



Javne nabavke u odnosu
na privredne subjekte



Koji postupci se primenjuju?



Narativni dio

Kao i u javnom sektoru, nove direktive takođe zadržavaju postupak dodjele ugovora za

- **„konkurse za nacрте“** - gdje naručioc kupuju plan ili projekat izabran od strane žirija nakon objavljivanja konkursa sa ili bez dodjele nagrada.

Sada eksplicitnim upućivanjem na okvirne ugovore u javnom sektoru, Direktiva o klasičnom sektoru uvela je poseban postupak za dodjelu okvirnih ugovora:

- **„postupak okvirnog sporazuma“** - gde jedan ili više naručilaca i jedan ili više privrednih subjekata mogu da zaključe sporazum za utvrđivanje uslova kojima se regulišu ugovori koji će se dodjeljivati u datom periodu, tačnije u odnosu na cijenu i, ako je potrebno, predviđenu količinu.

Novom Direktivom o javnom sektoru je takođe uveden nov i poseban postupak (koji nije dostupan u posebnim sektorima), koji predviđa postupak u dvije faze, poznat kao:

- **„konkurentni dijalog“** - gdje privredni subjekt može da zahtjeva da učestvuje u postupku u kom naručilac sprovodi dijalog sa kandidatima primljenim za taj postupak, sa ciljem razvoja jedne ili više odgovarajućih alternativa kojima bi mogli da se ispune zahtjevi, a na osnovu kojih se izabrani kandidati pozivaju da podnesu ponude.

Obuhvatajući razvoje iz oblasti informacione tehnologije, direktive sada predviđaju i nove alate, koji uglavnom imaju elektronsku formu. To su:

- **„dinamički sistemi kupovine“** - gdje naručioc za svoje uobičajene nabavke u potpunosti mogu da koriste elektronski postupak, čije karakteristike kao opšte dostupnog na tržištu zadovoljavaju zahtjeve naručioca koji je vremenski ograničen i otvoren u cijelom periodu svoje važnosti u odnosu na sve privredne subjekte koji zadovoljavaju kriterijume za izbor i koji su podneli indikativnu ponudu usaglašenu sa specifikacijama;
- **„elektronske licitacije“** - gdje naručioc mogu da vrše nabavke putem licitacije ponovnim procesom koji uključuje elektronski uređaj za predstavljanje novih cijena revidiranih sa smanjenjem, i/ili novih vrijednosti u odnosu na određene elemente ponuda koji nastaje nakon prvobitne potpune ocjene ponuda, omogućavajući njihovo rangiranje uz pomoć automatskih metoda ocjenjivanja.

Privredni subjekti koji podnose ponude se nazivaju „ponuđačima“. Privredni subjekti koji traže poziv da učestvuju u restriktivnom ili pregovaračkom postupku, ili u konkurentnom dijalogu nazivaju se „kandidatima“.