

Smjernice za javnu nabavu inženjerskih usluga

DRUGO IZMIJENJENO I DOPUNJENO IZDANJE



Hrvatska komora
inženjera građevinarstva

lipanj 2016.

**Smjernice za javnu nabavu
inženjerskih usluga**

DRUGO IZMIJENJENO I DOPUNJENO IZDANJE



Smjernice za javnu nabavu inženjerskih usluga
DRUGO IZMIJENENO I DOPUNJENO IZDANJE

Izradio ekspertni tim Hrvatske komore inženjera građevinarstva:

Sergej Črnjar

Boris Čupić

Mirko Orešković

Srđan Lašić

Zdenko Mahmutović

Željko Pavlin

Siniša Radaković

Zvonimir Sever

Miroslav Šimun

Mladen Vedriš

Likovno oblikovanje i prijelom: **Matea Katić Topić**

Nakladnik: **Hrvatska komora inženjera građevinarstva**

Za nakladnika: **Zvonimir Sever**

Naklada: **2000 primjeraka**

Produkcija: **Naklada Zadro**

DRUGO IZMIJENJENO I DOPUNJENO IZDANJE

[illegible]

SADRŽAJ

PREDGOVOR	7
1 UVOD	9
2 PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE	15
2.1. Općenito	15
2.2. Načela izrade opisa predmeta nabave	16
2.3. Opće upute za izradu opisa predmeta nabave	17
3 PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE	21
3.1. Općenito	21
3.2. Procjena vrijednosti nabave inženjerske usluge	23
3.2.1 Procjena potrebnog vremena rada inženjerske usluge	24
3.2.2 Procjena jedinične cijene sata rada inženjerskih usluga	25
3.2.3 Procjena vrijednosti nabave ostalih inženjerskih usluga	28
4 POSTUPCI JAVNE NABAVE	31
4.1. Općenito	31
4.1.1 Otvoreni postupak javne nabave	32
4.1.2 Ograničeni postupak javne nabave	32
4.1.3 Pregovarački postupak	32
4.1.4 Natjecateljski dijalog	33
4.1.5 Partnerstvo za inovacije	34
4.2. Specifični uvjeti	35
5 RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI	37
5.1. Razlozi isključenja natjecatelja ili ponuditelja	37
5.2. Odredbe o sposobnosti natjecatelja ili ponuditelja	37
5.2.1 Pravna sposobnost	38
5.2.2 Poslovna sposobnost	38
5.2.3 Financijska sposobnost	38
5.2.4 Kvalitativna (tehnička) i stručna sposobnost – usluge	39
5.3. Oslanjanje na sposobnost drugih subjekata	40
5.4. Minimalne razine sposobnosti	42
5.5. Zajednica ponuditelja ili natjecatelja	42
6 KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE	43
6.1. Općenito	43
6.2. Kvalitativna (tehnička) vrijednost ponude	45
6.2.1 Sustav vrednovanja kvalitativne (tehničke) vrijednosti ponude	45
6.2.2 Potencijal tvrtke u području predmeta nabave	46
6.2.3 Kvalifikacija i kompetentnost predloženog ključnog osoblja	47
6.2.4 Kvaliteta razrade predložene metodologije i plana rada	49
6.3. Vrednovanje kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude	49

6.3.1	<i>Relativno vrednovanje</i>	49
6.3.2	<i>Apsolutno vrednovanje</i>	51
6.4.	Opisne ocjene kvalitete	55
6.4.1	<i>Iskustvo ponuditelja u području predmeta nabave</i>	55
6.4.2	<i>Kvaliteta stručnog tima</i>	55
6.4.3	<i>Kvaliteta razrade predložene metodologije i plana rada</i>	57
6.5.	Vrednovanje financijskog dijela	59
6.6.	Ocjena ukupne vrijednosti ponuda	60
7	PONUDA S NEUOBİČAJENO NISKOM CIJENOM	63
7.1.	Općenito	63
7.2.	Utvrđivanje ponuda s neuobičajeno niskom cijenom	64
8	DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE	67
8.1.	Općenito	67
8.2.	Sadržaj dokumentacije za nadmetanje	68
8.3.	Ostale odredbe koje je preporučljivo uvrstiti kod nabave inženjerskih usluga	70
9	UGOVORI O JAVNOJ NABAVI	71
9.1.	Općenito	71
9.2.	FIDIC-ov model ugovora	71
9.3.	Okvirni sporazum	72
9.4.	Ugovori o nadzoru	73
9.5.	Bitni sastojci ugovora	74
10	NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA	75
10.1.	Neovisnost pružatelja usluga	75
10.2.	Sukob interesa	75
10.2.1	<i>Definicije sukoba interesa</i>	75
10.2.2	<i>Tipovi sukoba interesa</i>	76
11	PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE	79
11.1.	Općenito	79
11.2.	Priprema dokumentacije	79
11.3.	Provođenje javnog nadmetanja	79
11.4.	Otvoreni postupak javne nabave usluga velike vrijednosti	80
11.5.	Ograničeni postupak javne nabave usluga velike vrijednosti	81
11.6.	Pregovarački postupak s prethodnom objavom	82
11.7.	Pregovarački postupak bez prethodne objave	83
	DODATAK	85
	IZVORI	133

***Cijena je ono što plaćate,
vrijednost je ono što dobivate.***

PREDGOVOR

Inženjerske usluge imaju presudan utjecaj na visinu ukupnih troškova svakog graditeljskog pothvata. Kvalitetan izbor pružatelja usluga izuzetno je važan za naručitelja jer štiti njegovo ulaganje i jamči realizaciju graditeljskog pothvata uz optimalne troškove.

Velik broj javnih i sektorskih naručitelja ima obvezu primjene zakonskog okvira u sustavu javne nabave. Oni se u svakodnevnom radu, zbog opsežne i kompleksne materije, susreću s određenim nejasnoćama, a s nedoumicama se kao sudionici u postupku javne nabave često susreću i brojni ponuditelji.

Dosadašnja raširena praksa odabira najniže cijene inženjerske usluge nije se u praksi potvrdila kao ona koja naručitelju može osigurati i najprihvatljiviju uslugu. Štoviše, praksa izbora davatelja usluga na način da se posao povjeri najjeftinijem ponuditelju često u konačnici rezultira neekonomičnim trošenjem sredstava. To znači da najjeftinija ponuda nije ujedno i najpovoljnija ponuda.

Smjernice za javnu nabavu inženjerskih usluga bitan su alat koji treba poslužiti naručiteljima i ponuditeljima pri otklanjanju potencijalnih nejasnoća i nedoumica u provedbi postupaka javne nabave inženjerskih usluga.

U Smjernicama su sustavno i detaljno obrađene i argumentirane metode i postupci za provođenje javne nabave, kojima se naručitelj može i treba služiti u dnevnoj praksi. Svrha im je da se postupak javne nabave inženjerskih usluga organizira i provodi poticajno za sve sudionike javnog nadmetanja kako bi kroz rezultate javnih nadmetanja osigurali optimalne ekonomske i tehničke koristi kako za naručitelja tako i za ukupnu društvenu zajednicu.

Prvo izdanje Smjernica za javnu nabavu inženjerskih usluga Hrvatska komora inženjera građevinarstva izdala je u svibnju 2012. u suradnji s Upravom za sustav javne nabave Ministarstva gospodarstva Republike Hrvatske. Tijekom četiri godine primjene, Smjernice su odigrale značajnu ulogu u provedbi sustava javne nabave inženjerskih usluga. Poslužile su kao instrument pomoći javnim naručiteljima u otklanjanju nejasnoća i nedoumica te pridonijele dugoročnom poboljšanju kvalitativne razine javne nabave inženjerskih usluga.

Ilustracije radi, u 2014. godini vrijednost javne nabave u Republici Hrvatskoj bila je 32,9 milijardi kuna. Vrijednost javne nabave provedene po kriteriju najniže cijene u tom razdoblju iznosi 90,9%, a po kriteriju ekonomski najpovoljnije ponude 9,1%.

U međuvremenu je izmijenjen i dopunjen Zakon o javnoj nabavi te su objavljene nove EU direktive o javnoj nabavi.

S obzirom na značajne promjene i pozitivna iskustva u korištenju Smjernica te na iskustva stečena kroz prezentacije i radionice o njihovoj primjeni, Upravni odbor Hrvatske komore inženjera građevinarstva donio je odluku o izradi Drugog izmijenjenog i dopunjenog izdanja Smjernica za javnu nabavu inženjerskih usluga. To je tekst koji je sada pred vama.

Svrha izrade novog izdanja je da se uz relevantne informacije i potporu javnim naručiteljima i gospodarskim subjektima još više pridonesu poboljšanju djelotvornosti javne nabave putem više razine znanja, veće pravne sigurnosti i profesionalizacije prakse nabave. Također, usporedno s radom na izradi Drugog izmijenjenog i dopunjenog izdanja Smjernica za javnu nabavu inženjerskih usluga, razvijen je i računalni program EKONAP za vrednovanje ponuda i odabir najpovoljnije ponude. Računalni program EKONAP dostupan je na web stranici Hrvatske komore inženjera građevinarstva <http://www.hkig.hr/ekonap>.

Konačno, za ponoviti je temeljnu svrhu izrade Smjernica iz teksta Prvoga izdanja: Primjena Smjernica nužna je za dobrobit društvene zajednice. Kao takve, Smjernice, opće prihvaćene od naručitelja kao preporučena procedura u provedbi javne nabave, moraju biti shvaćene i tumačene na način kako su i pripremane – s ciljem da se postupak javne nabave inženjerskih usluga organizira i provodi poticajno za sve sudionike javnog nadmetanja, transparentno i provjerljivo, odnosno da rezultati javnih nadmetanja budu od najveće ekonomske i stručno-tehničke koristi za naručitelja i ukupnu društvenu zajednicu i da budu, svakog trenutka, na raspolaganju društvenoj zajednici.

Javna nabava je dinamičan i promjenjiv proces i nije moguće predvidjeti sve slučajeve koji će se pojaviti u praksi. Ovaj materijal predstavlja temelj za daljnji razvoj i bolje shvaćanje postupaka javne nabave, a zasigurno će se nadopunjavati i prilagođavati potrebama dnevne prakse s detaljnom razradom pojedinih postupaka.

Ciljevi su ostali isti, ali je put do njih novim zakonodavstvom i korištenjem ovih Smjernica transparentniji i uravnoteženiji, a time i učinkovitiji na putu do ostvarenja kvalitetnog procesa javne nabave.

*Zvonimir Sever,
predsjednik Hrvatske komore inženjera građevinarstva*

1

UVOD

Prvo izdanje *Smjernica za javnu nabavu inženjerskih usluga* Hrvatska komora inženjera građevinarstva izdala je u svibnju 2012. godine u suradnji s Upravom za sustav javne nabave Ministarstva gospodarstva Republike Hrvatske.

Tijekom četiri godine primjene, Smjernice su odigrale značajnu ulogu u provedbi sustava javne nabave inženjerskih usluga. Poslužile su otklanjanju nejasnoća i nedoumica kao instrument pomoći javnim naručiteljima u dugoročnom poboljšanju kvalitativne razine javne nabave inženjerskih usluga.

Iz toga se može zaključiti da je prvo izdanje Smjernica ispunilo svrhu zbog koje je nastalo.

Iskustva u provedbi Smjernica pokazala su različit stupanj njihova korištenja od strane javnih i sektorskih naručitelja. S obzirom na iskustva u korištenju Smjernica te na iskustva stečena kroz prezentacije i radionice o njihovoj primjeni, Upravni odbor Hrvatske komore inženjera građevinarstva donio je odluku o izradi drugoga izmijenjenog i dopunjenog izdanja *Smjernica za javnu nabavu inženjerskih usluga*.

U međuvremenu je izmijenjen i dopunjen Zakon o javnoj nabavi, ali još važnije, izašle su nove EU direktive o javnoj nabavi koje su napravile iskorak u odnosu na stavove iz prvoga izdanja Smjernica.

Te normative promjene potaknule su izradu ovog izmijenjenog i dopunjenog izdanja u duhu novih direktiva.

U 2011. godini vrijednost javne nabave u Republici Hrvatskoj bila je 26,2 milijarde kuna. Od toga je vrijednost javne nabave provedene po kriteriju najniže cijene bila 99,2%, a po kriteriju ekonomski najpovoljnije ponude samo 0,8%. U 2014. godini vrijednost javne nabave u Republici Hrvatskoj raste na 32,9 milijardi kuna, od čega vrijednost javne nabave provedene po kriteriju najniže cijene pada na 90,9%, a po kriteriju ekonomski najpovoljnije ponude raste 11 puta odnosno na 9,1%.

Uvod
Predmet nabave i opis predmeta nabave
Procijenjena vrijednost nabave
Postupci javne nabave
Razlozi isključenja i uvjeti i dokazi sposobnosti
Kriteriji za odabir ponude
Ponuda s neobičajeno niskom cijenom
Dokumentacija za nadmetanje
Ugovori o javnoj nabavi
Neovisnost pružatelja usluga i sukob interesa
Planiranje i vođenje javne nabave
Dodatak

Smjernice za javnu nabavu inženjerskih usluga, II. izdanje, HKIG, 2016.

Svrha je izrade drugoga izmijenjenog i dopunjenog izdanja *Smjernica za javnu nabavu inženjerskih usluga* da uz relevantne informacije i potporu javnim naručiteljima i gospodarskim subjektima još više pridonese poboljšanju djelotvornosti javne nabave putem više razine znanja, veće pravne sigurnosti i profesionalizacije prakse nabave.

Glavne odrednice promjena u drugom izmijenjenom i dopunjenom izdanju Smjernica jesu:

- usklađivanje sa svim izmjenama Zakona o javnoj nabavi (NN 90/11)
- usklađivanje s novim Direktivama 2014/24/EU i 2014/25/EU o javnoj nabavi Europskog parlamenta i Vijeća, od 26. veljače 2014. godine
- savjetodavna uloga inženjerske struke u pripremi novog Zakona o javnoj nabavi koji će se uskladiti s EU Direktivama
- dodavanje novog teksta u Dodatku u kojem se detaljnije obrađuju i dopunjuju neka poglavlja iz Smjernica
- izrada programske podrške za izradu kriterija i vrednovanje ponuda.

Posebno značajne novine u EU Direktivama koje se obrađuju u Smjernicama jesu:

- dva nova temeljna načela nabave: djelotvornost javne potrošnje i postizanje zajedničkih društvenih ciljeva kao što su gospodarska održivost i održivost okoliša
- uspostava i primjena načela zaštite javne sigurnosti, zdravlja, ljudskog života, očuvanje životinjskog i biljnog svijeta, održivog razvoja
- zahtjev za poštivanjem odredbi prava okoliša, socijalnog i radnog prava u svim fazama postupka nabave kao što su primjena kriterija za isključenje, dodjele ugovora kao i kod primjene odredbi o izuzetno niskim cijenama
- isključivanje kriterija najniže cijene uz zadržavanje koncepta „ekonomski najpovoljnije ponude“ uvođenjem novog termina „najbolji omjer između cijene i kvalitete“.

S tim u vezi u članku 67. (Kriteriji za odabir ponude) Direktive 2014/24/EU navodi se:

„1. Ne dovodeći u pitanje nacionalne zakone i druge propise o cijeni određene robe ili naknadi za određene usluge, javni naručitelji temelje dodjelu ugovora o javnoj nabavi na ekonomski najpovoljniju ponudu.

2. Ekonomski najpovoljnija ponuda sa stajališta javnog naručitelja utvrđuje se na temelju cijene ili troška, primjenom pristupa isplativosti, kao što je trošak životnog vijeka, u skladu s člankom 68., te može uključivati najbolji omjer između cijene i kvalitete, koji se ocjenjuje na temelju kriterija, uključujući kvalitativne, okolišne i/ili socijalne aspekte, povezane s predmetom dotičnog javnog ugovora.“

U cilju razumijevanja koncepta ekonomski najpovoljnije ponude odnosno načela najboljeg omjera kvalitete i cijene, nužno se podsjetiti na značenje pojmova „ekonomski“ i „ekonomičnost“:

„*ekònomskī* (pridjev) - koji donosi dobit, korist, koji se isplati; isplativ, probitačan, rentabilan, unosan“ *

„*ekonomičnost* (prema ekonomija), jedno od osnovnih načela poslovanja, koje se očituje u zahtjevu da se određeni učinak (vrijednost proizvodnje), kao izlaz (output) iz ekonomskog sustava, ostvari uza što manje troškove za ostvarenje tih učinaka (proizvodnje), kao ulaz (input) u ekonomski sustav...Djelovanje ekonomskih zakona prisiljava i stimulira gospodarske subjekte da se ponašaju ekonomično, odnosno da svoju proizvodnju ostvaruju uza što manji utrošak rada, predmeta rada, sredstava rada i tuđih usluga, tj. da određenom količinom inputa ostvare što je moguće veći output.“ **

Iz navedenih definicija razumljivo je da su za prosudbu o ekonomičnosti ili ekonomskom kao i za primjenu koncepta ekonomski najpovoljnije ponude, potrebne i vrijednost i cijena (trošak) te da je kontradiktorna odredba direktive:

„Javni naručitelj mora navesti u dokumentaciji o nabavi relativni ponder koji dodjeljuje svakom kriteriju koji je odabran u svrhu određivanja ekonomski najpovoljnije ponude, osim kada se on utvrđuje samo na temelju cijene.“ (članak 67, stavak 5 iste direktive).

Utvrđivanje cijene kao samo jednog kriterija poništava koncept ekonomski najpovoljnije ponude i nije u skladu s bitnim opredjeljenjima i s ostalim usklađenim odredbama Direktive te nije primjenjiv u ovim smjernicama.

* Hrvatski jezični portal,
http://hjp.znanje.hr/index.php?show=search_by_id&id=fF1jXRg%3D

** Hrvatska enciklopedija,
<http://www.enciklopedija.hr/Natuknica.aspx?ID=17343>

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUPOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCijenjena VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDA S NEUOBICAJNO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

U drugom dopunjenom izdanju Smjernica poglavlje **Uvod** znatno je promijenjeno – od svrhe poticanja glavnih načela i funkcije sažetka do nove svrhe u obliku osvrta na razdoblje između dvaju izdanja Smjernica.

Poglavljje **Predmet nabave i opis predmeta nabave** nije se znatnije mijenjalo. Izbačeni su neki dijelovi za koje se smatralo da ne pripadaju tom dijelu teksta.

Poglavljje **Procijenjena vrijednost nabave** znatno je izmijenjeno.

Pravilnik o cijenama usluga Hrvatske komore arhitekata i inženjera u graditeljstvu prestao je važiti. Zamijenio ga je 2013. godine Pravilnik o standardu usluga projektiranja i/ili stručnog nadzora građenja osoba građevinske struke i pravilnici o standardu usluga ostalih inženjerskih komora.

S tim u vezi izrađena je nova tablica norma sati u ovisnosti o procijenjenim troškovima građenja i stupnju složenosti. Tablica s cijenama projektiranja isključena je kao i jedinične cijene rada. Pripremljena je i opisana metodologija korištenja statističkih javno objavljenih podataka ostvarenih prihoda proteklog razdoblja u sektoru inženjerskih usluga u predviđanju očekivane cijene (troška) sata rada inženjerskih usluga. Izvršene se manje korekcije postotaka za procjenu vrijednosti ostalih inženjerskih usluga.

U poglavljima **Postupci javne nabave i Uvjeti i dokazi sposobnosti** izvršena su manja usklađivanja s EU direktivama o javnoj nabavi.

U poglavljju **Kriteriji za odabir ponude** posebno je skrenuta pozornost na potencijal tvrtke u pružanju inženjerskih usluga, koji ima ključnu ulogu i predstavlja ukupnost snage, moći i mogućnosti koja naručitelju daje jamstvo u očekivanju tražene kvalitete za inženjersku uslugu koja će biti pružena kao i traženu javnu vrijednost za društvo u cjelini. Ovi kriteriji daju naručitelju mogućnost vrednovanja komparativne prednosti između sposobnih ponuditelja.

U poglavljju **Dokumentacija za nadmetanje** nije bilo značajnijih promjena.

Osim navedenoga, dodana su nova poglavlja: **Ugovor o javnoj nabavi, Neovisnost pružatelja usluga i sukob interesa te Planiranje i vođenje javne nabave**. Iako su i u prvome izdanju Smjernica te teme bile obrađene u jednom poglavljju, smatralo se da je, u interesu javnih naručitelja, važno obraditi ih detaljnije u zasebnim poglavljima.

Inženjerske usluge i stvaranje javne vrijednosti

Povezujuću javnu nabavu inženjerskih usluga sa stvaranjem javne vrijednosti dolazi se do zamisli bolje uprave koja „uključuje veću učinkovitost i djelotvornost u ispunjenju kolektivno željenih ciljeva“.*

Strateško je pitanje u javnoj nabavi usmjeravanje teško stečenih javnih sredstava u nešto što je još vrednije. Tijekom posljednjeg desetljeća mnogo se radilo na razjašnjenju tih „vrijednosti s mjerilima i ciljevima koji su premiještali pažnju na ishode, a manje na ostvarenja ili aktivnosti“.**

U pripremi kriterija vrednovanja i provedbi javne nabave inženjerskih usluga kao formalne procedure i postupka ne smije se zaboraviti na krajnje ishode koji proizlaze iz inženjerskih usluga, a to su građevine javne i društvene infrastrukture. Nužno je usporediti troškove javne nabave inženjerskih usluga s vrijednostima koje će se stvoriti.

Vrijedi se podsjetiti:

Cijena je ono što plaćate,
vrijednost je ono što dobivate.

* John Benington, Mark H. Moore: *Javna vrijednost, teorija i praksa*, str.258, MATE 2013.

** Geoff Mulgan: *Djelotvorna ponuda i potražnja te mjerenje javne i društvene vrijednosti*; John Benington, Mark H. Moore: *Javna vrijednost, teorija i praksa*, str.212, MATE 2013.

UVOD	
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE	
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE	
POSTUPCI JAVNE NABAVE	
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI	
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE	
PONUDA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM	
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE	
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI	
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA	
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE	
DODATAK	

Smjernice za javnu nabavu inženjerskih usluga, II. izdanje, HKIG, 2016.

2

PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE

2.1. Općenito

Predmet nabave, odnosno opis predmeta nabave ključni je čimbenik u procesu nabave inženjerskih usluga. U njemu se iznose ciljevi, opseg posla, aktivnosti i zadaci koji se moraju izvršiti. Navode se odgovornosti naručitelja i ponuditelja kao i očekivani rezultati i isporuke.

Prikladan i razumljiv opis predmeta nabave važan je za razumijevanje zadatka inženjerske usluge i njeno pravilno izvršenje. Takav opis predmeta nabave pomaže smanjenju rizika nepotrebnog dodatnog posla, kašnjenja i dodatnih troškova naručitelja. Također pomaže smanjenju rizika i nejasnoća prilikom pripreme ponuda i obavljanja inženjerskih usluga te svih posljedica koje bi iz toga proizišle.

Priprema opisa predmeta nabave zahtijeva stručno poznavanje vrste i prirode predmeta nabave i potrebna sredstva, kao i prethodno poznavanje okruženja i okolnosti posla te organizacije naručitelja kao i društveno-gospodarskog sustava.

Opis predmeta nabave treba štititi, u zakonskim okvirima, interes naručitelja. Ako među zaposlenicima naručitelja nema onih s potrebnim kvalifikacijama za pripremu opisa predmeta nabave, naručitelj bi trebao angažirati specijaliziranog savjetnika.

Opis predmeta nabave je sredstvo za:

- odabir ponuditelja / izvršitelja usluge
- komunikaciju između naručitelja i ponuditelja odnosno izvršitelja usluge
- praćenje ugovora tijekom izvršenja od strane ugovaratelja, odnosno izvršitelja
- evaluaciju izvršenja ugovora.

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLJUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUĐA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Smjernice za javnu nabavu inženjerskih usluga, II. izdanje, HKIG, 2016.

Opis predmeta nabave treba sadržavati dovoljno općih informacija o okruženju i okolnostima predviđene usluge kako bi ponuditeljima omogućio pripremu odgovarajuće ponude.

Opis predmeta nabave treba slijediti načela logičke matrice u formulaciji usluge. Njime se definiraju razine:

- svrhe nabave usluge
- ciljeva nabave usluge
- aktivnosti u provedbi usluge
- rezultata obavljene usluge.

Dobra ponuda ili izabrana ponuda nije jamstvo da je ponuditelj u potpunosti shvatio predmet nabave. Zbog toga kriteriji odabira moraju biti takvi da se to provjerava.

2.2. Načela izrade opisa predmeta nabave

Opseg usluge koji proizlazi iz opisa predmeta nabave mora biti u skladu s raspoloživim, odnosno planiranim sredstvima naručitelja koji treba slijediti načela logičke matrice u formulaciji projekta i projektnog ciklusa u kojem se definiraju svrha, ciljevi, aktivnosti i rezultati odnosno isporuke.

U opisu predmeta nabave treba uzeti u obzir organizaciju naručitelja i njegov stupanj tehničke stručnosti te institucionalnu snagu.

Načela izrade opisa predmeta nabave jesu:

- Predmet nabave mora se opisati na razumljiv, nedvojben, potpun i neutralan način, čime se osigurava usporedivost ponuda u pogledu uvjeta i zahtjeva koje je naručitelj postavio.
- Opisom predmeta nabave moraju se utvrditi prepoznatljiva svrha predmeta nabave i zahtjevi koji se postavljaju u tehničkom, gospodarskom, oblikovnom i funkcionalnom pogledu.
- Opis predmeta nabave treba jasno definirati rezultat i oblik isporuke usluge koji se očekuju od ponuditelja, kao što su, primjerice, izvješća, karte, nacrti ili softwarei.

- Opis predmeta nabave treba sadržavati popis podloga koje će naručitelj osigurati ponuditeljima, a isto tako i onih koje neće osigurati, odnosno koje će ponuditelj trebati sam osigurati ili nabaviti.
- Opis predmeta nabave ne može se pozivati na dokument koji još nije izdan tijekom rada na usluzi.
- Opis predmeta nabave ne smije pogodovati određenom ponuditelju.

U opisu predmeta nabave važno je izbjegavati:

- izmiješanost i isprepletenost zadataka, specifikacija i uputa
- korištenje nepreciznih i dvojbenih izraza:
 - „optimalno“, „približno“, „najbolje“
 - „u skladu s najboljom praksom“
 - „korištenje najboljih raspoloživih tehnika“
 - „u dogovoru s naručiteljem“
 - „itd.“, „slično“
 - složenog veznika „i/ili“
- nestrukturirane ili nekronološke forme
- velike varijacije veličina zadataka i aktivnosti
- velike varijacije detaljnosti opisa posla
- pasivni oblik („izvršit će se...“), za razliku od aktivnog („izvršit će...“)
- neodređeni oblik zahtjeva („trebalo bi“) za razliku od obvezujućeg („izvršitelj će učiniti...“), potpuno neodređeno definiranje opsega predmeta: „Izvršitelj će izvršiti sve drugo što treba (npr. za lokacijsku dozvolu)“.

2.3. Opće upute za izradu opisa predmeta nabave

U opisu predmeta nabave treba odgovoriti na slijedeća pitanja:

- Što se namjerava ostvariti i zašto?
- Kako će se to ostvariti?
- Koje stručnjake ponuditelj mora uključiti vezano za znanja i kompetencije, po području rada, specijalnostima i strukama?
- Koji su kriteriji uspješnosti posla i na koji se način utvrđuje stupanj izvršenja i uspješnosti posla te prema kojim kriterijima i mjerilima?
- S kojim resursima treba raspolagati ponuditelj (ljudskim, materijalnim, prirodnim) za provođenje usluge?

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUĐA S NEUPOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

- Koje su važne pretpostavke i stupanj njihove pouzdanosti, koje mogu utjecati na količinu rada, rokove rada, cijenu rada, rezultate rada?
- Koje su pretpostavke i rizici koje treba ponuditelj provjeriti i analizirati?
- Kako su određeni socijalni, ekološki, tehnički i drugi relevantni aspekti predmeta nabave?

Opis predmeta nabave obično se sastoji od sljedećeg:

- Okruženje i okolnosti u kojima se predmet nabave nalazi
 - naziv posla/projekta, ime naručitelja, fizički pokazatelj
 - lokacija projekta, logička podloga projekta
 - povijest projekta (tko je što učinio dosad)
 - popis bitnih istraživanja i osnovni podaci
 - potrebe za konzultantima i problemi koji se trebaju riješiti
 - aktivnosti koje konzultanti moraju provesti
 - izvor financiranja predmeta nabave (ako utječe na ponašanje ponuditelja)
 - planovi nadzora.
- Svrha i ciljevi predmeta nabave
 - Opis predmeta nabave treba precizno opisati svrhu, ciljeve i očekivane rezultate usluge odnosno isporuke.
 - Za očekivane rezultate treba dati očekivane posljedice, konačne efekte odnosno isporuke.
- Opseg inženjerske usluge predmeta nabave
 - Definiraju se obuhvat posla, ograničenja, vremenske i prostorne granice problema, kriteriji prihvatljivosti izvršenja usluge.
 - Utvrđuju se glavna pitanja koja se moraju razmotriti.
 - Opisuje se traženi stupanj detaljnosti pristupa i razrade (primjerice, razina projektiranja, točnost, struktura procjene troškova).
 - Navode se ispitivanja, posebne analize i modeli koji se trebaju provesti.
 - Utvrđuje se institucionalni i zakonodavni okvir projekta.
 - U slučaju da se usluga planira raditi u više faza, opis predmeta nabave odnosi se samo na prvu fazu i treba biti razrađen u potpunosti te predstavlja predmet jednog postupka javne nabave. Detalji za sljedeće faze biti će određeni na temelju rezultata prethodnih faza i predmet su sljedećih nabava.

- Definiraju se zahtjevi za potrebnom opremom.
- Opis predmeta nabave u pravilu treba opisati samo kroz zadatke i očekivane rezultate a ne i pristup ili metodologiju kojom će se zadaci izvršiti. U slučaju da pristup ili metodologija može značajno utjecati na procjenu potrebnog vremena rada na izvršenju usluge nužno je dati, odnosno izabrati pristup i metodologiju kojim bi se ponuditelji morali koristiti da izvrše zadatak.
- Opis, oblici i raspored isporuka
 - Unaprijed definirani opis i oblik isporuke olakšava utvrđivanje stupnja izvršenosti posla.
 - Raspored isporuke olakšava ponuditelju dobro planiranje posla, a naručitelju pravovremene rezultate pojedinih faza rada.
- Planiranje, praćenje i izvješćivanje
 - Utvrđuju se rokovi i faze provedbe usluge.
 - Definiraju se vremenski plan, metode i postupci planiranja, praćenja i izvješćivanja.
 - Daju se tipovi i vrste izvješća o izvršenju posla.
- Podaci, osoblje, usluge, objekti i sredstva koje osigurava naručitelj
 - Utvrđuju se nužne podloge potrebne za izvršenje posla.
 - Utvrđuje se status podloga kao što su poznate/nepoznate, vlastite/vlasništvo drugih, dostupne/teško dostupne, potreba plaćanja, potrebno vrijeme za isporuku konzultantu.
- Institucionalni dogovori
 - Opis predmeta nabave treba definirati institucionalno ustrojstvo oko predmeta nabave, ukazati na ulogu i odgovornosti svih uključenih i odrediti vrstu, vrijeme i relevantnost svih zainteresiranih strana uključujući i naručitelja.
 - Opis predmeta nabave treba definirati hijerarhiju i razinu odgovornih subjekata i osoblja kao i traženi stupanj iskustva osoblja naručitelja koje će biti uključeno u vođenje i praćenje izvršenja usluge.
 - Opisom predmeta nabave zahtijeva se stupanj iskustva naručitelja i ponuditelja koji će biti uključeni u vođenje i praćenje izvršenja usluge.

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDA S NEUOBICAJNO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Smjernice za javnu nabavu inženjerskih usluga, II. izdanje, HKIG, 2016.

■ Ostalo

- U opisu predmeta nabave navode se sve okolnosti koje su značajne za izvršenje ugovora, a time i za izradu ponude, kao što su mjesto izvršenja, rokovi izvršenja ili posebni zahtjevi u pogledu načina izvršavanja predmeta nabave. Isto vrijedi i za posebno otegotne ili olakotne okolnosti.
- Preporuča se naručitelju da u slučaju potrebe naruči recenziju predmeta nabave od odgovarajuće neovisne inženjerske pravne ili fizičke osobe.
- Opis predmeta nabave treba štititi, u zakonskim okvirima, prije svega interes naručitelja. Ako kvalifikacije koje su potrebne za pripremu opisa predmeta nabave nisu dostupne među zaposlenicima naručitelja, naručitelj bi trebao angažirati specijaliziranog konzultanta ili prihvatiti njegove savjete, no takav angažman ne smije imati učinak ograničenja tržišnog natjecanja i diskriminacije. Takav konzultant smije biti natjecatelj ili ponuditelj u tom postupku javne nabave uz uvjet da naručitelj osigura da saznanja i informacije koje je stekao prije početka postupka javne nabave ne dovode tog konzultanta u prednost u odnosu na ostale ponuditelje.

3

PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE

3.1. Općenito

Svrha utvrđivanja procijenjene vrijednosti nabave inženjerskih usluga je realno planiranje učinkovitog i namjenskog trošenja proračunskih i drugih javnih sredstava. Objektivna vrijednost nabave ostvaruje se odabirom i provedbom odgovarajućeg postupka javne nabave.

Inženjerske usluge definiraju se kao pružanje usluga tehničkog savjetovanja, projektiranja, izrade tehničkih studija i elaborata te projektantskog i stručnog nadzora. Inženjerske usluge u ovom smislu daju struke iz sljedećih područja: građevinarstvo, elektrotehnika, strojarstvo, a može se primjenjivati i za područja arhitekture, zaštite prirode i okoliša (biologija, kemija), geologije, geodezije i ostalih srodnih područja intelektualnih usluga.

