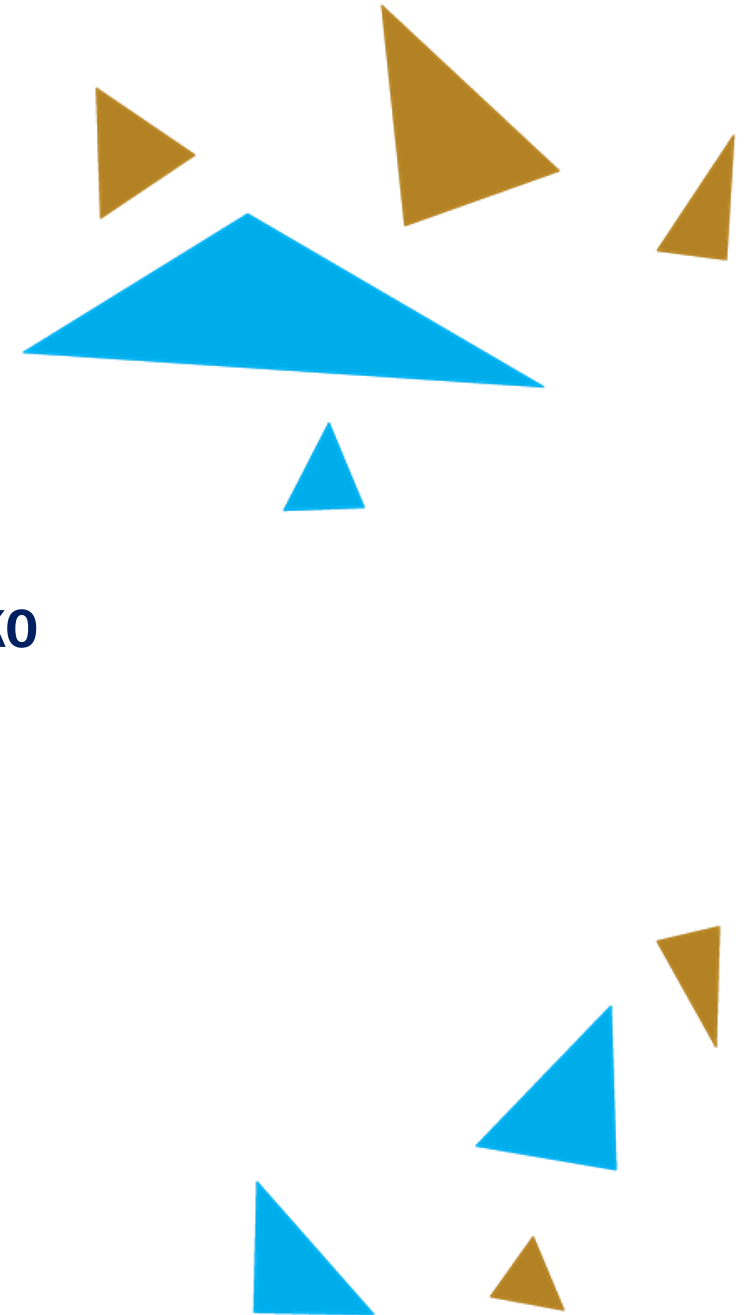


JAVNA NABAVA PREMA PROGRAMSKIM PRAVILIMA – Interreg IPA CBC HR-RS

Pravila, postupci i obaveze

Pojmovnik

- **Terms of Reference (ToR)** – opis poslova
- **Technical Specifications (TS)** - tehničke specifikacije
- **Competitive negotiated procedure (CNP)** – natjecateljsko pregovaračka procedura
- **Local open procedure** - lokalni otvoreni postupak
- **Single tender** – pojedinačna nabava
- **Bill of Quantities** - troškovnik



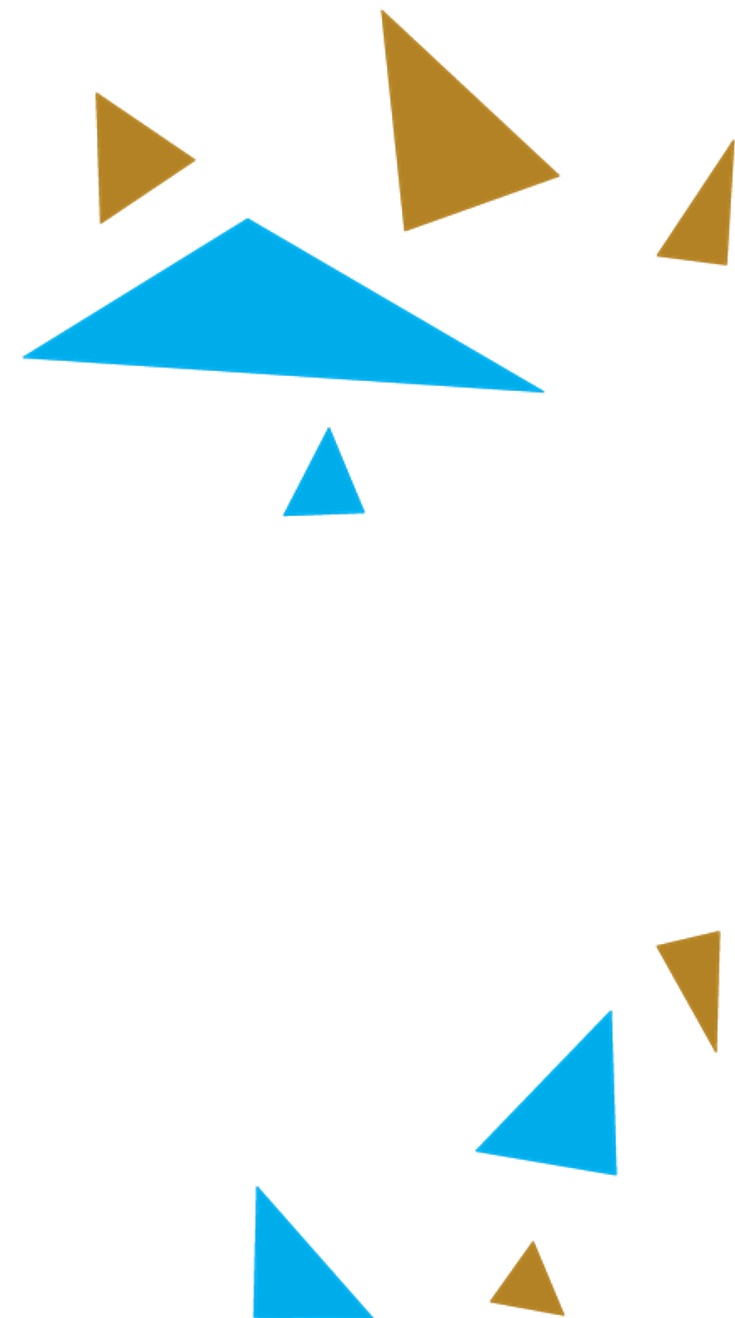
Ciljevi

- Identificirati smjernice i načela temeljem kojih se provodi nabava u cilju potpunijeg razumijevanja procesa i povezanih rizika
- Upoznati se s tipovima ugovora u sekundarnoj nabavi
- Procedure u nabavi: procedura jedne ponude (single tender), natjecateljsko pregovaračka procedura (competitive negotiated-CNP), lokalni otvoreni postupak (local open procedure)



Smjernice i načela JN

- Pošteno i transparentno nadmetanje
- Jezik i pismo dokumentacije
- Državljanstvo i podrijetlo
- Vidljivost
- Razmjernost
- Načelo zabrane diskriminacije
- Sukob interesa
- Zdravo financijsko upravljanje
- Spojene nabave
- Dokazi o istraživanju tržišta

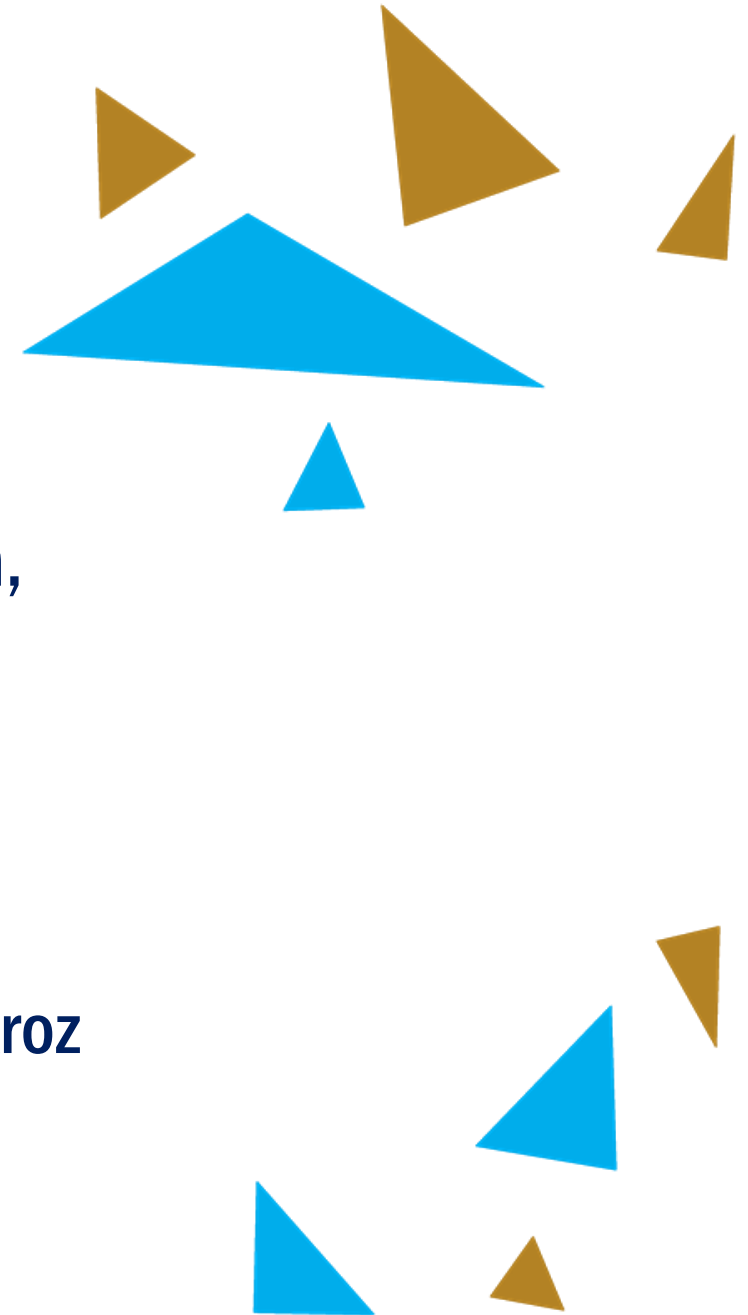


Kriteriji isključenja

- Ukoliko su bankrotirali, ako su suspendirani, u postupku nagodbe, protiv njih se vode sudski postupci
- Ukoliko su osuđeni
- Ukoliko su dobili disciplinsku kaznu
- Ukoliko ne plaćaju davanja državi
- Ukoliko su osuđeni za prijevaru, korupciju ili kriminal
- Ukoliko su dobili administrativnu kaznu sukladno čl. 2.3.4. PRAG-a
- Natjecatelji potpisuju deklaraciju da nisu ni u jednom od navedenih slučajeva (Tenderer's declaration)!

