



Javne nabavke u odnosu na privredne subjekte



Kako izvući najviše iz postupka nabavke



Narativni dio

u nadmetanju; da li se od vas traži da dostavite garanciju za ozbiljnost ponude/garanciju za dobro izvršenje posla; koliki je trošak za to (da li to nameće neprihvatljivu obavezu, na primjer, kada se traže dodatne garancije); ukoliko se nabavka sprovodi u drugoj državi, da li će vaša garancija biti prihvaćena; da li će biti potrebno da pribavite garanciju strane banke; da li su uključeni transakcioni troškovi; da li to zahtjeva kupovanje usluga ili se možete osloniti na postojećeg inostranog saradnika ili partnere;

- **Troškovi projekta:** da li možete sa sigurnošću da utvrdite troškove projekta i neočekivane troškove; da li postoji klauzula o povećanju, odnosno o promjeni cijena; da li bi ovi troškovi nadmašili predviđeni profit; da li bi projekat imao udarni efekt na druge ugovore koje možda imate ili planirate u smislu uticaja na kapital i resurse koji mogu biti preusmjereni; da li projekat zahtjeva opsežnu podršku tehničkih službi; da li je potrebno dodatno vrijeme za upravljanje, na primjer, za osnivanje i rad firme sa zajedničkim ulaganjem ili drugim partnerima ili podizvođačima; gde će se sprovoditi ugovor; da li je to prihvatljivo; da li to traži dopunske mjere (naknadu za osoblje, mjere bezbjednosti).
- **Cijena:** kolika je vjerovatnoća da vaša cijena bude konkurentna; da li možete potkopati konkurenciju; da li ste u situaciji da koristite zaposlene koji su inače neiskorišćeni i neiskorišćene resurse; da li možete da iskoristite određene popuste (koji su dozvoljeni direktivama); da li su vaši konkurenti u mogućnosti da potkopaju vas iz sličnih razloga; da li neko od konkurencije koristi državnu pomoć (zakonsku ili bilo kakvu); u kojoj valuti ćete biti plaćeni; da li ovo obuhvata pitanje kursne razlike; da li ćete tražiti dodatne (strane) finansijske usluge; da li će biti potrebe da uzimate strane kredite; da li postoji inflacijski pritisak; koliki su troškovi osiguranja;
- **Iskustvo klijenata:** kakvo je vaše prethodno iskustvo sa klijentom u smislu radnog odnosa, upravljanja i logističkih pitanja; da li možete da predvidite neka pitanja u odnosu na implementaciju; kakvi su uslovi plaćanja klijenta; ako ne plaća na vrijeme, da li je predviđeno plaćanje kamate; da li je to važan klijent koga jednostavno ne možete da odbijete; da li je to prestižan projekat/klijent;
- **Kapacitet:** da li ste sposobni da završite ugovor na vrijeme i po toj cijeni; da li imate potrebno znanje i resurse; da li treba da obezbjedite dodatnu obuku ili da kupite još resursa i znanja.

2.3 IDENTIFIKOVANJE POTENCIJALNIH UGOVORA

Direktive svakako predviđaju brojna obavještenja koja treba da se objave u **Službenom listu Evropske unije (OJEU)**. Ovo su primarni načini za oglašavanje postupaka konkurentnog nadmetanja u okviru nabavki u Zajednici. Kao što predviđa modele oglasa za one slučajeve kada je potrebno objavljivanje, Direktiva takođe pruža naručiocima i mogućnost da u **Službenom listu EU** oglase nabavke za izvođenje radova, nabavke roba i usluga koje ne potpadaju pod zahtjeve Direktive o objavljivanju, odnosno kada su predviđeni ugovori ispod neophodne vrijednosti praga.

Modeli oglasa i obavještenja koji pokazuju potrebne informacije su sadržani u aneksima direktiva. Ovi aneksi sadrže upućivanja na informacije koje moraju biti objavljene u ovim