Procijenjena vrijednost nabave inženjerskih usluga proizlazi iz opisa predmeta nabave i očekivanog opsega usluge. Do nje se dolazi procjenom potrebnog vremena rada svih stručnjaka potrebnih da se obavi predmetna usluga, jedinične cijene rada i svih povezanih materijalnih troškova koji su nužni za izvršenje usluge.

Utvrđivanje i objavljivanje procijenjene vrijednosti nabave od strane javnih naručitelja je zakonom propisana obveza.

Neusklađenost procijenjene vrijednosti nabave i opisa predmeta nabave, odnosno opsega usluge može dovesti ponuditelja u zabludu u sagledavanju njegovih obveza, detaljnosti i razine obrade te utvrđivanja cijene ponude. Rezultati su pojava poteškoća za obje strane tijekom provedbe usluge, štete ili izgubljena korist kroz cjeloživotni vijek rezultata usluge i na kraju – društvena šteta.

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLJUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCijenjena vrijednost nabave
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKljučENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSobNOSTI
KRITERIJI ZA ODAbir PONUDE
PONUDA S NEUobičajeno NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUžATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Utvrđivanje procijenjene vrijednosti nabave, odnosno potrebnog vremena rada interaktivan je proces jer se provjerava usklađenost s ciljevima projekta i raspoloživim sredstvima. Takvim načinom može se doći i do redefinicije opsega posla, odnosno opisa predmeta nabave ili do fazne realizacije kroz više nabava. U procjeni vrijednosti nabave inženjerskih usluga bitno je sagledati dinamiku i slijed odvijanja usluge i utvrditi potrebe za vrstama stručnjaka i njihove odnose unutar svih važnih predviđenih aktivnosti.

Budući da je vrijednost inženjerske usluge manja od 1% svih troškova u životnom vijeku projekta (investicijske gradnje) i budući da je preporučljivo da cijena ponude ima najviše 20% težine u kriterijima izbora ekonomski najpovoljnije ponude, za naručitelja je u procesu javne nabave važno da procijenjena vrijednost nabave ne bude preniska, odnosno da se sagleda objektivno, sukladno opsegu i složenosti predmeta nabave. Suvišno je težiti niskoj procijenjenoj vrijednosti nabave jer se time ne štede javna sredstva već se utječe na česte nepotrebne rebalanse javnih programa i planova te zbunjuje ponuditelje u procjeni stvarnog opsega posla.

Veća procijenjena vrijednost nabave od realne predstavlja manji rizik od preniske procijenjene vrijednosti jer u sustavu javne nabave objektivnu cijenu regulira tržište.

S tim u vezi, naručitelju se preporuča korištenje Pravilnika o standardu usluga projektiranja i/ili stručnog nadzora građenja osoba građevinske struke, kojeg je donijela Hrvatska komora inženjera građevinarstva (dalje Pravilnik), odnosno za ostale inženjerske struke (arhitektonsku, elektrotehničku i strojarsku) korištenje pravilnika o standardu usluga njihovih komora.

Važno je naglasiti da naručitelj treba selektivno i oprezno koristiti Pravilnik. Potrebno vrijeme (sati) rada koji daje Pravilnik temelji se na prosječnoj procjeni angažmana inženjera za utvrđenu inženjersku uslugu. U sagledavanju i kalkuliranju očekivane vrijednosti nabave, naručitelj mora poći od specifičnih zahtjeva predmetne nabave. Ako to ne učini, dolazi u opasnost da podcijeni realne utjecaje na formiranje vrijednosti usluge te u tom slučaju naručitelj može očekivati da cijene ponuda budu više od planirane vrijednosti nabave ili da cijena ponude bude neuobičajeno niska.

Objavom procijenjene vrijednosti nabave u dokumentaciji za nadmetanje utječe se na cijene ponuditelja. Dobro i vjerodostojno procijenjena vrijednost nabave daje naručitelju sigurnost u ocjeni ponuđenih cijena. U tom smislu značajne razlike između ponuđenih cijena i procijenjene vrijednosti nabave upućuju prvenstveno na ponuditeljevo nerazumijevanje opsega i tražene kvalitete predmeta nabave ili na nerazumljivo, odnosno nedovoljno opisan predmet nabave od strane naručitelja.

3.2. Procjena vrijednosti nabave inženjerske usluge

Procijenjena vrijednost nabave inženjerskih usluga određuje se kao umnožak procijenjenog potrebnog vremena rada (norma sati, **R**) i cijene rada po jedinici vremena (**S**):

$$C = R \times S$$

Potrebno vrijeme rada (norma sati, **R**) određuje se na temelju Pravilnika o standardu usluga u zavisnosti od procijenjenih troškova građenja (**I**) i stupnja složenosti projekta za inženjersku uslugu. Koeficijenti **m** i **n** mijenjaju se ovisno o stupnju složenosti projektiranja svake pojedine vrste građevina:

$$R = m \times I^n$$

Norma sat je prosječni sat rada na pružanju usluge svih uključenih u projekt, a u cijeni norma sata sadržane su sve naknade i plaće, licence za programsku opremu, amortizacija informatičke i druge opreme, najamnina ili amortizacija prostora, dobit i porezi, putni troškovi, troškovi osiguranja i drugi neizravni troškovi administracije, računovodstva i slično.

Preporuča se korištenje Pravilnika za utvrđivanje potrebnih sati rada za usluge projektiranja koje se sastoje od provjere zadatka, izrade idejnog rješenja i idejnog projekta, ishođenja lokacijske dozvole, izrade glavnog projekta i troškovnika, ishođenja dozvole za građenje i izrade izvedbenog projekta.

3.2.1 Procjena potrebnog vremena rada inženjerske usluge

S obzirom na složenost primjene Pravilnika, u daljnjem tekstu prikazan je prilagođen način primjene Pravilnika kao jednostavno pomagalo naručitelju u utvrđivanju količine rada i procijenjene vrijednosti nabave. Prije toga nužno je procijeniti složenost projekta i troškove građenja. Osim toga, tako utvrđeno potrebno vrijeme rada može se usporediti s potrebnim vremenom rada koje je rezultat naručiteljeve prethodne analize opisa predmeta nabave i opsega usluge.

Korištenjem Pravilnika u tablici 3.1 prikazano je potrebno vrijeme rada u ovisnosti o procijenjenim troškovima građenja i stupnju složenosti projekta za izradu svih faza tehničke dokumentacije (provjere zadatka, idejnog rješenja, idejnog projekta, glavnog projekta, izvedbenog projekta, troškovnika).

U složenost su ugrađeni stupnjevi složenosti opisani Pravilnikom za sve vrste građevina i specijalističkih područja inženjerskih usluga. Izborom stupnja složenosti odabire se stupanj pouzdanosti procjene vrijednosti nabave u odnosu na moguće cijene ponuda.

Najveća složenost, umjerena složenost i najmanja složenost predstavljaju 95%, 50% i 10% vjerojatnosti svih vrijednosti iz gustoće razdiobe. Vrijednosti iz tablice mogu se koristiti uz linearnu interpolaciju.

Tablica 3.1. Potrebno vrijeme rada u satima za usluge projektiranja u ovisnosti o procijenjenim troškovima građenja

Stupanj ukupne složenosti	Procijenjeni troškovi građenja (u milijunima kuna)						
	10	25	50	100	250	500	1000
Najveća složenost	4.230	9.030	18.100	36.100	90.300	181.000	344.000
Visoka složenost	3.480	6.970	13.900	27.900	69.700	139.000	260.000
Umjereno visoka složenost	3.030	5.950	11.900	23.800	59.500	119.000	221.000
Umjerena složenost	2.430	5.040	10.100	20.100	50.400	101.000	192.000
Umjereno niska složenost	2.050	4.510	9.020	18.000	45.100	90.200	170.000
Niska složenost	1.550	3.220	6.440	12.900	32.200	64.400	120.000
Najmanja složenost	1.050	2.000	4.000	8.000	20.000	40.000	73.500

U procijenjenom potrebnom vremenu rada usluge projektiranja vrijedi sljedeća razdioba pojedinačnih usluga (tablica 3.2):

Tablica 3.2. Udio pojedinačnih usluga u ukupnim vrijednostima projektiranja

Naziv usluge	Najmanja vrijednost	Srednja vrijednost	Najveća vrijednost
Provjera zadatka	1,0 %	1,8 %	2,0 %
Idejno rješenje	3,0 %	6,1 %	10,0 %
Idejni projekt	9,0 %	16,2 %	30,0 %
Glavni projekt	35,0 %	41,0 %	45,0 %
Izvedbeni projekt	10,0 %	22,8 %	35,0 %
Troškovnik	3,0 %	6,6 %	10,0 %

Vrijednost projektantskog i stručnog nadzora te usluge tehničke pomoći i vođenja projekata sastoji se od troškova rada i ostalih (materijalnih) troškova. Vrijednost troškova rada tih usluga određuje se na temelju predviđenog vremenskog angažmana, odnosno stvarnog utroška vremena stručnjaka svih područja.

■ 3.2.2 Procjena jedinične cijene sata rada inženjerskih usluga

Jediničnu cijenu sata naručitelj može procijeniti na temelju:

- svog iskustva i saznanja dobivenih praćenjem ugovora i prikupljanjem podataka o troškovima i vremenu rada izvršitelja usluga
- javno objavljenih statističkih podataka tijela državne uprave i statističkih podataka EU-a.

U slučaju da je jedinična cijena rada tražene inženjerske usluge nepoznata javnom naručitelju u trenutku određivanja procijenjene vrijednosti nabave i ne može je procijeniti na osnovi iskustva, predložena je metodologija utvrđivanja cijene na temelju javno objavljenih statističkih podataka iz prethodnog razdoblja. U nastavku se opisuje metodologija korištenja statističkih javno objavljenih podataka ostvarenih prihoda proteklog razdoblja u sektoru inženjerskih usluga u predviđanju očekivane cijene (troška) sata rada inženjerskih usluga.

Cijene su rezultat obrade javno objavljenih podataka (Državni zavod za statistiku, FINA, EU komisija) o prihodima, bruto plaćama, broju zaposlenih po gospodarskim područjima i korištenja tih podataka u definiranju procijenjene vrijednosti nabave u postupku javnog nadmetanja.

Tim statističkim obradama postižu se sljedeći pozitivni učinci:

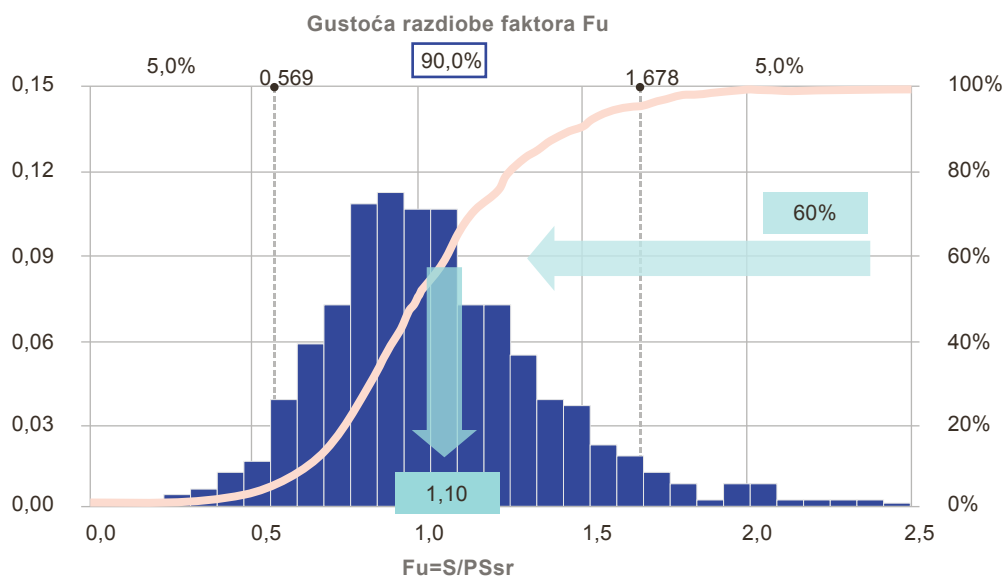
- Javnim naručiteljima nudi se neobvezujuća ali kvalitetna pomoć u definiranju jedinične cijene sata rada.
- Pridonosi se unapređenju inženjerskih usluga specijaliziranih malih i srednjih poduzeća, a time i djelotvornom povećanju javne vrijednosti i gospodarskog razvoja.
- Potencijalnim ponuditeljima ne nameću se ograničenja u njihovom pravu na slobodno i samostalno određivanje tržišnih cijena svojih usluga niti ih se s time isključuje s tržišta inženjerskih usluga.

Izjednačavanjem troškova rada s dijelom prihoda, model definira očekivanu cijenu sata rada (**S**) kao umnožak prosječnog prihoda po satu rada (**PS_{sr}**) i faktora **Fu**:

$$S = Fu \times PS_{sr}$$

Odabir faktora **Fu** podrazumijeva odabir vjerojatnosti (rizika) podcjenjivanja ili precjenjivanja jedinične cijene rada očekivane ponude u odnosu na one cijene rada koje su se pojavljivale u razdoblju statističke obrade.

Slika 3.1. Definiranje faktora **Fu** uz usvojen stupanj vjerojatnosti (pouzdanosti)



Primjer izračuna srednje cijene sata po metodologiji danoj u 5. poglavlju Dodatka

Prosječni prihod po satu rada može se definirati na temelju podataka za područje M po Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti (NKD₂₀₀₇) za stručne, znanstvene i tehničke djelatnosti za mala i srednja trgovačka društva (10 do 250 zaposlenih po tvrtki). Prema Državnom zavodu za statistiku RH (Statistički ljetopis 2015.) u 2013. godini ukupan broj takvih tvrtki je 935 s ukupnim brojem zaposlenih 22.323 i ukupnim prihodom 10,3 mlrd. kn. Za 2013. godinu faktor F_u je u rasponu od 0,6 do 1,7, s medijanom 1,0. Proizlazi da ekstremno odstupanje cijene sata rada može biti

$$1,7 / 0,6 = 2,8 \text{ puta.}$$

Srednji prihod po satu rada:

$$= 10.300.000.000 \text{ kn} / 22.323 \text{ zaposlena} / 1.800 \text{ (sati rada u godini)} \\ = 256 \text{ kn/sat}$$

Uz izraz za srednju cijenu sata rada na inženjerskim uslugama:

$$S = F_u \times PS_{sr}$$

$$S = 1,10 \times 256 = 282 \text{ kn/sat}$$

Uz srednji prihod po satu rada $PS_{sr} = 256 \text{ kn/sat}$ i uz $F_u = 1,10$ srednja cijena sata rada na inženjerskim uslugama je $S = 282 \text{ kn/sat}$. Uz odabranu vjerojatnost od 60% cijena na razmatranom poslu nije viša od 10% ($F_u = 1,10$) srednje vrijednosti prihoda po satu rada koji se javljao u obrađenom razdoblju u prošlosti. Odnosno, vjerojatnost da bi cijena sata rada mogla biti viša je 40% (slika 3.1).

Napomena

Iskazani primjer je opcijski i informativne prirode. Shodno tome, ni na koji način ne predstavlja jedini mogući oblik izračuna srednje cijene sata. Temelji se na službenim statističkim podacima i na slobodnoj procjeni autora te kao takav ni na koji način obvezujući.

U tablici 3.3 dana je sumarna gustoća razdiobe faktora F_u za područje djelatnosti M (NKD₂₀₀₇) u 2013. godini. U Dodatku Smjernica detaljno je pojašnjena navedena metodologija.

Tablica 3.3. Sumarna gustoća razdiobe faktora F_u za područje djelatnosti M u 2013. godini

Percentili	F_u
5 %	0,57
10 %	0,68
20 %	0,79
25 %	0,82
30 %	0,86
40 %	0,94
50 %	1,01
60 %	1,10
70 %	1,18
75 %	1,24
80 %	1,30
90 %	1,49
95 %	1,68

■ 3.2.3 Procjena vrijednosti nabave ostalih inženjerskih usluga

Vrijednost ostalih inženjerskih usluga – kao što su studije izvodljivosti i ocjene projekata, ekonomske i financijske analize, studije utjecaja na okoliš i prirodu, programi terenskih istražnih radova za definiranje projektnih parametara, dokumentacija za nuđenje radova i isporuku opreme unutar ili izvan predmeta nabave inženjerskih usluga, ishođenje lokacijske i građevinske dozvole – preporuča se odrediti na temelju procjene potrebnog vremena rada i jedinične cijene rada. Kao orijentacija, vrijednost ostalih usluga može se grubo procijeniti kao udio u cijeni projektiranja prema tablici 3.4.

Tablica 3.4. Procjena vrijednosti ostalih inženjerskih usluga

Ostale inženjerske usluge	% od ukupne cijene projektiranja	
	Najmanja vrijednost	Najveća vrijednost
Studije izvodljivosti	5 %	25 %
Studije utjecaja na okoliš i prirodu	10 %	25 %
Programi istražnih radova	4 %	6 %
Dokumentacija za nuđenje radova i opreme	10 %	15 %
Ishođenje lokacijske i građevne dozvole	2 %	8 %

Okvirne vrijednosti iz tablice vrijede uz sljedeće pretpostavke:

- Studije izvodljivosti – postoji izrađena osnovna projektna dokumentacija – idejna rješenja ili idejni projekti.
- Studije utjecaja na okoliš i prirodu – postoji izrađena osnovna projektna dokumentacija – idejna rješenja ili idejni projekti. Cijena je bez terenskih istražnih radova.
- Programi terenskih istražnih radova izvodljivosti – postoji izrađena osnovna projektna dokumentacija – idejna rješenja ili idejni projekti.
- Dokumentacija za nuđenje radova i isporuku opreme – postoji izrađena osnovna projektna dokumentacija (idejna rješenja/idejni projekti) ili glavni projekti.

U tablici 3.5. daje se razina preporuka za utvrđivanje vrijednosti inženjerskih usluga, odnosno procjena vrijednosti nabave za pojedine vrste usluga u ovisnosti o načinu utvrđivanja potrebnog vremena rada.

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

Za sve vrste inženjerskih usluga najprihvatljiviji način utvrđivanja procijenjene vrijednosti nabave jest utvrđivanjem („kalkuliranjem“) potrebnog vremena rada na temelju sagledavanja potrebnih stručnjaka i njima pridruženog opsega posla neovisno o procjeni troškova građenja. Takav način je najsloženiji i zahtijeva angažman iskusnih stručnjaka u pružanju inženjerskih usluga iz područja predmeta nabave.

Za ostale inženjerske usluge (studije, programi, tenderi, tehnički elaborati) iz tablice 3.2. manje je prihvatljivo utvrđivanje potrebnog vremena rada na temelju procjene troškova građenja prema Pravilniku o standardu usluga.

Za projektantski i stručni nadzor te inženjersko savjetovanje (vođenje projekata, tehnički elaborati i ostala tehnička pomoć) neprihvatljivo je utvrđivanje potrebnog vremena rada na temelju procjene troškova građenja. Procijenjena vrijednost nabave tih inženjerskih usluga utvrđuje se na osnovi očekivanog vremena rada traženih stručnjaka i jedinične cijene rada, a stvarna cijena dobiva se preko stvarno utrošenog vremena rada traženih stručnjaka.

Tablica 3.5. Razine preporuka za utvrđivanje procijenjene vrijednosti nabave

Vrsta inženjerske usluge	Način utvrđivanja procijenjene vrijednosti nabave	
	Utvrđivanje potrebnog vremena rada neovisno o procjeni troškova građenja	Utvrđivanje potrebnog vremena rada temeljem procjene troškova građenja (Pravilnik o standardu usluga)
Projektiranje	Najprihvatljivije	Prihvatljivo
Ostale inženjerske usluge	Najprihvatljivije	Manje prihvatljivo
Projektantski i stručni nadzor te inženjersko savjetovanje	Najprihvatljivije	Neprihvatljivo

4

POSTUPCI JAVNE NABAVE

4.1. Općenito

Odabrani postupak javne nabave rezultat je naručiteljeva analiziranja prednosti i očekivanih ograničenja pojedinih postupaka javne nabave, koje je nužno optimizirati u odnosu na cilj javne nabave. Odabrani postupak javne nabave roba, radova ili usluga mora korespondirati s namjerom, odnosno zahtjevom i očekivanjem naručitelja da na osnovi provedenog postupka dobije najbolji odgovor, odnosno da odabere kao najbolju onu ponudu koja u najvećoj mjeri zadovoljava postavljene kriterije kvalitete za primjerenu cijenu.

Nova Direktiva 2014/24/EU Europskog parlamenta i Vijeća od 26. 02. 2014. o javnoj nabavi i o stavljanju izvan snage Direktive 2004/18/EZ¹ predviđa različite postupke javne nabave primjenjive za nabavu inženjerskih konzultantskih usluga. To su:

- otvoreni postupak javne nabave
- ograničeni postupak javne nabave
- pregovarački postupak javne nabave s prethodnom objavom ili bez prethodne objave
- natjecateljski dijalog
- natječaj
- partnerstvo za inovacije.²

Za sklapanje ugovora o javnoj nabavi ili okvirnog sporazuma javni naručitelji slobodno biraju između otvorenog i ograničenog postupka javne nabave te se ta dva postupka mogu smatrati primarnim postupcima javne nabave za nabavu roba, usluga i radova za javne naručitelje. Bitna značajka otvorenog i ograničenog postupka je mogućnost slobodnog, diskrecijskog biranja od strane naručitelja, odnosno, naručitelji mogu koristiti te postupke bez potrebe i obveze ispunjenja preduvjeta za njihovu provedbu, kao što je to slučaj kod odabira pregovaračkog postupka sa ili bez prethodne objave, natjecateljskog dijaloga, ili natječaja.

¹ Direktiva je stupila na snagu 17. 04. 2014. Rok državama članicama za implementaciju - 18. 04. 2016.

² V. čl. 31. Direktive.

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUĐA S NEUPOBICAJENOM NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

■ 4.1.1 Otvoreni postupak javne nabave

Otvoreni postupak javne nabave je postupak u kojem svaki zainteresirani gospodarski subjekt može podnijeti ponudu na javno nadmetanje raspisano od strane naručitelja obveznika primjene Zakona. Otvoreni postupak javne nabave naručitelji uobičajeno smatraju najtransparentnijim, te ga koriste u više od 85% slučajeva prilikom povoda postupka javne nabave u Republici Hrvatskoj. Dosadašnja iskustva, međutim, upućuju na česte manjkavosti provedbi ugovora o javnoj nabavi proizašlih iz tog postupka, napose u slučaju nedovoljno razrađenih uvjeta sposobnosti i opisa predmeta nabave.

■ 4.1.2 Ograničeni postupak javne nabave

Ograničeni postupak javne nabave je postupak u kojem svaki zainteresirani gospodarski subjekt može zatražiti sudjelovanje u postupku, pri čemu samo oni gospodarski subjekti koje naručitelj pozove mogu podnijeti ponudu.

Usporedba otvorenog i ograničenog postupka pokazuje da u navedenim postupcima javne nabave, osim sličnosti, postoje i međusobne razlike. Temeljna razlika između otvorenog i ograničenog postupka javne nabave je u tome što kod otvorenog postupka svi zainteresirani gospodarski subjekti mogu po objavi poziva na nadmetanje dostaviti ponude, a kod ograničenog postupka svi zainteresirani gospodarski subjekti, nakon objave poziva na nadmetanje, prvo podnose zahtjev za sudjelovanje, a samo sposobni natjecatelji, koji ispunjavanju sve propisane uvjete, i kojima naručitelj uputi poziv na dostavu ponude, ulaze u drugu fazu, odnosno u prilici su dostaviti ponudu. Odabir ograničenog postupka javne nabave primjeren je kada se dodjeljuju veliki ili složeni ugovori o nabavi inženjerskih usluga. Pod “velikim ili složenim” ugovorom podrazumijeva se ugovor velike ekonomske vrijednosti i/ili visoke tehničke ili organizacijske složenosti.

■ 4.1.3 Pregovarački postupak

Pregovarački postupak je poseban postupak i može se primijeniti samo u taksativno navedenim slučajevima u ZJN-u. Iz definicije pregovaračkog postupka slijedi da je njegova ključna karakteristika da naručitelj pregovara o

uvjetima ugovora s ponuditeljima. To znači da, koristeći pregovarački postupak, naručitelj može pozvati kandidate sa svrhom sklapanja ugovora o javnoj nabavi te istodobno raspravljati i pregovarati s kandidatima koji su se javili na poziv o uvjetima ugovora koji su specificirani u odgovarajućem pozivu.

Dvije su različite vrste pregovaračkog postupka. Jedan od njih je pregovarački postupak javne nabave s prethodnom objavom poziva za nadmetanje, u kojem naručitelj mora objaviti poziv za nadmetanje i održati natjecanje. Ta je forma natjecanja ipak znatno fleksibilnija nego li u otvorenom ili ograničenom postupku javne nabave. Druga vrsta pregovaračkog postupka je pregovarački postupak javne nabave bez prethodne objave poziva za nadmetanje u kojem naručitelj može jednostavno samo pregovarati o uvjetima ugovora s jednim ili više subjekata, bez objave ili natjecanja.

■ 4.1.4 Natjecateljski dijalog

Natjecateljski dijalog je postupak u kojem svaki gospodarski subjekt može zatražiti sudjelovanje, pri čemu javni naručitelj s odabranim natjecateljima vodi dijalog sa svrhom razvijanja jednog ili više prikladnih rješenja koja mogu udovoljiti njegovim zahtjevima, na temelju kojih će odabrani natjecatelji biti pozvani da podnesu ponude. Smije se koristiti za sklapanje ugovora o javnoj nabavi kada je riječ o osobito složenom predmetu nabave te kada javni naručitelj smatra da sklapanje ugovora nije moguće otvorenim ili ograničenim postupkom javne nabave. Predmet nabave smatra se osobito složenim ako naručitelj objektivno nije u mogućnosti odrediti:

- tehničke specifikacije i/ili
- pravne i/ili financijske uvjete projekta.

Kriterij za odabir ponude je isključivo ekonomski najpovoljnija ponuda. Naručitelj vodi s odabranim natjecateljima dijalog kako bi pronašli i definirali jedno ili više rješenja koja najbolje odgovaraju njegovim potrebama i zahtjevima te tijekom dijaloga raspravlja sa svakim natjecateljem samo o njegovu rješenju ili rješenjima i ne smije drugim natjecateljima otkrivati rješenja ili dijelove rješenja ili povjerljive informacije natjecatelja bez njegove suglasnosti. Naručitelj vodi dijalog sve dok ne identificira rješenje ili rješenja, ako je potrebno i uspoređujući ih, koja su najprimjerenija za ispunjavanje njegovih potreba.

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDE S NEUOBICAJENOM NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

■ 4.1.5 Partnerstvo za inovacije

Partnerstvo za inovacije je postupak u kojem bilo koji gospodarski subjekt može podnijeti zahtjev za sudjelovanje kao odgovor na obavijest o nadmetanju, pružajući informacije za kvalitativni odabir koji zahtijeva javni naručitelj. U dokumentaciji za nadmetanje javni naručitelj:

- određuje potrebu za inovativnim proizvodom, uslugom ili radovima koji se ne mogu ostvariti kupovinom proizvoda, usluga ili radova već dostupnih na tržištu
- navodi koji elementi iz opisa određuju minimalne zahtjeve koje sve ponude trebaju zadovoljiti.

Dostavljene informacije moraju biti dovoljno točne kako bi gospodarskim subjektima omogućile utvrđivanje prirode i opsega javne nabave te kako bi gospodarski subjekti odlučili hoće li podnijeti zahtjev za sudjelovanje u postupku. Javni naručitelj može odlučiti uspostaviti partnerstvo za inovacije s jednim ili više partnera provodeći odvojene aktivnosti istraživanja i razvoja. Samo oni gospodarski subjekti koje javni naručitelj pozove slijedom svoje procjene dobivenih informacija mogu sudjelovati u postupku.

Partnerstvo za inovacije teži razvoju inovativnog proizvoda, usluge ili radova i naknadnoj kupnji te robe, usluga ili radova, pod uvjetom da su u skladu s razinama izvedbe i maksimalnim troškovima dogovorenim između javnih naručitelja i sudionika.

Partnerstvo za inovacije strukturirano je u uzastopnim fazama poštujući redoslijed koraka u procesu istraživanja i inovacija, koji mogu uključiti proizvodnju robe, pružanje usluga ili dovršenje radova.

Pregovori tijekom postupaka partnerstva za inovacije mogu se voditi u fazama kako bi se smanjio broj ponuda o kojima treba pregovarati, primjenjujući kriterije za dodjelu navedene u obavijesti o nadmetanju, u pozivu na potvrdu interesa ili u dokumentaciji za nadmetanje.³

Javni naručitelji pri odabiru natjecatelja posebno primjenjuju kriterije koji se odnose na sposobnost natjecatelja u području istraživanja i razvoja te razvoju i provedbi inovativnih rješenja.

³ U obavijesti o nadmetanju, pozivu na potvrdu interesa ili u dokumentaciji za nadmetanje javni naručitelj navodi hoće li koristiti tu mogućnost.

4.2. Specifični uvjeti

Uvažavajući specifične okolnosti, postupak odabira inženjerskih usluga polazi od sljedećih pretpostavki:

- potrebe za visokom kvalitetom usluge
- potrebe za ekonomičnošću i učinkovitošću
- potrebe da se svim gospodarskim subjektima koji ispunjavanju tražene uvjete pruži jednaka prilika za nadmetanje za obavljanje usluga
- opredjeljenja naručitelja za poticanje razvoja društva, zaštite prirode i okoliša kroz međugeneracijsku odgovornost
- potrebe za ispravnnošću i preglednošću u postupku nabave.

Smatra se da se u većini slučajeva te pretpostavke mogu na najbolji način ispuniti nadmetanjem tvrtki koje zadovoljavaju potrebne uvjete i ušle su u uži izbor, pri čemu se odabir temelji na čimbenicima (kriterijima) koji se s visokom pouzdanošću povezuju s očekivanom kvalitetom ponuđenih usluga i, ako je primjereno, njihovim troškovima.

Za svako pojedino nadmetanje za izbor pružatelja inženjerskih usluga na području graditeljstva, naručitelj izrađuje kriterije za odabir ponude uzimajući u obzir specifičnosti svakog pojedinog slučaja.

Odabrani postupak javne nabave inženjerskih usluga mora korespondirati s namjerom, odnosno zahtjevom i očekivanjem naručitelja da na osnovi provedenog postupka kao najbolju ponudu dobije onu koja u najvećoj mjeri zadovoljava postavljene kriterije kvalitete za primjerenu cijenu.

U tablici 4.1 dane su preporuke za odabir primjerenog postupka javne nabave, sve prema evidentnim prednostima pojedinog postupka za određenu nabavu inženjerskih usluga.

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLJUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJENO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

Tablica 4.1. Preporuke za odabir primjerenog postupka javne nabave

Postupci nabave	Preporuka za provođenje postupka javne nabave
Otvoreni postupak nabave	Da, uz primjenu kriterija ekonomski najpovoljnije ponude u skladu s ovim smjernicama bez obzira na složenost
Ograničeni postupak nabave	Da, u slučaju velikog broja zainteresiranih gospodarskih subjekata
Pregovarački postupak, s prethodnom objavom ili bez prethodne objave	U slučajevima i okolnostima navedenima u Zakonu
Natjecateljski dijalog	Da, u slučaju izrazito složenog predmeta nabave
Partnerstvo za inovacije	Da, u slučaju potreba za razvojem inovativnog proizvoda, usluge ili radova

5

RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI

5.1. Razlozi isključenja natjecatelja ili ponuditelja¹

Direktiva 2014/24/EU razloge isključenja određuje kao:

- obvezne razloge isključenja
- ostale (neobvezne) razloge isključenja.

Obvezni razlozi isključenja natjecatelja ili ponuditelja:

- nekažnjavanost
- podmirene dospjele porezne obveze te obveze za mirovinsko i zdravstveno osiguranje
- lažni podaci pri dostavi dokumenata.

Javni naručitelj može, na odgovarajući način, odrediti primjenu obveznih razloga isključenja i u odnosu na podizvoditelje.

Osim toga, javni naručitelj može u dokumentaciji za nadmetanje odrediti da će isključiti ponuditelja ili natjecatelja i u slučaju ostalih propisanih razloga isključenja.

5.2. Odredbe o sposobnosti natjecatelja ili ponuditelja²

Naručitelj određuje uvjete:

- pravne i poslovne sposobnosti
- financijske sposobnosti te
- tehničke i stručne sposobnosti natjecatelja ili ponuditelja.

¹ Razlozi isključenja propisani su čl. 57. Direktive 2014/24/EU Europskog parlamenta i Vijeća od 26. 02.2014. o javnoj nabavi i o stavljanju izvan snage Direktive 2004/18/EZ (u daljnjem tekstu Direktive 2014/24/EU).

² Uvjeti sposobnosti propisani su čl. 58. Direktive 2014/24/EU.

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLUČENJA I UVJETI DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDA S NEUOBICAJNO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

U postupku javne nabave naručitelj:

- **mora** odrediti – dokaze pravne i poslovne sposobnosti
- **može** odrediti – dokaze financijske, tehničke i stručne sposobnosti.

■ 5.2.1 Pravna sposobnost

Svaki natjecatelj ili ponuditelj mora u postupku javne nabave dokazati svoj upis u sudski, obrtni, strukovni ili drugi odgovarajući registar države sjedišta gospodarskog subjekta.

Dokaz: Upis u registar dokazuje se odgovarajućim izvodom, a ako se oni ne izdaju, gospodarski subjekt može dostaviti izjavu s ovjerom potpisa kod nadležnog tijela.

Starost: Izvod ne smije biti stariji od tri mjeseca računajući od dana početka postupka javne nabave.

■ 5.2.2 Poslovna sposobnost

Ako gospodarski subjekt u državi njegova sjedišta mora posjedovati određeno ovlaštenje ili biti član određene organizacije kako bi mogao izvršiti određeni ugovor ili dio ugovora, natjecatelj ili ponuditelj mora dokazati posjedovanje važećeg ovlaštenja ili članstva za sebe i/ili za podizvoditelja.

■ 5.2.3 Financijska sposobnost

Dokazi financijske sposobnosti nisu obvezni u postupku javne nabave te ih naručitelj može i ne mora tražiti.

