

Kriterij za odabir ponude - ENP

ŠTO JE ENP?!

NOVI KONCEPT ENP-a

- „ekonomski najpovoljnija ponuda“ kao glavni koncept
 - ...sve pobjedničke ponude naposljetku trebale bi biti odabrane u skladu s onim što **pojedini javni naručitelj smatra** da je ekonomski najpovoljnije rješenje između ponuđenih*

*Uvodna izjava 89 Direktive 2014/24/EU

SVRHA ENP-a

- identificirati ponudu koja daje najbolju vrijednost za uloženi novac
- omogućiti usporedbu ponuda i po drugim kriterijima osim po cijeni
- identificirati ponudu koja u najvećoj mjeri zadovoljava zahtjeve naručitelja, uključujući kriterije zaštite okoliša i društveni interes, kada je to važno

ENP PREMA ZJN 2016

ZJN 2016 – KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE

Čl. 283. – 288.

- Ekonomski najpovoljnija ponuda (ENP) - jedini kriterij za odabir
- ENP se može utvrditi na temelju:
 - Cijene
 - Troška (pristup isplativosti npr. trošak životnog vijeka proizvoda)
 - Najboljeg omjera između cijene i kvalitete (karakteristike dosadašnje kvalifikacije ENP-a – kriteriji povezani s predmetom ugovora: npr. kvalitativni, ekološki, socijalni)

ZJN 2016 – CIJENA

- Naručitelj ne smije odrediti samo cijenu ili samo trošak kao jedini kriterij za odabir ponude te u tom slučaju relativni ponder cijene ili troška ne smije biti veći od 90 %
- Iznimno, cijena 100%:
 - pregovarački postupak bez prethodne objave
 - ugovori na temelju okvirnog sporazuma
 - društvene i druge posebne usluge
 - nabava za potrebe obrane i sigurnosti
 - nabava za potrebe
- Čelnik središnjeg tijela državne uprave može javnim naručiteljima iz svog djelokruga odlukom odrediti relativne pondere za pojedine vrste predmeta nabave, s time da relativni ponder cijene ili troška ne smije biti veći od 90%

ZJN 2016 – Trošak životnog vijeka proizvoda

- obuhvaća troškove koji proizlaze iz korištenja predmeta nabave
- može obuhvaćati sve ili dio sljedećih troškova:
 - 1) troškove koje snose javni naručitelji ili drugi korisnici poput troškova:
 - a. nabave;
 - b. uporabe, kao što je potrošnja energije i drugih resursa;
 - c. održavanja;
 - d. zbrinjavanja, kao što su troškovi prikupljanja i recikliranja;
 - 2.) troškovi utjecaja proizvoda, usluga ili radova tijekom njihovog životnog vijeka na okoliš (npr. troškovi emisije stakleničkih plinova, emisije drugih zagađivača i sl.).

ZJN 2016 – Najbolji omjer cijene i kvalitete

- Kriteriji ENP-a mogu obuhvaćati na primjer:
 1. kvalitetu, uključujući tehničku vrijednost, estetske i funkcionalne značajke, pristupačnost, rješenje za sve korisnike, društvene, okolišne i inovativne značajke te trgovanje i uvjete trgovanja
 2. organizaciju, kvalifikacije i iskustvo osoblja angažiranog na izvršenju određenog ugovora, ako kvaliteta angažiranog osoblja može značajno utjecati na razinu uspješnosti izvršenja ugovora, ili
 3. usluge nakon prodaje i tehničku pomoć, uvjete isporuke kao što su datum isporuke, proces isporuke i rok isporuke ili rok izvršenja.

ZJN 2016 – KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE

- ne smiju biti diskriminirajući
- moraju biti povezani s predmetom nabave te
- moraju omogućiti učinkovito nadmetanje

- naručitelj mora odrediti kriterije za odabir ponude na način koji mu omogućava učinkovit pregled i ocjenu ponuda te provjeru informacija dostavljenih od ponuditelja, a u slučaju dvojbe mora učinkovito provjeriti točnost dostavljenih podataka i dokaza u ponudi

ZAŠTO KORISTITI ENP?

