

JAVNA NABAVA NA PRIMJERU PODUZEĆA „TROGIR HOLDING D.O.O“

Ugrina, Marina

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2017

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:555848>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-04-23**

Repository / Repozitorij:

[REFST - Repository of Economics faculty in Split](#)



UNIVERSITY OF SPLIT



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJ

SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

JAVNA NABAVA NA PRIMJERU PODUZEĆA
„TROGIR HOLDING D.O.O.“

Mentor:

dr. sc. Kursan Milaković Ivana

Studentica:

Ugrina Marina

Split, kolovoz, 2017.

SADRŽAJ

1. UVOD	4
1.1. Definiranje predmeta i problema istraživanja	4
1.2. Ciljevi rada.....	4
1.3. Metode rada	4
1.4. Struktura rada.....	5
2. ULOGA NABAVE U POSLOVANJU	7
2.1. Pojmovno određenje nabave	7
2.2. Uloga nabave u opskrbnom lancu.....	7
2.3. Logistički aspekt nabave.....	9
2.4. Uloga nabave u odnosima s dobavljačima	10
3. JAVNA NABAVA	13
3.1. Priroda javne nabave	13
3.2. Procedure javne nabave.....	14
3.3. Zakon o javnoj nabavi	16
3.3.1. Zakon o javnoj nabavi u HR	16
3.3.2. Zakon o javnoj nabavi u EU.....	17
3.4. E-javna nabava	19
3.5. Proces javne nabave	20
4. ANALIZA JAVNE NABAVE NA PRIMJERU PODUZEĆA „TROGIR HOLDING D.O.O“.....	24
4.1. Općenito o poduzeću	24
4.2. Provođenje istraživanja	25
4.3. Analiza rezultata	28
4.4. Implikacije i prijedlozi.....	29
5. ZAKLJUČAK.....	31
POPIS LITERATURE.....	33
POPIS SLIKA I TABLICA.....	35
PRILOZI	36

SAŽETAK.....	44
SUMMARY.....	45

1. UVOD

1.1 Definiranje predmeta i problema istraživanja

Prema Kružić (2017), cilj sustava javne nabave je osigurati što ekonomičnije i učinkovitije postupke te racionalno trošenje novca poreznih obveznika, dok se sam pojam javne nabave odnosi na nabavu roba i usluga od strane državnih tijela, jedinica lokalne uprave i javnih ustanova. Predmet ovog rada je prikazati upravljanje javnom nabavom na odabranom primjeru iz prakse. Problem istraživanja tako obuhvaća istraživanje uloge i značaja javne nabave te analizu procesa javne nabave na primjeru poduzeća "Trogir Holding d.o.o".

1.2 Ciljevi rada

Ciljevi ovog rada se sastoje od utvrđivanja značaja javne nabave, te pratećih odrednica iste na primjeru poduzeća Trogir Holding d.o.o. Također, jedan od ciljeva rada je dati uvid u smjernice daljnjeg djelovanja temeljem stečenih spoznaja.

1.3 Metode rada

Obzirom da je prvi i najvažniji korak u istraživanju prikupljanje podataka, u tu svrhu će se prikupiti i iznijeti podaci iz stručne literature koja obuhvaća znanja iz područja nabave na način da će se prepričati, citirati ili preuzeti teorijske postavke.

Do podataka se došlo korištenjem metoda, kao što su: metode analize i sinteze, deskripcije, metode indukcije i dedukcije, kompilacije, generalizacije i specijalizacije, te metodom intervjua.

Metode analize i sinteze su najstarije i najčešće upotrebljavane metode u znanstvenom istraživanju. Dok metoda analize uzima ono što se traži kao da je već nađeno i preko posljedica dolazi do početka sinteze, u procesu sinteze se kao učinjeno uzima to što je u analizi bilo posljednje dostignuto (Žugaj, 1979). Osim u teorijskom dijelu, metode analize i sinteze će se koristiti i u praktičnom dijelu rada i to za analizu dobivenih rezultata budući će se na temelju elemenata otkrivenih u istraživanju iznijeti vlastiti zaključci.

Metoda deskripcije se odnosi na opisivanje pojava i koncepata, te je povezana s objašnjenjima o važnijim uočenim obilježjima činjenica, predmeta i procesa (Stančić, 2017). Ova metoda će se koristiti kako u teorijskom tako i u praktičnom dijelu rada.

Prema Žugaju (1973), metoda indukcije predstavlja donošenje zaključaka od pojedinačnog do općeg kako bi se otkrila i dokazala istina, a postoje potpuna i nepotpuna metoda indukcije. Potpuna metoda indukcije se temelji na načinu da se nabroje svi posebni slučajevi, ali se u praksi rijetko primjenjuje. Ako se na osnovu nekoliko primjera jedne vrste zaključi o čitavoj vrsti onda je to nepotpuna indukcija koja se koristi puno češće od potpune indukcije. Prema istom autoru, metoda dedukcije je obrnuti postupak, odnosno način zaključivanja od općeg prema pojedinačnom s ciljem da se otkrije ili dokaže istina. Metode indukcije i dedukcije će se koristiti u teorijskom dijelu pri razradi relevantnih koncepata i određivanju uloge nabave u poslovanju.

Metoda kompilacije, kao način primjene tuđih rezultata, stavova, spoznaja ili zaključaka, se u većini slučajeva kombinira s drugim znanstveno istraživačkim metodama (Lucijetić, 2013). U ovom radu, metoda kompilacije će se koristiti većinom u teorijskom dijelu.

Prema Kurnik (2007), metoda generalizacije predstavlja postupak prelaska s razmatranja skupa objekata na njegove nadskupove pri čemu se polazi se od nekog pojma kojemu je pridružen skup objekata i opseg. Nakon toga se promatra pojam općenito, svojstvo se prenosi na sve ostale elemente nadskupa, dok je metoda specijalizacije obrnuti postupak. Ove metode će se koristiti uglavnom u teorijskom dijelu rada za definiranje općenitih i specifičnih pojmova nabave i javne nabave.

Prema UNIZD (2016), metoda intervjua predstavlja oblik znanstvenog istraživanja s unaprijed određenim planom razgovora u kojem sudjeluju voditelj razgovora i ispitanik, te pri čemu postoji više vrsta intervjua, kao što su: slobodni, standardizirani, individualni, te grupni intervjui. U ovom radu, u okviru empirijskog dijela, koristit će se metoda individualnog intervjua.

1.4 Struktura rada

Rad se sastoji od pet cjelina. Prva cjelina obuhvaća uvod u kojem se definiraju predmet i ciljevi istraživanja, kao i metode rada.

U drugoj cjelini opisuje se nabava, te njen značaj i uloga za poslovanje. Preciznije rečeno, ovdje se analizira nabava obzirom na pojmovno određenje, ulogu u opskrbnom lancu, kao i logistički aspekt nabave i značaj iste za upravljanje odnosima s dobavljačima.

Treća cjelina se bavi konkretno javnom nabavom i procesom javne nabave, kao i relevantnim zakonima u Republici Hrvatskoj i EU direktivama.

U četvrtoj cjelini analizira se javna nabava na primjeru poduzeća Trogir Holding d.o.o . U ovom poglavlju detaljno se opisuju procedure, odnosno ispituju putem intervjua postupci i sastavnice javne nabave koji vrijede za odabrani primjer iz prakse.

Na kraju rada slijedi zaključak, popis korištene literature, popis slika i tablica, prilozi, te sažetak na hrvatskom i engleskom jeziku.

2. ULOGA NABAVE U POSLOVANJU

2.1. Pojmovno određenje nabave

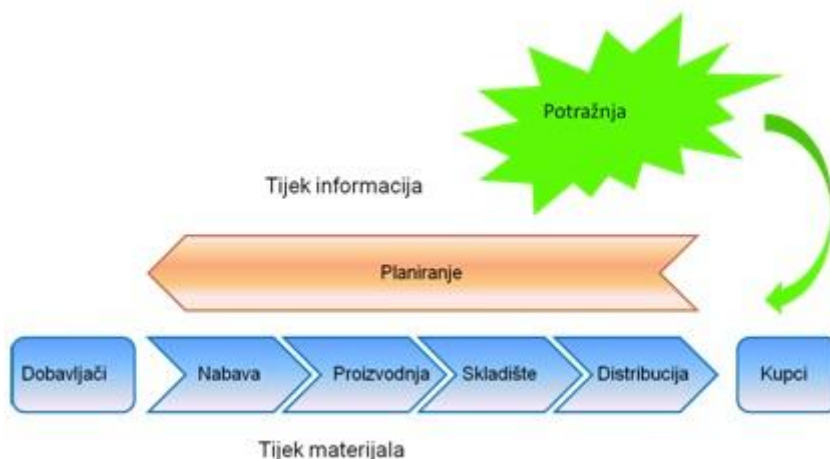
Nabava se može definirati kao obavljanje poslova potrebnih u procesu pribavljanja objekata nabave. Radi se o poslovima koji se odvijaju svakodnevno, a u svrhu ostvarivanja potreba i zahtjeva izraženih kroz kakvoću, količinu, cijenu, rokove, mjesto, vrijeme i sl. Nabava se može razmatrati i kao upravljanje vanjskim resursima tvrtke (roba, usluga, sposobnosti i znanja), a koji su potrebni za vođenje, održavanje i upravljanje primarnim i potpornim aktivnostima tvrtke te su osigurani po najpovoljnijim uvjetima (Miočević, 2017).

Pod nabavom se podrazumijeva i odabir najboljeg mogućeg dobavljača, razvoj procedura i rutina, priprema i vođenje pregovora s dobavljačima kako bi se postigao dogovor, formulirali pravni ugovori, izdali narudžbeni nalozi prema odabranom dobavljaču, ostvario nadzor i kontrola, te kako bi se osigurala nesmetana opskrba proizvodima i uslugama. U ovim nastojanjima, cilj je smanjiti ukupne troškove proizvoda, te dodati nove značajke proizvoda/usluge, a koji povećavaju ukupnu vrijednost za kupca. Uloga dobavljača je poboljšati vrijednost proizvoda/usluga za krajnje kupce u lancu vrijednosti (Miočević 2017).

2.2. Uloga nabave u opskrbnom lancu

Opskrbni lanac se pojavljuje 1980-ih u SAD-u, a sam pojam opskrbnog lanca obuhvaća praćenje procesa nabave u kanalu distribucije kako bi se mogao uvidjeti utjecaj zahtjeva potrošača na kretanje zaliha proizvoda preko niza uključenih posrednika. Tako opskrbi lanac ima za cilj stvoriti što veću vrijednost tijekom kretanja proizvoda od početka do kraja, odnosno od proizvođača do krajnjeg kupca ili potrošača (Knego, Knežević i Delić, 2013).

U lancu nabave potrebno je uskladiti materijale i informacije koji obuhvaćaju, primjerice, predviđanje potražnje, planove buduće potražnje, upite, ponude, ugovore, narudžbe, izvješća o isporuci, izvješća o plaćanju te financijska sredstva u obliku kredita, gotovine, pozajmice ili leasinga među poduzećima koja predstavljaju sudionike u određenom lancu nabave (Knežević 2012).



Slika 1. Tijek informacija i materijala u nabavi

Izvor: Pofitiraj.hr

Slika 1. prikazuje kako sve počinje od kupca i od toga da se zadovolji njegova potreba/potražnja, i to uz nisku cijenu, na vrijeme, uz zadovoljavajuću kvalitetu i raznolikost proizvoda ili usluga. U fokusu je dovesti uslugu prema kupcu na najvišu moguću razinu, a opet poslovati s minimalnim troškovima, što daje upravo učinkovito upravljanje lancem opskrbe (Šorić, 2015).

