



Serijal o javnoj nabavi – lekcija 5: Kako izgleda tipična javna nabava?

Autor **Plamenko Cvitić** - Thursday, December 10, 2020, 18:40

Najvažnija lekcija koju poduzetnik mora svladati ako se želi upustiti u svijet javne nabave je činjenica da su poduzetništvo i sustav javne nabave – dva različita svijeta. Poduzetnik koji uglavnom posluje s drugim poduzetnicima, navikao je na neka nepisana pravila igre: nudiš posao, pa ga dobiješ ili ne dobiješ. Ako ga dobiješ, onaj s druge strane je susretljiv – on želi i treba tvoju uslugu ili proizvod, cijeni se brzina, kvaliteta, greške se rješavaju dogovorno i u hodu, za dogovor ili otklanjanje nekog problema dovoljan je poziv mobitelom... Sve je podređeno tome da se posao odradi što brže, bolje i jednostavnije. Sustav javne nabave funkcionira drugačije: sam posao, na žalost, ponekad i nije toliko važan – važno je da se ispoštuje procedura. Vremena ima na pretek, rokovi su dugi, a naručitelj najčešće nema ni volju ni želju da vam pomogne ili da se nešto ubrza. Štoviše, ako nastupite s tipičnim poduzetničkim ponašanjem, nekoga ćete možda i naživcirati. Zbog toga je izuzetno važno biti fleksibilan i puno učiti – pogotovo u početku. I pomno paziti na sve elemente postupka javne nabave.

The screenshot shows the homepage of the Elektronički oglasnik javne nabave RH. It features a red header bar with the logo 'Elektronički oglasnik javne nabave Republike Hrvatske' and the title 'Elektronički oglasnik javne nabave RH'. Below the header, there's a navigation menu with links like 'NASLOVNICA', 'OBJAVE JN', 'OBJAVE KONCESSIA', 'ZAKONSKE KLAS.', 'REGISTRACIJA', 'JEDNOSTAVNE OBJAVE', and 'PRIJAVA/LOGIN'. A blue banner at the top says 'NALAZITE SE: Naslovница'. On the left, there are several dropdown menus and lists of dates (e.g., 18.12.2020, 17.12.2020, etc.). The main content area contains several boxes with text and icons. One box is titled 'Poštovani korisnici,' and another is titled 'Korisničke upute'. There are also sections for 'Služba za korisnike', 'Upute za naručitelje', and 'Upute za ponuditelje'. At the bottom, there's a section for 'Jednostavne (bagateline) nabave' with three categories: 'Osnovna', 'Standardna', and 'Poslovna', each with a list of features and icons.

Tipični postupak javne nabave počinje objavom u EOJN-u. Ako vas neka objava zainteresira, možete 'downloadati' cijelokupnu dokumentaciju za nadmetanje, i onda počinje zabava. Prvi i najvažniji dokument je "Dokumentacija o nabavi". Početniku se taj dokument čini kao ogromna planina, jer je ogroman (katkad i po 50, 100 stranica) i pun nerazumljivih stavaka. Svakome tko tek ulazi u svijet javne nabave svakako bih savjetovao da u početku prouči baš svaku stranicu natječajne dokumentacije, a kasnije se, s praksom, nauči 'preletjeti' taj dokument i pronaći najvažnije informacije. Jer, doista, taj dokument je jedna ogroma špranca koju redom svi prepisuju jedni od drugih, nekad i bez razumijevanja – pa onda u pozivu za izradu web stranice uočite dio u kojem morate predati potpisano izjavu da će 'stroj biti nov i neupotrebljavan'.

Osim samog predmeta nabave, najkorisnija informacija je procijenjena vrijednost nabave, te sami podaci o predmetu nabave – njihov opis, količina i tehničke specifikacije. U nekim slučajevima tehnička specifikacija navedena je u zasebnom dokumentu, kao i primjerice datoteka s projektnim zadatkom ili ćete opis i količinu saznati tek iz priloženog troškovnika u Excel tablici. Neke, najčešće veće nabave, mogu biti podijeljene u grupe, pri čemu ponuđač može odlučiti da preda ponudu za cijelokupnu nabavu ili samo za pojedine grupe ili grupu.

