



Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta  
Uprava za politiku javne nabave

## ***SMJERNICE br. 2***

# **KRITERIJI ZA ODABIR EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJE PONUDE**

***verzija 1.0***

***Datum izdavanja: lipanj 2017. godine***

*Sukladno potrebama smjernice će se dopunjavati, a svaka nova verzija bit će označena novim brojem i datumom izdavanja.*

## Sadržaj

A. UVOD.....	3
B. EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJA PONUDA .....	4
1. Kriteriji za kvalitativan odabir gospodarskog subjekta i kriteriji za odabir ponude .	5
2. Pravila određivanja kriterija odabira ponude .....	7
3. Pojedini kriteriji koji se koriste za odabir ekonomski najpovoljnije ponude .....	10
3.1. CIJENA .....	10
3.2. TROŠAK ŽIVOTNOG VIJEKA PROIZVODA .....	11
3.3. NAJBOLJI OMJER CIJENE I KVALITETE .....	12
4. Metodologija ocjene ekonomski najpovoljnije ponude .....	16
5. Primjer apsolutnog modela ocjene ponuda .....	18
6. Primjer relativnog modela ocjene ponuda .....	21

## A. UVOD

Kriteriji za odabir ponude temelj su na kojem naručitelj bira najbolju ponudu - ponudu koja najbolje zadovoljava postavljene zahtjeve. Kriterije odabira ponude naručitelj mora postaviti unaprijed u dokumentaciji o nabavi i oni ne smiju ograničavati pošteno tržišno natjecanje.

Zakon o javnoj nabavi (NN 12/16; dalje u tekstu ZJN 2016) kao jedini kriterij odabira ponude u postupcima javne nabave propisuje kriterij ekonomski najpovoljnije ponude.

Pri postavljanju kriterija koji se primjenjuju za odabir ponude naručitelj treba postupati u skladu sa sljedećim načelima:

**Jednaki tretman, tržišno natjecanje i zabrana diskriminacije** – kriteriji za odabir ponude ne smiju biti diskriminirajući, moraju biti povezani s predmetom nabave i ne smiju narušavati slobodu tržišnog natjecanja.

**Transparentnost** – kriteriji za odabir ponude moraju biti unaprijed određeni i objavljeni. Svrha ovakvoga postupanja je osigurati da:

- potencijalni ponuditelji mogu pripremiti ponude na prikladan način u svrhu što boljeg zadovoljavanja postavljenih prioriteta od strane naručitelja;
- ocjena ponuda bude provedena na transparentan način te što objektivnije;
- relevantni dionici (primjerice, žalbeno tijelo, revizori, unutarnje kontrole, druga tijela vlasti s različitim nadzornim funkcijama ili gospodarski subjekti) mogu nadzirati postupak u svrhu sprječavanja uporabe diskriminacijskih kriterija.

ZJN 2016 člancima 283.-288. propisuje da se ekonomski najpovoljnija ponuda može utvrditi na temelju:

- ✓ Cijene
- ✓ Troška (pristup isplativosti npr. trošak životnog vijeka proizvoda)
- ✓ Najboljeg omjera između cijene i kvalitete (kriteriji povezani s predmetom ugovora: npr. kvalitativni, ekološki, društveni).

## B. EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJA PONUDA

Ekonomski najpovoljnije ponuda kao koncept podrazumjeva da naručitelj ekonomsku prednost pojedine ponude mjeri i uspoređuje s odabranim kriterijima vezanim uz predmet nabave koji služe za identificiranje „najbolje“ ponude. Pri korištenju kriterija ENP-a naručitelj može osim cijene uzeti u obzir i druge kriterije poput kvalitete, roka isporuke ili usluga nakon prodaje. Svakom odabranom kriteriju naručitelj pridaje relativni ponder koji odražava njegovu relativnu važnost u odnosu na druge kriterije. Svrha kriterija ENP-a jest odabrati ponudu koja nudi najbolju vrijednost za uloženi novac.

**Vrijednost za novac** – Termin “vrijednost za novac” znači optimalnu kombinaciju različitih kriterija (vezanih ili nevezanih uz troškove) koji zajedno zadovoljavaju zahtjeve naručitelja. Međutim, elementi koji čine optimalnu kombinaciju kriterija razlikuju se od nabave do nabave i ovise o rezultatima koje naručitelj želi ostvariti kroz pojedinu nabavu. Koncept vrijednosti za novac prepoznaje činjenicu da roba, radovi i usluge nisu homogeni, tj. da se razlikuju u kvaliteti, izdržljivosti, trajnosti, dostupnosti i ostalim karakteristikama proizvoda i elementima povezanim uz njihovu prodaju. Smisao traženja vrijednosti za novac je u tome da naručitelji teže nabavi optimalne kombinacije značajki koje zadovoljavaju njihove potrebe. Dakle, razlike u kvaliteti, trajnosti, izdržljivosti, itd. proizvoda koji se nude mjere se u odnosu na njihov trošak. U nekim slučajevima mudrije je platiti više za proizvod s niskim troškovima održavanja, nego platiti manje za proizvod s visokim troškovima održavanja, jer će kroz period amortizacije početno skuplji proizvod za naručitelja u pravilu biti ukupno jeftiniji.

### ***Prednosti kriterija ENP-a***

- daje mogućnost naručitelju uzimanje u obzir kvalitativne aspekte
- daje mogućnost naručitelju uzimanje u obzir inovacije ili inovativna rješenja. To je posebno važno za male i srednje poduzetnike koje su izvor inovacija i važnih istraživačkih i razvojnih aktivnosti. Naručitelj može razmotriti troškove životnog ciklusa, a ne samo izravne troškove nabave (ili početne nabavne cijene) u skladu s postavljenim specifikacijama.