Kriteriji odabira

- Primjenjuju se za sve vrste ugovora, neovisno o iznosu nabave
- Cilj je procijeniti ima li ponuditelj dovoljno financijskih, ekonomskih, tehničkih i profesionalnih kapaciteta da provede Ugovor
- Ne smiju ići izvan opsega Ugovora
- Posebni kriteriji za fizičke i pravne osobe
- Prije postavljanja kriterija - provjeriti dokazivost istih kroz dokumente



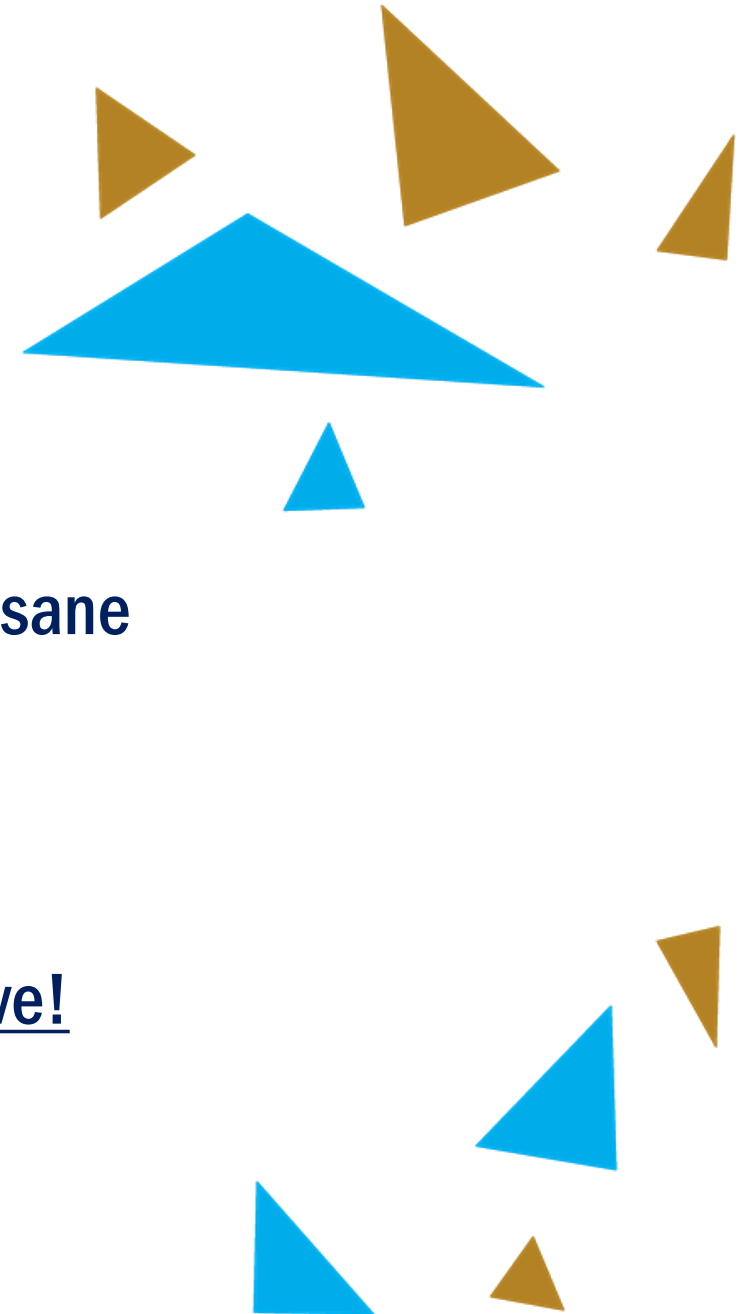
Kriteriji dodjele

Ekonomski najpovoljnija ponuda

- u najboljem omjeru cijene i kvalitete
- najniža cijena, pod uvjetom da ponuda zadovoljava propisane minimalne uvjete

Istraživanje tržišta

Primjenjuje se za sve vrste Ugovora i neovisno o cijeni nabave!



Pregled finansijskih pragova i odgovarajućih postupaka JN

Financijski prag	Pravila koja se primjenjuju	Postupak koji se primjenjuje
≤ 2.500 EUR	Programska pravila	Plaćanje prema računu
≤ 20.000 EUR	Programska pravila	Postupak jedne ponude (Single Tender Procedure)
> 20.000 EUR	Programska pravila / nacionalni zakoni o javnoj nabavi	Postupci propisani programskim pravilima prema finansijskim pragovima / nacionalna pravila za javnu nabavu

Programska pravila JN

Financijski pragovi i postupci

USLUGE	≥ 300.000 EUR Međunarodni ograničeni natječajni postupak	>20.000 EUR – 300.000 EUR Okvirni ugovori ili Natjecateljski pregovarački postupak		≤ 20.000 EUR Postupak jedne ponude Za ugovore o uslugama i robama plaćanje se može izvršiti na temelju računa bez prethodnog prihvaćanja ponude ako je trošak ≤ 2.500 EUR
NABAVA ROBE	≥ 300.000 EUR Međunarodni otvoreni natječajni postupak	≥ 100.000 EUR - <300.000 EUR Lokalni otvoreni natječajni postupak	>20.000 EUR – < 100.000 EUR Natjecateljski pregovarački postupak	
IZVOĐENJE RADOVA	≥ 5.000.000 EUR Međunarodni otvoreni natječajni postupak ili međun. ograničeni natječajni postupak	≥ 300.000 EUR – <5.000.000 EUR Lokalni otvoreni natječajni postupak	>20.000 EUR – <300.000 EUR Natjecateljski pregovarački postupak	

Procedura za nabavu ≤ 2.500 EUR

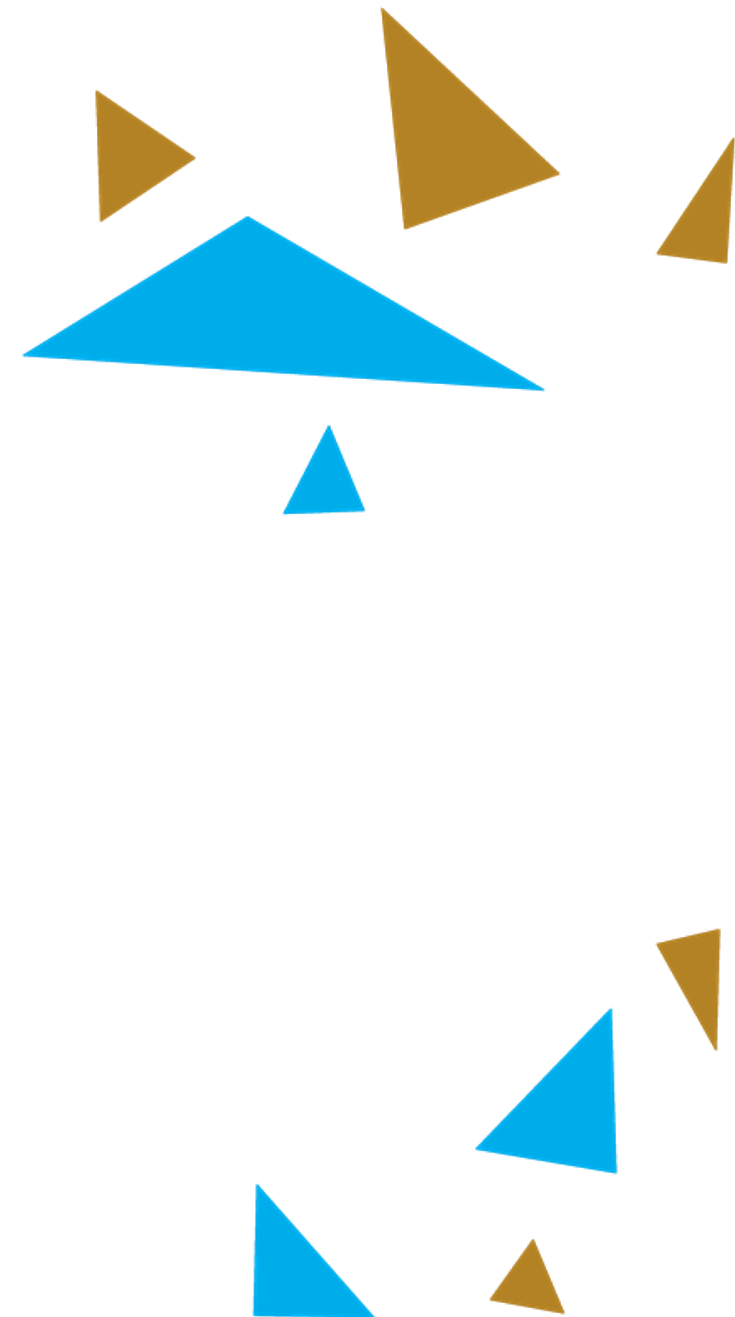
- Za usluge/opremu čiji je ukupni trošak $\leq 2.500,00$ EUR nije potrebno izrađivati natječajnu dokumentaciju već se može izvršiti plaćanje putem računa
- Bez obzira na pojednostavljenu natječajnu proceduru, moraju se poštovati načela transparentnosti, jednakog tretmana, izbjegavanje diskriminacije i potencijalnog sukoba interesa.
- Analiza tržišta!

