

Sourcing i javna nabava

Biberović, Ema

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:145:355451>

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

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



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
Poslovna ekonomija; smjer: Logistički menadžment

Ema Biberović

SOURCING I JAVNA NABAVA

Diplomski rad

Osijek, 2024.

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Ekonomski fakultet u Osijeku
Sveučilišni diplomski studij
Poslovna ekonomija; smjer: Logistički menadžment

Ema Biberović

SOURCING I JAVNA NABAVA

Diplomski rad

Kolegij: Sourcing i usluge kupcima

JMBAG: 0283031623

e-mail: emabiberovic1@gmail.com

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

Osijek, 2024.

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek
Faculty of Economics and Business in Osijek
University Graduate Study
Business economy; Major: Logistics Management

Ema Biberović

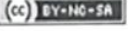
SOURCING AND PUBLIC PROCUREMENT

Graduate paper

Osijek, 2024.

IZJAVA

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

1. Kojom izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je DIPLOMSKI (navesti vrstu rada: završni / diplomski / specijalistički / doktorski) 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/suglasna 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/autorica 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/studentice: Ema Biberović

JMBAG: 0283031623

OIB: 96152597203

e-mail za kontakt: emabiberovic1@gmail.com

Naziv studija: Logistički menadžment

Naslov rada: Sourcing i javna nabava

Mentor/mentorica rada: Izv.prof.dr.sc. Aleksandar Erceg

U Osijeku, 2024. godine

Potpis Ema Biberović

Sourcing i javna nabava

SAŽETAK

U prvom dijelu diplomskog se definirao pojam kupnje i nabave. Osnovni zadatak nabave je osigurati dostupnost kapaciteta sredstava dobave. Javna nabava na području Republike Hrvatske predstavlja poslovanje okviru javnih tijela, a unutar njih su oformljeni odjeli za javnu nabavu. Naglasak upravo tih odjela je na provedbi javne nabave na transparentan način, a ona je povećana kreiranjem elektroničkog pristupa javnoj nabavi. U praktičnom dijelu na primjeru Brodsko-posavske županije provedena je analiza javne nabave. S obzirom da su pristigle dvije ponude, u obzir su se uzimali cijena ponude te rok isporuke, te je na temelju navedenih parametara odabrano poduzeće INA d.d. koji je i u prijašnjim javnim nabava za lož ulje ostvarivao maksimalan broj bodova. Obzirom na specifičnost javne nabave, odnosno nabavu lož ulje nije iznenađujuće da se prijavio mali broj ponuditelja, kao i činjenica da je INA d.d. vodeće poduzeće naftnih derivata kao i lož ulja. Nakon provedenog postupka javne nabave može se zaključiti kako na području Republike Hrvatske vlada određena vrsta monopola vodeće industrije nafte na ovom području, a to je INA d.d. U jednu ruku to je vidljivo u broju prijavljenih na oglas javne nabave, odnosno da se uz izabrano poduzeće prijavilo samo jedno, a to je Petrol d.d.

Ključne riječi: sourcing, javna nabava, načela, transparentnost

Sourcing and public procurement

ABSTRACT

In the first part of the diploma, the concept of purchase and procurement was defined. The basic task of procurement is to ensure the availability of the capacity of the means of supply. Public procurement in the territory of the Republic of Croatia represents business within the framework of public bodies, and public procurement departments are established within them. The emphasis of these departments is on the implementation of public procurement in a transparent manner, which has been increased by the creation of electronic access to public procurement. In the practical part, an analysis of public procurement was carried out on the example of Brod-Posavina County. Given that two offers were received, the price of the offer and the delivery period were taken into account, and based on the above parameters, the company INA d.d. was selected. which achieved the maximum number of points in previous public procurements for heating oil. Considering the specificity of public procurement, i.e. the procurement of heating oil, it is not surprising that a small number of bidders applied, as well as the fact that INA d.d. leading company of oil derivatives as heating oil. After the public procurement procedure has been carried out, it can be concluded that a certain type of monopoly of the leading oil industry in this area, namely INA d.d., reigns in the territory of the Republic of Croatia. On the one hand, this is visible in the number of applicants for the public procurement advertisement, i.e. that only one company applied in addition to the selected company, namely Petrol d.d.

Keywords: sourcing, public procurement, principles, transparency

SADRŽAJ

1. UVOD	1
2. SOURCING	2
2.1. Pojmovno određenje sourcing-a.....	2
2.2. Ciljevi i svrha sourcing-a.....	4
2.3. Sourcing materijala i usluga	6
2.6. Metodologija strateškog sourcinga.....	7
2.7. Vrste i važnost kupljenih artikala i usluga.....	8
3. ULOGA SOURCINGA.....	9
3.1. Uloga sourcinga u opskrbnom lancu	9
3.2. Logistički aspekt sourcinga	12
3.3. Funkcija sourcinga u odnosu s dobavljačima	13
4. POJMOVNO ODREĐENJE JAVNE NABAVE.....	15
4.1. Načela javne nabave	15
4.2. Sudionici u postupku javne nabave	16
4.3. Vrste javne nabave.....	19
4.4. Proces javne nabave.....	20
6. ANALIZA JAVNE NABAVE NA PRIMJERU BRODSKO-POSAVSKE ŽUPANIJE	23
6.1. Dokumentacija o javnoj nabavi	24
6.1.2. Podaci o predmetu nabave.....	25
6.1.3. Temelji za eliminiranje gospodarskog subjekta	27
6.1.4. Mjerila za izbor gospodarskog subjekta.....	27
6.1.5. Podaci o ponudi.....	28

6.1.7. Ostale odredbe.....	31
6.2. Zapisnik o otvaranju ponude	32
6.3. Zapisnik o pregledu i ocjeni ponuda.....	33
6.4. Odluka o odabiru	38
7. ZAKLJUČAK	40
8. LITERATURA.....	42
9. POPIS SLIKA I TABLICA.....	44

1. UVOD

Osnovni zadatak nabave je osigurati dostupnost kapaciteta sredstava dobave. Javna nabava na području Republike Hrvatske predstavlja poslovanje u okviru javnih tijela, a unutar njih su oformljeni odjeli za javnu nabavu. Naglasak upravo tih odjela je na provedbi javne nabave na transparentan način, a ona je povećana kreiranjem elektroničkog pristupa javnoj nabavi.

Cilj kojemu teži ovaj rad je uz teorijske aspekte sourcinga i javne nabave prikazati kako funkcionira proces javne nabave na primjeru nabave lož ulja osnovnim i srednjim školama čiji osnivač je Brodsko-posavska županija.

U prvom dijelu rada detaljno će se sourcing kroz pojmovno određenje, ciljeve i svrhu, kao i položaj sourcinga. U drugom dijelu rada prikazat će se uloga sourcinga i to kroz ulogu sourcinga u opskrbnom lancu, logističkog aspekta sourcinga te ulogu sourcinga s dobavljačima. U trećem dijelu rada pojmovno će se odrediti pojam javne nabave, definirati načela, vrste te proces javne nabave. U petom dijelu će se prikazati institucionalni i pravni okvir javne nabave. U posljednjem dijelu rada prikazat će se analiza javne nabave na primjeru Brodsko-posavske županije, odnosno na primjeru otvorenog postupka javne nabave velike vrijednosti za nabavu lož ulja u školama čiji je osnivač Brodsko-posavska županija.

2. SOURCING

2.1. Pojmovno određenje sourcing-a

„Prva definicija nabave, tj. strateško pronalaženje izvora, koncept je koji su popularizirale velike konzultantske tvrtke u kasnim 1980-ima i 1990-ima i sada se smatra standardnom strategijom nabave koju koriste mnoge blue chip tvrtke“ (Purchasing and procurement center, 2023). Međutim, najpopularnija definicija nabave je strateška nabava. Ovo je proces iskorištavanja mogućnosti kupnje stalnim preispitivanjem trenutnih potreba u odnosu na mogućnosti kupnje. Strateško pronalaženje izvora prvi je uspostavio General Motors 1980-ih i sada je uobičajeni alat za poslovnu nabavu. Uspon Kine i njezinih proizvodnih kapaciteta otvorio je brojne strateške mogućnosti kupnje.

Sourcing se identificira s pojmom kupnje, a sam pojam sourcinga može se promatrati s dva aspekta. Pri tome, Ferišak (2002:2) sourcing u užem značenju definira kao svakodnevno izvršavanje poslova na način da se ostvare zahtjevi i potrebitosti osiguranja poslovnog sustava za objektima nabave po pristupačnim cijenama u određeno vrijeme na određenom mjestu određene kakvoće.

Nasuprot tome, sourcing u širem smislu prema (Perčić, Kozina, 2011:45) djeluje kroz sljedeće aktivnosti:

- Konceptiranje i elaboracija sourcinga
- Proučavanje tržišta nabave
- Odabir metoda sourcinga
- Nadzor sourcinga
- Benchmarking sourcinga i dr.

Strateško pronalaženje izvora često se koristi za usluge visoke vrijednosti, ad hoc kupnje i osnovne kupnje velikih vrijednosti. Postoji nekoliko procesa unutar strateškog procesa nabave, a to su (Purchasing and procurement center, 2023):

- Procjena trenutnih ciklusa nabave tvrtke.
- Procjena onoga što je trenutno dostupno na tržištu ponude.
- Pregled analize isplativosti korištenja drugih dobavljača.

- Pregled potencijalnih dobavljača.
- Ažuriranje trenutne strategije nabave.
- Pregovori s potencijalnim dobavljačima kako bi se osiguralo da ispunjavaju novu strategiju nabave i analizu troškova i koristi.
- Implementacija novog odnosa s dobavljačem.
- U kontinuiranom procesu, potrebno je pregledati i ažurirati strateške izvore.

Važno je istaknuti kako se u okviru logistike sourcinga supsumiraju određeni logistički zadaci poput (Ferišak, 2002:4):

- Odabira ambalaže
- Nadzor kvalitete
- Smanjivanje troškova transporta
- Koordinacija produkcije i sourcinga i sl.

Segetlija ističe (2002:60) kako sourcing posjeduje primarnu zadaća u vidu osiguravanja dostupnosti i proces zapremine dobave, a to proizlazi iz promotivnog uviđanja pojmova proizvodnje i prodaje. Prilikom upoznavanja zapremine dobave tržišta, ali ujedno i uz podršku sredstava marketinga posjeduju djelovanje na dobavljače kako bi se poduzeću osigurao traženi proizvod. Može se zaključiti kako je neophodno čuvati kapacitete dobave, kako bi dobavljači koji su pridobiveni postali stalni dobavljači.

Logistika sourcinga obuhvaća dodatne napore za augmentaciju dobave neophodnih za proizvodnju i tokove materijala s namjenom da budu dostupna u fizičkom obliku. Eksterno priređivanje materijala provodi se u nekoliko oblika (Segetlija, 2002:60):

- Individualni sourcing sukladno potrebama
- Sourcing na temelju ugovora s posebnim određenjima
- Sourcing uz držanje zaliha

„Druga definicija nabave, tj. globalna nabava, je nabava proizvoda i (ponekad usluga) bez obzira na nacionalne granice. Posebno je popularan u zemljama Europske unije i Aziji. Oba ova područja manje se bave geografskim granicama. Porast kineskih i indijskih proizvodnih kapaciteta značio je da se nabava iz tih zemalja znatno povećala u posljednjih nekoliko godina“ (Purchasing and procurement center, 2023). Tvrtke koje vrše nabavu traže niske troškove rada

i proizvodnje koji nisu suprotstavljeni visokim troškovima isporuke. Mnoge zemlje u razvoju također nude atraktivne poreze i tarife kako bi potaknule kupnju kod njih. Druga definicija pronalaznja izvora je pronalaženje osoblja. Ovo je korištenje proaktivne potrage za potencijalno visokokvalificiranim članovima osoblja koji vašoj tvrtki mogu pružiti konkurentsku prednost. Zapošljavanje osoblja također je složen postupak i koristi se kada je potreban brojni honorarni ili kratkoročni kadar. Najčešća definicija nabave je proces identifikacije potencijalnih dobavljača, vođenje pregovora s njima, a zatim dogovaranje ugovora o nabavi s tim dobavljačima.