---

## 1. Kriteriji za kvalitativan odabir gospodarskog subjekta i kriteriji za odabir ponude

---

Kvalitativni odabir gospodarskih subjekata i odabir ponude dvije su različite aktivnosti u postupku javne nabave; vode ih različita pravila i konceptijski se razlikuju.

- **Kriteriji za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta** – primjenjuju se pri ocjenjivanju jesu li gospodarski subjekti (ponuditelji ili natjecatelji) kvalificirani i sposobni izvršiti ugovor. Stoga su oni vezani uz gospodarske subjekte.
- **Kriteriji za odabir ponude** – primjenjuju se pri ocjenjivanju - koja je ponuda od onih koje zadovoljavaju postavljene specifikacije i zahtjeve, najbolja. Stoga se ovi kriteriji odnose na ponude.

### Mogu li se uvjeti sposobnosti koristiti i za odabir ponude?

Koncepcijska razlika između uvjeta sposobnosti i kriterija za odabir ponuda je jasna. Oni imaju različite namjene. Stoga se uvjeti sposobnosti u pravilu ne mogu koristiti kao kriteriji za određivanje ENP-a.

### Mogu li se kriteriji za odabir ponude koristiti i kao uvjeti sposobnosti?

Kriteriji odabira ponude ne mogu se koristiti kao uvjeti sposobnosti. Sposobnost gospodarskih subjekata za izvršenje ugovora ne može biti utvrđena na temelju mjerila (npr. kvalitete i cijene) njihovih ponuda. Ako gospodarski subjekt ne zadovoljava postavljene kriterije za kvalitativni odabir, njegova ponuda ne može biti ocijenjena samo zato što je ekonomski najpovoljnija.

Važno je da naručitelj prilikom utvrđivanja kriterija koje će koristiti za odabir ponude ima na umu da mu je cilj odabrati „najbolju“ ponudu sposobnog ponuditelja, a ne „najsposobnijeg“ ponuditelja.

Kao kriterij odabira ponude naručitelji mogu primjerice ocjenjivati kako će predloženi tim gospodarskog subjekta surađivati u upravljanju radovima/uslugama radi izvršavanja ugovora; metodologiju izvršenja radova u sklopu projekta; način uporabe resursa dostupnih za određeni projekt; razumijevanje određenog projekta;

načine/metode osiguravanja da će radovi biti izvršeni na vrijeme; upravljanje rizicima; pristup zaštiti na radu.

Naručitelji se u primjeni ENP-a susreću s pitanjem ocjenjivanja prethodnog iskustva i stručnih kvalifikacija osoblja gospodarskog subjekta. Kao što je već navedeno, kriteriji za kvalitativni odabir odnose se na gospodarskog subjekta te među ostalim uključuju i profesionalno i tehničko znanje, dok se s druge strane kriteriji odabira ponude odnose na ponudu. Prije stupanja na snagu EU direktiva iz javne nabave 2014/24/EU i 2014/25/EU kriteriji kao što su iskustvo gospodarskog subjekta, stručno osoblje ili oprema primarno su se smatrali isključivo uvjetima sposobnosti gospodarskog subjekta, a ne kriterijima odabira ponude. Na to je jasno ukazao Europski sud u slučaju Lianakis (Slučaj C-532/06, *Emm. G. Lianakis AE, Sima Anonymi Techniki Etaireia Meleton kai Epivlepseon and Nikolaos Vlachopoulos vs. Dimos Alexandroupolis and Others*, paragraf 32.).

Međutim, novija sudska praksa ukazuje da postoje iznimne situacije u kojima je moguće primijeniti prethodno iskustvo kao kriterij odabira. Takvu iznimku utvrdio je Opći sud (*General Court*) u predmetu T-447/10 (*Evropaiki Dynamiki – Proigmena Systimata Tilepikoinonion Pliroforikis kai Tilematikis AE*). Sud je utvrdio da mogu postojati okolnosti u kojima je dozvoljeno ocjenjivati životopise članova tima u fazi odabira ponude. Sud je utvrdio da „...u slučaju kada se ugovor odnosi na usluge iznimne tehničke prirode, a precizan predmet usluge koje će se pružati, određuje se postupno kako izvršenje tog ugovora napreduje, tehničke vještine i profesionalno iskustvo članova predloženog tima mogu imati utjecaj na kvalitetu usluga koje se pružaju temeljem tog ugovora. U takvoj situaciji, tehničke vještine i profesionalno iskustvo mogu odrediti tehničku vrijednost ponude ponuditelja, i posljedično njegovu ekonomsku vrijednost.“

Ova sudska praksa kodificirana je u novim direktivama iz javne nabave čime se jasno dala mogućnost korištenja kriterija poput organizacije, kvalifikacije i iskustva osoblja angažiranog na izvršenju određenog ugovora za odabira ekonomski najpovoljnije ponuda, ali isključivo u onim situacijama kada kvaliteta angažiranog osoblja može značajno utjecati na razinu uspješnosti izvršenja ugovora.

---

## 2. Pravila određivanja kriterija odabira ponude

---

ZJN 2016 postavlja opća pravila koja se primjenjuju pri određivanju različitih kriterija za odabir ponude, postavljajući pritom i obveze objave u vezi tih kriterija.

