

Priručnici za pripremu i provedbu
modela javno-privatnog partnerstva

Priručnik 7
Verzija 2

**Postupak odabira privatnog
partnera – specifičnosti provedbe
projekta po modelu javno-
privatnog partnerstva**

Republika Hrvatska
Agencija za javno-privatno partnerstvo

Travanj, 2014



© COPYRIGHT Agencija za javno privatno partnerstvo, 2014.

Kontakt:

Agencija za javno-privatno partnerstvo

Ulica Grada Vukovara 49/IV

Zagreb, Hrvatska

tel: +385.1.555.0600

fax: +385.1.555.0695

e-mail: info@ajpp.hr

url: www.ajpp.hr

Citiranje:

Agencija za javno-privatno partnerstvo Republike Hrvatske (2014): *Postupak odabira privatnog partnera-specifičnosti provedbe projekta po modelu javno-privatnog partnerstva,*

Priručnici za pripremu i provedbu modela javno-privatnog partnerstva, Priručnik br. 7, Verzija 2, Zagreb.

Sadržaj

1. PREDGOVOR.....	4
2. UVOD	5
3. PRIPREMA POSTUPKA JAVNE NABAVE	8
4. SPECIFIČNOSTI NATJECATELJSKOG DIJALOGA U JPP PROJEKTIMA ..	18
5. POSTUPAK PRETKVALIFIKACIJE	23
6. ODABIR EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJE PONUDE	29
7. SIMULACIJA NADMETANJA	40
8. ZAKLJUČAK	55
9. LITERATURA	57

1. PREGOVOR

Proces isporuke javnih građevina posredstvom kojih se isporučuju javne usluge po modelu javno-privatnog partnerstva podrazumijevaju četiri stupnja kontrole. U prvom stupnju utvrđuju se ukupni životni troškovi projekta po tradicionalnom modelu. U drugom stupnju utvrđuju se ukupni životni troškovi ukoliko bi se javna građevina isporučila po modelu javno-privatnog partnerstva. Rezultati JPP modela uspoređuju se sa tradicionalnim modelom kako bi se utvrdilo da li je JPP model jeftiniji glede ukupnih životnih troškova, tj. da li se JPP modelom ostvaruje vrijednost za novac. U trećem stupnju se provodi postupak javne nabave za izbor najpovoljnijeg privatnog partnera kako bi se očekivana vrijednost za novac, tj. očekivana ušteda potvrdila na tržištu. U zadnjem, četvrtom, stupnju provodi se nadzor sklopljenog JPP ugovora s ciljem zaštite javnog partnera od eventualnih negativnih posljedica izmjena i dopuna ugovora.

Predmet ovog priručnika je treći stupanj kontrole, tj. postupak javne nabave kojega karakteriziraju nekoliko specifičnosti u odnosu na odabir izvoditelja radova kod tradicionalnog modela nabave javne građevine prije svega u pogledu podugovaratelja, primjene kriterija ekonomski najpovoljnije ponude, primjeni postupka natjecateljskog dijaloga, primjeni pretkvalifikacije, odabira privatnog partnera kod dodjele koncesije i zasnivanja prava građenja, načina izračuna procijenjene vrijednosti nabave, osnivanja društva posebne namjene i slično.

Ova verzija priručnika izrađena je u suradnji s dr.sc. Danijelom Kušljicom te mu se ovom prigodom zahvaljujemo na značajnom doprinosu kvaliteti teksta.

Seriju ovih priručnika treba razumjeti kao gradivo čiji je cilj stalno poboljšanje. Upravo zato i nose oznake verzije. Vjerujemo da će se stvaranjem dobre prakse javno-privatnog partnerstva u Republici Hrvatskoj stalno poboljšavati.

dr.sc. Damir Juričić

Ravnatelj Agencije za javno-privatno partnerstvo

2. UVOD

Sukladno Zakonu o javno-privatnom partnerstvu („Narodne novine“ broj 78/12; dalje u tekstu: Zakon o JPP-u¹), javno-privatno partnerstvo je dugoročan ugovorni odnos između javnog i privatnog partnera predmet kojeg je izgradnja i/ili rekonstrukcija i održavanje javne građevine, u svrhu pružanja javnih usluga iz okvira nadležnosti javnog partnera. Istim zakonom predviđene su dvije pravne osnove za realizaciju JPP projekata, i to:

- osnivanje (ili prijenos) **prava građenja** u korist odabranog privatnog partnera ili
- davanje **koncesije** od strane ovlaštenog davatelja koncesije (koncedenta).

Takvom zakonskom uređenju prilagođene su i odredbe o odabiru privatnog partnera, na sljedeći način:

- a) ako se u svrhu provedbe projekta JPP-a zasniva pravo građenja, postupak odabira privatnog partnera provodi se sukladno propisima kojima se uređuje područje javne nabave, uz iznimku od obvezne primjene odredbe o podizvoditeljima² te
- b) ukoliko se u svrhu provedbe projekta JPP-a daje koncesija, postupak odabira privatnog partnera provodi se sukladno propisima kojima se uređuje postupak davanja koncesije.

Sukladno navedenom, ukoliko je pravna osnova provedbe projekta JPP-a zasnivanje prava građenja na zemljištu na kojem se projekt JPP-a namjerava realizirati, u dijelu koji se odnosi na postupak odabira privatnog partnera odgovarajuće se primjenjuje Zakon o javnoj

¹ http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2012_07_78_1833.html

² Navedena iznimka od primjene odredbe o podizvoditeljima u praksi znači kako gospodarski subjekt koji namjerava dio ugovora dati u podugovor jednom ili više podizvoditelja, u ponudi ne mora navesti podatke o dijelu ugovora koji namjerava dati u podugovor te podatke o svim predloženim podizvoditeljima.

nabavi („Narodne novine“ broj 90/11, 83/13, 143/13, 13/14³) te ostali propisi doneseni temeljem istog zakona. U slučaju kada se projekt JPP-a zasniva na dodjeli koncesije, u dijelu koji se odnosi na postupak odabira privatnog partnera/koncesionara primijenit će se odgovarajući postupak dodjele koncesije propisan Zakonom o koncesijama („Narodne novine“ broj 143/12⁴), na način kako slijedi:

- ukoliko koncesija koja se dodjeljuje ima obilježje koncesije za javne radove, postupak odabira privatnog partnera/koncesionara provest će se u skladno odredbama Zakona o javnoj nabavi; te
- kod koncesija za javne usluge propisani postupak odabira privatnog partnera/koncesionara ovisi o procijenjenoj vrijednosti same koncesije. Naime, Zakonom o koncesijama određeno je pravilo da se postupak odabira privatnog partnera/koncesionara, kod koncesija za javne usluge čija je procijenjena vrijednost manja od 5.000.000 EUR (bez PDV-a), u kunsjoj protuvrijednosti, provodi sukladno Zakonu o koncesijama i sektorskim propisima. S druge strane, kod koncesija za javne usluge čija je procijenjena vrijednost jednaka ili veća od 5.000.000 EUR (bez PDV-a), postupak odabira privatnog partnera/koncesionara provodi se jednako kao i kod koncesija za javne radove, dakle u skladu s odredbama Zakona o javnoj nabavi.

Prema Zakonu o JPP-u, javno tijelo je prije pokretanja postupka odabira privatnog partnera dužno Agenciji za javno-privatno partnerstvo (Agencija) na ocjenu i odobrenje dostaviti prijedlog projekta JPP-a koji, među ostalim elementima, sadrži komparator troškova javnog sektora (PSC⁵) s prikazom financijske održivosti projekta i prijedlog ugovora o JPP-u. Nakon što zaprimi prijedlog projekta⁶ i u postupku ocjene utvrdi da su zadovoljeni

³ http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2011_08_90_1919.html

⁴ http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2012_12_143_3027.html

⁵ http://www.ajpp.hr/media/25201/p3_%20komparator%20tro%C5%A1kova%20javnog%20sektora.pdf

⁶ <http://www.ajpp.hr/naslovnica/projekti-jpp-a.aspx>

svi propisani kriteriji, te nakon što zaprimi prethodnu suglasnost Ministarstva financija, Agencija u propisanom roku odobrava prijedlog projekta JPP-a. Temeljem spomenutog odobrenja, prijedlog projekta JPP-a stječe status projekta JPP-a i od tog trenutka javno tijelo smije započeti postupak odabira privatnog partnera, na gore opisani način. Javno tijelo u roku od jedne godine od dana stjecanja statusa projekta JPP-a mora započeti postupak odabira privatnog partnera ili u suprotnome odobrenje Agencije i prethodna suglasnost Ministarstva financija prestaju važiti te se mora ponovno pokrenuti postupak predlaganja i odobravanja prijedloga projekta JPP-a. Razumno je za pretpostaviti kako se prilikom provedbe postupka odabira privatnog partnera odobreni projekt JPP-a može izmijeniti kako bi se što je moguće više prilagodio stvarnim potrebama javnog tijela, te je stoga Zakonom o JPP-u takva mogućnost i dopuštena, ali uz dva bitna preduvjeta:

1. javno tijelo dužno je obavijestiti Agenciju o svim promjenama odobrenog projekta JPP-a; te
2. ne smije se raditi o bitnim promjenama odobrenog projekta JPP-a.

Bitne promjene su one koje mijenjaju svrhu i predmet odobrenog projekta JPP-a, obavljanje komercijalnih djelatnosti u skladu sa svrhom projekta JPP-a, podjelu rizika i/ili predviđeno ugovorno razdoblje projekta JPP-a.

Budući da bitne promjene odobrenog projekta JPP-a nisu dopuštene, u trenutku saznanja o bitnim promjenama Agencija će odmah ukinuti izdano odobrenje, a ugovor o JPP-u koji bi eventualno bio zaključen nakon nastanka istih, bio bi ništetan.

U nastavku više o specifičnostima u provedbi postupka odabira privatnog partnera.

3. PRIPREMA POSTUPKA JAVNE NABAVE

Priprema postupka javne nabave u pravilu započinje odmah kod početka pripreme samog prijedloga projekta JPP-a od strane javnog tijela koje priprema projekt. Pripreme postupka javne nabave za JPP projekt podrazumijeva odabir odgovarajućeg postupka javne nabave, izračun procijenjene vrijednosti nabave koji se dobiva u Komparatoru troškova javnog sektora, poticanje tržišnog interesa za projekt i upravljanje problematikom odabira privatnog partnera.