Procedura jedne ponude (Single Tender)



Koraci:

- Istraživanje tržišta
- Priprema zahtjeva (Invitation to Tender) za dostavljanje ponude
- Slanje zahtjeva
- Zaprimanje ponuda i provjera admin. i tehničke prihvatljivosti
- Priprema izvještaja (Negotiation report for single tenders)
- Potpisivanje ugovora i zaprimanje fakture
- Obavješćavanje “neuspješnih” ponuđača
- Izvršenje ugovora i plaćanje



Napomene:

- Ugovor se može dodijeliti na osnovi samo jedne ponude za pružanje usluga, nabavku robe ili izvođenje radova
- Korisnik mora dokazati da su poštovani generalni principi JN



Natjecateljsko pregovaračka procedura (CNP)

Koraci – CNP

Faza I

➤ Istraživanje tržišta (Market research)

- Provodi se kako bi se dobile informacije o trenutnim tržišnim cijenama
- Korisno je za određivanje kriterija koji će se koristiti u natječaju

➤ Priprema natječajne dokumentacije

- ToR, evaluacijski kriteriji (usluge), TS/troškovnik (roba/radovi); obrazac za podnošenje ponuda; izjava o objektivnosti i povjerljivosti osoba koje pripremaju natječaj

Koraci – CNP

Faza II

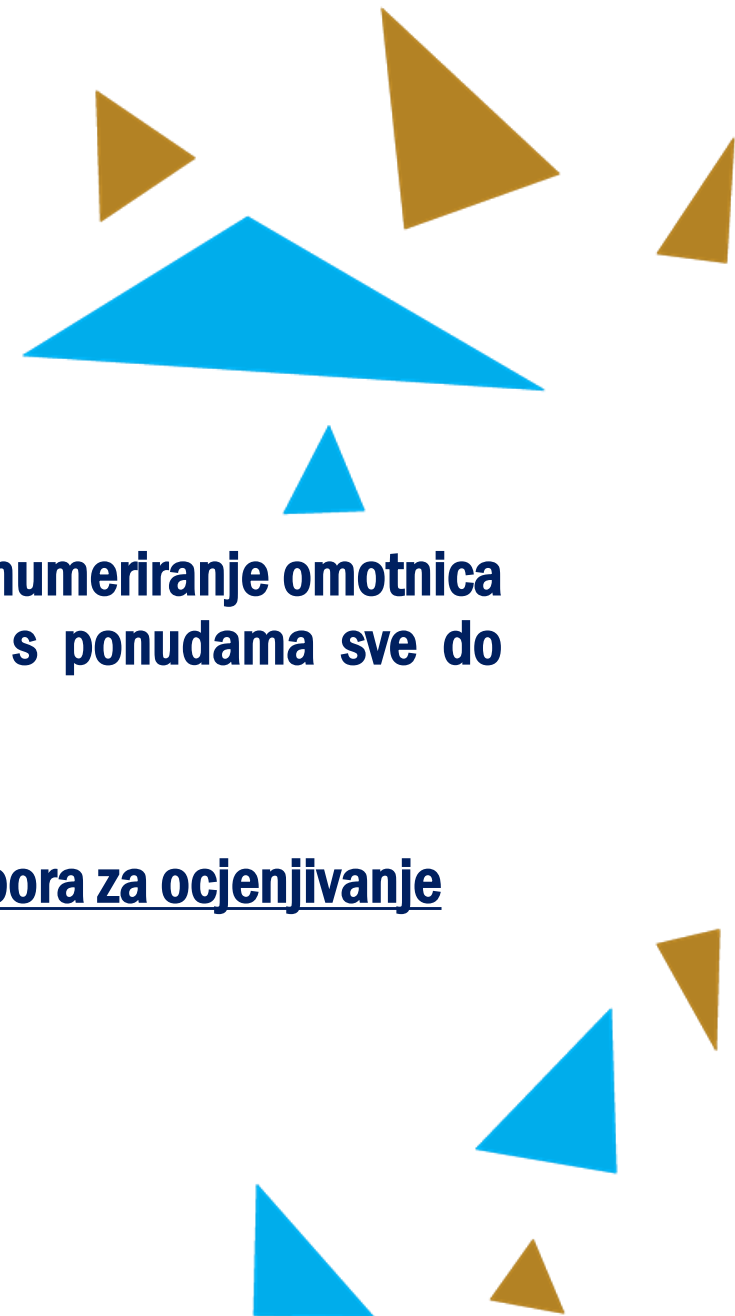
- Imenovanje Odbora za ocjenjivanje
- Slanje pozivnih pisama (Invitation to tender) s natječajnom dokumentacijom odabranim potencijalnim ponuditeljima



Koraci – CNP

Faza III

- Zaprimanje ponuda: registracija datuma i vremena primitka, numeriranje omotnica prema redoslijedu prispjeća, čuvanje zatvorenih omotnica s ponudama sve do otvaranja ponuda
- Potpisivanje izjave o nepristranosti i povjerljivosti članova Odbora za ocjenjivanje
- Ocjenjivanje ponuda i priprema izvješća s ocjenjivanja



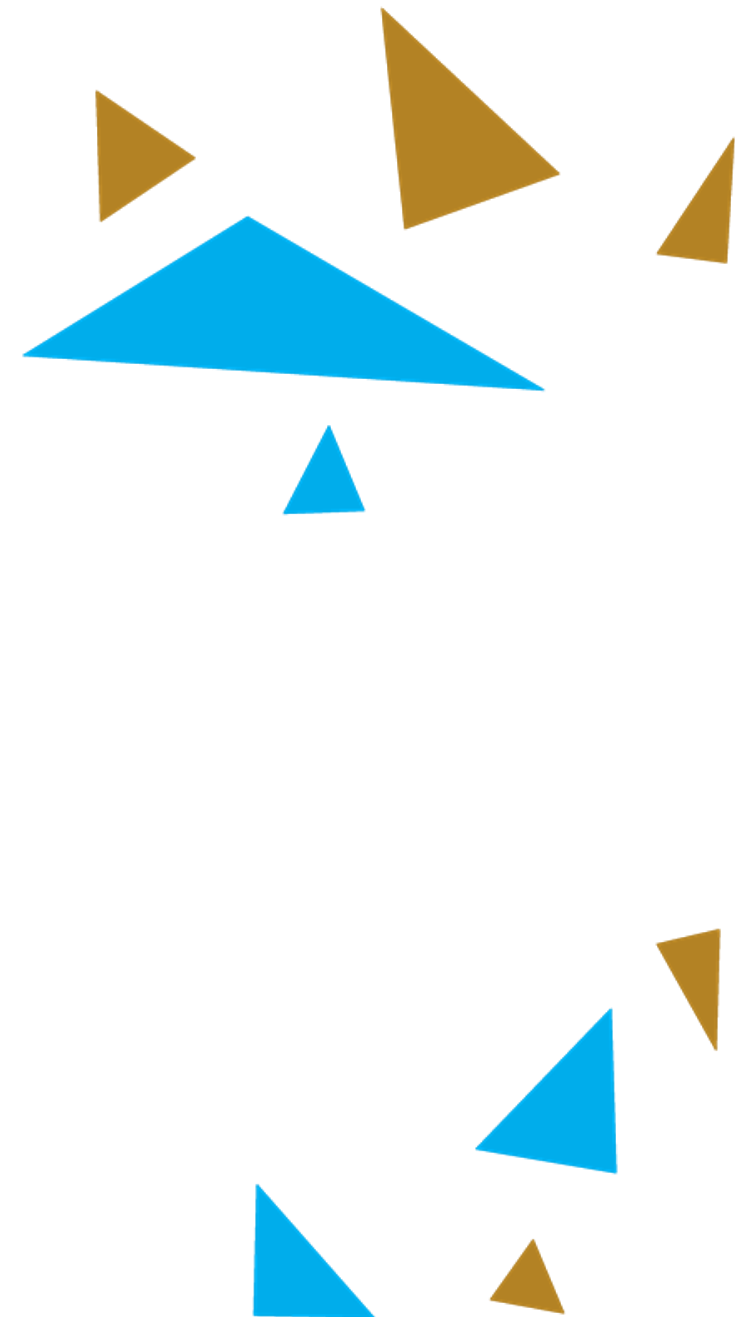
Koraci – CNP

Faza IV

- Obavješćavanje uspješnog ponuditelja o prihvaćanju ponude
- Obavješćavanje svih neuspješnih ponuditelja o neprihvaćanju
- Potpisivanje ugovora



Nabava usluge (CNP)



Način ugovaranja usluga

1. Global price (ukupna cijena usluge):

- Ugovor na temelju ukupnog iznosa usluga, orijentirani na proizvod (npr. studije, analize....)
- Ponuditelji ne dostavljaju razrađeni proračun nego ukupnu cijenu
- Nije potrebno voditi tablice radnih sati stručnjaka (time sheets)
- Dozvoljeno plaćanje po PRAG-u: avans 60 %, 40 % nakon izvršenja usluge – ali uz dokaz izvršenja!
- Dinamiku plaćanja nužno definirati u Ugovoru

Način ugovaranja usluga

2. Fee based (honorar):

- Ugovori na temelju jediničnih iznosa naknada stručnjaka, savjetodavne prirode
Obrazac budžeta kojeg ponuđači trebaju ispuniti je dio tenderske dokumentacije
- U naknade za stručnjake (fee) mogu ući sljedeći troškovi: per diem, troškovi putovanja stručnjaka i svi drugi povezani troškovi
- Stručnjaci se biraju prema kriterijimima koji su navedeni u ToR-u
- Pravila plaćanja: prema PRAG-u: visina avansa ovisi o trajanju Ugovora

Nabava usluga - CNP

- Kontaktiraju se minimalno 3 potencijalna ponuđača usluge prema vlastitom izboru (preporuka je i više)
- Slanje poziva i cjelokupne natječajne dokumentacije
- Vrijeme za podnošenje ponuda mora biti dovoljno dugo da bi se omogućilo tržišno natjecanje
- Mogućnost ugovaranja ako samo jedan ponuđač dostavi ponudu koja je ispravna (tehnički i financijski)
- Firme moraju biti prihvatljive nacionalnosti (EU, EEA, ENPI, IPA)

Nabava usluga - koraci

1. Priprema natječajne dokumentacije:

(Izjava o objektivnosti i povjerljivosti (osobe koje pripremaju tender!))