U slučaju ENP-a naručitelj primjenjuje različite kriterije povezane s predmetom nabave, primjerice: cijenu, kvalitetu, tehničke prednosti, estetske i funkcionalne značajke, ekološke i inovativne značajke, usluge nakon prodaje i tehničku pomoć, datum isporuke, proces isporuke i rok isporuke ili rok izvršenja, operativne troškove, i sl.

Naručitelj ima diskrecijsko pravo biranja primjenjivih kriterija. Međutim, ovo pravo nije neograničeno. Odabrani kriteriji moraju biti povezani s predmetom nabave (to je izričito navedeno u članku 285. ZJN 2016).

Zahtjev da kriteriji moraju biti povezani s predmetom nabave onemogućava naručitelja da odabire kriterije koji bi se odnosili na sekundarne politike, poput ekološke ili društvene politike, ako su ti kriteriji odabrani samo radi općenitog promicanja takve politike i nisu izravno povezani s predmetom nabave. Primjerice, ako naručitelj nabavlja fotokopirni uređaj, pitanje koristi li se ponuditelj u svom poslovanju recikliranim papirom nije kriterij za odabir ponude koji je neposredno povezan s fotokopirnim uređajem. U ovom slučaju važnije bi bilo pitanje kako ponuditelj obavlja popravke fotokopirnog uređaja za vrijeme trajanja jamstvenog roka ili kako ih odlaže na kraju njihovog životnog vijeka, kao i jednostavnija pitanja za bodovanje kao što su rok isporuke, duljina jamstvenog roka ili potrebno vrijeme za odaziv na servisnu intervenciju. Isto tako, naručitelj ne može dodijeliti dodatne bodove ponudi samo zato što ponuditelj općenito primjenjuje dobru politiku očuvanja okoliša u svom poslovanju. Ovaj stav potvrdio je Europski sud u slučaju Wienstrom, C-448-01, EVN AG and Wienstrom GmbH vs. Austria.

Odabrani kriteriji moraju imati za cilj prepoznavanje ponude koja nudi najbolju vrijednost za novac, i ne može imati za cilj neke druge namjene. Ova činjenica uvijek se iznova naglašava u presudama Europskoga suda.

Naručitelj mora u dokumentaciji o nabavi navesti slijedeće:

- kriterije koji predstavljaju ENP, te
- relativni ponder svakog pojedinog kriterija (osim kad se on utvrđuje samo na temelju cijene) ili opadajući redoslijed važnosti tih kriterija (tamo gdje po mišljenju naručitelja značaj nije moguće pridati).

Naručitelj, dakle, mora navesti relativni ponder koji pridaje svakom pojedinom kriteriju. Ti se ponderi mogu izraziti određivanjem raspona (postotno, brojčano i sl.) s odgovarajućom maksimalnom razlikom. Ako iz dokazivih razloga prema mišljenju naručitelja nije moguće navesti relativni ponder kriterija, naručitelj mora navesti sve kriterije po redoslijedu od najvažnijeg do najmanje važnog.

Dakle, ZJN 2016 izričito navodi da, tamo gdje po mišljenju naručitelja nije moguće vrednovanje, treba navesti kriterije koji će se primjenjivati po redoslijedu od najvažnijeg do najmanje važnog (članak 286. točka 2.). Jedan od razloga zašto vrednovanje možda nije moguće jest složenost predmeta nabave. U svakom slučaju, trebalo bi izbjeći navođenje kriterija padajućim redoslijedom važnosti. Ovaj sustav zapravo ne daje ponuditeljima unaprijed informaciju o relativnom značaju koji svakom kriteriju pridaje naručitelj. Posljedično, ovaj sustav otežava ponuditeljima pripremu prikladnih ponuda dok istovremeno naručitelju olakšava skrivanje proizvoljnih i diskriminirajućih odluka tijekom evaluacije ponuda.

Kako bi bila zajamčena objektivnost kriterija koji se primjenjuju te kako bi se spriječila neograničena sloboda izbora naručitelju, kriteriji moraju biti oblikovani na precizan i što mjerljiviji način, tj. na način koji omogućava da ponuditelji pripremaju ponude uzimajući u obzir način na koji će se obavljati ocjena/evaluacija ponuda. Što su kriteriji objektivniji, precizniji i mjerljiviji, to je teže prikriti diskriminatorne i proizvoljne odluke.

Praktično govoreći, kriteriji koje naručitelj može primijeniti pri odabiru ENP-a određuju se tako da zadovoljavaju postavljene tehničke specifikacije.

Priprema tehničkih specifikacija i kriterija ENP-a usko su povezane. Specifikacije se ne mogu pripremiti bez razmatranja kriterija koji će se primjenjivati i obratno, kriteriji se ne mogu odrediti bez određivanja specifikacija.



Naručitelj može u tehničkoj specifikaciji odrediti minimalne tehničke karakteristike (vrijednosti) koje sve ponude moraju zadovoljiti, što se ocjenjuje po principu ispunjava/ne ispunjava, i tada dodijeliti bodove onim ponudama čije karakteristike prelaze traženi minimum. Bodovi odražavaju razinu koliko pojedina ponuda nadilazi minimalne tehničke karakteristike koje je naručitelj odlučio dodatno bodovati. U pravilu naručitelj ne boduje sve tehničke karakteristike, već samo one koje su po mišljenju naručitelja važne za određeni predmet nabave.