3.1. ODABIR ODGOVARAJUĆEG POSTUPKA JAVNE NABAVE

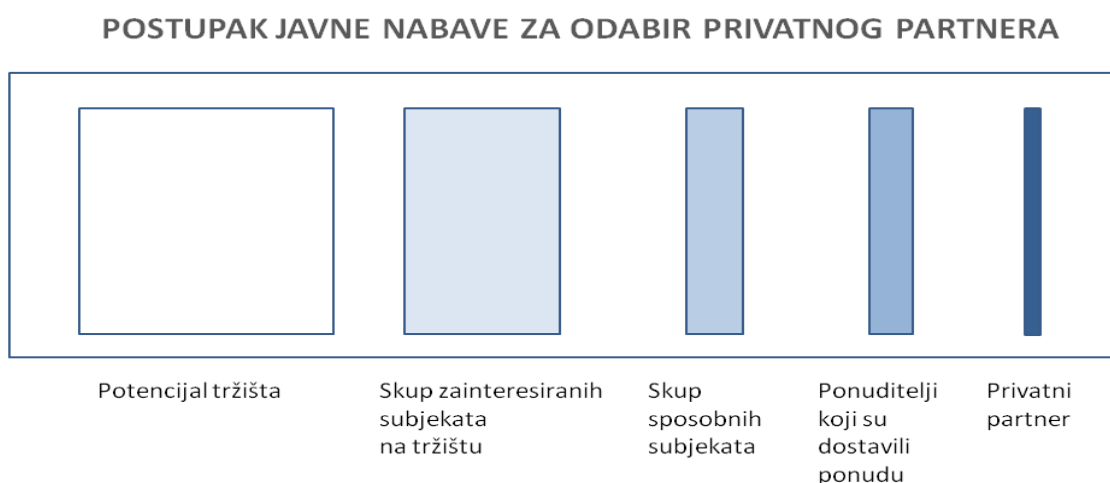
Izbor privatnog partnera može se provoditi po raznim postupcima javne nabave koji se koriste u sustavima javne nabave, a kako su JPP projekti iznimno kompleksni potrebno je primijeniti odgovarajući model javne nabave. Zakon o javnoj nabavi prepoznaje četiri postupka javne nabave: otvoreni postupak, ograničeni postupak, pregovarački postupak i natjecateljski dijalog.

Zbog kompleksnosti JPP modela, za odabir privatnog partnera u JPP projektima treba odabrati postupke u kojima se primjenjuje pretkvalifikacija zainteresiranih gospodarskih subjekata i odabire ekonomski najpovoljnija ponuda od sposobnih ponuditelja. Otvoreni postupak, u kojemu svaki zainteresirani subjekt može dostaviti ponudu nije pogodan za odabir privatnog partnera u JPP projektima, a za odabir privatnog partnera u JPP projektima treba birati između otvorenog i ograničenog postupka (European Commission, 2003). Uvjete za primjenu natjecateljskog dijaloga propisuje Zakon o javnoj nabavi, a koristi se kada je riječ o osobito složenom predmetu nabave kod kojega javni naručitelj objektivno nije u mogućnosti odrediti tehničke specifikacije i/ili pravne i/ili financijske uvjete projekta. Od svih

postupaka javne nabave, natjecateljski dijalog je daleko najsloženiji za pripremu i provedbu, a o njemu će biti više riječi u nastavku.

Generički prikaz etapa postupka javne nabave za odabir privatnog partnera prikazan je na slici 1.

Slika 1: Etape postupka javne nabave za izbor privatnog partnera



3.2. PROCJENJENA VRIJEDNOST NABAVE

Bez obzira na složenost predmeta nabave u projektima JPP-a, procijenjenu vrijednost je potrebno izračunati i javno tijelo ju je obvezno navesti u objavi javne nabave.

Način izračuna procijenjene vrijednosti predmeta nabave u projektima JPP-a propisan je člankom 8. stavkom 2. Uredbe o provedbi projekata javno-privatnog partnerstva („Narodne novine“ broj 88/12; dalje: Uredba o provedbi projekata JPP-a⁷) prema kojem procijenjena vrijednost nabave, u postupku odabira privatnog partnera, označava sadašnju vrijednost ukupnih životnih troškova projekta u ugovorenom razdoblju kada se isti realizira po tradicionalnom (proračunskom) modelu, a koji se iskazuju u komparatoru troškova javnog sektora (PSC-u).

⁷ http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2012_08_88_2012.html

Kod projekata JPP-a zasnovanih na pravu građenja **sadašnja** vrijednost⁸ ukupnih životnih troškova izračunava se primjenom diskontne stope koju Agencija objavljuje na svojim internetskim stranicama i koja vrijedi 6 mjeseci od dana objave⁹. Pojam ukupnih životnih troškova projekta označava ukupne troškove javne građevine, uključujući troškove izgradnje javne građevine i troškove održavanja i zamjene istrošenih materijala i opreme te njihove kvantificirane rizike¹⁰ određene u komparatoru troškova javnog sektora, te po potrebi troškove uporabe građevine (npr. troškove energenata, čišćenja, sigurnosti i dr.), ako je uporaba uključena u predmet ugovora o javno privatnom partnerstvu kao i prihode od trećih osoba (komercijalne prihode) ako takva mogućnost postoji.

Za izračun troškova projekta bitno je istaknuti pojam **troškova životnog vijeka**, te **ukupne životne troškove** (koji se ponegdje prevode i kao **cjeloživotni troškovi**). Iako se ova dva pojma teoretski ne razlikuju¹¹ (troškovi-troškovi), prema normi ISO/DIS 15686-5¹² određeno je njihovo korištenje u različitom smislu, što će u nastavku biti objašnjeno.

Troškovi životnog vijeka (*Life Cycle Cost – LCC*) obuhvaćaju troškove izgradnje, troškove nastale prilikom uporabe/korištenja objekta, troškove održavanja i troškove na kraju životnog vijeka objekta. Pojam *LCC* podrazumijeva, dakle, alat odnosno tehniku procjene koja omogućuje komparativnu kvantifikaciju troškova cijelog objekta, sustava ili sklopa i materijala, tijekom cijelog njegovog životnog vijeka¹³. Jasno je da se troškovi životnog vijeka odnose na objekt, odnosno građevinu u kojoj se usluga pruža.

Cjeloživotni troškovi (*Whole Life Cost – WLC*) uključuju troškove životnog vijeka (*LCC*), te početne kapitalne troškove, eksternalije i dobit¹⁴. Pojam *WLC* podrazumijeva ekonomsku evaluacijsku tehniku koja se odnosi na procjenu ukupnog troška imovine tijekom njezina postojanja, uključujući početne kapitalne troškove, troškove održavanja, upravljanja i

⁸ <http://www.ajpp.hr/media/25195/p1%20diskontiranje%20i%20diskontna%20stopa%20-%201.pdf>

⁹ <http://www.ajpp.hr/naslovnica/projekti-jpp-a/diskontna-stop.aspx>

¹⁰ http://www.ajpp.hr/media/27318/p8_rizici%20u%20projektima%20jpp.pdf

¹¹ Bousabaine and Kirkham, 2004, page 7-8

¹² Buildings and constructed assets – Service-life planning – Part 5: Life-cycle costing (ISO 15686-5:2008)

¹³ Woodward, 1997; Lindholm and Suomala, 2005.; Langdon, 2007.

¹⁴ <http://procurementforum.viadesk.com>

troškove ili prihod koji može biti stečen tijekom postojanja ili eventualnom prodajom imovine na kraju životnog vijeka. Iako se i cjeloživotni troškovi odnose na objekt/građevinu potreban za pružanje javne usluge, oni imaju širi smisao, pa možemo reći da se odnose na projekt.

S druge strane, kod projekata JPP-a temeljenih na danoj koncesiji, primjenjuju se odredbe Zakona o koncesijama, koje određuju kako se na procjenu vrijednosti koncesije za javne usluge i javne radove (a koje mogu imati obilježja JPP-a) primjenjuju odgovarajuće odredbe propisa kojima se uređuje javna nabava o procjeni vrijednosti nabave za ugovore o javnim radovima, odnosno za ugovore o javnim uslugama. Prema navedenoj odredbi Zakona o koncesijama koja propisuje da se za procjenu vrijednosti koncesije za javne usluge i javne radove primjenjuju odredbe propisa kojima se uređuje područje javne nabave možemo izvesti zaključak kako procjena vrijednosti koncesije obuhvaća investicijske troškove konkretnog projekta, odnosno troškove "javne nabave". Ovim troškovima prilikom procjene vrijednosti koncesije treba dodati i procijenjeni prihod koji će koncesionar ostvariti naplatom od krajnjih korisnika usluge koja je predmet ugovora o koncesiji, kao i procijenjeni iznos svih plaćanja od strane davatelja koncesije za vrijeme trajanja ugovora o koncesiji.

3.3. OSNIVANJE DRUŠTVA POSEBNE NAMJENE (DPN-A)

Specifičnost javno-privatnog partnerstva je i osnivanje društva posebne namjene (u daljnjem tekstu: DPN¹⁵) kao trgovačkog društva kojeg osniva privatni partner u svrhu sklapanja ugovora o JPP-u i provedbe projekta JPP-a. Pitanje osnivanja DPN-a Zakon o javnoj nabavi riješio je tako što je propisao da naručitelj ne smije od zajednice ponuditelja ili natjecatelja zahtijevati određeni pravni oblik (npr. osnivanje DPN-a) prije dostave ponude, ali može, poslije odabira, zahtijevati određeni pravni oblik u mjeri u kojoj je to potrebno za

¹⁵ Ostali nazivi: TPN – tvrtka posebne namjene, PC – project company, SPV – special purpose vehicle, OC – owning company

zadovoljavajuće izvršenje ugovora, te pod uvjetom da je to naveo u dokumentaciji za nadmetanje. Zakon o javnoj nabavi također propisuje solidarnu odgovornost ponuditelja iz zajedničke ponude. Bitno je naglasiti kako DPN može sudjelovati isključivo u provođenju projekta JPP-a za čiju provedbu je osnovan, a osniva se sukladno odredbama Zakona o trgovačkim društvima, kao društvo kapitala.

Osnivanje DPN-a uobičajeno je prilikom provedbe projekta prema ugovornom modelu JPP-a, i u tom slučaju pojavljuje se bitna razlika u situaciji kada ugovor o JPP-u ne potpisuje predstavnik izabranog ponuditelja, već ovlašteni predstavnik DPN-a, kojeg ponuditelj osniva u svrhu sklapanja ugovora o JPP-u i provedbe projekta JPP-a. Sve obveze ponuditelja u tom smislu moraju biti jasno regulirane u dokumentaciji za nadmetanje, a u pravilu mora biti propisana i obveza ponuditelja da kao prilog i sastavni dio ponude bude nacrt osnivačkog akta DPN-a. Na taj način već u fazi razmatranja ponuda javno tijelo (naručitelj) osigurava detaljan uvid u međusobne odnose osnivača DPN-a, njihova prava i odgovornosti, uključivo i pravo zastupanja i potpisa ugovora o JPP-u. Uobičajeno je također da osnivači DPN-a, osim uložnim temeljnim kapitalom, garantiraju za ispunjavanje obveza DPN-a i nekim oblikom garancija, u praksi JPP-a najčešće jamstvom matične tvrtke osnivača DPN-a u obliku javnobilježničkog akta ili solemnizirane privatne isprave. To je bitna razlika u odnosu na postupak sklapanja ugovora propisan za klasične ugovore o javnoj nabavi, o kojoj treba voditi računa i ona vrijedi neovisno o tome koji postupak javnog nadmetanja naručitelj koristi.