Prema odredbama Direktive 2014/24/EU, ako naručitelj odluči tražiti dokaze financijske sposobnosti, u tu svrhu može zahtijevati da gospodarski subjekti imaju određeni minimalni godišnji promet, uključujući određeni minimalni promet u području koje je obuhvaćeno ugovorom. Dodatno, javni naručitelji mogu zahtijevati da gospodarski subjekti dostave informacije o svojim godišnjim financijskim izvješćima, koje pokazuju omjer između, primjerice, imovine i obveza. Mogu zahtijevati i odgovarajuću razinu osiguranja od rizika odgovornosti iz djelatnosti.

Naručitelji mogu odrediti uvjete financijske sposobnosti gospodarskih subjekata, koja se može dokazati, primjerice, s jednim ili više sljedećih dokumenata:

- bilanca, račun dobiti i gubitka, odnosno odgovarajuće financijsko izvješće (BON 1, i sl.) ako je njihovo objavljivanje propisano u državi sjedišta gospodarskog subjekta
- dokument izdan od bankarskih ili drugih financijskih institucija kojim se dokazuje solventnost gospodarskog subjekta (BON 2, SOL 2, i sl.)
- dokaz o osiguranju za pokriće odgovornosti iz djelatnosti
- izjava o ukupnom prometu gospodarskog subjekta.

Dokazi financijske sposobnosti navedeni su kao primjer, tako da naručitelj može u pozivu na nadmetanje ili u pozivu na dostavu ponuda navesti neki od nabrojanih dokumenata ili druge dokumente koji se mogu dostaviti.

Ako iz opravdanog razloga gospodarski subjekt nije u mogućnosti dostaviti dokument o financijskoj sposobnosti koji je naručitelj tražio, on može dokazati financijsku sposobnost i bilo kojim drugim dokumentom koji naručitelj smatra prikladnim.

Kod nabave inženjerskih usluga preporuka je tražiti od ponuditelja policu osiguranja, odnosno pokrića profesionalne odgovornosti najviše u iznosu procijenjene vrijednosti nabave.

■ 5.2.4 Kvalitativna (tehnička) i stručna sposobnost – usluge

Za izvršenje ugovora o javnoj nabavi može se, ovisno o prirodi, količini, važnosti i namjeni **usluga**, pružiti jedan ili više sljedećih dokaza:

- popis ugovora o inženjerskim uslugama izvršenih u godini u kojoj je započeo postupak javne nabave i tijekom tri godine koje prethode toj godini, a ako je potrebno radi osiguranja odgovarajuće razine natjecanja, naručitelj može odrediti i duže razdoblje
 - Popis ugovora sadržava iznos, datum pružene usluge i naziv druge ugovorne strane.
 - Kod nabave inženjerskih usluga preporuka je ograničiti minimalan i maksimalan broj izvršenih ugovora o inženjerskim uslugama koje po naravi složenosti odgovaraju predmetu nabave, a njihovu zbirnu vrijednost vezati za procijenjenu vrijednost nabave.

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVE

PROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVE

POSTUPCI
JAVNE NABAVE

RAZLOZI
ISKLJUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTI

KRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDE

PONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOM

DOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJE

UGOVORI
O JAVNOJ
NABAVI

NEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESA

PLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUĐA S NEUPOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

- navod o tehničkim stručnjacima ili tehničkim odjelima koji će biti uključeni u ugovor, neovisno o tome pripadaju li oni gospodarskom subjektu, a posebice o osobama odgovornim za kontrolu kvalitete
 - U dokumentaciji za nadmetanje naručitelj treba navesti koje tehničke stručnjake (kojih kvalifikacija, stručne spreme, godina iskustva i sl.) i/ili odjele ponuditelj mora imati na raspolaganju za potrebe izvršenja ugovora.
- opis tehničkih mogućnosti i mjera za osiguranje kvalitete pružatelja usluge te mogućnosti studija i istraživanja gospodarskog subjekta
- kada se radi o složenijim uslugama ili, iznimno, o uslugama koje se traže za posebnu svrhu, izjava o prihvaćanju kontrole koju provodi javni naručitelj ili u njegovo ime nadležno tijelo države sjedišta pružatelja usluge, podložno sporazumu tog tijela, a koja se odnosi na tehničke kapacitete pružatelja usluge i, ako je potrebno, na način studija i istraživanja koji su mu na raspolaganju i na mjere za kontrolu kvalitete koje će koristiti
- obrazovne i stručne kvalifikacije pružatelja usluge i/ili osoba njegova voditeljskog kadra, a posebice osobe ili osoba odgovornih za pružanje usluga
 - U dokumentaciji za nadmetanje naručitelj treba navesti koje stručnjake je ponuditelj dužan imati na raspolaganju, koliki broj inženjera, članstvo u komori i sl.
- samo u opravdanim slučajevima, navod o mjerama za upravljanje okolišem koje će gospodarski subjekt biti u mogućnosti primjenjivati prilikom izvršenja ugovora
- izjava o prosječnom godišnjem broju radnika pružatelja usluga i broju voditeljskog osoblja u posljednje tri godine
- izjava o alatima, uređajima ili tehničkoj opremi koja je pružatelju usluga na raspolaganju u svrhu izvršenja ugovora.

5.3. Oslanjanje na sposobnost drugih subjekata

Kod dokazivanja financijske te tehničke i stručne sposobnosti gospodarski subjekt se može, po potrebi, za određene ugovore osloniti na sposobnost drugih subjekata, bez obzira na pravnu prirodu njihova međusobnog odnosa.

- Gospodarski subjekt mora dokazati naručitelju da će imati na raspolaganju resurse nužne za izvršenje ugovora, primjerice, prihvaćanjem obveze drugih subjekata da će te resurse staviti na raspolaganje gospodarskom subjektu.
- Pod istim uvjetima, zajednica ponuditelja može se osloniti na sposobnost članova zajednice ponuditelja ili drugih subjekata.

Međutim, nova pravila EU-a propisuju ipak stanovita ograničenja u smislu oslanjanja na sposobnost drugih subjekata. Tako je propisano da se, s obzirom na kriterije koji se odnose na **obrazovne i stručne kvalifikacije** ili na relevantno **profesionalno iskustvo**, gospodarski subjekti mogu osloniti na kapacitete drugih subjekata ipak samo **ako će potonji obavljati radove ili usluge za koje su ove sposobnosti tražene**.

Osim toga, naručitelji imaju obvezu provjeriti da li osobe na čiji se kapacitet gospodarski subjekt namjerava osloniti ispunjavaju relevantne kriterije sposobnosti i da li postoje razlozi za isključenje.

Ako se gospodarski subjekt oslanja na kapacitete drugih subjekata s obzirom na kriterije koji se odnose na ekonomsku i financijsku sposobnost, naručitelj može zahtijevati da gospodarski subjekt i osobe na čiju se sposobnost oslanja, **budu zajednički odgovorni** za izvršenje ugovora te da se pod istim uvjetima zajednica ponuditelja može osloniti na kapacitete sudionika u zajednici ili drugih subjekata.

U slučaju ugovora o radovima, ugovora o uslugama i aktivnosti postavljanja ili instalacije u kontekstu ugovora o robi, naručitelji mogu zahtijevati da se **neki kritični/ključni zadaci/aktivnosti izvode izravno od strane samog ponuditelja** ili, gdje je ponuda podnesena od strane zajednice ponuditelja, sudionika iz te skupine.

5.4. Minimalne razine sposobnosti

Naručitelj u pozivu na nadmetanje i dokumentaciji za nadmetanje može tražiti od ponuditelja da zadovolje minimalne razine financijske te tehničke i stručne sposobnosti. Opseg informacija i minimalne razine sposobnosti koje se zahtijevaju za određeni ugovor moraju biti:

- vezani uz predmet nabave i
- razmjerni predmetu nabave, odnosno skupini predmeta nabave u slučaju da je predmet nabave podijeljen u skupine.

5.5. Zajednica ponuditelja ili natjecatelja

- pojedinačno dokazuju:
 - da li postoje obvezni razlozi isključenja
 - da li postoje neobvezni razlozi isključenja
 - pravnu sposobnost – svoj upis u sudski, obrtni, strukovni ili drugi odgovarajući registar države sjedišta gospodarskog subjekta.
- kumulativno (zajednički) dokazuju:
 - poslovnu sposobnost
 - financijsku sposobnost
 - tehničku i stručnu sposobnost.

6

KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE

6.1. Općenito

Odabir inženjerskih usluga najvažnija je odluka kojom se utječe na uspješnost cjelokupnog projekta. Dok cijena inženjerske usluge za prosječnu građevinu iznosi manje od 1 % cijene ukupnih troškova građevine tijekom njezina cjelokupnog životnog vijeka (građenje, korištenje, održavanje te uklanjanje), inženjerske usluge imaju presudan utjecaj u planiranju i nastanku svih ostalih troškova.

Investiranje u kvalitetu inženjerskih usluga rezultira uvećanom društvenom i ekonomskom vrijednošću projekta, uz dugoročne uštede za investitora i društvo te koristi za okoliš.

Učinkovita i dugoročno štedljiva rješenja te visokokvalitetni projekti mogu se postići jedino kompetencijom i iskustvom. Inženjeri moraju imati sposobnost, iskustvo, integritet i biti neovisni u pružanju usluga koje zahtijeva naručitelj.

Odgovorni javni investitori, a i privatni, načelno ne prihvaćaju praksu korištenja cijene kao jedinog ili odlučujućeg čimbenika u procesu odabira najpovoljnije ponude za obavljanje inženjerskih usluga. Slijedeći to načelo, inženjerske usluge odabiru se prvenstveno na osnovi kompetentnosti i kreativnosti, a potom na osnovi pregovora o razumnoj cijeni usluga.

U EU Direktivi 2014/24 ide se za tim da se primjeni ekonomski najpovoljnija ponuda kao jedini kriterij za odabir ponude uspostavljajući koncept najboljeg omjera cijene i kvalitete. Stari kriterij najniže cijene kao kriterij za odabir ponude ukinut je iako se cijena ponude ili troškovi trebaju uzeti u obzir u definiranju najboljeg omjera cijene i kvalitete. Ovim pristupom naručitelj dobiva najbolju kvalitetu za predviđena sredstva (*value for money*).

Uvažavajući specifične okolnosti, postupak odabira inženjerske usluge polazi od sljedećih pretpostavki:

- zahtjeva za visokom kvalitetom usluge
- zahtjeva za ekonomičnošću i učinkovitošću

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDE S NEUPOBICAJENOM NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

- obveze da se svim inženjerima koji ispunjavanju tražene uvjete pruži jednaka prilika za nadmetanje za obavljanje usluga
- opredjeljenja javnog naručitelja za poticanje razvoja društva, zaštite prirode i okoliša kroz međugeneracijsku odgovornost
- obveze za ispravnost i preglednost u postupku odabira.

Slobodno nadmetanje tvrtki koje zadovoljavaju potrebne uvjete i ušle su u uži izbor – pri čemu se odabir temelji na čimbenicima (kriterijima) koji se s visokom pouzdanostću povezuju s očekivanom kvalitetom ponuđenih usluga i, ako je primjereno, njihovim troškovima – najbolji su način ispunjenja gornjih pretpostavki.

Naručitelj za svako pojedino nadmetanje za izbor pružatelja usluge u području graditeljskih projekata izrađuje mjerila za vrednovanje ponuda i to prema uzoru i na osnovi preporuka regulatornih, međunarodnih financijskih i stručnih institucija. Najčešće se koristi i preporučuje metoda vrednovanja ponuda na temelju kvalitete i cijene.

Metoda vrednovanja ponuda za obavljanje inženjerskih usluga na temelju kvalitete i cijene pokazala se uspješnom zbog:

- smanjenja utjecaja na okoliš i prirodu
- smanjenja iskorištavanja ograničenih prirodnih resursa
- uvažavanja cjelokupnog životnog vijeka građevine jer se time ostvaruju niži troškovi gradnje i niži troškovi korištenja i održavanja
- uvažavanja društvenih i kulturnih vrijednosti
- učinkovite uporabe obnovljivih izvora energije, kvalitetnije gradnje
- efikasnijeg i funkcionalnijeg korištenja objekata
- izbjegavanja nerealno niskih ponuda.

Metoda vrednovanja ponuda na osnovi kvalitete i cijene primjenjuje se u uvjetima kada se predmet i opseg nabave mogu točno, jasno i nedvojbeno definirati te kad se može s razumnom točnošću utvrditi količina rada kao i ostali zahtjevi prema inženjeru. Ako ti uvjeti nisu ispunjeni, predlaže se izbor primjerenog postupka nabave kao što su pregovarački postupak s prethodnom objavom ili natjecateljski dijalog, kojima se početne nepoznanice rješavaju u interakciji s ponuditeljima.

6.2. Kvalitativna (tehnička) vrijednost ponude

■ 6.2.1 Sustav vrednovanja kvalitativne (tehničke) vrijednosti ponude

Ponude za inženjerske usluge proizvod su intelektualnog rada, pa se njihovo vrednovanje mora temeljiti na prosudbi relevantnih stručnjaka i tvrtki s iskustvom pružanja tih inženjerskih usluga. Vrednovanje se mora temeljiti i na drugim kvalitativnim i tehničkim pokazateljima vezanim za predmet nabave i ne može biti samo rezultat matematičkih operacija ili formalnih pravila. Kako bi se ublažila subjektivnost i postigla potrebna preglednost, dosljednost i objektivnost, nužno je usvajanje prikladnog sustava ocjenjivanja prema kriterijima i potkriterijima.

Tri glavne grupe kriterija kvalitativne (tehničke) vrijednosti ponude (kriteriji kvalitete) jesu:

- potencijal ponuditelja vezan za predmet nabave kao što su primjerice: iskustvo, certifikati upravljanja kvalitetom, zaštita zdravlja i sigurnost na radu, zaštita okoliša, odnos prema socijalnim partnerima i društvu
- kvalifikacija i kompetentnost predloženog ključnog osoblja (reference stručnog tima). Vrednuje se predloženi voditelj usluge kao i voditelji ekspertnih područja ili ostali članovi tima
- kvaliteta razrade predložene metodologije i plana rada (metodologija i plan) prema aktivnostima i organizaciji stručnog tima.

Svakom utvrđenom kriteriju dodjeljuje se težinski faktor od 0% do 100%. Zbroj težinskih faktora svih kriterija je 100%. Ponude se ocjenjuju po svakom kriteriju i potkriteriju u skali 0%-100%. Nakon toga množe se s težinskim faktorom za svaki kriterij te se na taj način dobiju bodovi čija suma daje konačnu ocjenu (broj bodova, rang) kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude.

Nastavno, izložen je način primjene pojedinih (pod)kriterija.

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDA S NEUOBICAJNO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

■ 6.2.2 Potencijal tvrtke u području predmeta nabave

Potencijal tvrtke u pružanju inženjerskih usluga ima ključnu ulogu i predstavlja ukupnost snage, moći i mogućnosti koja naručitelju daje jamstvo u očekivanju tražene kvalitete za inženjersku uslugu koja će biti pružena kao i traženu javnu vrijednost za društvo u cjelini.

Prema ovim kriterijima naručitelj ima mogućnost vrednovanja **komparativne** prednosti između sposobnih ponuditelja. Ovdje se ne radi o minimalnim uvjetima (eliminirajućim, dovoljnim ili nužnim) vezanim na **sposobnost** ponuditelja već će uspostavom ovih kriterija naručitelj odabrati ponudu koja nudi najbolji omjer očekivane kvalitete (javne/društvene vrijednosti) i cijene. Iako su u prošlosti postojale dvojbe u primjeni ovih kriterija za odabir ponude, iskustvo javne nabave u Europskoj uniji, sudska praksa EU-a kao i reakcije pravne struke iz područja javne nabave na sudsku praksu, postupno su mijenjale stav o primjeni tih kriterija.

Postoji temeljna razlika u ocjenjivanju ponuditelja i kvalitativnog (tehničkog), ne cjenovnog, dijela ponude u nabavi radova i roba s jedne strane i inženjerskih usluga s druge strane. Kvaliteta ponude i ponuditelja za radove i robu ocjenjuje se prvenstveno kroz ono što se nudi u ponudi, a kvaliteta ponude i ponuditelja inženjerskih usluga može se ocjenjivati ponajprije na temelju onoga što se očekuje od ponuditelja vezano za njegovo iskustvo i snagu, ali ne i za **(minimalnu) sposobnost**. Dokazani *know-how*, efikasnost i pouzdanost ponuditelja iz pruženih usluga temelj je očekivanja kvalitete pružanja buduće inženjerske usluge. Za inženjerske usluge ne postoje tehnički uvjeti izvedbe niti glavni i izvedbeni projekt, kao što to postoji u nabavi radova, niti tehničke specifikacije u nabavi roba. Vrednovanje ponuda kroz očekivanje kvalitete na temelju iskustva iz pruženih usluga proizlazi također iz presude Općeg suda EU-a u predmetu *Evropaiki Dynamiki* iz 2012. godine.

Često se postavlja razlika između iskustva ponuditelja i iskustva stručnog tima ponuditelja kada se preferira iskustvo stručnog tima ponuditelja. Iskustvo ponuditelja može biti manje, veće ali i jednako iskustvu stručnog tima ponuditelja.

Isto tako, praksa pokazuje da je dokazivanje iskustva stručnog tima (obično preko CV-a koji priprema ponuditelj za vrednovanje svojih ponuda) nepouzđano; može biti neobjektivno i predmet manipulacija jer je teško dobiti vjerodostojan dokument koji to iskustvo dokazuje. Dosadašnjom regulativom i praksom naručitelji izdaju potvrde izvršitelju inženjerske usluge za dobro izvršenje posla s osnovnim podacima o ugovoru (propisano podzakonskom regulativom) bez navođenja stručnjaka i njihovih odgovornosti i drugih važnih informacija. To se može smatrati vjerodostojnim dokumentom, pa se time iskustvo ponuditelja s većom pouzđanošću može utvrditi i vrednovati nego iskustvo predloženog stručnog tima ponuditelja.

Zbog toga je nužno koristiti iskustvo ponuditelja i iskustvo stručnog tima ponuditelja.

Vrednovanje potencijala tvrtke može se provoditi samo za one tvrtke koje su članovi zajednice ponuditelja i podizvoditelji, odnosno za one koji su pravni subjekti u nuđenju.

Prilikom vrednovanja potencijala tvrtke u području predmeta nabave treba uzeti u obzir sljedeće:

- **iskustvo na sličnim projektima** – dokaz o uspješnom provođenju sličnih usluga
- **iskustvo u sličnim područjima i uvjetima** – imaju li ponuditelji iskustvo rada u regijama i zemljama s fizičkim, kulturološkim, društvenim i institucionalnim obilježjima koja se mogu usporediti s onima u Republici Hrvatskoj
- **upravljanje kvalitetom** – pristup dobro utvrđenom sustavu osiguranja kvalitete, zaštite okoliša i zaštite na radu može se uzeti u obzir pogotovo u slučaju velikih i složenih projekata.

■ 6.2.3 Kvalifikacija i kompetentnost predloženog ključnog osoblja

Pri vrednovanju osoblja preporuča se razmatrati samo one stručnjake, inženjere, koji su predloženi za ključne pozicije. Ne procjenjuje se mlađe ili administrativno osoblje.

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVE

PROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVE

POSTUPCI
JAVNE NABAVE

RAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTI

KRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDE

PONUĐA S
NEUOBICAJENO
NISKOM
CIJENOM

DOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJE

UGOVORI
O JAVNOJ
NABAVI

NEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESA

PLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUĐA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Vrednovanje ključnog osoblja treba provoditi prema vještinama i prikladnosti za pružanje usluge.

Vrednovanje ključnog osoblja može se provoditi samo za one stručnjake koje će ponuditelj osigurati u dokumentaciji za nadmetanje u propisanom vremenu rada i mjestu rada.

Kvalifikacije voditelja tima trebaju se pažljivo procijeniti jer ta pozicija ima ključnu ulogu za uspješnost zadatka. Ako voditelj tima djeluje i kao voditelj projekta i kao stručnjak, treba procijeniti njegove kvalifikacije za svaku funkciju i dodijeliti, ako se dvije funkcije preklapaju, bodove svakoj funkciji proporcionalno vremenskom periodu uloženom u svaku od njih. Puno ocjene svakoj funkciji dodjeljuju se samo ako se funkcije mogu jasno razdvojiti i to tako da se ne utječe na kvalitetu usluga.

Prilikom ocjenjivanja predloženog ključnog osoblja treba uzeti u obzir sljedeće:

- Opće kvalifikacije. Broj godina profesionalnog iskustva u području predmeta nabave za ključne osobe. Stručnjake s više od 10 godina iskustva treba procjenjivati po njihovoj sadašnjoj poziciji i po stupnju odgovornosti koja im je povjeravana u prethodnim projektima, a ne samo po njihovim stručnim zvanjima. Dugoročno iskustvo može biti prednost, naručitelji trebaju dati bodove starijim kandidatima kada je njihovo iskustvo od posebne važnosti za izvršenje usluge. Kada je poznavanje novijih pristupa, metodologija i tehnologija od posebne važnosti, mlađi stručnjaci mogli bi biti vrijedniji i prihvatljiviji.
- Sposobnost i iskustvo za pružanje usluga. Odgovarajuće sposobnosti, tražene profesionalne vještine i iskustvo ključni su čimbenici vrednovanja. Sposobnost i iskustvo dokazuju se kroz:
 - prethodno stečeno iskustvo u obavljenim referentnim uslugama (predmeta nabave)
 - uspješnost na poziciji voditelja tima u prijašnjem pružanju usluga
 - znanje i vještine u odnosu na potrebe pružanja usluge.
- Iskustvo u regiji i poznavanje jezika. Kada se procjenjuje iskustvo u regiji, treba razmotriti čimbenike kao što su broj pruženih usluga u zemlji i /ili zemljama sa sličnim kulturama i sustavima uprave. Vrednovanje se provodi samo u odnosu na hrvatski jezik.

■ 6.2.4 Kvaliteta razrade predložene metodologije i plana rada

Prilikom vrednovanja kvalitete razrade predložene metodologije i plana rada treba uzeti u obzir sljedeće potkriterije:

- razumijevanje ciljeva usluge: mjera do koje tehnički pristup i plan ponuditelja odgovaraju ciljevima prikazanim u opisu predmeta nabave
- kreativnost i inovacija: nudi li ponuda nove pristupe izvršenju usluge i nove metodologije koje pridonose boljim rezultatima
- jasnoća: jesu li razni elementi predložene metodologije i plana rada dosljedni i jesu li točke odlučivanja dobro definirane
- učinkovitost i korištenje osoblja: je li raspodjela osoblja i kapaciteta prikladna
- fleksibilnost i prilagodljivost: jesu li metodologija i plan rada fleksibilni i jednostavni za prilagodbu promjenama do kojih može doći tijekom implementacije projekta, posebno kada se projekt izvodi u potencijalno promjenjivom okruženju
- tehnologija i inovacije: nudi li metodologija korištenje prikladnih tehnoloških postupaka i usvajanje inovativnih rješenja
- pravovremenost rezultata: osigurava li predloženi raspored aktivnosti tražene rezultate pravovremeno
- logistika: moraju li se usluge obavljati na udaljenim lokacijama; valja razmotriti i pristup izvršenju usluge
- upravljanje kvalitetom: posebno za velike i složene usluge, opis predmeta nabave treba uključivati i plan osiguranja kvalitete.

6.3. Vrednovanje kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude

Vrednovanje se može provoditi relativno i apsolutno.

■ 6.3.1 Relativno vrednovanje

Relativno ocjenjivanje provodi se definirajući odnos svih ponuda prema najboljoj po svakom pojedinačnom kriteriju. Primjenjuje se u slučaju brojčane metrike kriterija (broj referenci, ukupna vrijednost odrađenih sličnih usluga).

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVE

PROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVE

POSTUPCI
JAVNE NABAVE

RAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTI

KRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDE

PONUDE
NEUPOBICAJNO
NISKOM
CIJENOM

DOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJE

UGOVORI
O JAVNOJ
NABAVI

NEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESA

PLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

U tom slučaju vrednovanje kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude je:

$$Qn_j = \sum_i (q_i \frac{x_{ij}}{x_{max}} \times 100)$$

gdje je:

Qn_j ukupna neponderirana vrijednost kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude j-tog ponuditelja

q_i težina i-tog kriterija (%)

x_{ij} vrijednost po mjerilu i-tog kriterija, j-tog ponuditelja

x_{max} najveća vrijednost među ponudama koje se ocjenjuju po mjerilu i-tog kriterija

U slučaju da je

$$Qn_j \geq Q_{min}$$

gdje je Q_{min} najniža prihvatljiva vrijednost tehničkog dijela ponude, ponuditelj zadovoljava tražene minimalne tehničke i stručne sposobnosti, pa se ponuda prosljeđuje u sljedeću fazu – fazu vrednovanja financijskog dijela. Ako ponuditelj ne zadovoljava tražene minimalne tehničke i stručne sposobnosti, ponuda se odbija u ovoj fazi evaluacije. Takav prag minimalne kvalitete za sumarnu ocjenu po svim kriterijima koristi se u nadmetanjima koja provodi Svjetska banka. Česta je praksa u nadmetanjima u Europskoj uniji korištenje minimalnog praga kvalitete za svaki pojedini kriterij, što se i ovdje preporuča.

Vrijednost Q_{min} u skladu s ovim smjernicama mogu biti u rasponu:

$$70\% < Q_{min} < 80\%$$

Konačna (ponderirana) vrijednost kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude (Q_j) j-tog ponuditelja dobiva se ponderiranjem:

$$Q_j = t \times Qn_j$$

gdje je

t težina kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude, raspona 70%-100%, najčešće je 80%

■ 6.3.2 Apsolutno vrednovanje

Apsolutno vrednovanje provodi se pomoću skala vrijednosti. Za razliku od relativnog vrednovanja gdje se stavljaju u odnos fizički pokazatelji vrednovane ponude s fizičkim pokazateljem najbolje ponude po tom kriteriju. Primjenjuje se opisivanjem stupnja ispunjenja kriterija unaprijed utvrđenim opisnim ocjenama kojima se pridružuju brojevi ocjena. Brojčana skala vrijednosti je od 0 do 100. Da bi ocjenjivanje i bodovanje bilo lakše, objektivna skala ocjena dijeli se na određeni broj diskretnih razreda.

Preporuča se ocjenjivati slijedećim ocjenama:

- slabo
- zadovoljavajuće
- dobro
- vrlo dobro.

U tom slučaju ocjena kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude je:

$$Qn_j = \sum_i q_i x_{ij}$$

odnosno ponderirano:

$$Q_j = t \times Qn_j$$

gdje je:

Qn_j ukupna neponderirana vrijednost kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude j-tog ponuditelja

q_i težina i-tog kriterija (%)

x_{ij} vrijednost po mjerilu i-tog kriterija, j-tog ponuditelja

t težina kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude, raspona 70%-100%, najčešće je 80%

Moguće je kombinirati relativni i apsolutni način vrednovanja. Iskustvo ponuditelja u području predmeta nabave češće je moguće relativno vrednovati. Kvalifikaciju i kompetentnost predloženog ključnog osoblja kao i kvalitetu razrade predložene metodologije i plana rada primjerenije je ocjenjivati apsolutno.

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDE S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

U skladu s međunarodnim iskustvima preporuča se, kad god je moguće, apsolutno ocjenjivanje. U pripremi kriterija, koji će za vrednovanje tehničkog dijela ponude biti sadržani u dokumentaciji za nadmetanje, moraju se definirati uvjeti odgovora i vrednovanja zahtjeva za pojedini kriterij, odnosno razred vrednovanja. Stručne osobe utvrđuju što će se smatrati slabim, zadovoljavajućim, dobrim i vrlo dobrim. Preporuča se ocjenjivanje ponuda od nekoliko predstavnika naručitelja i utvrđivanje srednje vrijednosti ocjena. Očekuje se da ocjene između pojedinih ocjenjivača budu homogene.

Budući da se svaki od kriterija odnosi na različite aspekte ponude, definicija razreda se razlikuje od kriterija do kriterija. Definiranje razreda je postupak koji zahtijeva temeljito poznavanje predmeta nabave, glavnih tehničkih pitanja koja će biti obuhvaćena uslugom kao i iskustvo u pružanju usluge predmeta nabave.

Tablica 6.1 prikazuje preporučene opisne ocjene i razrede brojčanih vrijednosti. Tablica 6.2 prikazuje preporučene težine po glavnim kriterijima vrednovanja i vrstama usluga. Tablica 6.3 prikazuje općenito preporučene težine po kriterijima vrednovanja. Brojčane vrijednosti ocjena nisu u postocima dok težine kriterija jesu.

Tablica 6.1. Preporučene opisne ocjene i razredi brojčanih vrijednosti

Opisna ocjena	Razred brojčanih vrijednosti
Slabo	0 - 50
Zadovoljavajuće	50 - 75
Dobro	75 - 90
Vrlo dobro	90 - 100

Vrednovanje potencijala firme u pružanju inženjerskih usluga ovdje se provodi utvrđivanjem komparativnih prednosti sposobnih ponuditelja. Kriteriji kojima se mjeri potencijal firme po svojoj prirodi ne smiju biti kriteriji minimalne sposobnosti, već kriteriji kojima se mjeri očekivana dodatna kvaliteta. Vrednovanje potencijala ponuditelja kroz njegovo iskustvo znači davanje određene prednosti sposobnom ponuditelju sa znatno više iskustva u odnosu na sposobnog ponuditelja s malo iskustva.

Tablica 6.2. Preporučene težine (%) po glavnim kriterijima s obzirom na vrstu usluge

Vrsta usluge	Potencijal firme	Reference stručnog tima	Metodologija i plan	Ukupno
Projektiranje	20 - 40	40 - 60	20 - 40	100
Projektantski i stručni nadzor	10 - 20	60 - 80	10 - 20	100
Inženjersko savjetovanje	20 - 40	30 - 60	10 - 20	100
Ostale inženjerske usluge	20 - 40	40 - 60	20 - 30	100

Tablica 6.3. Općenito preporučene težine po kriterijima

Kriterij	Raspon težina
Potencijal firme	10 - 40
Reference stručnog tima	30 - 80
Metodologija i plan	10 - 40

Utjecaj referenci ponuditelja nije nužno jednak u otvorenom i ograničenom postupku nabave. Manji je u smanjenom broju odabranih ponuditelja za drugi krug nadmetanja, koji su tijekom pretkvalifikacije dokazali traženu minimalnu sposobnost ponuditelja.

Tablica 6.4 daje preporučene vrijednosti težinskih faktora za kvalitativno (tehničko) ocjenjivanje ponuda (t).

Tablica 6.5 pokazuje međudodnos složenosti projekta i vrste građevine – određivanje relativnog značaja svakog kriterija kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude. Prikazani su zahtjevi vezani za vrste građevina i usluga s obzirom na njihov dugotrajni utjecaj na društvo, ekologiju i složenost projekta/pothvata.

Tablica 6.4. Udio relativnog značaja pojedinog kriterija – razmjerna vrijednost kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude (težinski faktor kvalitete – t, %)

Dugotrajni društveni i ekološki utjecaji	Složenost projekta / pothvata			
	Niska	Umjerena niska	Umjereno visoka	Visoka
Niski	70% - 80%	80% - 90%	90% - 100%	95% - 100%
Umjereno niski	80% - 90%	85% - 95%	90% - 100%	95% - 100%
Umjereno visoki	85% - 95%	90% - 100%	95% - 100%	95% - 100%
Visoki	95% - 100%	95% - 100%	95% - 100%	95% - 100%

Tablica 6.5. Usluge i građevine raznih složenosti te društvenih i ekoloških utjecaja

Dugotrajni društveni i ekološki utjecaji	Složenost projekta / pothvata			
	Niska	Umjereno niska	Umjereno visoka	Visoka
Niski	računovodstvene usluge	treninzi, obuka, kalkulacije	treninzi, obuka, kalkulacije složenih projekata	izgradnja kapaciteta, konzalting u upravljanju i vođenju
Umjereno niski	jednostavni nadzor	jednostavni nadzor projekata umjereno niske složenosti	građevine s niskim energetske utjecajem	građevine s niskim energetske utjecajem visoke složenosti
Umjereno visoki	jednostavni nadzor projekata umjereno visokog utjecaja na društvo i okoliš	ceste, željeznice	građevine s velikim energetske utjecajem	građevine s velikim energetske utjecajem visoke složenosti
Visoki	kontrola procesa	manje složeni industrijski zahvati i zahvati iz područja zaštite okoliša	industrijski zahvati, zahvati iz područja zaštite okoliša	brane, hidroenergetski sustavi, višenamjenski sustavi

6.4. Opisne ocjene kvalitete

■ 6.4.1 Iskustvo ponuditelja u području predmeta nabave

Definicije se mogu razlikovati od slučaja do slučaja, ovisno o obilježjima tražene usluge. U nastavku se daju okvirne opisne ocjene tako da ih naručitelj može mijenjati i prilagođavati svojim uvjetima.

- **Zadovoljavajuće** – ponuditelj posjeduje bitno iskustvo iz područja projekta, ali se nije bavio kritičnim pitanjima karakterističnim za predmetnu uslugu, kao što su osjetljiva društvena i ekološka pitanja. Ponuditelj je u potpunosti upoznat s korištenjem standardnih pristupa i metodologija koje se traže za uslugu. Stalno osoblje je odgovarajuće.
- **Dobro** – ponuditelj ima široko iskustvo u području pružanja predmetne usluge i radio je u zemljama sa sličnim fizičkim i institucionalnim uvjetima, uključujući i slična kritična pitanja. Stalno osoblje je odgovarajuće i visoko specijalizirano, sposobno da pokrije potrebe projekta, a ponuditelj ima na raspolaganju dodatna sredstva da se može nositi s neočekivanim zahtjevima. Ponuditelj ima iskustva s naprednim pristupima i metodologijama za bavljenje specifičnim zahtjevima predmetne usluge.
- **Jako dobro** – ponuditelj posjeduje najvišu razinu stručnosti i iskustva u pružanju predmetne usluge koje su slične onoj usluzi koja je predmet nabave. Kvaliteta i sastav djelatnika ponuditelja iznadprosječno odgovara traženim zahtjevima usluge, osigurava najvišu razinu logističke i savjetodavne podrške, a uključuje najbolje eksperte iz područja predmetne usluge. Djelatnici ponuditelja specijalisti su s međunarodnim iskustvom u pristupima i metodologijama koje se odnose na specifična pitanja iz područja pružanja usluge, ako je potrebno. Ponuditelj djeluje u skladu s dobro utvrđenim procedurama upravljanja kvalitetom.