---

### 3. Pojedini kriteriji koji se koriste za odabir ekonomski najpovoljnije ponude

---

Praksa je pokazala da cijena uvijek ima značajnu ulogu među kriterijima za odabir ENP-a. Kod robe i radova njezin udjel obično prelazi i 50% dok kod pojedinih intelektualnih usluga kriterij cijene može biti manje značajan od kriterija kvalitete.

#### 3.1. CIJENA

Kako bi se dodatno potakla praktična primjena ENP-a ZJN 2016 propisuje da naručitelj ne smije odrediti samo cijenu ili samo trošak kao jedini kriterij za odabir ponude. Relativni ponder (značaj, vrijednost) cijene ili troška, u okviru kriterija ekonomski najpovoljnije ponude, ne smije biti veći od 90 %. Dakle, cijena ili trošak mogu biti i manji od pondera 90%, ali ne i viši te će naručitelji uvijek morati odrediti barem 10 % pondera kao neki drugi (kvalitativni) kriterij.

Iznimka se predviđa u:

- pregovaračkom postupku bez prethodne objave poziva na nadmetanje,
- postupku sklapanja ugovora na temelju okvirnog sporazuma,
- postupku dodjele ugovora za društvene i druge posebne usluge,
- u slučaju javne nabave za potrebe obrane i sigurnosti te
- za potrebe diplomatskih misija i konzularnih ureda Republike Hrvatske u inozemstvu.

U navedenim slučajevima relativni ponder cijene ili troška smije biti i veći od 90%, odnosno i 100%. Dakle, u navedenim slučajevima kriterij odabira ponude može biti samo cijena ili samo trošak.

Radi potrebe prilagodbe sustava javne nabave u prijelaznim i završnim odredbama ZJN 2016 predviđena je odgoda primjene odredaba članka 284. stavka 4. i 5. do 1. srpnja 2017. godine.

### 3.2. TROŠAK ŽIVOTNOG VIJEKA PROIZVODA

Trošak životnog vijeka proizvoda, usluge ili radova 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.).

Kada naručitelji žele ekonomski najpovoljniju ponudu odabrati primjenom troška životnog vijeka tada u dokumentaciji o nabavi moraju odrediti metodologiju izračuna, formulu, koje podatke za izračun moraju dostaviti ponuditelji te koje podatke potrebne za izračun će koristiti naručitelj. Naručitelji ne smiju koristiti metode izračuna koje neopravdano daju prednost ili stavljaju u nepovoljni položaj određene gospodarske subjekte. Metoda izračuna mora se temeljiti na objektivno provjerljivim i ne diskriminirajućim kriterijima, mora biti opće dostupna te ne smije zahtijevati ekstremne napore gospodarskih subjekata kako bi udovoljili traženju naručitelja.

Isto tako, kada je obvezna primjena metode izračuna troškova životnog vijeka propisana posebnim propisom naručitelji moraju koristiti tu metodu. Na razini Europske unije u primjeni je Direktiva 2009/33/EC Europskog parlamenta i vijeća od 23. travnja 2009. godine o promicanju čistih i energetske učinkovitih vozila u cestovnom prijevozu. Ova metodologija prenesena je u hrvatski pravni sustav Zakonom o promicanju čistih i energetske učinkovitih vozila (NN br. 127/13) i Pravilnikom o metodologiji za izračun operativnih troškova tijekom razdoblja eksploatacije vozila za cestovni prijevoz (NN br. 136/13).

### 3.3 NAJBOLJI OMJER CIJENE I KVALITETE

Kada je u pitanju odabir ekonomski najpovoljnije ponude na temelju najboljeg omjera cijene i kvalitete, naručitelj može koristiti neke od slijedećih kriterija na koje upućuje ZJN 2016:

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 (datum isporuke, proces isporuke i rok isporuke ili rok izvršenja).

Isto tako naručitelji pri nabavi prehrambenih proizvoda i hrane trebaju 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, te hrana koja je održivo proizvedena i prerađena, čime je stvorena hrana više vrijednosti u pogledu veće svježine ili nižeg opterećenja okoliša (kraćeg prijevoza, manje transporta, manje opterećena materijalima za pakiranje te u pakiranjima koja su izrađena od okolišu prihvatljivih i/ili recikliranih materijala i dr.).

Pored kriterija cijene naručitelj se može koristiti i drugim, prethodno spomenutim, kriterijima kao što su:

#### 1) Kvaliteta

Naručitelj već prilikom opisa predmeta nabave određuje obvezne karakteristike predmeta nabave kao i konkretne minimalne zahtjeve po pitanju kvalitete. Pored tih obveznih zahtjeva kvalitete, naručitelj može željeti i dodatnu kvalitetu. Ako naručitelj želi koristiti kriterij kvalitete mora jasno navesti što ta kvaliteta znači i koje su njene karakteristike na način da taj kriterij bude što mjerljiviji: masa uredskog papira u gramima po kvadratnom metru, dodatna mjera izdržljivosti za školski namještaj, brzina ispisa stranica kod pisača i sl. Koliko je kvaliteta relevantna naručitelju

izražava se udjelom kojeg naručitelj pridaje kvaliteti u odnosu na cijenu i druge kriterije koje je odredio za odabir ENP-a.

## **2) Tehnička vrijednost**

Kada je tehnička vrijednost bitna naručitelju, ona se može koristiti kao kriterij za odabir ponude. Uz obvezne zahtjeve i tehničke specifikacije koje predmet nabave mora zadovoljiti, naručitelj može posebno vrednovati i tehničku vrijednost predmeta nabave.