Nakon odabira privatnog partnera slijedi potpisivanje ugovora o JPP-u, ali u pravilu trenutkom potpisa ugovora o JPP-u još uvijek ne započinje i primjena (pravni učinci) istog. Može se reći kako je ugovor o JPP-u stupio na snagu, ali se još ne primjenjuje. Osnovni preduvjet za početak primjene ugovora o JPP-u je sklapanje financijskog sporazuma između DPN-a i banke (kreditora), kojeg možemo definirati kao trenutak u kojem su ispunjeni svi uvjeti i kriteriji potrebni za početak realizacije projekta te je dozvoljena mogućnost povlačenja financijskih sredstava.

Samo izvršenje ugovora o JPP-u u svojoj biti nije regulirano legislativom javne nabave, već pripada području Zakona o obveznim odnosima, ali bitno je naglasiti kako se zaključeni ugovor ne može suštinski mijenjati. Sa stajališta slobodnog i poštenog natjecanja, zaključeni ugovor se izvršava u skladu sa specifikacijama i uvjetima sadržanim u tom ugovoru.

U slučaju potrebe izmjena i/ili dopuna zaključenih ugovora o JPP-u, javni partner prijedlog takvih izmjena i/ili dopuna mora dostaviti Agenciji na suglasnost, neovisno o postupku koji je prethodio sklapanju predmetnog ugovora. Agencija će izdati suglasnost ukoliko su predložene izmjene i/ili dopune ugovora o JPP-u obrazložene te ukoliko iste nisu bitne (suštinske).

U slučaju kada je iz objektivnih i opravdanih razloga neophodno suštinski izmijeniti zaključeni ugovor o JPP-u, to se mora obaviti u skladu sa zakonskim uvjetima. Bitne izmjene i/ili dopune ugovora o JPP-u za vrijeme njegova trajanja smatraju se novim ugovorom, što za posljedicu ima obvezu javnog tijela za pokretanjem novog postupka odobravanja prijedloga projekta JPP-a. Bitne izmjene i/ili dopune ugovora o JPP-u su izmjene i/ili dopune koje:

1. uvode uvjete koji bi, da su bili dio osnovnog postupka odabira privatnog partnera, omogućili podnošenje drugačijih ponuda od onih koje su podnesene u osnovnom postupku, ili bi omogućili odabir drugačije ponude od ponude odabrane u osnovnom postupku, ili
2. znatno proširuju predmet ugovora o JPP-u na radove ili usluge koje nisu obuhvaćene osnovnim ugovorom, ili
3. mijenjaju ekonomsku ravnotežu ugovora o JPP-u u korist privatnog partnera na način koji nije bio predviđen u uvjetima osnovnog ugovora o JPP-u.

3.4. POTICANJE TRŽIŠNOG INTERESA ZA JPP PROJEKT

Opće poznato je da konkurentsko natjecanje povećava vrijednost za novac koje se ostvaruje primjenom javne nabave. Zbog izuzetne složenosti JPP koncepta, razdoblje trajanja nadmetanja često nije dostatno za pripremu kvalitetnih ponuda od strane ponuditelja, koji trebaju između ostalog osim preuzimanja rizika vezanih za proces gradnje, raspoloživosti javne građevine ili potražnje osigurati i financiranje projekta.

Kako bi se tijekom nadmetanja ostvarila što kvalitetnija konkurentska utakmica za JPP projekt, a što bi trebalo rezultirati dostavom konkurentnijih ponuda od strane ponuditelja, potrebno je tržište informirati o nadolazećem JPP projektu u razumnom periodu prije nego javno tijelo koje priprema projekta raspiše javno nadmetanje za odabir privatnog partnera. Navedeno je prepoznato od strane zakonodavca te je Zakonom o JPP-u propisana obveza dostave „**Informacije o namjeri provedbe projekta (Informacija)**“ Agenciji od strane javnog tijela koje priprema JPP projekt. Sadržaj Informacije propisan je Uredbom o provedbi projekata JPP-a. Agencija objavljuje Informaciju na svojim internetskim stranicama, s ciljem upoznavanja tržišta o potencijalnom JPP-a projektu. Informacija služi kao prva obavijest prema tržištu o početku pripreme JPP projekta te da se može očekivati raspisivanje javnog nadmetanja u razumnom nadolazećem periodu.

Kako bi se potaknuo tržišni interes za nadolazeći JPP projekt, javno tijelo koje priprema JPP projekt može razumno količinu informacija o konceptu nadolazećeg JPP projekta (preporuka je da se javna objava zadrži na opsegu podataka koji je objavljen u Informaciji) i predviđenu dinamiku odvijanja aktivnosti pripreme JPP projekta prezentirati na javnim skupovima (konferencije, otvoreni dani, investicijski forumi i sl.), a kako bi se zainteresirani ulagači upoznali s potencijalnim JPP projektom te mogli dobiti osnovne informacije o konceptu potencijalnog JPP projekta, statusu pripreme potencijalnog JPP projekta i očekivanom datumu raspisa javnog nadmetanja.

Kako bi se potaknuo tržišni interes za nadolazeći JPP projekt, javno tijelo koje priprema JPP projekt može izraditi teaser katalog ili brošuru JPP projekta (Agencija, 2014.¹⁶) koji bi bio dostupan zainteresiranim ulagačima na javnim skupovima i na internetskim stranicama javnih tijela koje služe za promoviranje investicija (npr. Hrvatska gospodarska komora, Agencija za investicije i konkurentnost i sl.).

3.5. BITNI ASPEKTI KOD IZBORA PRIVATNOG PARTNERA

Kod provedbe izbora privatnog partnera postoje dvije izražene skupine aspekata s kojima se mogu susresti javna tijela koja pripremaju JPP projekti na koje treba obratiti posebnu pažnju:

- karakteristike propisa koji reguliraju javnu nabavu i karakteristike JPP projekata odnosno usklađenost sustava javne nabave i JPP koncepta (izvršenje JPP ugovora, različita tumačenja JPP koncepta i sl.) i
- nedorečenost (ili nespremnost) tehničkih elemenata iz prijedloga projekta JPP-a za provedbu optimalnog javnog nadmetanja (neriješeni imovinsko-pravni odnosi, status autorskih prava izrađene projektne dokumentacije i sl.)

Izvršenje JPP ugovora nakon provedenog procesa javne nabave. Sukladno Zakonu o javnoj nabavi, postupak javne nabave završava izvršnosti odluke o odabiru ili odluke o poništenju. Ukoliko je proces nadmetanja uspješan, odlukom o odabiru odabire se najpovoljnija ponuda ponuditelja s kojim će se sklopiti ugovor o javnoj nabavi. Sukladno Zakonu o JPP-u, privatni partner je gospodarski subjekt koji je odabran na temelju provedenog postupka javne nabave i koji u svrhu sklapanja ugovora o JPP-u i provedbe projekta JPP-a osniva Društvo posebne namjene (DPN). Budući da je DPN trgovačko društvo koje osniva privatni partner u svrhu sklapanja ugovora o JPP-u i provedbe projekta JPP-a, DPN predstavlja zasebni poslovni subjekt s svojom pravnom osobnošću čiji je vlasnik privatni partner. Za izvršenje obveza DPN-a tijekom realizacije JPP ugovora, privatni partner prilaže javnom partneru garancije koje su propisane JPP ugovorom. Iz perspektive javne nabave, kod

¹⁶ Agencija za javno privatno partnerstvo, Priručnik 9: Priprema i provedba javnih investicija (projekti javno-privatnog partnerstva), 2014.

izbora privatnog partnera za JPP projekte i izvršenja samog JPP ugovora, pojavljuje se tripartitni odnos između odabranog privatnog partnera, osnovanog DPN-a koji potpisuje JPP ugovor i priloženih garancija iz JPP ugovora.

Različita tumačenja JPP koncepta može predstavljati problem dokazivanja tehničke sposobnosti gospodarskih subjekata. Koncept JPP-a ima drugačije tretmane u različitim državama. Republika Hrvatska točno je propisala uvjete pod kojima se određeni projekt može klasificirati kao projekt javno-privatnog partnerstva, dok neke druge države tretiraju koncept JPP-a u puno širem smislu (npr. SAD ili Kanada pod JPP-om podrazumijevaju DB, BOT i slične ugovorne modele). Ukoliko se na nadmetanje prijavi gospodarski subjekt koji ima referencu za izvršeni JPP ugovor u drugoj Državi koja ima drugačiji zakonski tretman JPP-a, javno tijelo koje provodi nadmetanje treba tražiti razjašnjenje tehničkih karakteristika projekta koji čini predmetnu referencu i donijeti odluku da li se taj projekt može tretirati kao JPP projekt u Republici Hrvatskoj. Efikasni pristup razrješenja ove situacije može biti usklađenje zahtijevanih referenci s funkcijama koje se traže u projektu. Ukoliko se nabavlja JPP projekt zasnovan na raspoloživosti prostora građevine tada privatni partner od javnog partnera preuzima obvezu i rizike vezane uz financiranje i proces gradnje te rizik raspoloživosti javne građevine, a referenca treba obuhvatiti isporuku navedenih funkcija u projektu. Ukoliko se nabavlja JPP projekt zasnovan na potražnji tada privatni partner od javnog partnera preuzima obvezu i rizike vezane uz financiranje i proces gradnje te rizik potražnje, a referenca treba obuhvatiti isporuku navedenih funkcija u projektu.

Kompleksna korporativna struktura gospodarskog subjekta koji se javlja na natječaj može predstavljati problem dokazivanja sposobnosti gospodarskog subjekta. Uobičajeno velike međunarodne korporacije imaju postavljen poslovni model na način da na određenom tržištu imaju uspostavljene poslovnice odnosno tvrtke kćeri s minimalnim temeljnim kapitalom budući da kompletnu poslovnu logistiku koriste iz matice tj. cjelokupne korporacije. Kada je za objavljeno nadmetanje za odabir privatnog partnera, česta situacija u praksi je da se zainteresirana strana tvrtka ili međunarodna korporacija prijavljuje na

natječaj preko tvrtke kćeri ako ista posluje na JPP tržištu ili u svrhu natječaja osniva tvrtku kćer. Ukoliko tvrtka kćer nema dovoljnu sposobnost da samostalno prođe pretkvalifikaciju, tada javno tijelo koje provodi nadmetanje treba tražiti prilaganje solidarnih garancija matične tvrtke za sve obveze tvrtke kćeri, a što je neophodno da bi tvrtka kćer mogla dokazati sposobnost za realizaciju projekta.