Prema Knežević (2013), lanac opskrbe se može definirati kao organizacijsko te informacijsko povezivanje pojedinačnih procesa opskrbe poslovnih funkcija u poduzeću za koje se smatra da su unutarnji dio lanca opskrbe te njihovo povezivanje s procesima iz okoline izravno uključenih u stvaranje vrijednosti, a što se naziva vanjski dio lanca opskrbe. Lanac opskrbe za cilj ima i poboljšanje ukupnog procesa protoka materijala, međuproizvoda, proizvoda i povećanja doprinosa stvaranju vrijednosti. Prema istom autoru, u procese opskrbe još su uključeni i: dobavljači, nabava, konstrukcija i razvoj, proizvodnja, prodaja, logistika, špediteri, trgovinske organizacije, kupci.

Prema Mehmedi (2015), upravljanje lancem opskrbe počiva na principima učinkovitosti, fleksibilnosti, pouzdanosti i inovativnosti, te se glavnim elementima opskrbnog lanca smatra sljedeće:

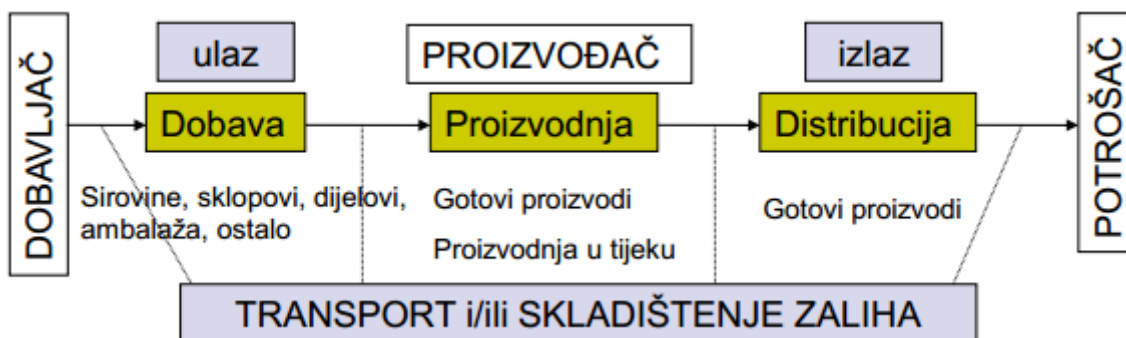
- ✓ Kupci (važno je prilagoditi se željama kupaca u pogledu proizvoda i usluga),
- ✓ Predviđanje (predvidjeti/planirati količine i vrijeme narudžbi kupca),
- ✓ Dizajn (važno je povezati kupce i njihove želje s proizvodnjom i vremenom plasmana na tržište),

- ✓ Planiranje kapaciteta (potrebno je uskladiti opskrbu i potražnju),
- ✓ Procesuiranje (važno je kontrolirati kvalitetu, te raspored posla),
- ✓ Zalihe (naglasak je na zadovoljavanju potražnje uz istovremeno upravljanje troškovima držanja zaliha),
- ✓ Nabava (potrebno je i analizirati potencijalne dobavljače),
- ✓ Dobavljači (od velike je važnosti pratiti kvalitetu dobavljača, točnost isporuke, fleksibilnost i prije svega održavati dobre odnose/partnerstva s dobavljačima),
- ✓ Lokacija (odlučivanje o lokacijama proizvodnih i skladišnih objekata)

Prema relevantnoj literaturi važno je planirati i upravljati svim procesima u lancu opskrbe pri čemu se razlikuje: (1) Management lanca opskrbe (Supply Chain Management), (2) Management lanca stvaranja vrijednosti (Value Chain Management). Management lanca opskrbe se odnosi na djelatnost pri kojoj se sužava vertikalna suradnja proizvodnje zbog orijentacije poduzeća na njihove ključne poslove. Za potrebe obavljanja ključnih poslova povećava se nabava proizvoda i usluga, a svim sudionicima u lancu opskrbe bitan je krajnji rezultat i “win-win” poslovanje odnosno situacija koja će biti povoljnija za obje strane. Teži se robu isporučiti “just-in-time”, odnosno točno kada je to potrebno, izravno korisniku, dok se mnogi predmeti rada plaćaju tek kad kupac plati gotove proizvode (Šorić, 2015). S druge strane, Dunković (2013) vrijednosni lanac objašnjava kao primarnu vrijednosnu aktivnost koju predstavlja ulazna i izlazna logistika.

2.3. Logistički aspekt nabave

Logistika u širem smislu obuhvaća nabavu i prodaju. O uvjetima i cijenama proizvoda i usluga pregovaraju prodajni predstavnici i menadžeri u nabavi i na taj način započinje tijek opskrbnog lanca, od dobavljača do kupaca i potrošača (Dunković, 2013).



Slika 2. Logistički aspekt nabave

Izvor: <http://web.efzg.hr/dok/trg/bknezevic/mnab2012/mnab2012sem02kc.pdf>

Slika 2. prikazuje tijek opskrbnog lanca koji se sastoji od procesa dobave (nabave sirovina ili proizvodnje materijala), proizvodnje (odnosi se na sastavljanje gotovih proizvoda), distribucije (integrira proces skladištenja, upravljanja zaliha, transport i dostavu (Knežević, 2012).

Prema Božac (2013), nabavljanje se može obaviti po potrebi, uz držanje zaliha i na osnovi ugovora s posebnim dogovorima o pojedinostima. Svaka od nabavki može imati različiti utjecaj na logistiku nabave. Prednost za logistiku je to što su troškovi zaliha manji jer se manje kapitala veže za njih. Prilikom držanja zaliha odvaja se unutarnja od vanjske pripreme roba i materijala, i na taj se način osigurava nesmetanost dostave, te tako ostvaruje i manje kretanje u vremenu dostave od strane dobavljača.

Prema Bušić (2015), da bi logistika bila funkcionalna i efikasna važno je napraviti ekonomsko – tehnički proračun poslovanja logistike nabave u određenom vremenskom razdoblju. Shodno tome, bitno je odrediti:

- ✓ Sadržaj i obujam poslovanja logistike nabave
- ✓ Troškove poslovanja logistike nabave
- ✓ Potrebno osoblje
- ✓ Visinu potrebnih financijskih sredstava.

2.4. Uloga nabave u odnosima s dobavljačima

Politikom nabave nastoji se pridobiti poslovna suradnja s određenim dobavljačima, a sve s ciljem razvijanja uspješnih poslovnih odnosa s istima. Nabava tako ima svrhu osigurati odgovarajući neprekidni tijek robe, materijala, proizvoda i poluproizvoda kao i trgovačke robe. Dobavljači se trebaju promatrati kao partneri, a baza dobavljača kao strateški resurs

poduzeća uz konstantno preispitivanje kako bi se došlo do optimalnog broja dobavljača s kojima će se razvijati dulja poslovna suradnja (Božac, 2013).



Slika 3. Analiza dobavljača

Izvor: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/osi/bulimm/PDF/BusinessLogisticsinModernManagement11/blimm1105.pdf>

Slika 3. prikazuje segmentaciju baze dobavljača u tri skupine prema strateškoj važnosti dobavljača koja pomaže pri identificiranju dobavljača s kojima je potrebno razvijati odnose radi ostvarivanja buduće suradnje (Knežević, 2012). Postavlja se pitanje, kako zapravo postići bolje rezultate u odnosima s dobavljačima? Male tvrtke obično nemaju resurse da sustavno planiraju nabavu po kategorijama, ali imaju druge načine kako smanjiti troškove u nabavi. Naime, prema Miočević (2017) troškovi u nabavi se mogu smanjiti kroz sljedeće naputke:

- Sastaviti najbolji mogući pravni ugovor (odnosi se na detaljnu analizu trenutnih ugovora s postojećim dobavljačima pri čemu je cilj inzistirati na ugovoru koji je vezan za performanse dobavljača).
- Odabrati najboljeg dobavljača (analizirati i domaće i međunarodno nabavno tržište; cilj je odabrati prvoklasnog dobavljača, neovisno o zemlji podrijetla).
- Naći najbolje rješenje od najboljeg dobavljača (fokus je na kontinuiranom poboljšanju odnosa s dobavljačem i to na principu ukupnih troškova vlasništva).

Emmet i Crocker (2009) ukazuju da se od transakcijskog slanja narudžbi dobavljačima, fokus preusmjerava na zajedničko razmatranje izvora dodane vrijednosti, a odnosi s dobavljačima se preusmjeravaju s kratkog na dugi rok. Rogers (2009), iznosi sličnu teoriju, prema kojoj se vrijednost iz odnosa s dobavljačima, slikovito može prikazati kao santa leda, gdje se iznad površine vidi suparnička vrijednost odnosa s dobavljačima, dok je ispod vode suradnja s dobavljačima na unapređenju postojećih poslovnih procesa koje se odvijaju u lancu opskrbe. Prema ovoj teoriji, postoji i dio vrijednosti koji proizlazi iz stvaranja novih proizvoda i procesa, zajedničkih inovacija, intenzivne komunikacije i razmjene iskustava, a naziva se ko-kreativna vrijednost. Razmatrano upućuje na zaključak da je dugoročna uspješnost temeljena na odnosima suradnje, kolaboracije i zajedničkog stvaranja dodane vrijednosti.

3. JAVNA NABAVA

3.1. Priroda javne nabave

Prema Kružić (2017), javna nabava se može definirati kao skup postupaka koji se moraju provesti prije nego se zaključi ugovor o javnoj nabavi roba, radova, proizvoda i/ili usluga, a provode ih korisnici proračuna (naručitelji). Razlikuju se kratkoročni (primarni) i dugoročni (sekundarni) ciljevi javne nabave. Dok se kratkoročni ciljevi temelje na racionalnom i učinkovitom trošenju proračunskih sredstava, dugoročni ciljevi obuhvaćaju pristup tržištima javnim sredstvima, pravnu sigurnost sudionika, sprječavanje korupcije i kriminala, poticanje tržišnog natjecanja, promicanje izvrsnosti, stvaranje novih radnih mjesta, unapređenje upravljanja javnim financijama, očuvanje okoliša i dr. (Čuk i Čuk, 2015).

Prema važećem hrvatskom Zakonu o javnoj nabavi (2017; *u daljnjem tekstu ZJN*), načela postupka javne nabave koja moraju poštivati naručitelji su načela: slobode kretanja robe, slobode poslovnog nastana (pravo pokretanja i obavljanja samostalne djelatnosti), slobode pružanja usluga, te načela koja iz toga proizlaze, primjerice načelo tržišnog natjecanja, jednakog tretmana, zabrane diskriminacije, uzajamnog priznavanja, razmjernosti i transparentnosti.

Javni sektor i tržište javnih nabavki čine značajan dio ukupnog tržišta u određenoj zemlji. U 2014. godini javna nabava je iznosila 16% od ukupnog BDP-a u EU. Cilj EU-a je stvaranje slobodnog tržišta bez prepreka (Republika Hrvatska, Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta (2017).

Nadalje, prema Miočević (2017) i Van Weele (2010) odrednice javne odgovornosti podrazumijevaju sljedeće:

- Proces javne nabave mora imati legitimitet.
- Javne institucije su podložne Zakonu o javnoj nabavi.
- Proces javne nabave je vođen procedurama, a ne performansama kao što je to slučaj u profitnom sektoru.