Naručitelj, primjerice kod nabave informatičke opreme, sastavlja popis obveznih zahtjeva u vezi s tehničkim karakteristikama koje informatička oprema minimalno mora ispunjavati. Samo ponude koje zadovoljavaju minimalne zahtjeve smatrat će se prihvatljivima i dalje će se ocjenjivati u skladu s kriterijem ENP-a. Pri tome naručitelj boduje ispunjavanje dodatnih/boljih tehničkih karakteristika pri čemu je obvezan definirati vrijednost pojedine dodatne osobine, kao i koliko mu je ta tehnička vrijednost relevantna u odnosu na cijenu i druge kriterije koje je odredio za odabir ENP-a, a što iskazuje kroz broj bodova koje dodjeljuje za tu karakteristiku.

## **3) Estetske i funkcionalne značajke**

Funkcionalne značajke osobito su bitne primjerice kod radova. Naručitelj određuje minimalne zahtjeve i specifikacije uz mogućnost upućivanja na norme. Pored tih minimalnih zahtjeva funkcionalne značajke mogu biti jedan od kriterija ENP-a. Također, naručitelji moraju uzeti u obzir da bolje funkcionalne značajke u pravilu znače i početno višu cijenu ponude. S tim u vezi potrebno je odgovarajuće definirati udjel koje funkcionalne značajke zauzimaju u odnosu na ostale kriterije za odabir ENP-a koji se koriste.

Estetske značajke mogu se primjenjivati vezano uz široki krug predmeta nabave, primjerice kod ugovora o javnim radovima za izgradnju građevina u urbanističkim područjima s posebnim kulturološkim obilježjima gdje je estetika posebno važan kriterij.

#### **4) Okolišne značajke**

Pojam „okolišne značajke“ podrazumijeva količinu okolišnih, ekoloških efekata proizvodnje i upotrebe predmeta nabave tijekom trajanja ugovora, odnosno tijekom životnog vijeka proizvoda. Te osobine mogu biti vezane za onečišćenje zraka, potrošnju energije, proizvodnju materijala, ambalažni materijal, sredstva za pranje i čišćenje, itd. Naručitelji mogu definirati ove zahtjeve kao obvezne tehničke specifikacije, a uz ili pored tih obveznih zahtjeva mogu odabrati da im okolišne značajke budu parametar za odabir ponuda na isti način kako je to ranije objašnjeno za kriterij tehničke vrijednosti, pod uvjetom da su te okolišne značajke jasno definirane te da nisu diskriminirajuće.

#### **5) Usluga nakon prodaje i tehnička pomoć**

Kada su dostupnost servisa, tehnička pomoć, edukacija osoblja naručitelja i slične usluge vezane za predmet nabave i prema mišljenju naručitelja potrebne za dobro izvršenje ugovora, naručitelj ih može koristiti kao jedan od kriterija odabira ENP-a.

#### **6) Datum isporuke, rok isporuke i rok izvršenja**

Kada su primjerice datum isporuke, rok isporuke i rok izvršenja prema mišljenju naručitelja ključni za izvršenje konkretnog ugovora, naručitelj ih može koristiti kao jedan od kriterija odabira ENP-a. Naručitelj u DON-u navodi minimalne zahtjeve vezane za datum isporuke, rok isporuke i izvršenja te omogućava ponuditeljima da ponude bolje (u pravilu kraće) rokove u svojoj ponudi.

#### **7) Operativni troškovi**

Kod ovog kriterija u obzir se mogu uzeti primjerice: kod nabave uređaja - troškovi rada i održavanja kao što je potrošnja energenata, potrošnja tonera, obvezni i izvanredni servisi te popravci; kod izgradnje objekata - troškovi grijanja i hlađenja, održavanja i čišćenja; itd. Ovi troškovi mogu se relativno jednostavno procijeniti i njihova ukupna vrijednost za realan rok trajanja može se preračunati u određeni iznos. Kada se operativni troškovi koriste kao jedan od kriterija za odabir ponude, naručitelji u pravilu od ponuditelja zahtijevaju da opišu i navedu operativne troškove u svojoj ponudi.

Prethodno navedeni i opisani kriteriji navedeni su kao primjer i ne ograničavaju naručitelja na primjenu samo tih kriterija. Ako naručitelj smatra da kroz neki drugi kriterij/e može bolje utvrditi ekonomsku prednost ponuda u konkretnom slučaju, može ih odabrati kao kriterij za odabir. Pri tom mora voditi računa da su ti kriteriji objektivni, prikladni za identifikaciju ekonomske vrijednosti ponude, što je više moguće mjerljivi i po mogućnosti izraženi u novčanim jedinicama.

---

## 4. Metodologija ocjene ekonomski najpovoljnije ponude

---

Naručitelj mora unaprijed propisati metodologiju ocjene ENP-a. S obzirom na veliki broj mogućih promjenjivih čimbenika naručitelj treba imati na umu da ne postoji jedinstven model ocjene koji je najučinkovitiji i općeprimjenjiv. Cilj svakog modela je definirati kriterije za ocjenu koji će omogućiti usporedivost ponuda.

### ***Apsolutni modeli ocjene ponuda***

Glavna osobina apsolutnih modela ocjene ponuda je da ocjena pojedine ponude ne ovisi o ostalim ponudama dostavljenim u postupku javne nabave. Naručitelj za svaki od kriterija odabira utvrđuje određeni novčani iznos. Ne-cjenovnim kriterijima odabira ne pridaje se relativni značaj u postotcima, već se svakom kriteriju pridaje određena novčana vrijednost.