Neriješeni imovinsko pravni odnosi na zemljištu na kojemu se realizira JPP projekt mogu imati veliki utjecaj na atraktivnosti projekta potencijalnim ulagačima i na konkurentnost dostavljenih ponuda. Budući da sukladno Zakonu o JPP-u javno tijelo smije započeti postupak odabira privatnog partnera tek nakon što prijedlog projekta JPP-a stekne status projekta JPP-a, a sukladno Uredbi o provedbi projekata JPP-a kriteriji za odobrenje prijedloga projekta JPP-a omogućavaju da su imovinsko-pravni odnosi na nekretnini potrebnoj za provedbu projekta JPP-a riješeni ili će pravovremeno biti riješeni, zakonodavac dopušta da se pokrene javno nadmetanje bez eksplicitno riješenih imovinsko pravnih odnosa. U situaciji kada je javno nadmetanje je pokrenuto, a imovinsko–pravni odnosi nisu riješeni (npr. tereti koji onemogućavaju osnivanje prava građenja ili otkup privatnog vlasništva u zoni obuhvata projekta), ponuditelji će navedenu problematiku koja onemogućava osnivanje prava građenja tretirati kao rizik koji će ukalkulirati u svoje ponude ili neće dostaviti ponude. Rezultat je dobivanje manje konkurentnih ponuda koje rezultiraju s manjom vrijednosti za novac za Naručitelja ili izostanak interesa ponuditelja za predaju ponuda. Preporuka je svakako da se imovinsko-pravni odnosi na zemljištu riješe prije dostave prijedloga projekta JPP-a na odobrenje Agenciji, a najkasnije do trenutka raspisa javnog nadmetanja.

Status autorskih prava projektne dokumentacije i karakteristike projektantskih ugovora za izradu projektne dokumentacije može imati velik utjecaj na optimalnu provedbu postupka javne nabave za izbor privatnog partnera. Iako se preferira započeti pripremati JPP projekt na osnovu projektnog zadatka, gdje su mogućnosti optimalizacije projektnih rješenja najveće od strane ponuditelja u procesu nadmetanja, a samim time se i povećava

vjerojatnost ostvarenja najveće moguće vrijednosti za novac, mnogo JPP projekata u praksi se započinje pripremati na osnovu već postojeće (izrađene) projektne dokumentacije u raznim stadijima (ovisno od slučaja do slučaja izrađena projektna dokumentacija varira od idejnih rješenja do izvedbene dokumentacije). Javna tijela u pripremi JPP projekata, a kasnije i u provedbi javnih nadmetanja za izbor privatnog partnera, često se susreću s problemima statusa autorskih prava već izrađene projektne dokumentacije i potencijalnih obvezama prema autorima u daljnjoj razradi projektne dokumentacije koje proizlaze iz postojećih projektantskih ugovora (uobičajeno se projektanti angažiraju za cjelovitu uslugu projektiranja od idejnog rješenja do izvedbene dokumentacije). Kako bi se stvorili preduvjeti za provedbu što konkurentnijeg nadmetanja, preporuka je da se problematika vezana oko statusa projektne dokumentacije riješe prije dostave prijedloga projekta JPP-a na odobrenje Agenciji, a najkasnije do trenutka raspisa javnog nadmetanja.

4. SPECIFIČNOSTI NATJECATELJSKOG DIJALOGA U JPP PROJEKTIMA

Sukladno Zakonu o javnoj nabavi natjecateljski dijalog se koristi kada je riječ o osobito složenom predmetu nabave kod kojega javni naručitelj objektivno nije u mogućnosti odrediti tehničke specifikacije i/ili pravne i/ili financijske uvjete projekta. Od svih postupaka javne nabave, natjecateljski dijalog je daleko najsloženiji za pripremu i provedbu. Kod JPP projekata ova situacija nastaje kada se projekt priprema na osnovu najranijeg stadija izrađene projektne dokumentacije (projektnog zadatka ili idejnog rješenja) te kada je projekt konceptualno i sadržajno značajno kompleksan (npr. više građevina u projektu, dozvoljena mogućnost komercijalnih sadržaja i sl.).

Natjecateljski dijalog je procedura u kojoj javni naručitelj, nakon izbora najmanje triju sposobnih natjecatelja, otvara dijalog s odabranim sposobnim natjecateljima – suidionicima u dijalogu. Cilj dijaloga je pronalaženje i definiranje jednog ili više rješenja koja najbolje mogu udovoljiti naručiteljevim potrebama i zahtjevima. Tijekom dijaloga javni

naručitelj raspravlja sa svakim natjecateljem samo o njegovu rješenju ili rješenjima i ne smije drugim natjecateljima otkrivati rješenja ili dijelove rješenja ili povjerljive informacije natjecatelja bez njegove suglasnosti. Tijek dijaloga kod JPP projekata znači da javni naručitelj raspravlja s svakim sposobnim natjecateljem zasebno o njegovim prijedlozima konceptualnog razvoja projektnog rješenja na osnovu nominiranog projektnog rješenja. Konceptualni razvoj odnosi se na dopunu sadržaja projektnog rješenja, posebice u komercijalnim kontekstu i prijedlogu optimalizacije raznih tehničkih elemenata u projektnom rješenju. Konceptualni razvoj treba omogućiti stvaranje dodane vrijednosti u projektu, ali istovremeno se ne smiju ugroziti elementi javnog sadržaja koji je osnova realizacije JPP projekta.

Trajanje natjecateljskog dijaloga može biti različito, ali općenito govoreći javni naručitelj provodi dijalog s sudionicima u dijalogu sve dok ne identificira rješenje ili skup rješenja (ako je potrebno i nakon međusobne usporedbe) koja su sposobna zadovoljiti potrebe javnog naručitelja. Javni naručitelj može predvidjeti da se dijalog odvija u više faza koje slijede jedna za drugom kako bi se smanjio broj rješenja o kojima se raspravlja tijekom dijaloga. Javni naručitelj primjenjuje kriterije za odabir ponude za smanjenje broja rješenja o kojima se raspravlja u fazama dijaloga (Zakon o javnoj nabavi). Kod JPP projekata vođenje dijaloga u jednoj ili više faza ovisi o potrebama javnog naručitelja i sposobnosti javnog naručitelja da uobliči konačno projektno rješenje koje je sposobno zadovoljiti njegove javne potrebe, a budući da je nastalo kao rezultat dijaloga s sposobnim natjecateljima prirodno je da je takvo rješenje u određenoj mjeri atraktivno i za potencijalnog privatnog partnera.

Završetak natjecateljskog dijaloga znači stvaranje preduvjeta za predaju završnih konačnih obvezujućih ponuda od ponuditelja i ulazak u završnu etapu pregovora. Kada je etapa *natjecateljskog dijaloga* završena, javni naručitelj obavještava sudionike u dijalogu da je dijalog završen i traži od njih podnošenje konačnih obvezujućih ponuda na temelju rješenja definiranih tijekom *natjecateljskog dijaloga*. Na zahtjev javnog naručitelja ponuditelj može svoju ponudu razjasniti, precizirati i podesiti, ali to ne smije uključivati izmjene osnovnih odrednica njegove ponude ili konačne dokumentacije za nadmetanje na temelju

koje je dostavljena ponuda, a koje bi mogle dovesti do narušavanja tržišnog natjecanja ili imati diskriminirajući učinak. Javni naručitelj će tada odabrati ekonomski najpovoljniju ponudu. Kod JPP projekata završetak dijaloga znači definirano konačno projektno rješenje na osnovu kojega će ponuditelji dostaviti svoje ponude.

Kod ugovaranja JPP projekata primjenom odgovarajućeg postupka javne nabave, a posebice natjecateljskog dijaloga od iznimnog je značaja da se ostvare najveći učinci konkurencije, a što neminovno uvjetuje da se na objavljeno nadmetanje treba javiti dovoljan broj natjecatelja. Budući da je primjena natjecateljskog dijaloga vremenski i troškovno zahtjevan proces za sve sudionike u dijalogu, a posebice kod izbora privatnog partnera za JPP projekte, kako bi povećao atraktivnost tržišnog interesa za predmetni postupak javne nabave koji se provodi postupkom natjecateljskog dijaloga, zakonodavac je Zakonom o javnoj nabavi omogućio javnom naručitelju da može predvidjeti nagrade ili isplate za sudionike u dijalogu. Jedan od mogućih instrumenata stimulacije tržišnog interesa za sudjelovanje u natjecateljskom dijalogu su ponudbeni fondovi (Juričić i Kušljčić, 2013.).

Ponudbeni fond podrazumijeva da će se, po određenom ključu, neuspješnim ponuditeljima u cijelosti ili djelomično namiriti troškovi pripreme natječajne dokumentacije i sudjelovanja u natjecateljskom dijalogu. Razumljivo je da troškove osnivanja ovakvog fonda naposljetku plaća javni partner, ali sustavom nominiranih troškova moguće ih je rasporediti na ukupni vijek JPP ugovora. Ponudbeni fondovi primjenjuju se u razvijenim JPP tržištima kao poluga za stimuliranje privatnog interesa za JPP nadmetanja tj. za poticanje JPP tržišta (Juričić i Kušljčić, 2013.).

