

# Sourcing i javna nabava

---

Jurčević, Luka

Master's thesis / Diplomski rad

2024

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Economics and Business in Osijek / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:145:300604>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-05**



Repository / Repozitorij:

[EFOS REPOSITORY - Repository of the Faculty of Economics in Osijek](#)



Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku  
Ekonomski fakultet u Osijeku  
Sveučilišni diplomski studij (*Logistički menadžment*)

Luka Jurčević

## **SOURCING I JAVNA NABAVA**

Diplomski rad

Osijek, studeni 2024.

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku  
Ekonomski fakultet u Osijeku  
Sveučilišni diplomski studij (*Logistički menadžment*)

Luka Jurčević

## **SOURCING I JAVNA NABAVA**

Diplomski rad

**Kolegij: Sourcing i usluge kupcima**

JMBAG: 0010227091

e-mail: [ljurcevic@efos.hr](mailto:ljurcevic@efos.hr)

Mentor: izv. prof. dr. sc. Aleksandar Erceg

Osijek, studeni 2024.

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek  
Faculty of Economics and Business in Osijek  
University Graduated Study (*Logistics management*)

Luka Jurčević


**SOURCING AND PUBLIC PROCUREMENT**

Graduate paper

Osijek, November 2024

## IZJAVA

### O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI, PRAVU PRIJENOSA INTELKTUALNOG VLASNIŠTVA, SUGLASNOSTI ZA OBJAVU U INSTITUCIJSKIM REPOZITORIJIMA I ISTOVJETNOSTI DIGITALNE I TISKANE VERZIJE RADA

1. Kojom izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je diplomski rad isključivo rezultat osobnoga rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu. Potvrđujem poštivanje nepovredivosti autorstva te točno citiranje radova drugih autora i referiranje na njih.
2. Kojom izjavljujem da je Ekonomski fakultet u Osijeku, bez naknade u vremenski i teritorijalno neograničenom opsegu, nositelj svih prava intelektualnoga vlasništva u odnosu na navedeni rad pod licencom *Creative Commons Imenovanje – Nekomercijalno – Dijeli pod istim uvjetima 3.0 Hrvatska*. 
3. Kojom izjavljujem da sam suglasan da se trajno pohrani i objavi moj rad u institucijskom digitalnom repozitoriju Ekonomskoga fakulteta u Osijeku, repozitoriju Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku te javno dostupnom repozitoriju Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu (u skladu s odredbama Zakona o visokom obrazovanju i znanstvenoj djelatnosti, NN 119/2022).
4. Izjavljujem da sam autor predanog rada i da je sadržaj predane elektroničke datoteke u potpunosti istovjetan sa dovršenom tiskanom verzijom rada predanom u svrhu obrane istog.

**Ime i prezime studenta:** Luka Jurčević

**JMBAG:** 0010227091

**OIB:** 01644030612

**e-mail za kontakt:** luka.jurcevic.10@gmail.com

**Naziv studija:** Sveučilišni diplomski studij Logistički menadžment

**Naslov rada:** Sourcing i javna nabava

**Mentor/mentorica rada:** izv. prof. dr. sc. Aleksandar Erceg

U Osijeku, rujna 2024. godine

Potpis



## SAŽETAK

Sourcing i javna nabava ključni su procesi u upravljanju nabavom roba, usluga i radova u privatnom i javnom sektoru. Sourcing obuhvaća aktivnosti povezane s pronalaskom, evaluacijom i angažiranjem dobavljača, s ciljem optimizacije troškova, kvalitete i rokova isporuke. U kontekstu javne nabave, ovi procesi postaju posebno važni zbog potrebe za transparentnošću, zakonitošću i učinkovitim upotrebom javnih sredstava.

Javna nabava uključuje rigorozne pravne okvire i regulacije, koji osiguravaju da se sredstva troše odgovorno i u skladu sa zakonima. To uključuje procese od izrade plana nabave, objave natječaja, evaluacije ponuda do sklapanja ugovora i vođenja registra. Uspješan sourcing i javna nabava ne samo da omogućuju optimalno korištenje resursa, već i potiču konkurenciju, inovacije i održivi razvoj. U radu će biti detaljnije analizirani osnovni principi, strategije i izazovi u sourcingu i javnoj nabavi, te njihova uloga u postizanju organizacijskih ciljeva i javne odgovornosti.

**Ključne riječi:** sourcing, nabava, javna nabava, natječaj, zakoni

## SUMMARY

Sourcing and public procurement are key processes in managing the acquisition of goods, services, and works in both the private and public sectors. Sourcing involves activities related to finding, evaluating, and engaging suppliers, with the aim of optimizing costs, quality, and delivery times. In the context of public procurement, these processes become particularly important due to the need for transparency, legality, and efficient use of public funds.

Public procurement includes stringent legal frameworks and regulations that ensure funds are spent responsibly and in accordance with the law. This encompasses processes from creating procurement plans, publishing tenders, evaluating bids, to contract awarding and maintaining a contract registry. Successful sourcing and public procurement not only enable optimal resource utilization but also promote competition, innovation, and sustainable development. This paper will provide a detailed analysis of the fundamental principles, strategies, and challenges in sourcing and public procurement, as well as their role in achieving organizational goals and public accountability

**Keywords:** sourcing, procurement, public procurement, tender, laws

## SADRŽAJ:

1.UVOD .....	1
2. JAVNA NABAVA .....	3
2.1.Prednosti i nedostaci javne nabave .....	8
3.NAČELA I SUDIONICI U JAVNOJ NABAVI.....	10
4.ZAKON O JAVNOJ NABAVI I PROCES JAVNE NABAVE.....	12
4.1.Zakon o javnoj nabavi.....	13
4.2.Pravni akti Europske unije .....	14
4.3.Načela javne nabave .....	15
4.4.Plan nabave i registar ugovor.....	19
5.SOURCING .....	20
5.1.Važnost sourcinga .....	21
5.2.Vrste sourcinga.....	21
5.3. Prednosti i nedostaci globalnog sourcinga.....	21
5.4.Sourcing unutar procesa javne nabave.....	25
6.JAVNA NABAVA NA PRIMJERU SVEUČILIŠTA U ZAGREBU, EKONOMSKI FAKULTET.....	27
6.1. Podaci o predmetu nabave .....	28
6.2. Kriteriji za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta – uvjeti isključenja.....	29
6.3. Kriteriji za odabir gospodarskog subjekta – uvjeti sposobnosti .....	29
6.4. Podaci o Ponudi .....	30
ZAKLJUČAK.....	32
LITERATURA.....	34
PRILOZI .....	37



## 1.UVOD

Javna nabava, u širem smislu, uključuje stjecanje roba i usluga od strane državnih institucija, lokalnih vlasti i javnih ustanova (Harland i sur., 2013). Općenito, nabava predstavlja jednu od osnovnih ekonomskih funkcija svakog poduzeća, budući da poduzeća obično ne mogu sama proizvesti sve potrebne sirovine i poluproizvode za izradu gotovih proizvoda. Za razliku od privatnih poduzeća koja imaju slobodu samostalno odlučivati o načinu nabave, državne institucije, lokalne vlasti i javne ustanove moraju provoditi nabavu putem javnih natječaja kako bi osigurale transparentnost procesa (Harland i sur., 2013).

Sourcing je proces koji uključuje identifikaciju, procjenu i angažiranje dobavljača ili izvora potrebnih roba, usluga ili resursa za organizaciju. To je ključan dio lanca opskrbe i obuhvaća niz aktivnosti (Bergman i Lundberg, 2013). Autori ističu kako je prvi korak u sourcingu identifikacija potencijalnih dobavljača, što uključuje istraživanje i identifikaciju dobavljača koji mogu ponuditi tražene proizvode ili usluge. Nakon toga slijedi procjena dobavljača, gdje se evaluiraju na temelju različitih kriterija kao što su kvaliteta, cijena, kapacitet isporuke, reputacija i financijska stabilnost. Nakon odabira odgovarajućih dobavljača, slijedi pregovaranje uvjeta suradnje, uključujući cijene, uvjete plaćanja, rokove isporuke i druge specifičnosti ugovora. Jednom kada se postigne dogovor, ključno je održavati kontinuiranu komunikaciju i suradnju s dobavljačima kako bi se osigurala stalna isporuka i kvaliteta proizvoda ili usluga.

Sourcing može biti lokalni, gdje se dobavljači nalaze unutar iste zemlje, ili globalni, kada se dobavljači traže iz različitih dijelova svijeta. Globalni sourcing često nudi niže cijene, ali može donijeti dodatne izazove kao što su logistika, carinski propisi i kulturne razlike. Osim tradicionalnog sourcinga, u poslovnom svijetu postoji i koncept outsourcinga, gdje organizacije povjeravaju određene poslovne funkcije vanjskim pružateljima usluga, često u različitim zemljama, radi postizanja veće učinkovitosti ili smanjenja troškova.

Cilj ovog rada je detaljno objasniti pojmove sourcinga i javne nabave, njihovu važnost, pravne osnove na kojima se temelje, razloge za njihovo provođenje te načine njihove realizacije. Javna nabava odnosi se na proces kupovine između naručitelja i gospodarskog subjekta koji isporučuje potrebne proizvode ili usluge. Ovaj proces je reguliran zakonima i propisima koje su donijeli Vlada Republike Hrvatske i Europska unija. Javna nabava prolazi kroz nekoliko faza, počevši od planiranja do arhiviranja dokumentacije. Ključni aspekti uključuju identifikaciju raspoloživih resursa i potreba za određenim proizvodima ili uslugama. U radu će biti obrađeni pojmovi poput nabave i sourcinga, uloga nabave u opskrbnom lancu, važnost dobavljača, temeljna načela javne nabave, sudionici u tom procesu, relevantni zakoni, sam proces javne nabave, značaj sourcinga i njegove vrste te sourcing u kontekstu javne nabave. Rad se temelji na relevantnim stručnim člancima i knjigama o javnoj nabavi i sourcingu, koristeći deskriptivne, induktivne i deduktivne metode, kao i metode analize i sinteze u obradi teorijskih spoznaja.

Nakon drugog poglavlja u kojem se spominje pojam javne nabave te prednosti i nedostaci javne nabave, pobliže su analizirana načela javne nabave i sudionici u javnoj nabavi. Poglavlje četiri se bavi zakonima i procesima javne nabave. Nakon detaljne analize javne nabave prelazimo na pojam i važnost sourcinga. U ovom poglavlju prolazi se kroz vrste sourcinga, prednosti i nedostatke globalnog sourcinga, i na kraju sourcing unutar javne nabave. Obradom teorijskog djela analizirana je teorija na praktičnom primjeru javne nabave koji je prikazan na primjeru Ekonomskog fakulteta u Zagrebu i njihove javne nabave u kojoj je predmet nabave održavanje ventilacije sukladno zakonskim propisima CPV 71315410-6 inspekcijski pregled sustava za ventilaciju.

## 2. JAVNA NABAVA

Javna nabava predstavlja jedinstven sustav koji se razvija u određenim uvjetima. Institucionalna obilježja, uključena u pravila i propise, čine okvir u kojem se odvija javna nabava i reguliraju njezine procese, stvarajući tako okruženje bitno drugačije od onog u privatnoj javnoj nabavi (Harland i sur., 2013). Ovo okruženje, pod snažnim utjecajem nacionalnih i međunarodnih regulatornih okvira, uključujući međunarodne sporazume, neprestano se ispituju iz različitih perspektiva. Analizirani su aspekti kao što su ekonomska učinkovitost i tržišno natjecanje, postizanje političkih ciljeva u društvu (Grandia i Meehan, 2017), poticanje zelene tranzicije i identifikacija problema vezanih uz transparentnost (Lindstedt i Naurin, 2005) i korupciju u javnoj nabavi. Proučavani su i učinci primjene različitih kriterija na financijsku vrijednost javnih ugovora. Sustavnim pregledom teorijskih spoznaja o javnoj nabavi i njezinim instrumentima stvara se osnova za definiranje modela istraživanja javne nabave (Stake, 2017). Ova analiza omogućuje dublje razumijevanje dinamike javne nabave i njenih izazova, pružajući smjernice za daljnja istraživanja i poboljšanja u praksi.

Definicija javne nabave polazi od općeg koncepta nabave. Svi subjekti, bilo fizičke ili pravne osobe, imaju potrebu za nabavom robe, usluga i radova kako bi ispunili svoje funkcije i obavljali određene djelatnosti (Gregurić-Bajza i Čavlina, 2023). Postoji značajna razlika u pristupu ovisno o vrsti naručitelja. Fizičke osobe nabavljaju robu, usluge i radove koristeći vlastita sredstva kako bi zadovoljile osobne potrebe. Privatne pravne osobe, iako također koriste vlastita sredstva i teže ostvarenju vlastitih interesa, moraju se pridržavati specifičnih formalnih postupaka prilikom ulaska u odnose s prodavateljima. Ove osobe su obvezne slijediti zakonske odredbe koje reguliraju odnose među sudionicima nabave.

Za razliku od fizičkih osoba i privatnih pravnih subjekata, javne pravne osobe na državnoj, regionalnoj i lokalnoj razini, koje koriste javna sredstva i djeluju u javnom interesu, moraju se pridržavati strožih pravila. Javna nabava omogućava realizaciju skoro svih javnih funkcija kroz kupnju dobara, usluga ili radova potrebnih za rad državnih, lokalnih i drugih javnih tijela te trgovačkih društava u djelomičnom vlasništvu države (Grega i Nemeč, 2015).

Postupci javne nabave regulirani su nizom pravila i propisa s ciljem osiguravanja transparentnosti, učinkovitosti te formalne i normativne usklađenosti. Bitno je da ovi postupci i pravila budu javno dostupni i prepoznatljivi, uz osiguranje jednakih uvjeta za sve sudionike, bez diskriminacije, te uz težnju ka širokom društvenom nadzoru nad upravljanjem i korištenjem javnih sredstava.