Slijedom navedenog, ovaj model ocjene obično se provodi u tri koraka:

Prvi korak: svakoj ponudi dodjeljuje se određeni broj bodova, ovisno o ocjeni ne-cjenovnih kriterija.

Drugi korak: bodovi dodijeljeni u prvom koraku pretvaraju se u novčane iznose koji se dodaju ili oduzimaju od ponuđene cijene. Na ovaj način naručitelj utvrđuje „kvalitativno usklađenu“ cijenu ponude.

Treći korak: ponude se uspoređuju jedna s drugom. ENP je ponuda s najnižom „kvalitativno usklađenom“ cijenom.

### ***Relativni modeli ocjene ponuda***

Glavna osobina relativnog modela je da ocjena pojedine ponude ovisi o ostalim ponudama dostavljenim u postupku javne nabave. Kod ovog modela ocjena pojedine ponude ne ovisi isključivo o „kvaliteti“ same ponude nego i o sadržaju ponuda drugih ponuditelja. Kod ovog modela uobičajeno je da naručitelj odredi relativni značaj pojedinog kriterija za odabir u postotku, nakon čega se relativni značaj pojedinog kriterija pretvara u maksimalan broj bodova.



Kod ovog modela postoji mogućnost da se kriterij cijene i ne-cjenovni kriteriji ocjenjuju prema različitim mjerilima. U takvim slučajevima, u pravilu, broj bodova koji pojedina ponuda dobije za ponuđenu cijenu ovisi o najnižoj i/ili najvišoj cijeni ponuda ostalih ponuditelja u postupku, ovisno o formuli koju naručitelj primjenjuje. S druge strane, broj bodova koje će ponude dobiti za ne-cjenovne kriterije ovise o postavljenim zahtjevima za pojedini kriterij i skali bodova koje je naručitelj odredio za njihovo ispunjavanje. Dakle, ovise isključivo o kvaliteti same ponude (različita mjerila opisana su niže u tekstu kod primjera relativnog modela ocjene ponuda - Opcija I i Opcija II).

Iako se i kod ovog modela metodologija ocjena ponuda javno objavljuje, kao i kod apsolutnog modela, on nije toliko transparentan za ponuditelje s obzirom da im ne omogućava ni teoretsku procjenu uspješnosti vlastite ponude, jer ta uspješnost ovisi o parametrima u ponudama drugih ponuditelja u postupku, koje mu nisu poznate pri podnošenju ponude.

---

## 5. Primjer apsolutnog modela ocjene ponuda

---

U ovom dijelu prikazan je jedan primjer uporabe apsolutnog modela kao pomoć naručiteljima u pripremi u postupaka javne nabave. Primjer sadržava samo neke moguće kriterije i izračune ENP-a, dok u praksi naručitelji ovisno o postupku i predmetu nabave mogu upotrijebiti drugačije elemente primjene ENP-a.

### Predmet nabave:

tri fotokopirna uređaja

### Kriteriji za odabir ponude:

- cijena
- rok isporuke
- jamstveni rok
- vrijeme odaziva na servisnu intervenciju

### Formula:

$$U_P = P_P - P_{RI} - P_G - P_{TO}$$

$U_P$  = usklađena cijena

$P_P$  = cijena ponude

$P_{RI}$  = novčana vrijednost roka isporuke

$P_G$  = novčana vrijednost jamstvenog roka

$P_{TO}$  = novčana vrijednost vremena odaziva

## **Cjenovni kriteriji:**

- cijena iskazana u ponudi koja se ocjenjuje ( $P_P$ ).

## **Ne-cjenovni kriteriji:**

### **Rok isporuke:**

Naručitelj je odredio maksimalni rok isporuke od dva mjeseca. Ponude u kojima je iskazan kraći rok isporuke ostvaruju pravo na umanjeње ponuđene cijene u slijedećim iznosima:

- a) Isporuka u roku od 0 do 15 dana: 10.000 kn
- b) Isporuka u roku od 16 do 30 dana: 7.500 kn
- c) Isporuka u roku od 31 do 45 dana: 3.500 kn.

### **Jamstveni rok:**

Naručitelj je odredio minimalni jamstveni rok od dvije godine. Ponude u kojima je iskazan duži jamstveni rok ostvaruju pravo na umanjeње ponuđene cijene u slijedećim iznosima:

- a) Jamstveni rok od pet godina: 20.000 kn
- b) Jamstveni rok od četiri godine: 10.000 kn
- c) Jamstveni rok od tri godine: 5.000 kn

### **Vrijeme odaziva na servisnu intervenciju:**

Naručitelj je odredio maksimalni rok odaziva na servisnu intervenciju od 48 sati. Ponude u kojima je iskazan kraći rok odaziva ostvaruju pravo na umanjeње ponuđene cijene u slijedećim iznosima:

- a) Odaziv u roku od 0 do 6 sati: 10.000 kn
- b) Odaziv u roku od 7 do 12 sati: 7.500 kn
- c) Odaziv u roku od 13 do 24 sata: 4.000 kn
- d) Odaziv u roku od 25 do 36 sati: 1.500 kn.