Također treba imati na umu da javna nabava ne funkcionira na slobodnom tržištu jer se javne institucije financiraju javnim novcem iz poreza te ostalih fiskalnih prihoda, te nemaju za cilj uvijek stvoriti najveću vrijednost za porezne obveznike. Fokus javne nabave je na ciljevima

koji nisu komercijalno logični, kao što su to (1) podrška lokalnom gospodarstvu i (2) održiva ulaganja. Budžeti za javnu nabavu se u pravilu odobravaju jednom godišnje (proračun). Ako budžet nije u potpunosti iskorišten u jednoj godini, to znači da će budžet za iduću godinu biti smanjen, pa će doći do povećane potrošnje na kraju godine. Nadalje, cijena je najčešći kriterij putem kojeg se odlučuje u javnoj nabavi. Javna nabava nije profesionalizirana u dovoljnoj mjeri kao nabava u profitnom sektoru pa iz toga proizlazi da su najčešći profili zaposlenika u javnoj nabavi pravni stručnjaci (Miočević, 2017). Navedeno govori u prilog mogućim poboljšanjima u domeni javne nabave kao odgovornog područja i discipline, a koje može težiti većoj profesionalizaciji i specijalizaciji u vidu angažiranja nabavnih specijalista.

3.2. Procedure javne nabave

Formalna objava predstavlja oglas putem kojeg subjekt javne nabave poziva zainteresirane strane da dostave ponudu. Ponuda se potom šalje na Tender elektroničkih natječaja (eng. Tender Electronic Daily – TED). Postoje tri oblika formalnih objava, to su: prethodna objava, objava o natječaju i objava o sklapanju ugovora (Miočević, 2017). U TED-u se mogu pronaći informacije o ugovorima o javnoj nabavi, u skladu s pravilima EU o javnim nabavama, o obavijestima objavljenima u državama članicama EU, Europskim ekonomskim područjima (EEA) i šire. Mogu se pregledavati, pretraživati i razvrstavati obavijesti o nabavi prema zemljama, regijama, poslovnom sektoru i slično (Republika Hrvatska, Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta, 2017).

Prethodna objava je oblik formalne javne objave u kojoj javni naručitelji mogu objaviti svoje namjere planiranih nabava objavom prethodne informacijske obavijesti. Objavljuju ih ili Ured za publikacije europske unije ili javni naručitelji na svojim profilima kupca (ZJN, 2017). Za ograničene postupke i natjecateljske postupke uz pregovore, decentralizirani javni naručitelji mogu koristiti prethodnu objavu kao poziv na nadmetanje pod uvjetom da obavijest ispunjava uvjete da se posebno odnosi na robu, radove ili usluge koji će biti predmet ugovora koji se treba dodijeliti; u njoj se navodi da će se ugovor dodijeliti u ograničenom postupku ili u natjecateljskom postupku uz pregovore bez daljnje objave poziva na nadmetanje i njome se pozivaju zainteresirani subjekti da iskažu svoj interes (ZJN, 2017).

Prema Kružić (2017) razlikujemo nekoliko vrsta procedura javne nabave: otvoreni postupak, ograničeni postupak, natjecateljski postupak uz pregovore, natjecateljski dijalog, partnerstvo za inovacije, pregovarački postupak bez prethodne objave poziva na nadmetanje. Slično tome, Van Weele (2010) vrste procedura dijeli na: otvorenu, ograničenu, konkurentski dijalog,

pregovaranje, te natječaj dizajna. Javni naručitelj slobodno bira između otvorenog i ograničenog postupka, te može koristiti partnerstvo za inovacije ako ima potrebu za inovativnom robom, uslugama ili radovima koje ne može zadovoljiti nabavom robe, usluga ili radova već dostupnih na tržištu (ZJN, 2017). Javni naručitelj smije koristiti natjecateljski postupak uz pregovore, a samo u nekim situacijama i natjecateljski dijalog (Kružić, 2017).

U nastavku se daje opis vrsta procedura javne nabave.

✚ **Otvoreni postupak** te partnerstvo za inovacije započinju od dana slanja poziva na nadmetanje. Javni naručitelj mora dodijeliti ugovor o javnoj nabavi u otvorenom postupku te je nakon toga obavezan objaviti poziv na nadmetanje. Svaki zainteresirani gospodarski subjekt može dostaviti ponudu u roku za dostavu ponuda (ZJN, 2017).

✚ **Ograničeni postupak** je postupak u kojem je javni naručitelj obavezan objaviti poziv na nadmetanje. To je postupak u kojem javni naručitelj može ograničiti broj natjecatelja koje će kasnije pozvati na dostavu ponuda. Svaki zainteresirani gospodarski subjekt može dostaviti zahtjev za sudjelovanje u roku za dostavu zahtjeva. Isto tako, javni naručitelj je obavezan dostaviti odluku o nedopustivosti sudjelovanja natjecateljima koji neće biti pozvani na dostavu ponude (Mesarić, 2017).

✚ **Natjecateljski postupak uz pregovore** započinje od dana slanja poziva na nadmetanje ili dana slanja poziva na dostavu inicijalnih ponuda. Javni naručitelj smije koristiti natjecateljski postupak uz pregovore za nabavu radova, robe ili usluga samo ako se potrebama javnog naručitelja ne može udovoljiti bez prilagodbe lako dostupnih rješenja. Javni naručitelj koji namjerava dodijeliti ugovor o javnoj nabavi u natjecateljskom postupku uz pregovore obavezan je objaviti poziv na nadmetanje, te jednako postupiti prema svim ponuditeljima tijekom pregovora, te se ne smiju pružati informacije na diskriminirajući način kojim bi se moglo pogodovati pojedinim ponuditeljima na štetu drugih (ZJN, 2017).

✚ **Natjecateljski dijalog** započinje od dana slanja poziva na nadmetanje ili dana slanja poziva na dijalog. Ako u postupak natjecateljskog dijaloga javni naručitelj pozove samo ponuditelje koji su prethodno sudjelovali u otvorenom ili ograničenom postupku i koji zadovoljavaju kriterije za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta te koji su tijekom prethodnog postupka dostavili ponude u skladu s formalnim zahtjevima postupka javne nabave, nije obavezan objaviti poziv na nadmetanje. Obavezan je u pozivu na nadmetanje ili opisnoj dokumentaciji navesti svoje potrebe i zahtjeve,

odrediti kriterije za odabir ponude te indikativni vremenski okvir. U natjecateljskom dijalogu svaki zainteresirani gospodarski subjekt može dostaviti zahtjev za sudjelovanje u roku za dostavu zahtjeva. Javni naručitelj ocjenjuje pravodobno dostavljene zahtjeve na temelju uvjeta iz dokumentacije o nabavi te o tome sastavlja zapisnik (Knežević, 2015).

 **Partnerstvo za inovacije** teži razvoju inovativne robe, usluga ili radova te njihovoj naknadnoj nabavi, pod uvjetom da su u skladu s razinama izvedbe. Javni naručitelj je obavezan u dokumentaciji o nabavi odrediti potrebe za inovativnom robom, uslugom ili radovima i navesti koji elementi iz opisa čine minimalne zahtjeve koje sve ponude trebaju zadovoljiti. Javni naručitelj nakon svake faze može raskinuti partnerstvo za inovacije ili smanjiti broj partnera raskidanjem pojedinačnih ugovora ako se radi o partnerstvu za inovacije s nekoliko partnera, ali pod uvjetom da je to navedeno u dokumentaciji o nabavi (ZJN, 2016).

Pregovarački postupak bez prethodne objave poziva na nadmetanje

Javni naručitelj smije koristiti pregovarački postupak bez prethodne objave poziva na nadmetanje za dodjelu ugovora o javnoj nabavi ako nije podnesena nijedna ponuda ili nijedna prikladna ponuda u otvorenom ili ograničenom postupku; također ako nema nijedan zahtjev za sudjelovanje, ili nijedan prikladan zahtjev za sudjelovanje u ograničenom postupku, pod uvjetom da početni ugovorni uvjeti iz otvorenog ili ograničenog postupka nisu bitno izmijenjeni, ili ako samo određeni gospodarski subjekt može izvoditi radove, isporučiti robu/usluge iz sljedećih razloga: a) cilj nabave je stvaranje ili stjecanje jedinstvenog umjetničkog djela ili umjetničke izvedbe, b) nepostojanje tržišnog natjecanja iz tehničkih razloga, ili c) zbog zaštite isključivih prava, uključujući prava intelektualnog vlasništva (ZJN, 2017).

3.3. Zakon o javnoj nabavi

3.3.1. Zakon o javnoj nabavi u HR

Zakonom o javnoj nabavi (ZJN) se utvrđuju pravila o postupku javne nabave koji provode korisnici proračuna, ili drugi subjekt u slučajevima određenim ZJN, radi sklapanja ugovora o javnoj nabavi robe, radova ili usluga, okvirnog sporazuma te provedbe projektnog natječaja. „Javna nabava u ovom smislu je nabava putem ugovora o javnoj nabavi robe, radova ili usluga koje nabavlja jedan ili više naručitelja od gospodarskih subjekata koje su ti naručitelji

odabrali, bez obzira na to jesu ili roba, radovi ili usluge namijenjene javnoj svrsi“ (ZJN, 2017). Prema Zakonu o javnoj nabavi (ZJN, 2017) ista ne smije biti osmišljena s namjerom izbjegavanja primjene relevantnog Zakona ili izbjegavanja primjene pravila o javnoj nabavi male, odnosno velike vrijednosti ili s namjerom da se određenim gospodarskim subjektima neopravdano da prednost.

Obzirom na sudionike javne nabave, na jednoj strani su naručitelji (oni koji traže da im se isporuči neko dobro ili da im se pruži neka usluga), a na drugoj ponuditelji (smatraju da mogu ispuniti taj zahtjev i šalju ponudu). Naručitelj može biti sektorski i javni. Pod javne naručitelje spadaju Državna tijela RH, Jedinice lokalne i područne (regionalne) samouprave i pravne osobe koje su osnovane za određene svrhe radi zadovoljavanja potreba u općem interesu, koje nemaju industrijski ili trgovinski značaj pod određenim uvjetima u vezi s financiranjem, nadzorom nad njihovim poslovanjem, te imenovanjem članova njihovih upravnih, upravljačkih i nadzornih tijela i zajednice tih tijela i/ili pravnih osoba (Čuk i Čuk, 2015). Sektorski naručitelji su, prema ZJN (2017), "javni naručitelji koji obavljaju djelatnosti vezane uz plin, toplinsku i električnu energiju, vodoopskrbu, prijevozne usluge kada nabavljaju robu, radove ili usluge za potrebe obavljanja tih djelatnosti".

Procijenjena vrijednost nabave mora biti određena u onom trenutku kada počinje postupak javne nabave, dok se način izračunavanja procijenjene vrijednosti nabave ne smije koristiti s namjerom izbjegavanja primjene zakona o javnoj nabavi ili odredbi zakona koje se primjenjuju na nabavu male, odnosno velike vrijednosti (Kružić, 2017). Nabava male vrijednosti - procijenjena vrijednost nabave (bez PDV-a) iznosi od 70.000,00 do 300.000,00 HRK - robe i usluge, od 70.000,00 do 500.000,00 HRK - radovi. Nabava velike vrijednosti procijenjena vrijednost nabave (bez PDV-a), veća od 300.000,00 HRK - robe i usluge, veća od 500.000,00 HRK - radovi (ZJN, 2017). Naručitelj je obavezan u obavijesti javne nabave navesti procijenjenu vrijednost nabave.

3.3.2. Zakon o javnoj nabavi u EU

Prema Miočević (2017) i Van Weele (2010) važni akti zakona o javnoj nabavi u EU su direktive o Europskoj javnoj nabavi. Radi se o pravnoj stečevini EU koja se integrira u nacionalnu legislativu, odnosno zakone: 2014/23 o dodjeli ugovora o koncesiji, 2014/24 o javnoj nabavi, 2014/25 o javnoj nabavi u sektoru komunalnih usluga (voda, struja, pošta i prijevoz).