Prema Zakonu o javnoj nabavi Republike Hrvatske (Narodne novine, 2016, članak 1. stavak 2.), javna nabava je postupak sklapanja ugovora o kupnji dobara, radova ili usluga koje ugovorne strane kupuju od odabranih poduzeća, bez obzira jesu li proizvodi, radovi ili usluge namijenjeni javnoj službi. Zakonodavac je dopustio sudjelovanje svih gospodarskih subjekata u javnoj nabavi, kako privatnog tako i državnog sektora. Osim toga, sustav javne nabave omogućuje javnim

pravnim osobama kupnju dobara, usluga ili radova, neovisno o tome je li naručitelj od javnog interesa ili ne. Iz tog razloga javnu nabavu možemo shvatiti kao skup pravila i propisa koji opisuju određene postupke državnih tijela i institucija s javnim ovlastima pri nabavi dobara i usluga (Šušnjar i Zakarija, 2017).

Javna nabava označava proces stjecanja roba i usluga od strane državnih institucija, lokalnih vlasti i javnih ustanova. Prema Zakonu o javnoj nabavi, javna nabava se definira kao „nabava putem ugovora o javnoj nabavi robe, radova ili usluga koje naručitelji stječu od odabranih gospodarskih subjekata, neovisno o tome jesu li ti proizvodi, radovi ili usluge namijenjeni javnoj svrsi (NN, 2016).“ Javnu nabavu u Republici Hrvatskoj provodi Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta. Ovaj proces je javan i transparentan, a informacije se objavljuju putem različitih izvora, uključujući Elektronički oglasnik javne nabave RH, koji se može pronaći u Narodnim Novinama. Ovaj oglasnik sadrži sve relevantne informacije o postupcima javne nabave, uključujući natječaje, rezultate i druge važne podatke, čime se osigurava dostupnost i transparentnost informacija za sve zainteresirane strane (Javnanaabava.hr, 2014).

Sustav javne nabave mora omogućiti ekonomične i učinkovite procese, kao i odgovorno raspolaganje novcem poreznih obveznika. Od 2008. do 2014. godine učinjen je značajan napredak u unapređenju ovog sustava, čime je zakonodavstvo usklađeno s pravnim okvirom Europske unije. Prema Javnanaabavi.hr (2014), ciljevi javne nabave su:

1. Kratkoročno ili primarno: racionalno i učinkovito trošenje proračunskih sredstava.
2. Dugoročno ili sekundarno: jamčiti pravnu sigurnost, sprječavati korupciju i kriminal, pozitivno utjecati na gospodarski razvoj i zapošljavanje (poticati tržišno natjecanje i promicati izvrsnost), poboljšati upravljanje javnim financijama i zaštitu okoliša.

Javna nabava je zakonom predviđen postupak trošenja javnih sredstava javnih naručitelja, čiji je osnovni cilj osigurati racionalno korištenje tih sredstava, sprječavajući njihovo korištenje u proizvoljne svrhe. Racionalno upravljanje javnim sredstvima uključuje studije tržišta, obveznu javnu nabavu, javno-privatna partnerstva i privatne financijske inicijative. Stoga se javna nabava smatra mehanizmom koji javnim naručiteljima omogućuje učinkovito upravljanje i transparentno koriste javna sredstva (Staničić, 2017). Dva su glavna sustava javne nabave: centralizirani i decentralizirani, kao i kombinacija ovih pristupa. U decentraliziranom sustavu, odgovornost za provođenje aktivnosti nabave leži na ugovornim tijelima u relevantnim javnim tijelima. Ovaj pristup se koristi diljem svijeta i ima prednost približavanja funkcije kupnje krajnjem korisniku, povećanja ekonomske učinkovitosti i sposobnosti pokretanja razvoja u privatnom sektoru, posebno mala i srednja poduzeća. Decentralizirani sustav javne nabave također smanjuje mogućnosti za korupciju kroz protekcionizam ili favoriziranje te smanjuje rizik od pogrešaka koje bi mogle dovesti do prekomjerne potrošnje javnih sredstava u važnim javnim ugovorima. Ovaj sustav omogućava manje birokracije, skraćuje rokove i smanjuje formalnosti za kupce i dobavljače. Troškovi nabave domaćih proizvoda su niži, što kupcima omogućuje kupnju proizvoda po povoljnijim cijenama. Za razliku od decentraliziranog sustava, u centraliziranom sustavu

državna organizacija provodi javnu nabavu za sva javna tijela radi zadovoljavanja njihovih zajedničkih potreba. Glavni argumenti u korist centralizirane nabave su značajno smanjenje cijena roba i usluga te pružanje boljih usluga po nižoj cijeni. Također, centralizirana nabava povećava pregovaračku moć agencije. Primjena tehničkih i ekoloških standarda je jednostavnija, a više pozornosti pridaje se upravljanju ugovorima i rješavanju problema kao što su neispravni proizvodi, nekvalitetne usluge i održavanje nakon kupnje. Centralizirana javna nabava zahtijeva puno manje zaposlenih u sektoru javne nabave, što smanjuje troškove za obuku zaposlenih i olakšava upravljanje ljudskim resursima. Zbog centralizirane dokumentacije o javnoj nabavi, praćenje i kontrola postupaka i procesa su jednostavniji, omogućavajući veću kontrolu nad javnom nabavom.

Postoje različiti mehanizmi za organizaciju nabavnih procesa koji se temelje na centraliziranom pristupu, uključujući nacionalne, regionalne i lokalne organizacije za nabavu, zajednička ulaganja, prekogranične sporazume o nabavi, specijalizirane agencije za specifična područja opskrbe ili usluga te okvirne ugovore. Države mogu kombinirati ove mehanizme s decentraliziranim pristupom. U Republici Hrvatskoj jedan od takvih mehanizama je partnerstvo za inovacije, koje se koristi zajedno s decentraliziranim pristupom javnoj nabavi, u skladu sa Zakonom o javnoj nabavi iz 2016. godine.

Javna nabava nije ograničena samo na kupnju robe, usluga ili radova, već često služi kao instrument za promicanje javnih politika u različitim sektorima poput gospodarstva, društva, politike, inovacija i održivosti. Time se ne tretira samo kao tržišna transakcija, već kao sredstvo za postizanje političkih ciljeva (Harland i sur., 2013). S obzirom na to da javna nabava čini oko 12% BDP-a i 29% javnih rashoda (OECD, 2022), njena strateška uloga u društveno-ekonomskom razvoju je značajna (Ambe, 2019), a njen potencijal za rješavanje širih društvenih izazova privlači pažnju kreatora politika (Grandia i Meehan, 2017). U tom kontekstu, javna nabava se smatra alatom za ostvarivanje političkih i društvenih ciljeva. Na razini Europske unije, ona se koristi kao tržišni instrument koji potiče pametan, održiv i uključiv rast, osiguravajući učinkovito korištenje javnih sredstava. Uvođenjem socijalnih i ekoloških kriterija u proces javne nabave, proširuje se spektar ciljeva, prelazeći granice tradicionalnih ciljeva učinkovitog upravljanja javnim resursima, postizanja najbolje vrijednosti za novac i očuvanja tržišne konkurencije.

Dodavanjem društvenih kriterija, kao što su promicanje zapošljavanja, podrška socijalnoj uključenosti ili unapređenje radnih uvjeta, javna nabava može djelovati kao alat za poticanje socijalne pravde i ekonomske ravnoteže. Uvođenjem ekoloških kriterija, poput smanjenja ugljičnog otiska, korištenja obnovljivih izvora energije ili smanjenja otpada, javna nabava može pridonijeti održivom razvoju i zaštiti okoliša.

Time se javna nabava transformira u instrument koji ne samo da zadovoljava trenutačne potrebe, već i aktivno sudjeluje u ostvarivanju širih društvenih i ekoloških ciljeva, što je posebno važno u kontekstu europskih politika koje promiču pametan, održiv i uključiv rast (Šikić i Turudić, 2017). Pritom se država odmiče od isključivo ekonomskih ciljeva i usmjerava na one koji donose značajne pozitivne učinke društvu, tretirajući ih kao sekundarne ciljeve. Društveni ciljevi uključuju

promicanje društveno odgovorne javne nabave kroz kupnju etičkih proizvoda i usluga te korištenje javne nabave za promicanje zapošljavanja, promicanje dostojanstvenog rada, socijalne uključenosti i profesionalne, kao i poboljšanje uvjeta osoba s invaliditetom (Europska komisija n.d.b). Okolišni ciljevi uključuju podizanje svijesti o zaštiti okoliša i provođenje ekološki prihvatljivih poslovnih praksi, uključujući smanjenje negativnih utjecaja na okoliš kroz poslovne aktivnosti. Zelena nabava se stoga shvaća kao alat za postizanje održivog razvoja, integrirajući ekološke kriterije u proces javne nabave. Postavljanjem ovih kriterija, javna tijela potiču razvoj ekološki prihvatljivih tehnologija i proizvoda.

Kada se u javnoj nabavi uzimaju u obzir socijalni i ekološki kriteriji, dolazimo do koncepta održive javne nabave. Održiva javna nabava odnosi se na proces u kojem organizacije zadovoljavaju svoje potrebe za robom, uslugama i javnim radovima na način koji osigurava "vrijednost za novac" tijekom cijelog životnog ciklusa proizvoda ili usluge. To znači da se, osim koristi za samu organizaciju (javnog naručitelja), ostvaruju i koristi za društvo i gospodarstvo, pri čemu se nastoji minimalizirati ili, ako je moguće, potpuno izbjeći negativan utjecaj na okoliš. Održiva javna nabava stoga potiče ekološku održivost i društvenu odgovornost u okviru javnih nabava.

U literaturi se također spominje pojam zelene javne nabave (Neto i Caldas, 2018), no može se argumentirati da pojam održive javne nabave preciznije obuhvaća i socijalne i ekonomske aspekte održivog razvoja. Prema Europskoj komisiji (Europska komisija, 2008), zelena javna nabava definira se kao proces u kojem javna tijela teže nabavljati dobra, usluge i radove koji imaju manji utjecaj na okoliš tijekom njihovog životnog ciklusa, u odnosu na proizvode, usluge i radove iste osnovne funkcije, ali s većim negativnim utjecajem na okoliš.

Iz navedenih definicija jasno je da se koncept vrijednosti za novac u javnoj nabavi razvio iz tradicionalnog naglaska na odnos kvalitete i troškova u nabavi, kako bi uključio troškove uporabe, održavanja i zbrinjavanja, tj. ukupne troškove vlasništva. Praksa je pokazala da početna kapitalna ulaganja često predstavljaju samo mali dio ukupnog troška vlasništva. Stoga se koncept „vrijednost za novac“ u javnoj nabavi treba proširiti na uključivanje društvenih i ekoloških implikacija na društvo i okoliš u cjelini, kada god je to moguće.

Održiva javna nabava potiče ugradnju cirkularnosti u gospodarstvo, što podrazumijeva promicanje kružnog gospodarstva. Kružna javna nabava predstavlja sljedeću fazu koncepta zelene nabave, fokusirajući se na nabavu proizvoda, usluga ili radova koji su dio kružnog lanca vrijednosti. To znači da se proizvodi biraju, koriste i na kraju recikliraju ili ponovno upotrebljavaju na način koji minimizira otpad i štetne utjecaje na okoliš, dok istovremeno potiče ekonomsku održivost.

Uvođenjem kružne javne nabave, javna tijela mogu značajno doprinijeti očuvanju resursa, smanjenju emisija stakleničkih plinova i poticanju inovacija prema održivijem poslovanju. Ovaj pristup donosi dugoročne ekonomske koristi za zajednicu i društvo, osiguravajući da javna nabava ne samo da ispunjava trenutne potrebe, već i pridonosi održivosti i dobrobiti planeta u budućnosti. Prema Europskoj komisiji (2017), javna nabava kružni je oblik zelene nabave koji ima ulogu javnih tijela u podršci prelaska s linearnog na kružno gospodarstvo. Definira se kao proces u kojem

javna tijela posebnu pažnju posvećuju kupnji dobara, usluga i radova koji doprinose zatvorenim krugovima energije i materijala u opskrbnom lancu. Cilj je smanjiti, a po mogućnosti potpuno izbjeći negativan utjecaj na okoliš i stvaranje otpada tijekom cijelog životnog ciklusa proizvoda, usluge ili rada.

Ovaj pristup potiče javna tijela da odabiru proizvode i usluge koji su dizajnirani za dugotrajnu upotrebu, mogu se reciklirati ili ponovno koristiti te koji imaju nizak utjecaj na okoliš. Kružna javna nabava također podupire inovacije u smjeru održivog dizajna proizvoda i usluga te potiče razvoj tržišta za ekološki prihvatljive proizvode.

Implementacija kružne javne nabave ne samo da podržava ekološku održivost, već i pridonosi ekonomskoj učinkovitosti i društvenoj odgovornosti javnih tijela. Ovaj pristup postaje sve važniji u kontekstu globalnih izazova poput klimatskih promjena i ograničenih resursa te se vidi kao ključan korak prema održivijoj budućnosti.

Iz navedenog nedvojbeno proizlazi činjenica da je učinkovita javna nabava ključna za rješavanje mnogih izazova s kojima se suvremene zemlje suočavaju. To uključuje potrebu za poticanjem gospodarskog rasta i otvaranjem novih radnih mjesta, održavanje fiskalne discipline i održivost javnih financija, modernizaciju javne uprave, borbu protiv korupcije, poticanje sudjelovanja malih i srednjih poduzeća na tržištu, izgradnju povjerenja građana u javna tijela i jačanje demokracije te promicanje inovacija i ekološki i socijalno održivog rasta.