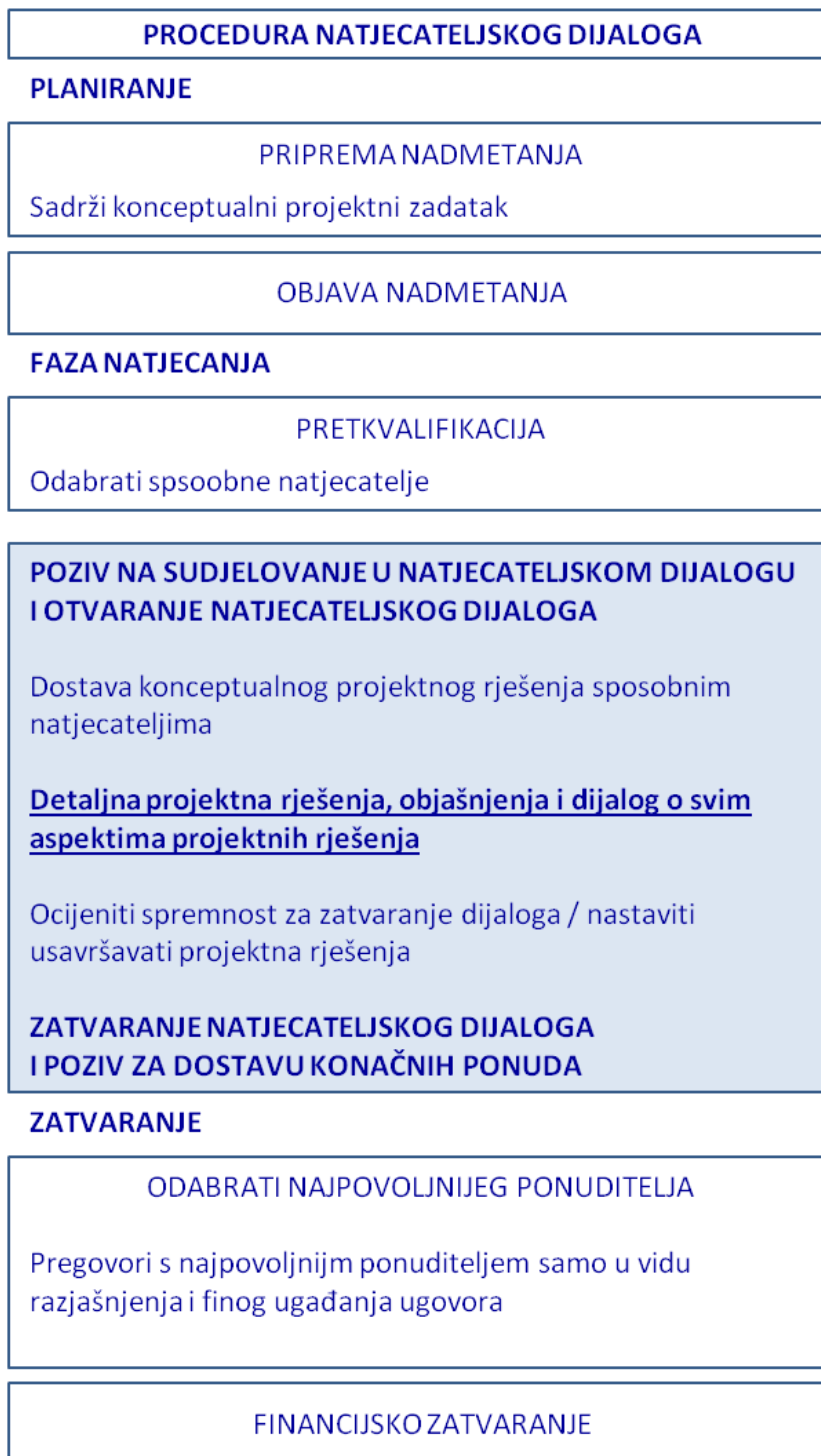
Kod provedbe natjecateljskog dijaloga za JPP projekte izražena je **problematika statusa autorskih prava projektne dokumentacije**. Iz perspektive statusa autorskih prava, problem postaje izražen kada se provodi postupak javne nabave natjecateljski dijalog gdje se od ponuditelja očekuje da ponude svoja tehnička rješenja za optimalizaciju građevine i ostvarenje veće vrijednosti za novac koja su predmet dijaloga. Izradom svojih tehničkih

rješenja ponuditelji neminovno u određenom stupnju mijenjaju inicijalno projektirani koncept, te se postavlja pitanje u kojoj mjeri su u ovakvoj situaciji zaštićena autorska prava autora nominirane projektne dokumentacije. Autorska prava svakako su zaštićena propisima koji reguliraju autorska prava u državi u kojoj se realizira JPP projekt, a u Republici Hrvatskoj na snazi je Zakon o autorskom pravu i srodnim pravima („Narodne novine“ 167/03, 79/07, 80/11, 125/11, 141/13). Budući da postupak provedbe natjecateljskog dijaloga zahtjeva rad na projektnom rješenju od strane ponuditelja, javno tijelo koje provodi nadmetanje treba u suradnji s autorima projektnog rješenja prije raspisa nadmetanja postaviti provedbeni model koji će omogućiti utjecaj na projektno rješenje od strane ponuditelja uz suglasnost ili nadzor autora. U ovoj situaciji, autori imaju veliku odgovornost za zaštitu tržišnog natjecanja i uspjeh nadmetanja, budući da su uvjetovani kao nadzorno tijelo svim ponuditeljima u nadmetanju.

Kod provedbe natjecateljskog dijaloga također je izražena problematika **karakteristika projektantskih ugovora za izradu projektne dokumentacije**. Iz perspektive uvjetovanih obveza iz projektantskih ugovora, problem postaje izražen kada se provodi postupak javne nabave natjecateljski dijalog gdje se od ponuditelja očekuje da ponude svoja tehnička rješenja za optimalizaciju građevine i ostvarenje veće vrijednosti za novac koja su predmet dijaloga. Takvim pristupom ponuditelji razvijaju vlastita projektna rješenja na osnovu zadanog početnog projektnog rješenja, a u nadmetanju trebaju biti propisani uvjeti pod kojima treba provesti daljnji razvoj projektnog rješenja od strane ponuditelja (slobodni angažman projektanta ili uvjetovano angažiranje nominiranog projektanta). U situaciji kada je u nadmetanju propisan nominirani projektant na osnovu uvjetovanih obveza iz postojećeg projektantskog ugovora, projektanti imaju veliku odgovornost za zaštitu tržišnog natjecanja i uspjeh nadmetanja, budući da su uvjetovani kao nominirani resurs svim ponuditeljima u nadmetanju.

Proces natjecateljskog dijaloga kod izbora privatnog partnera za JPP projekte prikazan je na slici 2:

Slika 2: Proces natjecateljskog dijaloga kod izbora privatnog partnera za JPP projekte



Izvor: Proces ugovaranja JPP projekata primjenom natjecateljskog dijaloga (National Audit Office, 2007)

5. POSTUPAK PRETKVALIFIKACIJE

Upravo iz razloga što su JPP projekti iznimno kompleksni i troškovno značajni tj. uglavnom predstavljaju kapitalne javne investicijska projekte, propusti i štete u ovim projektima nastale uslijed nesposobnosti privatnog partnera često nose značajne financijske i društvene posljedice. Iz navedenoga razloga potrebno je minimalizirati rizik od nedovoljne sposobnosti privatnog partnera da izvrši ugovorne obveze, a to se upravo postiže provedbom pretkvalifikacije.

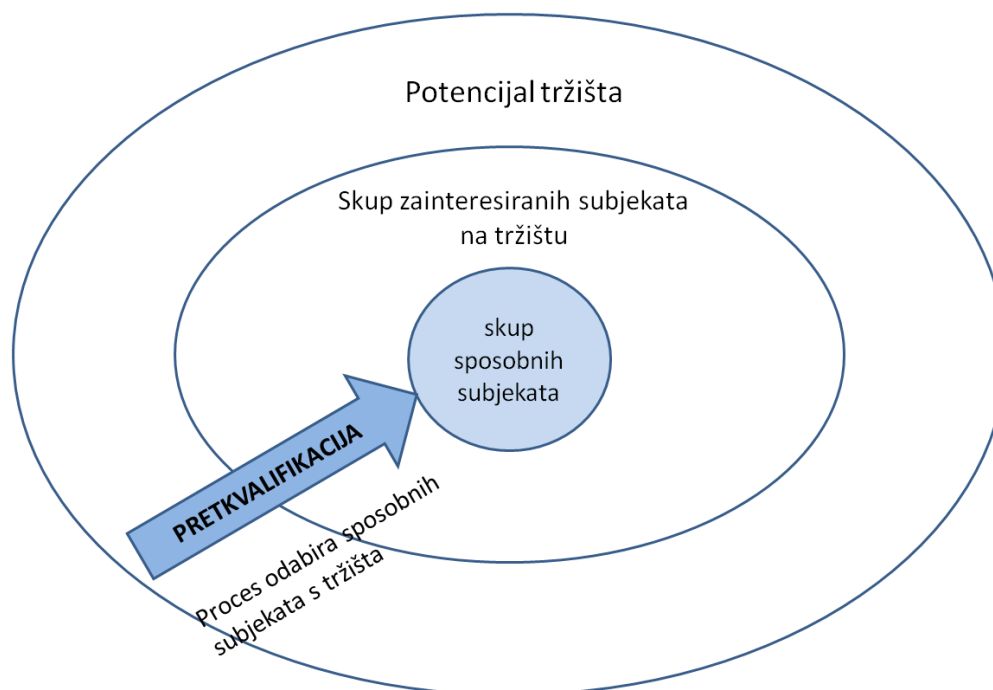
5.1. DEFINIRANJE PRETKVALIFIKACIJE

Pretkvalifikacija je dio procesa javne nabave za odabir privatnog partnera koja ima ulogu iz zainteresiranog tržišta odabrati sposobne gospodarske subjekte za daljnje sudjelovanje u javnom nadmetanju odnosno za izradu i dostavu ponuda.

U analizi procesa pretkvalifikacije bitno je identificirati pojmove: tržište, potencijal tržišta, skup zainteresiranih subjekata na tržištu i skup sposobnih subjekata. Tržište predstavlja cjelokupni opseg svih postojećih gospodarskih subjekata koji posluju na tržištu koje može imati utjecaj na pojedini postupak javne nabave za određeni JPP projekt. Potencijal tržišta podrazumijeva opseg svih gospodarskih subjekata koji su prisutni na tržištu i imaju mogućnost poslovne odluke da se prijave na pojedino javno nadmetanje za JPP projekt. Budući da je realno za očekivati da se neće svi gospodarski subjekti na tržištu javiti na javno nadmetanje za pojedini JPP projekt, gospodarski subjekti koje se prijave na nadmetanje čine skup zainteresiranih subjekata na tržištu. Skup sposobnih subjekata podrazumijeva sve gospodarske subjekte koji su sposobni za daljnje sudjelovanje u javnom nadmetanju za pojedini JPP projekt tj. za izradu i dostavu ponuda. Sposobnost gospodarskih subjekata podrazumijeva da će svaki od sposobnih gospodarskih subjekata biti u mogućnosti na zadovoljavajući način realizirati ugovorne obveze ukoliko mu se ugovor dodijeli. Pretkvalifikacija je proces koji povezuje potencijal tržišta s projektom tj. započinje s

potencijalom tržišta, a završava s skupom sposobnih subjekata. Proces pretkvalifikacije prikazan je na slici 3:

Slika 3: Proces pretkvalifikacije



Pretkvalifikacija se može provoditi na projektnoj osnovi ili na periodičnoj osnovi, a odabire se ovisno o potrebama javnog naručitelja. Pretkvalifikacija na projektnoj osnovi podrazumijeva odabir skupa sposobnih gospodarskih subjekata da realiziraju razmatrani projekt, dok periodična pretkvalifikacija podrazumijeva registriranje gospodarskih subjekata za realizaciju posla kod naručitelja (uobičajeno na godišnjoj osnovi). Zbog velike kompleksnosti JPP projekata, za JPP projekte razumno je primijeniti pretkvalifikaciju na projektnoj osnovi kako bi se sve relevantne karakteristike razmatranog JPP projekta mogle uzeti u obzir tijekom provedbe procesa pretkvalifikacije. Tijekom strukturiranja JPP projekta i pripreme projektne dokumentacije za nadmetanje, naručitelji trebaju obratiti pažnju na potencijal tržišta za realizaciju projekta i očekivanu kvalitetu konkurentskog interesa za projekt, budući da povratni odgovor tržišta i kvaliteta konkurencije direktno utječu na

kvalitetu odabranog privatnog partnera kao i kvalitetu samog JPP projekta tijekom izvršenja ugovora.