- Poziv na dostavljanje ponuda
- Nacrt ugovora s aneksima
- Opis poslova (Terms of Reference – ToR)
- Obrazac za CV; Obrazac za budžet; Obrazac za podnošenje ponude
- Deklaracija ponuditelja
- Evaluacijska tablica



Nabava usluga - koraci

2. Imenovanje evaluacijskog odbora:

- Priprema pozivnog pisma za potencijalne članove Odbora za ocjenjivanje
- Potpisano pozivno pismo od strane članova Odbora

3. Slanje poziva za podnošenje ponude (Invitation to Tender) i cjelokupne natječajne dokumentacije (TD) potencijalnim ponuđačima



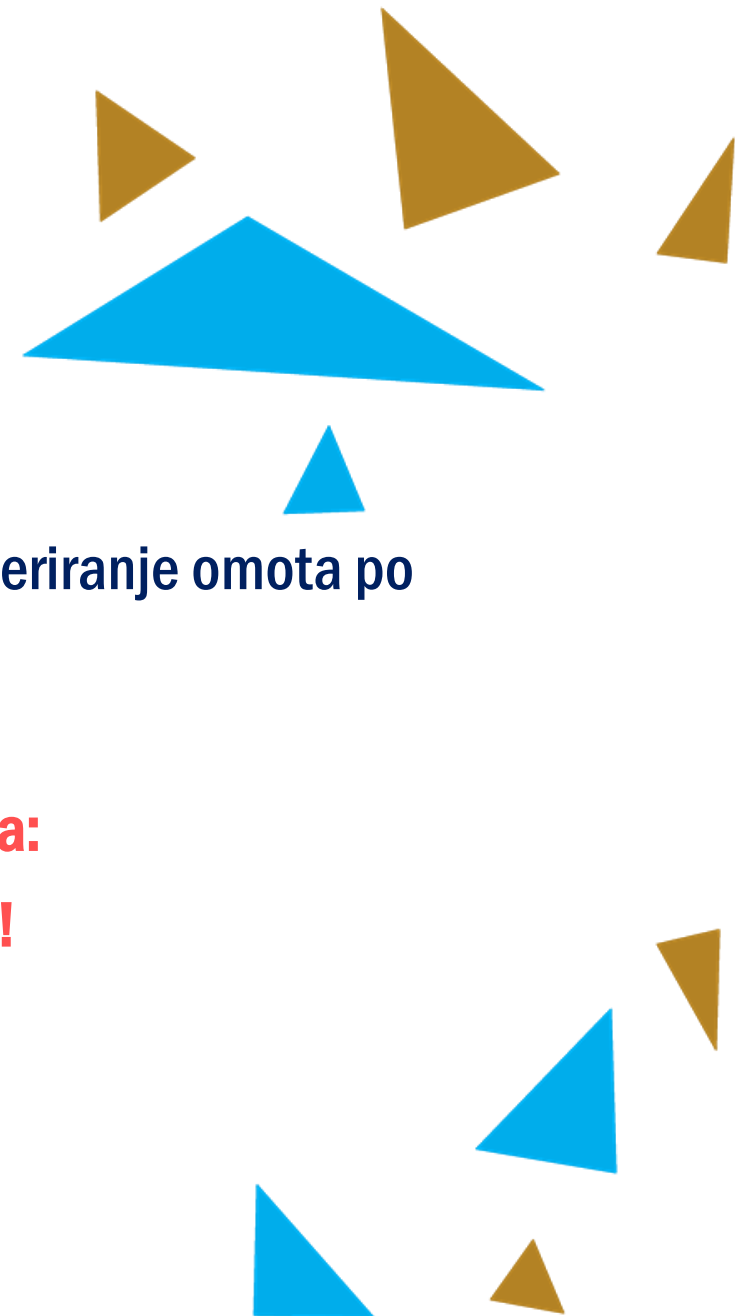
Nabava usluga - koraci

4. Zaprimanje ponuda:

- bilježenje datuma i vremena primanja svake ponude, numeriranje omota po redoslijedu primanja i sazivanje Odbora za ocjenjivanje

Ponude se podnose po modelu dviju omotnica:

1- Tehnička ponuda i 2- Financijska ponuda!



Nabava usluga - koraci

5. Ocjenjivanje i odabir pristiglih ponuda:

- Sastanak za otvaranje ponuda: potpisivanje izjave o nepristranosti i povjerljivosti članova Odbora za ocjenjivanje
- Provjera ponuda – administrativna provjera
- Tehničko ocjenjivanje – bodovanje
- Financijsko ocjenjivanje – bodovanje
- Ispunjavanje tablica za ocjenjivanje
- Priprema izvješća s ocjenjivanja (evaluation report)

Odabire se ona ponuda koja pruža najbolji omjer cijene i kvalitete!



Nabava usluga - koraci

6. Priprema ugovora i slanje obavijesti:

- Slanje obavijesti odabranom ponuđaču.
- Nacrt ugovora dio je natječajne dokumentacije; u ovoj fazi finaliziraju se i usklađuju završni zahtjevi između naručitelja i ponuđača.
- Potpisivanje ugovora
- Aneksi ugovora: Opis poslova, životopisi te proračun (prilagoditi)
- Slanje obavijesti ostalim sudionicima u natječajnom postupku - neuspješnim ponuditeljima

Nabava usluga - koraci

7. Provedba ugovora (kontrola rada pružatelja usluge):

- Uvjeti plaćanja se definiraju ugovorom (avans, po završetku rada/dostavi outputa...)
- Elementi izvještavanja (timesheets)
- Rokovi i kvaliteta dostave outputa...



Priprema opisa poslova (TOR- Terms of Reference)

1. Temeljne informacije (Background)
2. Opis zadatka (Description of the assignment)
3. Profil stručnjaka (Expert's profile)
4. Lokacija i trajanje (Location and duration)
5. Izvještavanje (Reporting)
6. Proračun (Budget)

Odbor za ocjenjivanje (Evaluation Committee)

- Odbor za ocjenjivanje se uvijek sastoji od neparnog broja članova
- 3 člana s pravom glasa + predsjedavajući i tajnik koji nemaju pravo glasa
- 3 člana s pravom glasa moraju imati znanje iz područja navedenog u Opisu poslova i za koje se traže stručnjaci
- Paziti na sukob interesa među članovima ev. odbora (rodbinske veze, hijerarhijski odnosi)
- Svi potpisuju izjavu o nepristranosti i povjerljivosti

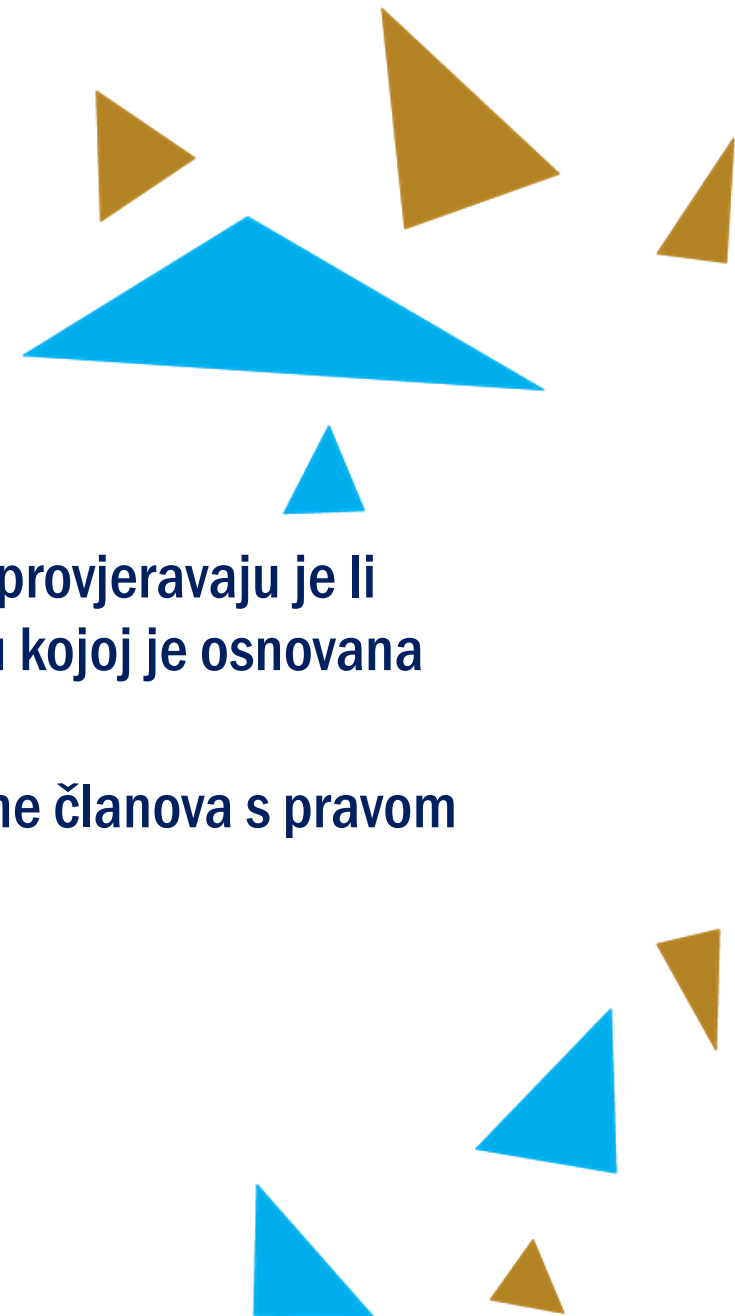
Postupak evaluacije

1. Otvaranje pristiglih ponuda

2. **Administrativna provjera** ponuda (predsjedavajući i tajnik provjeravaju je li poslana sva tražena dokumentacija + nacionalnost - država u kojoj je osnovana firma)