Učinkovita javna nabava nije samo sredstvo za stjecanje roba, usluga i radova potrebnih za funkcioniranje društva, već i ključan instrument za postizanje širih društvenih, ekonomskih i okolišnih ciljeva. Kroz primjenu transparentnih i efikasnih procesa javne nabave, države mogu promicati bolju alokaciju resursa, poticati inovacije, podupirati održivi razvoj te stvarati povoljnije uvjete za sve dionike ekonomije (European Commission, 2018). Stoga je potrebno kontinuirano unaprjeđivanje javnih tržišta. Unapređenje javne nabave doprinosi ostvarivanju ciljeva javnih tijela izgradnje pravednijeg društva u kojem svi imaju jednake mogućnosti, održivog gospodarskog rasta i većeg sudjelovanja malih i srednjih poduzetnika na tržištu. „Ključnim elementima suvremene javne nabave identificiraju se (European Commission, 2018):

1. Najbolja vrijednost za novac: ekonomična, učinkovita i djelotvorna opskrba robom, radovima i potrebnim uslugama,
2. Transparentnost: pravovremena objava jasnih i lako dostupnih informacija o postupcima javne nabave,
3. Poštenost: obilježja postupka javne nabave moraju biti nepristranost i ravnopravan tretman svih kandidata.
4. Dobro upravljanje: javnu nabavu ne treba promatrati kao administrativni postupak, već kao priliku za postizanje različitih društvenih ciljeva kroz inteligentno trošenje i time izgradnju većeg povjerenja u državne politike, zelene, socijalne i inovativne.“

Izgradnjom ovih elemenata stvaramo sustav javne nabave sposoban odgovoriti na različite izazove suvremenog društva. Promatrajući definicije i karakteristike javne nabave, postaje jasno da se radi o složenom sustavu na koji utječu mnogi čimbenici. Stoga je potrebno kontinuirano praćenje, analiza i primjena inovativnih rješenja za poboljšanje učinkovitosti ovog ključnog elementa javne uprave.

Javna nabava nije samo proces stjecanja dobara, usluga i radova koje društvo treba, već i alat koji može promicati šire društvene ciljeve kao što su transparentnost, pravednost, održivost i inovacija. Stoga je neophodno stalno prilagođavati pravila i procedure javne nabave kako bi odgovorili na promjene u okruženju. Primjenom novih tehnologija i pristupa moguće je postići veću učinkovitost u korištenju javnih sredstava i postići bolje rezultate za društvo općenito.

## 2.1. Prednosti i nedostaci javne nabave

Javna nabava ima mnoge prednosti, uključujući (edu.asoo.hr, 2024):

1. Povećanje transparentnosti - Javna nabava mora biti transparentna, što znači da mora biti jasno i javno kako se dodjeljuju ugovori. To pomaže osigurati da se javni novac troši na najbolji mogući način.
2. Povećanje konkurencije - Javna nabava mora biti otvorena za sve zainteresirane dobavljače, što pomaže povećati konkurenciju i dobiti najnižu moguću cijenu.
3. Poboljšanje kvalitete - Javna nabava može pomoći poboljšati kvalitetu robe i usluga koje kupuje javno tijelo. To je zato što se dobavljači moraju natjecati za ugovore, što ih motivira da ponude najbolje moguće proizvode i usluge.
4. Smanjivanje korupcije - Javna nabava može pomoći smanjiti korupciju. To je zato što transparentni i otvoreni postupci javne nabave otežavaju dobavljačima da podmiću javne službenike kako bi dobili ugovore.
5. Učinkovita potrošnja javnih sredstava - Javna nabava pomaže osigurati da se javni novac koristi na najbolji mogući način, uzimajući u obzir najbolje ponude i kvalitetu proizvoda ili usluga.
6. Zakonitost - Postupci javne nabave moraju biti usklađeni sa zakonima i propisima, čime se osigurava pravna sigurnost i poštivanje prava ponuditelja.
7. Doprinos lokalnoj ekonomiji - Javna nabava može podržavati lokalne gospodarske subjekte i pomoći u razvoju lokalnih zajednica poticanjem suradnje s domaćim tvrtkama.

Međutim, javna nabava ima i neke nedostatke, uključujući (edu.asoo.hr, 2024):

1. Dugotrajnost - Javna nabava može biti vrlo dugotrajna. To je zato što javna tijela moraju slijediti stroge zakonske propise i procedure. Dodatno, zbog zahtjeva za transparentnošću



i konkurencijom, postupci javne nabave često traju dulje nego što bi to bilo u privatnom sektoru.

2. Pretjerana složenost - Javna nabava može biti vrlo komplicirana. To je zato što postoji mnogo različitih vrsta javnih nabava i svaki ima svoje specifične zahtjeve. Isto može rezultirati dugotrajnim postupcima i povećanim troškovima.
3. Nedostatak transparentnosti - U nekim slučajevima, javna nabava može biti netransparentna. To je zato što javna tijela mogu pokušati sakriti informacije o svojim postupcima javne nabave.
4. Rigidnost - Javna nabava može biti manje fleksibilna u odnosu na privatnu nabavu, što može ograničiti brze prilagodbe promjenama na tržištu.
5. Manji izbor - Strogi kriteriji i zahtjevi za sudjelovanje u javnoj nabavi mogu rezultirati manjim brojem ponuda, što smanjuje izbor dostupnih proizvoda ili usluga.

### 3.NAČELA I SUDIONICI U JAVNOJ NABAVI

Načelo ili princip je pravilo koje treba slijediti ili smjernica koju je poželjno poštovati. Načela su usko vezana uz pravedno i moralno ponašanje te ono što je etički preporučljivo za opće dobro. U tehničkim i znanstvenim područjima, principi se odnose na temeljne koncepte, poput računalnih ili ekonomskih principa. U širem društvenom kontekstu, principi su povezani s ljudskim djelovanjem i društvenim normama, jer ljudski razum omogućava postupanje prema općeprihvaćenim načelima (Ferišak, 2006).

Načela javne nabave u ovom kontekstu predstavljaju ključne smjernice koje naručitelji i ponuditelji moraju slijediti tijekom postupka javne nabave. Ona čine osnovni pravni okvir javne nabave, a sadržana su u Ugovoru o funkcioniranju Europske unije (EU) te nacionalnim zakonima poput Zakona o javnoj nabavi. Ova načela jamče transparentnost, pravičnost, učinkovitost i odgovorno trošenje javnih sredstava u postupcima javne nabave, čime se štite društveni interesi i osigurava integritet javnih institucija (Ferišak, 2006). Neka od tih načela obuhvaćaju slobodno kretanje roba, slobodu poslovnog nastana, slobodu pružanja usluga, nediskriminaciju, tržišno natjecanje, jednak tretman, uzajamno priznavanje, proporcionalnost, transparentnost, kao i načela učinkovitosti i istovjetnosti. Načela javne nabave postoje iz različitih razloga, pri čemu je jedno od najvažnijih osiguranje pravičnosti postupka. Pravičnost omogućuje da se proces javne nabave provodi tako da se spriječi favoriziranje određenih subjekata i osigura jednakost svih sudionika, čime se izbjegava stvaranje nepovoljnih položaja. Također, javna nabava treba biti organizirana na način koji omogućuje učinkovito i racionalno trošenje javnih sredstava (javnanabava.hr, 2014).

Gospodarski subjekti također moraju poštovati načela koja proizlaze iz ugovora o javnoj nabavi tijekom njihovog izvršenja. To uključuje načelo slobode kretanja robe, koje je ključno za demokratsko društvo i slobodno funkcioniranje tržišta, omogućujući svim ljudima da ostvare svoja prava i zadovolje svoje potrebe. Nadalje, načelo slobodnog poslovanja i pružanja usluga te načelo zabrane diskriminacije osmišljeni su kako bi osigurali da subjekti koji zadovoljavaju zakonske kriterije mogu slobodno sudjelovati na tržištu javne nabave bez straha od diskriminacije. S druge strane, načelo tržišnog natjecanja promiče jednak tretman za sve sudionike, osiguravajući da se postupci javne nabave temelje na transparentnosti i poštenom natjecanju (Turudić i sur., 2017).

Naravno, u praksi se nažalost događaju i kršenja ovih načela kroz mito i korupciju, što nekim akterima može pružiti nepoštenu prednost u odnosu na druge, što je suprotno gotovo svim poslovnim načelima. Kako bi se osigurala i održala maksimalna transparentnost i učinkovitost u procesu javne nabave, važno je kontinuirano raditi na poštivanju ovih smjernica. Ova načela nisu ograničena samo na domaće tržište i javnu nabavu u Republici Hrvatskoj, već se primjenjuju i u zakonodavstvu Europske unije (EU).

Primarni zakonodavni okvir EU uključuje temeljna načela javne nabave koja su propisana u Ugovoru o funkcioniranju EU, dok se sekundarno ova načela razrađuju kroz Direktive o javnoj

nabavi koje se primjenjuju u svim državama članicama EU. Dodatno, praksa Suda Europske unije i odluke Europske komisije igraju važnu ulogu u tumačenju i primjeni pravnih standarda vezanih za javnu nabavu unutar EU (Turudić i sur., 2017).

Na nacionalnoj razini, Zakon o javnoj nabavi i pripadajući podzakonski akti dopunjuju primarni EU zakonodavni okvir, prilagođavajući ga specifičnostima nacionalnog zakonodavstva i potrebama hrvatskog tržišta. Ovi zakoni i akti osiguravaju da se načela kao što su transparentnost, pravičnost, jednakost sudionika, slobodno poslovanje i tržišno natjecanje primjenjuju u skladu s europskim standardima i nacionalnim potrebama.

Konzistentnim praćenjem i prilagođavanjem smjernica javne nabave, države članice EU osiguravaju da javna nabava postane učinkovit alat za trošenje javnih sredstava, poticanje gospodarskog rasta te promicanje pravednog i transparentnog poslovnog okruženja. Ova praksa osigurava da se javne nabavke provode u skladu s načelima kao što su transparentnost, jednakost tretmana svih sudionika, slobodno tržišno natjecanje te učinkovito korištenje javnih resursa. Time se potiče bolje upravljanje javnim financijama, smanjuje rizik od korupcije te stvara povjerenje građana u rad javnih institucija. Osim toga, prilagodba smjernica EU specifičnostima nacionalnih tržišta doprinosi boljoj integraciji u europsko gospodarsko i pravno okruženje, što je ključno za postizanje dugoročne održivosti i stabilnosti (Turudić i sur., 2017).

Osnovni ekonomski model tržišnih cijena temelji se na odnosu ponude i potražnje. Slično tome, u javnoj nabavi ključnu ulogu imaju ponuda i potražnja, odnosno naručitelji i izvođači. Prema Zakonu o javnoj nabavi, člankom 5. definirane su ugovorne strane u postupku javne nabave koje mogu biti javne ili sektorske. Naručitelji su gospodarski subjekti koji mu namjeravaju ugovorom povjeriti izvršenje javnih ugovora. Nositelji javnih projekata su (NN, 2016):

1. Republika Hrvatska, odnosno državna tijela Republike Hrvatske,
2. Lokalne i regionalne jedinice (regionalna autonomija),
3. Tijela javnog prava,
4. Udruge čiji je osnivač jedna ili više organizacija iz točke 1. 2. ili 3.

Zakon o javnim nabavama pruža veća prava sektorskim naručiteljima. Ovaj zakon uključuje posebne odredbe koje se odnose na nabavu dobara, radova ili usluga u sektorima poput energetike, uključujući plin, toplinsku energiju, električnu energiju, vodu, naftu i njene derivate, čvrsta goriva, te usluge u prometu, zračnom prometu, lukama (zračnim), riječnim, morskim lukama i poštanske usluge. Također, zakon posebno uređuje djelatnosti u vezi s plinom i toplinskom energijom, kao što su izgradnja ili upravljanje mrežama za javne usluge koje uključuju proizvodnju, prijenos ili distribuciju plina i toplinske energije (Turudić i sur. 2017).

## 4.ZAKON O JAVNOJ NABAVI I PROCES JAVNE NABAVE

Postupci javne nabave prema ovom dijelu Zakona (NN, 2016) uključuju:

1. Otvoreni postupak
2. Ograničeni postupak
3. Natjecateljski postupak uz pregovore
4. Natjecateljski dijalog
5. Partnerstvo za inovacije
6. Pregovarački postupak bez prethodne objave poziva na nadmetanje.

Isti zakon uređuje postupak javne nabave. Prvo, važno je napomenuti da naručitelj ima slobodu izbora između otvorenog postupka i ograničenog postupka. Postoje i drugi postupci, ali oni se moraju provoditi u skladu s relevantnim člancima zakona, stoga je bitno provjeriti usklađenost ponude s pravnim okvirom. Sukladno čl. 88. i 89. zakona, javni izvođač, koji namjerava sklopiti ugovor o javnoj nabavi u otvorenom postupku, dužan je objaviti poziv za nadmetanje. U otvorenom postupku svaki zainteresirani gospodarski subjekt može podnijeti ponudu u utvrđenom roku. Nakon toga slijedi pregled uvjeta ponude i dokumentacije predočene u ugovorenim uvjetima te se može odrediti broj ponuda ograničeno ili neograničeno.

Ako se potrebama naručitelja ne može udovoljiti bez prilagodbi i lako dostupnih rješenja, ili ako je potrebno projektiranje ili inovativno rješenje, a tehničke specifikacije se ne mogu precizno definirati prema zadanim normama, može se provesti natjecateljski postupak kako bi se ispunili zahtjevi natječaja. Natjecateljski dijalog se koristi za nabavu radova, robe ili usluga kako je definirano Zakonom, nakon čega javni naručitelj „s odabranim natjecateljima započinje dijalog u svrhu pronalaženja i definiranja jednog ili više rješenja koja najbolje zadovoljavaju njegove potrebe, te o tome sastavlja zapisnik (NN, 2016, čl. 110.).“ Partnerstvo koje upravlja inovacijama usmjereno je na razvoj inovativnih proizvoda, usluga ili radova te njihovu naknadnu nabavu, pod posebnim uvjetima, da su usklađeni s dogovorenim razinama izvedbe i maksimalnim troškovima između javnog naručitelja i sudionika (NN, 2016, čl. 117.). Ovakav se javni poziv od uobičajenih razlikuje po tome što je ovdje riječ o specifičnim zahtjevima, pa je u općem interesu učinkovitije utvrditi koji ponuđači mogu ispuniti sve propisane kriterije.