### Primjer izračuna za dvije zaprimljene ponude:

#### Podaci iz dostavljenih ponuda

KRITERIJI	Ponuda A	Ponuda B
Cijena ponude (kn)	126.000	144.000
Rok isporuke	30 dana	30 dana
Jamstveni rok	2 godine	3 godine
Vrijeme odaziva na servisnu intervenciju	36 sati	24 sata

#### Izračun

$$\text{FORMULA: } U_P = P_P - P_{RI} - P_G - P_{TO}$$

KRITERIJI	Ponuda A	Ponuda B
Cijena ponude ( $P_P$ ) (kn)	126.000	144.000
Rok isporuke ( $P_{RI}$ ) (kn)	7.500	7.500
Jamstveni rok ( $P_G$ ) (kn)	0	5.000
Vrijeme odaziva na servisnu intervenciju ( $P_{TO}$ ) (kn)	1.500	4.000
<b>USKLAĐENA CIJENA PONUDA (kn)</b>	<b>117.000</b>	<b>127.500</b>

**REZULTAT:** Naručitelj odabire ponudu s najnižom usklađenom cijenom, odnosno ponudu A. Važno je istaknuti da naručitelj pri tome plaća stvarnu cijenu u iznosu 126.000 kuna, jer usklađena cijena ima isključivu svrhu odabira ENP-a.

---

## 6. Primjer relativnog modela ocjene ponuda

---

O ovom dijelu prikazan je jedan primjer uporabe relativnog modela kao pomoć naručiteljima u pripremi u postupaka javne nabave. Primjer sadržava samo neke moguće kriterije i izračune ENP-a, dok u praksi naručitelji ovisno o postupku i predmetu nabave mogu upotrijebiti drugačije elemente primjene ENP-a.

### Predmet nabave:

tri fotokopirna uređaja

### Kriteriji za odabir ponude:

- cijena – 60%
- rok isporuke – 10%
- jamstveni rok – 20%
- vrijeme odaziva na servisnu intervenciju – 10%.

Naručitelj može radi lakšeg računanja svakom kriteriju prema njegovom relativnom značaju dodijeliti maksimalan broj bodova.

- cijena – 60% => 60 bodova
- rok isporuke – 10% => 10 bodova
- jamstveni rok – 20% => 20 bodova
- vrijeme odaziva na servisnu intervenciju – 10% => 10 bodova

### Formula:

$$T = P + R_I + G + T_O$$

T = ukupan broj bodova

P = broj bodova koji je ponuda dobila za ponuđenu cijenu

R<sub>I</sub> = broj bodova koji je ponuda dobila za ponuđeni rok isporuke

G = broj bodova koji je ponuda dobila za ponuđeni jamstveni rok

T<sub>O</sub> = broj bodova koji je ponuda dobila za ponuđeno vrijeme odaziva

## Cjenovni kriterij (P)

Najčešće se koriste dvije formule za izračun bodovne vrijednosti ponuđene cijene. U niže navedenim primjerima maksimalni broj bodova (60) dodijelit će se ponudi s najnižom cijenom. Ovisno o najnižoj cijeni ponude ostale ponude će dobiti manji broj bodova, sukladno slijedećim primjerima formula:

### I. formula

$$P = \frac{P_1}{P_t} * 60$$

P – broj bodova koji je ponuda dobila za ponuđenu cijenu (zaokruženo na cijeli broj)

P<sub>1</sub> – najniža cijena ponuđena u postupku javne nabave

P<sub>t</sub> – cijena ponude koja je predmet ocjene

60 – maksimalni broj bodova

### II. formula

$$P = 60 - \frac{P_t - P_1}{P_h - P_1} * 60$$

P – broj bodova koji je ponuda dobila za ponuđenu cijenu (zaokruženo na cijeli broj)

P<sub>1</sub> – najniža cijena ponuđena u postupku javne nabave

P<sub>h</sub> – najviša cijena ponuđena u postupku javne nabave

P<sub>t</sub> – cijena ponude koja je predmet ocjene

60 – maksimalni broj bodova

## Ne-cjenovni kriterij

Naručitelj određuje maksimalni broj bodova koji će se dodijeliti pojedinom kriteriju. Kod ovog modela postoji mogućnost da se kriterij cijene i ne-cjenovni kriteriji ocjenjuju prema različitim mjerilima. U praksi to znači da broj bodova koje će ponude dobiti za ne-cjenovne kriterije ovise ili o postavljenim zahtjevima za pojedini kriterij i

skali bodova koje je naručitelj odredio za njihovo ispunjavanje (Opcija II) ili o ponuđenom u ponudama drugih ponuditelja.

Opcije I i II za svaki su kriterij navedene kao primjeri, te naručitelj u dokumentaciji točno određuje koji će način izračuna upotrijebiti za pojedini kriterij.

**Rok isporuke (R<sub>I</sub>): maksimalni broj bodova za rok isporuke je 10.**

Opcija I:

Maksimalni dopušteni rok isporuke je 60 dana. Ponuda u kojoj je iskazan najkraći rok isporuke dobiva maksimalni broj bodova. Ovisno o tom najkraćem roku isporuke ostale ponude će dobiti manji broj bodova, sukladno slijedećoj formuli:

$$R_I = \frac{R_{Is}}{R_{It}} * 10$$

R<sub>I</sub> – broj bodova koji je dodijeljen ponuditelju za rok isporuke

R<sub>Is</sub> – najkraći rok isporuke ponuđen u postupku javne nabave

R<sub>It</sub> – rok isporuke koji je ponuđen u ponudi koja se ocjenjuje

10 – maksimalni broj bodova

Opcija II:

Maksimalni dopušteni rok isporuke je 60 dana. Bodovi za kraći ponuđeni rok isporuke dodjeljivat će se u skladu sa slijedećom skalom bodova:

- a) Isporuka u roku od 0 do 15 dana: 10 bodova
- b) Isporuka u roku od 16 do 30 dana: 5 bodova
- c) Isporuka u roku od 31 do 45 dana: 2 boda
- d) Isporuka u roku dužem od 45 dana: 0 bodova