2.2. Ciljevi i svrha sourcing-a

Bolje opskrbljivanje može se postići kroz mogućnost pronalaska sporazumnih odnosno kompromisnih rješenja i balansa konfliktnih ciljeva, a to se može ostvariti kroz (Šorić, 2015:42):

- Garanciju neprekidnog zadovoljenje potreba i dobrih odnosa s dobavljačima
- Kreiranje novog sourcinga kako bi se izbjegnule potencijalne poteškoće u opskrbi
- Primjenu etičkih načela
- Uspostavljanje oblika opskrbe koji će ponajviše podmiriti zahtjeve isplativosti i sigurnosti i sl.

Ferišak (2002:26) definira ciljeve sourcinga kao stanje kojem se teži odnosno koje se želi realizirati, onemogućiti i očuvati. Temeljni cilj uobičajenog sourcinga realizirati će se na način da će se anulirati nabavna cijene materijala i usluga.

Temeljni ciljevi suvremenog sourcinga u svrhu nabave materijala i usluga su (Perčić, Kozina, 2011: 44):

- Odgovarajuća kvalitete
- Rentabilna količina
- Najoptimalnije cijene
- Niski troškovi i minimalni rizici
- Dobri odnosi s dobavljačima i sl.

Nužno je da se opskrba vrši u prethodno utvrđenoj količini, propisane kvalitete te po pristupačnim cijenama kako bi se isporučile u točno vrijeme i na točno mjesto.

Prema Varga, Maršanić (2015: 85) status sourcinga s gledišta integriranja u sustav poslovanja poduzeća:

- a) Negativni status sourcinga: Sourcing posjeduje negativan status ukoliko uživatelji predmeta sourcinga samostalno sudjeluju u procesu donošenja odluka o sourcingu, a da ne nemaju svijest o efektima takvog sourcinga za poduzeće kao cijelost.
- b) Neutralni status sourcinga: Neutralan status sourcinga svojstven je bitan za rani razvitak službe poslovanja materija, a sourcing je koncentriran na djelotvorno i koherentno poslovanje. Prioritet je stavljen na poslovanje materijalima, Aktivnosti koje se provode u sklopu sourcinga izvršavaju se na osnovi plana sourcinga. Također, definira se tržište na kojem sourcing djeluje, politika sourcinga, te se alociraju normativi zaliha.
- c) Pozitivni status sourcinga: U ovoj fazi nastaje jednakopravna uloga u okviru organizacije i u cijelosti sudjeluje u procesu donošenja odluka u vezanosti s nuždama i opskrbom poduzeća. Pozitivni položaj sourcinga postiže se kada se ostvare potpune promjene strukture i procesa sourcinga te odnosa s dobavljačima.

Ciljevi upravljanja nabavom općenito su nabava robe i usluga najviše kvalitete po najnižoj cijeni za stvaranje krajnjeg proizvoda. Međutim, postoje mnogi ciljevi i prekretnice na putu koje je potrebno ispuniti da bi se to dogodilo. Slika zaludenog za članak o ciljevima upravljanja nabavom učinkovito.

„Globalno, većina odjela sourcinga prešla je s papirnatom traga i odlučila svoje procese nabave učiniti digitalnim, što znači da sada moraju biti u mogućnosti upravljati softverom za e-nabavu i softverom za eSourcing s nekom srednjom sposobnošću. Dobar softver eSourcing može pomoći u upravljanju lažnom potrošnjom i održati stvari standardiziranim, transparentnim i suradničkim. Prava vrsta softvera za potrebe organizacije omogućuje analizu i pokretanje izvješća kako bi se implementiralo troškovno učinkovite mjere u budućnosti. Umjesto da se ispunjava proračunska tablica u Microsoft Excelu sve se može mapirati na jednom mjestu, pomažući da se puno lakše ispune vlastiti ciljevi upravljanja nabavom.“ (E-sourcing, 2023)

Ciljevi upravljanja nabavom odnosno upravljanje dobavljačima je odnos koji poduzeće ima sa svojim dobavljačima. Ako se ne upravlja dobro organiziranim brodom, odnos s dobavljačima može trpjeti. To se lako može prenijeti i utjecati na odnose s kupcima, osobito kada roba i usluge nisu isporučene na vrijeme zbog prekida komunikacije. E-nabava u upravljanju

opskrbnim lancem je cijeli proces nabave, osim što se svi procesi izvode digitalno. Upravljanje dobavljačima u nabavi veliki je dio ove slagalice. Korištenjem softvera može se stvoriti bolji odnosi s dobavljačima te se može lakše upravljati rizikom i provoditi procjene rizika. Mnogi odjeli nabave možda su oprezniji s prelaskom na digitalno jer možda već imaju sjajnog ljudskog pregovarača u osoblju koji je izvrstan u pregovaranju kada su u pitanju ponude i ugovori. Ne postoji čvrsto i brzo pravilo koje kaže da se sve mora premjestiti na digitalni oblik.

Kada se planiraju vlastiti ciljevi upravljanja nabavom, u redu je biti fleksibilan. Samo je potrebno shvatiti da premještanjem većine svojih ciljeva u e-format poduzeće može učiniti svoj postupak nabave za plaćanje transparentnim, može se surađivati s više dobavljača na skupljoj i široj razini s više mreža, te se može procijeniti i upravljati rizikom na mnogo širem planu.

2.3. Sourcing materijala i usluga

Kupnja, nabava i strateški izvori postaju kritični kako organizacije poboljšavaju performanse njihovih opskrbnih lanaca. (Perčić, Kozina, 2011: 54)

- Kupnja: Transakcijska funkcija kupnje proizvoda i usluge koje uključuju plasman i obradu narudžbenica.
- Nabava: Proces upravljanja širokim spektrom procese koji su povezani s akvizicijom poduzeća dobara i usluga.
- Strateško pronalaženje izvora: Strateško pronalaženje izvora je šire i opsežniji od sourcinga. Usredotočuje se na utjecaj sourcinga i kupnje na lanac opskrbe odluka i radi međufunkcionalno kako bi postigao sveukupno poslovne ciljeve.

Jedinstveni aspekti strateškog pronalaženja izvora (Varga, Maršanić, 2015:87):

- Konsolidacija i povećanje kupovne moći
- Naglasak na najboljoj vrijednosti umjesto na najnižem trošku proizvoda
- Snažniji i sveobuhvatniji odnos dobavljača
- Fokusiranje na poboljšanje procesa
- Poboljšanje timskog rada i profesionalnost.

2.6. Metodologija strateškog sourcinga

Prema Ferišak (2002:60) pet je temeljnih načela prepoznato je kao ključni pokretač za postizanje visoke razine vrijednosti:

- Procjena ukupne vrijednosti (trošak i vrijednost)
- Razvoj individualne strategije pronalaženja izvora
- Ocjena internih zahtjeva
- Fokus na ekonomiju dobavljača
- Poticanje kontinuiranog poboljšanja

Sedam ključnih koraka u strateškom pronalaženju izvora metodologija (Segetlija, 2002:65):

1. Planiranje projekta i početak
2. Potrošnja, za razvoj točnog razumijevanje zahtjeva:
 - Identificiranje ili preispitivanje potreba
 - Definiranje i procjena zahtjeva korisnika
 - Odluka o tome hoće li se nešto napraviti ili kupiti.
3. Procjena tržišta ponude
 - Kritični korak u strateškom procesu pronalaženja izvora
 - Identifikacija svih potencijalnih izvora opskrbe
 - Temeljita procjena opskrbnog tržišta
 - Identifikacija svih mogućih dobavljača
 - Provjera svih mogućih izvora.
4. Razvoj strategije sourcinga
 - Evaluacija strategija sourcinga
 - Utvrđivanje sposobnosti dobavljača
 - Zahtjev za prijedlog pruža specifične informacije o tome što se kupuje društvo
5. Izvršavanje strategije sourcinga: Započinje procjenom dobavljača koji nastaviti pratiti procese informiranja kroz zahtjev za informiranje i zahtjev za prijedlog te kulminira dodjelom ugovora.
6. Prijelaz i integracija: Važni elementi ovog koraka su finalizacija ugovornog sporazuma, planiranje proces prijelaza i primitak ili isporuka proizvoda ili usluge.
7. Mjerenje i poboljšanje izvedbe: Ocjena učinka nakon kupnje je vrlo važno.

2.7. Vrste i važnost kupljenih artikala i usluga

„Generici su niskorizični artikli i usluge male vrijednosti koji obično ne ulaze u konačni proizvod. Roba je predmet ili usluga s niskim rizikom, ali visoke vrijednosti. Osnovni proizvodni materijali (vijci), osnovni pakiranje (vanjska kutija), te usluge transporta su primjeri proizvoda koji povećavaju profitabilnost tvrtka, ali predstavljaju nizak rizik“ (Žibret, 2007:28):

- Posebnosti su visokorizični artikli i usluge niske vrijednosti kao što su projektirani predmeti, dijelovi koji su dostupni samo od ograničen broj dobavljača ili stavke koje imaju dugo vodstvo vrijeme.
- Kritične su stavke visokog rizika, visoke vrijednosti koje daju finale proizvod predstavlja konkurentsku prednost na tržištu

Posvećenost dobavljača kvaliteti – Certifikati i registracije (E-sourcing, 2023):

- TQM- strategija u kojoj je cijela organizacija usmjerena na ispitivanje varijabilnosti procesa i kontinuirano poboljšanje
- Šest sigma - sličan je TQM-u njegov pristup uključuje obuku stručnjaka
- ISO 9000 - osiguravanje da tvrtke imaju standardne procese mjesto koje slijede.

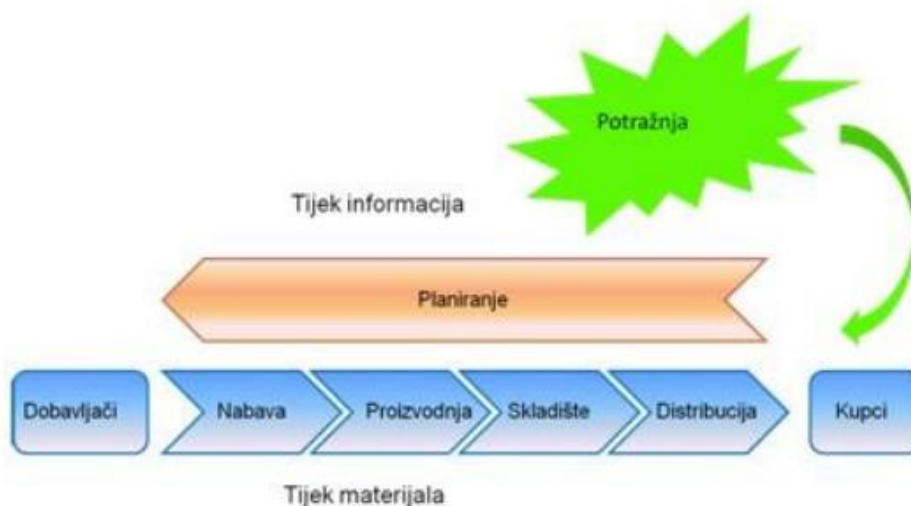
3. ULOGA SOURCINGA

3.1. Uloga sourcinga u opskrbnom lancu

Prva pojava opskrbnog lanca dogodila se na području Sjedinjenih Američkih Država i to osamdesetih godina prošlog dvadesetog stoljeća, pri čemu je opskrbni lanac predstavljao motrenje sourcinga u kanalima distribucije na načina da se utvrdi djelovanje zahtjeva potrošača na kretanje zaliha uz uvjete različitih posrednika. (Bahre et al., 2017: 87)

Lanac sourcinga neophodan je kako bi se uspostavila koordinacija materijala i informacija koji na primjer obuhvaćaju leasing i pozajmice, planove buduće i sadašnje potražnje, ugovore, narudžbe, ponude i slično. (Knežević, 2012: 75).

Slika 1. Proces informacija i materijala u sourcingu



Izvor: Profitiraj.hr, 2021.

Vidljivo je da je polazišna točka kupac i težnja da se zadovolje njegove potrebe odnosno potražnja, a da pri tome ostvari niže cijene, raznovrsnost proizvoda i usluga, u točno određeno vrijeme te određenu kvalitetu. Fokus je stavljen na djelotvornim upravljanjem lancem opskrbe, a to je moguće na način da se potrošačima dovedu proizvodi i usluge na najvišu razinu uz minimalne troškove.