■ 6.4.2 Kvaliteta stručnog tima

Kvaliteta stručnog tima kao što su kvalifikacije i sposobnost ključnih osoba procijenit će se korištenjem sljedećih triju kriterija:

- opće kvalifikacije
- sposobnost i iskustvo za pružanje usluga
- iskustvo u regiji i jeziku.

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLJUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUĐA S NEUPOBICAJENOM NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Prema svakom od navedenih kriterija, ključne osobe procjenjuju se od ocjene slabo do ocjene jako dobro.

Opće kvalifikacije

- **Slabo** – predloženi stručnjak je na donjoj granici traženog iskustva iz dokumentacije za nadmetanje.
- **Zadovoljavajuće** – predloženi stručnjak ima 10 – 15 godina sveukupnog iskustva odgovarajućeg za pružanje predmetne usluge, s odgovarajućim obrazovanjem i vještinama.
- **Dobro** – predloženi stručnjak ima od 15 – 20 godina sveukupnog radnog iskustva. Znatno dio tog iskustva odnosi se na pružanje usluga sličnih uslugama koje su predmet nabave. Profesionalna postignuća stručnjaka, kao što su pozicija unutar tvrtke i stupanj odgovornosti, tijekom vremena neprestano su se razvijala.
- **Jako dobro** – predloženi stručnjak ima više od 20 godina odgovarajućeg iskustva u području pružanja usluge predmeta nabave i smatra se vrhunskim stručnjakom u svojoj specijalnosti. Stručnjak je u potpunosti upoznat s najnovijim dostignućima u području predmeta nabave.

Sposobnost i iskustvo za pružanje usluga

- **Slabo** – predloženi stručnjak je samo povremeno radio na položaju kakav se traži u dokumentaciji za nadmetanje.
- **Zadovoljavajuće** – iskustvo predloženog stručnjaka odgovara dodijeljenoj poziciji. U zadnjih 10 godina ili više imao je pozicije slične predloženoj na barem jednom sličnom projektu. Vještine predloženog stručnjaka (bilo stručne, bilo upravljačke) prikladne su za pružanje usluge.
- **Dobro** – kvalifikacije stručnjaka prikladne su za predloženu poziciju. Tijekom zadnjih 10 godina imao je slične pozicije u sličnim zadacima. Vještine predloženog stručnjaka (i stručne i upravljačke) u potpunosti su usklađene s pozicijom i obilježjima projekta.
- **Jako dobro** – uz kriterije navedene pod „dobro“, stručnjak ima kvalifikacije i iskustvo koji znatno nadilaze zahtjeve za položaje slične onima koji se traže u dokumentaciji za nadmetanje.

Iskustvo u regiji i jeziku

- **Slabo** – predloženi stručnjak nije nikada ili je samo povremeno radio u zemljama koje se mogu usporediti s Republikom Hrvatskom i njegovo znanje hrvatskog jezika nedovoljno je za potrebnu usmenu i pismenu komunikaciju (niža od B1 razine).
- **Zadovoljavajuće** – stručnjak je radio u zemljama s kulturološkim, administrativnim i vladinim organizacijama koje se mogu usporediti s onima u RH. Njegovo poznavanje hrvatskog jezika je odgovarajuće (razina B1).
- **Dobro** – posljednjih godina stručnjak je radio u Republici Hrvatskoj. Poznavanje hrvatskog jezika je na zadovoljavajućoj razini (razina B2).
- **Jako dobro** – uz to što zadovoljava zahtjeve navedene pod „dobro“, stručnjak koristi hrvatski jezik na visokoj razini (C1 razina ili viša) i ima više godina profesionalnog rada u RH.

■ 6.4.3 Kvaliteta razrade predložene metodologije i plana rada

Osim kod malih i jednostavnih usluga, kvaliteta i prikladnost predložene metodologije i plana rada procjenjuju se prema sljedeća tri osnovna kriterija:

- tehnički pristup i metodologija
- plan rada
- organizacija i raspodjela osoblja.

Ukoliko je predmetna usluga osobito složena, u dokumentaciji za nadmetanje mogu biti specificirani i dodatni potkriteriji.

Tehnički pristup i metodologija

- **Slabo** – tehnički pristup i/ili metodologija za izvođenje važnih aktivnosti koje su zadane u opisu predmeta nabave loše su predstavljeni, što upućuje na to da je ponuditelj krivo shvatio važne aspekte opsega usluge. Popis sadržaja plana kvalitete (koji se traži u opisu predmeta nabave) nedostaje.
- **Zadovoljavajuće** – način provođenja raznih aktivnosti koje proizlaze iz opisa predmeta nabave objašnjava se općenito. Pristup je uobičajen i nije posebno osmišljen za predmet nabave. Iako su pristup i metodologija odgovarajući, oni ne uključuju razmatranje o tome na koji način ponuditelj predlaže nositi se s kritičnim značajkama predmetne usluge. Sadržaj plana kvalitete (ako se on traži u dokumentaciji za nadmetanje) priložen je, ali je općenit i ne odražava specifična obilježja predmetne usluge.

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDE S NEUOBICAJNO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

- **Dobro** – predloženi pristup razložen je do zadnjeg detalja; metodologija je specifično osmišljena prema obilježjima usluge i dovoljno fleksibilna da dozvoli prilagodbu promjenama koje se mogu zbiti tijekom pružanja usluga. Popis sadržaja plana kvalitete (ako se traži u projektnom zadatku) prilagođen je posebnim zahtjevima predmetne usluge.
- **Jako dobro** – uz zahtjeve koji su navedeni pod „dobro“, važnim pitanjima se pristupa na inovativan i učinkovit način, što upućuje na to da je ponuditelj razumio glavna pitanja vezana uz uslugu i posjeduje izvrsno poznavanje novih rješenja. Ponuda u detalje izlaže načine poboljšanja rezultata i kvalitete usluge koristeći najsuvremenije pristupe, metodologije i znanja. Daje se detaljan opis plana osiguranja kvalitete zajedno sa sadržajem.

Plan rada

- **Slabo** – vremensko planiranje izostavlja bitne aktivnosti za pravovremeno izvršavanje usluge; isplanirano vrijeme aktivnosti i odnos među njima nije u skladu s predloženim pristupom i/ili metodologijom. Redoslijed aktivnosti nije dovoljno razumljiv niti logičan.
- **Zadovoljavajuće** – sve ključne aktivnosti uvrštene su u vremenski plan aktivnosti, ali nisu detaljno razrađene. Postoje manje neusklađenosti između vremenskog plana, rezultata i predloženog pristupa.
- **Dobro** – plan rada dobro je razrađen, sve važne aktivnosti prikazane su u planu aktivnosti i njihovi rokovi prikladni su i u skladu sa zahtjevima za pružanje usluge; međuodnos različitih aktivnosti realan je i u skladu s predloženim pristupom. Prisutan je stanovit stupanj detaljne razrade koja olakšava razumijevanje predloženog plana rada. Sve predviđene fizičke isporuke rezultata usluge povezane su s aktivnostima plana i zadovoljavaju tražene rokove.
- **Jako dobro** – uz zahtjeve koji su navedeni pod „dobro“, proces odlučivanja te redoslijed i vremenski plan aktivnosti jako je dobro definiran, pokazujući da je ponuditelj optimizirao korištenje resursa. Posebno poglavlje ponude objašnjava plan rada u odnosu na predloženi pristup. Plan rada omogućuje fleksibilnost u rješavanju nepredviđenih situacija.

Organizacija i raspodjela osoblja

- **Slabo** – organizacijska shema nije razrađena, u važnim područjima raspodjela članova osoblja je slaba; raspored osoblja nije usklađen s planiranjem ključnih rezultata rada. Nije pregledna raspodjela zadataka i odgovornosti.
- **Zadovoljavajuće** – organizacijska shema potpuna je i detaljna, tehnička razina i sastav planiranog osoblja su odgovarajući i u skladu s vremenskim planom za izvršenje usluge.
- **Dobro** – uz sve navedeno pod „zadovoljavajuće“, osoblje je dobro uravnoteženo, što znači da pokazuje dobru koordiniranost, jasnu i detaljnu definiciju zadataka i odgovornosti, uz raspoložive odgovarajuće eksperte, precizan spoj vještina osoblja i potreba te učinkovitu logističku podršku.
- **Jako dobro** – Osim što udovoljava zahtjevima za ocjenjivanje „dobro“, ponuditelj je optimizirao korištenje i raspodjelu osoblja sa stajališta učinkovitosti i ekonomičnosti, a temelji se na planiranoj podršci logistike.

6.5. Vrednovanje financijskog dijela

Financijski dio ponude vrednuje se nakon vrednovanja kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude. Relativno se uspoređuju cijene u odnosu na najnižu ponuđenu cijenu.

Vrednovanje u bodovima financijskog (cjenovnog) dijela ponude j-tog ponuditelja (Fa_j i Fb_j) je:

$$Fa_j = f \times \frac{C_{min}}{C_j} \times 100$$

odnosno:

$$Fb_j = f \times \frac{C_j}{C_{min}} \times 100$$

gdje su:

C_{min} najniža ponuđena cijena

C_j cijena j-tog ponuditelja

f udio financijskog dijela ponude, odnosno relativni značaj cijene, u rasponu 0% - 30%, najčešće je 20%, tako da je:

$$t + f = 100\%$$

Koji će se izraz koristiti za vrednovanje financijskog dijela ponude, F_a ili F_b , ovisi o formuli koja će se koristiti u definiranju ukupne ocjene ponude.

Tablica 6.6 prikazuje udio cijene – relativni značaj cijene (f , %), daju se preporuke za izbor težinskog faktora cijene u ovisnosti o složenosti projekta/pothvata te dugotrajnih društvenih i ekoloških utjecaja izgrađene građevine.

Tablica 6.6. Udio cijene – relativni značaj cijene (f , %)

Dugotrajni društveni i ekološki utjecaji	Složenost projekta / pothvata			
	Niska	Umjereno niska	Umjereno visoka	Visoka
Niski	20% - 30%	10% - 20%	0% - 10%	0% - 5%
Umjereno niski	10% - 20%	5% - 15%	0% - 10%	0% - 5%
Umjereno visoki	5% - 15%	0% - 10%	0% - 5%	0% - 5%
Visoki	0% - 5%	0% - 5%	0% - 5%	0% - 5%

6.6. Ocjena ukupne vrijednosti ponuda

Ukupna ocjena vrijednosti ponude j -tog ponuditelja (E_j) može biti (redoslijed je po razini preporuke za primjenu) :

- Omjer kvalitativne (tehničke) i financijske ocjene
 $E = Q / F_b$
- Omjer kvalitativne (tehničke) ocjene i cijene (troška)
 $E = Q / C$
- Zbroj kvalitativne (tehničke) i financijske ocjene
 $E = Q + F_a$

Prethodna tri izraza daju najpovoljniju ponudu s najvećom vrijednošću E.

- Omjer cijene (troška) i kvalitativne (tehničke) ocjene

$$E = C / Q$$

- Omjer financijske ocjene i kvalitativne (tehničke) ocjene

$$E = F_b / Q$$

Prethodna dva izraza daju najpovoljniju ponudu s najnižom vrijednošću E.

C je izvorna (neponderirana) cijena ili ukupni (diskontirani) trošak ako je iskazan.

Svih pet izraza za ukupnu i najbolju ponudu daju isti rang ponuditelja.

Izrazi $E=Q/F_a$, $E=F_a/Q$, $E=Q-F_b$ ne daju dobre rezultate i mijenjaju rang ponuditelja u odnosu na navedenih pet izraza te se ne preporučuju.

U nastavku se daje primjer izračuna (Tablica 6.7 i Tablica 6.8) ukupne ocjene (funkcije E) na predloženih pet načina. Ulazne vrijednosti su uzete iz stvarno provedenog međunarodnog nadmetanja izvan Republike Hrvatske u kojem je korišten kriterij ekonomski najpovoljnije ponude i izraz za ukupnu ocjenu: $E = Q + F_a$.

Tablica 6.7. Primjer iz stvarnog međunarodnog nadmetanja izvan RH

Varijable	Podaci o ponuditeljima			
	Ponuditelj C	Ponuditelj E	Ponuditelj S	Ponuditelj I
Qn	86,21	86,18	82,24	78,03
t	80%	80%	80%	80%
Q	68,97	68,94	65,79	62,42
C, €	250.059	220.809	626.650	271.425
C _{min} / C	0,88	1,00	0,35	0,81
C / C _{min}	1,13	1,00	2,84	1,23
f	20%	20%	20%	20%
F _a	17,66	20,00	7,05	16,27
F _b	0,23	0,20	0,57	0,25

Opis varijabli	
Qn	Ukupna neponderirana vrijednost kvalitativnog dijela ponude j-tog ponuditelja
t	Težina kvalitativnog dijela ponude
Q	Konačna (ponderirana) vrijednost kvalitativnog dijela ponude
C	Cijena ponuda u eurima
C_{min} / C	Omjer najmanje cijene i cijene j-tog ponuditelja
C / C_{min}	Omjer cijene j-tog ponuditelja i najmanje cijene
f	Udio financijskog dijela ponude, odnosno relativni značaj cijene
Fa	Financijska ocjena vrste A
Fb	Financijska ocjena vrste B

Tablica 6.8. Vrijednosti ukupne ocjene (funkcije E) za dani primjer po ponuditeljima i rang ponuditelja u ovisnosti o ukupnoj ocjeni

Izraz za ukupnu vrijednost (funkcija E)	Vrijednosti funkcije E – ukupne ocjene			
	Ponuditelj C	Ponuditelj E	Ponuditelj S	Ponuditelj I
Q / Fb	304,50	344,72	115,91	253,92
Q / C	0,00028	0,00031	0,00010	0,00023
Q + Fa	86,63	88,94	72,84	78,69
C / Q	3.626	3.203	9.525	4.348
Fb / Q	0,0033	0,0029	0,0086	0,0039

Funkcija E	Rang ponuditelja			
	Ponuditelj C	Ponuditelj E	Ponuditelj S	Ponuditelj I
Q / Fb	2	1	4	3
Q / C	2	1	4	3
Q + Fa	2	1	4	3
C / Q	2	1	4	3
Fb / Q	2	1	4	3

U Dodatku Smjernica detaljno je prikazana primjena kriterija odabira kroz računske primjere.

7

PONUDA S NEUOBIČAJENO NISKOM CIJENOM

7.1. Općenito

Ponuda s neuobičajeno niskom cijenom nabave inženjerskih usluga dovodi u sumnju mogućnost pružanja primjerene usluge. Ako se pojavi u postupku nabave i ako se ne vrednuje na pravilan način, može ugroziti provedbu temeljnih načela javne nabave, projekta i svih drugih javnih nabava za radove i opremu koje slijede nakon inženjerskih usluga projektiranja i savjetovanja. Oštećeni su kvalitetni ponuditelji, ali još više naručitelj koji može očekivati ne samo slabo izvršenje predviđene usluge, nego ulazi u rizik daljnjih slabih i neracionalnih rješenja i neopravdanih troškova u razvoju i ostvarenju projekta kao posljedice prethodnih pogrešnih koraka.

To vrijedi kako za neuobičajeno nisku ukupnu cijenu ponude tako i za niske cijene pojedinačnih dijelova ponude i jedinične cijene pojedinih stavki ponude.

Ponuda s neuobičajeno niskom cijenom nabave inženjerskih usluga može biti posljedica:

- neopravdane ili nelogične procjene potrebne količine rada (čovjek-mjesec) predviđene za uslugu zbog:
 - ponuditeljevog nerazumijevanja opsega predmeta nabave
 - nerazumljivo, odnosno nedovoljno opisanog predmeta nabave od strane naručitelja
- subvencioniranih cijena, odnosno cijena koje nisu rezultat tržišnog natjecanja, što naročito dolazi do izražaja kada je riječ o ponuditeljima usluga:
 - koji nisu neovisni i nepristrani (koji su povezani s proizvođačima opreme ili izvoditeljima radova)
 - koji su primatelji državnih potpora
- niskih jediničnih cijena rada (naknada) zbog niskih naknada u zemlji iz koje stručno osoblje ponuditelja sudjeluje u nuđenju.

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLJUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBIČAJENO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Da bi naručitelj mogao prepoznati ponudu s neuobičajeno niskom cijenom, nužno je da njegova procjena vrijednosti nabave bude objektivna. Uz korištenje vlastitih ili vanjskih neovisnih stručnjaka preporuča se naručitelju korištenje Pravilnika o standardu inženjerskih usluga.

U slučaju da ponuda nije rezultat tržišnog natjecanja, naročito u slučaju ponuditelja koji nisu neovisni i nepristrani ili čiji se troškovi pokrivaju iz neprihvatljivih izvora, naručitelj bi trebao odbiti ponudu.

Cijene ponuda navedenih slučajeva, osim slučaja niskih naknada u zemlji iz koje stručno osoblje sudjeluje u nuđenju, najčešće se mogu očekivati neuobičajeno niskima.

Poželjno je da naručitelj prepozna ponudu s neuobičajeno niskom cijenom i da, zakonom određenom procedurom provjere, utvrdi činjenično stanje i odbije takvu ponudu kao neprihvatljivu.

Ponude s izuzetno niskim cijenama mogle bi biti utemeljene na tehnički, ekonomski ili pravno nevjerodostojnim pretpostavkama ili praksama. Ako ponuditelj ne može pružiti zadovoljavajuće objašnjenje, javni naručitelj trebao bi odbiti ponudu. Odbijanje ponude trebalo bi biti obvezujuće u slučajevima u kojima je javni naručitelj ustanovio da izuzetno niska ponuđena cijena ili troškovi proizlaze iz nesukladnosti s obvezujućim pravom Europske unije ili nacionalnim pravom koje je usklađeno s njime u području socijalnog prava, radnog prava ili prava okoliša ili s odredbama međunarodnog radnog prava.

7.2. Utvrđivanje ponuda s neuobičajeno niskom cijenom

Prije odbijanja ponude koju smatra neuobičajeno niskom, javni ponuditelj prvo treba za sve ponude utvrditi što smatra neuobičajeno niskom ponudom. Još u fazi planiranja nabave trebao bi definirati što će smatrati neuobičajeno niskom cijenom.

Javni naručitelj treba prvo s ponuditeljem razjasniti zašto je njegova ponuda toliko niska i postoje li posebne okolnosti kojima se to objektivno može objasniti, poput inovativnih tehničkih rješenja ili posebnih okolnosti zahvaljujući kojima naručitelj može kvalitetno izvršiti uslugu prema tehničkim specifikacijama. Neuobičajeno niska cijena može biti posljedica nedostatka u specifikaciji ili nejasne specifikacije. Na temelju analize obrazloženja koje je

dostavio ponuditelj javni naručitelj treba odlučiti o odbijanju ili prihvaćanju ponude. Javni naručitelj u svakom slučaju, bilo da odbija ili prihvaća nisku ponudu, mora zatražiti obrazloženje za takvu ponudu.

Ukoliko nisu ispunjeni uvjeti iz postojeće zakonske i podzakonske regulative kojima se obrađuju cijene ponuda, naručitelju se preporuča primjena kriterija za utvrđivanje ponuda s neuobičajeno niskom cijenom u skladu s ovim smjernicama.

Ovim se smjernicama predlaže kriterij odnosa ponuđene cijene prema procijenjenoj vrijednosti nabave određene od naručitelja:

$$C < 50\% \text{ PVN}$$

gdje su:

C cijena ponude

PVN procijenjena vrijednost nabave inženjerske usluge.

U slučaju da je ponuđena cijena (C) manja od 50% procijenjene vrijednosti nabave (PVN) određene od naručitelja, takva se cijena može smatrati neuobičajeno niskom. Naručitelj bi tada trebao zatražiti od ponuditelja pojašnjenje cijene.

Granica od 50% je prihvatljiva jer se uspoređuje s granicom za dodatne usluge čija ukupna vrijednost, prema EU Direktivi o javnoj nabavi, ne smije prijeći utvrđenih 50% vrijednosti osnovnog ugovora.

U iznimnim slučajevima naručitelj može preporučenu granicu od 50% promijeniti i primijeniti granicu u rasponu 30% - 60%, ovisno s kojom je pouzdanošću procijenio vrijednost nabave. Veća pouzdanost procjene vrijednosti nabave implicira nižu vrijednost kao granicu za neuobičajenu nisku cijenu ponude.

Navedeni kriterij vrijedi i za neuobičajeno niske cijene pojedinačnih dijelova ponude ili jediničnih cijena pojedinih stavaka ponude. U tom slučaju, iako je ukupna ponuđena cijena unutar dopuštene granice 50-100% procijenjene vrijednosti nabave, naručitelj može ocijeniti ponudu kao ponudu s neuobičajeno niskom cijenom.

Budući da se ovim kriterijem utvrđuju razlozi za ispitivanje neuobičajeno niske cijene, zbog koje naručitelj može odbaciti ponudu jer je neprihvatljiva, preporuča se naručitelju da u dokumentaciji za nadmetanje navede granicu kojom određuje neuobičajeno nisku cijenu. U slučaju neuobičajeno niske

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVE

PROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVE

POSTUPCI
JAVNE NABAVE

RAZLOZI
ISKLJUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTI

KRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDE

PONUĐA S
NEUOBICAJENO
NISKOM
CIJENOM

DOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJE

UGOVORI
O JAVNOJ
NABAVI

NEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESA

PLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

cijene ponude za cjelokupni predmet nabave ili za dijelove za koje se može odrediti neuobičajeno niska cijena, naručitelj treba od ponuditelja tražiti detaljan opis usluge, pristup i metodologiju rada na osnovu čega bi mogao odrediti da li je ponuditelj u potpunosti shvatio specifikaciju i da li će usluga koju će pružiti biti zadovoljavajuće kvalitete. Ukoliko iz pojašnjenja ponude to nije vidljivo naručitelj treba ponudu odbaciti kao neprihvatljivu.

U cilju pojašnjenja ponude preporuča se naručitelju da od ponuditelja pisanim putem zatraži dodatne informacije. Primjerice:

- po stavkama ponude za svakog člana zajednice ponuditelja i svakog podizvoditelja, kalkulativne elemente ponude:
 - broj svih predviđenih stručnjaka u najmanje 3 kategorije iskustva i cijene
 - predviđeni broj sati rada tih kategorija stručnjaka
 - cijene sata rada tih kategorija stručnjaka u kojima moraju biti uključeni svi troškovi: bruto plaće, režijski troškovi, troškovi administracije, uprave, knjigovodstva, porezi, davanja, naknade, amortizacije, troškovi leasinga opreme i programske podrške
 - vremenski plan rada svih kategorija stručnjaka
- podatke o plaćama za svakog člana zajednice ponuditelja i svakog podizvoditelja, kao što su npr:
 - izjava o minimalnoj plaći
 - izjava o plaćama u zadnjoj financijskog godini, za percentile 5%, 25%, 50%, 75% i 95%
 - izjavu o srednjoj plaći u zadnje 3 financijske godine
- kolektivne ugovore za svakog člana zajednice ponuditelja i svakog podizvoditelja, ako postoje
- strukturu prihoda u zadnje 3 financijske godine za svakog člana zajednice ponuditelja i svakog podizvoditelja.

U slučaju neuobičajeno niske cijene ponude, odnosno u slučaju da je ponuditelj primio državnu potporu preporuča se naručitelju zatražiti od ponuditelja dokaz da je ta potpora usklađena s unutarnjim tržištem u smislu članka 107. UFEU-a.¹ Ako ponuditelj nije u mogućnosti dokazati usklađenost potpore u dostatnom roku, određenom od strane naručitelja, ponuda se može odbiti.

¹ UFEU - Ugovor o funkcioniranju Europske unije

„Osim ako je Ugovorima drukčije predviđeno, svaka potpora koju dodijeli država članica ili koja se dodjeljuje putem državnih sredstava u bilo kojem obliku kojim se narušava ili prijeti da će narušiti tržišno natjecanje stavljanjem određenih poduzetnika ili proizvodnje određene robe u povoljniji položaj, nespojiva je s unutarnjim tržištem u mjeri u kojoj utječe na trgovinu među državama članicama.“ (Čl 107. St. 1)

8

DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE

8.1. Općenito

Kvalitetno pripremljena dokumentacija za nadmetanje preduvjet je za kvalitetno provedeni postupak nabave te za dobivanje što većeg broja ponuda za nabavu inženjerskih usluga, koje će u potpunosti zadovoljiti potrebe naručitelja. Ukoliko je dokumentacija za nadmetanje izrađena nekvalitetno ili je izrađena na nezakonit način, velika je mogućnost da će u slučaju izjavljene žalbe ista biti poništena.

Pri sastavljanju dokumentacije za nadmetanje bitno je obratiti pažnju:

- da li podaci navedeni u dokumentaciji za nadmetanje odgovaraju onima navedenim u Pozivu na nadmetanje
- da li je dokumentacija izrađena u skladu sa Zakonom i sadržava sve podatke potrebne za izradu ponude
- da li je naručitelj pravilno odredio radi li se o postupku male ili velike vrijednosti – pragovi
- jesu li razlozi isključenja propisani sukladno Zakonu
- jesu li dokazi sposobnosti određeni sukladno Zakonu
- je li tehnička specifikacija izrađena u skladu sa Zakonom.

Dokumentacija za nadmetanje, u svakom postupku javne nabave, izrađuje se na način da sadržava sve potrebne podatke koji gospodarskom subjektu omogućuju izradu zahtjeva za sudjelovanje i/ili izradu ponude.

Također mora biti jasna, razumljiva i nedvojbeno, izrađena na način da omogući usporedivost ponuda, da omogući izračun cijena bez preuzimanja neuobičajenih rizika i poduzimanja opsežnih predradnji ponuditelja.

Dokumentacija za nadmetanje može se izraditi u dva dijela ako se provodi ograničeni postupak javne nabave, pregovarački postupak javne nabave s prethodnom objavom ili natjecateljski dijalog:

1. dio - podloga za izradu zahtjeva za sudjelovanje
2. dio - podloga za izradu ponude, inicijalne ponude, konačne ponude ili rješenja. (Dostavlja se uz poziv na dostavu ponude, na pregovaranje ili na sudjelovanje u dijalogu.)

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLJUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJENO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Izrađuje se na hrvatskom jeziku i latiničnim pismom. Naručitelj može, osim na hrvatskom jeziku, dokumentaciju za nadmetanje, ili njezin dio, izraditi i na stranom jeziku ili jezicima. U slučaju spora mjerodavna je dokumentacija za nadmetanje izrađena na hrvatskom jeziku.

Ako će se na ugovor o javnoj nabavi primjenjivati uzance (trgovački običaji), to se mora navesti u dokumentaciji za nadmetanje te utvrditi odredbama ugovora.

Dokumentacija za nadmetanje može sadržavati i dodatnu dokumentaciju – skice, nacрте, planove, projekte, studije i slične dokumente – na temelju kojih su izrađeni troškovnici ili projektni zadaci.

Ako je predmet nabave podijeljen na grupe dokumentacija za nadmetanje, izrađuje se na način koji omogućuje izradu ponude za svaku grupu zasebno.

8.2. Sadržaj dokumentacije za nadmetanje

Opći podaci: naziv i sjedište naručitelja, OIB, broj telefona, broj telefaksa, internetska adresa, adresa elektroničke pošte; osoba/služba zadužena za kontakt; evidencijski broj nabave, popis gospodarskih subjekata s kojima je naručitelj u sukobu interesa ili navod da takvi subjekti ne postoje; vrsta postupka javne nabave; procijenjena vrijednost nabave; vrsta ugovora o javnoj nabavi (roba, radovi ili usluge); navod sklapa li se ugovor o javnoj nabavi ili okvirni sporazum; navod provodi li se elektronička dražba.

Podaci o predmetu nabave: opis predmeta nabave; opis i oznaka grupa predmeta nabave ako je predmet nabave podijeljen na grupe; količina predmeta nabave; tehničke specifikacije; troškovnik; mjesto izvođenja radova, isporuke robe ili pružanja usluga ako je poznato; rok završetka radova, isporuke robe, pružanja usluga ili trajanje ugovora, odnosno o. s.; te rok početka radova, isporuke robe ili pružanja usluga, ako je moguće.

Razlozi isključenja natjecatelja ili ponuditelja: obvezni razlozi isključenja natjecatelja ili ponuditelja te dokumenti kojima natjecatelj ili ponuditelj dokazuje da ne postoje razlozi za isključenje; ostali razlozi za isključenje natjecatelja ili ponuditelja ako ih naručitelj koristi te dokumenti kojima natjecatelj ili ponuditelj dokazuje da ne postoje razlozi za isključenje.

Odredbe o sposobnosti natjecatelja ili ponuditelja: uvjeti pravne i poslovne sposobnosti te dokumenti kojima dokazuju sposobnost; minimalne razine financijske te tehničke i stručne sposobnosti, ako su traženi, te dokumenti kojima dokazuju sposobnost; uvjeti sposobnosti u slučaju zajednice natjecatelja ili ponuditelja; uvjeti ili pravila koje će naručitelj primijeniti na smanjivanje broja sposobnih natjecatelja te minimalan i, prema potrebi, maksimalan broj sposobnih natjecatelja koje će pozvati na dostavu ponuda, na pregovaranje ili na sudjelovanje u natjecateljskom dijalogu, ako naručitelj koristi tu mogućnost u prvom stupnju ograničenog ili pregovaračkog postupka javne nabave ili natjecateljskog dijaloga (ako poziv na nadmetanje iz objektivnih razloga ne sadržava sve potrebne podatke, ovi podaci moraju biti dostupni u prvom dijelu dokumentacije za nadmetanje).

Podaci o zahtjevu za sudjelovanje i/ili ponudi: sadržaj i način izrade; način dostave; navod o načinu dostave dokumenata koji su zajednički za više grupa predmeta nabave; minimalni zahtjevi koje alternativne ponude moraju ispunjavati u odnosu na predmet nabave, ako su dopuštene; način elektroničke dostave ponude te zahtjevi vezani uz elektronički prijenos i dostavu ponuda i zahtjeva za sudjelovanje, planova i projekata, ako je takva dostava dopuštena; način određivanja cijene ponude; valuta ponude, ako se cijena ne izražava u kunama; kriterij za odabir ponude, a u slučaju ekonomski najpovoljnije ponude relativni značaj koji se pridaje svakom pojedinom kriteriju za odabir ili, ako je primjenjivo, kriterije po redoslijedu od najvažnijeg do najmanje važnog; ako su kriteriji određeni u pozivu na nadmetanje, ili ako će kriteriji biti određeni u pozivu na dostavu ponude, na pregovaranje ili na sudjelovanje u dijalogu, nije ih potrebno navoditi u dokumentaciji za nadmetanje; jezik i pismo ako se ne izrađuju na hrvatskom jeziku i latiničnim pismom; rok valjanosti ponude; način dostave uzoraka, ako je potrebno.

Ostale odredbe: npr. podaci o terminu posjeta gradilištu; broj gospodarskih subjekata koji će biti strane okvirnog sporazuma; navod obvezuje li okvirni sporazum na sklapanje ugovora o javnoj nabavi; odredbe koje se odnose na podizvoditelje; rok za donošenje odluke o odabiru, ako je određen; rok, način i uvjeti plaćanja i sl.

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLJUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUĐA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Opseg gore navedenih podataka sadržanih u dokumentaciji za nadmetanje ovisi o vrsti postupka javne nabave koji se primjenjuje, vrsti i složenosti predmeta nabave, kriteriju odabira, okolnosti sklapanja li se okvirni sporazum, provodi li se elektronička dražba te o ostalim promjenjivim podacima ovisno o konkretnom slučaju (primjerice, dokumentacija za nadmetanje u otvorenom postupku javne nabave ne sadržava odredbe o natjecateljima i zahtjevu za sudjelovanje).

8.3. Ostale odredbe koje je preporučljivo uvrstiti kod nabave inženjerskih usluga

- ne/promjenjivost cijene (načini i uvjeti izmjene cijene)
- posjet gradilištu, obrazloženje trajanja okvirnog sporazuma dulje od dvije godine, odredbe koje se odnose na zajednicu ponuditelja/podizvoditelje, jamstva, datum i mjesto dostave ponuda, rok/način/uvjeti plaćanja...
- navod o primjeni uzanci (trgovačkih običaja)
- uvjeti i zahtjevi koji moraju biti ispunjeni sukladno posebnim propisima ili stručnim pravilima
- drugi podaci koje naručitelj smatra potrebnima...

9

UGOVORI O JAVNOJ NABAVI

9.1. Općenito

“Ugovori o javnoj nabavi” su ugovori kojima se ostvaruje novčana korist, sklopljeni u pisanom obliku između jednog ili više gospodarskih subjekata i jednog ili više javnih naručitelja, čiji je predmet izvođenje radova, nabava proizvoda ili pružanje usluga¹.

Preporuča se naručiteljima da uvijek kada je to moguće, ovisno o postupku javne nabave, prijedlog ugovora bude sastavni dio dokumentacije za nadmetanje.

9.2. FIDIC-ov model ugovora

Za inženjerske usluga u postupku javne nabave preporuča se koristiti FIDIC-ov model ugovora o uslugama između klijenta i konzultanta (četvrto izdanje, 2006., tzv. Bijela knjiga), koji se nameće kao najprihvatljivije rješenje (iako ne i jedino).

FIDIC-ovi opći uvjeti ugovora podrazumijevaju veći broj odredbi, primjenjivih na veći broj ugovora koje jedna strana (naručitelj u javnoj nabavi) predlaže drugoj ugovornoj strani (pravna osoba koja je odabrana nakon postupka nadmetanja). Opće uvjete dopunjuju posebni uvjeti (u njima se mijenjaju, brišu ili dopunjuju odredbe općih uvjeta prema potrebama konkretnog predmeta ugovora), utvrđeni u istom ugovoru, koji obvezuju jednako kao i opći uvjeti.

