OBVEZNIKA ZJN (JAVNIH I SEKTORSKIH NARUČITELJA):



više od 85% naručitelja smatra program izobrazbe adekvatnim te da certifikat u području javne adekvatno priprema osobe za rad u javnoj nabavi.



Više od 80% naručitelja smatra obvezu redovitog usavršavanja u trajanju od najmanje **32 sata kroz 3 godine** adekvatnim za obnovu certifikata u području javne nabave



### KLJUČNE TEME KOJIMA JE POTREBNO USMJERITI PROGRAME IZOBRAZBE I USAVRŠAVANJA:

- Vježbe provedbe postupka nabave
- Praktični primjeri kritičnih točaka postupka nabave
- Praksa i primjeri korištenja kriterija ekonomski najpovoljnije ponude

### MIŠLJENJE OBVEZNIKA JAVNE NABAVE O OPTIMALNOM TRAJANJU POJEDINAČNIH PROGRAMA USAVRŠAVANJA U JAVNOJ NABAVI



7,54% - 16 SATI

22,15% - 4 SATA

70,31% - 8 SATI

# ANALIZA STANJA U SUSTAVU JAVNE NABAVE

## PRIMJENA KRITERIJA EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJE PONUDE (ENP)



obveznika javne nabave **nije do sada koristilo ENP** u postupcima javne nabave

### NAJČEŠĆI RAZLOZI ZA NEKORIŠTENJE ENP-A:

- Nedostatak smjernica, primjera ili znanja o izradi ENP kriterija i nepostojanje pokazatelja kojima bi kriterije kvalitete „pretvorili“ u novčane vrijednosti
- Cijena je smatrana najboljim kriterijem
- Previše vremena bi se trebalo uložiti u izradu kriterija ENP-a što ne bi bilo ekonomski opravdano

### NAJČEŠĆI PROBLEMI U PROVEDBI POSTUPAKA NABAVE S KORIŠTENJEM ENP KRITERIJA:

- Previše vremena se uložilo u izradu kriterija ENP-a što nije bilo ekonomski opravdano
- Izjavljena je žalba na kriterije ENP-a
- Ocjena ponuda sukladno kriterijima ENP-a bila je otežana jer kriteriji nisu bili dovoljno jasni, odnosno kvalitetno pripremljeni

### KAO BITNI PREDUVJET MOGUĆNOSTI DODJELE UGOVORA ODREĐENOM GOSPODARSKOM SUBJEKTU, OBVEZNIKI ZJN KORISTE SLJEDEĆE UVJETE SPOSOBNOSTI:

64,79% EKONOMSKA I FINANCIJSKA  
SPOSOBNOST

81,96% TEHNIČKA SPOSOBNOST

75,57% STRUČNA SPOSOBNOST

### NAJVEĆE POTEŠKOĆE KOD ODREĐIVANJA I DOKAZIVANJA UVJETA SPOSOBNOSTI:

- Neupućenost u posebne propise vezane uz predmet nabave
- Nesigurnost ili neznanje u određivanju dokumenata kojima se dokazuje određeni uvjet sposobnosti



PREKO 75% OBVEZNIKA ZAKONA O JAVNOJ NABAVI KAO GLAVNU POTREBU  
ISTIČE DODATNE EDUKACIJE, TRENINGE I PRIMJERE KORIŠTENJA EKONOMSKI  
NAJPOVOLJNIJE PONUDE.

**Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta**  
Ulica grada Vukovara 78, 10000 Zagreb

Kontakti za dodatne informacije:

Uprava za politiku javne nabave  
Tel: 01/6106-111; 01/6106 644  
E-pošta: **info\_javnanabava@mingo.hr**

Priručnik je objavljen na Portalu javne nabave: **<http://www.javnanabava.hr/>**

Ovaj projekt financira Europska unija.



Europska unija

 **safu** | SREDIŠNJA AGENCIJA ZA  
FINANCIranJE I UGOVARANJE



REPUBLIKA HRVATSKA

MINISTARSTVO  
GOSPODARSTVA,  
PODUZETNIŠTVA  
I OBRTA