Prema Knežević (2012: 85), sourcing se karakterizira kao organizacijsku te obavještajnu koheziju individualnih tijekom opskrbe funkcija poslovanja u okviru poduzeća za koje se tvrdi kako su interni dio lanca opskrbe te njihovo povezivanje s procesima iz sredine direktno integriranih u formiranje vrijednosti, te čini eksterni dio sourcinga.

Upravljanje lancem opskrbe zasniva se na načelima djelotvornosti, prilagodljivosti, vjerodostojnosti i inovativnosti, te bitne sastavnice opskrbnog lanca čine (Mehmed, 2015: 84):

- Kupci: bitno se prilagoditi željama kupaca kada je riječ o proizvodima i uslugama
- Predviđanja: potrebno je znati projektirati količine i periode narudžbi kupaca
- Dizajn: bitno imati znanje za povezivanje želja kupaca i kupca s proizvodnjom
- Konceptiranje kapaciteta: usklađivanje opskrbe i potražnje
- Procesuiranje: bitno je nadzirati kvalitetu te raspored izvršenja posla
- Zalihe: akcent je na podmirivanju potražnje uz istodobno upravljanje troškova zaliha
- Sourcing: nužno je istraživati možebitne dobavljače
- Dobavljači: od značajne bitnosti u vidu praćenje kakvoće dobavljača, ažurnost isporuke, prilagodljivost te dobri odnosi s dobavljačima
- Lokacija: opredjeljenje za mjesto skladišnih i proizvodnih objekata.

U poslovanju, nabava se odnosi na procese koji se koriste za odabir dobavljača koji mogu ponuditi proizvode i usluge potrebne za poslovanje vašeg poslovanja. Slijede neke od funkcija nabave i njezina važnost u upravljanju opskrbnim lancem (Imarticus, 2023):

- Kupnja sirovina
- Postavke dobavljača
- Dizajniranje proizvoda
- Proizvođači rade zajedno
- Nabava
- Utvrđivanje troška prodane robe
- Upravljanje zalihama i aktivnost
- Kvaliteta proizvoda
- Financijske implikacije
- Izvor: važnost u upravljanju lancem opskrbe.

Mnoge tvrtke zanemarile su važnost nabave u upravljanju opskrbnim lancem. Bez strateške strategije pronalaženja izvora, možda će biti teško nabaviti odgovarajuće resurse, robu ili usluge po odgovarajućoj cijeni i kvaliteti, što može utjecati na prihod i uspjeh poduzeća.

Izvedba opskrbnog lanca ovisi o nekoliko bitnih elemenata izvora. Oni se sastoje od (Imarticus, 2023):

1. Odabira dobavljača: Odabir odgovarajućih dobavljača jedan je od najvažnijih aspekata pronalaska izvora. To podrazumijeva procjenu potencijalnih dobavljača prema nizu kriterija. Pouzdanost, cijena, razina usluge i transportne kompetencije neki su od parametara.
1. Pregovaranja: Pregovaranje je važan aspekt nabave jer vam može pomoći da dobijete bolje uvjete i cijene od svojih dobavljača. Čvrsto razumijevanje vaših želja i ciljeva, kao i tržišnih okolnosti, neophodno je za učinkovite pregovore.
2. Upravljanje rizikom: Upravljanje opasnostima povezanim s postupkom nabave jedan je od najzahtjevnijih zadataka. To uključuje otkrivanje potencijalnih rizika, kao što su kašnjenja u opskrbnom lancu ili problemi s kvalitetom, i stvaranje rezervnih strategija za smanjenje tih rizika.

Prema Imarticus (2023) prednosti strateškog pronalaženja izvora u upravljanju opskrbnim lancem su sljedeće:

- Povećava opseg smanjenja troškova pronalaženjem i odabirom dobavljača koji će pružiti najbolju vrijednost po najboljoj cijeni.
- Omogućuje pregovaranje za niže jedinične troškove prilikom velikih kupnji, smanjujući troškove prodanih proizvoda.
- Pomaže dobavljačima pružajući im redovite informacije o prodaji i dugoročnom novčanom toku.
- Poslovnim subjektima daje više vremena da se koncentriraju na svoje ključne kompetencije.
- Strateško pronalaženje izvora pomaže da u razvijanju stabilnih odnosa u opskrbnom lancu, posebno za tvrtke koje ovise o proizvodima i uslugama sklonim prekidima.

Slijede neki od učinkovitih pristupa za pojednostavljenje procesa pronalaženja izvora prema Dunković (2013:47):

1. Izrada strateškog plana nabave: Potrebno je kreirati detaljan plan nabave koji detaljno opisuje ciljeve, strategije i metode za nabavu materijala, robe i usluga kako bi se sourcing provodio djelotvorno i strateški.
1. Tehnološka ulaganja: Tehnologija je ključna za pojednostavljenje i poboljšanje cjelokupnog procesa nabave. Mogu se poboljšati vještine pronalaženja izvora korištenjem automatiziranih sustava nabave, softvera za upravljanje dobavljačima i drugih tehnoloških rješenja.
2. Razvijanje čvrstih odnosa s dobavljačima: Razvijanjem snažnih odnosa s dobavljačima mogu se smanjiti rizici povezanih s procesom nabave i dobiti bolje cijene i uvjete. Izgradnja solidnih partnerstava s dobavljačima zahtijeva redovite kontakte, suradnju i naglasak na recipročnim koristima.

3.2. Logistički aspekt sourcinga

Prema Dunković (2013:47) logistika u opširnijom kontekstu čini sourcing i prodaju, a o preduvjetima i vrijednostima određenih proizvoda i usluga pregovore vrše prodajni agenti te menadžeri u sourcingu te u tom kontekstu kreće tok lanca opskrbe od njegovog početka odnosno dobavljača pa sve do krajnjeg potrošača.

Slika 2. Logistički aspekt sourcinga



Izvor: Ivaković, Stanković, Šafran, 2010.

Prema prethodnoj slici vidljiv je tok opskrbnog lanca, a obuhvaća proces nabave sirovina i materijala, proizvodnju te distribuciju. Nabava se pri tome može nabaviti ovisno o potrebama,

uz skladištenje zaliha i na temelju ugovora s određenim sporazumima o detaljima. Svaka nabava različito djelovati na logistiku nabave.

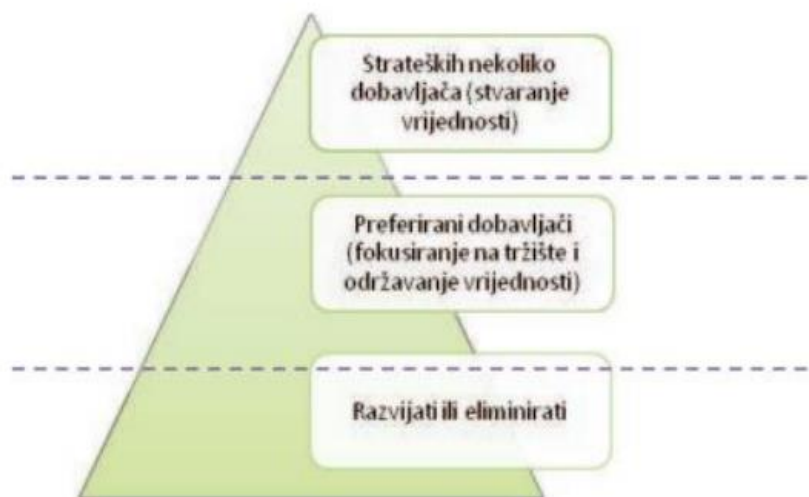
Kako bi logistika ostvarivala djelotvornosti i funkcionalnost bitno je izraditi ekonomsko-tehnički proračun poslovanja logistike sourcinga za određeni vremenski period. Stoga je važno odrediti (Bušić, 2015:58):

- Tematika i obim poslovanja logistike sourcinga
- Rashode poslovanja logistike sourcinga
- Nužan kadar
- Visinu nužnih financijskih sredstava.

3.3. Funkcija sourcinga u odnosu s dobavljačima

Politika sourcinga pokušava postići dobru suradnju s poslovnim partnerima, odnosno dobavljačima i to prvenstveno zbog razvitka poslovnih odnosa s tim istim dobavljačima. U tom kontekstu, osnovna namjena sourcinga proizlazi iz kontinuiranog protoka roba, materijala, trgovačke robe kao i proizvoda te poluproizvoda. Dobavljači se sagledavaju poput partnera, a osnova dobavljača kao strategijski zaliha organizacije uz kontinuirano preispitivanje kako bi stekli optimalni broj dobavljača za dužu poslovnu suradnju.

Slika 3. Analiza dobavljača



Izvor: Ivaković, Stanković, Šafran, 2010.

Prema podacima iz slike može se rezimirati kako baze dobavljača čine tri skupine sukladno strateškom značaju dobavljača koji pomaže prilikom identifikacije dobavljača za daljnje buduće djelovanje. Međutim, postavlja se upitnik iznad glave u smislu postizanja boljih rezultate s dobavljačima. Iako mala poduzeća nemaju značajne resurse kojim bi planirali sourcing na sustavan način, ipak imaju različite oblike kojim bi smanjili troškove sourcinga.

Troškovi sourcinga se mogu smanjiti na sljedeći način (Bušić, 2015:59):

- Konstruirati najbolji pravni ugovor
- Izabrati najprikladnijeg dobavljača
- Pribaviti najbolje rješenje od najboljeg dobavljača.

4. POJMOVNO ODREĐENJE JAVNE NABAVE

Javna nabava je proces kojim javna i državna tijela te lokalne i područne (regionalne) samouprave nabavljaju robu i usluge, a koje su uređene Zakonom o javnoj nabavi. Zakon o javnoj nabavi (NN 114/22) propisuje sklapanje ugovora s jednim ili nekoliko gospodarskih subjekata odabrani nakon postupka javne nabave bez obzira je li riječ o svrsi za javnost ili ne.

4.1. Načela javne nabave

Načela su u suštini povezana uz ponašanje koje se delegira kao pravično, odnosno ono koje je preporučljivo za opće dobro, etično i moralno. U nešto široj interpretaciji načela su usko povezana s čovjekom i društvom uopćeno jer mu se pruža mogućnost djelovanja sukladno načelima koja su prethodno općeprihvaćena.

„Naručitelj je u primjeni Zakona u odnosu na sve gospodarske subjekte obvezan poštovati:

- načelo transparentnosti,
- načelo slobode kretanja robe,
- načelo razmjernosti,
- načelo uzajamnog priznavanja,
- načelo slobode poslovnog nastana,
- načelo tržišnog natjecanja,
- načelo slobode pružanja usluga,
- načelo jednakog tretmana,
- načelo zabrane diskriminacije.“ (Zakon o javnoj nabavi, 2023)

Prethodno navedena načela nastala su iz nekoliko razloga, a najbitniji je sigurno pravičnost postupka, odnosno okolnosti u kojima bi se proces javne nabave vršio mimo načela na način da se pogoduje određenim subjektima, odnosno druge bi subjekte dovele u nepovoljan status. Javna nabava je proces koji se mora ustrojiti na način da se dopusti djelotvornost javne nabave i razumno trošenje sredstava. No, poput naručitelja i gospodarski subjekti moraju primjenjivati načela koja proistječu izvršenjem ugovora o javnoj nabavi.

Stoga, može se referirati na načelo slobode kretanja robe koja proistječu iz osnova društva demokracije i slobodnog djelovanja tržišta na način da ljudi ostvaruju vlastita prava i

zadovoljavaju vlastite potrebitosti. Važno je istaknuti kako se nastavno na to nastavlja načelo slobodnog poslovanja kao i načelo zabrana diskriminacije čija je osnovna namjena pružiti jednake mogućnosti na tržištu javne nabave ukoliko zadovoljavaju zakonska mjerila. Također, to povlači dalje i do načela tržišnog natjecanja čija je namjena isti tretman svim participantima. Međutim, teorija i praksa u većini slučajeva mogu biti u suprotnosti te se često događaju da navedena načela budu prekršena koja uz mito određene aktere stavlja u bolji položaj od drugih što je protivno svim načelima. Baš iz te opravdanosti nužno je neprestano djelovati da bi se pružila transparentnost na maksimalnoj razini, a ujedno i učinkovitost javne nabave.

Potrebno je naglasiti kako se ulaskom u Europsku uniju nabrojana načela ne primjenjuju samo na promet u tuzemstvu, već se izvorni zakonodavni okvir nadopunjuje u okviru zakonodavstva Europske unije.