Gledajući s druge strane, pregovarački postupak bez prethodne objave poziva na nadmetanje može se koristiti u slučaju kada u otvorenom ili ograničenom postupku nije podnesena nijedna prikladna ponuda ili ako se radi o posebnim okolnostima, kao što su: stvaranje ili stjecanje nabave jedinstvenog umjetničkog djela ili izvedbe, nedostatak tržišnog natjecanja iz tehničkih razloga, ili zaštita isključivih prava, uključujući prava intelektualnog vlasništva. Dodatna okolnost koju predstavlja iznimna žurnost, je posljedica nepredviđenih događaja, također može opravdati korištenje ovog postupka. Postupak javne nabave sastoji se od tri glavne faze:

1. Planiranje, proračun i priprema kupnje,
2. Objava, informiranje i ocjena ponuda,
3. Obveza i izvršenje ugovora.

Tijekom prve faze utvrđuje se što će se nabavljati, utvrđuje se financijski okvir (budžet), utvrđuje se narudžba i vrijeme isporuke robe te drugi bitni detalji. Kvalitetna dokumentacija ključna je za uspjeh postupka javne nabave jer osigurava sudjelovanje relevantnih ponuditelja i ispunjavanje uvjeta natječaja.

Za vrijeme razdoblja dostave ponuda, glavne aktivnosti uključuju stavljanje dokumentacije o nabavi na raspolaganje javnosti, pružanje objašnjenja i komunikaciju, zaprimanje ponuda te njihovu evaluaciju. Ova faza može biti najdulja, osobito kod velikih projekata ili kada je pristiglo mnogo ponuda.

Završna faza procesa je sklapanje ugovora nakon donošenja Odluke o odabiru. Ugovor se realizira prema dogovorenim uvjetima, koji se mogu mijenjati samo unutar okvira koji ne mijenja ključne elemente odabira, kako bi se spriječile eventualne zloupotrebe u natjecajima. Ugovor također predviđa mogućnost raskida, što je uobičajeno u poslovanju, osobito u slučaju značajnih promjena na tržištu, poput pojave korona virusa, koja je uzrokovala promjene i otkazivanja mnogih ugovora (Šeparović, 2018).

#### 4.1. Zakon o javnoj nabavi

Zakon o javnoj nabavi koji je na snazi od 01.01.2023 (NN 120/16, 114/22) u svom prvom članku (Članak 1., istog zakona) govori da:

Ovaj Zakon propisuje pravila za provođenje javne nabave koju obavljaju javni i sektorski naručitelji, kao i drugi subjekti u određenim slučajevima. Obuhvaća sklapanje ugovora za nabavu robe, radova ili usluga, okvirnih sporazuma i provođenje projektnih natječaja. Javna nabava odnosi se na sklapanje ugovora između naručitelja i gospodarskih subjekata za nabavu robe, radova ili usluga, neovisno o svrsi nabave. Zakon također uključuje dodatke kao što su popisi državnih i središnjih tijela, specifikacije za djelatnosti u graditeljstvu i vojnu opremu, te zahtjeve za elektroničko zaprimanje ponuda. Skraćeni naziv Zakona je ZJN 2016. Uključena je Odluka o zelenoj javnoj nabavi u postupcima središnje javne nabave.

## 4.2.Pravni akti Europske unije

Ovaj Zakon usklađen je sa sljedećim pravnim aktima Europske unije (Članak 2.) :

1. Direktiva 2014/24/EU - O javnoj nabavi, koja je zamijenila Direktivu 2004/18/EZ. Izmijenjena je Delegiranom uredbom Komisije (EU) 2015/2170 o pragovima primjene.
2. Direktiva 2014/25/EU - O nabavi u sektorima vodnog gospodarstva, energije, prometa i poštanskih usluga, zamijenila Direktivu 2004/17/EZ. Izmijenjena je Delegiranom uredbom Komisije (EU) 2015/2171.
3. Direktiva 89/665/EEZ - O nadzoru nad postupcima sklapanja ugovora o javnoj nabavi, izmijenjena Direktivom 2014/23/EU o koncesijama.
4. Direktiva 92/13/EEZ - O pravilima nabave za subjekte u sektorima vodnog gospodarstva, energije, prometa i telekomunikacija, izmijenjena Direktivom 2014/23/EU o koncesijama.
5. Direktiva 2009/81/EZ - O nabavi u području obrane i sigurnosti, izmijenjena Uredbom Komisije (EU) 2015/2340 o pragovima primjene.

Ove direktive definiraju okvir za pravila i postupke javne nabave unutar Europske unije.

U smislu ovog Zakona ali u Članku 3., spominju se ovi pojmovi:

Aktivnosti središnje nabave odnose se na kontinuirano stjecanje robe ili usluga za naručitelje, uključujući sklapanje ugovora ili okvirnih sporazuma. Dinamički sustav nabave je potpuno elektronički sustav namijenjen nabavi uobičajenih tržišnih proizvoda, otvoren kvalificiranim gospodarskim subjektima. Dokumentacija o nabavi uključuje sve dokumente koje naručitelj koristi za opisivanje elemenata nabave, poput poziva na nadmetanje i tehničkih specifikacija.

Država članica u ovom kontekstu odnosi se na državu članicu Europske unije, dok e-Certis predstavlja elektronički sustav za certifikate u postupcima javne nabave, koji vodi Europska komisija. Elektronička dražba je postupak ponovnog nadmetanja za niže cijene ili nove ponude putem elektroničkih sredstava, uz automatsko rangiranje. Elektroničko sredstvo uključuje elektroničku opremu za obradu i prijenos podataka.

Gospodarski subjekt može biti fizička ili pravna osoba koja nudi radove, robu ili usluge na tržištu. Inovacija podrazumijeva uvođenje novog ili značajno poboljšanog proizvoda, usluge ili procesa. Jedinstveni rječnik javne nabave (CPV) je klasifikacijski sustav koji se koristi u postupcima javne nabave u EU.

Natjecatelj je gospodarski subjekt koji sudjeluje u postupku javne nabave, a nepravilna ponuda je ona koja ne ispunjava uvjete dokumentacije o nabavi ili je suprotna tržišnim pravilima. Neprihvatljiva ponuda je ponuda koja premašuje dostupna sredstva ili ne ispunjava kriterije

odabira, dok je neprikladan zahtjev za sudjelovanje onaj koji ne ispunjava uvjete za sudjelovanje. Neprikladna ponuda je ona koja ne zadovoljava potrebe naručitelja.

Okvirni sporazum je sporazum za definiranje uvjeta za buduće ugovore, a oznaka je certifikat koji potvrđuje usklađenost s određenim standardima. Pomoćne aktivnosti nabave uključuju podršku aktivnostima nabave, kao što su tehnička infrastruktura i savjetovanje.

Portal javne nabave je službena web stranica za politiku javne nabave, dok je pisan iskaz dokument koji se može čitati, umnožavati i prenijeti elektronički. Podugovaratelj je gospodarski subjekt koji za ugovaratelja pruža usluge ili robu, a ponuditelj je gospodarski subjekt koji je podnio ponudu. Posao označava rezultat građevinskih radova koji ima gospodarsku ili tehničku funkciju.

Profesionalni propust odnosi se na kršenje zakona ili propisa od strane gospodarskog subjekta. Projektni natječaj je natječaj za stjecanje planova ili projekata, dok je pružatelj usluga nabave subjekt koji nudi pomoćne aktivnosti nabave. Sigurnosno osjetljiva oprema i usluge uključuju one za sigurnosne potrebe koje sadrže klasificirane podatke.

Sektorske djelatnosti su definirane u trećem dijelu Zakona, a središnje tijelo za nabavu je naručitelj koji obavlja aktivnosti središnje nabave. Treća država je svaka država koja nije članica Europske unije. Ugovaratelj je gospodarski subjekt s kojim je sklopljen ugovor o javnoj nabavi, dok ugovor o javnoj nabavi može biti sklopljen za radove, robu ili usluge. Ugovor o javnoj nabavi radova obuhvaća izvođenje ili projektiranje radova, dok ugovor o javnoj nabavi robe uključuje kupnju, leasing ili najam robe. Ugovor o javnoj nabavi usluga odnosi se na pružanje usluga.

Valjana ponuda je ponuda koja ispunjava sve uvjete i nije isključena iz postupka. Vojna oprema odnosi se na opremu za vojne potrebe. Zahtjevi za oznaku definiraju uvjete koje radovi, proizvodi ili usluge moraju ispuniti za dobivanje oznake. Životni vijek obuhvaća sve faze proizvoda, radova ili usluga od razvoja do kraja korištenja.

### 4.3. Načela javne nabave

U primjeni Zakona o javnoj nabavi (NN, 2023, čl. 4.), naručitelj je dužan poštovati temeljna načela slobodnog kretanja robe, slobode poslovnog nastana i slobode pružanja usluga. Ovo uključuje načela tržišnog natjecanja, jednakog tretmana, zabrane diskriminacije, uzajamnog priznavanja, razmjernosti i transparentnosti. Javna nabava ne smije biti organizirana kako bi se izbjegla primjena Zakona ili kako bi se neopravdano favorizirali određeni gospodarski subjekti, niti ih stavila u nepovoljan položaj.

Naručitelj je obavezan provoditi javnu nabavu na način koji osigurava učinkovito, ekonomično i svrhovito trošenje javnih sredstava. Gospodarski subjekti moraju se pridržavati svih relevantnih zakona i propisa, uključujući one vezane uz okoliš, socijalna i radna prava, te kolektivne ugovore,

s posebnim naglaskom na isplatu ugovorenih plaća i poštivanje međunarodnog prava navedenog u Prilogu XI. Zakona.

Naručitelji su javni i sektorski naručitelji. U okviru zakona o javnoj nabavi (NN, 2023, čl. 6.), naručitelji se dijele na javne i sektorske naručitelje. Javni naručitelji uključuju Republiku Hrvatsku i njena državna tijela, jedinice lokalne i područne (regionalne) samouprave, tijela javnog prava te udruženja koja su osnovana od strane jednog ili više tih tijela.

Državna tijela Republike Hrvatske, kao što su ona navedena u Prilogu I. zakona, zajedno s drugim tijelima državne uprave i njihovim pravnim sljednicima, smatraju se javnim naručiteljima. Decentralizirani javni naručitelji uključuju jedinice lokalne i područne (regionalne) samouprave te tijela javnog prava ili njihova udruženja.

Tijela javnog prava definiraju se kao subjekti koji imaju pravnu osobnost, osnovani su za zadovoljenje potreba u općem interesu (koje nemaju industrijski ili trgovački značaj), i koji su većim dijelom financirani od strane javnih naručitelja, pod upravljačkim nadzorom javnih naručitelja ili čiji su članovi upravnih tijela imenovani od strane javnih naručitelja. Popis javnih naručitelja objavljuje se i redovno ažurira na Portalu javne nabave.

Članak 7. (NN, 2023) definira sektorske naručitelje, koji uključuju javne naručitelje koji obavljaju sektorske djelatnosti, trgovačka društva pod prevladavajućim utjecajem javnih naručitelja te druge subjekte s posebnim ili isključivim pravima. Prevladavajući utjecaj javni naručitelji ostvaruju ako imaju većinu kapitala društva, kontroliraju većinu glasova ili mogu imenovati više od polovine članova upravnih tijela društva.

Posebna ili isključiva prava su prava koja nadležno tijelo dodjeljuje zakonom, propisom ili aktom uprave, ograničavajući obavljanje sektorske djelatnosti na određen broj subjekata, čime se značajno utječe na mogućnost drugih subjekata da obavljaju istu djelatnost. Takva prava ne uključuju prava dodijeljena putem javno objavljenih postupaka koji se temelje na objektivnim kriterijima, poput postupaka za izdavanje odobrenja u sektorima prirodnog plina, električne energije, poštanskih usluga i iskorištavanja ugljikovodika, te postupaka za dodjelu ugovora o javnim uslugama u skladu s Uredbom (EZ) br. 1370/2007.

Zakon o javnoj nabavi Republike Hrvatske bavi se mješovitom nabavom, odnosno ugovorima koji obuhvaćaju različite vrste nabave, kao što su radovi, usluge ili roba. Ova poglavlja ne smiju se koristiti kako bi se izbjegla primjena zakonskih odredbi ili propisa koji uređuju koncesije. U slučaju mješovitih ugovora koji obuhvaćaju više vrsta nabave, postupak dodjele ugovora se temelji na vrsti nabave koja je glavni predmet ugovora. Ako se nabave odnose na usluge i robu, ili usluge i društvene te druge posebne usluge, glavni predmet se određuje prema većoj procijenjenoj vrijednosti; u slučaju jednake vrijednosti, prioritet imaju roba ili usluge, ovisno o kategoriji.

Kod mješovitih ugovora koji podliježu različitim pravnim režimima, naručitelj može odlučiti dodijeliti zasebne ugovore za različite dijelove nabave ili jedan jedinstveni ugovor. Pravila koja se primjenjuju ovise o prirodi i značajkama svakog dijela nabave. Ako se dijelovi ugovora ne mogu



objektivno razdvojiti, pravni režim određuje se prema glavnom predmetu ugovora. Izuzetno, ako dio ugovora podliježe članku 346. Ugovora o funkcioniranju Europske unije ili posebnim sigurnosnim i obrambenim propisima, tada se primjenjuje specifičan pravni režim sukladno odgovarajućim dijelovima zakona.

Članak 12. Zakona o javnoj nabavi propisuje iznimke u kojima se ovaj zakon ne primjenjuje. Konkretno, zakon se ne odnosi na nabavu robe i usluga te provedbu projektnih natječaja s procijenjenom vrijednošću manjom od 26.540,00 eura i na radove s vrijednošću manjom od 66.360,00 eura. Isto tako, u diplomatskim misijama i konzularnim uredima Republike Hrvatske u inozemstvu, zakon se ne primjenjuje za nabave robe i usluga te provedbu projektnih natječaja s vrijednostima manjim od 126.080,00 eura i za radove s vrijednostima manjim od 530.880,00 eura. Naručitelji su obvezni primijeniti odredbe zakona kada procijenjena vrijednost nabave doseže ili prelazi navedene pragove. U slučajevima nabave zbog saniranja posljedica prirodnih nepogoda, nesreća ili katastrofa, zakon se ne mora primjenjivati, pod uvjetom da je to uređeno posebnim propisima i dok vrijednost nabave ne premašuje pragove definirane člankom 13. zakona (NN, 2023).