- Dobivanje veće vrijednosti za novac
- Nagrađivanje dodatne kvalitete u robi, radovima i uslugama
- Vrednovanje i drugih troškova vezanih uz predmet nabave prilikom odabira ponude
- Manji cjeloživotni troškovi

ODABIR GS VS ODABIR PONUDE

ODABIR GS vs ODABIR PONUDE

UVJETI SPOSOBNOSTI

- Sposobnost za obavljanje profesionalne djelatnosti
- Ekonomska i financijska sposobnost
- Tehnička i stručna sposobnost
- Ocjenjivanje je li GS sposoban izvršiti ugovor

➤ VEZANI UZ GS

ODABIR PONUDE

- Kriteriji za odabir najpovoljnije ponude između svih valjanih ponuda koje su podnijeli sposobni GS
- ### ➤ VEZANI UZ PONUDU I PREDMET NABAVE

MOGUĆE POGREŠKE

- uvjeti sposobnosti ne smiju se koristiti kao kriteriji za određivanje ENP – **najčešća pogreška!**
- cilj naručitelja je odabrati najbolju ponudu sposobnog ponuditelja, a ne najспособnijeg ponuditelja
- odluka DKOM-a (Klasa: UP/II-034-02/15-01/215 iz lipnja 2015.)
 - kriterij 1a – popis ugovora o izvršenim uslugama u prethodnih 5 godina – 30 bodova – **osnova za poništenje postupka!**
 - kriterij 1b – specifično iskustvo stručnjaka – 40 bodova

IZNIMKA

- Uvodna izjava 94 Direktive 2014/24/EU
- ako je **kvaliteta zaposlenog osoblja relevantna za razinu uspješnosti izvršenja ugovora**, javni naručitelji također **bi trebali** biti u mogućnosti **kao kriterij za dodjelu koristiti** organizaciju, **kvalifikacije i iskustvo osoblja** angažiranog za izvršenje određenog ugovora jer to može utjecati na kvalitetu izvršenja ugovora i shodno tome na ekonomsku vrijednost ponude.
- to bi, primjerice, mogao biti slučaj u ugovorima o intelektualnim uslugama, poput usluga savjetovanja ili arhitektonskih usluga

*Presude Suda EU: predmet T-447/10, Evropaïki Dynamiki i predmet C-601/13, Ambisig

IZNIMKA

- Čl. 268.1.8 – tehnička i stručna sposobnosti
- obrazovne i stručne kvalifikacije pružatelja usluge ili izvođača radova ili njihova rukovodećeg osoblja, **pod uvjetom da se oni ne ocjenjuju u okviru kriterija za odabir ponude**
- PAZI – nema dvostrukog bodovanja!!!

IZNIMKA - PRIMJERI

- predmet Ambisig C-601/13 iz 2015 – intelektualne usluge
- ocjena tima: 40 %
 - pri čemu se uzima u obzir sastav tima, njegovo dokazano iskustvo i analiza akademskog i profesionalnog životopisa članova tima
- kvaliteta i prednosti ponuđene usluge: 55 %
 - opća ocjena predložene strukture, uključujući program rada: 0 do 20 %
 - opis tehničke metode koja će se koristiti i metoda djelovanja: 0 do 15 %
 - opis metoda provjere i kontrole kvalitete posla u okviru različitih područja djelovanja: 0 do 20 %
- ukupna cijena: 5 %

IZNIMKA - PRIMJERI

- naručitelj je odredio sljedeće kriterije:
 1. reference ponuditelja odnosno broj poslova iste ili slične vrste prema predmetu nabave
 2. reference ponuditelja odnosno broj osoba kojima raspolaže, a koje posjeduju strukovnu sposobnost, stručno znanje i iskustvo potrebno za izvršavanje usluga, a vezane su za predmet nabave
 3. cijena ponude
- 1. ne može predstavljati kriterij ekonomski najpovoljnije ponude, jer se radi o ocjeni referenci ponuditelja
- 2. ne može – jer boduje broj osoba kojima ponuditelj raspolaže, a ne kvalitetu stručnog osoblja kao ponuđenog sredstva za izvršenje ugovora
- Rješenje DKOM-a br. 740, listopad 2016