4.2. Sudionici u postupku javne nabave

Zakonom o javnoj nabavi u opisuju se naručitelji u procesu javne nabave, a oni mogu biti javni ili sektorski.

„Javni naručitelji su:

1. Republika Hrvatska, odnosno državna tijela Republike Hrvatske
2. jedinice lokalne i područne (regionalne) samouprave
3. tijela javnog prava i
4. udruženja koje je osnovalo jedno ili više tijela iz točaka 1., 2. ili 3. ovoga stavka.“

(Zakon o javnoj nabavi, 2022)

U tablici 1. izneseni su ugovori o javnoj nabavi objavljeni u Elektroničkom oglasniku javne nabave.

Tablica 1. Ugovori o javnoj nabavi u EOJN u 2021. godini

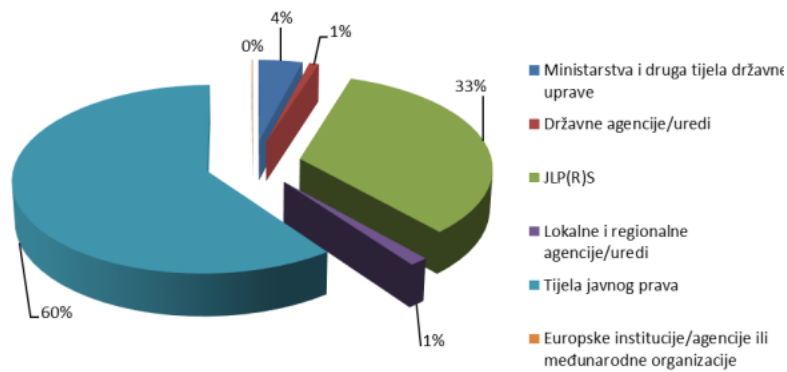
Vrsta subjekta	Broj prema registraciji	%
Ministarstva i druga tijela državne uprave	55	3,65
Državne agencije/uređi	12	0,81
JLP(R)S	441	29,82
Lokalne i regionalne agencije/uređi	19	1,28
Tijela javnog prava	792	53,55
Europske institucije/agencije ili međunarodna organizacija	1	0,07
JAVNI NARUČITELJI	1.320	89,18
Proizvodnja, prijenos i distribucija plina i toplinske energije	14	0,95
Električna energija	4	0,27
Vađenje nafte i plina	1	0,07
Istraživanje i vađenje ugljena i drugih krutih goriva	0	0,00
Vodoopskrba	96	6,49
Poštanske usluge	1	0,07
Željezničke usluge	2	0,14
Usluge gradske željeznice, tramvaja, trolejbusa ili autobusa	6	0,41
Djelatnosti povezane s lukama	3	0,20
Djelatnosti povezane sa zračnim lukama	7	0,47
Druga djelatnost	26	1,76
SEKTORSKI NARUČITELJI	160	10,82
SVEUKUPNO	1.480	100,00

Izvor: Javna nabava, 2022.

U tablici 1. vidljivo je kako se ugovori dijele na javne i sektorske naručitelje, a od toga najveći udio zauzimaju javni naručitelji (89,18%) dok sektorski zauzimaju preostali dio (10,82%).

Sljedeća slika, prikazuje strukturu javnih naručitelja koji su oglašavali ugovore u 2021. godini.

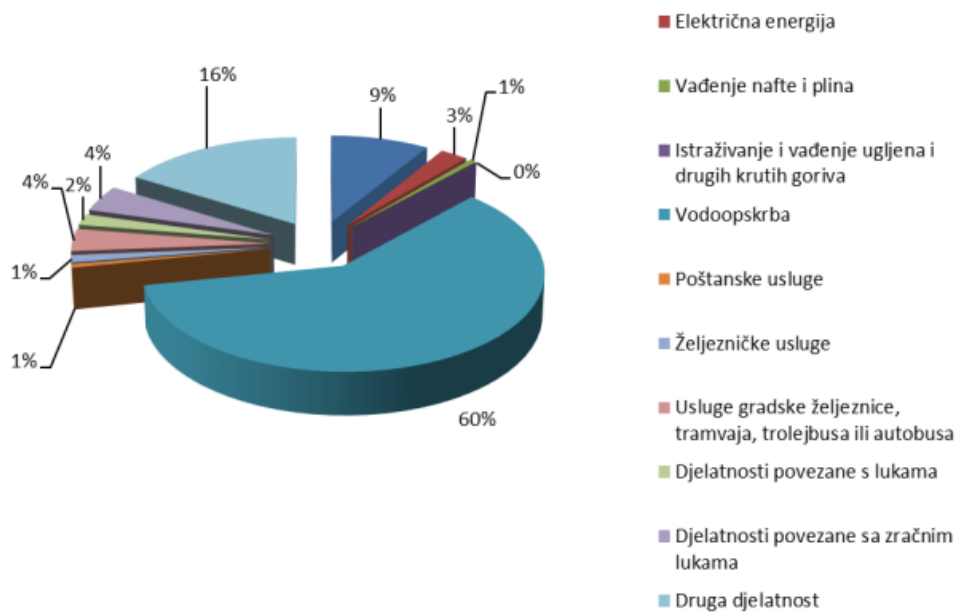
Slika 4. Sastav javnih naručitelja koji su oglašavali ugovore u EOJN u 2021. godine



Izvor: Javna nabava, 2022.

Iz slike se može zaključiti da najveći broj ugovaratelja proizlazi iz tijela javnog prava (60%). U nastavku je razvidna slika koja predstavlja sastav sektorskih isporučitelja koji su oglašavali ugovore u 2021. godini.

Slika 5. Sastav sektorskih naručitelja koji su oglašavali ugovore u EOJN u 2021. godine



Izvor: Javna nabava, 2022.

Prema navedenom grafikonu vidljivo je kako većina sektorskih naručitelja dolazi iz vodoopskrbe (60%).

4.3. Vrste javne nabave

„Postupci javne nabave su:

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.“ (Zakon o javnoj nabavi, 2023)

„Otvoreni postupak manifestira se kao najčešći postupak na koji se mogu prijaviti, odnosno poslati ponudu svi gospodarski subjekti koji su zainteresirani.“ (Krpan, Varga, 2005: 27) Ovaj oblik postupka manifestira se na način da svi imaju isti tretman odnosno jednaku transparentnost prilikom procesa nadmetanja. Naručitelji imaju obvezu dostave dokumentacije staviti na dispoziciju u elektroničkom obliku u potpunosti i bez ograničenja.

Ograničeni postupak je također i najraritetnije primijenjen oblik javne nabave, a u ovoj vrsti postupka za razliku od prethodno navedenog za sudjelovanje u dostavi ponuda imaju samo oni gospodarski subjekti koji su pozvani od strane naručitelja. Ograničeni postupak za razliku od otvorenog postupka traje nešto duže te posjeduje nekoliko koraka u kojima ponuditelji imaju mogućnost žalbe.

„U natjecateljskom obliku javne nabave uz pregovoranje svaki zainteresirani gospodarski subjekt može dostaviti zahtjev za sudjelovanje u roku za dostavu zahtjeva.“ (Ivanušec et al., 2008: 65) Početnu ponudu imaju mogućnost dostave samo oni ponuditelji koje naručitelj pozove, a javni naručitelj vrši pregovore o početnim te svim sljedećim ponudama u svrhu boljitka samog sadržaja izuzev konačne ponude o čemu se vodi zapisnik.

Javni naručitelj pregovara o početnim i svim daljnjima ponudama s ponuditeljima na način da se bonificira njihov sadržaj, izuzev u prilici finalne ponude, te o tome konstruira zapisnik.

Natjecateljski dijalog predstavlja proces javne nabave u kojemu svi zainteresirani gospodarski subjekti mogu participirati u procesu, pri čemu naručilac s izabranim dionicima vodi razgovor radi evoluiranja jednog adekvatnog rješenja ili nekoliko njih koja mogu zadovoljiti njihove

zahtjeve i na osnovi kojih će izabrani ponuditelji biti pozvani u svrhu podnošenja ponude. Samo sudionici koji su pozvani mogu sudjelovati u dijalogu.

Partnerstvo za inovacije je proces koji se upotrebljava kad se ustanovi da na tržištu ne postoje nužne robe, usluge ili radovi koji mogu namiriti potrebe naručitelja.

Pregovarački postupak bez prethodne objave poziva na nadmetanje predstavlja postupak u kojem se naručitelj direktno upućuje onim gospodarskim subjektima koje on želi te vodi pregovore o okolnostima ugovora s jednim ili s nekoliko gospodarskih subjekata.

4.4. Proces javne nabave

Nekoliko je faza procesa javne nabave (Kent, Omar, 2005:98):

1. Identifikacija zahtjeva: Organizacije moraju odrediti ciljeve za nabavu i imati detaljan jasan opseg zahtjeva. Također bi trebali istražiti tržište i steći uvide kako bi razumjeli sposobnosti i ograničenja. Pritom bi organizacije također trebale osigurati dogovore o poštenju i ispuniti vladine zahtjeve transparentnosti.
2. Opseg nabave: Proizvodi s pravima ključni su za organizacije. Neke organizacije imaju standarde koji pomažu u određivanju specifikacija. Odabir robe ili usluga koje će se kupiti podliježu koordiniranim aranžmanima nabave koji se moraju koristiti. Zatim procijenite vrijednost nabave i pridržavajte se pravila koje je postavilo državno tijelo.
3. Određivanje metode nabave: U postupku javne nabave ovisi o organizaciji hoće li otvorene natječaje ili ograničene natječaje. Otvoreni natječaji općenito uključuju jednu fazu (Zahtjev za ponudu) i trebaju biti objavljeni na službenoj web stranici. Ograničene ponude se traže izravno od ili više dobavljača. Time organizacija kvalificira dobavljače za određivanje najboljih proizvoda.
4. Istraživanje opcije izvora: Za otvorene natječaje, potrebno je osigurati ispunjenje minimalnih zahtjeva te je potrebno uključiti bitne informacije u dokumentaciju zahtjeva kako bi se dobavljačima omogućila izrada i podnošenje konkurentnih i sukladnih podnesaka. Također, potrebno je koristiti odgovarajuće ograničenje odgovornosti i standardne ugovorne klauzule za poboljšanje procesa javne nabave. Nemogućnost poboljšanja procesa javne nabave može ograničiti tvrtke da nabave najbolje proizvode za svoje poslovanje.

5. Ocjenjivanje podnesaka: Nenamjerne pogreške u natjecajima potrebno je rješavati u skladu sa zadanim smjernicama. Obavljanje procjene financijske održivosti željenih dobavljača kako bi se poboljšao proces javne nabave. Također, potrebno je osigurati dovoljno dokumentacije i informacija delegatu kako bi im se omogućilo da donesu informiranu odluku.
6. Upravljanje ugovorima: Razvoj plana upravljanja ugovorom ključan je za organizacije kako bi se subjektu pomoglo da razumije i provede obveze iz ugovora. Ako je moguće, potrebno je procijeniti mogućnosti produženja ugovora na temelju vrijednosti za novac u skladu s uvjetima ugovora.

5. PRAVNI I INSTITUCIONALNI OKVIR JAVNE NABAVE

„Javna nabava predstavlja interaktivnost kojim javna tijela, kao što su državni odjeli ili lokalne vlasti koji kupuju radove, robu ili usluge od poduzeća. Da bi se napravili isti preduvjeti za poduzeća diljem Europe, zakon Europske unije razmješta minimalno koordinirana pravila javne nabave. Ova pravila uređuju modalitet na koji tijela javne vlasti i određeni komunalni subjekti kupuju robu, radove i usluge. Oni su transferirani u nacionalno zakonodavstvo i implementiraju se na ponude čija novčana vrijednost prelazi određeni iznos. Unatoč tome, ta nacionalna pravila također moraju poštovati opća načela prava EU-a.“ (European Commission, 2023)

Zakon o javnoj nabavi (NN 114/22) primjenjuje se:

1. na nabavu
 - a) robe i usluga te provedbu projektnih natječaja procijenjene vrijednosti manje od 26.540,00 eura
 - b) radova procijenjene vrijednosti manje od 66.360,00 eura
2. na nabavu u diplomatskim misijama i konzularnim uredima Republike Hrvatske u inozemstvu
 - a) robe i usluga te provedbu projektnih natječaja procijenjene vrijednosti manje od 126.080,00 eura
 - b) radova procijenjene vrijednosti manje od 530.880,00 eura.