Nabava velike vrijednosti, kako je definirano u članku 13., odnosi se na nabavu čija je procijenjena vrijednost jednaka ili veća od pragova propisanih Direktivama 2014/24/EU i 2014/25/EU, ovisno o vrsti naručitelja i ugovora. Za specifične nabave, poput one iz Priloga III. A i III. B zakona, različiti pragovi se primjenjuju, osobito za područje obrane i sigurnosti. Važeće vrijednosti europskih pragova objavljuje nadležno tijelo na Portalu javne nabave.

Članak 14. definira nabavu male vrijednosti kao nabavu čija je procijenjena vrijednost jednaka ili veća od pragova iz članka 12., ali manja od pragova iz članka 13. Jednostavna nabava, definirana člankom 15., obuhvaća nabave ispod pragova iz članka 12. Naručitelji definiraju pravila, uvjete i postupke jednostavne nabave svojim općim aktom, uvažavajući načela javne nabave i mogućnost korištenja elektroničkih sredstava komunikacije. Ovi akti, kao i sve njihove izmjene, moraju biti objavljeni na internetskim stranicama naručitelja. U slučaju diplomatskih misija i konzularnih ureda, pravila za jednostavnu nabavu propisuje čelnik tijela državne uprave nadležnog za vanjske poslove, putem pravilnika.

Članak 16. propisuje da procijenjena vrijednost nabave mora biti ispravno određena u trenutku kada započne postupak javne nabave. Način izračunavanja ove vrijednosti ne smije se koristiti s namjerom izbjegavanja primjene zakonskih odredbi koje se odnose na nabavu male ili velike vrijednosti. Također, nabava se ne smije dijeliti s ciljem izbjegavanja primjene zakonskih odredbi koje se odnose na nabavu male ili velike vrijednosti. Naručitelj je obavezan u obavijesti javne nabave navesti procijenjenu vrijednost nabave.

Prema Članku 17., procijenjena vrijednost nabave izračunava se na temelju ukupnog iznosa bez poreza na dodanu vrijednost (PDV), uključujući sve opcije i moguće obnavljanje ugovora, što mora biti jasno određeno u dokumentaciji o nabavi.

Članak 18. nalaže da ako naručitelj predviđa nagrade ili isplate za natjecatelje ili ponuditelje, te iznose treba uključiti u izračun procijenjene vrijednosti nabave.

Prema Članku 19., ako je naručitelj organiziran u zasebne operativne jedinice, ukupna procijenjena vrijednost nabave za sve jedinice uzima se u obzir. Međutim, ako je određena operativna jedinica samostalno nadležna za svoju nabavu ili specifične kategorije, procijenjena vrijednost može se odrediti na razini te jedinice.

U Odjeljku B - Posebnim odredbama, Članak 20. obuhvaća okvirne sporazume i dinamičke sustave nabave, gdje se procijenjena vrijednost temelji na maksimalnoj procijenjenoj vrijednosti bez PDV-a svih ugovora koji će se sklopiti tijekom trajanja sporazuma ili sustava.

Članak 21. odnosi se na partnerstva za inovacije i propisuje da se procijenjena vrijednost temelji na maksimalnoj procijenjenoj vrijednosti svih aktivnosti istraživanja i razvoja, uključujući robu, usluge ili radove koji će se razviti i nabaviti nakon završetka partnerstva.

Prema Članku 22., pri izračunu procijenjene vrijednosti ugovora o javnim radovima uzimaju se u obzir troškovi radova i ukupna procijenjena vrijednost robe ili usluga koje naručitelj stavlja na raspolaganje izvođaču radova, ako su potrebne za izvođenje radova.

Članak 23. obuhvaća situacije kada je predmet nabave podijeljen na više grupa. U tom slučaju, izračun procijenjene vrijednosti temelji se na ukupnoj procijenjenoj vrijednosti svih grupa. Iznimke su predviđene za nabavu male vrijednosti i jednostavnu nabavu u specifičnim slučajevima, s posebnim pravilima za grupe koje ne prelaze 20% ukupne vrijednosti.

Članak 24. objašnjava izračun procijenjene vrijednosti za uobičajene ili planirane ponovne nabave, uzimajući u obzir stvarnu vrijednost prethodnih ugovora ili procijenjenu vrijednost budućih ugovora.

Prema Članku 25., kod ugovora o nabavi robe putem leasinga, zakupa, najma ili kupnje na otplatu, procijenjena vrijednost temelji se na ukupnoj vrijednosti ugovora za vrijeme trajanja ugovora, ili na mjesečnoj vrijednosti pomnoženoj s 48, za ugovore koji nemaju određeno trajanje ili čije trajanje nije moguće precizno odrediti.

Članak 26. propisuje da se pri izračunavanju procijenjene vrijednosti ugovora o javnoj nabavi usluga uzimaju u obzir premije za osiguranje, naknade za bankarske i druge financijske usluge te nagrade za projektantske usluge.

Članak 27. odnosi se na ugovore o javnoj nabavi usluga za koje nije naznačena ukupna cijena. U tom slučaju, procijenjena vrijednost izračunava se na temelju ukupne vrijednosti za vrijeme trajanja ugovora, ako se ugovor sklapa na određeno vrijeme do 48 mjeseci, ili na mjesečnoj vrijednosti pomnoženoj s 48, za ugovore koji nemaju određeno trajanje ili traju duže od 48 mjeseci (NN, 2023)

#### 4.4. Plan nabave i registar ugovor

Prema Članku 28. (NN, 2023, [114/22](#)), naručitelj je obvezan donijeti plan nabave za proračunsku ili poslovnu godinu te ga redovito ažurirati prema potrebi. Osim toga, naručitelj mora voditi ažurnu evidenciju javnih ugovora i okvirnih sporazuma. Plan nabave, kao i sve naknadne izmjene i dopune, moraju biti objavljene na internetskim stranicama tijela javne nabave. Osim toga, registar ugovora i njihovih izmjena mora biti objavljen na web stranici naručitelja.

Svi predmeti nabave u vrijednosti od 2.650,00 eura ili više moraju biti navedeni u planu nabave i u registru ugovora. Međutim, ovaj se članak ne odnosi na ugovore sklopljene u skladu s propisima koji uređuju javno-privatno partnerstvo i koncesije, kao ni na ugovore koji sadrže klasificirane podatke. Sadržaj, rok davanja suglasnosti, način i rokove objave, način izmjene i druga pitanja u vezi s planom nabave i registrom javne nabave i okvirnim sporazumima utvrđuje čelnik organizacije državne uprave nadležne za javne poslove politika nabave, kroz pravilnik.

## 5.SOURCING

Sourcing je ključan proces u lancu opskrbe svake organizacije koji obuhvaća sve korake, počevši od pronalaska odgovarajućih dobavljača, pregovaranja s njima, odabira i sklapanja ugovora pa sve do održavanja stabilnog i sigurnog lanca dobavljača koji bi zadovoljio specifične organizacijske potrebe. Ovaj proces uključuje izgradnju i upravljanje opskrbnim lancem poslovnog subjekta te fokusiranje na dobavljače koji mogu osigurati potrebne zalihe, pružiti fleksibilnost i elastičnost u pružanju usluga ili isporuci proizvoda.

Važnost sourcinga leži u pronalaženju ravnoteže između kvalitete proizvoda ili usluge, potrebnih sirovina i dostupnih resursa, mogućnosti na tržištu. Sourcing je prvi korak u lancu opskrbe i ima utjecaj na sve ostale operativne i strateške funkcije, od proizvodnje do zadovoljstva krajnjih korisnika. Cilj svakog menadžmenta je smanjiti troškove i poboljšati konačne rezultate.

Prema Dujaku (2013), sourcing obuhvaća sve aktivnosti organizacije usmjerene na pronalaženje, odabir i dugoročno osiguranje izvora određenih proizvoda i/ili usluga potrebnih za proizvodne procese. Autor također identificira šest ključnih procesa sourcinga:

1. Insourcing ili outsourcing odluka
2. Bodovanje i procjenjivanje dobavljača
3. Odabir dobavljača i pregovaranje oko ugovora
4. Suradnja oko dizajna
5. Nabava
6. Planiranje i analiza sourcinga

Kod sourcinga poslovnog subjekta često se koristi prikupljanje konkurentskih ponuda na dva načina: putem aukcija ili direktnim pregovorima s potencijalnim dobavljačima. Ako se koristi aukcija, prije same aukcije provodi se kvalifikacijski proces kako bi se utvrdilo ispunjavaju li dobavljači osnovna očekivanja poslovnog subjekta, osim cjenovnih karakteristika. Nakon toga slijede aukcije s ciljem utvrđivanja strukture troškova i odabira najprikladnijeg dobavljača, odnosno onog čiji su troškovi najniži.

Najčešće korištene vrste aukcija u sourcingu, prema Dujaku (2013), uključuju:

1. Aukcija s prvim cijenama u zatvorenoj kuverti (engl. Sealed-bid first price auctions) – U ovoj aukciji, ugovor se dodjeljuje dobavljaču koji ponudi najnižu cijenu.
2. Engleska ili standardna aukcija – Ova aukcija koristi otvorene ponude s početnom cijenom koja se smanjuje, pri čemu svaka nova ponuda predstavlja nižu cijenu.

3. Nizozemska aukcija – Aukcija počinje s visokom cijenom koja se postupno smanjuje dok jedan od dobavljača ne pristane na ugovor po trenutno ponuđenoj cijeni.
4. Vickrey ili aukcija s drugom cijenom – Ova aukcija koristi zatvorene ponude, a pobjednik je dobavljač koji ponudi najbolju cijenu, ali plaća drugu najnižu cijenu (cijenu druge po visini).

Za uspješno uspostavljanje vlastitog sourcinga, poslovni subjekti trebaju duboko razumjeti svoju poslovnu strategiju i prepoznati potrebne resurse za postizanje strateških ciljeva i jačanje tržišne pozicije, kao i specifične rizike povezane s odabranim pristupom. Ključno je naglasiti da fokus sourcinga ne bi trebao biti isključivo na nabavi najjeftinijih roba ili usluga. Stoga, menadžment nabave treba usmjeriti svoju pažnju na pronalaženje rješenja koja potiču obostrano korisne odnose. Ovisno o potrebama poslovnog subjekta i vrsti potrebne robe, moguće je odabrati izravnu suradnju s proizvođačima, distributerima ili veletrgovcima.

## 5.1. Važnost sourcinga

Prva faza važnosti sourcinga je nabava proizvoda i usluga. Nakon toga, ključno je uskladiti kvalitetu proizvoda sa potrebnim sirovinama kako bi se postigli zadani ciljevi. Raspoloživost proizvoda i usluga također je važan faktor u nabavi, jer direktno utječe na konačan rezultat. Kvalitetno vođen proces nabave omogućuje poslovnom subjektu da uspostavi stabilne i predvidljive opskrbe lance. Kada se ove aktivnosti provode efikasno, to omogućuje kvalitetno opskrbljene police proizvoda, što značajno doprinosi zadovoljstvu kupaca.

Osim toga, dobro vođen proces nabave poboljšava imidž poslovnog subjekta i pomaže u izgradnji lojalnosti kupaca. Ključna prednost strategijskog sourcinga je mogućnost uštede novčanih sredstava pronalaženjem dobavljača koji nude najbolju vrijednost za optimalnu cijenu, što može imati pozitivan lančani učinak i povećati ukupnu dobit poslovnog subjekta. Timovi odgovorni za sourcing trebaju temeljito razumjeti profile dobavljača i njihove osnovne kapacitete kako bi uskladili ciljeve dobavljača s ciljevima poslovnog subjekta i time stvorili maksimalnu vrijednost uz minimalne troškove. Integracija ciljeva dobavljača u proces donošenja odluka vezanih za sourcing motivira dobavljače da unaprijede svoje poslovanje i ispune ciljeve obiju organizacija (Dujak, 2013).

## 5.2. Vrste sourcinga

### 1. Outsourcing

Prema Dujaku (2013), outsourcing uključuje angažiranje treće strane za obavljanje

funkcije lanca opskrbe umjesto da se ta funkcija obavlja unutar same tvrtke. To može uključivati i premještanje operacija u inozemstvo ili suradnju s domaćim dobavljačima.

## 2. Insourcing

Chakraborty (2017) opisuje insourcing kao delegiranje posla unutar tvrtke, bilo nekom zaposleniku ili timu. Ova opcija se često preferira jer omogućuje bolju kontrolu kvalitete proizvoda i usluga te može dovesti do uštede troškova.

## 3. Low-Cost Country Sourcing

Prema Rogersu (2018), LCCS uključuje nabavu materijala iz zemalja s nižim troškovima rada i proizvodnje, s ciljem smanjenja ukupnih operativnih troškova. Kina je vodeća zemlja u ovom modelu poslovanja.

## 4. Near Sourcing

Simfoni (2023) navodi da near sourcing uključuje postavljanje operacija u blizini tržišta na kojem se prodaju finalni proizvodi, kako bi se smanjili troškovi transporta i poboljšala brzina isporuke.

## 5. Globalni Sourcing

Chakraborty (2017) opisuje globalni sourcing kao centralizirani sustav nabave koji koristi resurse i vještine nedostupne lokalno. Ova metoda omogućava pristup različitim tržištima i novim vještinama te pomaže u razumijevanju globalnih poslovnih praksi.

## 6. Glavni dogovori

Prema Simfoni (2023), glavni dogovori uključuju ugovore između izvođača i podizvođača za obavljanje dijela posla u okviru većeg projekta, čime se smanjuje potreba za upravljanjem uvoznim i izvoznim ograničenjima.

## 7. Operacije zatvorene službe

Ova metoda uključuje osnivanje i upravljanje vlastitim subjektom u inozemstvu, bilo u potpunom ili djelomičnom vlasništvu. Ovo omogućuje bolju kontrolu i povjerljivost, ali može smanjiti ekonomiju razmjera.

## 8. Stručna usluga

Dujak (2013) objašnjava da angažiranje stručnih usluga omogućuje pristup specijaliziranim vještinama koje zahtijevaju posebnu obuku i stručnost.