3. **Tehnička evaluacija** ponuda (dodjeljivanje bodova od strane članova s pravom glasa):

- *Financijski kapacitet firme*
- *Iskustvo firme*
- *Iskustvo stručnjaka*
- *Usklađenost s Opisom poslova*



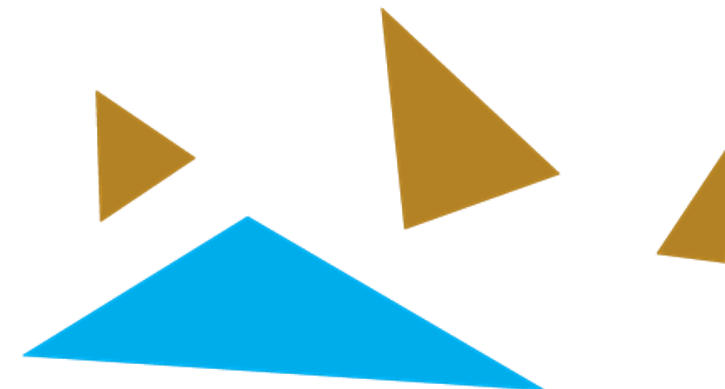
Postupak evaluacije – tehnička evaluacija

- Svakoj ponudi svaki član s pravom glasa dodjeljuje određeni broj bodova koje upisuje u tablicu za ocjenjivanje
- Konačni broj bodova svake ponude je suma pojedinih ocjena podijeljena s brojem ocjenjivača
- Max. broj bodova je 100; za prolaz min 80 bodova potrebno prikupiti
- Svaka ponuda koja ima manje od 80 bodova automatski se odbacuje
- Među ponudama koje su ostvarile prag od 80 bodova, najboljoj tehničkoj ponudi dodjeljuje se 100 bodova
- Ostale ponude dobivaju broj bodova prema sljedećoj formuli:

$$\text{Tehnički rezultat} = (\text{konačni rezultat} / \text{najviši konačni rezultat}) \times 100$$

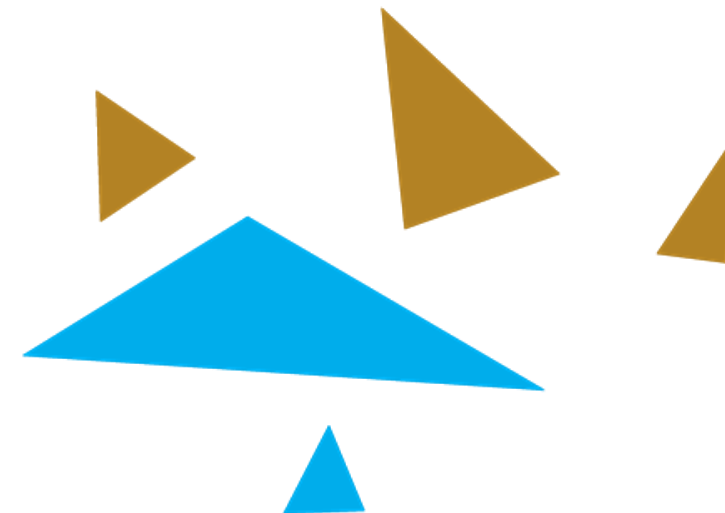


Postupak evaluacije – tehnička evaluacija



	Maximum possible	Tenderer 1	Tenderer 2	Tenderer 3
Evaluator A	100	55	88	84
Evaluator B	100	60	84	82
Evaluator C	100	59	82	90
Total	300	174	254	256
Average score (mathematical average)		$174/3 = \mathbf{58.00}$	$254/3 = \mathbf{84.67}$	$256/3 = \mathbf{85.33}$
Technical score (actual final score/highest final score)		Eliminated*	$84.67/85.33 \times 100 = \mathbf{99.22}$	100.00

Postupak evaluacije – financijska evaluacija



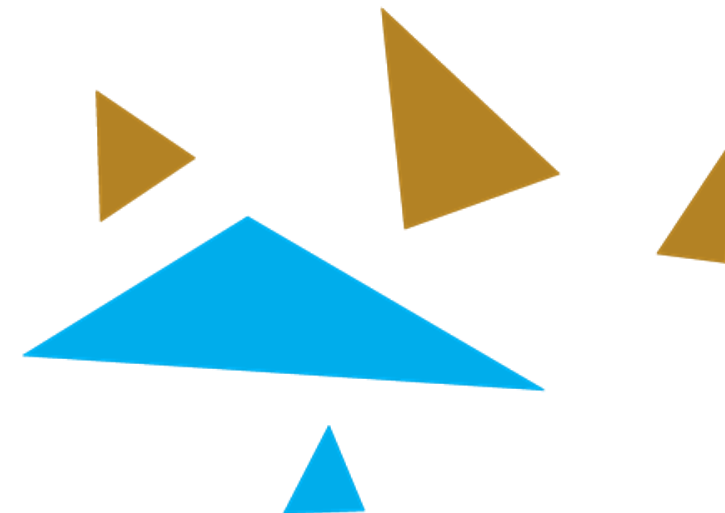
4. Financijska evaluacija ponuda

- Zabilježi se cijena tehnički prihvatljivih ponuda
- Najnižoj ponudi dodjeljuje se 100 bodova
- Bodovi razmatrane ponude = najniža ponuda/razmatrana

	Maximum possible score	Tenderer 1	Tenderer 2	Tenderer 3
Total fees		Eliminated	€ 951 322	€ 1 060 452
Financial score (lowest total fees/actual total fees x 100)		following technical evaluation	100	$951\,322 / 1\,060\,452 \times 100 = 89.71$



Postupak evaluacije – konačna odluka



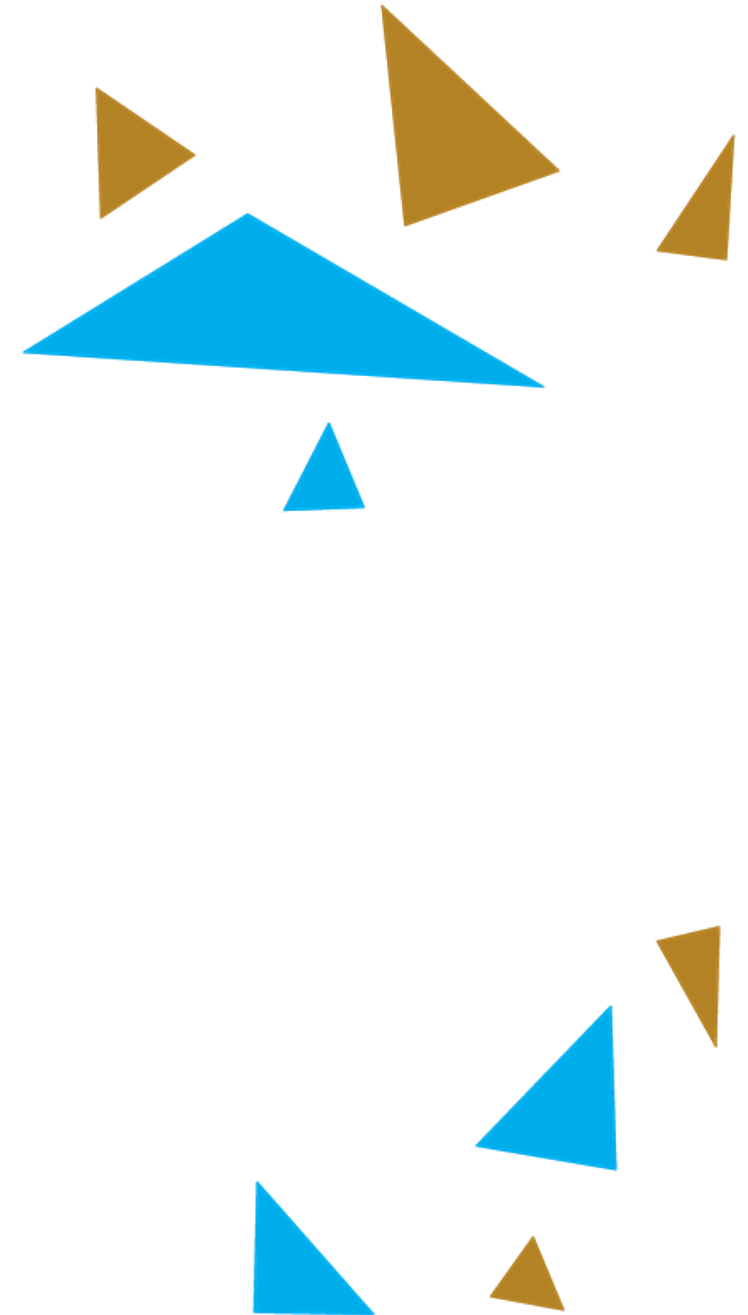
5. Zaključak odbora za ocjenjivanje

- Ustanovi se ekonomski najpovoljnija ponuda prorjeđenjem tehničke i financijske ocjene u odnosu 80:20 na način:
 - broj bodova tehničke ponude x 0,80
 - broj bodova financijske ponude x 0,20

	Maximum possible	Tenderer 1	Tenderer 2	Tenderer 3
Technical score x 0.80		Eliminated following technical evaluation	$99,22 \times 0.80 = \mathbf{79.38}$	$100.00 \times 0.80 = \mathbf{80.00}$
Financial score x 0.20			$100.00 \times 0.20 = \mathbf{20.00}$	$89.71 \times 0.20 = \mathbf{17.94}$
Overall score			$79.38 + 20.00 = \mathbf{99.38}$	$80.00 + 17.94 = \mathbf{97.94}$
Final ranking			1	2



Nabava opreme



Nabava opreme – CNP

- Kontaktiraju se minimalno 3 potencijalna dobavljača prema vlastitom izboru (preporuka je i više)
- Slanje poziva i cjelokupne natječajne dokumentacije
- Mogućnost ugovaranja i ako samo jedan ponuđač dostavi ponudu koja je ispravna
- **Firme moraju biti prihvatljive nacionalnosti (EU, EEA, ENPI, IPA) te roba mora biti iz prihvatljivih zemalja ako je vrijednost nabave preko 100.000 eura!**

Nabava opreme – koraci

- 1. Istraživanje tržišta**
- 2. Priprema natječajne dokumentacije:**
 - Izjava o objektivnosti i povjerljivosti
 - Tehničke specifikacije
 - Upute ponuditeljima (ITT) ukoliko je potrebno
- 3. Priprema pozivnog pisma za potencijalne članove Odbora za ocjenjivanje**
- 4. Potpisano pozivno pismo od strane članova Odbora**

Ne vrijedi „double envelope system” jer je kriterij cijena!