Zakon o javnoj nabavi definira naručitelje, načela javne nabave, isključenja od javne nabave, pragove, rokove za dostavu zahtjeva za sudjelovanje i ponuda, dokumentaciju za nabavljanje, osnove za isključivanje gospodarskih subjekata, pravnu zaštitu u postupcima javne nabave, suzbijanje korupcije i sprečavanje sukoba interesa u javnoj nabavi te razne druge stavke koje se moraju poštovati prilikom procesa javne nabave.

6. ANALIZA JAVNE NABAVE NA PRIMJERU BRODSKO-POSAVSKE ŽUPANIJE

U sljedećem dijelu rada provest će se proučavanje postupka javne nabave na primjeru postupka javna nabave Brodsko-posavske županije, odnosno kroz primjer nabave lož ulja za osnovne i srednje škole čiji je osnivač Brodsko-posavska županija. Riječ je o otvorenom postupku javne nabave s ciljem sklapanja okvirnog sporazuma je jednim gospodarskim subjektom na razdoblje od dvije godine čija je vrijednost procijenjena na 5.200.000,00 kuna te je isti objavljen u Elektroničkom oglasniku javne nabave pod evidencijskim brojem nabave: E-VV-8/22

Slika 6. Objava u Elektroničkom oglasniku javne nabave

Objava - Obavijest o dodjeli ugovora - Rezultati postupka nabave	
Preuzimanje objave	
 	
Naručitelj	BRODSKO-POSAVSKA ŽUPANIJA
Oznaka/broj	2022/S 0F3-0041074 2022/S 204-579549 Pregled objave u TED-u
Naziv	Lož ulje za osnovne i srednje škole Brodsko-posavske županije
Vrsta dokumenta*	Obavijest o dodjeli ugovora - Rezultati postupka nabave
Vrsta ugovora	Isporuka roba
CPV	09135000-4 Loživa ulja
Vrsta postupka	Otvoreni postupak
Proc.vrijed.	5.200.000,00
Rok za dostavu ponuda/zahtjeva za sudjelovanje	22.8.2022. 09:00
Datum objave	21.10.2022.
Datum slanja	18.10.2022.
Zakon	ZOJN RH NN 120/16 i povezani propisi
Elektronička dostava ponuda	Da

Izvor: <https://eojn.nn.hr/Oglasnik/>

6.1. Dokumentacija o javnoj nabavi

Dokumentacija o nabavi poslana je 14.07.2022., a ista je objavljena 18.07.2022. Dokumentacija se sastojala od sedam dijelova, a ista će biti opisana u nastavku.

6.1.1. Opći podaci

U prvom dijelu prikazani su:

- Naziv poduzeća, odnosno Brodsko-posavska županija, te sjedište iste Petra Krešimira IV br. 1, Slavonski Brod
- U postupku javne nabave zadužena je osoba Ines Tihi koja radi u Odjelu za proračun i financije, odsjek za javnu nabavu
- Upisni broj nabave je E-VV-8/22,
- Član stručnog povjerenstva naručitelja iz određenog gospodarskog subjekta ne može biti predstavnik naručitelja, a to je: OBITELJSKI DOM „GORICA" s adresom u Sukošanu, odnosno Gorica 15b.
- Naručitelj se odlučio na postupak javne nabave otvorenog karaktera te se klasificira kao postupak velike vrijednosti čija svrha je sastavljanje te potpisivanje okvirnog sporazuma na vremenski period od dvije godine.
- Prosuđena vrijednost nabave otvorenog postupka javne nabave iznosi 5.200.000,00 kuna, te je riječ o vrijednosti koja je izražena bez poreza na dodanu vrijednost i riječ je o iznosu za vremensko razdoblje od dvije godine.
- Nakon završetka postupka javne nabave bit će sastavljen i potpisan ugovor o javnoj nabavi.
- Provedbom postupka javne nabave Brodsko-posavska županija po završetku istog će sklopiti Okvirni sporazum s odabranim gospodarskim subjektom na vremensko razdoblje od dvije godine, a potrebno ga je potpisati u roku od trideset dana nakon izvršnosti odluke o odabiru. Također, sukladno Okvirnom sporazumu potrebno je sklopiti ugovor o javnoj nabavi.
- Nije ostvaren dinamički sistem nabave.
- Provođenje elektroničke dražbe nije predviđeno.
- Dana 05.07.2022.g. objavljeno je prethodno savjetovanje sa zainteresiranim gospodarskim subjektima u trajanju do 11.07.2022.g. javnom objavom na internetskim stranicama

elektroničkog oglasnika javne nabave EOJN RH: <https://eojn.nn.hr/Oglasnik/>. Izvješće o provedenom savjetovanju objavljeno je 12.07.2022. g. na EOJN.

6.1.2. Podaci o predmetu nabave

Predmet nabave je nabava lož ulja za osnovne i srednje škole Brodsko-posavske županije, a popis je naveden u nastavku.

Tablica 2. Popis škola i mjesta za nabavu lož ulja

Red. br.	NAZIV ŠKOLE	ADRESA
1.	OŠ „ANTUN MATIJA RELJKOVIĆ“	35 254 <u>Bebrina</u> , <u>Bebrina</u> bb,
2.	OŠ „DRAGALIĆ“	
	PODRUČNA ŠKOLA GORICE	35 428 <u>Dragalić</u> , Gorice 23
3.	OŠ „MATIJA ANTUN RELKOVIĆ“	35 425 Davor, <u>Ignjata</u> Brlića 1
	PODRUČNA ŠKOLA ORUBICA	35 424 <u>Orubica</u> , Strossmayerova 4
4.	OŠ AUGUSTA ŠENOA	35 222 <u>Gundinci</u> , Stjepana Radića 3
5.	OŠ LJUDEVIT GAJ	35 257 <u>Lužani</u> , Vladimira Nazora 59
6.	OŠ OKUČANI	
	PODRUČNA ŠKOLA GORNJI BOGIĆEVCI	35 429 Gornji <u>Bogićevci</u> , Trg hrvatskih branitelja 3
	PODRUČNA ŠKOLA STARA GRADIŠKA	35 425 Stara Gradiška, <u>Lj.</u> Posavskog 2
7.	OŠ STJEPAN RADIĆ	35 213 <u>Oprisavci</u> , Trg Sv. Križa 19
8.	OŠ DR. STJEPAN ILIJAŠEVIĆ, ORIOVAC	
	PODRUČNA ŠKOLA SLAVONSKI KOBAS	35 255 Slavonski <u>Kobaš</u> , A. Starčevića 11
	PODRUČNA ŠKOLA BRODSKI STUPNIK	35 253 Brodski Stupnik, S. Radića 119
9.	OŠ IVAN MAŽURANIĆ, SIBINJ	
	PODRUČNA ŠKOLA SLOBODNICA	35 252 Sibinj, Trg Sv. Marka 4
	PODRUČNA ŠKOLA STARI SLATINIK	35 253 Brodski Stupnik, Hrvatskih branitelja 155
10.	OŠ SIKIREVCI	35 224 Sikirevci, <u>Lj.</u> Gaja 11
11.	OŠ JOSIP KOZARAC	35 220 Slavonski Šamac, Trg S. Radića 3
12.	OŠ IVAN FILIPOVIĆ	
	PODRUČNA ŠKOLA JARUGE	35 224 Sikirevci, Jaruge 51
13.	OŠ MARKOVAC	35 420 Staro Petrovo Selo, Vrbova 258a

Izvor: autor prema <https://eojn.nn.hr/Oglasnik/>

Obzirom da se provodi javna nabava otvorenog karaktera koja se klasificira kao nabava velike vrijednosti, naručitelj definira razloge zašto isti nije razdijelio na grupe. Jedan od razloga zašto naručitelj nije nabavu podijelio u grupe je taj što isti za naručitelja interpretira određenu

svrhovitu, tehničku, tehnološku, oblikovanu te drugu nepristranu cjelinu. Također, bitno je istaknuti kako je i jedan od razloga za to što se nije razdijelilo na grupe je kompleksnost zbog isporuke dobara na više različitih lokacija i uvjeta prijevoza, te nastojanje da se osigura jednaka kvaliteta robe svim korisnicima. Količina predmeta nabave prikazana je u troškovniku dokumentacije za dostavu ponude, a količina je približna za dvije godine.

Prilikom izrade Dokumentacije o nabavi Naručitelj je elaborirao u potpunosti predmet nabave prema Zakonu o javnoj nabavi (122/16) određeni čl, 209. Budući da dokumentacija o nabavi ne instruiira na patent, marku, izvor ili sl. nisu određena mjerila za ocjenu istovrijednosti predmeta nabave.

Troškovnik je napravljen u nestandardiziranom obliku, odnosno u excelu kako bi isti moglo ispuniti elektronički. Gospodarski subjekt snosi odgovornost za ispravnost izračuna svih stavki određene troškovnikom, kao i rekapitulacije, te isti nije u mogućnosti činiti izmjene teksta i količine određene troškovnikom naručitelja. Ukoliko učini određene preinake u vidu teksta i količine troškovnik se neće smatrati valjanim. Gospodarski subjekt pri izradi troškovnika mora voditi računa o zadovoljavanju svih tehničkih i drugih uvjeta sukladno Dokumentaciji o nabavi objavljenoj na Elektroničkom oglasniku. Nužno je ispuniti sve stavke u troškovniku, a ukoliko određenu robu ili uslugu nudi bez naknade, tada je u obrazac nužno upisati 0,00, odnosno ne smije ostaviti praznu rubriku. Troškovnik je obrazac koji nije potrebno niti ovjeriti niti potpisati.

Tablica 3. Troškovnik

TROŠKOVNIK- LOŽ ULJE ZA OSNOVNE I SREDNJE ŠKOLE BRODSKO-POSAVSKE ŽUPANIJE								
VRSTA GORIVA	JEDINIČNA MJERA	UKUPNA KOLIČINA za razdoblje od dvije godine	CIJENA (PC) BEZ PREMIJE (kn/lit)	PREMIJA (P) (kn/lit)	POSEBNI POREZ (Trošarina) (kn/lit)	POPUST U KUNAMA PO LITRI (kn/lit)	JEDINIČNA CIJENA S POPUSTOM (bez PDV-a) (kn/lit)	UKUPNA CIJENA
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.(4+5+6-7)	9.(3*8)
Loživo ulje ekstra lako	litra	600.000,00					0,000	0,00
							UKUPNO BEZ PDV-a	0,00
							PDV 25%	0,00
							UKUPNO S PDV-om	0,00

Izvor: <https://eojn.mn.hr/Oglasnik/>

Vremensko razdoblje isporuke je dvije godine od dana signiranja ugovora, uzastopno sukladno potrebama naručitelja te nije primjenjivo obnavljanje ugovora.

6.1.3. Temelji za eliminiranje gospodarskog subjekta

Obvezujući temelji za disjunkciju gospodarskog subjekta sukladno Zakonu o javnoj nabavi (122/16) su:

- a) ingerencija u kriminalnom udruženju
- b) korumpiranost,
- c) nevjeru,
- d) terorizam ili kaznena djela povezana s terorističkim aktivnostima
- e) pranje novca ili financiranje terorizma
- f) dječji rad ili druge oblike trgovanja ljudima.

Ujedno ukoliko gospodarski subjekt nije nastanjen na prostoru Republike Hrvatske, odnosno osobe koje su zastupnici u nadzornim, upravljačkim funkcijama ili član uprave, sudjeluje u procesu donošenja odluke te nije državljanin RH, a osuđen je za prethodno nabrojane delikte.

6.1.4. Mjerila za izbor gospodarskog subjekta

Gospodarski subjekt u izboru mjerila gospodarskog subjekta mora etabrirati:

- Mogućnost za vršenje profesionalne djelatnosti
- Tehničku i profesionalnu sposobnost.

Gospodarski subjekt ima obvezu dokazivanja upisa u određeni registar sukladno vrsti poslovanja koje obavlja u državi njegovog poslovnog nastana. Prije samog donošenja Odluke o odabiru ekonomski najpovoljnijeg ponuditelja, naručitelj je dužan zatražiti u vremenskom periodu koji nije kraći od pet dana ažurirane informacije o upisu, ukoliko već prethodno nema upis u strukovni, sudski ili obrtni registar države njegovo poslovnog nastana.