## 9. Proizvodnja

Prema Dujaku (2013), proizvodnja se odnosi na kreiranje novih proizvoda od sirovina ili komponenti, a uključuje pronalaženje dobavljača koji mogu ispuniti ciljeve u pogledu troškova, rokova i kvalitete proizvoda.

## 10. Vertikalna integracija

Dujak (2013) opisuje vertikalnu integraciju kao strategiju koju tvrtke koriste za smanjenje troškova i postizanje kontrole kvalitete spajanjem različitih faza proizvodnje i

opskrbnog lanca unutar vlastitog poslovanja. Povratna integracija uključuje stjecanje dobavljača, dok unaprijed integracija znači preuzimanje dijelova distribucijskog lanca.

#### 11. Malo ili mnogo dobavljača

Prema Dujaku (2013), strategija više dobavljača često se koristi za robne proizvode i temelji se na cijeni, dok se nabava od jednog dobavljača odnosi na suradnju s samo jednim partnerom.

#### 12. Zajednička ulaganja

Ova strategija uključuje stvaranje novog poslovnog subjekta od strane dviju ili više strana, s podijeljenim vlasništvom, povratima i rizicima te zajedničkim upravljanjem.

#### 13. Virtualno poduzeće

Prema Simfoni (2023), virtualno poduzeće predstavlja mrežu neovisnih tvrtki koje su povezane informacijskom tehnologijom kako bi dijelile vještine, troškove i pristup tržištima.

Postoji mnogo različitih vrsta sourcinga, a organizacije trebaju pažljivo razmotriti sve unutarnje i vanjske čimbenike kako bi odabrale najprikladniju opciju za svoje potrebe. Uspješno praćenje svakog koraka u opskrbnom lancu i rad s dobavljačima ključno je za održavanje poštenih radnih uvjeta i održivih ekoloških praksi. Najčešće korištena vrsta sourcinga u organizacijama je outsourcing.

### 5.3. Prednosti i nedostaci globalnog sourcinga

Globalni sourcing se ne svodi samo na fizičku nabavu, već uključuje i obavezu rasta i razvoja dobavljača te uspostavljanje mreže između dobavljača i poduzeća. Ako poduzeće želi uspješno implementirati globalni sourcing, treba odgovoriti na nekoliko ključnih pitanja: u kojoj zemlji je najpovoljnije smjestiti proizvodnju, koji omjer proizvodnje treba biti unutar zemlje naspram onog izvan zemlje, i koji je najučinkovitiji način za koordinaciju globalnog proizvodnog lanca. Erceg (2020) izdvaja neke od prednosti i nedostataka globalnog sourcinga

Prednosti:

- Upoznavanje s uzorcima kupnje konkurenata: Omogućava razumijevanje trendova i strategija koje koriste konkurenti.
- Raspoloživost: Povećava dostupnost proizvoda i usluga koji možda nisu dostupni lokalno.
- Konkurencija domaćim izvorima: Potiče konkurenciju i može dovesti do boljih cijena i uvjeta.

- Prisutnost na stranom tržištu: Omogućava širenje na međunarodna tržišta i pristup novim poslovnim prilikama.
- Kvaliteta: Pruža mogućnost nabave visokokvalitetnih proizvoda i usluga koji su možda nedostupni lokalno.
- Pristup tehnologiji: Nudi pristup naprednoj tehnologiji i inovacijama koje mogu poboljšati konkurentnost.
- Trošak/cijena: Moguće je pronaći povoljnije cijene ili smanjiti troškove kroz međunarodnu nabavu.

#### Nedostaci:

- Nedostatak vještina: Mogući su izazovi u upravljanju i koordinaciji s međunarodnim dobavljačima zbog nedostatka specifičnih vještina.
- Otpor promjenama: Zaposlenici ili menadžeri mogu biti otporni prema promjenama u opskrbnom lancu.
- Duže vrijeme isporuke: Može doći do produženja vremena isporuke zbog udaljenosti i složenosti međunarodne logistike.
- Običaji, jezik i kultura: Različiti kulturni normi i jezik mogu otežati komunikaciju i poslovanje.
- Fluktuacija valuta: Promjene u tečajevima valuta mogu utjecati na troškove i cijene.
- Povećani rizik nabave: Veći rizik od nepredviđenih problema, poput političkih nestabilnosti ili trgovinskih barijera, u zemljama dobavljača.

Kada poduzeće razmatra globalni sourcing, važno je temeljito procijeniti prednosti i nedostatke te strategije. Globalni sourcing može biti koristan za poduzeća u zemljama s visokim troškovima jer pruža pristup jeftinijim alternativama u drugim zemljama. Osim toga, omogućava poduzećima širenje na nova tržišta, smanjenje troškova nabave te pristup širokom spektru proizvoda i usluga.

Međutim, prije nego što se odluče za globalni sourcing, poduzeća moraju pažljivo procijeniti i potencijalne opasnosti. To uključuje jezične barijere koje mogu otežati komunikaciju, duže vrijeme isporuke koje mogu utjecati na brzinu proizvodnje i isporuke krajnjim korisnicima, kao i kulturološke razlike koje mogu utjecati na poslovne odnose i razumijevanje među partnerima.

Stoga, dok globalni sourcing nudi brojne prednosti, važno je da poduzeća pažljivo balansiraju između koristi i potencijalnih izazova kako bi osigurala uspješnu primjenu ove strategije.



## 5.4.Sourcing unutar procesa javne nabave

Sourcing unutar procesa javne nabave odnosi se na postupak identifikacije, ocjenjivanja i odabira dobavljača koji mogu zadovoljiti potrebe organizacije za robama, uslugama ili radovima na najučinkovitiji i najisplativiji način. U kontekstu javne nabave, sourcing obuhvaća nekoliko ključnih koraka (Dujak, 2013):

1. Identifikacija potreba: Prvi korak uključuje detaljnu analizu potreba organizacije. Ovo može uključivati definiranje specifikacija za proizvode ili usluge koje su potrebne, kao i količine i vremenske rokove isporuke.
2. Istraživanje tržišta: U ovom koraku, organizacija provodi istraživanje tržišta kako bi identificirala potencijalne dobavljače. To može uključivati analizu tržišnih trendova, pregleda dostupnih dobavljača i ocjenjivanje njihove sposobnosti da zadovolje postavljene potrebe.
3. Izrada dokumentacije za nabavu: Nakon što su potrebe identificirane i tržište istraženo, organizacija priprema dokumentaciju za nabavu, uključujući poziv za dostavu ponuda (RFP), zahtjev za informacije (RFI), zahtjev za ponudu (RFQ), ili poziv na nadmetanje.
4. Objava poziva na nadmetanje: Ovaj korak uključuje javnu objavu poziva na nadmetanje kako bi se privukli potencijalni dobavljači. U javnoj nabavi, objave se često vrše na službenim platformama i portalima kako bi se osigurala transparentnost i poštivanje zakonskih propisa.
5. Prikupljanje i evaluacija ponuda: Organizacija prikuplja ponude od dobavljača i ocjenjuje ih prema unaprijed definiranim kriterijima. Ovo može uključivati tehničku i financijsku evaluaciju, kao i ocjenjivanje sposobnosti dobavljača da ispuni ugovorne obveze.
6. Pregovori i odabir dobavljača: Nakon evaluacije ponuda, organizacija može pregovarati s jednim ili više dobavljača kako bi postigla najpovoljnije uvjete. Na kraju, odabire se dobavljač koji najbolje zadovoljava postavljene kriterije.
7. Dodjela ugovora: Nakon odabira dobavljača, dodjeljuje se ugovor i formalizira se suradnja. Ugovor bi trebao jasno definirati obveze obje strane, uključujući rokove isporuke, cijene, kvalitativne standarde, i druge relevantne uvjete.
8. Upravljanje ugovorom: Ovaj korak uključuje praćenje i upravljanje izvršenjem ugovora kako bi se osiguralo da dobavljač ispunjava svoje obveze. To može uključivati redovite sastanke, inspekcije, i evaluaciju performansi.
9. Evaluacija i povratna informacija: Na kraju procesa, organizacija može provesti evaluaciju učinka dobavljača i cijelog procesa nabave kako bi identificirala područja za poboljšanje i osigurala bolje rezultate u budućnosti.

Sourcing je ključan dio procesa javne nabave jer osigurava da se javna sredstva koriste na najučinkovitiji i najtransparentniji način, te da se dobavljači biraju prema objektivnim i pravednim kriterijima.

## 6. JAVNA NABAVA NA PRIMJERU SVEUČILIŠTA U ZAGREBU, EKONOMSKI FAKULTET

Ekonomski fakultet u Zagrebu, kao važna institucija u javnom sektoru, suočava se s brojnim izazovima u području javne nabave i sourcinga. S obzirom na to da javni sektor koristi značajna proračunska sredstva za nabavu robe, usluga i radova, pravilna provedba javne nabave ključna je za postizanje učinkovitosti i transparentnosti u upravljanju resursima.

Cilj ovog istraživanja je detaljno analizirati pristupe Ekonomskog fakulteta u Zagrebu prema javnoj nabavi i sourcingu. Istraživanje će se fokusirati na to kako Fakultet implementira nabavne procese u skladu s važećim zakonima i propisima, te kako ti procesi utječu na ukupnu učinkovitost i transparentnost. Za potrebe istraživanja, analizirat će se relevantna dokumentacija vezana uz nabavne postupke Fakulteta. Također će se razmotriti primjeri konkretnih nabavnih postupaka koje Fakultet koristi, s ciljem stjecanja dubljeg uvida u primjenu najboljih praksi i pravnih normi.

Ekonomski fakultet u Zagrebu na svojoj stranici fakulteta ([efzg.unizg.hr](http://efzg.unizg.hr), 2024) u rubrici Javna nabava raspisuje natječaj, koji je javno dostupan, predmet natječaja je održavanje ventilacije sukladno zakonskim propisima. Za početak Ekonomski fakultet u Zagrebu izdaje Upute ponuditeljima za izradu ponude. Takva Uputa sadrži ([efzg.unizg.hr](http://efzg.unizg.hr), 2024):

1. Opće podatke (Prilog I.): podaci o Fakultetu, naziv ustanove, adresa, OIB, telefon, fax, identifikacijski broj, internetsku stranicu, odgovorne osobe. U ovom slučaju odgovorna osoba: prof. Sanja Sever Mališ, dekanica (u daljnjem tekstu: Fakultet) (u daljnjem tekstu: Naručitelj). Opći podaci također sadrže podatke o osobama na Fakultetu zaduženim za kontakte s gospodarskim subjektima. Stručni suradnik za javnu nabavu: Marko Juričan. Administrativna voditeljica javne nabave: Iva Šprljan. Broj telefona: 01/238 3299. Broj registracije kupovine: BN/53/2024.

2. “Popis gospodarskih subjekata s kojima je Fakultet u sukobu interesa: Na temelju članaka 76. i 77. Zakona o javnoj nabavi (Narodne novine br. 120/2016) Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu ne može sklapati ugovore u javnoj nabavi sa sljedećim gospodarskim subjektima (kao ponuditelj, član zajednice gospodarskih subjekata ili podizvoditelj odabranog ponuditelja):

ZAJEDNIČKI ODVJETNIČKI URED Dumančić, Rajković, Martić, Drenovačka 3, 10000 Zagreb

COLLEGE SPORT d.o.o., Cetingradska 25, 10000 Zagreb

VENEMA d.o.o., Ede Murtića 6, 10000 Zagreb

REVIZIJA VENEMA d.o.o., Ede Murtića 6, 10000 Zagreb

IMPERIAL RIVIERA d.o.o., Jurja Barakovića 2, 51280 Rab

EURIZON ASSET MANAGEMENT CROATIA d.o.o., Ulica grada Vukovara 271, 10000 Zagreb

ODVJETNIČKI URED HRVOJE KRIŠTO, Trg Hrvatske bratske zajednice 8, 21000 Split (efzg.unizg.hr, 2024)“

„3.Vrsta postupka javne nabave - Fakultet provodi postupak jednostavne nabave. Procijenjena vrijednost nabave za ovaj predmet iznosi 7.900,00 eura i ne sadrži porez na dodanu vrijednost (PDV).

4.Predmet nabave nije podijeljen na grupe te se procijenjena vrijednost nabave odnosi na cjelokupan predmet nabave (efzg.unizg.hr, 2024).“

Kod sklapanja ugovora o nabavi ili pri izdavanju narudžbenice, Fakultet nakon što donese Obavijest o odabiru najpovoljnije ponude gospodarskog subjekta, sklapa Ugovor o jednostavnoj nabavi.

### 6.1. Podaci o predmetu nabave

Predmet ugovora je održavanje ventilacije sukladno zakonskim odredbama CPV 71315410-6 Pregled ventilacijskog sustava. Iznos kupljenog artikla utvrđuje se u Troškovniku-tehničke specifikacije (Prilog II.) - Troškovnik-tehničke specifikacije pod oznakom BN-53-2024.xlsx, koji je dio ovog RFP-a, sadrži približne količine artikala za kupnju. Računi će se izdavati na temelju stvarno isporučenih količina. Stvarna nabavljena količina može odstupati od navedenih okvirnih količina, ali ukupni iznos plaćanja prema ugovoru ne smije premašiti procijenjeni iznos nabave bez PDV-a.

Tehničke specifikacije, koje uključuju sve tehničke uvjete i zahtjeve za usluge koje su predmet nabave, definirane su u Troškovniku – tehničkoj specifikaciji (Prilog II. - Troškovnik-tehnička specifikacija BN-53-2024.xlsx). Ova ponuda je sastavni dio poziva za nadmetanje i nalazi se u prilogu u nestandardnom formatu .xlsx formatu. Ponuditelj ne smije mijenjati opis predmeta nabave naveden u ponudi, dodavati stupce ili na bilo koji način mijenjati njegov sadržaj. Jedinične cijene svakog artikla u Cjeniku, kao i ukupna cijena moraju biti zaokružene na dvije decimale.