PONDERI

PONDERI

- u dokumentaciji o nabavi mora se odrediti relativni ponder koji dodjeljuje svakom pojedinom kriteriju koji je odabran u svrhu određivanja ENP, osim kada se on utvrđuje samo na temelju cijene
- ponderi se mogu izraziti određivanjem raspona s odgovarajućom maksimalnom razlikom, a ako ponderiranje nije moguće zbog objektivnih razloga, naručitelj navodi kriterije od najvažnijeg prema manje važnom

PRIMJERI PONDERA

- relativni značaj kriterija
- određivanjem raspona s odgovarajućom maksimalnom razlikom
- navesti sve kriterije po redoslijedu od najvažnijeg do najmanje važnog

Cijena	80%
Kvaliteta	15%
Rok isporuke	5%

Cijena	0-80 bodova
Kvaliteta (teh.značajke)	0-15 bodova
Rok isporuke	0-5 bodova

Cijena	1
Kvaliteta	2
Rok isporuke	3

UVRIJEŽENI OMJERI CIJENE I KVALITETE

Vrsta nabave	Opis	Preporučeni odnos cijene i kvalitete
Uobičajena nabava	Niske vrijednosti / velike količine	90:10 - 80:20
	Puno različitih proizvoda	
Nabava od većeg značaja	Nabave velike vrijednosti	70:30 - 60:40
	Puno mogućih ponuditelja	
	Tržišno natjecanje utječe na smanjenje cijene	
Kompleksna nabava	starteški predmeti nabave	60:40 - 50:50 - 40:60
	Mali broj potencijalnih ponuditelja	
	velika razina potrošnje	
	specifikacija može biti kompleksna	

METODOLOGIJA BODOVANJA

METODOLOGIJA BODOVANJA

APSOLUTNI MODEL

- ocjena pojedine ponude ne ovisi o ostalim ponudama i ponuditelj uvijek zna koliko će bodova dobiti
- za svaki od kriterija odabira utvrđuje se određeni novčani iznos ne cjenovnim kriterijima ne pridaje se relativni značaj u % već novčana vrijednost
- daje točnije rezultate i naručitelj točno zna koliko je spreman platiti za kvalitetu
- za njegovu primjenu potrebno je dobro poznavati tržište

RELATIVNI MODEL

- ocjena pojedine ponude ovisi o najnižoj ili najvišoj cijeni ostalih ponuda
- ocjena ponude ne ovisi isključivo o kvaliteti same ponude nego o sadržaju ostalih ponuda
- naručitelj određuje relativni značaj pojedinog kriterija u % - veće je bolje ili manje je bolje
- jednostavniji je u primjeni jer ne zahtijeva od naručitelja da unaprijed odredi vrijednost jedinica kvalitete
- ponuditelj ne može unaprijed izračunati koliko će bodova dobiti

METODOLOGIJA BODOVANJA

APSOLUTNI MODEL

- **Korak 1:**
svakoj ponudi dodjeljuje se određeni broj bodova na temelju necjenovnih kriterija
- **Korak 2:**
bodovi dodijeljeni u prvom koraku pretvaraju se u novčane iznose koji se dodaju ili oduzimaju od ponuđene cijene i dobiva se “kvalitativno usklađena cijena.”
- **Korak 3:**
ponude se uspoređuju jedna s drugom i odabire se ponuda s najnižom “kvalitativno sklađenom cijenom”

RELATIVNI MODEL

- **Korak 1:**
Određuje se relativna važnost kriterija u % i pretvara se maksimalni broj bodova
- **Korak 2:**
Na temelju definiranog pravila za dodjelu bodova (formule) pridružuju se bodovi ponudama po kriterijima
- **Korak 3:**
Ponude se rangiraju prema zbroju bodova po kriterijima i odabire se ona s najviše bodova

PRIMJER APSOLUTNOG MODELA

- Fotokopirni uređaji - kriteriji ENP: **cijena, rok isporuke , rok odaziva na servisnu intervenciju**
- rok isporuke:
 - određen je rok isporuke od najviše četiri mjeseca (obvezni zahtjev)
 - ako ponuditelj ponudi kraći rok isporuke, **ostvaruje pravo na sljedeći odbitak od ponuđene cijene:**
 - za isporuku u roku od jednog mjeseca – 300.000 kn
 - za isporuku u roku od dva mjeseca – 200.000 kn
 - za isporuku u roku od tri mjeseca – 100.000 kn
- rok odaziva:
 - rok odaziva od najviše 36 sati (obvezni zahtjev)
 - ako ponuditelj ponudi kraći rok odaziva, **ostvaruje pravo na sljedeći odbitak od ponuđene cijene:**
 - za odaziv u roku od pet sati – 200.000 kn
 - za odaziv u roku od 10 sati – 100.000 kn
 - za odaziv u roku od 24 sata – 50.000 kn
- svaka ponuda se neovisno o bilo kojoj drugoj ponudi ocjenjuje uz primjenu sljedeće formule:
- **Usklađena cijena = cijena ponude – novčana vrijednost roka isporuke – novčana vrijednost roka odaziva**