Gospodarski subjekt također ima obvezu obavljanja ugovora na način da prikaže uredno izvršavanja jednakih ili približnih isporuka u razdoblju kada je pokrenut postupak javne nabave, te za prethodno trogodišnje razdoblje. Dakle, obzirom da je postupak javne nabave pokrenut u 2022. godini promatra se ta godina, te razdoblje od 2019 do 2021. godine. Dakle, potrebno je da gospodarski subjekt dokaže da je u tom periodu učinio jednake ili približne usluge jednom ili do tri puta, čija vrijednost bez poreza na dodanu vrijednosti ne prelazi pola iznosa procijenjenog nabavom. Jednake ili približne isporuke podrazumijevaju lož ulje te druge teške naftne derivate.

Ponuditelj u ponudi treba afirmirati za gospodarske subjekte na čiju se mogućnosti oslanja da:

- Nisu stvoreni temelji za njihovu disjunkciju,
- Ostvaruju preduvjete mogućnosti za vršenje profesionalne djelatnosti,
- Ostvaruju preduvjete ekonomske i financijske i/ili tehničke i profesionalne mogućnosti, zavisno na koju se sposobnost Ponuditelj oslanja

6.1.5. Podaci o ponudi

Ponuda predstavlja pisani dokument koji predočava izjavu gospodarskog subjekta o isporuci robe sukladno uvjetima i propisanim zahtjevima određeni Dokumentacijom o nabavi. Ponudu je potrebno dostaviti pismom svojstvenim za Republiku Hrvatsku, odnosno hrvatskom jeziku i latiničnim pismom. Kada gospodarski subjekt preda ponudu neograničeno i u cijelosti pristaje na uvjete i zahtjeve propisane Dokumentacijom.

Ponuditelji, odnosno gospodarski subjekti koji su zainteresirani stvaraju ponudu u sistemu Elektroničkog oglasnika te obuhvaća:

- Ispunjen list ponude stvoren od Elektroničkog oglasnika javne nabave, inkorporirajući uvez ponude
- Ispunjen troškovnik
- Ispunjen ESPD formular
- Garancija za ozbiljnost ponude
- Očitovanje o periodu isporuke
- Izračun cijene na dan objave poziva za dostavu ponuda
- Očitovanje o stavljanju resursa na dispoziciju ukoliko se može primijeniti.

Gospodarski subjekti svoje ponude isporučuje isključivo putem Elektroničkog oglasnika javne nabave koji ujedno šifrira ponudu kako bi se spriječio uvid u ponudu prije nego što protekne vremenski period za dostavu ponude.

U troškovnik ponuditelj bilježi jediničnu cijenu za plinsko ulje EURO LUEL uz korištenje Platts kotacije i tečaja na dan kada se ponuda dostavlja, a računa se prema formuli u nastavku:

$$PC = \left(\frac{\sum_{i=1}^n CIF\ Med\ i \times Ti}{n} \right) \times \frac{\rho}{1000} + P$$

Naručitelju je pružena mogućnost da od ponuditelja u vremenskom periodu koji nije kraći od pet dana zatraži objašnjenje o tome ukoliko je ponuda niža u odnosu na robu koja je isporučena. Gospodarski subjekt cijene izražava u kunama, budući da je u 2022. godini službena valuta bila kuna.

Mjerilo izbora ponude je ekonomski najoportunija ponuda, a iznesena je u tablici 2.

Tablica 4. Kriterij odabira ponude

Redni broj:	Kriterij	Relativni ponder	Broj bodova
1.	Cijena ponude	90 %	90 bodova
2.	Rok isporuke	10 %	10 bodova
	Maksimalni broj bodova	100 %	100 bodova

Izvor: <https://eojn.nn.hr/Oglasnik/>

Algoritam za izračun ponude koja je ekonomski najisplativija je:

$$T = C + RI$$

T = ukupan broj bodova

C = broj bodova koji je ponuda dobila za ponuđenu cijenu

RI = broj bodova koji je ponuda dobila za ponuđeni rok isporuke

Primjenom navedenog algoritma rezultat se zaokružuje na dvije decimale, a ukoliko postoje ponude sa jednakim rezultatom tada se odabire ponuda koja je pristigla ranije. Ovaj algoritam obuhvaća 90% ukupne ocjene te će se maksimalan broj dodijeliti onom ponuditelju koji je ponudio najnižu cijenu. Oni gospodarski subjekti koji nisu ponudili najnižu cijenu dobit će nešto manji broj bodova, sukladno sljedećem algoritmu:

$$C = NC/CP * 90$$

C – broj bodova koji je ponuda dobila za ponuđenu cijenu

NC – najniža cijena ponuđena u postupku nabave

CP – cijena ponude koja je predmet ocjene

90 – maksimalni broj bodova

Rok isporuke iskazuje se u satima, a najveći broj bodova za ovo mjerilo je deset bodova.

Ponuditelj prilikom dostave ponude dostavlja i Izjavu o roku isporuke, čime se naručitelj obvezuje da prilikom odabira njegove ponude kao najpovoljnije, naručitelje dostaviti robu u propisanom roku toko cijelog perioda trajanja Okvirnog sporazuma. Navedena Izjava dostavlja se u slobodnom obliku te je neophodno da mora biti ovjerena i potpisana od gospodarskog subjekta koji dostavlja ponudu. Ako ista ne bude dostavljena propisana rokom za dostavu, neće se uvažiti te će se bodovati s nula bodova. Najveći broj bodova bit će dodijeljen ponuditelja koji prikazuje najkraći rok isporuke.

Bodovanje prema prethodno definiranom kriteriju prikazano je u tablici:

Tablica 5. Kriterij ponude

Rok isporuke robe:	Broj bodova:
Od 0-24 sata	10
Od 25-48 sati	5
Od 49-72 sata	2
Više od 72 sata	0

Izvor: <https://eojn.nn.hr/Oglasnik/>

Kao što je prethodno navedeno, ponuda se dostavlja na hrvatskom jeziku i latiničnim pismom, a vremenski period valjanosti ponude je devedeset dana najmanje od dana isteka za dostavu ponuda. Smatra se da ponuda koja je dopremljena Elektroničkim oglasnikom javne nabave obavezuje ponuditelja u periodu valjanosti ponude da li je potpisana ili ne, te se takva ponuda ne smije odbiti.

6.1.7. Ostale odredbe

Ostale odredbe poziva su prikazane u nastavku:

- Ponuditeljima se preporučuje posjetiti područje na kojima će se isporučivati roba.
- Elektronička dražba se ne provodi.
- Postoji mogućnost udruženja i dostave zajedničkih ponuda, bez obzira na uredbu odnosa između njih.
- Ponuditelj, odnosno gospodarski subjekt s kojim je sklopljen ugovor ima mogućnost tokom provedbe ugovora o javnoj nabavi od naručitelja zahtijevati:
 - izmjenu podugovaratelja u onom dijelu ugovora koji je provizorno dao u podugovor,
 - etabliranje jednog ili nekoliko novih podugovaratelja pod uvjetom da ne prelazi 30% vrijednosti ugovora o javnoj nabavi (bez PDV-a), bez obzira je li ista uvrštena u predugovor,
 - preuzimanje provedbe dijela ugovora o javnoj nabavi koji je provizorno dao u podugovor.
- Ukoliko se određeni dijelovi ugovora o javnoj nabavi stavljaju u podugovor, onda za obavljeni dio ugovora, naručitelj direktno plaća podugovaratelju.
- Sva potrebna jamstva određena Dokumentacijom o nabavi, ponuditelj dostavlja na Žiro račun naručitelja.
- Ponuditelj je uz ponudu dužan dostaviti izvornik jamstva u papirnatom obliku, ukoliko ne uplaćuje novčani polog. Novčani iznos određen za jamstvo za ozbiljnost ponude iznosi 150.000,00 kuna.
- Jamstvo za uredno ispunjenje okvirnog sporazuma potrebno je dostaviti u roku od osam dana od dana sklapanja i potpisivanja okvirnog sporazuma, a ono iznosi 10% ukupne vrijednosti okvirnog sporazuma (bez poreza na dodanu vrijednost).
- Gospodarski subjekt svoju ponudu u elektroničkom obliku treba dostaviti u Elektronički oglasnik javne nabave najkasnije do 22.08.2022. godine do 09:00 sati kada ujedno počinje javno otvaranje ponuda u prostorijama Naručitelja.
- Naručitelj ima obvezu vraćanja Jamstva za ozbiljnost ponude u vremenskom periodu od deset dana, od dana potpisivanja Okvirnog sporazuma. Isti je potrebno pohraniti na adekvatan način.

- Vremenski periodu u kojem se donosi Odluka o odabiru ponuditelja, odnosno Odluka o poništenju postupka javne nabave je šezdeset dana od dana isteka vremenskog roka za dostavu ponude. Sve odluke, odnosno Odluka o odabiru ili Odluku o poništenju postupka javne nabave zajedno s preslikom zapisnika o pregledu i ocjeni objavit će se u Elektroničkom oglasniku javne nabave.
- Valuta ponude je kuna, a plaćanje se vrši bez predujma sukladno dostavljenim podacima o stvarno isporučenoj količini u roku od trideset dana od dana ispostave računa.
- Gospodarski subjekt ima obvezu dokazivanja kako ima dozvolu Hrvatske energetske regulatorne agencije za vršenje energetske djelatnosti trgovine na veliko naftnim derivatima prema Zakonu o energiji.
- Za rješavanje o žalbe zadužena je Državna komisija za kontrolu postupaka javne nabave, a pravo na žalbu ima svaki gospodarski subjekt koji ima ili je imao pravni interes za dobivanje ugovora o javnoj nabavi i koji je pretrpio ili bi mogao pretrpjeti štetu od navodnoga kršenja subjektivnih prava.

6.2. Zapisnik o otvaranju ponude

Upisnik o zaprimanju ponuda koje se dostavljaju odvojeno za: Lož ulje za osnovne i srednje škole Brodsko-posavske županije

Tablica 6. Upisnik ponuda

Br. omota ponude	PUNI NAZIV I ADRESA SJEDIŠTA PONUDITELJA	Datum i vrijeme zaprimanja ponude	Ponuda pristigla		
			Zatvorena da/ne	Otvorena da/ne	Oštećena da/ne
1.	INA d.d., Zagreb Klasa: 406-01/22-01/45 Urbroj: 22-4	29.07.2022. u 9,32 sati	da	ne	ne
2.	PETROL d.o.o., Zagreb Klasa: 406-01/22-01/45 Urbroj: 22-5	16.08.2022. u 10,50 sati	da	ne	ne

Izvor: <https://eojn.nn.hr/Oglasnik/>

Otvaranje ponuda započelo je 22.08.2022. u 9:00 sati u Brodsko-posavskoj županiji, a postupak su provodile tri predstavnice Brodsko-posavske županije. Pristiglo je dvije ponude putem elektroničkog oglasnika, a prikazane su u tablici 4.

Tablica 7. Pristigle ponude

R.br.	Naziv, adresa, sjedište i MB/OIB ponuditelja	Naziv predmeta/grupe	Izmjena/dopuna	Neotvorena ponuda da/ne	Navod od koliko je dijelova ponuda izrađena	Procijenjena vrijednost predmeta/grupe	Cijena ponude (bez PDV-a)	Cijena ponude (s PDV-om)
1.	PETROL d.o.o., Savska Opatovina 36, 10090 Zagreb, 75551985023, 112/2022	Lož ulje za osnovne i srednje škole Brodsko-posavske županije	NE	DA	2	5.200.000,00	4.860.000,00	6.075.000,00
2.	INA – Industrija nafte d.d., Avenija V. Holjevca 10, 10020 Zagreb, 27759560625, 50001106-2271/22	Lož ulje za osnovne i srednje škole Brodsko-posavske županije	NE	DA	2	5.200.000,00	4.822.200,00	6.027.750,00

Izvor: <https://eojn.nm.hr/Oglasnik/>

Primjedbi nazočnih opunomoćenih delegata naručitelja i ponuditelja na otvaranje ponuda nije bilo, a javno otvaranje ponuda dovršeno je u 9:04. Zapisnik je dan na uvid, kontrolu sadržaja, signaturu opunomoćenim delegatima ponuditelja. Svim opunomoćenim delegatima ponuditelja je dopušten uvid u ponudbeni list svake ponude.