Prednosti FIDIC-ovih uvjeta jesu: jasna podjela rizika, temeljito normiranje velikog broja mogućih situacija, jasan vremenski slijed provedbe projekta, priloženi obrasci za izradu razne dodatne dokumentacije (npr. pismo ponude ili sporazum o rješavanju sporova) i naglasak na zaštiti samog projekta, a ne favoriziranje bilo koje od ugovornih strana.

¹ Informativni članci o Europskoj uniji – Europski parlament – Vama na usluzi

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Što se pitanja autorskih prava tiče, kupnjom primjerka FIDIC-ova ugovora, isti se smije koristiti interno (npr. među partnerima ili između ugovornih strana) te se za svoje potrebe mogu sastaviti posebni uvjeti i koristiti obrasci prema FIDIC-ovu predlošku koji je kupljen za tu svrhu, ali se ne smije javno objaviti ili umnožavati njegove dijelove, jer je u odnosu na iste FIDIC nositelj autorskih prava.

FIDIC-ov model ugovora je praktičan izbor jer je široko prihvaćen i prepoznat kako u međunarodnoj tako i u domaćoj praksi.

Predlaže se da opći i posebni uvjeti ugovora budu sastavni dio dokumentacije poziva na nadmetanje (Zakon to ne priječi). Sam poziv na nadmetanje trebao bi sadržavati osnovne informacije o predmetu javne nabave koji su također i osnovni podaci ugovora.

Iako Zakon o javnoj nabavi (NN 90/11, 83/13, 143/13, 13/14) uključuje i mogućnost sklapanja okvirnog sporazuma i ugovora, predlaže se provoditi postupak javne nabave na način da se nabavlja usluga za svaki pojedini ugovor (a ne zbirno, kao što je to slučaj kod okvirnog sporazuma koji predviđa sklapanje više istovremenih ili uzastopnih ugovora), kad god je takva praksa moguća, odnosno, kada realizacija projekta vremenski dopušta takvo postupanje.

9.3. Okvirni sporazum

S druge strane, u projektiranju se može koristiti okvirni sporazum o inženjerskim uslugama, kada se zbog neriješenih imovinsko-pravnih pitanja planira lokacijska dozvola u kojoj se predviđa fazna gradnja nakon čega se pristupa izradi glavnih projekata i ishođenju građevinskih dozvola po pojedinim fazama.

Okvirni sporazum omogućuje investitoru da objavi jedno javno nadmetanje za cjelokupan projekt, a da glavne projekte ugovara (ili ne) po pojedinim fazama, kod čega ima unaprijed definiran trošak projektiranja, ali ne i obvezu ugovaranja za sve faze ovisno o rješenju imovinsko-pravnih ili nekih drugih pitanja. (U direktivi 24/2014 okvirni sporazum obrađen je u II. poglavlju u članku 33.)

Ovo se preporuča koristiti samo u slučajevima kada je za sve sastavnice okvirnog sporazuma moguće jednoznačno, sveobuhvatno i precizno definirati vrstu i opseg usluga koje su predmetom okvirnog sporazuma i posljedično svih pojedinačnih ugovora prema tom i takvom okvirnom sporazumu.

9.4. Ugovori o nadzoru

Nadalje, s obzirom na uvriježenu praksu da se vrijednost ugovora o nadzoru, odnosno naknada za rad veže uz vrijednost predmeta nabave, ističe se kako se navedena praksa treba promijeniti na način da se naknada za rad veže za stvarno obavljeni rad na projektu (broj sati/dana stvarno utrošenog vremena).

Također, potrebno je jasno stipulirati radne zadatke, vrijeme prisutnosti na gradilištu i ukupno vremensko razdoblje na koje se sklapa ugovor, odnosno vremensko razdoblje koje obuhvaća posao nadzora.

Naznaka okvirnog vremenskog razdoblja (npr. 12 - 16 mjeseci) nije prihvatljiva, nego se preporuča točna naznaka vremena uz navođenje dodatne naknade i uvjeta rada za slučaj prekoračenja ugovorenog roka kao i mogućnost prestanka ugovora po isteku prvotno ugovorenog vremena trajanja ugovora.

To znači da u slučaju poremećaja dinamike izvršenja usluge izvan odgovornosti izvršitelja (inženjera konzultanta), naručitelj mora imati instrument kojim će preraspodijeliti izvršenje usluge, a time i plaćanje.

U slučaju prekoračenja ugovorenih rokova, izvršitelj može steći pravo na povećanje naknade. Takve odredbe moraju se ugraditi u ugovor. Moguća je i opcija plaćanja po izvršenju svake faze ugovorene usluge.

Na takve prethodno navedene načine postiže se pravična naknada za rad i izvjesnost trajanja s jedne strane te kvaliteta ugovorenog rada (usluge nadzora) s druge strane.

Ukoliko se rok izvođenja radova koji se nadziru skрати zbog uvođenja smjenskog rada (a isti nije bio predviđen u dokumentaciji za nadmetanje), jedinična cijenu naknade za uslugu nadzora mora se uvećati prema odredbama Zakona o radu, odnosno Kolektivnog ugovora (to uvećanje odnosi se na rad noću, nedjeljom i blagdanom).

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

9.5. Bitni sastojci ugovora

Uz već postojeće odredbe, navedene u prethodnom tekstu Smjernica, predlaže se proširiti krug odredaba koje se preporučuju kao ključni (uobičajeno bitni) sastojci ugovora.

Osim osnovnih podataka o strankama i predmetu ugovora, naglasak se stavlja na elemente koje ugovor standardno sadržava, ali na koje je potrebno obratiti posebnu pozornost:

- vrijeme/razdoblje i mjesto izvršenja ugovora
- model izvještavanja investitora o napretku projekta, odnosno izvršenih usluga
- dinamika i način obračuna i naplate izvršenih usluga
- minimalne uporabne cjeline unutar projekta, odnosno opsega ugovore-nih usluga
- okolnosti pod kojima može doći do promjene članova projektnog tima i uvjeti koje mora ispunjavati osoba koja se kandidira za zamjenu člana projektnog tima
- rokovi izvršenja i posljedice kašnjenja/neispunjenja
- garancije za činidbu (ponuda, izvršenje ugovora i garantni rok) i za plaćanje (povrat predujma i naplata radova, ako je primjenjivo)
- kako se određuje stupanj i kvaliteta izvršenja ugovora.

Preporučuje se u preambuli ugovora ili u tekstu ugovora ugraditi i odredbe ili izjave o:

- neovisnosti pružatelja usluga
- sukobu interesa
- zaštiti autorskih prava
- povjerljivosti.

Konačno, ističe se uvijek voditi računa o razlici između ugovora o projektiranju i ugovora o nadzoru. Prvenstveno, na ugovor o projektiranju primjenjuju se neke odredbe ugovora o djelu (čl. 590. i nadalje Zakona o obveznim odnosima, NN 35/05, 41/08, 125/11, 78/15), dok se na ugovor o nadzoru primjenjuju odredbe ugovora o nalogu (čl. 763. i nadalje Zakona o obveznim odnosima).

10

NEOVISNOST PRUŽATELJA
USLUGA I SUKOB INTERESA

10.1. Neovisnost pružatelja usluga

Naručitelju se preporučuje zahtijevati nepristranost i neovisnost pružatelja usluge u odnosu na potencijalne isporučitelje opreme ili izvoditelje radova koji slijede prema projektu ili savjetima pružatelja usluge. Ponuditelj smije sudjelovati u pothvatu ili u svojstvu pružatelja usluge ili u svojstvu isporučitelja opreme, odnosno izvoditelja radova te mora odabrati jednu od navedenih mogućnosti. Pri predaji ponude za usluge, potencijalni pružatelj usluge je dužan ukazati na sve poveznice s ostalim gospodarskim subjektima i dati obvezujuću izjavu o tome da ako sklopi ugovor, niti oni niti gospodarski subjekti s kojima je povezan neće pokušati sudjelovati u projektu u drugom svojstvu, a kojim bi ugrozili nepristranost i neovisnost pružatelja usluge. To se ne odnosi na modele operatora (BOT i slične pothvate) niti na modele "ključ u ruke".

10.2. Sukob interesa

■ 10.2.1 Definicije sukoba interesa

Situacija u kojoj je objektivnost, nepristranost i odgovornost neke osobe ugrožena ili može biti ugrožena zbog sukoba između njenog privatnog i njenog profesionalnog odnosno javnog interesa;

Situacija u kojoj je ograničena spremnost neke osobe da ispuni svoju profesionalnu obvezu u najboljem interesu prema naručitelju ili javnosti jer privatni interes utječe na njezinu nepristranost ili objektivnost.

Interesi mogu biti:

- privatni interes pojedinca i/ili
- privatni interes skupine
- profesionalni (poslovni) interes pojedinca i/ili
- profesionalni interes skupine

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJ
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUĐA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Smjernice za javnu nabavu inženjerskih usluga, II. izdanje, HKIG, 2016.

- javni interes
- financijski interes
- nefinancijski interes.

"Interes" znači sve što može utjecati na pojedinca ili skupine. „Privatni interes" ne uključuje samo zaposlenikove vlastite osobne, profesionalne ili poslovne interese, već osobne, profesionalne ili poslovne interese pojedinaca ili skupina s kojima je povezan.

■ 10.2.2 Tipovi sukoba interesa

- **Tip A** – sukob interesa u obavljanju javne funkcije dužnosnika (javno-privatni) – regulira država izravnim zakonskim i drugim propisima
- **Tip B** – sukob interesa u obavljanju profesionalne djelatnosti dovodi izvršitelja u položaj u kojem neće biti sposoban obaviti posao u najboljem interesu naručitelja na nepristran način (poslovno-privatni) – osim iznimki, ne postoji zakon koji izravno sprječava taj tip sukoba interesa
- **Tip C** – prividni sukob interesa – obično javnog interesa (poslovno-javni) – regulira država zakonskim i drugim propisima.

Tip A – sukob interesa u obavljanju javne funkcije dužnosnika (javno-privatni)

Javna administracija, odnosno predstavnička i izvršna vlast imaju monopol, pa se posebna pažnja u svakoj demokratskoj zemlji posvećuje izbjegavanju sukoba interesa u politici, odnosno radu dužnosnika.

Svrha zakona je sprječavanje sukoba interesa u obnašanju javnih dužnosti, sprječavanje privatnih utjecaja na donošenje odluka u obnašanju javnih dužnosti, jačanje integriteta, objektivnosti, nepristranosti i transparentnosti u obnašanju javnih dužnosti te jačanje povjerenja građana u tijela javne vlasti.

Tipična situacija sukoba interesa je kad dužnosnik koji je ujedno i vlasnik tvrtke, kao netko tko predstavlja i zastupa javnu vlast i time javni interes, posluje s poduzećem u kojem ima određene imovinske interese.

Tip B – sukob interesa u obavljanju profesionalne djelatnosti dovodi izvršitelja u položaj u kojem neće biti sposoban obaviti posao u najboljem interesu naručitelja na nepristran način (poslovno-privatni)

Izvršitelj je angažiran za posao koji je u sukobu s njegovim prijašnjim ili tekućim obvezama prema drugim naručiteljima (World Bank, 2010).

Primjerice, davanje savjeta banci pri dodjeli kredita za jedan posao, a nakon toga savjetovati primatelja kredita za isti posao; ili savjetovati prodavatelja nekretnina, a istovremeno ili nakon toga savjetovati kupca te nekretnine.

Tvrtka koja pruža inženjerske usluge nije u sukobu interesa u sljedećim slučajevima:

1. „angažiranje konzultanta za različite komponente istog projekta u različitim razdobljima neće se smatrati slučajem sukoba interesa“ (Fidic, *Guidelines for the Selection of Consultants*, 2003, str. 19, tč. 7.1)
2. ako konzultanta angažira stalno isti naručitelj (ako konzultant „ne mijenja strane“, naručitelje koji su na suprotnim stranama, npr. kupac-prodavatelj) i ako „konzultanti neće biti angažirani ni za jedan posao koji bi mogao biti u sukobu s njihovim prijašnjim ili tekućim obvezama prema drugim naručiteljima (ne istim, op.a.), ili koji ih može dovesti u položaj u kojem neće biti sposobni izvršiti posao u najboljem interesu zajmoprimca“ (World Bank, *Guidelines: Selection And Employment of Consultants by World Bank Borrowers*, 2004, Revised 2006 and 2010, str. 3, tč. 1.9)
3. ako je u skladu s tim da kao „pridruženi član neće biti doveden u situaciju u kojoj može biti ugrožena nepristrana procjena pri obavljanju zadatka“ (EBRD, *Procurement Policies and Rules*, 2010, str. 17. tč. 5.5).

Tip C – prividni sukob interesa – obično javnog interesa (poslovno-javni) – regulira država zakonskim i drugim propisima

Ovlašteni stručnjaci profesionalno djeluju u području javnog interesa, uz profesionalno jamstvo i krivičnu odgovornost, a nadležna neovisna tijela državne uprave štite javni interes kroz upravne postupke izdavanja mišljenja, rješenja, dozvola te provedbom javnih rasprava i ostalih oblika sudjelovanja javnosti. Primjerice: ovlašteni revidenti za kontrolu mehaničke otpornosti i stabilnosti građevine štite javni interes pregledavajući i odobravajući statičke račune ovlaštenih inženjera građevinarstva koji su ih proveli; ili, neovisna komisija imenovana od nadležnog tijela državne uprave pregledava i

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVE

PROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVE

POSTUPCI
JAVNE NABAVE

RAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTI

KRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDE

PONUĐA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOM

DOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJE

UGOVORI
O JAVNOJ
NABAVI

NEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESA

PLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

daje na uvid javnosti rezultate studije utjecaja na okoliš. U svrhu zaštite javnog interesa i objektivnosti, kroz zakon i uredbe, u RH je uspostavljena stroga proceduralna forma upravnog postupka procjene utjecaja zahvata na okoliš.

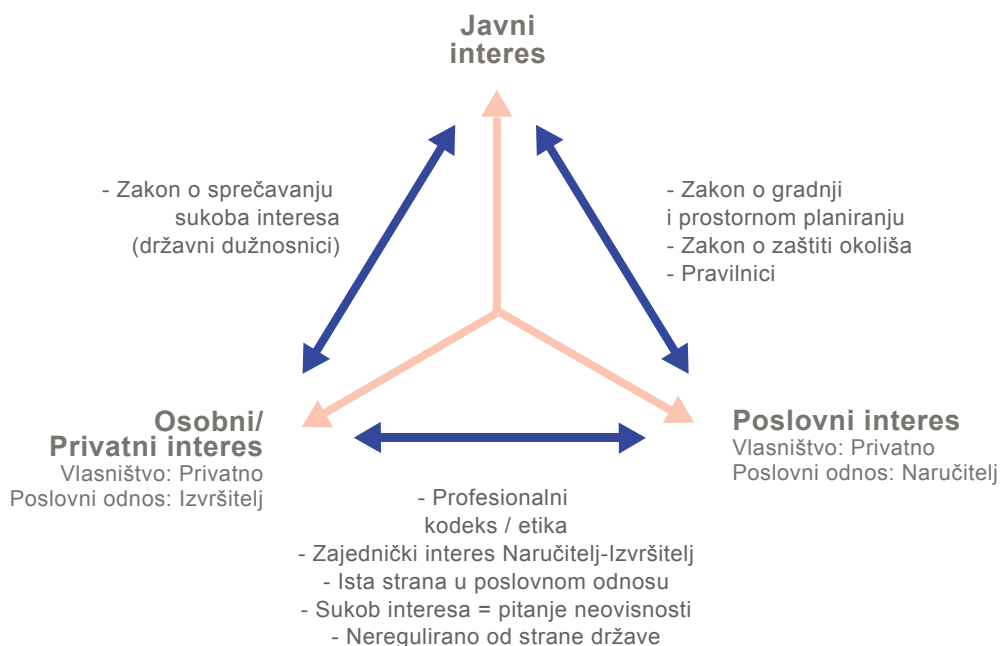
Nadležno tijelo imenuje savjetodavno stručno povjerenstvo. Povjerenstvo ocjenjuje je li studija cjelovita i stručno utemeljena. Uredbom je uređeno da „član povjerenstva ne može biti osoba koja je sudjelovala u izradi studije o kojoj se raspravlja na povjerenstvu ili koja je zaposlena kod ovlaštenika.“ (čl. 9.,st. 4.)

Kada povjerenstvo ocijeni da je studija cjelovita i stručno utemeljena u smislu članka 13. stavka 2. ove Uredbe, predložit će nadležnom tijelu da se o studiji provede javna rasprava.

Povjerenstvo – daje mišljenje; nadležno tijelo – rješenje i dozvolu.

Javna rasprava jedan je od bitnih elemenata transparentnosti zahvata i suzbijanja sukoba interesa. Sudjelovanje javnosti u donošenju odluka omogućava javnosti da izrazi, a donositelju odluke da uzme u obzir, mišljenja i interese koji mogu biti važni za te odluke, povećavajući time odgovornost i transparentnost postupka donošenja odluka.

Trokut sukoba interesa



11

PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE

11.1. Općenito

Planiranje javne nabave najvažnija je aktivnost u procesu javne nabave.

Javni naručitelj obavezan je izraditi plan nabave i objaviti ga na internetskim stranicama u roku 60 dana od dana donošenja proračuna.

Pravovremena i kvalitetna izrada plana nabave ostavlja javnom naručitelju dovoljno vremena za pripremu i reviziju natječajne dokumentacije i provođenje javnog nadmetanja.

11.2. Priprema dokumentacije

U pripremi dokumentacije obvezno treba definirati formalne elemente ponude, opisati predmet nabave s tehničkim specifikacijama, napraviti procjenu vrijednosti nabave, definirati uvjete koje treba zadovoljiti ponuditelj te odrediti rokove za ispunjenje usluge.

11.3. Provođenje javnog nadmetanja

Provođenje javnog nadmetanja u pravilu se sastoji od osam faza:

- poziv na nadmetanje (natječaj)
- nadmetanje - zaprimanje ponuda
- javno otvaranje ponuda
- pregled i ocjena zaprimljenih ponuda
- odabir ponuđača
- dodjela ugovora
- obavijest o dodjeli ugovora.

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

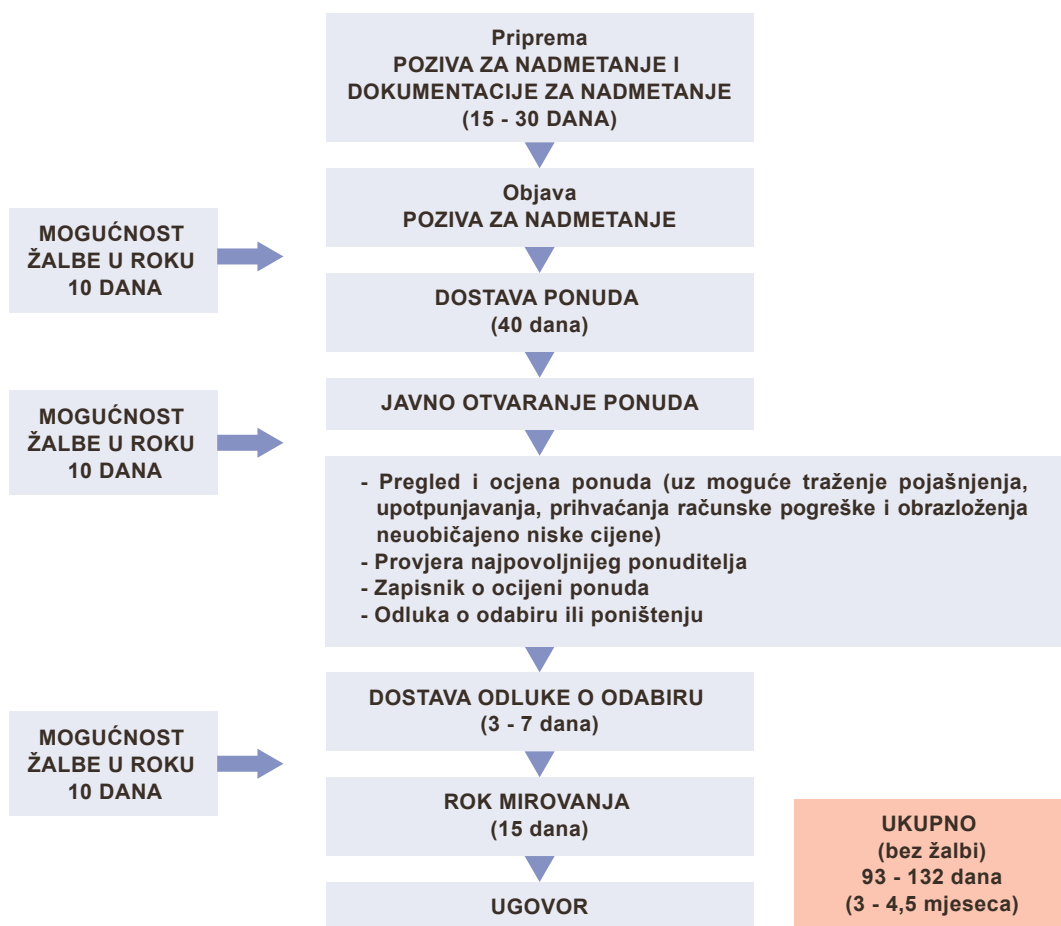
DODATAK

Da bi se dobio uvid u osnovne aktivnosti i trajanje postupka javne nabave, nastavno se u obliku blok-dijagrama daje pregledna shema postupka javne nabave s naznačenim okvirnim rokovima te procjenom ukupnog trajanja postupka, od poziva do sklapanja ugovora za:

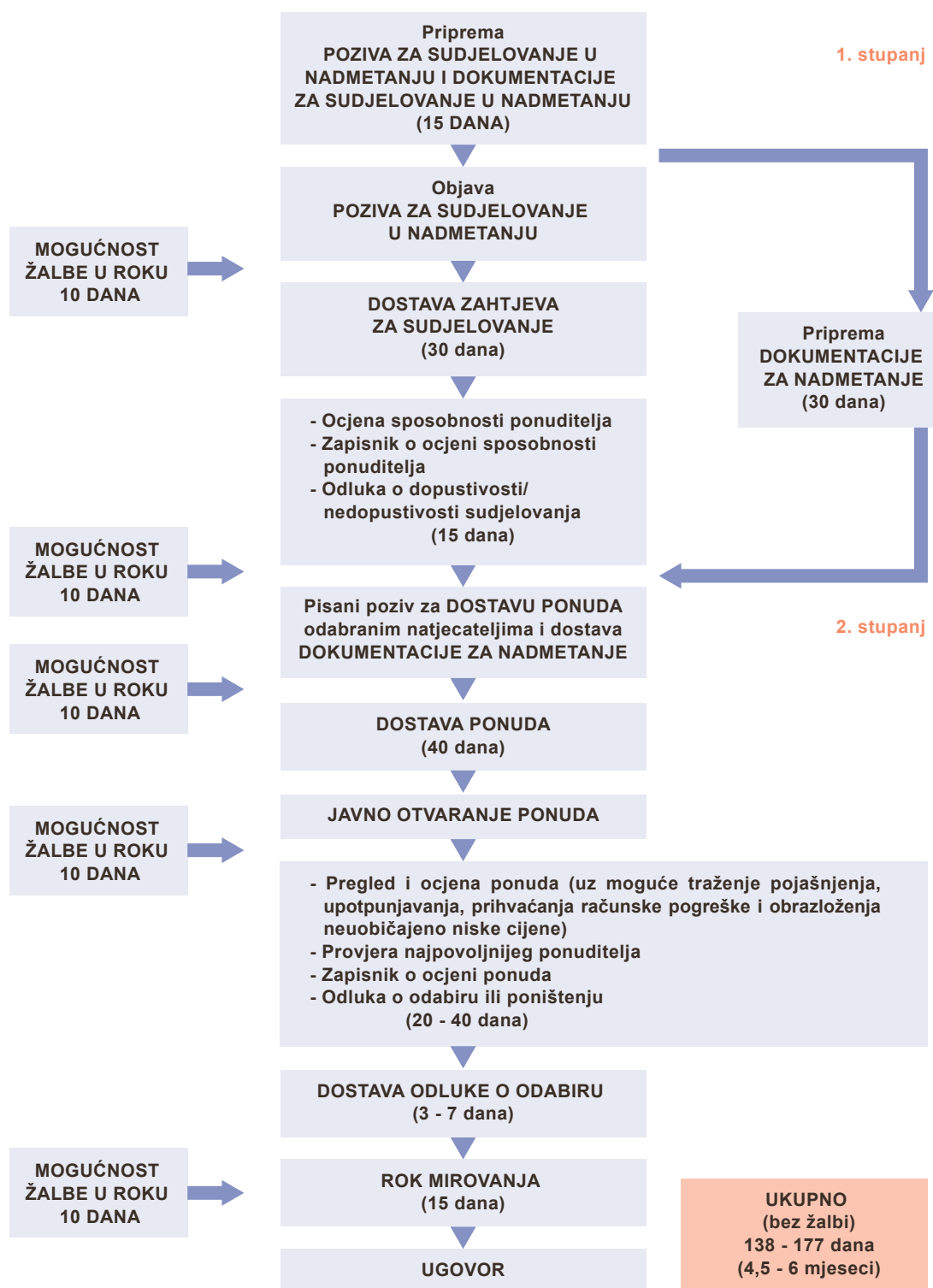
- otvoreni postupak javne nabave usluga velike vrijednosti
- ograničeni postupak javne nabave usluga velike vrijednosti
- pregovarački postupak s prethodnom objavom
- pregovarački postupak bez prethodne objave.

Rokovi predviđeni za pojedine cjeline procijenjeni su na osnovi dosadašnjeg iskustva te zakonskih minimuma predviđenih u Zakonu o javnoj nabavi (NN 90/2011).

11.4. Otvoreni postupak javne nabave usluga velike vrijednosti

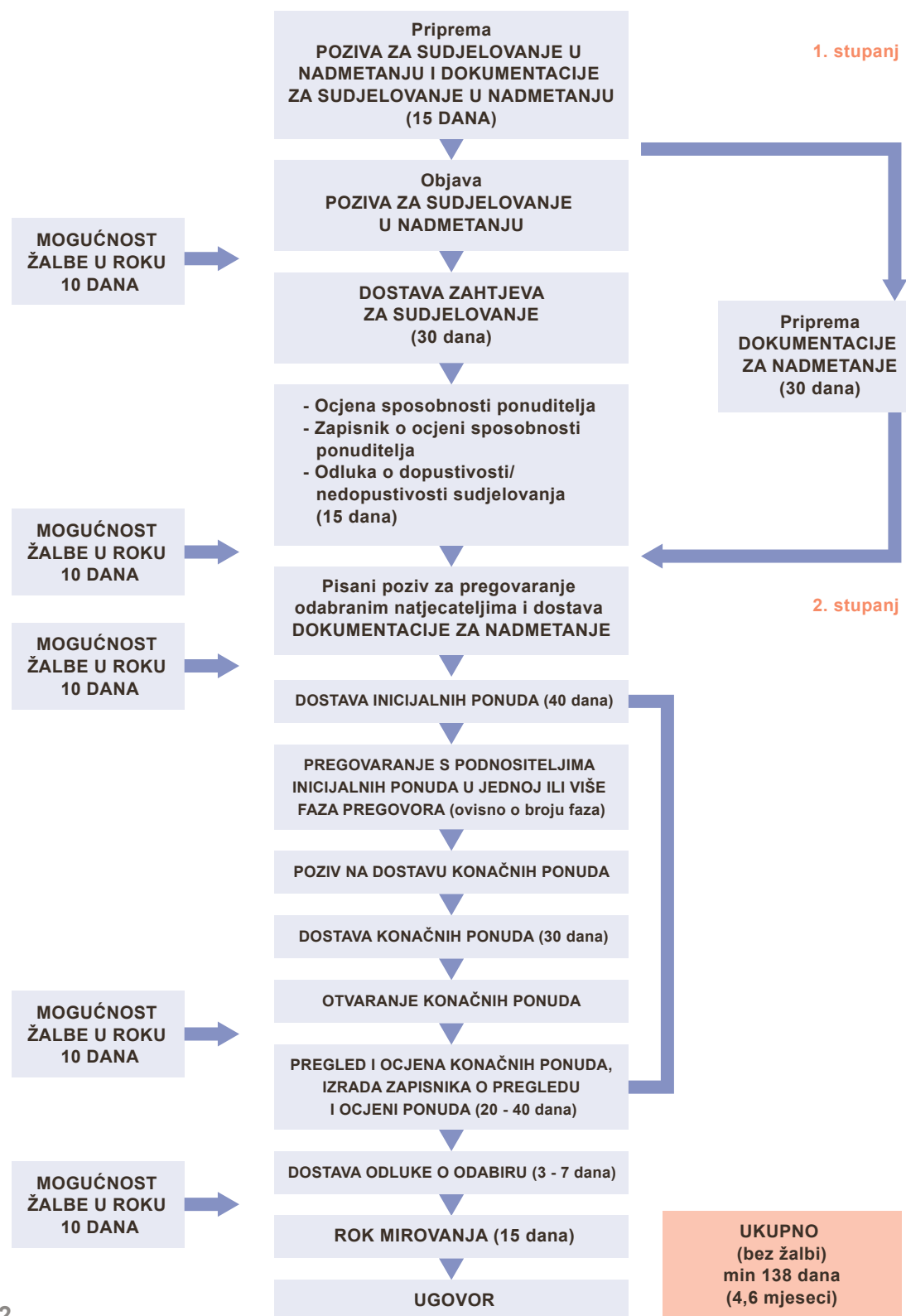


11.5. Ograničeni postupak javne nabave usluga velike vrijednosti

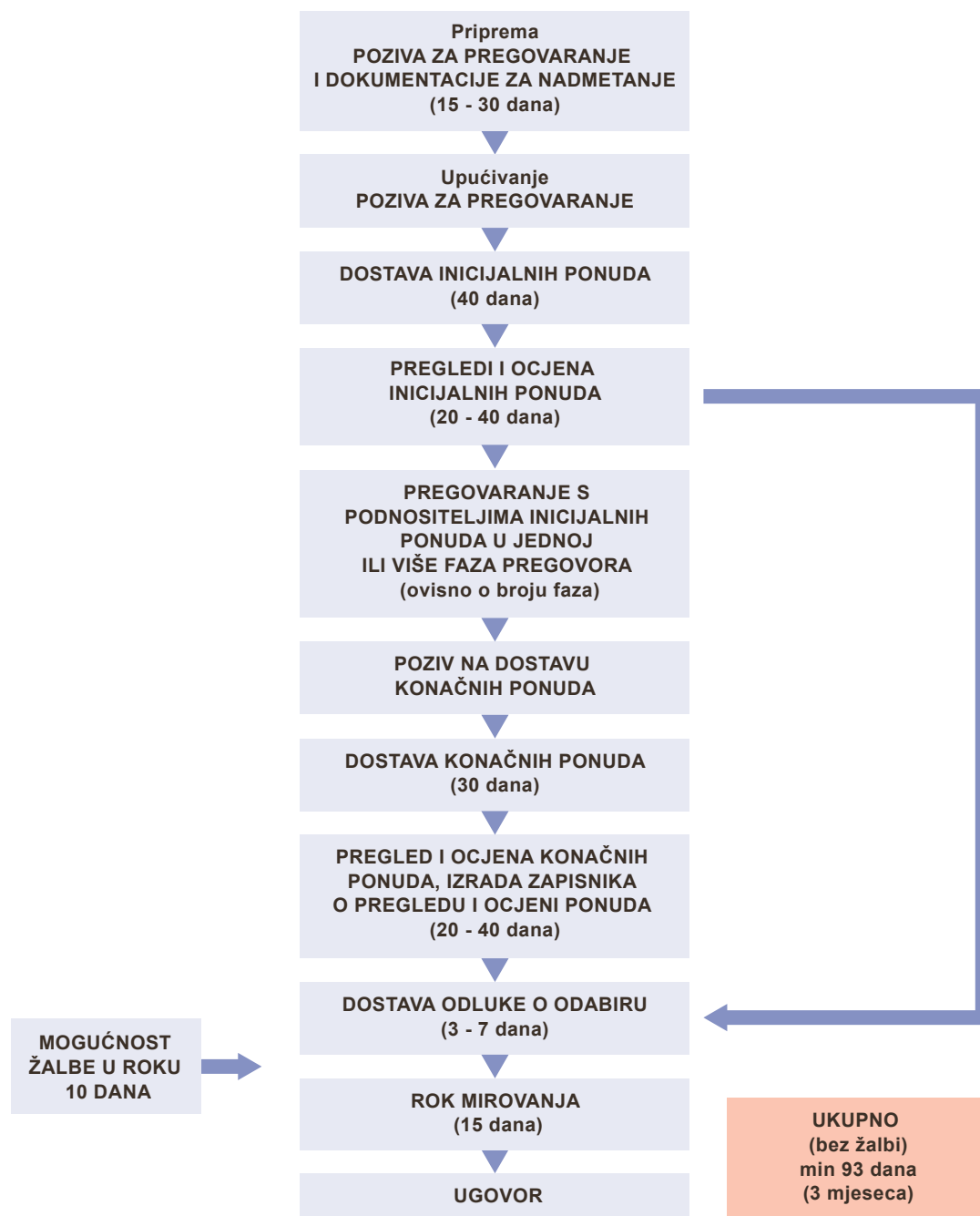


UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

11.6. Pregovarački postupak s prethodnom objavom



11.7. Pregovarački postupak bez prethodne objave



UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVE

PROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVE

POSTUPCI
JAVNE NABAVE

RAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTI

KRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDE

PONUDA S
NEUOBICAJENO
NISKOM
CIJENOM

DOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJE

UGOVORI
O JAVNOJ
NABAVI

NEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESA

PLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

DODATAK

SADRŽAJ

1	JAVNA NABAVA – ŽALBENI POSTUPCI	87
1.1.	Općenito	87
1.2.	Preporuke	88
2	JEDNOSTAVNA (BAGATELNA) NABAVA	89
3	KVALITETA PROJEKTNE DOKUMENTACIJE – OSNOVA ZA PRIMJENU KRITERIJA EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJE PONUDE	91
4	PRIMJERI VREDNOVANJA PONUDA I ODABIR NAJPOVOLJNIJE PONUDE	98
4.1.	Općenito	98
4.2.	Utvrdjivanje osnovnih elemenata i odnosa pri definiranju kriterija i metode odabira najpovoljnije ponude	99
4.3.	Primjer vrednovanja projekta višenamjenskog hidrotehničkog sustava	103
4.3.1	Osnovni elementi i pretpostavke vrednovanja ponuda	103
4.3.2	Kriteriji i mjerila za vrednovanje kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude	104
4.3.3	Vrednovanje kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude	106
4.3.4	Vrednovanje financijskog dijela ponude	110
4.3.5	Ukupna vrijednost ponuda i odabir najpovoljnije ponude	112
4.3.6	Zaključak	113
4.4.	Primjer projekta ceste	113
5	MOGUĆA METODOLOGIJA UTVRĐIVANJA PROCIJENJENE VRIJEDNOSTI NABAVE INŽENJERSKIH USLUGA	120
5.1.	Uvod	120
5.2.	Procjena potrebnog vremena rada inženjerske usluge	122
5.3.	Model izračuna cijene sata rada inženjerskih usluga	123
5.4.	Primjena modela proračuna cijene sata usluge na tvrtke iz područja M (NKD ₂₀₀₇)	127
5.5.	Zaključak	129
6	EKONAP – RAČUNALNI PROGRAM ZA ODREĐIVANJE KRITERIJA I VREDNOVANJE PONUDA	131

1

JAVNA NABAVA – ŽALBENI POSTUPCI

1.1. Općenito

Ukupan broj žalbi u zadnjih deset godine kreće se od 637 u 2007. do 2135 u 2013. godini. U 2014. godini državni je proračun po osnovi naknade za vođenje žalbenog postupka prihodovao gotovo 20 milijuna kuna.