Nabava opreme – koraci

5. Slanje poziva za podnošenje ponude i cjelokupne natječajne dokumentacije potencijalnim dobavljačima

6. Zaprimanje ponuda – bilježenje datuma i vremena primitka svake ponude, numeriranje omota po redoslijedu primitka i sazivanje Odbora za ocjenjivanje



Nabava opreme – koraci

7. Evaluacija pristiglih ponuda:

- Sjednica otvaranja - Potpisane izjave o nepristranosti i povjerljivosti članova Odbora za ocjenjivanje
- Administrativna provjera ponuda
- Ocjenjivanje ponuda prema kriterijima natječajne dokumentacije (DA/NE)
- Priprema Izvješća s ocjenjivanja

8. Potpisivanje ugovora:

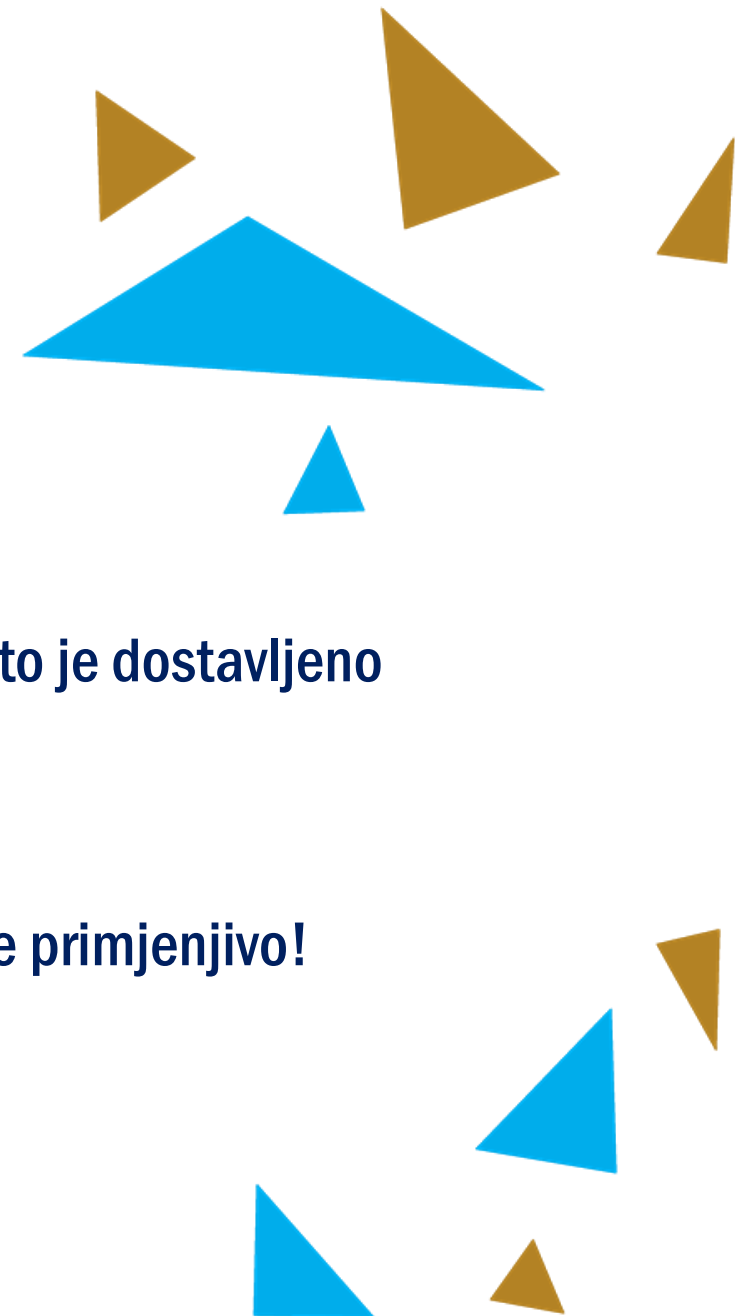
- Aneksi ugovora: tehničke specifikacije te budžet, odnosno sama ponuda (ispunjene tehničke specifikacije)
- Posebni i opći uvjeti ugovora

Nabava opreme – koraci

9. Slanje pisama neuspješnim ponuđačima

10. Primanje robe te usporedba primljene i naručene robe (ono što je dostavljeno mora biti identično onome što je traženo)

11. Provjera potvrde o porijeklu robe – službeni certifikat – ako je primjenjivo!



Istraživanje tržišta

- **Opravidanost nabave i svrha opreme moraju biti jasno opisani**
- **Ponude od minimalno 3 dobavljača moraju biti prikupljene**
- **Ponuđeni proizvodi moraju zadovoljavati minimalne tražene zahtjeve (ne dostavljati tehničke specifikacije niti tendersku dokumentaciju)**
- **Ponuđeni proizvodi moraju zadovoljavati pravilo porijekla opreme – ako je primjenjivo!**
- **Procjena troškova “after-sales” usluga također mora biti uključena u istraživanje tržišta ili mora biti jasno naznačeno da su troškovi uključeni u cijenu proizvoda**



Istraživanje tržišta

- U istraživanju tržišta moraju biti izražene jedinične cijene bez poreza
- Potrebno je definirati referentnu cijenu za svaki proizvod
- Referentna cijena:
 - Ne računati prosječnu cijenu
 - U slučaju sličnih cijena - uzeti najvišu od svih 3
 - U slučaju velikih odstupanja – revidirati tehničke specifikacije, utvrditi koja bi cijena bila realna za proizvod traženih karakteristika, odbaciti ekstreme i uzeti najvišu od preostalih
- Potrebno je uvijek definirati maksimalnu cijenu koju smo spremni platiti po pojedinom lotu/ugovoru



Tehničke specifikacije

- Tehničke specifikacije moraju biti jasne, sažete, neutralne i moraju osigurati jednak pristup svim ponuđačima
- Definiraju karakteristike tražene od proizvoda obzirom na predviđenu namjenu
- Za izradu ponekad je potrebno angažirati vanjske stručnjake
- Tehničke specifikacije sadrže minimalne zahtjeve koje ponuđena oprema mora zadovoljiti (riječi kao što su “minimum”, “at least”, “or higher” nije potrebno stavljati u specifikacije)
- Opremu je potrebno grupirati u lotove ukoliko se unutar jednog tendera nabavljaju različiti tipovi opreme (npr. lot 1. kacige, lot 2. nosiljke, lot 3. router-i, lot 4. kamere)

Tehničke specifikacije

- Podjela mora biti logična i u skladu sa stanjem na tržištu, a analiza tržišta mora pokazati da postoje dobavljači koji mogu isporučiti opremu za cijeli lot
- Zahtjevi u tehničkim specifikacijama moraju biti postavljeni na način da se za vrijeme odabira ponuda mogu ocijeniti s DA ili NE (zadovoljava ili ne zadovoljava)
- Nije potrebno definirati zahtjeve koji nisu nužni za svrhu za koju će se oprema koristiti
- Ukoliko je potrebno, treba definirati zahtjeve za instalaciju, testiranje, trening itd.
- Zabranjeno je spominjati ili opisivati proizvod određene marke i time favorizirati ili isključivati određene proizvode

Tehničke specifikacije – IT oprema

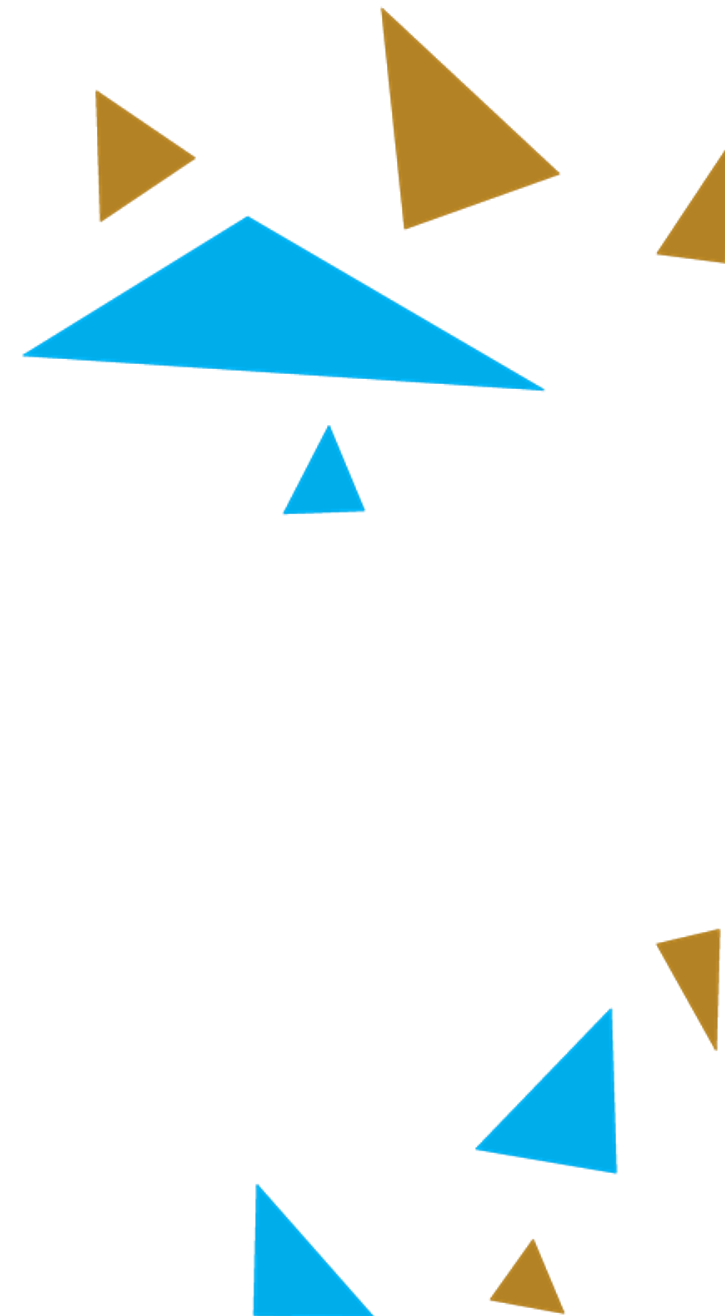
- U slučaju operativnog sistema moguće je koristiti izraz “or equivalent”, a u slučaju da je korisniku veoma važno da dobije točno određeni OS (npr. zbog kompatibilnosti), potrebno je tražiti odobrenje za odstupanje od pravila (derogacija)
- Zahtjev za dozvolu odstupanja od pravila mora sadržavati detaljno obrazloženje od strane korisnika te dokaze da mu je potreban upravo taj operativni sustav; zahtjev odobrava ugovorno tijelo.
- “After-sales usluge” – usluge nakon prihvata robe (produžetak standardne garancije – “commercial warranty”, održavanje, nadogradnja opreme, vrijeme odziva i otklanjanja kvarova, dostupnost rezervnih dijelova i održavanja itd.)
- Potrebno ih je opisati u posebnoj tablici na kraju specifikacija za svaki pojedini lot