Mreža javne nabave je neformalna europska mreža suradnje na području javne nabave koja je osnovana na sastanku održanom u Kopenhagenu 31. siječnja 2003. godine. Cilj mreže je prvenstveno ojačati primjenu i proces provedbe pravila nabave kroz međusobnu razmjenu iskustava. Cilj je stvoriti pouzdanu, ali i učinkovitu neformalnu suradnju, uključujući rješavanje problema u prekograničnim slučajevima vezanim za javnu nabavu (European Commission (2017)).

Prema European Commission (2017) puno članstvo mreže javne nabave otvoreno je svim državama članicama EU. Suradničko članstvo (Public Procurement Network, PPN), otvoreno je državama EEA-a, pristupanjem zemljama i državama kandidatkinjama koje se obvezuju na primjenu pravila EU. Druge zemlje i državne organizacije koje djeluju na europskoj razini mogu biti pozvane da sudjeluju u radu PPN-a, ali samo u onim situacijama kada je to prikladno. Europska komisija ima status promatrača PPN-a i podupire aktivnosti unutar Mreže javne nabave. Svake godine, više od 250 000 javnih tijela vlasti u EU utroše oko 14% BDP-a na nabavu usluga, radova ili robe.

Prema Your Europe (2017) u EU određuju se minimalna usklađena pravila prenesena u nacionalno zakonodavstvo, kako bi se osigurali jednaki uvjeti za sve poduzetnike diljem Europe. Takvi zakoni se primjenjuju na natječaje čija novčana vrijednost prelazi određene iznose prikazane u Tablicama 1 i 2.

Tablica 1. Pragovi iznad kojih se primjenjuju pravila EU-a za središnja državna tijela

Središnja državna tijela	
≥ 135 000 €	ugovori o nabavi
≥ 209 000 €	ugovori o nabavi pojedinih proizvoda za obranu
≥ 5 225 000 €	svi ugovori o izvođenju radova

Izvor: <http://europa.eu/youreurope/business/public-tenders/rules>

Tablica 2. Pragovi iznad kojih se primjenjuju pravila EU-a za ostala javna tijela vlasti

Ostala javna tijela vlasti	
$\geq 209\,000\text{ €}$	svi ugovori o nabavi i uslugama
$\geq 5\,225\,000\text{ €}$	svi ugovori o izvođenju radova

Izvor:<http://europa.eu/youreurope/business/public-tenders/rules>

Natječaji čija vrijednost prelazi navedene pragove predstavljaju natječaje od prekograničnog interesa, što bi značilo da je poduzećima isplativo podnositi ponude u inozemstvu zbog vrijednosti natječaja, dok se za natječaje niže vrijednosti primjenjuju nacionalna pravila. Postupci za natječaje 'ispod praga' mogu biti jednostavniji u usporedbi s natječajima na razini čitave Unije. Sve informacije o natječajima moraju biti dostupne zainteresiranim poduzećima, bez obzira na državu EU-a gdje su tvrtke registrirane (Leko, 2014).

U kontekstu EU zakona o javnoj nabavi, značaj ima europska jedinstvena dokumentacija o nabavi (ESPD) koja je uvedena zbog smanjenja administrativnog opterećenja naručitelja i gospodarskih subjekata, a posebno malih i srednjih poduzeća, što je ujedno i jedan od najvažnijih ciljeva direktiva 2014/24/EU i 2014/25/EU. Radi se o obrascu putem kojeg gospodarski subjekt daje izjavu da udovoljava svim traženim uvjetima sposobnosti i da ne postoje razlozi za isključenje gospodarskog subjekta (European Commission, 2017). Isti omogućuje tvrtkama da u ponudama više ne moraju dostavljati nekoliko potvrda tijela javne vlasti već dostavljaju samo izjavu, te će nakon toga ponuditelj koji bude najpovoljniji dostaviti potvrde kao dokaze. Naručiteljima ostaje obveza provjere tih podataka kod najpovoljnijeg ponuditelja prije samog odabira (European Commission, 2017).

3.4. E-javna nabava

„Elektronička javna nabava je naziv za sustav javne nabave koji se temelji na primjeni elektroničkih sredstava komunikacije u postupcima javne nabave. E-nabava uključuje i uvođenje elektroničkih alata koji su potrebni kao potpora različitim fazama procesa javne nabave“ (Republika Hrvatska, Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta, 2017).

Prema Vlada RH (2013), moduli e-javne nabave su sljedeći:

- ✓ E-objava (sastavljanje, slanje i objavljivanje objava javne nabave na standardnim obrascima u elektroničkom obliku)
- ✓ E-dokumentacija (elektronički pristup dokumentaciji za nadmetanje)
- ✓ E-dostava (elektronička dostava ponuda, zahtjeva za sudjelovanje, zahtjeva za kvalifikaciju te planova i projekata)
- ✓ E-dražba (proces koji se ponavlja i koji uključuje elektronički sustav za predstavljanje novih cijena, i/ili novih vrijednosti koje se odnose na određene elemente ponuda, a odvija se nakon početne potpune procjene ponuda i omogućava njihovo rangiranje pomoću automatskih metoda procjene)
- ✓ E-katalog (elektronički dokument kojeg gospodarski subjekti sastavljaju sukladno smjernicama ili rasporedu koje propisuje naručitelj u određenom postupku u kojem se na strukturirani način opisuju proizvodi i navode cijene)
- ✓ E-ocjena (pregled i ocjena ponuda, zahtjeva za sudjelovanje, zahtjeva za kvalifikaciju te planova i projekata)
- ✓ E-narudžba (elektronički sustav naručivanja/dostave temeljem sklopljenih ugovora o javnoj nabavi ili okvirnih sporazuma)
- ✓ E-račun i e-plaćanje (izdavanje elektroničkih računa i elektroničko plaćanje za ugovore o javnoj nabavi ili okvirne sporazume).

Iz navedenog je vidljivo kako postoji mnoštvo oblika elektronske javne nabave, te da svaki od njih propisuje određene aktivnosti i faze u procesu e-javne nabave.

3.5. Proces javne nabave

Proces javne nabave obuhvaća faze kao što su: objava poziva za nadmetanje, pristup dokumentaciji za nadmetanje, dostava ponuda, pregleda i ocjene, ponuda/zahtjev za sudjelovanje, odabir ponude, narudžbe, izdavanje računa, te u konačnici plaćanja. Kod nekih postupaka javne nabave, provodi se i elektronička dražba kao jedan od načina provedbe postupka, bez obzira provodi li se javna nabava elektroničkim putem ili ne (Vlada RH, 2013).

Prije početka postupka javne nabave javni naručitelj obavezan je internom odlukom imenovati stručno povjerenstvo za javnu nabavu. Stručno povjerenstvo za javnu nabavu priprema i provodi postupak javne nabave, a članovi povjerenstva ne moraju biti zaposlenici javnog naručitelja. Najmanje jedan član stručnog povjerenstva za javnu nabavu mora imati važeći certifikat u području javne nabave (ZJN, 2017).

Proces javne nabave će se promotriti kroz tri glavne faze prema Van Weele (2010): definiranje specifikacija, odabir dobavljača, te traženje ponuda i pregovaranje.

1) Definiranje specifikacija

Prije pokretanja postupka nabave velike vrijednosti, potrebno je staviti tehničke specifikacije na prethodno savjetovanje svim zainteresiranim gospodarskim subjektima. Uz tehničke specifikacije koje sastavlja javni naručitelj, obvezni su i kriteriji za kvalitativni odabir, kriterij za odabir ponude, te posebni uvjeti za izvršenje ugovora. Između ostalog, javni naručitelj je obvezan objaviti nacrt dokumentacije o nabavi na vlastitim internetskim stranicama. Osim toga, obvezan je uzeti u obzir sve primjedbe i prijedloge, te na kraju izraditi izvješće o prihvaćenim i neprihvaćenim primjedbama i prijedlozima gospodarskih subjekata. Za razliku od javnog naručitelja, sektorski naručitelj je obvezan staviti na raspolaganje tehničke specifikacije koje se redovito koriste za svoje ugovore ili one specifikacije koje namjerava koristiti (Šperanda, 2016).

2) Odabir dobavljača

Prema Miočević (2017), u ovoj fazi naručitelj vrši odabir dobavljača prema određenim karakteristikama, te nakon toga ide detaljan pregled ponude dobavljača koji su kvalificirani. Postoje različiti kriteriji:

- obvezni kriteriji isključenja dobavljača (kriminalne radnje, porezne prijevare, korupcija, pranje novca) i dobrovoljni (bankrot, stečaj, javni nastup, neplaćanje poreza, doprinosa), te
- kriteriji prikladnosti dobavljača (financijske, tehničke i operativne sposobnosti tvrtke da odradi posao).

3) Traženje ponuda i ugovaranje

Ugovaranje se vrši na principu najniže cijene i ukupne ekonomičnosti ponude. Obavještavaju se oni dobavljači čija je ponuda odbijena, te slijedi potpisivanje ugovora s odabranim dobavljačem (Miočević, 2017). Odabir najpovoljnije ponude prema najnižoj cijeni sugerira ostvarenje novčanih ušteda i štedljivo raspolaganje proračunskim sredstvima. Osim cijene kao kriterija odabira najpovoljnije ponude, u novije se vrijeme uvode i drugi kriteriji kao što su brži rokovi izvedbe, korištenje trajnih materijala, dulje razdoblje jamstva, prethodno iskustvo ponuđača i slično (Budak, 2016).

Zakon o javnoj nabavi (2017), opisuje detaljan proces javne nabave koji obuhvaća faze kao što su: objava poziva na nadmetanje, dostava ponude, pregled i ocjena ponude, odluka o odabiru, ugovor o odabiru, rok mirovanja i sklapanje ugovora.

➤ **Objava poziva na nadmetanje**

Nakon što pošalje poziv na nadmetanje, javni naručitelj mora na objavu poslati i odgovarajuću dokumentaciju o nabavi te u tekstu navesti internetsku adresu na kojoj je dokumentacija dostupna. Sve do isteka roka za dostavu ponuda ili zahtjeva za sudjelovanje, javni naručitelj može izmijeniti ili (na)dopuniti dokumentaciju o nabavi (ZJN, 2017).

➤ **Dostava ponude**

Javno otvaranje ponuda se provodi u otvorenom i ograničenom postupku, dok se javno otvaranje konačnih ponuda provodi u natjecateljskom postupku uz pregovore, natječaj dijaloga i partnerstvo za inovacije. Na javnom otvaranju ponuda, javni naručitelj je obavezan uručiti svim nazočnim ovlaštenim predstavnicima ponuditelja zapisnik o otvaranju ponuda, a ostalim se ponuditeljima zapisnik se dostavlja na njihov pisani zahtjev (Bilten javne nabave, br.5, 2017).

➤ **Pregled i ocjena ponude**

Pregled i ocjena ponude slijede nakon otvaranja ponuda. Javni naručitelj je obavezan ispuniti pregled i ocjenu ponude na temelju uvjeta i zahtjeva iz dokumentacije o nabavi te o tome sastavlja zapisnik. Postupak pregleda i ocjene ponuda tajni su do donošenja odluke javnog naručitelja (Bilten javne nabave, br.5, 2017). Javni naručitelj mora provjeriti je li dostavljeno valjano jamstvo za ozbiljnost ponude, postoje li osnove za (ne)isključenje gospodarskog subjekta, jesu li ispunjeni traženi kriteriji za odabir gospodarskog subjekta, jesu li ispunjeni kriteriji za smanjenje broja sposobnih natjecatelja. Mora provjeriti i je li dostavljeno ispunjenje zahtjeva i uvjeta vezanih uz predmet nabave i tehničke specifikacije te ostali zahtjevi, uvjeti i kriteriji utvrđeni u obavijesti o nadmetanju i dokumentaciji o nabavi (ZJN 2017).