Više od 95% svih izjavljenih žalbi odnosi se na:

- objavljenu dokumentaciju za nadmetanje
- odluku o odabiru i
- odluku o poništenju postupka.

Tendencija je da se žalbe izjavljuju u sve većem opsegu, a većina se odnosi na stručno-tehnička pitanja vezana za postupak nabave, kao što su tehničke specifikacije te stručna i tehnička sposobnost. Ne osporavaju se samo ponude odabranih ponuditelja, nego i niže rangiranih.

U žalbenim postupcima koji su vođeni pred Državnom komisijom za kontrolu postupka javne nabave najčešći razlozi su:

- da dokumentacija za nadmetanje nije u skladu s pozitivnim zakonskim rješenjima, kao što su dokazi sposobnosti i opis predmeta nabave
- da je dokumentacija nejasna i kontradiktorna
- da odluke o odabiru nisu u skladu sa zahtjevima iz dokumentacije za nadmetanje, a nejednako je i postupanje prema svim sudionicima postupka.

Državna komisija obustavila je postupak ili odbacila žalbe u 43% slučajeva.

Osnovni razlozi nepravilnosti od strane **ponuditelja** su:

- nedovoljno korištenje mogućnosti traženja objašnjenja dokumentacije za nadmetanja prije podnošenja ponude
- ponuda nije sastavljena u skladu s uvjetima iz dokumentacije i postoje formalne pogreške kod sastavljanja ponude poput krivog uvezivanja, nepravilnog numeriranja stranica te izostanka potpisa potrebnih dokumenata.

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDA S NEUOBICAJNO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Najčešće nepravilnosti od strane **naručitelja** su:

- traženje suvišnih izjava i prezahtjevnih uvjeta u odnosu na predmet nabave
- nedovoljno jasan predmet nabave, pa se objašnjenjima i izmjenama dokumentacije narušava integritet izvorne dokumentacije, kvalitetan pregled i ocjenu pristiglih ponuda
- postupanje naručitelja s ciljem da odabere nominalno jeftiniju ponudu, iako ista u potpunosti ne zadovoljava uvjete za nadmetanje te prepuštanje ponuditeljima da odluče o osnovanosti podnošenja žalbe
- postupci u kojima naručitelj povodom žalbi ispravlja dokumentaciju za nadmetanje, jer je dokumentacija često nedovoljno kvalitetno pripremljena. Ovu pojavu potvrđuju žalbeni postupci po žalbi na odluke o odabiru u kojima se zaključuje o nedovoljnoj kvaliteti i pravilnosti dokumentacije.

1.2. Preporuke

Analizom karakterističnih pogrešaka, kako ponuditelja tako i naručitelja, može se unaprijediti postupak javne nabave, smanjiti broj razloga za žalbe, a samim tim i broj iskazivanja žalbi.

Sustavnom edukacijom na teret predviđenih financijskih sredstava iz EU fondova i razvojnih banaka treba **podizati stupanj stručnosti članova povjerenstva za postupke javne nabave**.

Daljnje jačanje kapaciteta Državne komisije za kontrolu postupka javne nabave uz razvoj financijske motiviranosti kadrova trebalo bi pridonijeti kvaliteti rješavanja žalbenog postupka.

Potrebno je osigurati funkcioniranje središnje međuresorne strategije i politika u javnoj nabavi za ciljne skupine nabava među kojima inženjerske usluge zaslužuju posebnu pažnju jer posljedično izazivaju velike troškove tijekom građenja, koji nastaju zbog lošije kvalitete projektiranja ili stručnog nadzora.

U tom smislu svakako treba iskoristiti odrednice iz EU Direktiva 2014/24 i 2014/25 da se **za inženjerske usluge osigura obvezno provođenje postupaka javne nabave prema kriterijima ekonomski najpovoljnije ponude**.

2

JEDNOSTAVNA (BAGATELNA) NABAVA

Hrvatski sabor je 22. studenog 2013. godine donio Zakon o izmjenama i dopunama Zakona o javnoj nabavi (NN 143/13), koji je stupio na snagu 10. prosinca 2013. godine.

Ovim zakonskim izmjenama povećao se prag za procijenjenu vrijednost nabave, do kojeg ne postoji obveza primjene Zakona o javnoj nabavi. Ta vrsta javne nabave kolokvijalno je nazvana „bagatelna nabava“.

Vrijednosni prag za robe i usluge jednostavne (bagatelne) nabave povećao se na 200.000 kuna (bez PDV-a) odnosno na 500.000 kuna (bez PDV-a) za radove.

Po prvi put od ustrojbe sustava javne nabave u Republici Hrvatskoj, Zakon o javnoj nabavi postavlja pred naručitelja obvezu uređivanja nabave javno objavljenim internim aktom i objavom tako ugovorenih radova.

Vrijednosni pragovi ove nabave, koje samostalno uređuje naručitelj, predstavljaju visoke novčane iznose pa je stoga potrebno posvetiti posebnu pažnju definiranju načina na koji će se javni novac trošiti.

Povećanje praga već je u 2014. godini (prvoj godini primjene) izazvalo golemo povećanje izravnih pogodbi između naručitelja, tijela javne vlasti, i tvrtki kao isporučitelja radova, roba i usluga.

Prema izvješću Uprave za javnu nabavu Ministarstva gospodarstva, 2014. godine ugovoreno je poslova u vrijednosti od devet milijardi i 229 milijuna kuna ili 46 posto više nego u 2013.!

Navedena obveza stvorila je kod naručitelja potrebu za definiranjem i organiziranjem nabave na način da se pritom koristi propisani nivo zakonitosti i stručnosti, koji će u konačnici rezultirati zadovoljavanjem stvarnih potreba naručitelja.

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCijenjena
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Smjernice za javnu nabavu inženjerskih usluga, II. izdanje, HKIG, 2016.

Cilj svakog javnog naručitelja svakako je postizanje najboljeg omjera cijene i kvalitete u javnoj nabavi, čemu prethodi učinkovitost procesa nabave koja se postiže sustavnim upravljanjem, nadzorom i optimizacijom procesa.

Ne postoji niti jedan razlog da se za inženjerske usluge u interesu povećanja kvalitete isporuka ne primijeni odabir ekonomski najpovoljnije ponude sukladno uputama u ovim smjernicama, a program EkoNaP (koji nudi HKIG) za pripremu nadmetanja i kasniju evaluaciju pristiglih ponuda.

3

KVALITETA PROJEKTNE DOKUMENTACIJE – OSNOVA ZA PRIMJENU KRITERIJA EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJE PONUDE

U tekstu se navode razlozi primjene kriterija za odabir na temelju ekonomski najpovoljnije ponude sa stajališta javnog naručitelja. Kriteriji se odnose na poslove koji su predmet javne nabave projektantskih i konzultantskih usluga ovlaštenih inženjera. Ovlašteni inženjeri obavljaju stručne poslove, između ostalog, i zbog zaštite javnog interesa i zaštite interesa trećih osoba.

Zbog toga su kriteriji kao što su kvaliteta, tehničko dostignuće, funkcionalne i ekološke osobine, operativni troškovi i ekonomičnost izrazito važni u pripremi velikih infrastrukturnih projekata, naročito na području upravljanja i gospodarenja vodama i u proizvodnji energije. To su ponajprije višenamjenski hidrotehnički sustavi i objekti, hidroelektrane, sustavi navodnjavanja u poljoprivredi kao i objekti za zaštitu od štetnog djelovanja voda (brane, akumulacije, retencije). Svi navedeni kriteriji, osim cijene, kojima se mjeri očekivana buduća vrijednost izvršenog posla javne nabave izravno se mogu povezati i povezuju se s potencijalom (referencama) ponuditelja i referencama predloženog tima kao i s traženom razradom opsega posla, pristupa izradi, planu i organizaciji rada.

Cijena projektantskih i konzultantskih usluga trebala bi imati mali ili nikakav utjecaj na izbor izvršitelja tih usluga. Ukupni troškovi poslova javne nabave projektantskih i konzultantskih usluga ovlaštenih inženjera imaju vrlo mali udjel u troškovima izgradnje, opremanja, korištenja tijekom vijeka trajanja te razgradnje objekta. Prema istraživanju Andi Takayuki Minatao¹ taj udjel je manji od 1%, a prema tom i drugim istraživanjima nedostaci u projektiranju najveća su prijetnja za uspješnost investicijskog pothvata.

¹ Andi, Takayuki Minatao: *Kvaliteta projektne dokumentacije u japanskom građevinarstvu: čimbenici koji utječu na postupak gradnje*, 2002.

Rezultati istraživanja u razvijenim zemljama pokazuju da je 44% naručitelja i izvođača radova imalo višekratno problema s projektnom dokumentacijom. U percepciji naručitelja i izvođača radova² u redoslijedu rizika na oba prva mjesta od ukupno 20 razloga su nedostaci projektne dokumentacije, čak ispred više sile (kao što je na primjer potres ili ratni sukobi), kako se vidi iz sljedeće tablice:

Tablica 3.1. Redoslijed čimbenika rizika u graditeljstvu

Redni broj	Naručitelji	Izvođači radova
1	Nedostaci projektne dokumentacije	Nedostaci projektne dokumentacije
2	Viša sila	Razlika uvjeta na lokaciji (kod ugovora ključ u ruke)
3	Sigurnost	Izmjene u radovima
4	Kvalifikacije izvođača	Pregovori o izmjeni radnog naloga
5	Izmjene u radovima	Sigurnost
6	Kvaliteta radova	Viša sila
7	Razlika uvjeta na lokaciji (kod ugovora ključ u ruke)	Financijski neuspjeh
8	Rješavanje kašnjenja prema ugovornim rokovima	Kašnjenje treće strane

Troškovi navedenih poslova znatno su manji od mogućih šteta zbog neracionalnih većih troškova građenja, korištenja isporučene i ugrađene neodgovarajuće opreme, povećanih troškova održavanja tijekom vijeka trajanja tih neracionalnih rješenja.

² Andi, Takayuki Minatao: *Kvaliteta projektne dokumentacije u japanskom građevinarstvu: čimbenici koji utječu na postupak gradnje*, 2002.

Ako se izabere nekompetentan ponuditelj bez iskustva i znanja, znatne štete mogu nastati zbog neprihvatljivih, neprikladnih, ne nužnih i neopravdanih troškova buduće izgradnje i korištenja. Također, ti troškovi mogu biti nepovezani sa svrhom i ciljevima projekta.

Naročitu štetu mogu prouzročiti neostvarene (izgubljene) koristi zbog neoptimalnih rješenja, što je čest slučaj u ovakvim složenim inženjerskim sustavima.

Osim navedenih mogućih izravnih šteta, mogu nastati i neizravne, ali i teško mjerljive dugoročne štete na okoliš, odnosno prirodu i zdravlje ljudi, koje može trpjeti i šira lokalna zajednica. Uz sve to poznat je multiplikativan efekt svih tih učinaka koje navodi referentna literatura.³

Štete nastaju zbog zastoja i odgoda u realizaciji investicijskog projekta kao posljedica neodgovarajućih rješenja pri koncipiranju i oblikovanju rješenja u fazi studija, istraživanja i projekata. Štete nastaju i zbog nezadovoljavanja nužnih standarda kvalitete, sigurnosti ili zdravlja.

Zaključno, štete mogu nastati u sva četiri značajna područja:

- u gospodarskom razvitku (makroekonomski efekti, zaposlenost)
- u socijalnom razvitku (zdravlje stanovništva, siromaštvo, ugrožene društvene skupine, smanjenje međugeneracijske odgovornosti)
- u zaštiti okoliša (onečišćenje prirode odnosno zraka, tla i voda, nepovoljni utjecaji na floru i faunu)
- u tehničko-tehnološkom aspektu zbog slabijih efekata u ostvarenju ciljeva investicijskog pothvata.

Zbog, kako je već navedeno, malog udjela troškova izrade projektne dokumentacije, manje od 1% sveukupnih troškova u životnom vijeku objekta, **razlike u cijenama** ponuditelja imaju još manji udjel. Tako je u slučaju razlike cijena ponuditelja od na primjer 10%, udjel te razlike u sveukupnim troškovima u životnom vijeku objekta manji od 0,1% (manje od 1 promila). Te razlike ne mogu se vrednovati više od navedenog u kriterijima ekonomski najpovoljnije ponude ili biti razlogom za izbor ponuditelja s najnižom cijenom.

³ HKIG: *Program razvojnih projekata u RH*, str 134-135, 2010.

FIDIC: *Guidelines for the selection of Consultants*, 2003.

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCIJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUĐA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Okvir 1: Čimbenici koji utječu na kvalitetu projektne dokumentacije po redoslijedu važnosti:

1. Nedostatno vrijeme za projektiranje
2. **Naručitelji traže najpovoljniju cijenu projektiranja**
3. **Niske projektantske cijene**
4. **Neodgovarajuće planske procjene troškova projektne dokumentacije**
5. Mijenjanje zahtjeva naručitelja
6. **Neodgovarajući projektni zadatak ili se mijenja**
7. Čekanje na odluku naručitelja
8. **Poteškoće u nalaženju dobrih projekatana**
9. Nerealna očekivanja naručitelja u pogledu naknada, usluga, rokova
10. **Promjene na zahtjev naručitelja u zadnji tren**
11. Naručitelj zahtijeva izmjene u projektu ali ih nije spreman platiti
12. **Nedovoljna definiranost projektnog zadatka u fazi nuđenja**
13. Zahtjev za dostavu neplaćenog projekta
14. **Dodatni radovi da bi se udovoljilo zahtjevima osiguranja kvalitete**
15. **Nedovoljna dobit za školovanje zaposlenih**
16. **Nerazumijevanje naručiteljevih zahtjeva**
17. **Pojava nelojalne konkurencije spremne raditi za minimalne cijene**
18. **Krivo tumačenje zahtjeva naručitelja**
19. **Ne postoji osoba/odjel zadužen za koordinaciju projekta**
20. Voditelji projekta koje angažira izvoditelj radova zahtijevaju izmjene u projektu
21. **Drugi konzultanti nisu jasno definirali zahtjeve**
22. Teškoće u uvjeravanju naručitelja u vrijednost sveobuhvatne i jasne dokumentacije
23. Veliki broj izmjena projekta koje zahtijeva izvoditelj radova (sustav Projekiraj - izgradi)
24. Nepravilna primjena projektiranja pomoću računala (CAD)

Zato i Hrvatska komora inženjera građevinarstva u svom materijalu „Program razvojnih projekata u Republici Hrvatskoj“ iz 2010. godine na stranicama 134 i 135 predlaže da se tvrtke za pripremu studijsko-projektne dokumentacije vezane uz Program razvojnih projekata „traže preko javnih nadmetanja za usluge prema kriterijima Svjetske banke i FIDIC-a, koji su se pokazali najboljima u području javnih nabava intelektualnih (savjetodavnih op.a.) usluga (u ovom slučaju za projektiranje, konzalting i nadzor). Prema tim kriterijima cijene usluga pri izboru najboljih ponuditelja morale bi imati minimalnu ulogu, a kod složenih projekata taj bi kriterij

cijene trebao biti potpuno izostavljen (QCBS/QBS dijagram, gdje QCBS znači izbor prema kriterijima kakvoće i cijene, a QBS znači izbor prema kriteriju kakvoće), npr. tako da se već u samim uvjetima nadmetanja odrede raspoloživa sredstva za navedenu uslugu.

Slika 1. QCBS/QBS dijagram



Veza između izabranih kriterija za odabir na temelju ekonomski najpovoljnije ponude i čimbenika koji utječu na kvalitetu usluge prikazana je u tablici 2. Kod toga treba napomenuti da težinska učešća kvalitativnog (tehničkog) i financijskog dijela, kao i težinska učešća grupa A, B i C određuje naručitelj. Težinsko učešće kvalitativnog (tehničkog) i financijskog dijela u ovoj tablici ilustrativnog je karaktera, a određuje se prema želji naručitelja.

Okvir 2: Iz zaključaka:

„Na temelju odgovora dobivenih u istraživanju vjeruje se da uzroci problema s kvalitetom projektne dokumentacije leže u smanjivanju visine naknada za projektiranje te ograničavanju raspoloživog vremena za obavljanje projektiranja. Naravno, ti problemi bitno utječu na efikasnost procesa izgradnje.

Smanjivanjem naknada za projektiranje kako bi se minimizirali troškovi sami naručitelji pridonose nastajanju problema. Štednja na račun projekta može imati negativan učinak na konačni trošak ukupnog životnog vijeka objekta (omjer 100:1). Naručitelji moraju shvatiti kako je ovo stvarnost i u suradnji s projektantima postići dogovor o važnosti kvalitete projektiranja. Riječima jednog projektanta: 'Današnji uvjeti rada konzultanata stvarno su teški. Iako smo svjesni kako je kvaliteta projektne dokumentacije vrlo važna, ne možemo si priuštiti preuzimanje nadzora nad njom'. Stoga se čini kako je uzrečica 'koliko novaca - toliko muzike' vrlo primjerena kada se radi o nabavi usluga projektiranja.“

Tablica 3.2. Primjer – veza između izabranih kriterija i čimbenika kvalitete usluge

Redni broj kriterija	Kriteriji	Čimbenici koji utječu na kvalitetu usluge prema istraživanju
A	Potencijal ponuditelja	
A.1	Broj izrađenih, samostalno ili kao vodeći član konzorcija, idejnih, glavnih ili izvedbenih projekata navodnjavanja većih od 500 ha u zadnjih 5 godina	8. Poteškoće u nalaženju dobrih projekatana 10. Promjene na zahtjev naručitelja u zadnji tren 14. Dodatni radovi da bi se udovoljilo zahtjevima osiguranja kvalitete 15. Nedovoljna dobit za školovanje zaposlenih 16. Nerazumijevanje naručiteljevih zahtjeva 19. Ne postoji osoba/odjel zadužen za koordinaciju projekta 21. Drugi konzultanti nisu jasno definirali zahtjeve
A.2	Broj izrađenih, samostalno ili kao vodeći član konzorcija, idejnih, glavnih ili izvedbenih projekata navodnjavanja jednako ili manjih od 500 ha u zadnjih 5 godina	
A.3	Broj izrađenih županijskih planova navodnjavanja, samostalno ili kao vodeći član konzorcija	
A.4	Certifikat ISO9001, upravljanje kvalitetom	
A.5	Certifikat ISO14001, upravljanje zaštitom okoliša	
A.6	Certifikat OHSAS 18001, upravljanje zdravljem i sigurnošću na radu	
B	Specifične reference stručnog tima	
B.1	Reference voditelja posla – stalno zaposlenog u firmi nositelja ponude	10. Promjene na zahtjev naručitelja u zadnji tren 16. Nerazumijevanje naručiteljevih zahtjeva 19. Ne postoji osoba/odjel zadužen za koordinaciju projekta 21. Drugi konzultanti nisu jasno definirali zahtjeve
B.1.1	Broj godina staža na projektiranju sličnih poslova	
B.1.2	Broj projekata navodnjavanja i odvodnje poljoprivrednog zemljišta koje je vodio	
B.1.3	Vrijednost projekata navodnjavanja i odvodnje poljoprivrednog zemljišta koje je vodio	

Redni broj kriterija	Kriteriji	Čimbenici koji utječu na kvalitetu usluge prema istraživanju
B.2	Reference voditelja specifičnih dijelova poslova (ekspertnih područja)	8. Poteškoće u nalaženju dobrih projektanata 15. Nedovoljna dobit za školovanje zaposlenih 16. Nerazumijevanje naručiteljevih zahtjeva
B.2.1	Stručnjak za hidrotehniku, ovlašteni inženjer. Broj izrađenih projekata na kojima je sudjelovao kao vodeći projektant	
B.2.2	Stručnjak za poljoprivredu. Broj izrađenih projekata sustava navodnjavanja na kojima je sudjelovao kao poljoprivredni stručnjak	
B.2.3	Stručnjak za elektrotehniku, ovlašteni inženjer. Broj izrađenih projekata crpnih stanica (CS) i sustava upravljanja CS na kojima je sudjelovao kao odgovorni projektant	
C	Razrada opsega posla koji je predmet nudenja	
C.1	Pristup izradi i metodologija rada	6. Neodgovarajući projektni zadatak ili se mijenja 12. Nedovoljna definiranost projektnog zadatka u fazi nudenja 16. Nerazumijevanje naručiteljevih zahtjeva 18. Krivo tumačenje zahtjeva naručitelja
C.2	Vremenski plan rada i izvješćivanje. Ocjenjuje se detaljnost i kvaliteta razrade kroz broj aktivnosti i njihovih veza, opis sustava EVM (SPI i CPI) koji će se uspostaviti i predloženi načini izvješćivanja naručitelja	
C.3	Organizacija i koordinacija stručnjaka. Ocjenjuje se detaljnost i kvaliteta plana angažiranja predviđenih stručnjaka. Prikazati mjere i opisati sustav vođenja i koordiniranja	19. Ne postoji osoba/odjel zadužen za koordinaciju projekta
	Ukupno (A-C) kvalitativni (tehnički) dio, težina 80%	
D	Cijena, financijski dio, težina 20%	2. Naručitelji traže najpovoljniju cijenu projektiranja 3. Niske projektantske cijene 4. Neodgovarajuće planske procjene troškova projektne dokumentacije 17. Pojava nelojalne konkurencije spremne raditi za minimalne cijene

Napomena

Veza između izabranih kriterija i čimbenika kvalitete usluge prikazana je na primjeru projekta navodnjavanja. Svi prikazani kriteriji su ilustrativne prirode. Također, težinsko učešće u % kvalitativnog i financijskog dijela određuje se prema želji naručitelja, dok je u ovom primjeru uzeto proizvoljno.

UVOD

 PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVE

 PROCJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVE

 POSTUPCI
JAVNE NABAVE

 RAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTI

 KRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDE

 PONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOM

 DOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJE

 UGOVORI
O JAVNOJ
NABAVI

 NEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESA

 PLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

PRIMJERI VREDNOVANJA PONUDA I ODABIR NAJPOVOLJNIJE PONUDE

4.1. Općenito

Prije određivanja kriterija za vrednovanje i odabir najpovoljnije ponude potrebno je dobro razraditi i definirati opseg posla.

Na osnovi opsega posla, u kojem je točno definirano što sve treba obuhvatiti usluga koju ponuditelj treba izvršiti, moguće je pristupiti definiranju kriterija na temelju kojih će biti moguće vrednovati ponude.

Kod vrednovanja ponuda određuje se:

- kvalitativna (tehnička) vrijednost ponude i
- financijska vrijednost ponude.

Ukupna vrijednost ponude određuje se na osnovi kvalitativne i financijske vrijednosti ponude jednim od pristupa prikazanim u točki 6.6. Smjernica te korištenjem težinskih odnosa kojima se povećava, odnosno smanjuje značaj kvalitete u odnosu na financijski dio.

Pri određivanju kriterija vrednovanja kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude u pravilu se vrednuju (vidi točku 6.2 Smjernica):

- potencijal ponuditelja
- specifične reference stručnog tima
- razrada opsega posla koji je predmet nuđenja.

Za kriterij vrednovanja ne smiju se uzeti Uvjeti sposobnosti, budući da su to isključujući elementi (vidi točku 5. Smjernica). Uvjeti sposobnosti neupitni su elementi koje ponuditelj treba ispuniti kako bi mogao sudjelovati u natjecanju i biti izabran. Tako se npr. za izvršenje posla, kao uvjet sposobnosti, može zahtijevati da ponuditelj raspolaže stručnom osobom određene kvalifikacije i struke te je potrebno da svaki od ponuditelja takvim stručnjakom i raspolaže. No u kriterijima za odabir

ponude moguće je predvidjeti mjerilo kako će se ti stručnjaci međusobno vrednovati i uspoređivati. To je npr. moguće:

- usporedbom broja sličnih projekata na kojima su bili izvršitelji
- usporedbom vrijednosti sličnih projekata na kojima su bili izvršitelji
- usporedbom broja godina staža provedenog u radu na sličnim projektima
- uvođenjem dodatne ocjene za posjedovanje titule ili određenog certifikata
- posjedovanjem ili poznavanjem neke druge specifičnosti koja ne utječe na mogućnost izvršenja posla, ali bi mogla utjecati na poboljšanje kvalitete njegova izvršenja.

Nastavno će se, na primjeru izrade projekta rješenja jednog višenamjenskog hidrotehničkog sustava u kojem značajnu ulogu za rješenje sustava čini hidroenergetsko korištenje, prikazati kriteriji i mjerila koji se mogu postaviti za vrednovanje ponuda te prikazati način određivanja kvalitativne (tehničke) i financijske vrijednosti ponude. Na kraju će se prikazati i mogući načini određivanja ukupne vrijednosti ponude na temelju koje se provodi odabir najbolje ponude odnosno najboljeg ponuditelja.

Osim toga, nastavno će se dati i drugi ogledni primjeri za pretpostavljene projekte gdje će se prikazati moguće određivanje kriterija i vrednovanje ponuda.

4.2. Utvrđivanje osnovnih elemenata i odnosa pri definiranju kriterija i metode odabira najpovoljnije ponude

Za svaki projekt naručitelj sam prema svojim saznanjima i potrebama određuje kriterije koje će vrednovati. Pri tome u prvom koraku treba odrediti slijedeće elemente i odnose:

1. način određivanja ukupne vrijednosti ponude
2. odnos kvalitativnog (tehničkog) i financijskog dijela
3. minimalnu vrijednost neponderiranog kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude ($Q_{n_{min}}$)
4. grupe i odnos grupa kriterija kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude
5. način vrednovanja financijskog dijela.

Sve naprijed navedene elemente potrebno je odrediti unaprijed i jasno ih navesti u natječajnoj dokumentaciji.

Način određivanja ukupne vrijednosti ponude

Naručitelj treba u ponudbenoj dokumentaciji definirati način na koji će odrediti ukupnu vrijednost ponude. Kao što je to navedeno u točki 6.6 Smjernica, ukupna vrijednost neke ponude (E) može se odrediti na jedan od slijedećih načina:

- Omjer kvalitativne i financijske ocjene
 $E = Q / F_b$
- Omjer kvalitativne ocjene i cijene (troška)
 $E = Q / C$
- Zbroj kvalitativne i financijske ocjene
 $E = Q + F_a$

Prethodna tri izraza daju najpovoljniju ponudu **s najvećom vrijednošću E**.

- Omjer cijene (troška) i kvalitativne ocjene
 $E = C / Q$
- Omjer financijske ocjene i kvalitativne ocjene
 $E = F_b / Q$

Prethodna dva izraza daju najpovoljniju ponudu **s najnižom vrijednošću E**.

Odnos kvalitativnog (tehničkog) i financijskog dijela

Da bi se odredila ukupna vrijednost ponude naručitelj treba definirati odnos kvalitativnog (tehničkog) i financijskog dijela ponude (vidi točke 6.3 i 6.5 Smjernica). Pri tome je:

- t (%) težina kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude odabrana tako da je: $t\% + f\% = 100\%$
- f (%) težina financijskog dijela ponude odabrana tako da je: $t\% + f\% = 100\%$

Minimalna vrijednost neponderiranog kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude ($Q_{n_{min}}$)

Neponderirana vrijednost ponude je $Q_n = \sum Q_i$ gdje je Q_i vrijednost kvalitativnog (tehničkog) elementa ponude po i-tom potkriteriju.

Ukoliko se to smatra potrebnim, može se postaviti i granica da u slučaju:

$$Q_n < Q_{n_{min}}$$

gdje je $Q_{n_{min}}$ najniža prihvatljiva neponderirana vrijednost kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude, koju određuje naručitelj, ponuditelj ne zadovoljava očekivane tehničke i stručne sposobnosti u pogledu kvalitete, pa se ponuda odbacuje bez obzira na cijenu.

U takvom slučaju moguća minimalna vrijednost kvalitativnog (tehničkog) dijela može se odabrati s npr. $Q_{n_{min}} = 75$, što znači da se svi ponuditelji koji nisu zadovoljili 75% ili više kvalitativnih (tehničkih) kriterija ne mogu natjecati.

Grupe i odnos grupa kriterija kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude

Za vrednovanje kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude određuje se koje grupe kriterija će se vrednovati i koji će biti njihov međusobni odnos. Obično se uzimaju grupe kriterija navedene u tablici 4.1. Težinsko učešće svake pojedine grupe kriterija **određuje naručitelj prema svojim saznanjima i potrebama**. Pri tome je moguće pojedinu grupu kriterija isključiti iz vrednovanja ako se ustanovi da je nije potrebno razmatrati jer ne doprinosi povećanju kvalitete. Suma težina svih grupa koje će se razmatrati treba biti 100%.

Tablica 4.1. Grupe kriterija koje se vrednuju i mogući raspon težinskog učešća

Oznaka grupe	Grupa kriterija koja se vrednuje	Mogući raspon težinskog učešća grupe
A	Potencijal ponuditelja	0% - 100%
B	Specifične reference stručnog tima	0% - 100%
C	Razrada opsega posla koji je predmet nuđenja	0% - 100%
	UKUPNO	100%

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUĐA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Kriteriji koji se odnose na **potencijal ponuditelja, specifične reference stručnog tima** (grupe A i B) moraju se postaviti tako da bi se na njih moglo odgovoriti brojkom ili odgovorom DA ili NE.

Vrijednosti kriterija ondje gdje se određuje da li ih ponuditelj ispunjava ili ne (odgovor da/ne), vrednuju se s 0 bodova za neispunjavanje, odnosno sa 100 bodova za ispunjavanje.

Vrednovanje kriterija moguće je određivanjem raspona bodova od 0 do 100. Bodovanje svakog od kriterija provodi se na način da:

- svaki član povjerenstva daje bodove (ocjene) za svaki kriterij s obrazloženjem te se u konačnici daje srednja vrijednost bodova svih članova povjerenstva ili
- povjerenstvo zajednički daje bodove (zajedničku ocjenu) za svaki kriterij.

Vrednovanje bodovanjem (davanjem ocjena) provodi se obvezno za grupu C kriterija, a može se, po odluci naručitelja, provoditi i za grupe kriterija A i B.

Vrednovanje kriterija prema broju izvršenja, referenci, aktivnosti, godina ili sl. provest će se tako da će ponuditelj s najvećim brojem izvršenja dobiti 100 bodova, dok će ostali ponuditelji dobiti pripadajući postotak bodova u ovisnosti o odnosu njihovog broja izvršenja u odnosu na najveći broj.

Financijski dio

Određivanje vrijednosti, odnosno ocjena financijskog dijela ponude j-tog ponuditelja može se provesti korištenjem izraza za F_a ili F_b i ovisi o načinu određivanja ukupne vrijednosti ponude (vidjeti točku 6.5 Smjernica). Prema navedenom je:

$$F_a = f \times \frac{C_{min}}{C_j} \times 100$$

ili

$$F_b = f \times \frac{C_j}{C_{min}} \times 100$$

gdje su:

- C_j cijena j-tog ponuditelja
- f (%) težina financijskog dijela ponude tako da je: $t\% + f\% = 100\%$
- t (%) težina kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude
- C_{min} najniža ponuđena cijena razmatranih ponuda

4.3. Primjer vrednovanja projekta višenamjenskog hidrotehničkog sustava

■ 4.3.1 Osnovni elementi i pretpostavke vrednovanja ponuda

Način određivanja ukupne vrijednosti ponude

Naručitelj treba u ponudbenoj dokumentaciji definirati način na koji će odrediti ukupnu vrijednost ponude. U ovom primjeru dat će se izračun ukupne vrijednosti ponuda prema svim pristupima navedenim u točki 6.6 Smjernica.

Odnos kvalitativnog (tehničkog) i financijskog dijela

Da bi se odredila ukupna vrijednost ponude naručitelj treba definirati odnos kvalitativnog i tehničkog dijela ponude. Za ovaj primjer određuje se:

t = 80% težina kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude
f = 20% težina financijskog dijela ponude

Težinski omjeri odabrani su tako da je: $t\% + f\% = 100\%$

Minimalna vrijednost neponderiranog kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude ($Q_{n\min}$)

Ne predviđa se ograničenje uvođenjem minimalne vrijednosti kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude.