Tehničke specifikacije – IT oprema

- Umjesto izrazito detaljnih specifikacije, bolje:
 - Definirati čemu uređaj treba služiti
 - Definirati kapacitet hard diska, RAM, grafičke kartice, audio kartice i USB priključaka
 - Opisati uređaje iz funkcionalne perspektive i kada je uređaj pušten na tržište (npr. 2017.)
 - Specificirati s kojim drugim uređajima isti mora biti kompatibilan

Najčešće greške (TS)

- Korišćenje imena proizvođača/proizvoda
- Neusklađenost s analizom tržišta i ostatkom natječajne dokumentacije
- Nepotrebni zahtjevi / Nejasni zahtjevi
- Nezadovoljavajuće porijeklo robe
- Cijene s obračunatim PDV-om i carinom
- Neusklađenost između analize tržišta i priloženih ponuda
- Tehničke specifikacije rađene prema točno određenom proizvodu
- Prerestriktivne i predetaljne tehničke specifikacije
- Zastarjele tehničke specifikacije
- Nelogična podjela na lotove



Postupak evaluacije

- 1. Otvaranje pristiglih ponuda**
- 2. Zapisivanje ponuđenih cijena (tabela)**
- 3. Administrativna provjera ponuda** (predsjedavajući i tajnik provjeravaju je li poslana sva tražena dokumentacija + nacionalnost i porijeklo robe)
- 4. Tehnička evaluacija ponuda** (provode je isključivo članovi s pravom glasa)
 - usporedba pristiglih ponuda i tehničkih specifikacija (DA/NE princip)



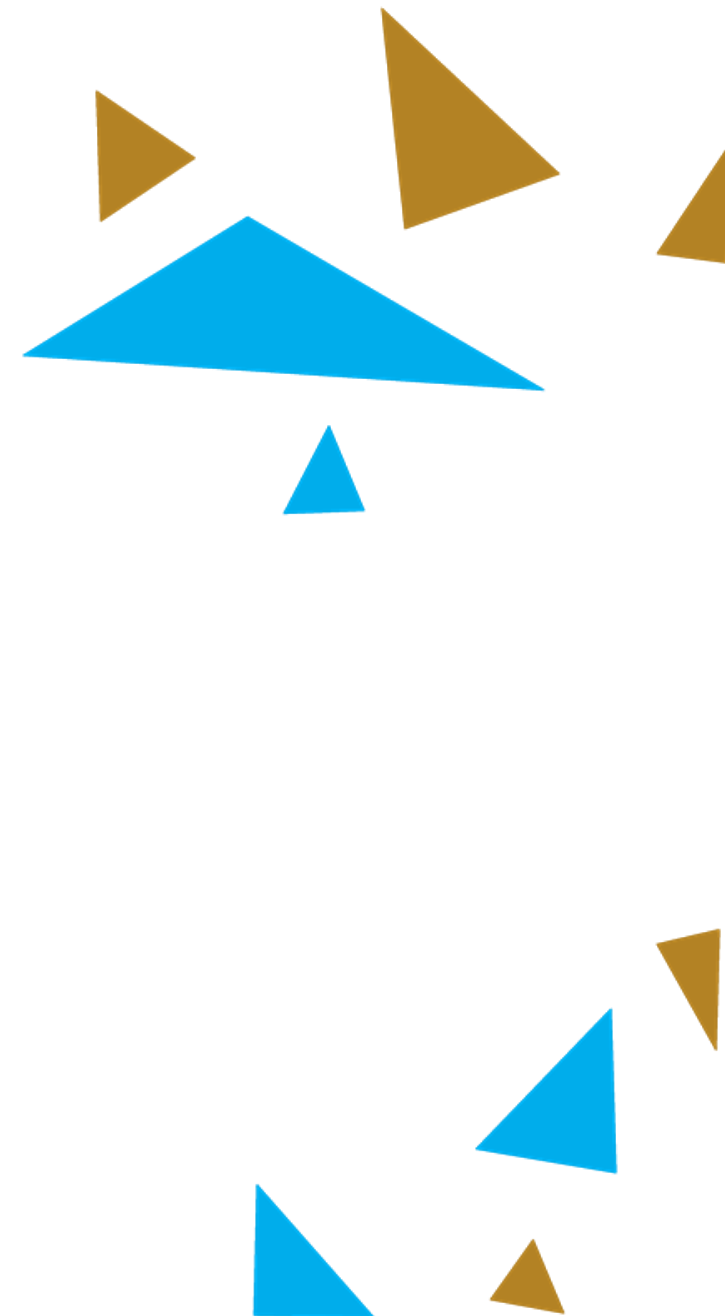
Postupak evaluacije

5. Članovi Odbora za ocjenjivanje donose konačan zaključak i predlažu dobavljača kojem će se ponuditi ugovor (Ugovor će se dodijeliti onom dobavljaču čija je ponuda u potpunosti tehnički ispravna i najjeftinija)

6. Predsjedavajući i tajnik pripremaju Izvješće s ocjenjivanja

7. Slanje obavijesti uspješnom ponuditelju, te neuspješnim ponuditeljima

Izvođenje radova



Izvođenje radova - CNP

- Kontaktiraju se minimalno 3 potencijalna izvođača prema vlastitom odabiru (preporuka je i više)
- Slanje poziva i cjelokupne natječajne dokumentacije
- Mogućnost ugovaranja i ako samo jedan izvođač dostavi ponudu koja je u skladu s uvjetima natječaja
- Tvrtke moraju biti prihvatljive nacionalnosti (EU, EEA, ENPI, IPA) te roba/materijal/sirovine moraju biti iz prihvatljivih zemalja ako je tender preko 100.000 eura
- KORACI U POSTUPKU – slično kao i u nabavi robe;
- U natječajnoj dokumentaciji se dostavljaju i troškovnik (**Bill of Quantities**), upute potencijalnim izvođačima, nacrti....

Troškovnik

➤ **Bill of Quantities** - Sadrži sve neophodne radove, uključujući materijale i opremu, koji se trebaju izvesti na objektu

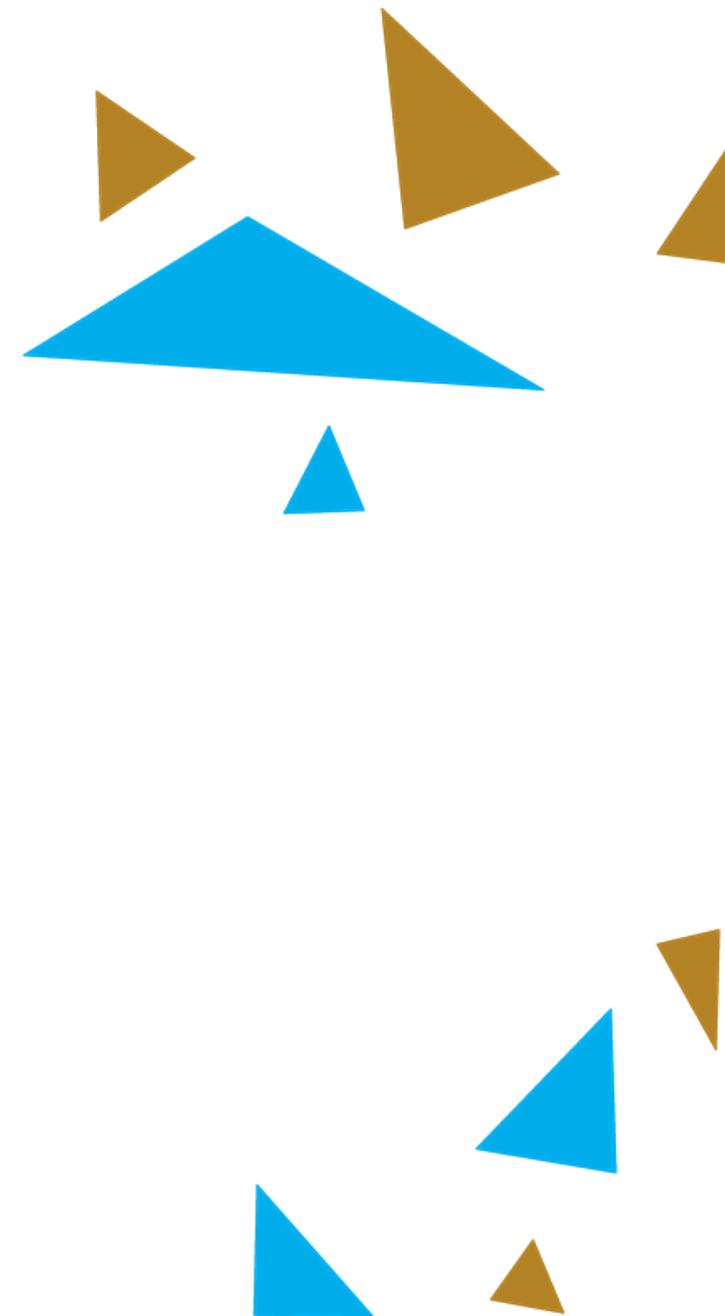
- Grupirani prema vrsti radova i/ili građevinskim cjelinama
- Prikazuje sve stavke iz tehničkih specifikacija
- Jedinica mjere i predviđena količina