Kad je riječ o procijenjenoj vrijednosti nabave, naručitelj prije postupka javne nabave napravi neku procjenu (taj dio nikad nije do kraja razjašnjen, kako se došlo do određenog iznosa) i do visne tog iznosa osigura sredstva u svom budžetu. Ako predate ponudu veću ili jednaku procijenjenoj

vrijednosti, to vas neće automatski diskvalificirati – iako i tu postoje različita tumačenja. No, za pretpostaviti je da niste jedini koji će se javiti na poziv, a kako je najčešći kriterij odabira – najniža cijena – glavno je pitanje: koju najmanju cijenu možete zatražiti da biste dobili posao? Realno, taj proces je praktički kockanje – nekad se događa da ponuđači ‘skinu gaće’ da bi dobili neki posao, pa ponude cijenu koja je i za 50 ili 70 posto niža od procijenjene vrijednosti.

Sljedeći element su “Osnove za isključenje gospodarskog subjekta”, uvjerljivo najdosadniji dio svake dokumentacije. U osnovi, ne možete sudjelovati u javnoj nabavi ako je vaša tvrtka ili vi osobno osuđeni za kaznena djela iz domene gospodarskog kriminala: korupcija, prijevara, terorizam, pranje novca, dječji rad ili trgovanje ljudima. Nadalje, ne smijete imati porezne dugove ili dugove za mirovinsko i zdravstveno osiguranje. Poprilično glupo pravilo, jer de facto onemogućava eventualnom dužniku da radi, zaradi i plati te dugove – puno bi logičnije bilo da takvoga država stimulira da radi, ali da, primjerice, naplaćeni iznos direktno ide za pokrivanje poreznih i drugih dugova – ali, nemojmo sad o tome. Ukratko, od ponuđača se najčešće traži da dostavi dokumentaciju poput izvata iz sudskog registra (da dokaže da je pravna osoba i da je registriran za djelatnosti koje se traže u predmetnoj nabavi), potvrdu porezne uprave o nepostojanju duga, a neki naručitelji traže i izvadak iz kaznene evidencije ili ovjerenu izjavu o nekažnjavanju.

Nadalje, slijede kriteriji za odabir gospodarskog subjekta. Ako vas to nisu tražili u prethodnoj točki, onda će vas ovdje tražiti izvadak kojim dokazujete upis u sudski ili obrtni registar. Kod tehničke i ekonomске sposobnosti ponuditelja, traži se popis glavni usluga ili izjava o prihodima u proteklim godinama, pri čemu je najčešći isključujući kriterij – da ste u protekloj ili protekle tri godine imali promet veći od procijenjene vrijednosti nabave. Kod glavnih usluga najčešće se traži da su one iste ili slične predmetu nabave, a u nekim slučajevima traže se i određeni profili stručnjaka koji će biti angažirani u izvršenju posla, njihove reference, životopis, pa čak i preslike diploma.

Kriteriji za odabir ponude opisuju kako će se ponude rangirati: najčešći kriterij je ‘najniža cijena’, ali to može biti i ‘ekonomski najpovoljnija ponuda’. Primjerice, ako je predmet nabave neki tehnički uređaj, osim njegove cijene kriterij za odabir može biti i koliki mu je jamstveni rok, a kad je riječ o uslugama, u obzir se može uzeti i iskustvo ključnog stručnjaka.