6.3. Zapisnik o pregledu i ocjeni ponuda

Zapisnik o pregledu i ocjeni ponuda sadrži sljedeće podatke:

1. Opći podaci naručitelja: BRODSKO-POSAVSKA ŽUPANIJA
2. Predmet nabave: Nabava lož ulja za osnovne i srednje škole Brodsko-posavske županije
3. Procijenjena vrijednost nabave: 5.200.000,00 kuna (bez PDV-a)
4. Vrsta postupka nabave: Otvoreni postupak javne nabave velike vrijednosti
5. Evidencijski broj nabave: E-VV-8/22
6. Datum slanja obavijesti o nadmetanju, datum objave te broj objave poziva na nadmetanje iz Elektroničkog oglasnika javne nabave Narodnih novina:

Datum slanja Obavijesti o nadmetanju: 14.08.2022.

Datum objave Obavijesti o nadmetanju: 18.08.2022.

Broj objave u EOJN RH: 2022/ S OF2-0028254

Datum slanja Obavijesti o nadmetanju u Službenom listu Europske unije: 14.08.2022.

Datum objave Obavijesti o nadmetanju u Službenom listu Europske unije: 18.08.2022.

Broj objave: 2022/ S 137-391451

7. Podaci o preliminarnom savjetovanju sa zainteresiranim gospodarskim subjektima: Preliminarno savjetovanje sa zainteresiranim subjektima trajao je od 05.07.2022. do 11.07.2022. Izvješće o provedenom prethodnom savjetovanju objavljeno je 12.07.2022. u Elektroničkom oglasniku javne nabave. Tijekom savjetovanja nije bilo primjedbi i prijedloga gospodarskih subjekata. Tijekom savjetovanja nije bilo sastanaka sa gospodarskim subjektima.
8. Datum i vrijeme početka otvaranja ponude: 22.08.2022. u 9:00 sati
9. Datum početka i pregleda i ocjene ponuda: 23.08.2022.
10. Naziv i sjedište ponuditelja prema redoslijedu zaprimanja ponuda:
 1. PETROL d.o.o., Savska Opatovina 36, 10090 Zagreb, 75551985023, 112/2022
 2. INA – Industrija nafte d.d., Avenija V. Holjevca 10, 10020 Zagreb, 27759560625, 50001106-2271/22
11. Analitički prikaz zahtijevanih i dostavljenih jamstava za ozbiljnost ponude prikazana je u tablici 5.

Tablica 8. Analitički prikaz traženog i dostavljenih jamstava za ozbiljnost ponude

NAZIV I SJEDIŠTE PONUDITELJA	Ponuditelj je uz ponudu dužan dostaviti izvornik jamstva u papirnatom obliku, ukoliko ne uplaćuje novčani polog. Iznos jamstva za ozbiljnost ponude je 150.000,00 kuna. Jamstvo se prilaže u obliku zadužnice ili bjanko zadužnice popunjene i ovjerene sukladno Pravilniku o obliku i sadržaju zadužnice (NN 115/12, 82/1) potvrđene od javnog bilježnika.	Odbijanje ponude: DA/NE
PETROL d.o.o., Savska Opatovina 36, 10090 Zagreb	Dostavljena: Bjanko zadužnica -Dužnik: PETROL d.o.o. -Iznos: 500.000,00 kuna -Potpisana -Potvrda- Javni bilježnik Željka Maroslavac Ocjena: Bjanko zadužnica je valjana	NE
INA - Industrija nafte d.d., Avenija V. Holjevca 10, 10020 Zagreb	Dostavljena: Zadužnica -Dužnik: INA – Industrija nafte d.d. -Iznos: 150.000,00 kuna -Potpisana -Potvrda- Javni bilježnik Željka Maroslavac Ocjena: Zadužnica je valjana	NE

Izvor: <https://eojn.mn.hr/Oglasnik/>

Prema podacima iz tablice vidljivo je kako su obje pristigle ponude valjane i nemaju osnovu za odbijanje.

12. Analitički prikaz zahtijevanih kriterija za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta i isporučenih dokumenata prikazan je u tablici 9.

Tablica 9. Analitički prikaz traženih kriterija za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta i dostavljenih dokumenata:

RED. BROJ PONUDE	NAZIV I SJEDIŠTE PONUDITELJA	ODSUTNOST OSNOVA ZA ISKLJUČENJE GOSPODARSKOG SUBJEKTA		Isključenje gospodarskog subjekta: DA/NE	ISPUNJAVANJE TRAŽENIH KRITERIJA ZA ODABIR GOSPODARSKOG SUBJEKTA (UVJETI SPOSOBNOSTI)		
		Nekažnjavanost sukladno čl. 251 ZJN 2016. (točka 3.1.1. DON-a)	Ispunjena obveza plaćanja dospjelih poreznih obveza i obveza za mirovinsko i zdravstveno osiguranje sukladno čl. 252 ZJN 2016. (točka 3.1.2. DON-a)		Sposobnost za obavljanje profesionalne djelatnosti:	Tehnička i stručna sposobnost:	Odbijanje ponude: DA/NE
1.	PETROL d.o.o., Savska Opatovina 36, 10090 Zagreb	eESPD	eESPD	NE	eESPD	eESPD	NE
2.	INA - Industrija nafte d.d., Avenija V. Holjevca 10, 10020 Zagreb	eESPD	eESPD	NE	eESPD	eESPD	NE

Izvor: <https://eojn.nn.hr/Oglasnik/>

Sukladno podacima iz tablice 9. vidljivo je kako su zadovoljeni i kriteriji kojima se ne isključuje niti jedan gospodarski subjekt iz javne nabave.

13. Nema ponuditelja koji ne zadovoljava mjerila za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta

14. Valjanosti ponuda prema obliku, sadržaju i cjelovitosti prikazan je u tablici 10.

Tablica 10. Prikaz valjanosti ponuda prema obliku, sadržaju i cjelovitosti

REDNI BROJ PONUDE	NAZIV I SJEDIŠTE PONUDITELJA	Uvez ponude	Popunjen troškovnik	ESPD obrazac/obrasci	Izjava o roku isporuke	Izračun cijene na dan 18.07.2022.	Odbijanje ponude: DA/NE
1.	PETROL d.o.o., Savska Opatovina 36, 10090 Zagreb	+	+	+	+	+	NE
2.	INA - Industrija nafte d.d., Avenija V. Holjevca 10, 10020 Zagreb	+	+	+	+	+	NE

Izvor: <https://eojn.nn.hr/Oglasnik/>

Prema podacima iz tablice može se uočiti kako oba ponuditelja ispunjavaju sve kriterije odnosno obje ponude su valjane prema obliku, sadržaju i cjelovitosti.

15. Ponude vezano za ostvarivanje zahtjeva i uvjeta vezanih uz predmet nabave i tehničke specifikaciji

Tablica 11. Analiza ponuda vezano za ostvarivanje zahtjeva i preduvjeta dogovorenih uz predmet nabave i tehnička specificiranja

REDNI BROJ PONUDE	NAZIV I SJEDIŠTE PONUDITELJA	Ispunjenje zahtjeva u pogledu opisa predmeta nabave i tehničkih specifikacija	Odbijanje ponude: DA/NE
1.	PETROL d.o.o., Savska Opatovina 36, 10090 Zagreb	+	NE
2.	INA - Industrija nafte d.d., Avenija V. Holjevca 10, 10020 Zagreb	+	NE

Izvor: <https://eojn.nn.hr/Oglasnik/>

Oba ponuđača ispunjavaju zahtjev u pogledu opisa predmeta nabave i tehničkih specifikacija.

16. Pojašnjenje ili upotpunjavanje informacija ili dokumenata

Tablica 12. Podaci o pojašnjenju ili upotpunjavanju informacija ili dokumenata

REDNI BROJ PONUDE	NAZIV I SJEDIŠTE PONUDITELJA	Ispunjenje zahtjeva u pogledu opisa predmeta nabave i tehničkih specifikacija	Odbijanje ponude: DA/NE
1.	PETROL d.o.o., Savska Opatovina 36, 10090 Zagreb	+	NE
2.	INA - Industrija nafte d.d., Avenija V. Holjevca 10, 10020 Zagreb	+	NE

Izvor: <https://eojn.nn.hr/Oglasnik/>

17. Zadovoljavanje ostalih uvjeta iz dokumentacije

Tablica 13. Prikaz ispunjenja ostalih uvjeta iz dokumentacije

REDNI BROJ PONUDE	NAZIV I SJEDIŠTE PONUDITELJA	Jezik ponude: hrvatski	Valuta: kuna	Rok valjanosti ponude: najmanje 90 dana od isteka roka za dostavu ponuda	Cijena ponude bez PDV-a (kn)	Cijena ponude nakon računске kontrole (kn)	Ukupna cijena ponude (kn)	Ukupna cijena ponude nakon računске kontrole (kn)	Prihvati ispravka računске pogreške	Ocjena
1.	PETROL d.o.o., Savska Opatovina 36, 10090 Zagreb	+	+	+	4.860.000,00	4.860.000,00	6.075.000,00	6.075.000,00	/	valjana
2.	INA - Industrija nafte d.d., Avenija V. Holjevca 10, 10020 Zagreb	+	+	+	4.822.200,00	4.822.200,00	6.027.750,00	6.027.750,00	/	valjana

Izvor: <https://eojn.nn.hr/Oglasnik/>

Tablica prikazuje kako je ostala dokumentacija ponuditelja valjana.

18. Analiza valjanih ponuda prema kriteriju odabira

Tablica 14. Analiza valjanih ponuda prema kriteriju odabira

KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE	1. kriterij: Cijena = 90%, 90 bodova Ponuditelj koji je dostavio ponudu sa najnižom cijenom dobiva 90 bodova, a svaka druga ponuda razmjerno niži broj bodova prema formuli kako slijedi Kriterij cijene = $\frac{\text{najniža ponuđena cijena}}{\text{cijena iz ponude}} \times 90$	2. kriterij: Rok isporuke (iskazan u satima) = 10%, 10 bodova		Ukupno
		Rok isporuke robe:	Broj bodova:	
PONUDELJ		Od 0-24 sata	10	
		Od 25-48 sati	5	
		Od 49-72 sata	2	
		Više od 72 sata	0	
PETROL d.o.o., Savska Opatovina 36, 10090 Zagreb	C=4.822.200,00/4.860.000,00*90 C=89,37	RJ=10 (ponudio rok od 0-24h)		99,37
INA - Industrija nafte d.d., Avenija V. Holjevca 10, 10020 Zagreb	C=4.822.200,00/4.822.200,00*90 C=90,00	RJ=10 (ponudio rok od 0-24h)		100,00

Izvor: <https://eojn.mn.hr/Oglasnik/>

Prema podacima iz tablice kako je prema kriterijima INA ostvarila maksimalan broj bodova odnosno 100, dok je PETROL ostvario 99,37 bodova.

19. Rangiranje valjanih ponuda prema kriteriju odabira

Tablica 15. Rangiranje valjanih ponuda prema kriteriju odabira

RB	PONUDELJ	BODOVI
1.	INA - Industrija nafte d.d., Avenija V. Holjevca 10, 10020 Zagreb	100,00
2.	PETROL d.o.o., Savska Opatovina 36, 10090 Zagreb	99,37

Izvor: <https://eojn.mn.hr/Oglasnik/>

20. Dostava upotpunjenih popratnih dokumenata temeljem ESPD-a: Od ekonomski najpovoljnijeg ponuditelja zatražena je dostava ažuriranih popratnih dokumenata.

21. Podaci i rezultat provjere ponuditelja koji je dostavio ekonomski najpovoljniju ponudu s kojim naručitelj namjerava sklopiti ugovor: Naručitelj je putem EOJN RH preuzeo dostupne ažurirane popratne dokumente za ponuditelja INA – Industrija nafte d.d.: Izvještaj o podacima iz Sudskog registra, Potvrda porezne uprave, Uvjerenje iz kaznene evidencije Ministarstva pravosuđa, u skladu s čl. 30 st. 3. Pravilnika o dokumentaciji o nabavi te ponudi o postupcima javne nabave. Iz preuzetih podataka utvrđeno je da pojedini članovi nemaju prebivalište u Republici Hrvatskoj te je zatražena dostava informacija o

državljanstvu svih članova upravnog i nadzornog odbora društva te izjavu o nekažnjavanju. Ponuditelj je u roku dostavio tražene dokumente.

Naručitelj je od ponuditelja zatražio ažurirane popratne dokumente – popis glavnih isporuka robe dana 31.08.2022. koje je ponuditelj dostavio 02.09.2022.