Sukladno dosadašnjoj istraživačkoj praksi, zbog optimalizacije provođenja javnog nadmetanja u fazi izrade, dostave i ocjene ponuda, najveći broj sposobnih gospodarskih subjekata koji se propušta u daljnji tijek nadmetanja ne bi trebao biti veći od šest.

Zakon o javnoj nabavi propisuje da je u slučaju dovoljnog broja sposobnih natjecatelja u ograničenom postupku minimum pet natjecatelja, dok je u pregovaračkom postupku s prethodnom objavom i natjecateljskom dijalogu minimum tri natjecatelja. Broj natjecatelja koje javni naručitelj poziva mora biti dovoljan da osigura istinsko natjecanje. Ako je broj sposobnih natjecatelja koji zadovoljavaju minimalne razine sposobnosti veći od objavljenog broja natjecatelja koje namjerava pozvati, javni naručitelj ih može pozvati sve ili smanjiti broj sposobnih natjecatelja koje će pozvati na temelju uvjeta ili pravila koje je naveo u pozivu na nadmetanje. U slučaju smanjenja, broj sposobnih natjecatelja koje će javni naručitelj pozvati mora biti najmanje jednak minimalnom broju unaprijed utvrđenom u pozivu na nadmetanje. Ako je broj sposobnih natjecatelja koji zadovoljavaju minimalne razine sposobnosti manji od objavljenog broja, javni naručitelj može nastaviti postupak pozivanjem jednog ili više sposobnih natjecatelja. Javni naručitelj ne smije pozvati dodatne gospodarske subjekte ili natjecatelje koji nisu dokazali sposobnost (Zakon o javnoj nabavi).

Svaki kvalificirani tj. sposobni gospodarski subjekt treba u sklopu svoje sposobnosti imati:

- financijsku snagu da održi tijek novca koji će vjerojatno nastupiti tijekom realizacije projekta,
- odgovarajuće iskustvo na sličnim projektima,
- tehničku kapacitete i sve potrebne resurse dovoljne da zadovolji uvjete ugovora,
- kompletno razumijevanje projektnog okvira i sposobnost da amortizira nadolazeće promjene,
- postrojenja i poslovne politike neophodne da ostvari traženu kvalitetu,
- uvjete da udovoljava svim aspektima zdravstvene i sigurnosne regulative i

- ostale bitne karakteristike za uspješnu provedbu ugovora.

5.2. STRUKTURIRANJE PRETKVALIFIKACIJE

Naručitelj kod strukturiranja pretkvalifikacije treba odabrati kriterije pretkvalifikacije, kriterije koje će koristiti za pretkvalifikaciju, a ukoliko se želi odabrati točno određeni broj sposobnih gospodarskih subjekata treba postaviti kriterije i jednadžbe eliminacije. Proces pretkvalifikacije za pojedini JPP projekt pregledno je prikazati u tabličnom obliku za sve zainteresirane poslovne subjekte tj. izraditi matricu pretkvalifikacije pomoću koje se može napraviti simulacija procesa pretkvalifikacije prije nego što se nadmetanje objavi. Naručitelj prije objave javnog nadmetanja u fazi strukturiranja pretkvalifikacije može izraditi simulacije hipotetskih scenarija te po potrebi optimalizirati postavljeni model pretkvalifikacije.

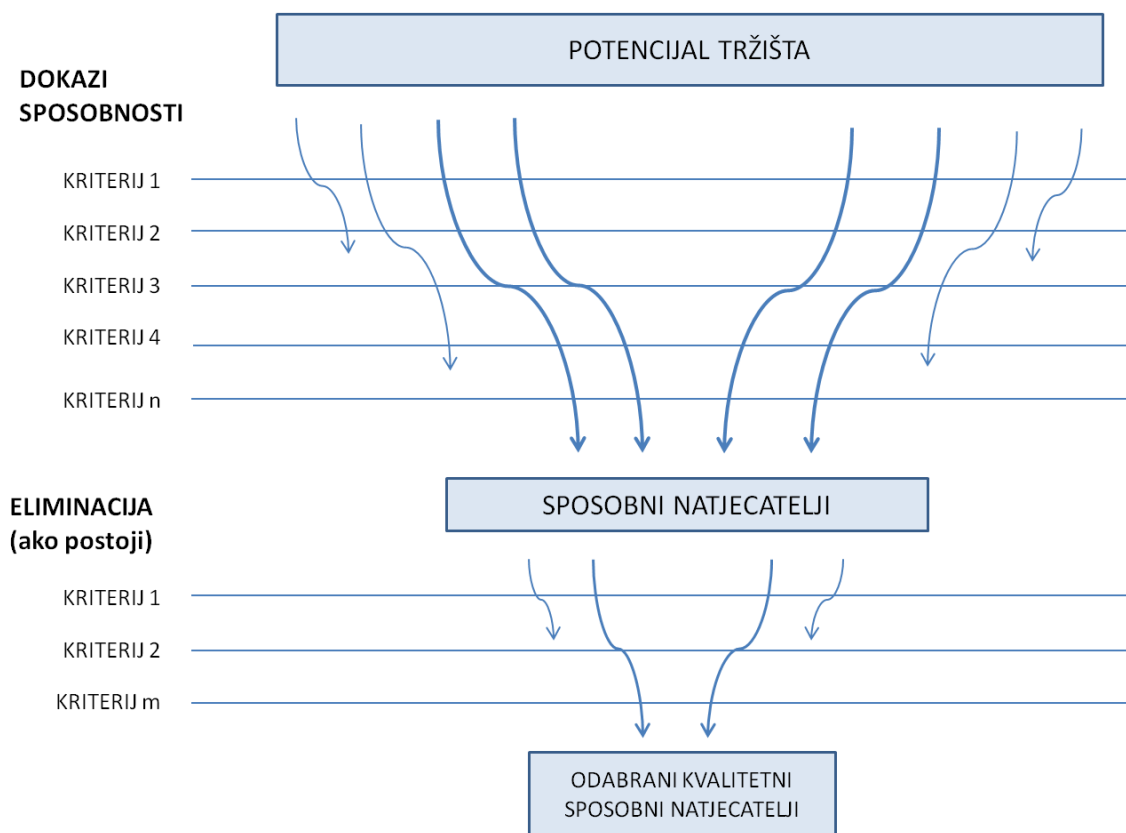
Kod odabira modela pretkvalifikacije naručitelj se treba voditi principima transparentnosti i jednakosti za sve zainteresirane gospodarske subjekte i u skladu s zakonodavnim okvirom javne nabave države u kojoj se JPP projekt realizira.

Modeli pretkvalifikacije mogu se razvrstati na otvorene i uvjetovani, a budući da je provedba pretkvalifikacije uobičajeno višekriterijalni problem, preporuka je primjena višekriterijalne analize.

Otvoreni model pretkvalifikacije podrazumijeva da će se svi sposobni gospodarski subjekti, neovisno o njihovom broju propustiti u daljnji tijek nadmetanja. Ovaj model sadrži rizik da će broj sposobnih gospodarskih subjekata biti veći od optimalnog za daljnji tijek nadmetanja.

Uvjetovani model pretkvalifikacije podrazumijeva da će se unaprijed odrediti najveći broj sposobnih gospodarskih subjekata koji će se propustiti u daljnji tijek nadmetanja. Ukoliko se na nadmetanju dobije veći broj sposobnih gospodarskih subjekata od unaprijed određenog, primjenom sustava eliminacije odabire se samo unaprijed određeni broj najkvalitetnijih sposobnih gospodarskih subjekata. Predmetni model pretkvalifikacije pogodan je za provedbu postupka natjecateljskog dijaloga jer omogućava da se natjecateljski dijalog provodi s optimalnim brojem natjecatelja (uobičajeno 3-4).

Slika 4: Shematski prikaz modela pretkvalifikacije



Usvojeni prekvalifikacijski kriteriji trebaju biti povezani sa ključnim karakteristikama koje su neophodne da se osigura realizacija razmatranog ugovora, a izbor kriterija treba biti takav da ne zabranjuje konkurenciju niti da ograničava broj prikladnih tvrtki koje se mogu kvalificirati (World Bank, 2006).

Zakon o javnoj nabavi propisuje dvije bitne kategorije kriterija i uvjete za njihovu primjenu:

- razlozi isključenja gospodarskog subjekta (obvezni i ostali),
- uvjeti sposobnosti gospodarskih subjekata koji se odnose na pravnu i poslovnu sposobnost, financijsku sposobnost te tehničku i stručnu sposobnost natjecatelja ili ponuditelja.

Kriteriji koje se koriste u modelu pretkvalifikacije imaju svojstvene karakteristike, a postoji više tipova podataka (Ng S T, Skitmore M, 2000):

- binarni – imaju dualnu karakteristiku DA/NE, a mogu prikazati u obliku npr. DA = prolaz i NE = isključenje.
- numerički - mogu se izraziti u monetarnim veličinama, jediničnim brojevima i postocima te se taj tip podataka može izmjeriti i usporediti odgovarajućim referentnim vrijednostima (npr: kn, EUR, broj zaposlenika, broj resursa, postotak izvršenja i sl.)
- kvalitativni – podaci zasnovani na iskustvu i subjektivnim percepcijama, a mogu se izmjeriti preko Liekrotve skale.

Za dokazivanje sposobnosti gospodarskih subjekata koriste se minimalne razine sposobnosti po pojedinim kriterijima, dok se kod smanjenja sposobnih natjecatelja na unaprijed određeni broj trebaju koristiti sustavi jednadžbi eliminacije s ponderiranim težinskim faktorima pojedinih kriterija.

Kod pretkvalifikacije za JPP projekte iz perspektive financijske sposobnosti bitno je procijeniti da sposobni natjecatelji imaju dovoljnu financijski snagu da mogu osigurati konkurentno financiranje realizacije JPP projekta tj. dobiti povoljan kredit u banci.

Kod pretkvalifikacije za JPP projekte iz perspektive tehničke sposobnosti bitno je procijeniti da sposobni natjecatelji imaju dovoljno iskustva na JPP projektima, a posebice u etapi uporabe i održavanja građevine tj. isporuke javne usluge. Ukoliko JPP projekt predviđa cjelovito projektiranje, preporučeno je procijeniti iskustvo natjecatelja u projektiranju sličnih građevina.