Sljedeći i najvažniji element dokumentacije je onaj o sadržaju i načinu izrade ponude. U njemu se navodi što sve mora sadržavati ponuda (ponudbeni list, troškovnik, dodatne dokumente, izjave i izvatke), te način dostave. Najčešći način dostave je preko sustava EOJN, dakle predaja elektroničkim putem, no u mnogo slučajeva treba sve materijale slati poštom, ili i jedno i drugo, a u nekim slučajevima i slanjem na e-mail. Kod manjih nabava, pogotovo kod bagatelnih i jednostavnijih poziva, vaša ponuda može biti tek jedan list papira – ponudbeni list, ali uvjek treba pažljivo čitati dokumentaciju! Iznimno je važno napraviti sve onako kako je navedeno u pozivnoj dokumentaciji, jer vas i najmanja greška može diskvalificirati: izjava koja nije ovjerena kod javnog bilježnika, životopis stručnjaka na kojem nije stručnjakov potpis ili da stranice ponude nisu obilježene brojevima – sve su

to razlozi zbog kojih možete biti diskvalificirani. Posebno je važno znati da vas nitko neće nazvati i reći vam da ste nešto pogriješili ili zaboravili, ponuditi vam da pošaljete što nedostaje i slično, već ćete samo jednog dana saznati da ste diskvalificirani i da vaša ponuda nije ni uzeta u razmatranje.

U većini postupaka javne nabave postoji jedan element koji mi posebno ide na živce, a riječ je o famoznom 'jamstvu za ozbiljnost ponude'. Već na prvu svojim nazivom vrijeda potencijalne ponuđače, pogotovo jer sam u proteklih nekoliko godina video mnoge primjere u kojima su sami naručitelji bili izuzetno neozbiljni. A drugo, najčešće je riječ o finansijskom iznosu od 5 ili 10 posto procijenjene vrijednosti nabave, što za male tvrtke nije baš mali iznos, pogotovo ako se često javljaju na različite postupke. U načelu, tri su najčešća jamstva za ozbiljnost ponude: prvi je uplata novčanog pologa na račun naručitelja, a taj se polog vraća svim ponuđačima po okončanju postupka. Drugi je dostava bankovnog jamstva/garancije, a treći dostava bjanko zadužnice. Što se tiče bankovnog jamstva, riječ je o instrumentu osiguranja koji je za manje tvrtke izuzetno skup i komplikiran, jer ga mnoge banke tretiraju kao kreditni zahtjev. Što se tiče zadužnice, ona je nešto jeftinija, jer ju je potrebno samo ovjeriti kod javnog bilježnika.

Zaključni podaci su oni o datumu, vremenu i mjestu otvaranja ponuda. U većini slučajeva, otvaranje ponuda je javno, ali ne baš uvijek: nekakvo je pravilo da veće nabave gotovo uvijek imaju javna otvaranja, a manje i bagatelne najčešće, ali tu i tamo bude i neko nejavno otvaranje. Javnom otvaranju smiju prisustovati predstavnici ponuđača, ako vam baš nedostaje uzbuđenja u životu.

Kad je riječ o nabavama u sustavu EOJN, najbolja stvar je to što poprilično brzo saznate kakve su vam šanse: samo sat ili dva nakon otvaranja ponuda u EOJN-u možete vidjeti zapisnik o otvaranju ponuda, a on vam daje vrlo korisne informacije: koliko je ukupno bilo ponuda, tko se sve javio i s kojim iznosom. Ako ste najjeftiniji, možete se poveseliti, ali odluka još nije konačna.

Slijedi analiza i evaluacija pristiglih ponuda, slanje dodatnih popratnih dokumenata i rangiranje. U većini slučajeva taj postupak traje oko mjesec dana, a nekad se zna i oduljiti na dva, tri mjeseca. Nakon toga slijedi objava zapisnika o pregledu, ocjeni i usporedbi ponuda, a potom i službena odluka o odabiru. No, ni tad nije gotovo. Budući da postoji mogućnost da se neki ponuđač, koji nije odabran, žali na odluku o odabiru, počinje teći rok od dodatnih 15 dana mirovanja. Ako netko zaista uloži žalbu, ona se prosljeđuje Državnoj komisiji za kontrolu javne nabave, pa cijeli dodatni postupak traje novih 30 do 60 dana. A ako se nitko ne žali, pobijedili ste! Sad samo treba potpisati ugovor i krenuti u izvršenje posla.



Plamenko Cvitić

http://plamenko-cvitic.from.hr