➤ **Odluka o odabiru**

Odluka o odabiru se donosi na osnovi rezultata pregleda i ocjene ponuda, kriterija za odabir ponude, a uglavnom je fokus na ekonomski najpovoljnijoj ponudi. Ukoliko su dvije ili više valjanih ponuda jednako rangirane prema kriteriju za odabir ponude, prednost se daje ranije zaprimljenoj ponudi. Odluka se donosi kroz 30 dana od isteka roka za dostavu ponuda, osim ako u dokumentaciji o nabavi nije drugačije naznačeno (ZJN, 2017).

➤ **Ugovor o odabiru**

Ugovor o odabiru se ne smije sklopiti u roku od 15 dana od dana dostave odluke o odabiru. Može se promatrati kao rok mirovanja koji važi za nabave male i velike vrijednosti. Postupak javne nabave miruje do izvršenja odluke o odabiru, te se u tom razdoblju ne smije sklopiti ugovor o javnoj nabavi ili okvirni sporazum (Bilten javne nabave, br.5, 2017).

➤ **Rok mirovanja**

Ugovor o javnoj nabavi (ili okvirni sporazum u pisanom obliku) se sklapa u roku od 30 dana od dana izvršnosti odluke o odabiru. Ako je u postupku javne nabave sudjelovao samo jedan ponuditelj (čija je ponuda i odabrana), tada se rok mirovanja ne primjenjuje (Bilten javne nabave, br. 5, 2017).

➤ **Sklapanje ugovora**

Javni naručitelj može sklopiti jedan okvirni sporazum sa svim odabranim ponuditeljima ili može sa svakim sklopiti odvojene okvirne sporazume samo u slučaju okvirnog sporazuma s više gospodarskih subjekata. Ugovor se sklapa uglavnom u pisanom obliku kroz 30 dana od dana izvršnosti odluke o odabiru (ZJN 2017).

4. ANALIZA JAVNE NABAVE NA PRIMJERU PODUZEĆA „TROGIR HOLDING D.O.O.“

4.1. Općenito o poduzeću

Prema službenim stranicama tvrtke i podacima iz sudskog registra (tgholding.hr) Trogir holding d.o.o. predstavlja trgovačko društvo koje pruža usluge iz područja različitih komunalnih djelatnosti, primjerice: održavanje čistoće grada Trogira i javnih površina, upravljanje tržnicama, održavanje groblja i pružanje pogrebnih usluga, odlaganje komunalnog otpada, usluge parkirališta i održavanje luka. Djelatnosti tvrtke su između ostalog i: opskrba pitkom vodom, održavanje nerazvrstanih cesta, naplata parking mjesta, poslovi upravljanja i održavanja nekretnina, odvodnja i pročišćavanje otpadnih voda, prijevoz putnika u javnom prometu, djelatnost javnog cestovnog prijevoza putnika i tereta u domaćem i međunarodnom prometu, pružanje kolodvorskih usluga, prijevoz za vlastite potrebe, premještanje vozila, tehnički pregledi vozila, održavanje i popravak motornih vozila i motocikala, tehničko održavanje vodnih putova, itd. Direktor Trogir Holding-a d.o.o je Zvonimir Bukarica, predsjednik uprave koji zastupa Društvo pojedinačno i samostalno od 2015. godine.



Slika 4. Trogir Holding logo

Izvor: <http://www.gradskiradiotrogir.hr/marketing.html>

Za potrebe pisanja ovog rada, obavljen je intervju s voditeljicom javne nabave Trogir Holdinga d.o.o., gospođom Mirjanom Đirlić.

Empirijskim istraživanjem u vidu intervjuja su se nastojali dobiti odgovori na sljedeća problemska pitanja:

- 1) Kako funkcionira proces javne nabave na odabranom primjeru iz prakse?
- 2) Postoje li određena problematična područja u procesu javne nabave u odabranoj tvrtki?

4.2. Provođenje istraživanja

U svrhu provođenja istraživanja proveden je intervju iz kojeg su dobiveni potrebni podaci i informacije vezani za proces javne nabave u poduzeću Trogir Holding d.o.o, te za uvid u određena problematična područja u procesu javne nabave u spomenutoj firmi.

U nastavku se daje uvid u postavljena pitanja tijekom intervjua, kao i dobivene odgovore:

P: Koliko često provodite javnu nabavu, te što se najčešće nabavlja?

O: Trogir Holding d.o.o. je mala firma koja godišnje provede 3 do 4 postupka javne nabave. Obavezna je nabava goriva Eurodiesel BS za potrebe kamiona koji sakupljaju komunalni otpad. Druge nabave ovise o odlukama uprave, a uglavnom se odnose na obnavljanje voznog parka, odnosno nabavu kamiona.

P: Na koji način se najčešće upravlja budžetom?

O: Firma je sukladno Zakonu obavezna za postupke nabave do 200.000,00 kn propisati Interni akt. Internim aktom je definirano da se nabave do 100.000,00 kn provode direktnim ugovaranjem s dobavljačem slanjem narudžbenice ili sklapanjem ugovora. Za nabave od 100.000,00 kn do 200.000,00 kn provodi se pozivni natječaj i to na način da se pošalje upit za dostavu ponude na najmanje tri adrese. Nakon toga se sastavlja zapisnik i odluka o odabiru najpovoljnije ponude.

P: Koja je uloga pozivnog natječaja?

O: Putem pozivnog natječaja svake godine provodi se postupak nabave elektro-materijala za održavanje javne rasvjete na području grada Trogira; procijenjena vrijednost je 198.000,00 kn te opskrba električnom energijom, procijenjene vrijednosti 150.000,00 kn. Pozivni natječaji se također provode zbog nabave vozila i opreme čija je procijenjena vrijednost do 200.000,00 kn.

P: Možete li mi objasniti proceduru nabave?

O: Sve započinje donošenjem Interne odluke o početku postupka JN koju potpisuje odgovorna osoba i u njoj definira procijenjenu vrijednost nabave i stručno povjerenstvo koje će provoditi cijeli postupak. Nakon toga slijedi izrada dokumentacije i troškovnik gdje se detaljno mora prikazati što se naručuje. Zatim se pristupa objavi postupka u elektroničkom oglasniku narodnih novina-objava natječaja. Nakon isteka roka za dostavu ponuda slijedi

javno otvaranje ponuda te je potrebno izraditi zapisnik o otvaranju, pa zapisnik o pregledu i ocjeni ponuda koji se objavljuje u elektroničkom oglasniku javne nabave. Nakon toga donosi se odluka o odabiru koja se objavljuje u elektroničkom oglasniku javne nabave (EONN) te se čeka istek roka mirovanja; nakon isteka roka mirovanja, ako nema žalbe pristupa se izradi ugovora i objavi u EONN. Objavom ugovora u EONN završava se postupak JN.

P: Koje oblike formalne objave koristite i kada?

O: Koristimo objavu o natječaju na početku postupka i objavu o sklopljenim ugovorima na kraju postupka.

P: Koristite li e-javnu nabavu? Kada? Jeste li zadovoljni?

O: Cijeli postupak je e-nabava jer se sve obavlja elektronički preko EONN (elektroničkog oglasnika javne nabave) i da, zadovoljni smo jer je sve puno jednostavnije.

P: S kojim problemima se najčešće susrećete?

O: Mi smo mala firma i mali naručitelji pa tako nemamo kompliciranih postupaka, sve naše nabave su uglavnom do 100.000,00 kn – jednostavna nabava. Nemamo puno postupaka JN pa ni problema.

P: Što biste voljeli da je drugačije u procesu javne nabave i zašto?

O: Iskreno, bilo bi dobro da nema Zakona o JN (*smijeh*), tako bi sakupljanjem ponuda nabavljali što želimo bez komplicirane procedure i plaćanja svake objave EONN.

P: Možete li objasniti proces javne nabave na konkretnom primjeru?

O: Pa, nedavno smo imali kupovinu vozila kiper s grajferom u kojoj je naručitelj bio obvezan donijeti plan nabave za proračunsku ili poslovnu godinu te ga ažurirati prema potrebi. Plan nabave i sve njegove kasnije promjene naručitelj je morao objaviti na internetskim stranicama kao i registar ugovora.

P: Kroz koje faze se prolazi prilikom nabave tog ili bilo kojeg drugog proizvoda ?

O: Prije svega donosi se obavijest o dodjeli ugovora u kojem je navedeno, naziv i adresa firme, osoba za kontakt, vrsta javnog naručitelja te glavna djelatnost. Slijedi slanje poziva na nadmetanje koji sadrže podatke o javnom naručitelju te predmet nabave (*ispitanik je dostavio*

detalje koji su prikazani u Prilogu 1). Nakon toga provodi se javno otvaranje ponude, pregled i ocjena ponude, sklapanje ugovora te obavijest o dodjeli ugovora.

P: Kako izgleda javno otvaranje ponuda?

O: Javno otvaranje ponuda provodi se u točno određeno vrijeme i na točno određenom mjestu određenom dokumentacijom za nabavu. U otvaranju sudjeluje stručno povjerenstvo naručitelja i ovlaštene osobe ponuditelja koje za sudjelovanje u postupku moraju dostaviti ovlaštenje za sudjelovanje u postupku JN. Ovlašteni predstavnici naručitelja, a to su najmanje dvije osobe prilikom objave natječaja, dobivaju svoje ključeve koje dostavlja elektronički oglasnik javne nabave (EONN). Tek kad ovlašteni predstavnici, svaki pojedinačno otključaju svoje ključeve započinje postupak otvaranja. Elektronički se otvara svaka ponuda po redoslijedu zaprimanja ponuda u EONN; sve se obavlja elektronički. Ukoliko netko od prisutnih ima primjedbi isto se upisuje u Zapisnik. Nakon otvaranja svih ponuda sustav sam generira zapisnik s unesenim iznosima iz svake ponude. Zapisnik se printa i daje na uvid prisutnim ovlaštenim predstavnicima ponuditelja. Predstavnici ponuditelja i naručitelja potpisuju zapisnik te se isti nakon potpisa skenira i objavljuje javno u EONN. Dokument o javnom otvaranju ponuda sadrži podatke: o firmi, o odgovornoj osobi, predmet nabave, vrsta postupka javne nabave, datum i vrijeme početka otvaranja ponude, osobe koje su prisutne na otvaranju i dr. *(ispitani je dostavio detalje - Prilog 2.)*

P: Tko vrši pregled i ocjenu ponude?

O: Pregled i ocjenu vrši stručno povjerenstvo koje određuje odgovorna osoba u Internoj odluci o početku postupka JN. Stručno povjerenstvo sastoji se od najmanje 2 osobe od kojih jedna mora imati važeći certifikat iz područja JN. Dokument sadrži podatke u naručitelju, njegov OIB, predmet nabave, vrsta postupka, evidencijski broj nabave, broj objave, datum slanja objave, odgovorna osoba naručitelja (u ovom slučaju je to naš direktor Trogir Holdinga, Zvonimir Bukarica, dipl. iur.), početak pregleda i ocjene ponuda. Dokument o pregledu i ocjeni ponude sadržava podatke o naručitelju, predmet nabave, vrsta postupka javne nabave, evidencijski broj nabave, datum slanja objave, odgovorna osoba naručitelja, početak pregleda i ocjene ponude *(Prilog 3).*

P: Možete li objasniti odluku o odabiru?

O: Nakon pregleda i ocjene ponuda stručno povjerenstvo donosi odluku o tome koja je ponuda po odabranom kriteriju najpovoljnija. Stručno povjerenstvo sačinjavaju zaposlenici firme i ne mogu donijeti konačnu odluku; oni predlažu odgovornoj osobi što su zaključili pregledavajući ponude, a odgovorna osoba donosi i potpisuje konačno odluku o odabiru.