6. ODABIR EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJE PONUDE

U postupku odabira privatnog partnera, neovisno o primijenjenom odgovarajućem postupku javne nabave, nakon provedbe ocjene sposobnosti gospodarskih subjekata potrebno je odabrati ekonomski najpovoljniju ponudu od sposobnih natjecatelja koji dostave ponudu.

Za jasnije razumijevanje postupka odabira privatnog partnera i primijene odgovarajućih principa u svakoj etapi procesa odabira, treba razjasniti razliku između ocjene sposobnosti gospodarskih subjekata i odabira ekonomski najpovoljnije ponude.

Ocjena sposobnosti gospodarskih subjekata i odabir ponude dvije su različite aktivnosti u postupku javne nabave; vode ih različita pravila i koncepcijski se razlikuju (Ministarstvo gospodarstva, 2013.):

- **Uvjeti sposobnosti** su vezani za gospodarske subjekte i primjenjuju se pri ocjenjivanju koji su gospodarski subjekti kvalificirani i sposobni izvršiti ugovor.
- **Kriteriji odabira** se odnose na ponude i primjenjuju se pri ocjenjivanju koja je ponuda od onih koje zadovoljavaju postavljene specifikacije i zahtjeve najbolja.

Uvjeti sposobnosti i kriteriji odabira imaju koncepcijski različite namjene te se uvjeti sposobnosti u pravilu ne mogu koristiti kao kriteriji odabira Ekonomski najpovoljnije ponude (ENP) niti se kriteriji odabira ENP-a ne mogu koristiti kao uvjeti sposobnosti razlikuju (Ministarstvo gospodarstva, 2013.)

Važno je napomenuti da naručitelj prilikom utvrđivanja kriterija koje će koristiti za odabir ENP-a ima na umu da mu je cilj odabrati „najbolju“ ponudu sposobnog ponuditelja, a ne „najposobnijeg“ ponuditelja (Ministarstvo gospodarstva, 2013.).

6.1. KRITERIJ ZA ODABIR PONUDE

Zakonom o JPP-u je kao jedini kriterij za odabir ponude, neovisno o tome koji postupak naručitelj koristi, propisana ekonomski najpovoljnija ponuda (ENP). Ova zakonska odredba detaljnije je razrađena Uredbom o provedbi projekata JPP-a kojom su propisani jasni kriteriji za odabir ekonomski najpovoljnije ponude koje javno tijelo (naručitelj) mora koristiti, i to na sljedeći način:

- a) sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova u ugovorenom razdoblju i sadašnja vrijednost ukupne naknade koju privatnom partneru plaća javni partner, za projekt JPP-a u kojem je predviđeno plaćanje naknade javnog partnera privatnom partneru;
- b) sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova u ugovorenom razdoblju i sadašnja vrijednost ukupne naknade koju javnom partneru plaća privatni partner, za projekt JPP-a u kojem je predviđeno plaćanje privatnog partnera javnom partneru.

Za izračun sadašnje vrijednosti ukupnih životnih troškova u ugovorenom razdoblju i sadašnje vrijednosti naknade, primjenjuje se diskontna stopa koju Agencija objavljuje na svojim internetskim stranicama. Javno tijelo koje pokreće postupak odabira privatnog partnera dužno je u dokumentaciji za nadmetanje istaknuti diskontnu stopu po kojoj će svi ponuditelji izračunati sadašnju vrijednost ukupnih životnih troškova i sadašnju vrijednost naknade. Bitno je istaknuti kako ta diskontna stopa mora biti jednaka diskontnoj stopi koja se primjenjuje u komparatoru troškova javnog sektora (PSC).

Podrazumijeva se kako uz propisane, javno tijelo može koristiti i dodatne kriterije za odabir ekonomski najpovoljnije ponude, kao što su: kvaliteta, tehničke prednosti, funkcionalne osobine, ekološke osobine, operativni troškovi, ekonomičnost, stopa povrata

na vlastite izvore financiranja odnosno ulog (IRRE¹⁷), datum isporuke i rok isporuke ili rok izvršenja itd.

Jedan od kriterija za izbor ENP može biti i udio angažiranih malih ili srednjih poduzeća u realizaciji JPP projekta kao transparentni način poticanja sudjelovanja malog i srednjeg poduzetništva u realizaciji JPP projekata.

Prednosti kriterija ekonomski najpovoljnije ponude u odnosu na kriterij najniže cijene sastoje se u sljedećem:

- ENP omogućuje naručitelju uzimanje u obzir i kvalitete samog predmeta nabave. Stoga se ovaj kriterij uobičajeno koristi kada je kvaliteta važan čimbenik za naručitelja.
- ENP naručitelju također omogućuje vrednovanje različitih inovacija odnosno inovativna rješenja ponuditelja.
- ENP omogućuje naručitelju uzimanje u obzir ukupnih životnih troškova određenog predmeta nabave (npr. javne građevine), a ne samo direktnih investicijskih troškova.

Svrha kriterija ekonomski najpovoljnije ponude je odabir ponude koje nude najbolju vrijednost za novac. Pojam, osnovni principi i metode izračuna vrijednosti za novac detaljnije se razrađuju u zasebnom Priručniku te ih stoga ovdje nije potrebno posebno navoditi.

¹⁷ Engl. IRRE – Equity Internal Rate of Return

6.2. MODELI ZA IZBOR EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJE PONUDE

Naručitelj mora unaprijed propisati kriterije i metodologiju ocjene ENP-a, a mogu se primijeniti relativni i apsolutni modeli (Ministarstvo gospodarstva, 2013.)

- **Apsolutni modeli ocjene ponuda** - 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.
- **Relativni modeli ocjene ponuda** - 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 odabira ENP za JPP projekte prihvatljivija bi bila primjena relativnih modela ocjene ponuda .

NEPRIHVATLJIVOST PONUDE ZA JPP PROJEKT

Za provedbu JPP projekata zakonodavac je Uredbom o provedbi JPP projekata propisao uvjet kada se ponuda smatra neprihvatljivom, a ako je u postupku odabira privatnog partnera za projekt JPP-a u kojem je predviđeno plaćanje naknade javnog partnera privatnom partneru sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova u ugovorenom razdoblju iz konačne ponude ponuditelja veća od procijenjene vrijednosti nabave, **takva ponuda ne smije biti odabrana.**

6.3. PRIMJER IZRAČUNA EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJE PONUDE

Za lakše razumijevanje i praksu korištenja pokazatelja, u nastavku će biti iskazan način određivanja ekonomski najpovoljnije ponude, koje se sastoji od tri koraka:

1. Definiranje kriterija bodovanja i njihovog udjela u ocjeni ponude
2. Određivanje vrijednosti boda za odabir kod svakog ponuditelja
3. Ocjena ukupne ponude

Definiranje kriterija bodovanja i njihovog udjela u ocjeni ponude

U našem primjeru određena su tri temeljna kriterija:

- financijski kriterij (sadašnja vrijednost naknade, sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova, stopa povrata na vlastite izvore financiranja - IRRE)
- građevinski kriterij (vrijeme gradnje objekta)
- ostali tehnički kriteriji (smještajni kapacitet u objektu)

Pretpostavit ćemo da svaki kriterij ima određeni udio u ukupnoj ocjeni ponude prema sljedećoj podjeli:

Tablica 1: Vrijednost udjela prema kriterijima za izbor ekonomski najpovoljnije ponude

red. broj	kriterij	udjel u ukupnoj ocjeni ponude (%)
1.	financijski	45
2.	građevinski	30
3.	ostali tehnički	25
	ukupno (%):	100

Određivanje vrijednosti boda za izbor ponuditelja svakog pojedinog kriterija

Donošenje odluke o određivanju vrijednosti boda predstavlja značajan korak u konačnoj ocjeni ponude. Bodovna skala mora biti postavljena na način da bude razumljiva, objektivna i jasna. Bodovanje se vrši na način da maksimalan broj bodova znači najbolju ponudu, koja predstavlja ključni pokazatelj u omjeru za usporedbu ostalih ponuda.

U ovoj je fazi provedbe projekta potrebno razlikovati važnost utjecaja za bodovanje, na temelju kojeg će biti donesena odluka o odabiru najpovoljnije ponude. U matematičkom smislu, utjecaj može biti pozitivan i negativan, odnosno vrijednost iz ponude može biti upravo i obrnuto proporcionalna od bodova koje će ponuditelju priskrbiti. Npr. ukoliko se vrijednost odnosi na vremenski rok izvođenja radova gradnje – dakle, ako je predviđen kasniji rok useljenja i početak provedbe isporuke javne usluge u objektu (viši broj mjeseci koje prethode useljenju), ponuda će biti bodovana s manje bodova. Jednako tako, ako je ponuđena niža vrijednost projekta, ponuditelj će dobiti više bodova. U oba navedena slučaja, u matematičkom smislu, znamenke iz ponude i stečeni bodovi su u obrnuto proporcionalnom odnosu. No, ako se radi o, pretpostavimo, većem kapacitetu objekta (u koji je moguće smjestiti veći broj ljudi), ponuda će biti bodovana s većim brojem bodova.

U nastavku bit će navedeni primjeri obrazaca koji, ukoliko se boduju, moraju biti sastavni dio dokumentacije za nadmetanje i na temelju kojih će biti oblikovana bodovna lista.

Pretpostavimo sljedeće elemente za izračun kriterija u ocjeni ponude prilikom gradnje nekog objekata:

1. Financijski:
 - a) što manja sadašnja vrijednost naknade u JPP modelu;
 - b) što manja vrijednost ukupnih životnih troškova;
 - c) što manja interna stopa povrata na vlastite izvore financiranja (IRRE);
2. Građevinski: što kraće vrijeme građenja;
3. Ostali tehnički kriteriji: što veći smještajni kapacitet u objektu.

Maksimalan broj bodova je 100. Pri tome:

- finansijski kriteriji donose maksimalno 45 bodova,
- najkraće vrijeme građenja donosi najviše 40 bodova, a
- maksimalni smještajni kapacitet 25 bodova.

