



Javne nabavke u odnosu
na privredne subjekte



Kako izvući najviše
iz postupka nabavke



Narativni dio

Situacija je bila još akutnija u djelu „nacionalnih šampiona“, odnosno kompanija koje su prema mišljenju vlada radile u strateškim sektorima i koje su bile efikasno zaštićene od konkurencije, subvencionisane ili su dobijale povlašćeni status. Rezultati takve prakse su velike varijacije cijena osnovnih roba, radova i usluga širom Zajednice, kao i vještački uvećane cijene.

Jedan od glavnih rezultata usvajanja direktiva o javnim nabavkama je primoravanje naručilaca da primjenjuju konkurentne postupke i da na taj način dobiju raspon uporednih cijena. Naoružani ovakvim uporednim podacima, naručioci su u mogućnosti da identifikuju robe i usluge koji se nude sa preteranom cijenom i u skladu sa dozvoljenim mjerama kvaliteta iz direktiva (vidite H4) da se opredjele za robe i usluge ponuđene od strane privrednih subjekata po najnižim cijenama za zahtjevani nivo kvaliteta – ova kombinacija cijene i kvaliteta često se naziva „vrijednost za novac“. Jedan od ishoda ovog procesa su takođe i niže cijene koje nude privredni subjekti koji su prethodno zahvaljujući svom privilegovanom položaju bili u mogućnosti da naplaćuju uvećane cijene.

Evropski privredni subjekti se ne mogu više oslanjati na svoje nacionalne vlade koje će kupovati od njih po uvećanim cijenama. Te vlade će sada morati da zasnivaju svoje odluke o kupovini na konkurentnim cijenama i od privrednih subjekata zavisi da li će da pokažu da mogu da ponude najbolje cijene za utvrđene zahtjeve.

Ovo ne znači da će ugovore dobijati strani privredni subjekti. Primarni uticaj direktiva je izvršen na nacionalnim tržištima javnih nabavki podsticanjem konkurencije između domaćih privrednih subjekata gde su cijene ponuđene od strane ovih privrednih subjekata snižene da bi odgovarale preovlađujućim tržišnim cijenama.

Što se tiče ugovora velikih vrijednosti koji privlače međunarodnu konkurenciju, javlja se konkurencija privrednih subjekata iz drugih država članica, ali njima se ne daje prednost. Od javnih naručilaca se traži da zasnivaju svoje odluke na objektivnoj kombinaciji kvaliteta i cijene, a privredni subjekt je taj koji nudi najbolju kombinaciju kojom će dobiti ugovor. Sa stanovišta direktiva, nema razlike da li je uspješan privredni subjekt državljanin države naručioca ili ne.

Prema tome, presudan faktor uspješnog nadmetanja u režimu javnih nabavki je da se naručilac ubjedi da privredni subjekt može da ispuni navedene zahtjeve naručioca i da ima neophodno znanje, resurse i iskustvo da bi ispunio zahtjev blagovremeno i po navedenoj cijeni.

Ključna reč je „ubjediti“ – to za privrednog subjekta znači da uvjeri naručioca da je on najbolji izbor. Privredni subjekt mora biti proaktivan u ovom pogledu i ne smije se jednostavno osloniti na nejasna i nepotkrepljena obećanja o ispunjenju eventualnog ugovora. Postupak javne nabavke koji propisuju direktive predstavlja mehanizam kojim privredni subjekt ubjeđuje ugovorni organ da on treba da dobije nabavku. Iako su neke formalnosti neophodno zlo, postupak nabavke je izvanredan način kojim privredni subjekt može izvršiti prodaju. Prema tome, to je zadatak koji treba shvatiti veoma ozbiljno.