



Javne nabavke u odnosu
na privredne subjekte



Kako izvući najviše
iz postupka nabavke



Narativni dio

objavi informaciju povezanu sa ugovorom. On se može koristiti kao alternativa **Službenom listu EU** ali nije obavezan. Kada se koristi, oglas za tu svrhu mora takođe biti poslat **Službenom listu EU**.

Kao što uvod u novi postupak dijaloga u javnom sektoru pokazuje, takođe postoje slučajevi kada naručioci ne mogu uvijek da specifikuju kakve su njihove potrebe unapijred, bilo zato što je, na primjer, projekat novi i traži novu tehnologiju, ili zato što zahtjevi mogu dovesti do različitih tehnologija. U ovakvim slučajevima, privredni subjekt može biti pozvan na razgovor o tehničkim rješenjima sa naručiocem. Ovakav postupak se zasniva na oglašavanju i iako reputacija firme može da dovede do direktnog poziva nakon objavljivanja oglasa, cio proces se odvija u kontekstu konačnog postupka. Međutim, privredni subjekti sa posebnom tehničkom ekspertizom mogu takođe da pomognu i u ranijoj fazi i time počinju da razvijaju dobar radni odnos sa naručiocima.

Kao što je već razmatrano u Modulu H4, privrednim subjektima je dozvoljeno da razmatraju tehnička pitanja sa naručiocima prije početka bilo kakvog postupka nabavke. Da bi dobio informacije koje su mu potrebne, naručilac će morati da komunicira sa potencijalnim privrednim subjektima, ali ako to radi u kontekstu postupka konkurentnog nadmetanja, to može da predstavlja povredu pravila zato što uopšteno razgovori sa privrednim subjektima u toku postupka nisu dozvoljeni.

Direktive dozvoljavaju (u njihovim recitativima) mogućnost razgovora o tehničkim specifikacijama sa potencijalnim privrednim subjektima pre bilo kakvog postupka dodjele ugovora. Ovo se naziva „tehničkim dijalogom“. Sa ključnim uslovom da nikakvi razgovori ne smiju da imaju efekat sprječavanja konkurencije, recitativima direktiva je predviđeno da „prije počinjanja postupka dodjele ugovora naručioci mogu, koristeći tehnički dijalog, tražiti ili prihvatiti savjet koji se može koristiti u pripremi predviđenih specifikacija...“. Definicija tehničkog dijaloga znači da su ovakvi razgovori na prvi pogled dozvoljeni. Svakako, oni ne smiju imati efekat sprječavanja konkurencije i zbog toga ne smiju pružati ni jednom potencijalnom privrednom subjektu pristrasnu konkurentsku prednost, na primjer, utvrđujući tehničke specifikacije da ogovaraju specifikacijama koje može da ispuni jedan privredni subjekt, bez razlike da li je domaći ili strani.

2.2.1 Identifikovanje potencijalnih nabavki

Takođe, kao kada ponude „ijseci i nalijepi“ nisu posebno efikasne i često su kontraproduktivne, nije efikasno da privredni subjekt podnosi ponude za svaku nabavku koja je oglašena. U stvari, pokušaj da se odgovori na svaki oglas može na prvom mestu da bude razlog loše pripremljene ponude tako da je sam privredni subjekt kriv za neuspjeh.

Priprema ponuda zahtjeva veliki napor, što znači trošenje vremena i novca. Ako su izgledi za pobjedu u postupku javne nabavke slabi, postavlja se pitanje da li bi bilo bolje da se sredstva