➤ **Cost estimate** - popunjen troškovnik (Bill of Quantities) iz dostavljene ponude

- Ukupan proračun = predviđeni troškovi iz proračuna grant ugovora
- Sve stranice parafirane i potpisan od strane ovlaštenog inženjera

Tehničke specifikacije

- Svrha TS je precizno definirati tražene radove
- Tehničke karakteristike
- Tražena kvaliteta
- Uvjeti korištenja
- Svojstva svih materijala i opreme
- Povezanost s troškovnikom i nacrtima



Lokalni otvoreni postupak

Local open procedure



Lokalni otvoreni postupak

➤ Ugovaranje opreme vrijednosti 100.000 EUR – 300.000 EUR
(te radova 300.000 EUR – 5.000.000 EUR)

➤ Ugovori se dodjeljuju temeljem kriterija postavljenih u natječajnoj dokumentaciji s prethodnom objavom obavijesti o nabavi/ contract notice*

*** Obavijest o nabavi / contract notice > minimalno objaviti u službenom glasniku partnerske države**

Lokalni otvoreni postupak

Izrada natječajne dokumentacije

- Ugovorno tijelo priprema natječajnu dokumentaciju/tender dossier unutar kojih jasno navodi postupke koje je potrebno slijediti, dokumente koje je potrebno dostaviti, kriterije dodjele i uvjete neprihvatljivosti ponuditelja
- Tehničke specifikacije (TS) moraju osigurati jednaki pristup svim ponuditeljima
- Nije prihvatljivo navođenje proizvoda određene marke ili podrijetla u TS
- Ukoliko je primjenjivo, TS definiraju uvjete isporuke, instalacije opreme i/ili treninge

Lokalni otvoreni postupak

Sadržaj natječajne dokumentacije

Oprema:

- Upute ponuditeljima
- Nacrt ugovora, posebni uvjeti i aneksi (uključujući TS)
- Dodatni info
- Predložak ugovora za opremu

Radovi:

- Upute ponuditeljima i predlošci
- Nacrt ugovora i uvjeti
- Tehničke specifikacije
- Model financijske ponude
- Tehnički nacrti i dizajn

Lokalni otvoreni postupak

Odabir i dodjela

➤ Kriteriji odabira > kapacitet ponuditelja za izvršenje ugovora

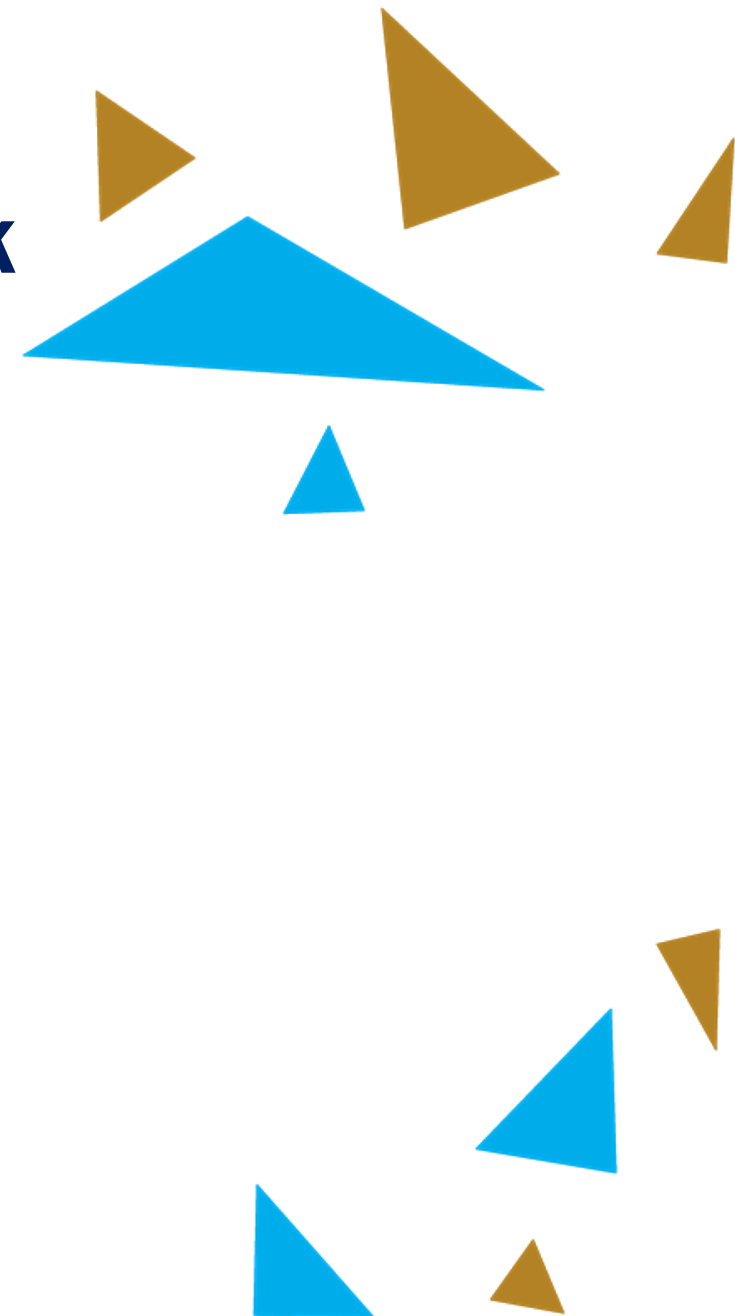
- Eliminiranje neprihvatljivih ponuditelja
- Provjera financijskih kapaciteta ponuditelja
- Provjera tehničkih i profesionalnih kapaciteta ponuditelja

➤ Tehnička evaluacija

➤ Financijska evaluacija > za radove

➤ Kriteriji dodjele ugovora

- Najniža cijena
- Uvjetno, omjer cijene i kvalitete



Lokalni otvoreni postupak

Faze ocjenjivanja

➤Dostava ponuda

- U jednoj kuverti, u skladu s natječajnom dokumentacijom

** Rok za dostavu ponuda: min. 30 dana za opremu / 60 dana za radove od objave obavijesti o nabavi*

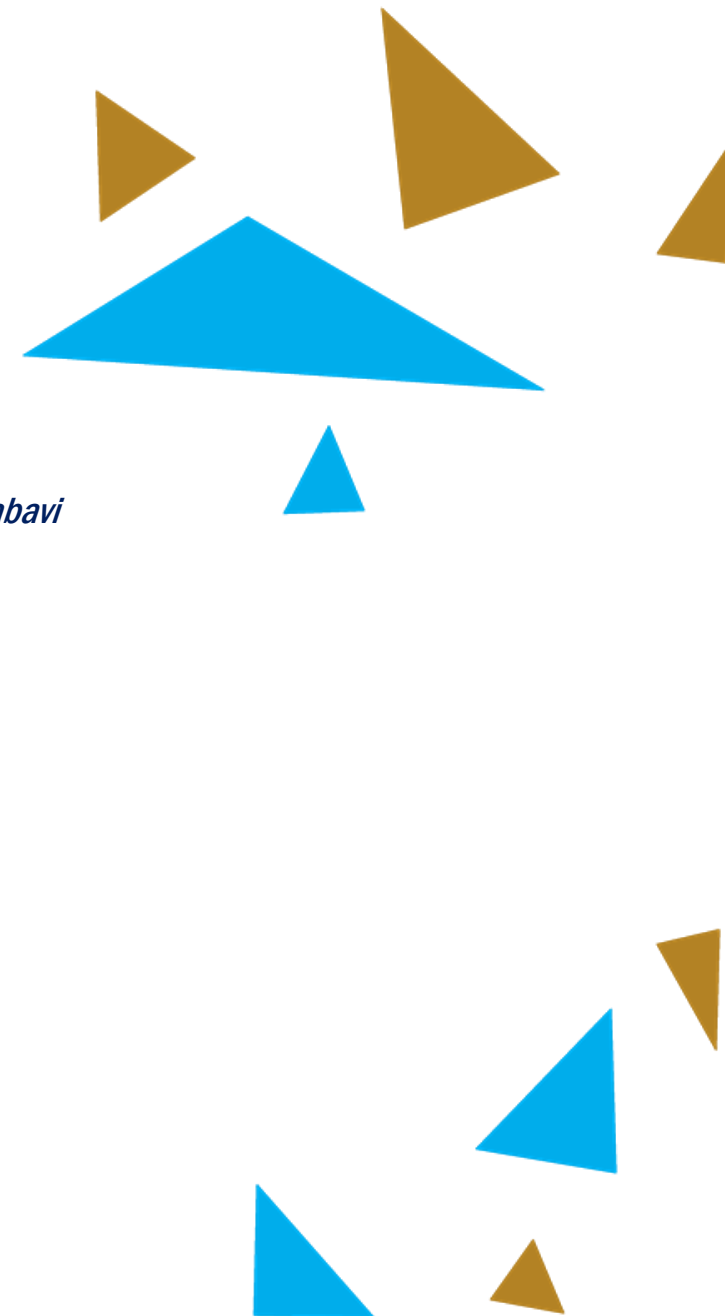
➤Odbor za ocjenjivanje

- Kao i za CNP

➤Ocjenjivanje

1. Zaprimanje i registracija ponuda
2. Pripremni sastanak Odbora
3. Otvaranje ponuda
4. Ocjenjivanje tehničkih ponuda
5. Administrativna sukladnost
6. Tehnička sukladnost
7. Ocjenjivanje financijskih ponuda

➤Dodjela ugovora prihvatljivom ponuditelju



Hvala na pažnji!

ma@interreg-croatia-serbia2014-2020.eu
js@interreg-croatia-serbia2014-2020.eu

