

ODJELJAK 2 NARATIVNI DEO

2.1 UVOD

Uspješna priprema i podnošenje ponuda nije mehanički proces koji se sastoji od podnošenja standardnih dokumenata i reprodukcija postojećih obrazaca ili modela pomoću funkcija kompjuterskog softvera „isjeci“ i „naljepi“. Tačno je da ponude treba da budu praćene određenim dokumentima koje traži naručilac, obično dokumentima povezanim sa statusom i kvalifikacijama privrednog subjekta, ali izrada ponude daje privrednom subjektu mogućnost da zablista.

Ona će omogućiti privrednom subjektu ne samo da pokaže da je usaglašen sa formalnim zahtjevima naručioca (klijenta), već i da je upoznat sa potrebama i djelatnošću klijenta u opštem smislu, da je posvećen ciljevima klijenta i razumije njegove specifične uslove (čak i kada klijent nije jasno iskazao ili nije bio u mogućnosti da jasno iskaže te uslove), i da ima pravu kombinaciju vještina, sredstava i iskustva da bi ispunio te uslove.

Uspješni privredni subjekat neće samo odgovarati na oglase kada se objave, već će se aktivno truditi da se postavi u takav položaj da zgrabi mogućnosti kada se one pojave. To je povezano sa direktnim preduzimanjem inicijative od planiranja intervencije na tržištu do završavanja ugovora na vrijeme i u okvirima budžeta. U svakoj fazi procesa privredni subjekt će biti u mogućnosti da uradi stvari koje će poboljšati njegove šanse za uspjeh. U Modulu H6 se razmatraju različite faze postupka nabavke i pravi se pokušaj da se identifikuju mogućnosti koje postupak nudi privrednim subjektima da poboljšaju svoje šanse za uspjeh.

Centralni mehanizam koji se koristi da bi se obezbjedilo maksimalno učešće pod pravednim i jednakim uslovima je transparentnost koja funkcioniše tako što se garantuje da su aktivnosti javnog naručioca poznate i dostupne privrednim subjektima i provjerljive od strane organa. Ovi ciljevi neizbežno vode do određenih formalnosti u postupcima, što se često nepovoljno upoređuje sa savremenijim ali netransparentnim postupcima privatnog sektora. Međutim, baš je ova formalnost ono što daje privrednim subjektima iz EZ mogućnost da identifikuju i da se nadmeću za ugovore o nabavkama na teritoriji Zajednice i prema tome je važna da bi se shvatio praktični uticaj odredaba direktiva u odnosu na privredne subjekte, kao i dobiti koje one nude sa aspekta poboljšanih mogućnosti.

2.2 PLANIRANJE I PRIPREMA

Naručilac je dužan da do 31. januara tekuće fiskalne, odnosno finansijske godine sačini plan javnih nabavki i dostavi nadležnom organu radi objavljivanja na portalu javnih nabavki.

Plan javnih nabavki sadrži:

- 1) podatke o naručiocu;
- 2) naziv i predmet javne nabavke;
- 3) procijenjenu vrijednost javne nabavke za svaki pojedini predmet javne nabavke;
- 4) poziciju budžeta, odnosno finansijskog plana na kojoj su planirana sredstva za javnu nabavku.