„Mjesto isporuke robe/radova/usluga: Ekonomski fakultet - Zagreb, Trg J. F. Kennedyja 6, Zagreb i zgrada Ekonomskog fakulteta - Zagreb ZUK 64 na Kampusu Borongaj, Zagreb. Rok početka i završetka isporuke robe/radova/usluga: Odmah po potpisivanju ugovora, periodično tokom cijele godine. Ugovor o predmetu nabave sklopit će se na razdoblje od 12 mjeseci (efzg.unizg.hr, 2024)“

## 6.2. Kriteriji za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta – uvjeti isključenja

„Sukladno članku 252. Zakona o javnoj nabavi javni naručitelj obvezan je isključiti gospodarskog subjekta iz postupka javne nabave ako utvrdi da gospodarski subjekt nije ispunio obveze plaćanja dospjelih poreznih obveza i obveza za mirovinsko i zdravstveno osiguranje (efzg.unizg.hr, 2024):

1. u Republici Hrvatskoj, ako gospodarski subjekt ima poslovni nastan u Republici Hrvatskoj, ili
2. u Republici Hrvatskoj ili u državi poslovnog nastana gospodarskog subjekta, ako gospodarski subjekt nema poslovni nastan u Republici Hrvatskoj (efzg.unizg.hr, 2024)

Tijelo javne nabave ne može isključiti gospodarski subjekt iz postupka javne nabave samo zato što prema određenom propisu nije ovlašten ispunjavati svoje obveze ili mu je određen rok plaćanja. Poslovni subjekt u ponudi mora predložiti potvrdu porezne uprave ili drugog nadležnog tijela države sjedišta kojom se potvrđuje da ne postoji razlog za oslobađanje. Ako takvi dokumenti nisu dostupni ili ne pokrivaju sve potrebne okolnosti u zemlji poslovnog nastana, mogu se zamijeniti izjavom pod prisegom. Ako se izjava pod prisegom ne prihvaća u ovoj zemlji, prihvaća se izjava potpisana od strane nadležnog sudskog ili upravnog tijela, javnog bilježnika ili nadležnog stručnog ili trgovačkog tijela. Dokazi ne smiju biti prije početka postupka nabave. Ovi se zahtjevi odnose i na podizvođače. Ukoliko naručitelj utvrdi da postoje razlozi za isključenje, gospodarski subjekt će biti dužan zamijeniti tog podizvođača, za najmanje 5 dana. Isto pravilo vrijedi i za subjekte čija se gospodarska cjelina temelji na kapacitetu; ako postoji razlog za isključenje, klijent će zatražiti njegovu zamjenu.

## 6.3. Kriteriji za odabir gospodarskog subjekta – uvjeti sposobnosti

Gospodarski subjekti trebaju dokazati svoju sposobnost za obavljanje profesionalne djelatnosti putem sljedećih dokumenata:

1. Sposobnost za obavljanje profesionalne djelatnosti: Gospodarski subjekt mora dokazati da je upisan u odgovarajući registar (sudski, obrtni, strukovni ili drugi) u zemlji svog poslovnog nastana.
2. Dokaz o upisu u registar: Potrebno je dostaviti izvadak iz odgovarajućeg registra koji ne smije biti stariji od 6 mjeseci od početka postupka nabave.
3. Tehnička i stručna sposobnost: Gospodarski subjekt mora prikazati svoje referentno iskustvo i dostaviti reference koje odgovaraju vrsti, opsegu i složenosti traženih usluga.
4. Popis glavnih usluga: Treba dostaviti popis glavnih usluga pruženih u tekućoj godini i tri prethodne godine, uključujući naziv usluga, vrijednost, datum izvršenja i naziv druge ugovorne strane. Subjekt se smatra tehnički i stručno sposobnim ako može dokazati

uspješno izvršenje najmanje jedne ili dvije usluge s vrijednošću od najmanje 7.900,00 eura bez PDV-a.

5. Izjava o osoblju: Potrebno je dostaviti popis djelatnika s potrebnim stručnim znanjem, uključujući barem jednog diplomiranog inženjera strojarstva, kako bi se dokazalo da subjekt ima kompetentno osoblje za izvršenje usluga.
6. Dokazi o osposobljenosti: Potrebno je dostaviti uvjerenje o osposobljenosti za rad na visini iznad 3 metra i rad s kemikalijama. Uvjerenje treba biti izdano od specijalističke ordinacije medicine rada i Hrvatskog toksikološkog zavoda.
7. Izjava o sigurnosti: Ponuditelj mora dostaviti izjavu kojom potvrđuje da su djelatnici upoznati s mjerama zaštite od požara i zaštite na radu prema zakonskim propisima.
8. Dokumentacija u neovjerenom obliku: Ponuditelji mogu dostaviti neovjerene preslike ili ispise elektroničkih isprava. Nakon rangiranja ponuda, Fakultet može zatražiti od najpovoljnijeg ponuditelja dostavu izvornika ili ovjerenih preslika traženih dokumenata. Ako su određeni dokumenti već dostavljeni u izvorniku ili ovjerenom preslici, nije ih potrebno ponovno dostavljati.

#### 6.4. Podaci o Ponudi

„Sadržaj i način izrade ponude Ponuda sadrži:

1. popunjeni Ponudbeni list (PRILOG I.),
2. dokumente kojima ponuditelj dokazuje da ne postoje obvezni razlozi isključenja,
3. tražene dokaze sposobnosti,
4. popunjeni Troškovnik tehnička specifikacija (PRILOG II.),
5. popunjena Izjava o prihvaćanju uvjeta iz Poziva za dostavu ponuda (PRILOG III.)
6. popunjena Izjava ponuditelja o dostavi jamstva za uredno ispunjenje ugovora za slučaj povrede ugovornih obveza (PRILOG IV.) (efzg.unizg.hr, 2024)“

Ponude trebaju biti dostavljene na adresu Fakulteta koja se navodi u Pozivu za dostavu ponude, unutar zatvorene omotnice. Ponude se mogu predati osobno na urudžbeni zapisnik Fakulteta ili poslati preporučenom poštom, također u zatvorenoj omotnici. Na omotnici treba biti jasno označeno: naziv i adresa Fakulteta, naziv i adresa ponuditelja, evidencijski broj nabave, naziv predmeta nabave, te oznaka "NE OTVARAJ". Urudžbeni ured Fakulteta radi od ponedjeljka do petka, od 9:00 do 13:00 sati. Ponuditelj je odgovoran za način dostave ponude i snosi rizik gubitka ili kašnjenja dostave. Fakultet će izdati potvrdu o primitku za sve ponude dostavljene osobno.

Način određivanja cijene ponude predviđa da ukupna i jedinične cijene ostanu fiksne i nepromjenjive tijekom trajanja ugovora, te moraju biti izražene u eurima. Cijena ponude mora biti jasno navedena brojkama i odnosi se na cjelokupan predmet nabave. U cijenu bez PDV-a uključeni su svi troškovi i popusti. Ako ponuditelj nije obveznik PDV-a ili je predmet nabave oslobođen PDV-a, tada će iznos s PDV-om biti jednak iznosu bez PDV-a, a polje za PDV se ostavlja praznim. Ponuditelj je dužan ponuditi sve stavke iz troškovnika i popuniti sve predviđene rubrike. Nije dopušteno nuditi različite cijene ili alternative za bilo koju stavku. Ako je neka stavka ponuđena besplatno ili je uključena u cijenu druge stavke, u troškovniku treba navesti iznos 0,00€. Ukupna cijena ponude, s PDV-om, mora biti jasno iskazana u Obrascu Ponudbeni list, a sve cijene moraju biti izražene u eurima. Kriterij za odabir ponude temelji se na najnižoj cijeni ponude, uključujući PDV. Ako ponuda nije izrađena na hrvatskom jeziku i latiničnom pismu, svi dokumenti i pripadajuća dokumentacija moraju biti prevedeni na hrvatski jezik i napisani latiničnim pismom.

Rok valjanosti ponude je 30 dana od isteka roka za dostavu ponuda. Način dostave uzoraka, ako je potrebno, bit će dodatno specificiran.

Istraživanje javne nabave i sourcinga na primjeru Ekonomskog fakulteta u Zagrebu pokazuje da Fakultet uspješno provodi složene nabavne procese u skladu s važećim zakonodavstvom i najboljim praksama. Upravljački pristupi i strategije koje Fakultet primjenjuje u svojoj nabavi ističu se visokom razinom učinkovitosti i transparentnosti, što doprinosi optimalnom korištenju proračunskih sredstava i održavanju visokih standarda u upravljanju resursima.

Kroz rigoroznu primjenu pravilnika i procedura, Fakultet ne samo da osigurava transparentnost u nabavi, već i aktivno doprinosi poboljšanju svojih unutarnjih procesa. Ove aktivnosti rezultiraju ne samo uštedom i racionalnijim trošenjem proračunskih sredstava, već i jačanjem povjerenja u rad Fakulteta među svim sudionicima procesa.

Zaključno, Ekonomski fakultet u Zagrebu pokazuje primjer dobre prakse u javnoj nabavi i sourcingu, pružajući ključne uvide i preporuke za daljnje poboljšanje u drugim institucijama i organizacijama. Ovaj pozitivni ishod istraživanja potvrđuje da Fakultet uspješno balansira između zakonskih zahtjeva i operativne efikasnosti, što ga čini uzorom u primjeni javne nabave i upravljanju resursima.

## ZAKLJUČAK

Pitanje javne nabave postalo je izuzetno važno zbog korištenja proračunskih i drugih javnih sredstava za nabavu roba, usluga i radova, što često čini značajan dio proračuna, ponekad i do trećine na globalnoj razini. Zbog toga se od javnih institucija očekuje da nabavu provode na učinkovit način, pridržavajući se načela „najbolje vrijednosti za novac“ te održavajući visoke standarde etičkog i zakonitog postupanja. Javna nabava igra ključnu ulogu u osiguravanju visokih standarda u zadovoljavanju javnih potreba i zaštiti javnog interesa. Osim same nabave, cilj je podržati razvojne politike te postići ekonomske, ekološke i socijalne ciljeve na svim razinama vlasti. Moderni sustavi javne nabave usmjereni su na unaprjeđenje postupaka, povećanje transparentnosti i stvaranje ravnopravnih uvjeta za sve tržišne sudionike.

Vlade i zakonodavna tijela trebaju koristiti dostupne alate za unaprjeđenje sustava javne nabave i učinkovito upravljanje resursima. Alati kao što su najniža cijena, ekonomski najpovoljnija ponuda i zelena nabava stalno se unaprjeđuju kako bi odgovorili na promjene i izazove te doprinijeli postizanju ciljeva učinkovitosti. Reforme u ovom području smanjuju rizik od korupcije i promiču pravedne, transparentne i učinkovite prakse koje implementiraju koncept "vrijednosti za novac" u javnoj potrošnji

Hrvatska, kao i mnoge druge zemlje, suočava se s problemima nepravilnosti u javnoj nabavi, uključujući korupciju. Članstvo u Europskoj uniji obvezalo je Hrvatsku da uskladi svoje zakonodavstvo s europskim pravilima, što je rezultiralo implementacijom europskih direktiva u nacionalni Zakon o javnoj nabavi. Ove promjene imaju za cilj otklanjanje nedostataka iz prethodnih zakonskih odredbi i omogućuju izbor između kriterija najniže cijene i ekonomski najpovoljnije ponude. Novi zakon iz 2016. godine fokusira se na ekonomski najpovoljniju ponudu, čime se omogućuje odabir kvalitetnijih ponuda temeljenih na načelu „vrijednosti za novac“, čime se poboljšava učinkovitost i transparentnost nabave.

Sourcing igra ključnu ulogu u opskrbnom lancu omogućujući tvrtkama da nabavljaju sirovine, poluproizvode i usluge po konkurentnim cijenama, uz istovremeno osiguranje kvalitete i pouzdanosti dobavljača. Prednosti sourcinga uključuju pristup globalnom tržištu i mogućnost pregovaranja boljih uvjeta ugovora, što može smanjiti troškove i poboljšati učinkovitost proizvodnih procesa. Međutim, sourcing također može donijeti izazove poput složenosti u upravljanju međunarodnim dobavljačima, jezičnih i kulturnih barijera, te poteškoća u održavanju kvalitete i etičkih standarda. Također, ovisnost o određenom dobavljaču može povećati rizik. Uspješan sourcing zahtijeva pažljivo planiranje, istraživanje i upravljanje kako bi se maksimalno iskoristile njegove prednosti i minimizirali rizici.

Ekonomski fakultet u Zagrebu, kao institucija koja sudjeluje u javnoj nabavi, suočava se s brojnim izazovima i zahtjevima u ovom području. Javni sektor koristi značajna proračunska sredstva za nabavu roba, usluga i radova, što čini javnu nabavu ključnom za učinkovitost i transparentnost



upravljanja resursima. S obzirom na to, Fakultet se pridržava strogih pravila i propisa kako bi osigurao da nabavni postupci budu provedeni na najvišim standardima.

Prema pravilima koja su usklađena s europskim zakonodavstvom, Ekonomski fakultet koristi kriterij najniže cijene ponude s PDV-om za odabir ponuditelja. Sve ponude moraju biti izrađene na hrvatskom jeziku i latiničnom pismu. Cijene navedene u ponudi trebaju biti fiksne i nepromjenjive tijekom trajanja ugovora, izražene u eurima i uključivati sve troškove i popuste. Ukupna cijena ponude mora biti iskazana u Obrascu Ponudbeni list, dok se sve stavke trebaju jasno i precizno prikazati u troškovniku.

Ponuditelji su obvezni dostaviti popis svih usluga pruženih u godini kada je započeo postupak nabave i tijekom tri prethodne godine, uključujući naziv, vrijednost usluga i naziv ugovorne strane. Minimalna tehnička sposobnost zahtijeva da ponuditelj dokaže iskustvo u pružanju sličnih usluga s minimalnim iznosom od 7.900,00 eura. Također, ponuditelji moraju dostaviti izjave i uvjerenja o stručnoj spremi svojih djelatnika, uključujući dokaz o osposobljenosti za rad na visini i rad s kemikalijama.