PRIMJER APSOLUTNOG MODELA

Kriterij	Ponuda 1	Ponuda 2	Ponuda 3
Cijena	2.250.000	2.350.000	2.300.000
Rok isporuke	3 mjeseca	2 mj	2 mj
Rok odaziva na servisnu intervenciju	24 sata	10 sati	24 sati

Kriterij	Ponuda 1	Ponuda 2	Ponuda 3
Cijena	2.250.000,00	2.350.000,00	2.300.000,00
Rok isporuke	100,000.00	200.000,00	200.000,00
Rok odaziva	50,00	100.000,00	50.000,00
Usklađena/ Poredbena cijena	2.100.000,00	2.050.000,00	2.050.000,00

PRIMJER RELATIVNOG MODELA

- Električna energija - kriteriji ENP:
 - **Cijena 90%**
 - **Udio električna energija iz obnovljivih izvora 10%**
- Cijena
 - Ponuda, koja u usporedbi s ostalim ponudama nudi najnižu ukupnu cijenu, dobiva najviše bodova.
 - Naručitelj će ponude bodovati do 90 bodova, i to tako, da će najjeftinija ponuda dobiti najveći broj bodova, svaki sljedeći u odnosu na prethodnu razmjerno manji broj bodova, prema formuli:
 - $C = C_{min}/C_n \times 90$ pri čemu je:
 - C – broj bodova za kriterij cijena,
 - C_{min} – ponuda s najnižom ukupnom cijenom
 - C_n – ukupna cijena usporedne ponude
- Udio iz obnovljivih izvora energije
 - kriterij primjenjuje se visina ponuđene količine obnovljivih izvora u postocima (%)
 - udio električne energije dobivene iz obnovljivih izvora mora minimalno iznositi 10%
 - ponuda koja u usporedbi s ostalim ponudama nudi najviši udio obnovljivih izvora, dobiva najviše bodova, a ostale se ponude izračunavaju prema formuli:
 - $Z = 10/(Z_{max} - Z_{10}) \times (Z_y - Z_{10})$ pri čemu je:
 - Z = broj bodova za kriterij: električna energija iz obnovljivih izvora
 - 10 = težinski udio
 - Z_y = ponuđeni % udjela obnovljivih izvora energije ponude za koju se računaju bodovi
 - Z₁₀ = obveznih minimalnih 10% udjela obnovljivih izvora energije
 - Z_{max} = % iz ponude s najvišim udjelom obnovljivih izvora energije

METODOLOGIJA BODOVANJA

- Kombinacija relativnog i apsolutnog modela
- relativni model: ponudi se dodjeljuje najveći broj bodova za ponuđenu najnižu cijenu
- apsolutni model: kvalitativnim kriterijima dodijele se bodovi po unaprijed određenim bodovnim ljestvicama
 - npr. minimalno osobno iskustvo do 3 godine (prag)
 - 3 do 5 godina iskustva = 5 bodova
 - 5 do 10 godina iskustva = 7 bodova;
 - više od 10 godina iskustva = 10 bodova
- zbrajanjem ostvarenih bodova utvrđuje se ukupan broj bodova za svaku ponudu

NEKA PITANJA ZA POMOĆ

- Kvaliteta / tehničke prednosti:
 - hoće li proizvod ili usluga odgovarati predviđenoj namjeni?
 - koja je kvaliteta materijala kod građevinskih radova?
 - je li proizvod kompatibilan s postojećim sustavom?
 - sigurnost proizvoda /usluge?
- Dizajn, estetske i funkcionalne osobine:
 - kako će proizvod izgledati? Ima li ergonomske karakteristike?
 - je li proizvod jednostavan za korištenje? (broj klikova ...)
- Održavanje, usluga nakon prodaje i tehnička pomoć:
 - kakva je podrška potrebna i je li dostupna na cijelom području koje je potrebno naručitelju?
 - koliko ima i kakav je raspored (distribucija) servisnih centara?
 - je li podrška dostupna 24/7?

