

privrednog subjekta iskoriste za nešto drugo.

Problem troškova učešća u postupku nabavke se takođe vidi i kod dostupnih postupaka nabavki. Iako u važećim direktivama nije eksplicitno navedeno, objašnjenje za korišćenje restriktivnog postupka je dato u jednoj od ranijih direktiva. Jedan od razloga zašto restriktivni postupak može da bude poželjan je to što on može da se primjeni tako da se smanje troškovi nabavke podjelom postupka na dve faze: pretkvalifikacija i podnošenje ponuda. Priprema za kvalifikovanje opterećuje mnogo manje od pripreme iscrpne tehničke ponude i, podjelom na dve faze, naručilac je u mogućnosti da se prvo skoncentriše na pitanje kvalifikovanosti. Prednost subjekta koji vrši nabavku je to što zatim može da pozove samo one kandidate koji imaju ozbiljne izgleda da budu izabrani da podnesu iscrpnu tehničku ponudu, čime se izbjegava potreba za ocjenjivanjem velikog broja tehničkih ponuda koje nemaju realne izgleda da budu izabrane zato što privredni subjekti koji su ih podnijeli jednostavno nisu kvalifikovani. Korist za privredne subjekte je u tome da su pošteđeni troškova pripreme iscrpne tehničke ponude ukoliko se ne kvalifikuju.

Međutim, pametni privredni subjekti će za svaku nabavku sprovesti samostalan sličan postupak da bi uporedili izgleda za uspjeh sa troškom podnošenja ponude. Priprema i podnošenje kvalitetne ponude kada su izgledi za uspjeh ograničeni može samo da predstavlja nepotrebno trošenje resursa. Privredni subjekti treba da budu selektivni kako bi se njihovi resursi koristili efikasno i efektivno. Ovo obuhvata analizu troškova i koristi kojom se uzima u obzir različiti broj faktora.

Faktori koje treba uzeti u obzir u ovoj analizi troškova i koristi će zavisi od konkretnih okolnosti. Neki će biti irelevantni, neki će postati važni u odnosu na jedan ugovor ili na jednog naručioca posebno. Neki će zahtijevati da privredni subjekt uopšte i ne razmišlja o njima; drugi mogu da se uzmu u razmatranje samo nakon daljeg istraživanja. Neki od faktora koje će možda biti potrebno razmatrati su:

- **Konkurentna sredina:** kakve izgleda ima privredni subjekt da pobjedi u nadmetanju; da li naručilac ima dugotrajan odnos sa drugim privrednim subjektom; da li je ugovor produženje prethodnog ugovora; da li je privredni subjekt nekada dobio posao od ovog naručioca; koliko dobro je bio ispunjen taj ugovor i kakav je odnos sa naručiocem; koji su konkurentni privredni subjekti i kako privredni subjekt može da se uporedi sa njima; koliko ih je (ovo će, na primjer, biti poznato u restriktivnom postupku); da li konkurentni privredni subjekti imaju državnu podršku ili subvencije; da li ćete vi dobiti nekakvu podršku, posebno ako je ugovor izvan vaše države;
- **Koliko je konkurentan postupak:** koliko je jasna konkursna specifikacija (tražite razjašnjenje ako nije jasna); da li izgleda da su specifikacije pripremljene da favorizuju određene konkurente (ovo može biti nezakonito, ali teško za dokazivanje); da li imate dokumente koji su potrebni za podnošenje ponude; da li možete da ih dobijete; kako će se ocjenjivati ponude; da li vam to ide u prilog.
- **Troškovi pripreme:** koji troškovi su uključeni u smislu izrade, štampanja i slanja ponude; da li imate zaposlene i da li su na raspolaganju za izradu ponude; koliki su ovi troškovi u poređenju sa očekivanim profitom; da li ste već potrošili vrijeme za postupak pretkvalifikacije za ugovor i za predstavljanje klijentu; da li će ovi troškovi predstavljati gubitak ako ne uspjete