22. Odabrani ponuditelj INA – Industrija nafte d.d., Avenija V. Holjevca 10, Zagreb je dostavio prikladnu, prihvatljivu i pravilnu ponudu, odnosno valjanu ponudu, koja je odabrana prema kriteriju za odabir ponuda, temeljem postupka pregleda i ocjena ponuda sukladno uvjetima i odredbama dokumentacije o nabavi.
23. Nema podataka o dijelu ugovora koji se daju u podugovor i podaci o podugovarateljima.
24. S obzirom da dio ponude – jamstvo za ozbiljnost ponude iz tehničkih razloga nije moguće dostaviti putem Elektroničkog oglasnika javne nabave RH u dokumentaciji o nabavi propisan je način dostave istog u papirnatom obliku.
25. Predlaže se donošenje Odluke o odabiru, koje je navedeno u točki 22.
26. Pregled i ocjena ponuda završen je 07.09.2022.
27. Ime i prezime te potpis osoba koje su izvršile pregled i ocjenu ponude

6.4. Odluka o odabiru

Nakon završetka Zapisnika o pregledu i ocjeni ponuda obavljena je Odluka o Odabiru. Odlukom o odabiru najpovoljnije ponude u postupku javne nabave lož ulja za osnovne i srednje škole Brodsko-posavske županije, te sukladno Zakonu o javnoj nabavi (NN 120/16) 07.09.2022. odabran je ponuđač INA – Industrija nafte d.d., a po izvršnosti Odluke sklopljen je Okvirni sporazum na dvije godine i Ugovor s jednim gospodarskim subjektom. Nakon pregleda i ocjene ponuda, sukladno kriteriju odabira –ekonomski najpovoljnije ponude, propisanim u Dokumentaciji o nabavi, ponuditelj je ocijenjen kako slijedi:

1. INA – Industrija nafte d.d. – 100 bodova
2. Petrol d.d. – 99,37 bodova

Slijedom navedenog odabire se ponuda, ponuditelja INA – Industrija nafte d.d. u iznosu 4.822.200,00 kuna (bez PDV-a), odnosno 6.027.750,00 kuna (s PDV-om).

Nakon provedenog postupka javne nabave može se zaključiti kako na području Republike Hrvatske vlada određena vrsta monopola vodeće industrije nafte na ovom području, a to je INA d.d. U jednu ruku to je vidljivo u broju prijavljenih na oglas javne nabave, odnosno da se uz izabrano poduzeće prijavilo samo jedno, a to je Petrol. A s druge strane obzirom da je INA d.d. vodeća naftna kompanija ima moć rušenja cijene, odnosno mogućnost prijave na javnu nabavu uz konkurentniju, odnosno nižu cijenu bez značajnih gubitka zbog svoje veličine i položaja. Određena prednost poduzeća koje je odabrano procesom javne nabave je i ta da cijene ovise o stanju na tržištu, odnosno podložna su promjenama te nisu u svakom trenutku iste, a to je vidljivo i u razdoblju kada su nakon pandemijskog razdoblja cijene doživjele značajan rast što se odrazilo i na računima škola prilikom nabavke lož ulja kada je cijena porasla za nešto više od 50%.

7. ZAKLJUČAK

Sourcing, termin poznat kao nabava, praksa je lociranja i odabira tvrtki ili pojedinaca na temelju postavljenih kriterija. Nabava se u poslovanju provodi na mnogo različitih područja i iz različitih razloga. Jedna od najčešćih upotreba izvora je upravljanje opskrbnim lancem. Poduzeća koja mogu pronaći najprikkladnije dobavljače po najnižoj cijeni mogu razviti konkurentsku prednost. Pronalaženje je također podskup regrutiranja, koji proaktivno traži najtalentiranije kandidate za određenu ulogu. Outsourcing je uobičajena tehnika pri kojoj tvrtke ugovaraju poslovnu funkciju, obično nešto što nije kritično, poput obračuna plaća, dobavljaču treće strane. Kao dio procesa outsourcinga, tvrtke će sastaviti popis potencijalnih trećih strana i izabrati najprikkladniju za svoje potrebe.

Ciljevi upravljanja nabavom općenito su nabava robe i usluga najviše kvalitete po najnižoj cijeni za stvaranje krajnjeg proizvoda. Međutim, postoje mnogi ciljevi i prekretnice na putu koje je potrebno ispuniti da bi se to dogodilo. Slika zaludenog za članak o ciljevima upravljanja nabavom učinkovito. Na primjer, svaki odjel nabave želi smanjiti troškove i biti produktivniji, pa su to konkretni ciljevi. Kada se planiraju vlastiti ciljevi upravljanja nabavom, u redu je biti fleksibilan. Samo je potrebno shvatiti da premještanjem većine svojih ciljeva u e-format poduzeće može učiniti svoj postupak nabave za plaćanje transparentnim, može se surađivati s više dobavljača na skupljoj i široj razini s više mreža, te se može procijeniti i upravljati rizikom na mnogo širem planu.

Javna nabava odnosi se na kupnju dobara, usluga i radova od strane vlada i poduzeća u državnom vlasništvu. Budući da javna nabava čini znatan dio novca poreznih obveznika, od vlada se očekuje da je provedu učinkovito i uz visoke standarde ponašanja kako bi se osigurala visoka kvaliteta pružanja usluga i zaštitio javni interes. Načelo prikazuje zakon koji se treba povoditi ili direktivu koju je potrebno povoditi. Načela su u suštini povezana uz ponašanje koje se delegira kao pravično, odnosno ono koje je preporučljivo za opće dobro, etično i moralno. U nešto široj interpretaciji načela su usko povezana s čovjekom i društvom uopćeno jer mu se pruža mogućnost djelovanja sukladno načelima koja su prethodno općeprihvaćena.

U radu je prikazan primjer javne nabave Brodsko-posavske županije. Odlukom o odabiru najpovoljnije ponude u postupku javne nabave lož ulja za osnovne i srednje škole Brodsko-posavske županije, te sukladno Zakonu o javnoj nabavi (NN 120/16) 07.09.2022. odabran je ponuđač INA – Industrija nafte d.d., a po izvršnosti Odluke sklopljen je Okvirni sporazum na dvije godine i Ugovor s jednim gospodarskim subjektom.

Nakon provedenog postupka javne nabave može se zaključiti kako na području Republike Hrvatske vlada određena vrsta monopola vodeće industrije nafte na ovom području, a to je INA d.d. U jednu ruku to je vidljivo u broju prijavljenih na oglas javne nabave, odnosno da se uz izabrano poduzeće prijavilo samo jedno, a to je Petrol. A s druge strane obzirom da je INA d.d. vodeća naftna kompanija ima moć rušenja cijene, odnosno mogućnost prijave na javnu nabavu uz konkurentniju, odnosno nižu cijenu bez značajnih gubitka zbog svoje veličine i položaja. Određena prednost poduzeća koje je odabrano procesom javne nabave je i ta da cijene ovise o stanju na tržištu, odnosno podložna su promjenama te nisu u svakom trenutku iste, a to je vidljivo i u razdoblju kada su nakon pandemijskog razdoblja cijene doživjele značajan rast što se odrazilo i na računima škola prilikom nabavke lož ulja kada je cijena porasla za nešto više od 50%.

8. LITERATURA

1. Bahre, H.D., Kowalski, A.D., Muller, S., Sand, R., van Zundert, K. (2017). *Priručnik o nabavi i upravljanju kategorijama: Podrška sustavu središnje javne nabave u sklopu SDUSJN (tijelo središnje javne nabave Republike Hrvatske)*. Zagreb: Eu twinning light projekt.
2. Dunković, D. (2013). *Uloga logistike i nabave u razvoju logističke mreže industrijskih proizvođača*.
<ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/osi/bulimm/PDF/BusinessLogisticsinModernManagement12/blimm1205.pdf> [pristupljeno 15.06.2023.]
3. Elektronički oglasnik javne nabave. <https://eojn.nn.hr/Oglasnik/> [pristupljeno 15.06.2023.]
4. E-sourcing: *What Are the Goals of Procurement Management?*
<https://www.ecsourcinggroup.com/what-are-the-goals-of-procurement-management>
[pristupljeno 03.07.2023.]
5. European Commission: *Public procurement*. https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement_hr [pristupljeno 18.06.2023.]
6. Ferišak, V. (2006). *Nabava: politika, strategija, organizacija, management*. 2. aktualizirano i dopunjeno izdanje. Zagreb: vlastita naklada.
7. Imarticus: *Role And Importance Of Sourcing In Supply Chain*.
<https://blog.imarticus.org/role-and-importance-of-sourcing-in-supply-chain/> [pristupljeno 03.07.2023.]
8. Ivanušec, D. et al. (2005). *Osnovne novog sustava javne nabave*. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika.
9. Ivaković, Č., Stanković, R., Šafran, M. (2010). *Špedicija i logistički procesi*. Zagreb: Fakultet prometnih znanosti.
10. Knežević, B. (2012). *Nabava i logistika u trgovini*. Zagreb: Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet.

11. Krpan, Lj., Varga, D., Maršanić, R.(2005). *Organizacijska struktura nabave u poslovnim procesima*. Tehnički glasnik 9, 3(2015), 327-336.

https://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=215296 [pristupljeno 18.06.2023.]

12. Kent, T., Omar, O. (2003). *Retailing*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 297.-319.

13. Perčić, G., Kozina, G. (2011). *Značaj logističkog procesa nabave u poslovnom sustavu*. Hrčak. 5(1). https://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=127740 [pristupljeno 18.06.2023.]

14. Purchasing procurement center: *Definition of sourcing*. <https://www.purchasing-procurement-center.com/definition-of-sourcing.html> [pristupljeno 03.07.2023.]

15. Šorić, K. (2015). *Lanac opskrbe kao konkurentska prednost*. Profitiraj.hr

<http://profitiraj.hr/lanac-opskrbe-kao-konkurentska-prednost/> [pristupljeno 18.06.2023.]

16. Segetlija, Z. (2002). *Uvod u poslovnu logistiku*. Osijek: Ekonomski fakultet

17. Varga, D., Maršanić, R. (2015). *Organizacijska struktura nabave u poslovnim procesima*. Hrčak. 9(3). https://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=215296 [pristupljeno 03.07.2023.]

18. Zakon o javnoj nabavi. <https://www.zakon.hr/z/223/Zakon-o-javnoj-nabavi> [pristupljeno 18.06.2023.]

19. Žibret, B. (2007). *Strateška nabava, put do ostvarenja međunarodne konkurentnosti*. Zagreb: Naklada MATE d.o.o./ZSEM

9. POPIS SLIKA I TABLICA

Popis slika:

Slika 1. Tok informacija i materijala u sourcingu.....	9
Slika 2. Logistički aspekt sourcinga.....	12
Slika 3. Analiza dobavljača.....	13
Slika 4. Struktura javnih naručitelja koji su objavljivali ugovore u EOJN u 2021. godine....	18
Slika 5. Struktura sektorskih naručitelja koji su objavljivali ugovore u EOJN u 2021. godine.....	18
Slika 6. Objava u Elektroničkom oglasniku javne nabave.....	20

Popis tablica:

Tablica 1. Ugovori o javnoj nabavi u EOJN u 2021. godini.....	17
Tablica 2. Popis škola koji sudjeluju u Okvirnom sporazumu	25
Tablica 3. Troškovnik.....	26
Tablica 4. Kriterij odabira ponude	29
Tablica 5. Kriterij ponude	30
Tablica 6. Upisnik ponuda	32
Tablica 7. Pristigle ponude.....	33
Tablica 8. Analitički prikaz traženog i dostavljenih jamstava za ozbiljnost ponude.....	34
Tablica 9. Analitički prikaz traženih kriterija za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta i dostavljenih dokumenata.....	35
Tablica 10. Prikaz valjanosti ponuda prema obliku, sadržaju i cjelovitosti	35
Tablica 11. Analiza ponuda vezano za ispunjavanje zahtjeva i uvjeta vezanih uz predmet nabave i tehničke specifikacije.....	36
Tablica 12. Podaci o pojašnjenju ili upotpunjavanju informacija ili dokumenata.....	36
Tablica 13. Prikaz ispunjenja ostalih uvjeta iz dokumentacije.....	36
Tablica 14. Analiza valjanih ponuda prema kriteriju odabira.....	37
Tablica 15. Rangiranje valjanih ponuda prema kriteriju odabira	37