Grupe i odnos grupa kriterija kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude

Za vrednovanje kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude određuje se koje grupe kriterija će se vrednovati i koji će biti njihov međusobni odnos. Tako se za primjer projekta višenamjenskog hidrotehničkog sustava određuju grupe i težinska učešća grupa kako je dano u tablici 4.2.

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJENO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

Tablica 4.2. Primjer - Grupe kriterija koje se vrednuju i moguće težinsko učešće grupe u ukupnoj kvalitativnoj (tehničkoj) vrijednosti ponude

Oznaka grupe	Grupa kriterija koja se vrednuje	Težinsko učešće grupe
A	Potencijal ponuditelja	40%
B	Specifične reference stručnog tima	30%
C	Razrada opsega posla koji je predmet nuđenja	30%
	UKUPNO	100%

Financijski dio

Budući da će se u ovom primjeru prikazati vrednovanje ponuda prema svim pristupima navedenima u točki 6.6 Smjernica, ocjena financijskog (cjenovnog) dijela ponude svih ponuditelja u ovom će se primjeru provesti korištenjem obaju izraza za određivanje financijske vrijednosti ponude, odnosno proračunat će se i Fa i Fb (vidjeti točku 6.5 Smjernica).

■ 4.3.2 Kriteriji i mjerila za vrednovanje kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude

Za projekt višenamjenskog hidrotehničkog sustava u kojem je dominantna namjena hidroenergetika, nastavno se u tablici 4.3 daje mogući primjer kriterija, mjerila i relativna težina kriterija (%), na osnovi kojih se može provesti vrednovanje ponuda. Ovdje se napominje da je izbor kriterija za vrednovanje usko povezan s definiranjem opsega posla, odnosno sa zahtjevima koji se postavljaju na vrstu, kvalitetu i opseg izvršenja usluge. **Za svaki projekt naručitelj sam prema svojim saznanjima i potrebama određuje kriterije koje će vrednovati i njihovu relativnu težinu u %. Stoga nastavno predviđeni kriteriji ne predstavljaju nešto što se općenito preporučuje za sve vrste projekata, nego samo jednu hipotetsku mogućnost.**

Tablica 4.3. Primjer kriterija i mjerila za vrednovanje kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude višenamjenskog hidrotehničkog sustava

Redni broj kriterija	Kriteriji	Težina (tbi)	Mogući bodovi
A	Potencijal ponuditelja	40%	
A.1	Projekti hidroelektrana snaga P>10MW u zadnjih 10 godina (upisuje se broj HE za koje su izrađena idejna rješenja, idejni, glavni i izvedbeni projekti)	20%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
A.2	Broj izrađenih složenih višenamjenskih projekata iz područja upravljanja vodama u zadnjih 10 godina ¹	14%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
A.3	Certifikat ISO9001, Sustav upravljanja kvalitetom (upisuje se 0 ili 100)	2%	0 ili 100
A.4	Certifikat ISO14001, Sustav upravljanja okolišem (upisuje se 0 ili 100)	2%	0 ili 100
A.5	Certifikat OHSAS 18001, Sustav upravljanja zdravljem i sigurnošću na radu (upisuje se 0 ili 100)	2%	0 ili 100
B	Specifične reference stručnog tima	30%	
B.1	Reference voditelja posla – stalno zaposlenog u firmi nositelja ponude		
B.1.1	Broj godina staža na poslovima iz točke A	4%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
B.1.2	Broj poslova iz točke A	4%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
B.1.3	Posjedovanje međunarodnog certifikata za voditelja projekta, IPMA Level C ili viši, odnosno drugi odgovarajući (upisuje se 0 ili 100)	2%	0 ili 100
B.2	Reference zamjenika voditelja posla – stalno zaposlenog u firmi nositelja ponude		
B.2.1	Broj godina staža na poslovima iz točke A	4%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
B.2.2	Broj poslova iz točke A	4%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
B.2.3	Posjedovanje međunarodnog certifikata za voditelja projekta, IPMA Level C ili viši, odnosno drugi odgovarajući (upisuje se 0 ili 100)	2%	0 ili 100
B.3	Reference voditelja specifičnih dijelova poslova (ekspertnih područja)²		
B.3.1	Stručnjak za hidrotehniku, ovlaštenu inženjer. Broj hidroelektrana i višenamjenskih projekata na kojima je bio odgovorni projektant	3%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
B.3.2	Stručnjak za hidrogeologiju. Broj višenamjenskih projekata u izradi kojih je sudjelovao kao stručnjak hidrogeolog	2%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
B.3.3	Stručnjak za elektrotehniku, ovlaštenu inženjer. Broj hidroelektrana u izgradnji kojih je sudjelovao kao odgovorni projektant	3%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
B.3.4	Stručnjak za strojarstvo, ovlaštenu inženjer. Broj hidroelektrana u izgradnji kojih je sudjelovao kao odgovorni projektant	2%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

Redni broj kriterija	Kriteriji	Težina (tbi)	Mogući bodovi
C	Razrada opsega posla koji je predmet nudenja³	30%	
C.1	Pristup izradi i metodologija rada ⁴ (0 – bez prikaza, 100 – najbolji prikaz od ponuđenih)	10%	$\frac{X_i}{X_{i_{\max}}} \times 100$
C.2	Vremenski plan rada i izvješćivanje. Ocjenjuje se detaljnost i kvaliteta razrade kroz broj aktivnosti i njihovih veza, opis sustava praćenja koji će se uspostaviti i predloženi načini izvješćivanja naručitelja. Organizacija i koordinacija stručnjaka. Ocjenjuje se detaljnost i kvaliteta plana angažiranja predviđenih stručnjaka. Prikazati mjere i opisati sustav vođenja i koordiniranja. (0 – bez prikaza, 100 – najbolji prikaz od ponuđenih)	10%	$\frac{X_i}{X_{i_{\max}}} \times 100$
	Ukupno težine i bodovi	100%	

Napomene:

- ¹ S obzirom da je predmet nabave jedan od najsloženijih višenamjenskih sustava daje se veća težina iskustvu na projektiranju velikih višenamjenskih sustava.
- ² Vezano za predmet nabave navode se ključne struke.
- ³ X_i i $X_{i_{\max}}$ daju se kao ocjene od 0 -100, uspoređujući relativno stupanj ispunjenja po svakom kriteriju.
- ⁴ Ovime se provjerava jasnoća i definiranost projektnog zadatka. Ocjenjuje se stupanj razumijevanja naručiteljevih zahtjeva, procjenjuje se kvaliteta koja se može očekivati od rezultata rada ponuđene usluge i izbjegava se krivo tumačenje zahtjeva naručitelja.

■ 4.3.3 Vrednovanje kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude

Na osnovi prispjelih ponuda provodi se njihov pregled te se utvrđuju elementi za vrednovanje svakog pojedinog kriterija. Nastavno se daje tablica 4.4 u kojoj je dan prikaz elemenata za vrednovanje predviđenih kriterija temeljem pregleda 3 hipotetske ponude za projekt razmatranog višenamjenskog hidrotehničkog sustava.

Tablica 4.4. Elementi za vrednovanje pojedinog kriterija kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude¹

Redni broj kriterija	Kriteriji	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3	
A	Potencijal ponuditelja				
A.1	Projekti hidroelektrana snaga P>10MW u zadnjih 10 godina (upisuje se broj HE za koje su izrađena idejna rješenja, idejni, glavni i izvedbeni projekti)	3	3	4	UNOSE SE PODACI IZ PONUDA
A.2	Broj izrađenih složenih višenamjenskih projekata iz područja upravljanja vodama u zadnjih 10 godina	3	3	4	
A.3	Certifikat ISO9001, Sustav upravljanja kvalitetom (upisuje se 0 ili 100) ²	100	100	100	
A.4	Certifikat ISO14001, Sustav upravljanja okolišem (upisuje se 0 ili 100) ²	100	0	100	
A.5	Certifikat OHSAS 18001, Sustav upravljanja zdravljem i sigurnošću na radu (upisuje se 0 ili 100) ²	100	100	100	
B	Specifične reference stručnog tima				
B.1	Reference voditelja posla – stalno zaposlenog u firmi nositelja ponude				UNOSE SE PODACI IZ PONUDA
B.1.1	Broj godina staža na poslovima iz točke A	40	30	30	
B.1.2	Broj poslova iz točke A	6	5	5	
B.1.3	Posjedovanje međunarodnog certifikata za voditelja projekta, IPMA Level C ili viši, odnosno drugi odgovarajući (upisuje se 0 ili 100) ²	100	100	100	
B.2	Reference zamjenika voditelja posla – stalno zaposlenog u firmi nositelja ponude				
B.2.1	Broj godina staža na poslovima iz točke A	30	30	30	
B.2.2	Broj poslova iz točke A	6	5	5	
B.2.3	Posjedovanje međunarodnog certifikata za voditelja projekta, IPMA Level C ili viši, odnosno drugi odgovarajući (upisuje se 0 ili 100) ²	100	100	100	
B.3	Reference voditelja specifičnih dijelova poslova (ekspertnih područja)				
B.3.1	Stručnjak za hidrotehniku, ovlaštenu inženjer. Broj hidroelektrana i višenamjenskih projekata na kojima je bio odgovorni projektant	4	5	10	
B.3.2	Stručnjak za hidrogeologiju. Broj višenamjenskih projekata u izradi kojih je sudjelovao kao stručnjak hidrogeolog	6	10	10	
B.3.3	Stručnjak za elektrotehniku, ovlaštenu inženjer. Broj hidroelektrana u izgradnji kojih je sudjelovao kao odgovorni projektant	3	4	4	
B.3.4	Stručnjak za strojarstvo, ovlaštenu inženjer. Broj hidroelektrana u izgradnji kojih je sudjelovao kao odgovorni projektant	3	4	4	

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

Redni broj kriterija	Kriteriji	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3	
C	Razrada opsega posla koji je predmet nudenja³				
C.1	Pristup izradi i metodologija rada. (0 – bez prikaza, 100 – najbolji prikaz od ponuđenih)	70	75	70	VREDNUJE (OCJENJUJE) POVJERENSTVO
C.2	Vremenski plan rada i izvješćivanje. Ocjenjuje se detaljnost i kvaliteta razrade kroz broj aktivnosti i njihovih veza, opis sustava praćenja koji će se uspostaviti i predloženi načini izvješćivanja naručitelja. Organizacija i koordinacija stručnjaka. Ocjenjuje se detaljnost i kvaliteta plana angažiranja predviđenih stručnjaka. Prikazati mjere i opisati sustav vođenja i koordiniranja. (0 – bez prikaza, 100 – najbolji prikaz od ponuđenih)	70	75	85	

Napomene:

¹ U tablicu se unose podaci hipotetskih ponuditelja (1,2,3)

² Posjedovanje certifikata u tablici se označuje sa 100, a neposjedovanje s 0

³ Ocjenjuje Povjerenstvo ocjenom 1-100

Vrednovanje kriterija kvalitativnih (tehničkih) elemenata provodi se po slijedećoj formuli:

$$Q_i = tbi \frac{Xi}{Xi_{max}} \times 100$$

gdje je:

- Q_i vrijednost kvalitativnog (tehničkog) elementa ponude po i-tom potkriteriju
- tbi težina i-tog potkriterija
- Xi vrijednost po mjerilu i-tog podkriterija
- Xi_{max} najviša vrijednost po mjerilu i-tog potkriterija između svih ponuda.

Nastavno u tablici 4.5 dan je primjer vrednovanja pojedinih kriterija prema elementima danim u tablici 4.4.

Tablica 4.5. Primjer vrednovanje kriterija kvalitativnih (tehničkih) elemenata ponude

Redni broj kriterija	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3
A	Potencijal ponuditelja		
A.1	$\frac{3}{4} \times 100 \times 20\% = 15$	$\frac{3}{4} \times 100 \times 20\% = 15$	$\frac{4}{4} \times 100 \times 20\% = 20$
A.2	$\frac{3}{4} \times 100 \times 14\% = 10,5$	$\frac{3}{4} \times 100 \times 14\% = 10,5$	$\frac{4}{4} \times 100 \times 14\% = 14$
A.3	$100 \times 2\% = 2$	$100 \times 2\% = 2$	$100 \times 2\% = 2$
A.4	$100 \times 2\% = 2$	$0 \times 2\% = 0$	$100 \times 2\% = 2$
A.5	$100 \times 2\% = 2$	$0 \times 2\% = 0$	$0 \times 2\% = 0$
B	Specifične reference stručnog tima		
B.1	Reference voditelja posla – stalno zaposlenog u firmi nositelja ponude		
B.1.1	$\frac{40}{40} \times 100 \times 4\% = 4$	$\frac{30}{40} \times 100 \times 4\% = 3$	$\frac{30}{40} \times 100 \times 4\% = 3$
B.1.2	$\frac{6}{6} \times 100 \times 4\% = 4$	$\frac{5}{6} \times 100 \times 4\% = 3,3$	$\frac{5}{6} \times 100 \times 4\% = 3,3$
B.1.3	$100 \times 2\% = 2$	$100 \times 2\% = 2$	$100 \times 2\% = 2$
B.2	Reference zamjenika voditelja posla – stalno zaposlenog u firmi nositelja ponude		
B.2.1	$\frac{30}{30} \times 100 \times 4\% = 4$	$\frac{30}{30} \times 100 \times 4\% = 4$	$\frac{30}{30} \times 100 \times 4\% = 4$
B.2.2	$\frac{6}{6} \times 100 \times 4\% = 4$	$\frac{5}{6} \times 100 \times 4\% = 3,3$	$\frac{5}{6} \times 100 \times 4\% = 3,3$
B.2.3	$100 \times 2\% = 2$	$100 \times 2\% = 2$	$100 \times 2\% = 2$
B.3	Reference zamjenika voditelja specifičnih dijelova poslova (ekspertnih područja)		
B.3.1	$\frac{4}{10} \times 100 \times 3\% = 1,2$	$\frac{5}{10} \times 100 \times 3\% = 1,5$	$\frac{10}{10} \times 100 \times 3\% = 3$
B.3.2	$\frac{6}{10} \times 100 \times 3\% = 1,8$	$\frac{10}{10} \times 100 \times 3\% = 3$	$\frac{10}{10} \times 100 \times 3\% = 3$
B.3.3	$\frac{3}{4} \times 100 \times 2\% = 1,5$	$\frac{4}{4} \times 100 \times 2\% = 2$	$\frac{4}{4} \times 100 \times 2\% = 2$
B.3.4	$\frac{3}{4} \times 100 \times 2\% = 1,5$	$\frac{4}{4} \times 100 \times 2\% = 2$	$\frac{4}{4} \times 100 \times 2\% = 2$
C	Razrada opsega posla koji je predmet nuđenja		
C.1	$\frac{70}{75} \times 100 \times 10\% = 9,3$	$\frac{75}{75} \times 100 \times 10\% = 10$	$\frac{70}{75} \times 100 \times 10\% = 9,3$
C.2	$\frac{70}{85} \times 100 \times 20\% = 16,6$	$\frac{75}{85} \times 100 \times 20\% = 17,6$	$\frac{85}{85} \times 100 \times 20\% = 20$
Ukupno bodovi Qn= ΣQi	83,4	81,2	94,9

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

Ukupna vrijednost kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude određuje se po slijedećoj formuli:

$$Q = t \times \sum Q_i$$

gdje je:

- Q ocjena vrijednosti kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude na temelju vrednovanja kriterija kvalitativnih (tehničkih) elemenata
- Q_i ocjena vrijednosti kvalitativnog (tehničkog) elementa ponude po i-tom podkriteriju
- t težina kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude (u ovom slučaju uzeto je $t=80\%$).

Ukupna vrijednost kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude za razmatrani primjer dana je nastavno u tablici 4.6.

Tablica 4.6. Ukupna vrijednost kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude

	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3
Ukupno bodovi (Q_n) (tablica 4.5)	83,4	81,2	94,9
Ukupna vrijednost kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude (Q)	$83,4 \times 80\% = 66,72$	$81,2 \times 80\% = 64,96$	$94,9 \times 80\% = 75,92$

■ 4.3.4 Vrednovanje financijskog dijela ponude

Vrednovanje, odnosno ocjena financijskog dijela ponude j-tog ponuditelja provodi se korištenjem izraza za F_a ili F_b (vidi točku 6.5 Smjernica). Prema navedenom je:

$$F_a = f \times \frac{C_{min}}{C_j} \times 100$$

ili

$$F_b = f \times \frac{C_j}{C_{min}} \times 100$$

gdje su:

- C_j cijena j-tog ponuditelja,
- f (%) težina financijskog dijela ponude (u ovom slučaju uzeto je $f=20\%$) tako da je: $t\% + f\% = 100\%$

- t (%) težina kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude (u ovom slučaju uzeto je $t=80\%$)
- $C_{\min}$ najniža ponuđena cijena razmatranih ponuda.

Nastavno će se u tablicama 4.7 i 4.8, samo radi primjera, dati izračun oba načina financijskog vrednovanja. **Ovdje se napominje da je u natječaju potrebno unaprijed definirati koji će se način financijskog vrednovanja koristiti, odnosno koji će se pristup određivanja ukupne vrijednosti ponuda koristiti kod odabira.**

Tablica 4.7. Ukupna vrijednost financijskog dijela ponude – Fa

Vrijednost financijskog dijela (Fa)	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3
Cijena ponude (kn)	6.000.000	6.500.000	7.000.000
Ukupno bodovi	$\frac{6.000.000}{6.000.000} \times 100 = 100$	$\frac{6.000.000}{6.500.000} \times 100 = 92,3$	$\frac{6.000.000}{7.000.000} \times 100 = 85,7$
Ukupna vrijednost financijskog dijela ponude	100 x 20%=20,00	92,3 x 20%=18,46	85,7 x 20%=17,14

Tablica 4.8. Ukupna vrijednost financijskog dijela ponude - Fb

Vrijednost financijskog dijela (Fb)	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3
Cijena ponude (kn)	6.000.000	6.500.000	7.000.000
Ukupno bodovi	$\frac{6.000.000}{6.000.000} \times 100 = 100$	$\frac{6.500.000}{6.000.000} \times 100 = 108,3$	$\frac{7.000.000}{6.000.000} \times 100 = 116,7$
Ukupna vrijednost financijskog dijela ponude	100 x 20%=20,00	108,3 x 20%=21,67	116,7 x 20%=23,33

■ 4.3.5 Ukupna vrijednost ponuda i odabir najpovoljnije ponude

Kao što je to naprijed navedeno ukupna vrijednost ponude j-tog ponuditelja (E_j) (vidi točku 6.6 Smjernica) može se odrediti na jedan od slijedećih načina:

- Omjer kvalitativne i financijske ocjene
 $E = Q / F_b$
- Omjer kvalitativne ocjene i cijene (troška)
 $E = Q / C$
- Zbroj kvalitativne i financijske ocjene
 $E = Q + F_a$

Prethodna tri izraza daju najpovoljniju ponudu **s najvećom vrijednošću E**.

- Omjer cijene (troška) i kvalitativne ocjene
 $E = C / Q$
- Omjer financijske ocjene i kvalitativne ocjene
 $E = F_b / Q$

Prethodna dva izraza daju najpovoljniju ponudu **s najnižom vrijednošću E**.

Napominje se da je u natječaju potrebno unaprijed definirati koji će se pristup određivanja ukupne vrijednosti ponuda koristiti kod odabira.

U nastavku se u tablici 4.9, samo radi primjera izračuna, daje izračun ukupne vrijednosti ponude prema svim naprijed navedenim pristupima. Odabrana ponuda prema pojedinom pristupu označena je tamno plavom.

Tablica 4.9. Ukupna vrijednost ponude – E

Ukupna vrijednost ponude (E)	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3
$E=Q/F_b$	$\frac{66,72}{20,00} = 3,336$	$\frac{64,96}{21,67} = 2,998$	$\frac{75,92}{23,33} = 3,254$
$E=Q/C$	$\frac{66,72}{6.000.000} = 1,11 \times 10^{-5}$	$\frac{64,96}{6.500.000} = 0,99 \times 10^{-5}$	$\frac{75,92}{7.000.000} = 1,08 \times 10^{-5}$
$E=Q+F_a$	$66,72+20=86,72$	$64,96+18,46=83,42$	$75,92+17,14=93,06$
$E=C/Q$	$\frac{6.000.000}{66,72} = 8,99 \times 10^4$	$\frac{6.500.000}{64,96} = 10,00 \times 10^4$	$\frac{7.000.000}{75,92} = 9,22 \times 10^4$
$E=F_b/Q$	$\frac{20,00}{66,72} = 0,29976$	$\frac{21,67}{64,96} = 0,33359$	$\frac{23,33}{75,92} = 0,30730$

■ 4.3.6 Zaključak

Iz navedenog primjera vidljivo je da odabir ponude ovisi također o metodi ocjenjivanja ukupne vrijednosti ponude. Vidljivo je da, ako se određuje omjer kvalitativne (tehničke) i financijske vrijednosti, odnosno omjer kvalitativne (tehničke) vrijednosti i cijene ponude, u navedenom primjeru u prednosti je ponuditelj 1. Ako se za odabir ponude odredi ukupna vrijednost ponude kao suma kvalitativne (tehničke) i financijske vrijednosti, u navedenom primjeru u prednosti je ponuditelj 3.

4.4. Primjer projekta ceste¹

Za projekt ceste na kojoj se nalazi most i tunel u prvom koraku određeni su sljedeći elementi i odnosi:

1. način određivanja ukupne vrijednosti ponude
2. odnos kvalitativnog (tehničkog) i financijskog dijela
3. minimalna vrijednost neponderiranog kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude ($Q_{n_{min}}$)
4. grupe i odnos grupa kriterija kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude
5. način vrednovanja financijskog dijela.

Način određivanja ukupne vrijednosti ponude

U ovom primjeru dat će se izračun ukupne vrijednosti ponuda na osnovi zbroja kvalitativne i financijske ocjene

$$E = Q + Fa$$

Odnos kvalitativnog (tehničkog) i financijskog dijela

Da bi se odredila ukupna vrijednost ponude, za ovaj primjer definiran je odnos kvalitativnog (tehničkog) i financijskog dijela ponude:

- $t = 75\%$ težina kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude
- $f = 25\%$ težina financijskog dijela ponude

Težinski omjeri odabrani su tako da je: $t\% + f\% = 100\%$

¹ Odnos kvalitativnog i financijskog dijela ponude u %, izbor kriterija i njihovo težinsko učešće u % u ovom primjeru ilustrativne su prirode

Minimalna vrijednost neponderiranog kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude (Qn_{min})

Određena je najmanja vrijednost kvalitativnog (tehničkog) dijela $Qn_{min}=75$

Grupe i odnos grupa kriterija kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude

Za vrednovanje kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude određene su grupe kriterija koje će se vrednovati i koji će biti njihov međusobni odnos. Za ovaj primjer projekta određuju se grupe i težinska učešća grupa kako je dano u tablici 4.10:

Tablica 4.10. Primjer – Grupe kriterija koje se vrednuju i težinsko učešće grupe u ukupnoj kvalitativnoj (tehničkoj) vrijednosti ponude

Oznaka grupe	Grupa kriterija koja se vrednuje	Težinsko učešće grupe
A	Potencijal ponuditelja	35%
B	Specifične reference stručnog tima	55%
C	Razrada opsega posla koje je predmet nuđenja	10%
	UKUPNO	100%

Financijski dio

Budući da će se u ovom primjeru provesti ocjenjivanje ponuda na osnovi zbroja kvalitativne i financijske ocjene prema pristupu navedenom u točki 6.6 Smjernica, ocjena financijskog (cjenovnog) dijela ponude svih ponuditelja u ovom će se primjeru provesti korištenjem izraza za Fa (vidjeti točku 6.5 Smjernica)

Za projekt ceste na kojoj se nalazi most i tunel nastavno se u tablici 4.11 daje mogući primjer kriterija, mjerila i relativna težina kriterija (%), na osnovi kojih se može provesti vrednovanje kvalitativnog (tehničkog) dijela ponuda.

Kao što je to naprijed već napomenuto, izbor kriterija za vrednovanje usko je povezan s definiranjem vrste i opsega posla, odnosno sa zahtjevima koji se postavljaju glede kvalitete i detaljnosti izvršenja usluge. Stoga nastavno predviđeni kriteriji ne predstavljaju nešto što se u ovakvom primjeru preporučuje, nego samo jednu hipotetsku mogućnost. Moguće je, s obzirom na vrstu projekta, uz opseg posla i zahtjeve izvršenja usluge, postaviti i druge kriterije i mjerila, primjerice, specifikaciju iskustva u projektima vezanim uz:

- određenu vrstu projekta (idejni, glavni, izvedbeni)
- opremanje tunela za promet
- složene uvjete odvijanja prometa
- posebne uvjete kod temeljenja mostova
- specifične geotehničke uvjete koji se očekuju na trasi prometnice
- specifične zahtjeve za geodetske radove
- i ostale moguće specifičnosti koje proizlaze iz lokalnih uvjeta i vrste građevina koje se predviđaju.

Tablica 4.11. Primjer kriterija i mjerila za vrednovanje kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude za razmatrani projekt ceste

Redni broj kriterija	Kriteriji	Težina (tbi)	Mogući bodovi
A	Potencijal ponuditelja	35%	
A.1	Projekti cesta u zadnjih 5 godina (upisuje se broj kilometara za koje su izrađeni glavni i izvedbeni projekti)	13%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
A.2	Projekti mostova u zadnjih 5 godina (upisuje se broj projekata za koje su izrađeni glavni i izvedbeni projekti)	10%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
A.3	Projekti tunela u zadnjih 5 godina (upisuje se broj projekata za koje su izrađeni glavni i izvedbeni projekti)	10%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
A.4	Certifikat ISO9001, Sustav upravljanja kvalitetom (upisuje se 0 ili 100)	1%	0 ili 100
A.5	Certifikat ISO14001, Sustav upravljanja okolišem (upisuje se 0 ili 100)	1%	0 ili 100
B	Specifične reference stručnog tima	55%	
B.1	Reference voditelja posla – stalno zaposlenog u firmi nositelja ponude		
B.1.1	Broj godina staža na poslovima iz točke A	5%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
B.1.2	Broj poslova iz točke A	5%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
B.1.3	Posjedovanje međunarodnog certifikata za voditelja projekta, IPMA Level C ili viši, odnosno drugi odgovarajući (upisuje se 0 ili 100)	5%	0 ili 100
B.2	Reference voditelja specifičnih dijelova poslova (ekspertnih područja)		
B.2.1	Stručnjak za cestogradnju, ovlaštenu inženjer. Broj projekata cesta u izgradnji kojih je bio odgovorni projektant	10%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
B.2.2	Stručnjak za geotehniku. Broj projekata cesta, tunela ili mostova u izgradnji kojih je sudjelovao kao stručnjak geotehničar	10%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
B.2.3	Stručnjak za mostove, ovlaštenu inženjer. Broj mostova u izgradnji kojih je sudjelovao kao odgovorni projektant	10%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$
B.2.4	Stručnjak za tunele, ovlaštenu inženjer. Broj tunela u izgradnji kojih je sudjelovao kao odgovorni projektant	10%	$\frac{X_i}{X_{i\max}} \times 100$

Redni broj kriterija	Kriteriji	Težina (tbi)	Mogući bodovi
C	Razrada opsega posla koji je predmet nudenja	10%	
C.1	Pristup izradi i metodologija rada. (0 – bez prikaza, 100 – najbolji prikaz od ponuđenih)	5%	$\frac{X_i}{X_{i_{\max}}} \times 100$
C.2	Vremenski plan rada i izvješćivanje. Ocjenjuje se detaljnost i kvaliteta razrade kroz broj aktivnosti i njihovih veza, opis sustava praćenja koji će se uspostaviti i predloženi načini izvješćivanja naručitelja. Organizacija i koordinacija stručnjaka. Ocjenjuje se detaljnost i kvaliteta plana angažiranja predviđenih stručnjaka. Prikazati mjere i opisati sustav vođenja i koordiniranja. (0 – bez prikaza, 100 – najbolji prikaz od ponuđenih)	5%	$\frac{X_i}{X_{i_{\max}}} \times 100$
	Ukupno težine i bodovi nudenja	100%	Max. 100

Na osnovi prispjelih ponuda provodi se njihov pregled te se utvrđuju elementi za vrednovanje svakog pojedinog kriterija. Nastavno se daje tablica 4.12 u kojoj je dan prikaz elemenata za vrednovanje predviđenih kriterija temeljem pregleda 3 **hipotetske ponude** za razmatrati projekt.

Tablica 4.12. Elementi za vrednovanje pojedinog kriterija kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude

Redni broj kriterija	Kriteriji	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3	
A	Potencijal ponuditelja				
A.1	Projekti cesta u zadnjih 5 godina (upisuje se broj kilometara za koje su izrađeni glavni i izvedbeni projekti)	80	120	200	UNOSE SE PODACI IZ PONUDA
A.2	Projekti mostova u zadnjih 5 godina (upisuje se broj projekata za koje su izrađeni glavni i izvedbeni projekti)	3	5	5	
A.3	Projekti tunela u zadnjih 5 godina (upisuje se broj projekata za koje su izrađeni glavni i izvedbeni projekti)	1	1	1	
A.4	Certifikat ISO9001, Sustav upravljanja kvalitetom (upisuje se 0 ili 100)	100	100	100	
A.5	Certifikat ISO14001, Sustav upravljanja okolišem (upisuje se 0 ili 100)	100	0	0	
B	Specifične reference stručnog tima				
B.1	Reference voditelja posla – stalno zaposlenog u firmi nositelja ponude				UNOSE SE PODACI IZ PONUDA
B.1.1	Broj godina staža na poslovima iz točke A	25	20	30	
B.1.2	Broj poslova iz točke A	5	4	5	
B.1.3	Posjedovanje međunarodnog certifikata za voditelja projekta, IPMA Level C ili viši, odnosno drugi odgovarajući (upisuje se 0 ili 100)	0	100	100	
B.2	Reference voditelja specifičnih dijelova poslova (ekspertnih područja)				

Redni broj kriterija	Kriteriji	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3	
B.2.1	Stručnjak za cestogradnju, ovlašteni inženjer. Broj projekata cesta na kojima je bio odgovorni projektant	4	5	8	UNOSE SE PODACI IZ PONUDA
B.2.2	Stručnjak za geotehniku. Broj projekata cesta, tunela ili mostova u izradi kojih je sudjelovao kao stručnjak geotehničar	3	4	5	
B.2.3	Stručnjak za mostove, ovlašteni inženjer. Broj mostova u izgradnji kojih je sudjelovao kao odgovorni projektant	3	4	4	
B.2.4	Stručnjak za tunele, ovlašteni inženjer. Broj tunela u izgradnji kojih je sudjelovao kao odgovorni projektant	1	1	1	
C	Razrada opsega posla koji je predmet nuđenja				
C.1	Pristup izradi i metodologija rada. (0 – bez prikaza, 100 – najbolji prikaz od ponuđenih)	70	75	75	VREDNUJE (OCJENJUJE) POVJERENSTVO
C.2	Vremenski plan rada i izvješćivanje. Ocjenjuje se detaljnost i kvaliteta razrade kroz broj aktivnosti i njihovih veza, opis sustava praćenja koji će se uspostaviti i predloženi načini izvješćivanja naručitelja. Organizacija i koordinacija stručnjaka. Ocjenjuje se detaljnost i kvaliteta plana angažiranja predviđenih stručnjaka. Prikazati mjere i opisati sustav vođenja i koordiniranja. (0 – bez prikaza, 100 – najbolji prikaz od ponuđenih)	70	80	90	

Nastavno se u tablici 4.13 daje pregled vrijednosti kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude na osnovi kriterija i mjerila danih u tablici 4.11 i pristupa obrazloženog u točki 6 Smjernica. Za određivanje ukupne vrijednosti kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude pretpostavit će se da težina ovog dijela ponude iznosi $t=75\%$.

Tablica 4.13. Vrijednosti kriterija kvalitativnih (tehničkih) elemenata ponude

Redni broj kriterija	Kriteriji	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3
A	Potencijal ponuditelja			
A.1	Projekti cesta u zadnjih 5 godina (upisuje se broj kilometara za koje su izrađeni glavni i izvedbeni projekti)	5,2	7,8	13,0
A.2	Projekti mostova u zadnjih 5 godina (upisuje se broj projekata za koje su izrađeni glavni i izvedbeni projekti)	6,0	10,0	10,0
A.3	Projekti tunela u zadnjih 5 godina (upisuje se broj projekata za koje su izrađeni glavni i izvedbeni projekti)	10,0	10,0	10,0
A.4	Certifikat ISO9001, Sustav upravljanja kvalitetom (upisuje se 0 ili 100)	1,0	1,0	1,0
A.5	Certifikat ISO14001, Sustav upravljanja okolišem (upisuje se 0 ili 100)	1,0	0	0
B	Specifične reference stručnog tima			
B.1	Reference voditelja posla – stalno zaposlenog u firmi nositelja ponude			
B.1.1	Broj godina staža na poslovima iz točke A	4,2	3,3	5,0

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCIJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

Redni broj kriterija	Kriteriji	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3
B.1.2	Broj poslova iz točke A	5,0	4,0	5,0
B.1.3	Posjedovanje međunarodnog certifikata za voditelja projekta, IPMA Level C ili viši, odnosno drugi odgovarajući (upisuje se 0 ili 100)	0,0	5,0	5,0
B.2	Reference voditelja specifičnih dijelova poslova (ekspertnih područja)			
B.2.1	Stručnjak za cestogradnju, ovlaštenu inženjer. Broj projekata cesta na kojima je bio odgovorni projektant	5,0	6,3	10,0
B.2.2	Stručnjak za geotehniku. Broj projekata cesta, tunela ili mostova u izradi kojih je sudjelovao kao stručnjak geotehničar	6,0	8,0	10,0
B.2.3	Stručnjak za mostove, ovlaštenu inženjer. Broj mostova u izgradnji kojih je sudjelovao kao odgovorni projektant	7,5	10,0	10,0
B.2.4	Stručnjak za tunele, ovlaštenu inženjer. Broj tunela u izgradnji kojih je sudjelovao kao odgovorni projektant	10,0	10,0	10,0
C	Razrada opsega posla koji je predmet nuđenja			
C.1	Pristup izradi i metodologija rada. (0 – bez prikaza, 100 – najbolji prikaz od ponuđenih)	4,7	5,0	5,0
C.2	Vremenski plan rada i izvješćivanje. Ocjenjuje se detaljnost i kvaliteta razrade kroz broj aktivnosti i njihovih veza, opis sustava praćenja koji će se uspostaviti i predloženi načini izvješćivanja naručitelja. Organizacija i koordinacija stručnjaka. Ocjenjuje se detaljnost i kvaliteta plana angažiranja predviđenih stručnjaka. Prikazati mjere i opisati sustav vođenja i koordiniranja. (0 – bez prikaza, 100 – najbolji prikaz od ponuđenih)	3,9	4,4	5,0
Ukupno bodovi $Q_n = \sum Q_i$		69,5	84,8	99,0
Ukupna vrijednost kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude (Q) – $t = 75\%$			63,60	74,25

Određena je minimalna vrijednost kvalitativnog (tehničkog) dijela s $Q_{n\min} = 75$.