Dokumenti za ponude mogu se dostaviti u neovjerenoj preslici, a nakon rangiranja ponuda, Fakultet može zatražiti izvornike ili ovjerene preslike dokumentacije od najpovoljnijeg ponuditelja. Ponude se dostavljaju u zatvorenoj omotnici s jasno označenim podacima o Fakultetu, ponuditelju i predmetu nabave. Uredovno vrijeme za predaju ponuda je od ponedjeljka do petka, od 9:00 do 13:00 sati.

Sve ove mjere osiguravaju da proces javne nabave na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu bude transparentan, pravedan i u skladu s važećim zakonodavstvom, čime se doprinosi učinkovitom upravljanju javnim sredstvima i postizanju najboljih rezultata za instituciju.

## LITERATURA

1. Ambe, I.M. (2019), The role of public procurement to socio-economic development, *Procurement Management*, vol. 12, no. 6, pp. 652-667, pogledano 10.07.2024., online: <https://doi.org/10.1504/IJPM.2019.102934>
2. Bag, S. (2017), Comparison of Green Procurement Framework Using Fuzzy TISM and Ruzzy DEMATEL Methods, *International Journal of Procurement Management*, vol. 10, no. 5, pp.600-638.
3. Bergman, M.A. i Lundberg, S. (2013), Tender evaluation and supplier selection methods in public procurement, *Journal of Purchasing and Supply Management*, vol. 19, no. 2, pp. 73-83,
4. Chakraborty, A. (2017). A Comprehensive Guide. What Is Global Sourcing?, pogledano: 16.07.2024., online: <https://www.selecthub.com/eprocurement/global-sourcing/>
5. Dujak, D., (2013). Sourcing, Ekonomski fakultet u Osijeku, pogledano:10.07.2024., online: [http://www.efos.unios.hr/upravljanje-opskrbnim-lancem/wpcontent/uploads/sites/275/2013/04/4\\_SCM\\_sourcing.pdf](http://www.efos.unios.hr/upravljanje-opskrbnim-lancem/wpcontent/uploads/sites/275/2013/04/4_SCM_sourcing.pdf) ,
6. Edu.asoo.hr, (2023), Administrativni poslovi javne nabave, pogledano:12.07.2024., online: [https://edu.asoo.hr/wp-content/uploads/2024/03/G28\\_115\\_Administrativni-procesi-javne-nabave\\_FINALNO-1.pdf](https://edu.asoo.hr/wp-content/uploads/2024/03/G28_115_Administrativni-procesi-javne-nabave_FINALNO-1.pdf)
7. Ekonomski fakultet u Zagrebu (2024), Javna nabava, pogledano: 18.07.2024., online: <https://www.efzg.unizg.hr/userdocsimages/jnabava/Poziv%20za%20dostavu%20ponuda%20-%20Odr%C5%BEavanje%20ventilacije%20sukladno%20zakonskim%20propisima%20-%20BN-53-2024.pdf>
8. Ekonomski fakultet u Zagrebu (2024), Javna nabava, pogledano: 17.07.2024., online: <https://www.efzg.unizg.hr/o-nama-29714/pristup-informacijama/javna-nabava/15731>
9. Ekonomski fakultet u Zagrebu (2024), Javna nabava, pogledano: 18.07.2024., online: <https://www.efzg.unizg.hr/userdocsimages/jnabava/Poziv%20za%20dostavu%20ponuda%20-%20Odr%C5%BEavanje%20ventilacije%20sukladno%20zakonskim%20propisima%20-%20BN-53-2024.pdf>
10. Erceg, A., (2020). Sourcing vs nabava, Ekonomski fakultet u Osijeku, pogledano: 15.07.2024., online: <http://www.efos.unios.hr/sourcing-i-upravljanje-kupcima/wpcontent/uploads/sites/499/2020/03/1.-Sourcing-vs-nabava.pdf>
11. European Commission (2008), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions Public procurement for a better environment, COM/2008/0400 final, no. 52008DC0400, Brussels, pogledano 14.07.2024., online: <https://eur-lex.europa.eu/>
12. European Commission (2017), Public procurement for a circular economy, Good practice and guidance, pogledano 14.07.2024., online:

[https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/CP\\_European\\_Commission\\_Brochure\\_webversion\\_small.pdf](https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/CP_European_Commission_Brochure_webversion_small.pdf)

13. European Commission (2018), Tematski informativni članak o europskom semestru Javna nabava, pogledano 19.07.2024., online: [https://commission.europa.eu/index\\_hr](https://commission.europa.eu/index_hr)
14. Ferišak, V. (2006). Nabava.Politika-strategija-organizacija-management II, Aktualizirano dopunjeno izdanje Zagreb
15. Grandia, J. i Meehan, J. (2017), Public procurement as a policy tool: using procurement to reach desired outcomes in society, *International Journal of Public Sector Management*, vol. 30, no. 4, pp. 302-309
16. Grega, M. i Nemec, J. (2015), Factors influencing final price of public procurement: Evidence from Slovakia, *Procedia Economics and Finance*, vol. 25, pp.543–551
17. Gregurić-Bajza, N. i Čavlina, M. (2023), Razlozi za isključenje poduzetnika iz postupaka javne nabave, *Ekonomija, turizam, telekomunikacije i računarstvo*, vol. 5, br. 1, pp. 242-252, pogledano 08.07.2024., online: <https://hrcak.srce.hr/file/427122>
18. Gupta, S., (2002), Competition and Collusion in a Government Procurement Auction Market, *Atlantic Economic Journal*, 30(1), pp. 13-25.
19. Harland, C., Telgen, J. i Callender, G. (2013), International Research Study of Public Procurement, pp. 372-401, In Harland, C, Nassimbeni, E i Schneller, E (Eds.) *The Sage Handbook of Strategic Supply Management*, Sage, London
20. Javnabava.hr (2014), Javna nabava – Minivodič za poslovnu zajednicu. Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta, pogledano: 11.07.2024., online: <http://www.javnabava.hr/>
21. Lindstedt, C. i and Naurin, D. (2005), Transparency and Corruption: The Conditional significance of a free press, QOG Working Papers Series, no. 5, The QOG Institute Gothenberg: Gothenberg University, pogledano: 13.07.2024., online: <https://gupea.ub.gu.se/handle/2077/39199>
22. Malenica, Z. i Jeknić, R. (2010), Percepcija korupcije i borba protiv korupcije u Republici Hrvatskoj, *Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu*, vol. 47, no. 4, pp. 837-859, pogledano: 07.07.2024., online: <https://hrcak.srce.hr/62754>
23. Narodne novine (2023), zakon o javnoj nabavi, pristup: 14.07.2024., online: [https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2022\\_10\\_114\\_1740.html](https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2022_10_114_1740.html)
24. Neto, B. i Caldas, M.G. (2018), The use of green criteria in the public procurement of food products and catering services: a review of EU schemes, *Environment, Development and Sustainability*, vol. 20, pp. 1905-1933
25. OECD (2022), Fair Market Conditions for Competitiveness in the Adriatic Region, Croatia Country Profile, OECD, pogledano: 13.07.2024., online: <https://www.oecd.org/>
26. Simfoni (2023), Sourcing, pogledano: 08.07.2024., online: <https://simfoni.com/sourcing/>
27. Stake, J.Y. (2017), Evaluating quality or lowest price: consequences for small and medium-sized enterprises in public procurement, *The Journal of Technology Transfer*, vol. 42, no. 5, pp. 1143-1169, pogledano: 11.07.2024., online:

- [https://www.researchgate.net/publication/301313275\\_Evaluating\\_quality\\_or\\_lowest\\_price\\_consequences\\_for\\_small\\_and\\_medium-sized\\_enterprises\\_in\\_public\\_procurement](https://www.researchgate.net/publication/301313275_Evaluating_quality_or_lowest_price_consequences_for_small_and_medium-sized_enterprises_in_public_procurement)
28. Staničić, F., (2017), Pretjerani pravni formalizam i postupci javne nabave, Zbornik Pravnog fakulteta u Zagrebu, 67(3-4), pp. 531-561.
  29. Šeparović, P. (2018) Dokumentacija u postupcima javne nabave: analiza propisa i prakse, Sveučilište u Dubrovniku, Odjel za ekonomiju i poslovnu ekonomiju.
  30. Šikić, M. i Turudić, M. (2017), Održiva javna nabava, Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci, vol. 38, no. 1, pp. 419-448., pogledano 06.05.2020., online: <https://hrcak.srce.hr/file/262558>
  31. Šušnjar, T. i Zakarija, A. (2017), Transparentnost županija u Republici Hrvatskoj u provođenju bagatelne nabave, Ekonomska misao i praksa, vol. 26, no. 1, pp. 405-425, pogledano 11.07.2024., online: <https://hrcak.srce.hr/file/270651>
  32. Turudić, M. (2017), Pravo javne nabave, Narodne novine, Zagreb.
  33. Zakon.hr (2016), pogledano: 10.07.2024., online: <https://www.zakon.hr/z/223/Zakon-o-javnoj-nabavi>

# PRILOZI

## PRILOG I.

### PONUDBENI LIST

**Naziv i sjedište Fakulteta:**

Sveučilište u Zagrebu  
Ekonomski fakultet Zagreb  
Trg J. F. Kennedyja 6  
10000 Zagreb

OIB: 27208467122

**Podaci o ponuditelju:**

Naziv ponuditelja: \_\_\_\_\_

Sjedište: \_\_\_\_\_

OIB: \_\_\_\_\_ Broj računa: \_\_\_\_\_

Je li ponuditelj u sustavu PDV-a ( zaokružiti ): DA NE

Adresa za dostavu pošte: \_\_\_\_\_

Kontakt osoba ponuditelja: \_\_\_\_\_

Broj telefona: \_\_\_\_\_ Broj faksa: \_\_\_\_\_

Adresa e-pošte: \_\_\_\_\_

**Broj ponude:** \_\_\_\_\_

**Predmet nabave:** Održavanje ventilacije sukladno zakonskim propisima BN/53/2024

**Cijena ponude bez PDV-a (brojevima )** \_\_\_\_\_ EUR

**Porez na dodanu vrijednost (brojevima )** \_\_\_\_\_ EUR

**Cijena ponude s porezom na dodanu vrijednost ( brojevima )** \_\_\_\_\_ EUR

**Rok valjanosti ponude:** 30 dana od isteka roka za dostavu ponuda.

\_\_\_\_\_  
(mjesto i datum)

M.P.

\_\_\_\_\_  
(čitko ime i prezime ovlaštene osobe ponuditelja)

\_\_\_\_\_  
(vlastoručni potpis ovlaštene osobe ponuditelja)

**PRILOG II. Troškovnik - tehnička specifikacija predmeta nabave  
BN/53/2024**

Troškovnik - tehnička specifikacija predmeta nabave te opseg i količina predmeta nabave za ev. br: BN/53/2024 priložen je u Excel tablici pod nazivom „**PRILOG II. - Troškovnik- tehnička specifikacija BN-53-2024.xlsx**“ i preuzima se kao sastavni dio ovog Poziva za dostavu ponuda.

**Napomena: svaki Ponuditelj dužan je ispuniti i ispisati troškovnik, te ga ovjerenog potpisom i pečatom priložiti svojoj ponudi.**

### **PRILOG III.- Izjava o prihvaćanju uvjeta iz Poziva za dostavu ponuda**

**Fakultet:** Sveučilište u Zagrebu  
Ekonomski fakultet Zagreb  
10 000 Zagreb, Trg J. F. Kennedyja 6  
OIB: 27208467122

**Predmet nabave:** Održavanje ventilacije sukladno zakonskim propisima  
**Evidencijski broj:** BN/53/2024

### **IZJAVA O PRIHVAĆANJU UVJETA IZ POZIVA ZA DOSTAVU PONUDA**

kojom ponuditelj \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
*(naziv ponuditelja, adresa, OIB)*

izjavljuje da su mu poznate odredbe iz poziva za dostavu ponuda, da ih prihvaća i da će izvršiti predmet nabave Održavanje ventilacije sukladno zakonskim propisima, evidencijski broj: BN/53/2024 u skladu s tim odredbama.

Gore navedeno potvrđujem svojim potpisom i pečatom.

\_\_\_\_\_  
*(mjesto i datum)*

M.P.

\_\_\_\_\_  
*(čitko ime i prezime ovlaštene osobe ponuditelja)*

\_\_\_\_\_  
*(vlastoručni potpis ovlaštene osobe ponuditelja)*

**PRILOG IV. Izjava ponuditelja o dostavi jamstva za uredno ispunjenje ugovora za slučaj povrede ugovornih obveza**

**Naručitelj:** Sveučilište u Zagrebu  
Ekonomski fakultet Zagreb  
10 000 Zagreb, Trg J. F. Kennedyja 6  
OIB: 27208467122

**Predmet nabave:** Održavanje ventilacije sukladno zakonskim propisima  
**Evidencijski broj:** BN/53/2024

**IZJAVA PONUDITELJA O DOSTAVI JAMSTVA ZA UREDNO  
ISPUNJENJE UGOVORA ZA SLUČAJ POVREDE UGOVORNIH  
OBVEZA**

Ponuditelj \_\_\_\_\_ izričito potvrđuje  
*(naziv ponuditelja)*

slijedeće:

- da će ukoliko njegova ponuda bude odabrana za sklapanje ugovora o jednostavnoj nabavi, dostaviti jamstvo za uredno ispunjenje ugovora za slučaj povrede ugovornih obveza u obliku bankarske garancije ili bjanko zadužnice,
- da će jamstvo biti u visini od 10% (deset posto) od vrijednosti ugovora bez PDV-a,
- da će se jamstvo za uredno ispunjenje ugovora za slučaj povrede ugovornih obveza biti dostavljeno u roku od 8 (osam) dana od dana potpisa ugovora o jednostavnoj nabavi s rokom valjanosti jednakim roku valjanosti ugovora,
- da je suglasan da će se jamstvo za uredno ispunjenje ugovora protestirati (naplatiti) u slučaju povrede ugovornih obveza,

a što potvrđuje potpisom ovlaštene osobe i pečatom.

\_\_\_\_\_  
*(mjesto i datum)*

M.P.

\_\_\_\_\_  
*(čitko ime i prezime ovlaštene osobe ponuditelja)*

\_\_\_\_\_  
*(vlastoručni potpis ovlaštene osobe ponuditelja)*