U primjeru predmeta nabave novog vozila kiper s grajferom, odabrana je ponuda ponuđača Erste & Steiermärkische Leasing d.o.o. *(detalji su prikazani na dokumentu odluke o odabiru u Prilogu 4.).*

P: Što sadržava dokument o obrazloženju?

O: U dokumentu o obrazloženju se navodi koja ponuda je odabrana, te od kojeg ponuđača. U primjeru našeg vozila kiper s grajferom smo zaključili da je najniža ponuda bila ujedno i najpovoljnija. *(Dokument o obrazloženju je prikazan u Prilogu 5.)*

Ispitanik je u razgovoru također naveo i provedene postupke po godinama koji su prikazani u Prilogu 6.

4.3. Analiza rezultata

Kroz obavljeni intervju utvrđeno je da tvrtka Trogir Holding d.o.o sve poslove javne nabave obavlja stručno i po zakonskim propisima, kako za nabave male vrijednosti, tako za nabave velike vrijednosti. Isto tako, vidljivo je i da, danas, elektronički oglasnik javne nabave uvelike olakšava cijelu proceduru, dok je ranije to bilo puno složenije, kada se dostava upisa i natječajnih materijala slala putem poštanskih usluga. Danas svi imaju uvide u cijeli proces i postupke, upravo zbog postojanja EONN-a, dok su ranije povjerenstva imale puno više posla kod otvaranja i prezentiranja natječajnog materijala.

Što se oblika procedura tiče, vidljivo je i da tvrtka uglavnom koristi objavu o natječaju na početku postupka, te objave o sklopljenim ugovorima na kraju postupka. Prema klasifikaciji vrsta procedura javne nabave može se primijetiti da se uglavnom radi o otvorenom postupku javne nabave, a s obzirom na veličinu firme, 90 % svih nabava je jednostavna nabava. Naime, tvrtka je obvezna nabavljati gorivo Eurodiesel BS za potrebe kamiona koji sakupljaju komunalni otpad. Dok druge nabave ovise o odlukama uprave.

Tvrtka se susreće i s kvalitetom ponuđenih proizvoda zbog odnosa cijene i kvalitete, jer najjeftiniji ili najskuplji proizvod nije ujedno i najkvalitetniji. Upravo zbog postojanja Zakona o javnoj nabavi, koji je stupio na snagu 1.7.2017.g. obavezni kriterij je ekonomski najpovoljnija ponuda (najniža cijena).

Vidljivo je da se tvrtka dosta dobro snalazi u poslovima javne nabave s obzirom na dugogodišnje poslovanje i iskustvo, organizacijskim i kvalitetnim radom. Svake se godine, sve više nadograđivala kvaliteta rada praćenjem Zakona, te izmjenama i novinama u procesu javne nabave. Proces javne nabave na razmatranom primjeru prolazi kroz sve relevantne faze objašnjene u teorijskom dijelu, primjerice planiranje i priprema nabave, informiranje, objavljivanje te sklapanje i izvršenje ugovora što je uvjetovano zakonskim odrednicama kako nacionalnim tako i europskim direktivama. Na ovaj način se osigurava transparentnost procesa provođenja javne nabave.

Problematična područja se mogu primijetiti i prilikom samog korištenja Zakona o javnoj nabavi. Naime, kada bi se nabave vršile prikupljanjem ponuda, upiti bi se slali na 5-7 adresa, te bi se izbjegle komplicirane procedure javne nabave (primjerice sastavljanje dokumentacije). Izbjegli bi se i troškovi plaćanja oglasa o javnoj nabavi elektroničkom oglasniku, koji po jednom natječaju iznose i do tisuću kuna. Navedeno vrijedi kada postupak prođe bez ikakvih prepreka, ali ako dođe do žalbe u roku mirovanja, cijeli postupak ide na državnu komisiju za kontrolu javne nabave koja uzima postupak na pregled. Za tvrtku je problem što prestaje s radom na području javne nabave sve dok komisija ne donese rješenje.

Za uspješno poslovanje tvrtke u području jednostavne nabave do 200.000,00 kn zadužen je odjel komercijalnih poslova, ali ne i za javnu nabavu. Javnu nabavu provode ovlašteni predstavnici koje imenuje direktor Internom odlukom o početku postupka. Ovlašteni predstavnik s certifikatom u tvrtki je voditeljica komercijalne službe, ali to može biti i bilo koja druga osoba.

4.4. Implikacije i prijedlozi

Obzirom da su rezultati pokazali da korištenje javne nabave, Zakona o javnoj nabavi kao i samog korištenja elektroničkog oglasnika o javnoj nabavi, ima velike prednosti to sugerira da se nastavi praćenje novosti u pogledu današnje tehnologije, te da je potrebno prilagoditi se promjenama u poslovanju kako bi na ovaj način tvrtka mogla što uspješnije obavljati poslove vezane za javnu nabavu i ostale sektore. Nedostatkom se može smatrati veličina istraživane

tvrtke jer godišnje provede tek 3 do 4 postupka javne nabave, što sprječava daljnji razvoj tog dijela javne nabave; stoga bi bilo učinkovito kada bi se javna nabava spojila s nabavom Grada obzirom da je tvrtka gradsko poduzeće. Na taj bi se način moglo više istraživati u proširenju tog dijela javne nabave. Kada bi Grad proširio proizvodnju, primjerice, u slučaju izrade reciklažnog dvorišta javna nabava bi bila potrebna za nabavu preskontejnera i ostale opreme potrebne za funkciju reciklaže.

Plan i program javne nabave ovise o programu poslovanja istraživane tvrtke koja je ujedno ovisna i o planu poslovanja grada Trogira, a što se prije početka svake poslovne godine dogovori ugovorom o radu i poslovanju. Na temelju toga, s planom i programom rada između grada i tvrtke, plan javne nabave bi trebao biti višegodišnji kako bi se moglo što kvalitetnije i bolje planirati u više faza. Dodatno, sektoru komercijalnih poslova javne nabave ostalo bi više prostora za kvalitetno planiranje kao i samu pripremu u procesu javne nabave. Također, kroz višegodišnji plan poslovanja, mogla bi se planirati nabava kamiona i modernizacija voznog parka, odnosno zamjena novim vozilima koja omogućavaju jednostavnije i kvalitetnije prikupljanje otpada, a što uvelike olakšava posao samoj tvrtki, te što je još važnije i djelatnicima.

5. ZAKLJUČAK

Svrha ovog rada je bila analizirati funkcioniranje javne nabave na odabranom primjeru tvrtke. Na temelju istraživanja može se zaključiti kako je javna nabava važan segment gospodarstva. Njen glavni cilj je osigurati ekonomične i učinkovite postupke, te prije svega racionalno trošenje novca poreznih obveznika. S obzirom na dugogodišnje poslovanje tvrtke na području javne nabave, zaključujemo kako Trogir Holding d.o.o. veoma uspješno provodi postupke javne nabave, te tako tvrtka ima kontinuitet uspješnog poslovanja kako kod nabave osnovnih sredstava, tako i kod nabave ostalih usluga.

Provođenje javne nabave za cilj ima pojednostavljivanje rada nabavne službe tijekom cijele godine. Velike nabave su složenije, te zahtijevaju najviše vremena i rada. Upravo zbog toga, javnom nabavom se nastoji rasteretiti poslovanje u tim dijelovima, kako bi se moglo posvetiti jednostavnijim nabavama. Danas veliku ulogu u svemu tome ima tehnologija koja omogućava provođenje javne nabave elektroničkim putem, pa je gotovo neophodno proći kroz svaku fazu procesa javne nabave.

Za uvid u stanje tvrtke na području javne nabave provedeno je empirijsko istraživanje u obliku intervjua. Na temelju teorijskog i empirijskog istraživanja, rezultati su pokazali da su ostvareni ciljevi istraživanja i dobiveni odgovori na postavljena problemska pitanja. Ograničenjem ovog istraživanja se može smatrati broj osoba uključenih u intervju. Naime, istraživanje je provedeno na primjeru jednog ispitanika, s obzirom na broj osoba koji su uključeni u cjelokupni sektor javne nabave. Buduće istraživanje može ići u pravcu različitih sektora unutar tvrtke što bi omogućilo daljnje spoznaje u pogledu značaja javne nabave i pratećih sastavnica uključujući i cjelokupni proces javne nabave.

POPIS LITERATURE

Knjiga:

Emmet, S., Crocker, B. (2009), Excellence in Supplier Management: How to better manage contracts with suppliers and add value, Liverpool Academic Press

Rogers, S. C. (2009), The Supply-Based Advantage: How to Link Suppliers to Your Organization's Corporate Strategy, AMACOM

Van Weele, A. J. (2010): Purchasing and Supply Chain Management. 5th ed. South-Western CENGAGE Learning, Hampshire, UK

Žugaj, M., (1979): Metode sinteze i analize, Fakultet organizacije i informatike, Zbornik radova, Varaždin

Časopis:

Budak, J. (2016): Korupcija u javnoj nabavi: Trebamo li novi model istraživanja za Hrvatsku?, Ekonomski pregled, 67 (4), str. 306 – 327.

Bilten javne nabave u RH (2017): Vodič kroz novi sustav javne nabave, Temporis savjetovanje d.o.o. Zagreb, br. 5.

Kurnik, Z., (2007): Iz rječnika metodike, MiŠ, 8 (39), str. 148 – 154.

Leko, Z. (2014): Javna nabava, BizDirekt, 9 (58), str. 19 – 24

Seminarski rad:

Stančić, B. (2017): Metode znanstvenog rada, Seminarski rad, Sveučilište u Zagrebu, Geodetski fakultet

Diplomski rad:

Božac, P. (2013): Organizacija logističkih aktivosti u nabavi poduzeća „Duran d.d. Pula“, Diplomski rad, Sveučilište Jurja Dobrile u Puli, Odjel za ekonomiju i turizam

Bušić, D. (2015): Prikaz i analiza skladišnog sustava poduzeća, Diplomski rad, Sveučilište u Zagrebu, Fakultet strojarstva i brodogradnje

Mehmedi, A., (2015): Metode upravljanja lancem opskrbe, Diplomski rad, Sveučilište u Zagrebu, Fakultet prometnih znanosti

Nastavni materijali:

Kružić, D. (2017): Projekti javno privatnog partnerstva, Ekonomski fakultet, Split 2017

Miočević, D. (2017): Projektna nabava, Ekonomski fakultet, Split 2017

Internet izvori:

Čuk, J., Čuk, A., (2015): Javna nabava: (Internet), raspoloživo na:

<http://web.efzg.hr/dok/TRG//mdelic/mnab2014/mnab%202015/JAVNA%20NABAVA.pdf>,
(preuzeto, 10. srpnja 2017.)

Dunković, D., (2013): Uloga logistike i nabave u razvoju logističke mreže industrijskih proizvođača: (Internet), raspoloživo na:

<ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/osi/bulimm/PDF/BusinessLogisticsinModernManagement12/blimm1205.pdf> (preuzeto, 10. srpnja 2017.)

European Commission (2017): Public procurement, raspoloživo na:

https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement_hr, (preuzeto 26. lipnja 2017.)

Knego, N., Knežević, B., Delić, M. (2013): Sustavi za upravljanje lancem opskrbe: (Internet), raspoloživo na: [http://web.efzg.hr/dok/TRG/bknezevic/isut%202013/isut%20\(2\).pdf](http://web.efzg.hr/dok/TRG/bknezevic/isut%202013/isut%20(2).pdf),

(preuzeto 20. srpnja 2017.)

Knežević, B., (2012): Elektronička nabava: (Internet), raspoloživo na:

<http://web.efzg.hr/dok/trg/bknezevic/eet2012/eet2012sem03.pdf>, (preuzeto 29. lipnja, 2017.)