NEKA PITANJA ZA POMOĆ

- Datum isporuke i rok isporuke ili rok izvršenja:
 - koje je zajamčeno vrijeme od narudžbe do isporuke ili pružanja usluga?
 - vremenski period za odaziv u slučaju intervencije (IT sustav)?
- Ekonomičnost:
 - jesu li u cijenu uključeni svi troškovi uključujući nabavnu cijenu, operativne troškove (održavanje, potrošnja energije / goriva), potrošni materijal (dijelovi) i zbrinjavanje proizvoda?
 - koji su troškovi dostave, instalacije, edukacije?
 - hoće li proizvod biti isplativ tijekom cijelog životnog vijeka?
- Ekološke osobine:
 - koja je min razina emisije CO₂?
 - koliki je udio energije iz obnovljivih izvora ?
 - imaju li nuđeni artikli oznaku ekološkog proizvoda?
 - koja je razina energetske učinkovitosti?

SPECIFIČNE SITUACIJE

FIKSNA CIJENA

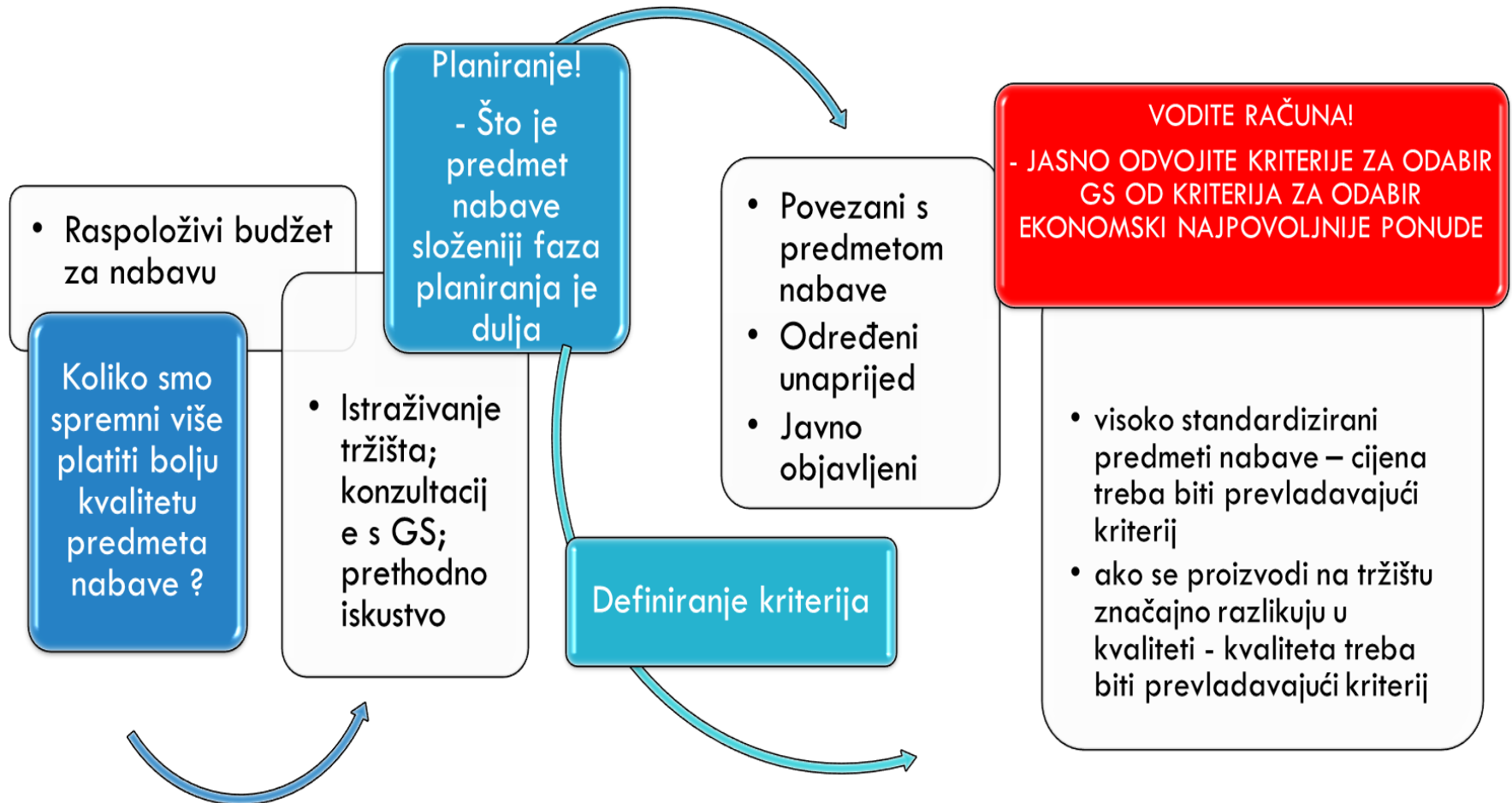
- Element troška može biti i u obliku fiksne cijene ili troška na temelju čega se gospodarski subjekti natječu samo po kriterijima kvalitete
- Ako je cijena određene robe ili naknada za određene usluge propisana zakonom ili drugim propisom, javni naručitelj ne smije u postupcima javne nabave koristiti cijenu kao kriterij za odabir ponude