Ponuditelj 1 ne zadovoljava navedeni kriterij:

$$Q_n = 69,5 < Q_{n\min} = 75$$

te se uvrđuje da ponuditelj 1 ne zadovoljava očekivane tehničke i stručne sposobnosti u pogledu kvalitete. Njegova se ponuda odbacuje bez obzira na cijenu i dalje se ne razmatra.

U tablici 4.14 daje se ocjena vrijednosti financijskog dijela ponude, a u tablici 4.15 ukupna vrijednost ponude. Za ocjenu ukupne vrijednosti ponude, u ovom primjeru odabran je zbroj financijske i kvalitativne (tehničke) vrijednosti ponude. Za težinu financijskog dijela ponude u ovom slučaju uzeto je $f=25\%$

Tablica 4.14. Ukupna vrijednost financijskog dijela ponude – Fa

Vrijednost financijskog dijela (Fa)	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3
Cijena ponude (kn)	ne razmatra se	5.000.000	5.000.000
Ukupna vrijednost financijskog dijela ponude	ne razmatra se	25,00	20,83

Tablica 4.15. Ukupna vrijednost ponude

	Ponuditelj 1	Ponuditelj 2	Ponuditelj 3
Ukupna vrijednost kvalitativnog (tehničkog) dijela ponude	ne razmatra se	63,60	74,25
Ukupna vrijednost financijskog dijela ponude	ne razmatra se	25,00	20,83
Ukupna vrijednost ponude	ne razmatra se	88,60	95,08

Na osnovi naprijed navedenih kriterija i mjerila najpovoljnija ponuda u ovom primjeru je ponuda ponuditelja 3.

MOGUĆA METODOLOGIJA UTVRĐIVANJA PROCIJENJENE VRIJEDNOSTI NABAVE INŽENJERSKIH USLUGA

5.1. Uvod

Svrha utvrđivanja procijenjene vrijednosti nabave inženjerskih usluga je realno planiranje učinkovitog i namjenskog trošenja proračunskih i drugih javnih sredstava. Stvarna vrijednost nabave jest rezultat provedenog postupka javne nabave.

Inženjerske usluge definiraju se kao pružanje usluga tehničkog savjetovanja, projektiranja, izrade tehničkih studija i elaborata te projektantski i stručni nadzor. Inženjerske usluge u ovom smislu daju struke iz sljedećih područja: građevinarstvo, elektrotehnika, strojarstvo, a može se primjenjivati i za područja arhitekture, zaštite prirode i okoliša (biologija, kemija), geologije, geodezije i ostalih srodnih područja intelektualnih usluga.

Procijenjena vrijednost nabave inženjerskih usluga proizlazi iz opisa predmeta nabave i očekivanog opsega usluge. Do nje se dolazi procjenom potrebnog vremena rada svih stručnjaka potrebnih da se obavi predmetna usluga, jedinične cijene rada i svih povezanih materijalnih troškova koji su nužni za izvršenje usluge.

Utvrdjivanje i objavljivanje procijenjene vrijednosti nabave od strane javnih naručitelja je zakonom propisana obveza. Suvišno je težiti niskoj procijenjenoj vrijednosti nabave jer se time ne štede javna sredstva, već se utječe na česte nepotrebne rebalanse javnih programa i planova te zbunjuje ponuditelje u procjeni stvarnog opsega posla.

Veća procijenjena vrijednost nabave od realne predstavlja manji rizik od preniske procijenjene vrijednosti jer u sustavu javne nabave objektivnu cijenu regulira tržište.

S tim u vezi, naručitelju se preporuča korištenje Pravilnika o standardu usluga projektiranja i/ili stručnog nadzora građenja osoba građevinske struke koji je donijela Hrvatska komore inženjera građevinarstva (dalje Pravilnik), odnosno za ostale inženjerske struke (arhitektonsku, elektrotehničku i strojarску) pravilnike o standardu usluga njihovih komora.

Važno je naglasiti da naručitelj treba selektivno i oprezno koristiti Pravilnik. Potrebno vrijeme (sati) rada koji daje Pravilnik temelji se na prosječnoj procjeni angažmana inženjera za utvrđenu inženjersku uslugu. U sagledavanju i kalkuliranju očekivane vrijednosti nabave, naručitelj mora početi od specifičnih zahtjeva predmetne nabave. Ako to ne učini, dolazi u opasnost da podcijeni realne utjecaje na formiranje vrijednosti usluge te u tom slučaju naručitelj može očekivati da cijene ponuda budu više od planirane vrijednosti nabave ili cijena ponude bude neuobičajeno niska.

Pravilnikom o standardu usluga projektiranja i stručnog nadzora građenja osoba građevinske struke predviđa se količina rada na planiranoj usluzi. Za utvrđivanje procijenjene vrijednosti nabave od strane javnih naručitelja u cilju zakonom propisane obveze utvrđivanja i objavljivanja te vrijednosti, u nastavku se opisuje metodologija korištenja statističkih javno objavljenih podataka ostvarenih prihoda u proteklom razdoblju u sektoru inženjerskih usluga u predviđanju očekivane cijene (troška) sata rada inženjerskih usluga.

Objavom procijenjene vrijednosti nabave u dokumentaciji za nadmetanje utječe se na cijene ponuditelja. Dobro i vjerodostojno procijenjena vrijednost nabave daje naručitelju sigurnost u ocjeni ponuđenih cijena. U tom smislu značajne razlike između ponuđenih cijena i procijenjene vrijednosti nabave upućuju prvenstveno na ponuditeljevo nerazumijevanje opsega i tražene kvalitete predmeta nabave ili na nerazumljiv, odnosno nedovoljno opisan predmet nabave od strane naručitelja.

Cijene su rezultat obrade javno objavljenih podataka (Državni zavod za statistiku, FINA, EU komisija), pa se zbog toga može smatrati da to nije dijeljenje tržišno osjetljivih informacija među pojedinim konkurentima, sukladno Zakonu o zaštiti tržišnog natjecanja. Takvi statistički prikazi nemaju niti mogu imati kao cilj ili posljedicu narušavanje tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu. Isto tako ne obvezuju potencijalne ponuditelje da se pridržavaju tih cijena, pa takvi ponuditelji u tom slučaju ne mogu ni biti sankcionirani. Objava u publikacijama Državnog zavoda za statistiku

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCijenjena VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUĐA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

podataka o prihodima, bruto plaćama, broju zaposlenih po gospodarskim područjima i korištenje tih podataka u definiranju procijenjene vrijednosti nabave u postupku javnog nadmetanja jednako je nesporno i indiferentno sa stajališta narušavanja tržišnog natjecanja kao i objava procijenjene vrijednosti nabave u postupku javnog nadmetanja.

Ovim statističkim obradama, osim što se ne smanjuje tržišno natjecanje, postižu se sljedeći pozitivni učinci:

- javnim naručiteljima nudi se neobvezujuća, ali kvalitetna pomoć u definiranju procijenjene vrijednosti nabave inženjerskih usluga za njihove potrebe zajedno s Pravilnikom o standardu inženjerskih usluga
- pridonosi se unaprjeđenju inženjerskih usluga specijaliziranih malih i srednjih poduzeća, a time i djelotvornom povećanju javne vrijednosti i gospodarskog razvoja
- potencijalnim ponuditeljima ne nameću se ograničenja u njihovom pravu na slobodno i samostalno određivanje tržišnih cijena svojih usluga niti ih se time isključuje s tržišta inženjerskih usluga.

Procijenjena vrijednost nabave inženjerskih usluga određuje se kao umnožak procijenjenog potrebnog vremena rada (norma sati, R) i cijene rada po jedinici vremena (S):

$$C = R \times S$$

5.2. Procjena potrebnog vremena rada inženjerske usluge

Potrebno vrijeme rada (norma sati, R) određuje se temeljem Pravilnika o standardu usluga u zavisnosti od procijenjenih troškova građenja (I) i stupnja složenosti projekta za inženjersku uslugu. Koeficijenti „ m “ i „ n “ mijenjaju se u ovisnosti o stupnju složenosti projektiranja svake pojedine vrste građevina:

$$R = m \times I^n$$

Norma sat je prosječni sat rada na pružanju usluge svih uključenih u projekt, a u cijeni norma sata sadržane su sve naknade i plaće, licence za programsku opremu, amortizacija informatičke i druge opreme, najamnina ili amortizacija prostora, dobit i porezi, putni troškovi, troškovi osiguranja i drugi neizravni troškovi administracije, računovodstva, knjigovodstva i slično.

Preporuča se korištenje Pravilnika za utvrđivanje potrebnih sati rada za usluge projektiranja koje se sastoje od provjere zadatka, izrade idejnog rješenja i idejnog projekta, ishođenja lokacijske dozvole, izrade glavnog projekta i troškovnika, ishođenja dozvole za građenje i izrade izvedbenog projekta.

5.3. Model izračuna cijene sata rada inženjerskih usluga

Izjednačavanjem troškova rada s dijelom prihoda, model definira očekivanu cijenu sata rada (S) kao umnožak prosječnog prihoda po satu rada (PS_{sr}) i faktora F_u :

$$S = F_u \times PS_{sr}$$

Odabir faktora F_u podrazumijeva odabir vjerojatnosti (rizika) podcjenjivanja ili precjenjivanja jedinične cijene rada očekivane ponude u odnosu na one cijene rada koje su se pojavljivale u razdoblju statističke obrade.

Trgovačko društvo koje pruža inženjerske usluge ima specifičnu strukturu prihoda i rashoda, tako da se za svrhu za koju je ova obrada predviđena može postaviti jednakost dijela troškova i prihoda na slijedeći način:

$$S \times f_{it} \times Z_{uk} \times S_g = (1 - k_{vu} - k_{im} + s_{md}) \times P$$

iz čega proizlazi izraz za cijenu (trošak) sata rada:

$$S = \frac{(1 - k_{vu} - k_{im} + s_{md})}{f_{it}} \times \frac{1}{S_g} \times \frac{P}{Z_{uk}}$$

Omjer cijene sata rada i prihoda po satu rada je faktor (F) koji proizlazi iz prethodnih izraza, a koji se sastoji od svih slučajnih varijabli modela. Faktor F je varijabilan i u funkciji je organizacije i poslovanja trgovačkog društva. Vrijednost faktora F kreće se u rasponu od 1,0 do 1,2:

$$F = \frac{(1 - k_{vu} - k_{im} + s_{md})}{f_u}$$

Prihod po satu rada je:

$$PS = \frac{1}{S_g} \times \frac{P}{Z_{uk}}$$

Također nije konstantan već je, prema podacima kojima se uspostavlja model, njegova varijabilnost najbolje opisana funkcijom Log-logističke gustoće razdiobe (koristi se u medicini, hidrologiji, inženjerstvu – u analizi pouzdanosti i ekonomiji – u opisu razdiobe prihoda).

U cilju izbjegavanja apsolutnih vrijednosti prihod po satu (PS) standardiziran je dijeljenjem sa srednjom vrijednosti prihoda po satu (PS_{sr}) tako da se uvodi koeficijent razdiobe prihoda:

$$k_{rp} = PS / PS_{sr}$$

Uz ukupni koeficijent relacije cijene rada i prihoda:

$$F_u = k_{rp} \times F$$

$$F_u = \frac{(1 - k_{vu} - k_{im} + s_{md}) \times k_{rp}}{f_{it}}$$

i srednju vrijednost prihoda po satu PS_{sr} :

$$PS_{sr} = \frac{\sum_{i=1}^{i=n} PS_i}{n}$$

proizlazi cijena sata rada pružanja inženjerskih usluga (S):

$$F = \frac{(1 - k_{vu} - k_{im} + s_{md}) \times k_{rp}}{f_{it}} \times \frac{\sum_{i=1}^{i=n} \left(\frac{1}{S_g} \times \frac{P}{Z_{uk}} \right)}{n}$$

odnosno, skraćeno, cijena sata rada pružanja inženjerskih usluga (S):

$$S = F_u \times PS_{sr}$$

gdje su varijable:

S	- cijena sata rada usluge (kn/sat)
$k_{vu} = Vu / P$	- koeficijent vanjskih usluga, udjel vrijednosti (rashoda) vanjskih usluga u prihodu tekuće godine (P), na kojima nije ostvarena dodana vrijednost. Vrijednost vanjskih usluga je rashod za podizvođitelja ili člana zajednice ponuditelja ako je njegov posao evidentiran kod voditelja zajednice. Za potrebe analize i prihvatljive pouzdanosti (rizika) predloženog modela ovaj koeficijent se definira kao slučajna varijabla.
$k_{im} = \Delta I / P$	- promjena vrijednosti imovine u referentnom razdoblju (razlika imovine prethodne i tekuće godine), udjel promjene u odnosu na prihod. Ovim se izuzimaju svi „ekstra“ prihodi koji nisu rezultat izravnog pružanja inženjerskih usluga (moguće od druge djelatnosti), odnosno koji ne mogu biti sastavnica cijene sata rada u pružanju inženjerskih usluga. Isto tako, smanjenje imovine uzrokovano korištenjem akumulacije sredstava u pokrivanju troškova rada može biti sastavnica cijene sata rada. Za potrebe analize i prihvatljive pouzdanosti (rizika) predloženog modela ovaj koeficijent se definira kao slučajna varijabla.
$s_{md} = D / P$	- prihvatljiva stopa dobiti (D) u odnosu na prihod. Za potrebe analize i prihvatljive pouzdanosti (rizika) predloženog modela ovaj koeficijent se definira kao slučajna varijabla.
$f_{it} = T_{ri} / T_{ru}$	- udjel izravnih troškova rada u ukupnim troškovima rada. Radi pojednostavnjenja, može se definirati omjer broja „efektivnih“ zaposlenika (bez zaposlenika uprave i zajedničkih službi koji generiraju opće, zajedničke troškove rada) i ukupnog broja zaposlenika. Za potrebe analize i prihvatljive pouzdanosti (rizika) predloženog modela ovaj koeficijent se definira kao slučajna varijabla.
S_g	- broj radnih sati u godini, $S_g = 1.800$
P	- godišnji prihod, kn/god
PS	- prihod po satu
PS_{sr}	- srednja vrijednost prihoda po satu
Z_{uk}	- ukupan broj zaposlenih
F_u	- ukupni koeficijent relacije cijene rada i prihoda po satu rada.

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUĐA S NEUPOBICAJENOM NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

U cilju ispravnog utvrđivanja koeficijenata k_{vu} , i k_{im} odabiru se „čiste“ konzultantske tvrtke s prepoznatljivim djelovanjem i strukturom prihoda i rashoda prema javno objavljenim podacima FINA-e. Kriteriji su slijedeći:

- Tvrtke koje su klasificirane po NKD₂₀₀₇ u odjeljke:

71 - Arhitektonske djelatnosti i inženjerstvo; tehničko ispitivanje i analiza. Ovaj odjeljak uključuje arhitektonske i inženjerske usluge, usluge izrade nacrt (projektiranja), usluge građevinskog nadzora te istraživačke i kartografske usluge. Također uključuje izvođenje fizikalnih, kemijskih i ostalih analitičkih ispitivanja.

72 - Znanstveno istraživanje i razvoj

Ovaj odjeljak uključuje tri vrste djelatnosti na području istraživanja i razvoja: temeljno istraživanje, primijenjeno istraživanje i eksperimentalni razvoj. Djelatnosti na području istraživanja i razvoja iz ovog odjeljka podijeljene su u dvije kategorije: prirodne znanosti i inženjerstvo te društvene i humanističke znanosti.

- Glavni korektivni kriterij (kriterij odabira) je omjer troškova osoblja (T_o) i ukupnog prihoda (P):

$$\frac{T_o}{P} \geq k_{gop}$$

O odabiru granične vrijednosti k_{gop} ovisi odabir raspona vrijednosti gustoće vjerojatnosti koeficijenata veličina definiranih u odnosu na prihod (k_{vu} , k_{im} , s_{md}). Granična vrijednost se može uzeti u rasponu: $30\% < k_{gop} < 40\%$.

Za neke tvrtke koje spadaju u odjeljke 71 i 72 omjer $k_{gop}=T_o/P$ manji je od 10%, što je za ovu namjenu razlog za njihovo isključenje iz odabira tvrtki koje se bave „čistim“ inženjerskim savjetovanjem i projektiranjem.

- U širem smislu, uz definirane k_{vu} , k_{im} obradom tvrtki odabranih temeljem gornjih kriterija, može se proširiti na tvrtke po NKD₂₀₀₇: područje M – Stručne, znanstvene i tehničke djelatnosti za koje se obrađuju i objavljuju podaci u publikacijama i portalu Državnog zavoda za statistiku. U područje M spadaju odjeljci:

69 Pravne i računovodstvene djelatnosti

70 Upravljačke djelatnosti; savjetovanje u vezi s upravljanjem

71 Arhitektonske djelatnosti i inženjerstvo; tehničko ispitivanje i analiza

72 Znanstveno istraživanje i razvoj

73 Promidžba (reklama i propaganda) i istraživanje tržišta

74 Ostale stručne, znanstvene i tehničke djelatnosti

75 Veterinarske djelatnosti

Najmanje, očekivane i najveće vrijednosti slučajnih varijabli upotrijebljenih u modelu određene su analizom javno objavljenih podataka za 2014. godinu za 28 društava, odabranih po prethodno navedenom načelu, iz odjeljaka 71 i 72 (NKD₂₀₀₇). Broj zaposlenih u odabranim društvima je 1.584, a prihod 747,6 mil. kn. Na temelju tih podataka uspostavljen je model cijene sata rada u pružanju inženjerskih usluga u odnosu na prihod po satu rada inženjerskih usluga: $S = f(F_{uk}, PS)$. Model je kalibriran i testiran sa svim koeficijentima koristeći usvojene funkcije gustoća razdioba.

5.4. Primjena modela proračuna cijene sata usluge na tvrtke iz područja M (NKD₂₀₀₇)

U tablici su dani podaci o prihodu i zaposlenima za područje M – Stručne, znanstvene i tehničke djelatnosti za mala i srednja trgovačka društva (ukupno 935), u 2013. godini prema Državnom zavodu za statistiku, Statistički ljetopis 2015. Iza njih su dane pretpostavljene vrijednosti koeficijenata strukture rashoda i prihoda s rasponom vrijednosti.

Prihod u 2013. godini (Izvor: Statistički ljetopis 2015, DZS)	P	10,3 mlrd kn
Broj zaposlenih u 2013. godini (Izvor: Statistički ljetopis 2015, DZS)	Z_{uk}	22.323
Srednja vrijednost prihoda po satu (Izvor: Statistički ljetopis 2015, DZS)	PS_{sr}	256 kn
Udjel izravnih troškova rada u ukupnim troškovima rada (trokutna razdioba: min, očekivano, max)	$f_{it} = T_{ri} / T_{ru}$	80%, 85%, 90%
Koeficijent vanjskih usluga (trokutna razdioba: min, očekivano, max)	$k_{vu} = V_u / P$	5%, 10%, 30%
Promjena vrijednosti imovine (trokutna razdioba: min, očekivano, max)	$k_{im} = \Delta I / P$	-5%, 0%, 5%
Prihvatljiva stopa dobiti (trokutna razdioba: min, očekivano, max)	$s_{md} = D / P$	2%, 4%, 8%
Koeficijent gustoće razdiobe standardiziranog prihoda po satu rada (Log-logistička razdioba)	$k_{rp} = PS / PS_{sr}$	5% = 0,50; 50% = 0,96; 95% = 1,7

5.5. Zaključak

Opisani model, uspostavljen kao pomoć javnom naručitelju u planiranju i provedbi javne nabave u postupku procjenjivanja vrijednosti nabave, definira očekivanu cijena sata rada temeljem statističke obrade prošlog razdoblja kao umnožak prosječnog prihoda po satu rada i faktora F_u :

$$S = F_u \times PS_{sr}$$

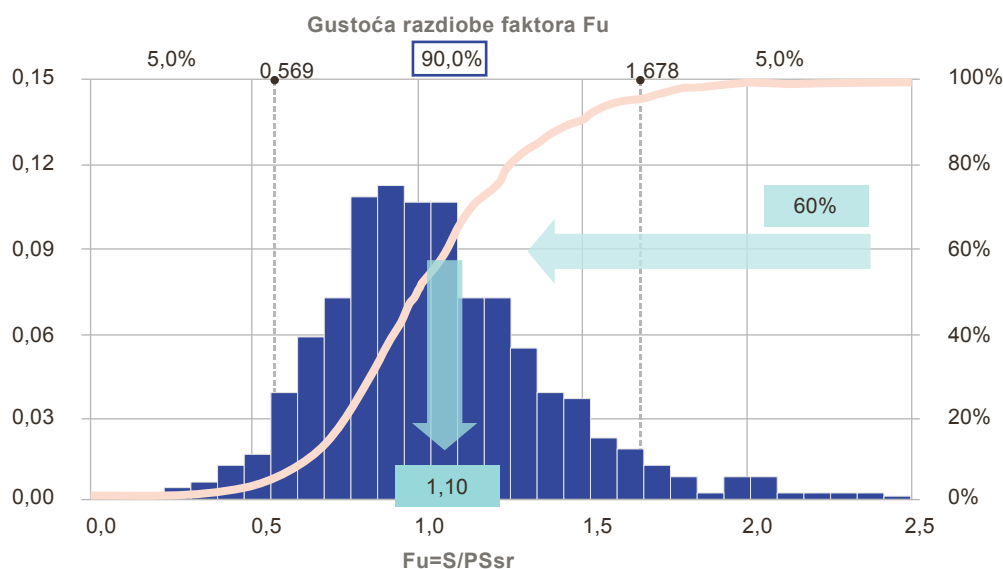
Relacija proizlazi izjednačavanjem troškova rada s dijelom prihoda:

Troškovi rada = dio Prihoda

Cijena sata rada (S) x Ukupan broj sati rada (SR) = koeficijent „k“ ($k < 1$) x Prihod (P)

Faktor F_u je varijabilan i u funkciji je organizacije i poslovanja trgovačkog društva te u ovisnosti o varijabilitetu prihoda po satu rada među trgovačkim društvima. Odabir faktora F_u iz prikazane Log-logističke gustoće razdiobe podrazumijeva odabir vjerojatnosti (rizika) podcjenjivanja ili precjenjivanja jedinične cijene rada u očekivanoj ponudi u odnosu na one cijene koje su se pojavljivale u prošlosti u razdoblju statističke obrade. Uz interval povjerenja nešto veći od 90%, vrijednosti faktora F_u su od 0,6 do 1,7.

Slika 5.1. Definiranje faktora F_u uz usvojen stupanj vjerojatnosti (pouzdanosti)



UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLJUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUDA S NEUOBICAJENO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

U trgovačkim društvima koja pružaju inženjerske usluge kao što su usluge tehničkog savjetovanja, projektiranja, izrade tehničkih studija i elaborata te projektantskog i stručnog nadzora, varijabilni i materijalni troškovi (troškovi materijala i sirovina) su niski. Fiksni troškovi, od kojih su najveći troškovi osoblja, dominantna su kategorija troškova. Uvažavajući te činjenice, uspostavljen je model čija su točnost i odstupanja rezultata unutar varijabilnosti prihoda po satu rada ili jedinične cijene. Točnost opisanog modela je prihvatljiva s obzirom na namjenu za koju je model predviđen.

Tako utvrđene očekivane cijene rada za potrebe objave procijenjene vrijednosti nabave od strane javnog naručitelja rezultat su jednostavnog korištenja javno objavljenih podataka i ne obvezuju potencijalne ponuditelje.

Napomena

Prikazana metodologija predstavlja samo jedan od mogućih načina utvrđivanja procijenjene vrijednosti nabave inženjerskih usluga i ni na koji način nije obavezujuća.

6

EKONAP – RAČUNALNI PROGRAM ZA ODREĐIVANJE KRITERIJA I VREDNOVANJE PONUDA

EKONAP je računalni program Hrvatske komore inženjera građevinarstva za određivanje kriterija za vrednovanje i odabir najpovoljnije ponude. Svrha programa je olakšati javnom naručitelju odabir ekonomski najpovoljnije ponude. Program se nalazi na web stranici Hrvatske komore inženjera građevinarstva [http:// www.hkig.hr/ekonap](http://www.hkig.hr/ekonap).

Izrađen je kao zasebna Microsoft .NET aplikacija koja se automatski ažurira prilikom pokretanja. Pri tome koristi XML standard kao podlogu za pohranjivanje datoteka. Vizualni izgled dan je na slici u nastavku.

The screenshot displays the 'ODREĐIVANJE KRITERIJA' (Criteria Setting) section of the EKONAP application. It includes input fields for 'Ev.broj', 'Klasa', 'Ur.Broj', and 'Godina'. Below these are sections for 'ODNOS KVALITATIVNOG I FINANCIJSKOG DIJELA PONUDE' (Ratio of qualitative and financial parts of the offer) and 'ODREĐIVANJE KRITERIJA ZA KVALITATIVNI DIO PONUDE' (Criteria setting for the qualitative part of the offer). The latter section shows a list of criteria with their respective weights and a table of specific criteria.

R#	KRITERIJ	TEŽINA (%)		
I	KVALITATIVNI DIO PONUDE	75 (0)		
A	Potencijal ponuditelja	40 (40)		
A.1	Broj izrađenih, samostalno ili kao vodeći član konzorcija, idejnih, glavnih ili izvedbenih projekata	25		
A.2	Certifikat ISO 9001	5		
A.3	Certifikat ISO 14001, upravljanje zaštitom okoliša	5		
A.4	Certifikat OHSAS 18001, upravljanje zdravljem i sigurnošću na radu	5		
B	Specifične reference stručnog tima	25 (0)		
B.1	Reference voditelja posla - stalno zaposlenog u firmi nositelja ponude	10 (10)		
B.1.1	Broj godina staža na sličnim poslovima projektiranja	5		
B.1.2	Vrijednost projekta navodnjavanja i odvodnje poljoprivrednog zemljišta koje je vodio	5		
B.2	Reference voditelja specifičnih dijelova poslova (ekspertnih područja)	10 (10)		
B.2.1	Stručnjak za poljoprivredu	5		
B.2.2	Stručnjak za elektrotehniku, ovlaštenu inženjer	5		
II	FINANCIJSKI DIO PONUDE	25 (25)		
	Cijena	25		

UVOD

PREDMET
NABAVE
I OPIS
PREDMETA
NABAVEPROCJENJENA
VRIJEDNOST
NABAVEPOSTUPCI
JAVNE NABAVERAZLOZI
ISKLUČENJA
I UVJETI I
DOKAZI
SPOSOBNOSTIKRITERIJI
ZA ODABIR
PONUDEPONUDA S
NEUOBICAJNO
NISKOM
CIJENOMDOKUMENTACIJA
ZA
NADMETANJEUGOVORI
O JAVNOJ
NABAVINEOVISNOST
PRUŽATELJA
USLUGA I
SUKOB
INTERESAPLANIRANJE
I VOĐENJE
JAVNE
NABAVE

DODATAK

UVOD
PREDMET NABAVE I OPIS PREDMETA NABAVE
PROCJENJENA VRIJEDNOST NABAVE
POSTUPCI JAVNE NABAVE
RAZLOZI ISKLUČENJA I UVJETI I DOKAZI SPOSOBNOSTI
KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE
PONUĐAČ NEUPOBOLJAVNO NISKOM CIJENOM
DOKUMENTACIJA ZA NADMETANJE
UGOVORI O JAVNOJ NABAVI
NEOVISNOST PRUŽATELJA USLUGA I SUKOB INTERESA
PLANIRANJE I VOĐENJE JAVNE NABAVE
DODATAK

Sam postupak odabira sastoji se iz dva dijela. U prvom dijelu korisnik (javni naručitelj) kreira kriterije za provođenje javnog natječaja, pri čemu određuje odnos kvalitativnog i financijskog dijela ponude i definira način na koji će se odrediti ukupna vrijednost ponude te odrediti konačan rezultat evaluacije ponuda. Prilikom kreiranja grupa i kriterija za vrednovanje korisniku su ponuđene preporučene grupe kriterija (radi jednostavnijeg snalaženja), no isto tako naručitelj može prema svojim potrebama definirati i drugačije grupe kriterija.

Drugi dio sastoji se od evaluacije kvalitativnog i financijskog dijela nakon prikupljenih ponuda. Korisnik u program unosi podatke iz ponude za svakog ponuditelja u obliku brojčanih vrijednosti. Također, za jednu grupu kriterija povjerenstvo za provođenje nadmetanja unosi svoje ocjene. Nakon unosa, a na temelju unaprijed odabranih kriterija (ponuđeno je više kriterija), program izračunava bodove pojedinih ponuditelja i izbacuje konačnu vrijednost bodova za sve ponuđače.

Rezultati se prikazuju zasebno za kvalitativni dio ponude, za financijski dio ponude te ukupno. U slučaju da pojedini ponuditelj ne zadovoljava unaprijed definirane granične uvjete, program ga automatski isključuje iz daljnjeg tijeka evaluacije.

Na kraju program, prema unaprijed određenom načinu na koji se određuje ukupna vrijednost ponuda, vrši vrednovanje i određuje ekonomski najpovoljniju ponudu.

IZVORI

1. DIREKTIVA 2014/24/EU EUROPSKOG PARLAMENTA I VIJEĆA od 26. veljače 2014.
2. DIREKTIVA 2014/25/EU EUROPSKOG PARLAMENTA I VIJEĆA od 26. veljače 2014.
3. Smjernice za javnu nabavu inženjerskih usluga, 1. izdanje, Hrvatska komora inženjera građevinarstva (HKIG), svibanj 2012.
4. Zakon o javnoj nabavi (NN 90/11)
5. Zakon o poslovima i djelatnostima prostornog uređenja i gradnje (NN 78/15)
6. Zakon o komori arhitekata i komorama inženjera u graditeljstvu i prostornom uređenju (NN 78/15)
7. Zakon o prostornom uređenju (NN 153/13)
8. Zakon o gradnji (NN 153/13)
9. Statut HKIG-a
10. Statut Hrvatske udruge konzultantskih društava u graditeljstvu
11. Consulting Services Manual, World Bank 2006
12. Decizion making and investment planing (Selecting a Professional Consultant) Issues on implementation of the new directive on public procurement (2014/24/EU);
13. EFCA (European Federation of Engineering Consultancy Association) i FIDIC (The International Federation of Consulting Engineers); May 2014
14. The Applied Law and Economics of Public Procurement; Edited by G. Piga and S. Treumer; Routledge; 2013
15. Implications of the Lianakis Decision; Philip Lee; The Applied Law and Economics of Public Procurement; Edited by G. Piga and S. Treumer; Routledge; 2013
16. The Lianakis Ruling and Good Procurement; T.F. Lunde, D.T. Nybø –Sørensen; The Applied Law and Economics of Public Procurement; Edited by G. Piga and S. Treumer; Routledge; 2013
17. Public Procurement Training for IPA Beneficiaries; SIGMA, OECD; February 2010 Engagement of Consultants and Technical Cooperation Portfolio in 2014; EBRD; 2015
18. Engagement of Consultants and Technical Cooperation Portfolio in 2014; EBRD; 2015
19. Program razvojnih projekata u RH, Hrvatska komora inženjera građevinarstva (HKIG), str 134-135, 2010.

20. World Bank: Guidelines - Selection And Employment Of Consultants By World Bank Borrowers, May 2004, Revised, October 1, 2006
21. FIDIC: Guidelines for the selection of Consultants, 2003, 2011
22. Saša Marenjak, Mohamed A. El-Haram, R. Malcolm W. Horner: Procjena ukupnih troškova projekata u visokogradnji, Građevinar 54/2002
23. Directive 2004/18/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts (30 April 2004) and Directive 2004/17/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 coordinating the procurement procedures of entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors (30 April 2004)
24. European Commission, Public Procurement In The European Union, Guide To The Community Rules On Public Procurement Of Services, other than in the Water, Energy, Transport, and Telecommunications Sectors, Directive 92/50/EC
25. Andi, Takayuki Minatao: Kvaliteta projektne dokumentacije u japanskom građevinarstvu: čimbenici koji utječu na postupak gradnje, 2002, prijevod.
26. Marija Vojnović, Priručnik o ugovorima i natječajnim procedurama Europske komisije, 2007.
27. Practical Guide to Contract Procedures for EC external actions (PRAG), EC, 2008
28. RH, Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva, Uprava za sustav javne nabave: Priručnik javne nabave za naručitelje, 2009.
29. Hrvatski sabor: Smjernice za izbor i zapošljavanje savjetnika od strane zajmoprimaca Svjetske banke. Međunarodni ugovori, NN 5/1997, 26. 03. 1997.
30. Uredba o načinu izrade i postupanju s dokumentacijom za nadmetanje i ponudama (NN10/12)
31. National Guide to Sustainable Municipal infrastructure, NRC-CNRC-FCM Canada
32. Procurement Policies and Rules, World Bank, rev. May 2010
33. Selection of Consultants, World Bank, rev. May 2008, rev. May 2010, rev. May 2011
34. Practical Guide to Contract procedures for EU external actions, published on the Europe Aid web site in March 2011 (PRAG)