Knežević, B. (2013): Nabavno poslovanje: (Internet), raspoloživo

na: http://web.efzg.hr/dok/trg/bknezevic/nabava-bor2013/01_uvod_nabavno2013.pdf
(preuzeto 29. lipnja, 2017.)

Knežević, B., (2015): Javna nabava: (Internet), raspoloživo na:

http://web.efzg.hr/dok/trg/bknezevic/mnab2015/05_knezevic.pdf, (preuzeto 26. srpnja, 2017)

Lucijetić, R. (2015): Metodologija znanstvenog istraživanja: (Internet), raspoloživo na:

https://www.politehnika-pula.hr/_download/repository/4._PREDAVANJE_-TRIP_I-METODOLOGIJA_ZNANSTVENOG_I_STRUCNOG_ISTRAZIVANJA.pdf (preuzeto, 20. lipnja, 2017)

Mesarić, S. (2017): Ograničeni postupak javne nabave po novom Zakonu o javnoj nabavi: (Internet): raspoloživo na: <http://javna-nabava.info/ograniceni-postupak-javne-nabave-po-novom-zakonu-o-javnoj-nabavi-zjn-2016/>, (preuzeto 10. kolovoza 2017.)

Republika Hrvatska, Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta (2017): Portal javne nabave: (Internet), raspoloživo na: <http://www.javnanabava.hr/>, (preuzeto 26. srpnja 2017.)

Šorić, K. (2015): Lanac opskrbe kao konkurentska prednost. Profitiraj.hr (online), raspoloživo na: <http://profitiraj.hr/lanac-opskrbe-kao-konkurentska-prednost/>, (preuzeto 26. lipnja, 2017.)

Šperanda, M. (2016): Najvažnije odrednice novog zakon o javnoj nabavi – što nas čeka?: (Internet), raspoloživo na: <http://www.racunovodja.hr/docs/Najvaznije-odrednice-novog-zakona-o-javnoj-nabavi.pdf> (preuzeto 17. srpnja 2017.)

TROGIR HOLDING d.o.o. za komunalne djelatnosti, parking i usluge (2017): URL: <http://tgholding.hr/> (preuzeto 17. srpnja 2017.)

UNIZD (2016): Kompilacija: (Internet), raspoloživo na: http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/metodologija/metode_znanstvenih_istrivanja.pdf, (preuzeto 25. srpnja 2017.)

Vlada Republike Hrvatske (2013): Strategija razvoja elektroničke javne nabave u Republici Hrvatskoj 2013. – 2016. (Internet), raspoloživo na: <http://www.javnanabava.hr/userdocsimages/userfiles/file/STRATE%C5%A0KI%20DOKUMENTI/Strategija%20e-nabave.pdf>, (preuzeto 15. srpnja 2017.)

Your Europe (2017): Tendering rules and procedures, raspoloživo na: http://europa.eu/youreurope/business/public-tenders/rules-procedures/index_en.htm, preuzeto 26. Lipnja 2017.)

Zakon o javnoj nabavi, ZJN (2017): Narodne novine: (online), raspoloživo na: <https://www.zakon.hr/z/223/Zakon-o-javnoj-nabavi>, (preuzeto 20. Lipnja 2017.)

POPIS SLIKA I TABLICA

POPIS SLIKA

Slika 1. Tijek informacija i materijala u nabavi.....	8
Slika 2. Logistički aspekt nabave	10
Slika 3. Analiza dobavljača.....	11
Slika 4. Trogir Holding logo.....	24

POPIS TABLICA

Tablica 1. Pragovi iznad kojih se primjenjuju pravila EU- a za središnja državna tijela.....	18
Tablica 2. Pragovi iznad kojih se primjenjuju pravila EU- a za ostala javna tijela vlasti.....	19

PRILOZI

PRILOG 1

Odjeljak I: Javni naručitelj

I.1) Naziv i adrese ¹ (molimo navedite sve javne naručitelje odgovorne za postupak)

Službeni naziv: Trogir Holding d.o.o.			Nacionalni registracijski broj: ² 09746817380
Poštanska adresa: Put Mulina 2			
Mjesto: Trogir	NUTS kod: HR	Poštanski broj: 21220	Država: Hrvatska
Osoba za kontakt: MIRJANA ĐIRLIĆ			Telefon: +385 21798573
E-pošta: mirjana.dirlic@tgholding.hr			Telefaks: +385 21 798592
Internetska(-e) adresa(-e): Glavna adresa: www.tgholding.hr Adresa profila kupca: www.tgholding.hr			

Ostali naručitelji u slučaju zajedničke nabave

Službeni naziv:		Nacionalni registracijski broj:	
Poštanska adresa:			
Mjesto:	NUTS kod:	Poštanski broj:	Država:
Osoba za kontakt:			Telefon:
E-pošta:			Telefaks:
Internetska(-e) adresa(-e):			
Glavna adresa:			
Adresa profila kupca:			

I.2) Zajednička nabava

- ☐ Ugovorom je obuhvaćena zajednička nabava
U slučaju zajedničke nabave kojom su obuhvaćene različite države – primjenjiv nacionalni zakon o javnoj nabavi:
- ☐ Ugovor dodjeljuje središnje tijelo za javnu nabavu

Odjeljak II: Predmet

II.1) Opseg nabave

II.1.1) Naziv: NABAVA NOVOG VOZILA KIPER S GRAJFEROM PUTEM FINACIJSKOG LEASING-a		Referentni broj: ² 05-2017
II.1.2) Glavna CPV oznaka: 66114000	Dodatna CPV oznaka: ^{1,2}	
II.1.3) Vrsta ugovora ☐ Radovi ☐ Roba ☒ Usluge		
II.1.4) Kratak opis: NABAVA NOVOG VOZILA KIPER S GRAJFROM PUTEM FINACIJSKOG LEASING-a		
II.1.5) Procijenjena ukupna vrijednost ² Vrijednost bez PDV-a: 1.500.000,00 Valuta: HRK <i>(u slučaju okvirnih sporazuma ili dinamičkog sustava nabave – procijenjena ukupna vrijednost za ukupno razdoblje trajanja okvirnog sporazuma ili dinamičkog sustava nabave)</i>		
II.1.6) Podaci o grupama Ovaj ugovor podijeljen je na grupe ☐ da ☒ ne Ponude se mogu podnijeti za ☐ sve grupe ☐ najveći broj grupa: ☐ samo za jednu grupu ☐ Najveći broj grupa koje se mogu dodijeliti jednom ponuditelju: ☐ Javni naručitelj zadržava pravo dodijeliti ugovor kombiniranjem sljedećih grupa ili skupina grupa:		

II.2) Opis¹**II.2.1) Naziv: NABAVA NOVOG VOZILA KIPER S GRAJFEROM PUTEM FINANCIJSKOG LEASING-a****Grupa br.: ² 1**

II.2.2) Dodatne šifre CPV-a ² Glavna CPV oznaka: ¹ 66114000 Dodatna CPV oznaka:	
II.2.3) Mjesto izvršenja NUTS kod: ¹ HR Glavna lokacija ili mjesto izvršenja: TROGIR, PLANO	
II.2.4) Opis nabave: (priroda i količina radova, robe ili usluga ili naznaka o potrebama i zahtjevima) Nabava vozila kiper s dizalicom putem financijskog leasinga na period od 72 mjeseca	
II.2.5) Kriteriji za dodjelu ☒ Niže navedeni kriteriji ☐ Kriterij kvalitete – Naziv: Ponder: ^{1, 2, 20} ☐ Kriterij troška – Naziv: Ponder: ^{1, 20} ☒ Cijena – Ponder: ²¹ ☐ Cijena nije jedini kriterij za sklapanje ugovora i svi kriteriji su navedeni u dokumentaciji za nabavu	
II.2.6) Procijenjena vrijednost Vrijednost bez PDV-a: 1.500.000,00 Valuta: HRK (za okvirne sporazume ili dinamičke sustave nabave – procijenjena ukupna najveća vrijednost za ukupno trajanje grupe)	
II.2.7) Trajanje ugovora, okvirnog sporazuma ili dinamičkog sustava nabave Trajanje u mjesecima: 72 ili Trajanje u danima: Ili Početak: / Završetak: Ovaj ugovor podložan je obnavljanju ☐ da ☒ ne Opis obnavljanja:	
II.2.9) Podaci o ograničenju broje natjecatelja koji će biti pozvani (osim u otvorenim postupcima) Predviđeni broj natjecatelja: Ili Predviđeni minimalni broj: / Najveći broj: ² Objektivni kriteriji za odabir ograničenog broje natjecatelja:	
II.2.10) Podaci o varijantama Varijante su dopuštene ☐ da ☒ ne	

PRILOG 2

TROGIR HOLDING d.o.o., dana 19.04.2017. godine s početkom u 09:00:00 sati.

Podaci o naručitelju

Trogir Holding d.o.o., Put Mulina 2, 21220, Trogir, OIB: 09746817380

Odgovorna osoba naručitelja: Direktor: Zvonimir Bukarica, dipl.iur.

Predmet nabave: NABAVA NOVOG VOZILA KIPER S GRAJFEROM PUTEM
FINANCIJSKOG LEASING-a

Vrsta postupka javne nabave: Otvoreni postupak javne nabave

Evidencijski broj nabave: 05-2017

Broj objave iz Elektroničkog oglasnika javne nabave Republike Hrvatske:2017/S 0F2-
0005774

Datum i vrijeme početka otvaranja ponuda: 19.04.2017, 09:00:00

Ovlašteni predstavnici naručitelja - prisutni na otvaranju:

Ovlašteni predstavnici ponuditelja – prisutni (ovlaštenja priložena uz Zapisnik):

Ostali prisutni na javnom otvaranju: Nema

Rok za dostavu ponuda: 19.04.2017, 09:00:00

Broj zaprimljenih ponuda: 1

Primjedbe prisutnih ovlaštenih predstavnika naručitelja i ponuditelja na postupak otvaranja ponuda:

Nema

Javno otvaranje ponuda završeno je 19.04.2017 u 09:10 sati.

Rok za izjavljivanje žalbe na postupak javnog otvaranja ponuda je 10 dana od dana javnog otvaranja ponuda.

Zapisnik se daje na uvid, provjeru sadržaja i potpis ovlaštenim predstavnicima ponuditelja. Svim ovlaštenim predstavnicima ponuditelja je omogućeno uvid u ponudbeni list svake ponude.

POTPIS OVLAŠTENIH PREDSTAVNIKA PONUDITELJA



POTPIS OVLAŠTENIH PREDSTAVNIKA NARUČITELJA



Svim nazočnim predstavnicima ponuditelja uručuje se preslika Zapisnika.

PRILOG 3

„Trogir Holding“ d.o.o., Put Mulina 2, Trogir, OIB:09746817380

ZAPISNIK O PREGLEDU I OCJENI PONUDA

Naručitelj: „Trogir Holding“ d.o.o., Put Mulina 2, Trogir

OIB Naručitelja: 09746817380

Predmet nabave: NABAVA NOVOG VOZILA KIPER S GRAJFEROM PUTEM FINACIJSKOG LEASING-a

Vrsta postupka javne nabave: Otvoreni postupak javne nabave male vrijednosti

Evidencijski broj nabave: 05-2017

Broj objave iz EOJN Narodnih novina: 2017/S OF2-0005774

Datum slanja objave: 29.03.2017.g.

Odgovorna osoba naručitelja: Zvonimir Bukarica, dipl.iur.