POLJOPRIVREDNO-PREHRAMBENI PROIZVODI I HRANA

- naručitelj treba uzeti u obzir kriterije kojima se vrednuju:
- proizvodi koji su proizvedeni u sustavima kvalitete poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda → sezonski, ekološki, integrirani proizvodi i dr.
- hrana proizvedena po standardima kvalitete za hranu utvrđenim u nacionalnim propisima o poljoprivredi i hrani
- hrana koja je održivo proizvedena i prerađena čime je stvorena hrana više vrijednosti u pogledu veće svježine ili nižeg opterećenja okoliša → kraći prijevoz, manje transporta, manje opterećena materijalima za pakiranje, u pakiranjima koja su izrađena od okolišu prihvatljivih i/ili recikliranih materijala i dr.
- Ministarstvo poljoprivrede → smjernice

REZIMIRAJMO

DEFINIRANJE KRITERIJA



KRITERIJI ZA ODABIR PONUDE

- ne smiju dati neograničenu slobodu izbora javnom naručitelju
- moraju osigurati mogućnost učinkovitog nadmetanja
- moraju biti popraćeni specifikacijama kojima se omogućuje učinkovita provjera ponuda
- naručitelje treba poticati da odaberu kriterije za dodjelu putem kojih će osigurati visokokvalitetne radove, robu ili usluge koje su najbolje prilagođene njihovim potrebama

VALJA IMATI NA UMU

- ENP – koristimo da bi smo potaknuli ponuditelje da ponude višu kvalitetu, tj. da dobijemo najbolji odnos između cijene i kvalitete
- nepravilno postavljeni odnosi između kriterija može utjecati na to da nema nikakvog kvalitativnog pomaka
- hoćemo li moći pratiti izvršenje ugovora na način da osiguramo izvršenje u „obećanoj” kvaliteti?
- ukoliko se ne izvršava ponuđena kvaliteta penali moraju biti u onom iznosu koliko je ta dodatna kvaliteta „koštala” u ponudi

PREPORUKE

- započeti s jednostavnijim postupcima odnosno jednostavnijim kriterijima
- zatražiti pomoć korisnika i stručnih službi
- provesti tehničke konzultacije radi istraživanja tržišta i provjere kriterija ekonomski najpovoljnije ponude u praksi
- praksa DKOM-a i Suda EU
- kontinuirana edukacija

KORISNE POVEZNICE

- <http://javnanabava.hr/>
- http://www.javnanabava.hr/userdocsimages/userfiles/file/Smjernice/Smjernice_01-ENP.pdf
- http://www.hkig.hr/fdsak3jnFsk1Kfa/izdvojeno/Smjernice_za_javnu_nabavu_inzenjerskih_usluga-2016.pdf
- http://ec.europa.eu/environment/gpp/eu_gpp_criteria_en.htm
- http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/guidance_public_proc_hr.pdf

HVALA NA POZORNOSTI!