**Jamstveni rok (G): maksimalni broj bodova za jamstveni rok je 20.**

Opcija I:

Minimalni jamstveni rok je dvije godine. Ponuda u kojoj je iskazan najdulji jamstveni rok dobiva maksimalni broj bodova. Ovisno o tom najduljem jamstvenom roku ostale ponude će dobiti manji broj bodova sukladno slijedećoj formuli:

$$G = \frac{G_t}{G_l} * 20$$

G – broj bodova koji je dodijeljen ponuditelju za jamstveni rok

G<sub>t</sub> – jamstveni rok ponuđen u ponudi koja se ocjenjuje

G<sub>l</sub> – najduži ponuđeni jamstveni rok u postupku javne nabave

20 – maksimalni broj bodova

Opcija II:

Minimalni jamstveni rok je dvije godine. Bodovi za ponuđeno duži jamstveni rok dodjeljivat će se u skladu sa slijedećom skalom bodova:

- a) Jamstveni rok od najmanje pet godina: 20 bodova
- b) Jamstveni rok od najmanje četiri godine: 10 bodova
- c) Jamstveni rok od najmanje tri godine: 5 bodova
- d) Jamstveni rok do tri godine: 0 bodova

**Vrijeme odaziva na servisnu intervenciju (T<sub>0</sub>): maksimalni broj bodova za vrijeme odaziva na servisnu intervenciju je 10.**

Opcija I:

Maksimalno dopušteno vrijeme odaziva je 48 sati. Ponuda u kojoj je iskazan najkraći rok odaziva na servisnu intervenciju dobiva maksimalni broj bodova. Ovisno o tom najkraćem roku odaziva ostale ponude će dobiti manji broj bodova, sukladno slijedećoj formuli:



$$T_0 = \frac{T_{Os}}{T_{Ot}} * 10$$

$T_0$  – broj bodova koji je dodjeljen ponuditelju za vrijeme odaziva na servisnu intervenciju

$T_{Os}$  – najkraće vrijeme odaziva na servisnu intervenciju ponuđeno u postupku javne nabave

$T_{Ot}$  – vrijeme odaziva na servisnu intervenciju koje je ponuđeno u ponudi koja se ocjenjuje

10 – maksimalni broj bodova

### Opcija II:

Maksimalno dopušteno vrijeme odaziva je 48 sati. Bodovi za ponuđeno kraće vrijeme odaziva na servisnu intervenciju dodjeljivat će se u skladu sa slijedećom skalom bodova:

- a) Odaziv u roku od 0 do 6 sati: 10 bodova
- b) Odaziv u roku od 7 do 12 sati: 7 bodova
- c) Odaziv u roku od 13 do 24 sata: 4 boda
- d) Odaziv u roku od 25 do 36 sati: 1 bod
- e) Odaziv u roku duljem od 36 sati: 0 bodova

Primjer izračuna za tri zaprimljene ponude i za jednu prikazanu opciju za svaki od kriterija:

**Podaci iz dostavljenih ponuda**

KRITERIJI	Ponuda A	Ponuda B	Ponuda C
Cijena ponude (kn)	126.000,00	144.000,00	144.000,00
Rok isporuke	30 dana	30 dana	30 dana
Jamstveni rok	2 godine	3 godine	3 godine
Vrijeme odaziva na servisnu intervenciju	36 sati	24 sata	12 sati

**Izračun**

CIJENA:

Maksimalni broj bodova je 60.

Naručitelj je odredio primjenu I. formule iz primjera:  $P = \frac{P_1}{P_t} * 60$

$$P(A) = \frac{126.000}{126.000} * 60 = 60 \text{ bodova}$$

$$P(B) = \frac{126.000}{144.000} * 60 = 52,5 = 53 \text{ boda}$$

$$P(C) = \frac{126.000}{144.000} * 60 = 52,5 = 53 \text{ boda}$$

NE-CJENOVNI KRITERIJI:

Naručitelj je u dokumentaciji za nadmetanje za svaki od ne-cjenovnih kriterija odredio primjenu Opcije II iz primjera.

<b>KRITERIJI</b>	<b>Ponuda A</b>	<b>Ponuda B</b>	<b>Ponuda B</b>
Cijena ponude	60	53	53
Rok isporuke	5	5	5
Jamstveni rok	0	5	5
Vrijeme odaziva na servisnu intervenciju	1	4	7
<b>UKUPNI BROJ BODOVA:</b>	<b>66</b>	<b>67</b>	<b>70</b>

**REZULTAT:** najpovoljnija je ona ponuda čiji je ukupni broj bodova najveći odnosno najbliže 100, a to je u ovom slučaju ponuda C.

## Izvori korišteni pri izradi ovih smjernica:

- *Public Procurement Training Manual*, OECD/SIGMA, 2010 – dostupno na <http://www.oecd.org/site/sigma/publicationsdocuments/newpublicprocurementtrainingmanual.htm>
- The Art of identifying „The Most Economically Advantageous Tender“ – the Use of Relative Evaluation Models in Public and Utilities Procurement, Joakim Laver and Olof Larsberger, Hannes Snellman Attorneys Ltd., July 2011. – dostupno na [www.whoswholegal.com](http://www.whoswholegal.com)
- Priručnik EUPPP – Obuka predavača javnih nabavki u BiH, Sarajevo, 2007. – dostupno na <http://www.javnenabavke.ba/publikacije/EUPPP-I.pdf>