Početak pregleda i ocjene ponuda: 26.04.2017.g. u 9:00 sati

Podaci o ponuditeljima koji su pravovremeno podnijeli ponude :

**1. ERSTE & STEIRMÄRKISCHE S-LEASING d.o.o., ZELINSKA 3, 10 000 ZAGREB,
OIB:46550671661**

ANALITIČKI PRIKAZ PONUDA/TRAŽENI I DOSTAVLJENI DOKUMENTI

Ponuditelj	ERSTE & STEIRMÄRKISCHE S-LEASING d.o.o.
1. PODACI IZ PONUDE	
Oznaka ponude	02882002
Datum ponude	18.04.2017. g.
Cijena ponude	1.415.279,04 kn
Ukupna cijena ponude	1.715.279,04 kn
Ponuda računski ispravna	DA
Ponudbeni list	DA
PONUDA PRIHVATLJIVA (DA/NE)	DA
2. OBVEZNE OSNOVE ZA ISKLJUČENJE	
- Nekažnjavanje	DA
- Plaćene dospjele porezne obveze za mirovinsko i zdravstveno osiguranje	DA

3. UVJETI SPOSOBNOSTI	
- Sposobnost za obavljanje profesionalne djelatnosti	DA
- Važeće odobrenje za obavljanje poslova leasinga	DA
Za potrebe utvrđivanja okolnosti iz točaka 2. i 3. g.gospodarski subjekt je ispunio ESPD obrazac kao sastavni dio ponude.	
PONUDA PRIHVATLJIVA (DA/NE)	DA
4. OSALI TRAŽENI DOKUMENTI	
- Troškovnik	DA
- Tehničke karakteristike (Zapisi u prilogu)	DA
- Jamstvo za ozbiljnost ponude	DA
- Katalog ponuđenog vozila	DA
- tehničku skicu vozila, statički proračun s prikazanom korisnom nosivošću vozila i dijagram podizanja za ponuđenu dizalicu	DA
- ovjerena izjava proizvođača ili ovlaštenog zastupnika ili ovlaštenog distributera proizvođača za podvozje u kojoj su navedena tehnička obilježja istih i koja odgovaraju uvjetima određenim u obrascu Tehničke karakteristike te da garantira mogućnost isporuke svake od traženih tehničkih karakteristika i to na hrvatskom jeziku.	DA
- ovjerena izjava proizvođača ili ovlaštenog zastupnika ili ovlaštenog distributera proizvođača za nadogradnju u kojoj su navedena tehnička obilježja istih i koja odgovaraju uvjetima određenim u obrascu Tehničke karakteristike te da garantira mogućnost isporuke svake od traženih tehničkih karakteristika i to na hrvatskom jeziku.	DA
- izjavu o osiguranom ovlaštenom servisu za ponuđeno podvozje najdalje u krugu 30 km od sjedišta naručitelja.	DA
- izjavu proizvođača podvozja o garanciji na podvozje od min. 36 mjeseci od dana isporuke vozila	DA
- izjava proizvođača nadogradnje o garanciji na nadogradnju od min. 24 mjeseca od dana isporuke vozila.	DA
- izjava proizvođača nadogradnje o garanciji na ostale komponente nadogradnje od min. 12 mjeseca od dana isporuke vozila.	DA
- izjavu proizvođača podvozja ili generalnog zastupnika, ili uvoznika ili distributera ponuđenog proizvođača podvozja; daje ponuditelj ovlašten za prodaju ponuđenog podvozja	DA
- Plan otplate	DA
- Rok valjanosti ponude 90 dana	DA

Ocjena ponuda:

Nakon obavljenog pregleda i ocjene ponuda utvrđeno je da je pristigla samo jedna ponuda ponuditelja

ERSTE & STEIRMÄRKISCHE S-LEASING d.o.o.

te je po kriteriju najniže cijene ocijenjena najpovoljnijom i u potpunosti sukladna uvjetima iz dokumentacije.

Temeljem svega navedenog odlučeno je da se odgovornoj osobi naručitelja predloži donošenje Odluke o odabiru.

Datum i vrijeme završetka pregleda i ocjene ponuda: 26.04.2017.g. u 10:30 sati

Ime prezime i potpis osoba koje su izvršile postupak pregleda i ocjene ponuda:

1. Mirjana Đirlić dipl.oec. _____
2. Anita Kuzmanić Rogulj, oec _____

PRILOG 4

Naručitelj: "Trogir Holding" d.o.o. Put Mulina 2, Trogir, OIB:09746817380

Temeljem Članka 302. Zakona o javnoj nabavi (N.N.120/16) ~~te~~ pregleda i ocjene pravovremeno pristiglih ponuda u otvorenom postupku javne nabave male vrijednosti, evidencijski broj nabave 05-2017 "TROGIR HOLDING" d.o.o. TROGIR donosi slijedeću :

ODLUKU O ODBIRU

I

Kao najpovoljnija ponuda u otvorenom postupku javne nabave male vrijednosti ~~za~~ predmet nabave:

NABAVA NOVOG VOZILA KIPER S GRAJFEROM PUTEM FINANCIJSKOG LEASING-a

odabrana
je ponuda ponuđača

ERSTE & STERIMÄRKISCHE S-LEASING d.o.o., ZELINSKA 3, 10 000 ZAGREB, OIB:46550671661

II

"Trogir Holding" d.o.o. Trogir će po izvršnosti ove Odluke s odabranim ponuditeljem sklopiti ugovor o javnoj nabavi

III

Ova odluka dostavlja se s preslikom Zapisnika o pregledu i ocjeni ponuda javnom objavom putem EOJN RH.

PRILOG 5

OBRAZLOŽENJE

Trogir Holding d.o.o. je sukladno Članku 14. Zakona o javnoj nabavi (N.N.120/16) proveo otvoreni postupak javne nabave male vrijednosti za predmet nabave:

NABAVA NOVOG VOZILA KIPER S GRAJFEROM PUTEM FINANCIJSKOG LEASING-a,

evidencijski broj nabave 05-2017 te je:

procijenio vrijednost nabave robe u iznosu od 1.500.000,00 ~~kn~~;

dana 28.03.2017.g. donio Internu odluku o početku postupka javne nabave;

dana 29.03.2017.g. objavio Obavijest o nadmetanju u Elektroničkom oglasniku Narodnih novina broj:

2017/S 0F2-0005774;

dana 19.04.2017.g. stručno povjerenstvo je otvorilo ponude te utvrdio da je do isteka roka za dostavu ponuda pristigla 1 ponuda i to:

ERSTE & STERIMÄRKISCHE S-LEASING d.o.o., ZELINSKA 3, 10 000 ZAGREB, OIB:46550671661;

dana 26.04.2017.g. stručno povjerenstvo je izvršilo pregled i ocjene ponuda te je utvrđeno da je ponuda ponuditelja:

ERSTE & STERIMÄRKISCHE S-LEASING d.o.o., ZELINSKA 3, 10 000 ZAGREB, OIB:46550671661

~~u~~ potpunosti sukladna uvjetima ~~iz~~ Dokumentacije za nadmetanje te je prema kriteriju odabira - najniža cijena ocjenjena najpovoljnijom.

Uputa o pravnom lijeku: Žalba se izjavljuje Državnoj komisiji, a predaje naručitelju na način i pod uvjetima propisanim u Zakonu o javnoj nabavi.

Direktor:
Zvonimir Bukarica, dipl.iur.

PRILOG 6

2013.

- ✓ Nabava sustava za nadzor i naplatu parkiranja na području Grada Trogira, procijenjene vrijednosti, 2.100.000,00 kn - otvoreni postupak.
- ✓ Nabava rabljenog radnog stroja putem financijskog leasinga, procijenjene vrijednosti, 450.000,00 kn – otvoreni postupak.
- ✓ Nabava i isporuka građevinskog materijala za radove proširenja groblja, procijenjene vrijednosti, 485.000,00 kn- otvoreni postupak.
- ✓ Nabava goriva Eurodiesel BS, procijenjene vrijednosti, 800.000,00 kn, otvoreni postupak.

2014.

- ✓ Nabava goriva Eurodiesel BS, procijenjene vrijednosti, 800.000,00 kn – otvoreni postupak.
- ✓ Nabava i isporuka građevinskog materijala za radove proširenja groblja, procijenjene vrijednosti 656.500,00 kn – otvoreni postupak.
- ✓ Nabava roba i usluga nadogradnje postojećeg sustava nadzora i naplate parkiranja na području Grada Trogira, procijenjene vrijednosti, 312.000,00 kn - pregovarački postupak bez prethodne objave.
- ✓ Nabava komunalne opreme-PEHD kontejneri od 1100 litara, procijenjene vrijednosti 140.000,00 kn - pozivni natječaj.
- ✓ Nabava rabljenog vozila putem financijskog leasinga, procijenjene vrijednosti 150.000,00 kn- pozivni natječaj.

2015.

- ✓ Nabava novih specijalnih komunalnih vozila - 3 kom za sakupljanje i odvoz komunalnog otpada putem financijskog leasinga, procijenjene vrijednosti 1.515.000,00 kn
- ✓ Izgradnja grobnica na gradskom groblju u Trogiru, procijenjene vrijednosti 2.950.000,00 kn – otvoreni postupak
- ✓ Nabava goriva Eurodiesel BS, procijenjene vrijednosti 840.000,00 kn – otvoreni postupak.

✚ 2016.

- ✓ Nabava goriva Eurodiesel BS, procijenjene vrijednosti, 800.000,00 kn. – otvoreni postupak.
- ✓ Nabava rabljenog komunalnog stroja za prikupljanje komunalnog otpada s javnih površina i prometnica, procijenjene vrijednosti 195.000,00 kn - pozivni natječaj.
- ✓ Nabava materijala za blagdansko ukrašavanje Grada Trogira, procijenjene vrijednosti 150.000,00 kn- pozivni natječaj.

✚ 2017.

- ✓ Nabava goriva Eurodiesel BS, procijenjene vrijednosti, 800.000,00 kn.- otvoreni postupak.
- ✓ Nabava novog vozila kiper s grajferom putem financijskog leasinga, procijenjene vrijednosti 1.500.000,00 kn
- ✓ Sistematski pregled radnika, procijenjene vrijednosti 190.000,00 kn – pozivni natječaj.

SAŽETAK

Predmet istraživanja u ovom radu je analiza procesa javne nabave na primjeru poduzeća „Trogir Holding d.o.o“. Ciljevi rada se temelje na utvrđivanju značaja javne nabave, njenih odrednica, odnosno funkcioniranja procesa javne nabave na odabranom primjeru poduzeća. Također je dan uvid u smjernice daljnjeg djelovanja temeljem stečenih spoznaja. Empirijsko istraživanje se provelo primjenom metode intervjua. Rezultati istraživanja pokazuju da javna nabava predstavlja vrlo važan segment kako gospodarstva tako i istraživane tvrtke. Nadalje, rezultati su također pokazali važnost praćenja Zakona o javnoj nabavi u cijelom procesu javne nabave, što rezultira unapređenjem kvalitete rada. Isto tako, uz pojednostavljenje cijelog procesa javne nabave u tvrtki, njegovo korištenje donosi nedostatak u vidu plaćanja određenog iznosa svake objave o javnoj nabavi u elektroničkom oglasniku. Na kraju rada daje se uvid u ograničenja istraživanja kao i smjernice za buduća istraživanja.

Ključne riječi: javna nabava, gospodarstvo, Zakon o javnoj nabavi i EU direktive

SUMMARY

The research problem in this paper covers the analysis of the public procurement processes on the example of "Trogir Holding Ltd. Company". The objectives of this paper include the identification of the importance of public procurement, its determinants and the functioning of public procurement process with respect to the chosen company. In addition, some future guidelines are offered based on the gained insights. Empirical research was conducted using the interview method. The research results show that public procurement is a very important segment of both the economy and the company itself. Furthermore, the results also stress the importance of monitoring the Public Procurement Act throughout the process and, as a result, the quality of work increases. Also, besides the entire public procurement process simplification, its usage implies disadvantage in terms of paying each public procurement e-notice. At the end of the paper the research limitations and future research directions are provided.

Key words: public procurement, economy, public procurement act and EU directives