1) Finansijski kriteriji

U ukupnoj (100%) vrijednosti finansijskog aspekta, određeni su kriteriji u odnosu:

- sadašnja vrijednost naknade u JPP modelu 50 %;
- sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova 30 %;
- interna stopa povrata na vlastite izvore financiranja (IRRE) 20%.

a) *Sadašnja vrijednost naknade u JPP modelu*

Kada se promatra sadašnja vrijednost naknade kao element kriterija odlučivanja, cilj nam je dobiti što nižu vrijednost, i to na način da će se u omjer staviti najniža dostavljena vrijednost naknade i vrijednost naknade iz promatrane ponude, pomnoženo s vrijednošću boda za sadašnju vrijednost naknade u JPP modelu.

$$\textit{Sadašnja vrijednost naknade} \\ = 60 * \frac{\textit{minimalna ponuđena vrijednost naknade}}{\textit{vrijednost naknade iz promatrane ponude}}$$

Primjer:

- tvrtka A ponudila je s iznosom od 18.000.000 kn
- tvrtka B ponudila je s iznosom od 20.000.000 kn

$$(1.a)_A = 50 \times 18000000 / 18000000 = 50,00$$

$$(1.a)_B = 50 \times 18000000 / 20000000 = 45,00$$

b) Sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova

Kada se promatra drugi element kriterija odlučivanja – sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova, cilj je dobiti najniži iznos, i to na način da će se u omjer staviti minimalni ponuđeni iznos i iznos iz promatrane ponude, pomnoženo s vrijednošću boda za sadašnju vrijednost ukupnih životnih troškova:

$$\text{Sadašnja vrijed. ukupnih životnih troškova} \\ = 40 * \frac{\text{minimalni ponuđeni iznos}}{\text{iznos iz promatrane ponude}}$$

Primjer:

- tvrtka A izračunala Sadašnju vrijednost UŽT-a od 300.000.000 kn
- tvrtka B izračunala Sadašnju vrijednost UŽT-a od 250.000.000 kn

$$(1.b)_A = 30 \times 300000000 / 300000000 = 30,00$$

$$(1.b)_B = 30 \times 250000000 / 300000000 = 25,00$$

c) Interna stopa povrata na vlastite izvore financiranja (IRRE)

Prilikom promatranja stope povrata na vlastite izvore financiranja (IRRE) cilj nam je izabrati onog ponuditelja koji će ponuditi najnižu stopu povrata na vlastite izvore financiranja.

$$\text{IRRE} = 20 * \frac{\text{minimalna ponuđena vrijednost IRRE}}{\text{vrijednost IRRE iz promatrane ponude}}$$

Primjer:

- tvrtka A ima povrat na vlastite izvore financiranja 18%
- tvrtka B ima povrat na vlastite izvore financiranja 22%

$$(1.c)_A = 20 \times (18\% / 18\%) = 20,00$$

$$(1.c)_B = 20 \times (18\% / 22\%) = 16,36$$

Financijski kriterij ukupno boduje se na sljedeći način:

Tablica 2: Bodovna vrijednost ponuda iz primjera prema financijskom kriteriju

ponuditelj	financijski kriterij			ukupno bodova:
	Vrijednost naknade	Ukupni životni trošak	IRRE	
tvrtka A	50,00	30,00	20,00	100,00
tvrtka B	45,00	25,00	16,36	86,36

Kada bi se u natječaju vrednovao samo financijski aspekt projekta, tvrtka A bila bi povoljnija.

Međutim, u nastavku analize ovaj će kriterij biti vrednovan sa 45 % u odnosu na ostale ponude. Stoga prava vrijednost financijskog kriterija u analizi ukupne ponude iznosi:

- tvrtka A: $100,00 \times 45\% = 45,00$ $(1)_A = 45,00$

- tvrtka B: $86,36 \times 45\% = 38,86$ $(1)_B = 38,86$

2) Građevinski kriterij

Vrijeme građenja

No, pretpostavimo da nam je cilj dobiti što niže trajanje građenja, dakle što kraće vrijeme do početka uporabe objekta. U omjer ćemo tada staviti najkraće ponuđeno vrijeme građenja i dostavljeno vrijeme građenja drugog (ostalih) ponuditelja pomnoženo s vrijednošću boda za trajanje građenja:

$$\text{Vrijeme građenja} = 30 * \frac{\text{minimalno ponuđeno vrijeme građenja}}{\text{vrijeme građenja iz promatrane ponude}}$$

Primjer:

- tvrtka A ponudila je vrijeme građenja 2,0 godine
- tvrtka B ponudila je vrijeme građenja 2,5 godine

$$(2)_A = 30 \times 2,0/2,0 \dots \boxed{(2)_A = 30,00}$$

$$(2)_B = 30 \times 2,0/2,5 \dots \boxed{(2)_B = 24,00}$$

Najbolja ponuda u smislu najkraćeg vremena građenja ima 40 bodova i to predstavlja referentnu vrijednost za ostale ponude. Druga je izračunata u odnosu na nju, i sve ostale bile bi računane po jednakom obrascu.

3) Smještajni kapacitet

Također pretpostavimo da nam je važan i što veći smještajni kapacitet:

$$\text{Smještajni kapacitet} = 25 * \frac{\text{broj ljudi iz promatrane ponude}}{\text{maksimalni ponuđeni broj ljudi}}$$

Primjer:

- tvrtka A ponudila je smještaj za 120 ljudi
- tvrtka B ponudila je smještaj za 150 ljudi

$$(3)_A = 25 \times 120/150 \dots (3)_A = 20,00$$

$$(3)_B = 25 \times 150/150 \dots (3)_B = 25,00$$

Najbolja ponuda u pogledu smještaja najvećeg broja ljudi ima 25 bodova i to je bila referentna vrijednost za drugu, koja je dobila 20 bodova.

Ukupna ocjena ponude

Nakon što se za svakog pojedinog ponuditelja izračuna vrijednost boda u svakom kriteriju (financijski, građevinski, ostali tehnički), pristupa se zadnjem koraku, u kojem se dobiveni broj bodova zbraja. Onaj ponuditelj čija ponuda i ima najveći broj bodova u sva tri kriterija se izabire kao ekonomski najpovoljniji. U našem primjeru odabire se tvrtka A.

Tablica 3: Konačan zbroj bodova za odabir ekonomski najpovoljnije ponude

KRITERIJI	PONUDITELJ	
	A	B
(1) financijski	45,00	38,86
(2) građevinski	30,00	24,00
(3) ostali tehnički	20,00	25,00
UKUPNO:	95,00	87,86

7. SIMULACIJA NADMETANJA

U ovome poglavlju prikazati će se dvije simulacije javnog nadmetanja za izbor privatnog partnera za javne projekte koji se pripremaju po ugovornom obliku JPP zasnovanom na raspoloživosti prostora. Prva simulacija odnosi se na ograničeni postupak javne nabave, a druga simulacija odnosi se na postupak natjecateljskog dijaloga.

7.1. SIMULACIJA PROVEDBE OGRANIČENOG POSTUPKA IZBORA PRIVATNOG PARTNERA

Simulacija ograničenog postupka izbora privatnog partnera provodi se za JPP projekt koji se pripremio na osnovu detaljne projektne dokumentacije tj. glavnog projekta, sastoji se od jedne javne građevine koju je potrebno izgraditi i ne omogućava provedbu komercijalne aktivnosti od strane privatnog partnera.

Pretpostavke vezane za JPP projekt: Procijenjena kapitalna vrijednost JPP projekta (CAPEX) iznosi 300 milijuna kn (bez PDV-a), a procijenjena vrijednost nabave tj. sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova po tradicionalnom modelu iznosi 520 milijuna kn (bez PDV-a). Procjena ukupnog nominalnog troška JPP naknade koja se isplaćuje privatnom partneru tijekom perioda pružanja usluge raspoloživosti građevine iznosi 805 milijuna kn (bez PDV-a), a godišnjeg nominalnog troška naknade iznosi 35 milijuna kn (bez PDV-a). Ugovorno razdoblje je 25 godina, a period uporabe i održavanja građevine je 23 godine.

U ovom primjeru odabran je otvoreni model pretkvalifikacije i odgovarajući skup kriterija za dokaz sposobnosti te je odabran relativni model za izbor ENP i odgovarajući skup kriterija za odabir ENP.

Pretkvalifikacija podrazumijeva ocjenu pravne i poslovne sposobnosti, financijske sposobnosti i tehničke i stručne sposobnosti. Svi kriteriji koji se primjenjuju imaju binarne odnosno dualne karakteristike tj. DA = prolaz i NE = isključenje.

- Od gospodarskog subjekta se zahtjeva da dokaže da ima pravnu i poslovnu sposobnost.
- Budući da privatni partner nosi rizik financiranja JPP projekta, a koje se uobičajeno odnosi na financiranje izgradnje, u ocjeni financijske sposobnosti određeno je da prihod gospodarskog subjekta mora biti minimalno jednak procijenjenom CAPEX-u JPP projekta.
- Budući da se od privatnog partnera zahtjeva odgovoran pristup realizaciji projekta gdje privatni partner preuzima investitorsku i vlasničku ulogu tijekom dugog vremenskog perioda, od gospodarskog subjekta se zahtjeva da dokaže da je sposoban podmirivati dospjele obveze u ugovorenim rokovima tj. da je solventan.
- Također, u JPP projektu prisutni su veliki rizici tijekom izgradnje te se od gospodarskog subjekta zahtjeva da ima izvršen bar jedan ugovor o izvođenju građevinskih radova u iznosu od 50% procijenjenog CAPEX-a JPP projekta.
- Nadalje, JPP koncept podrazumijeva održavanje i upravljanje izgrađenom građevinom dugi period vremena te se od gospodarskog subjekta zahtjeva da ima izvršen bar jedan ugovor o uslugama gospodarenja građevina visokogradnje u iznosu od 5% procijenjenog CAPEX-a JPP projekta.

Za objavljeno nadmetanje zainteresirano je 10 gospodarskih subjekata, a nakon ocjene sposobnosti 5 gospodarskih subjekata je ocjenjeno sposobnim koji se nalaze pod rednim brojevima 1, 2, 4, 5 i 8.

Odabir ekonomski najpovoljnije ponude započinje pozivom za dostavu ponuda sposobnim natjecateljima.

Kriteriji za odabir ekonomski najpovoljnije ponude su:

- Sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova u ugovorenom razdoblju (izražena u novčanim jedinicama)
- Sadašnja vrijednost ukupne naknade (izražena u novčanim jedinicama)

Odabran je relativni model za izbor ENP koji se matematički prikazuje izrazom:

$$P(i) = 0,15 KU(i) + 0,85 KN(i)$$

- P (i) rezultat ocjene razmatrane ponude
- KU (i) – relativni koeficijent razmatrane ponude u odnosu na ponudu s najnižim ukupnim životnim troškovima
- KN (i) - relativni koeficijent razmatrane ponude u odnosu na ponudu s najnižom ukupnom naknadom

Relativni koeficijenti KU i KN doprinose boljoj ocjeni ponude što su vrijednosti ukupnih životnih troškova i naknade manji.

Ponudu su dostavila 3 ponuditelja pod rednim brojevima 1, 5 i 8, dok 2 sposobna natjecatelja pod rednim brojevima 2 i 4 nisu dostavila ponudu.

Ekonomski najpovoljnija ponuda (ENP) je ponuda s najboljim rezultatom ocjene , a dostavio ju je ponuditelj pod brojem 1.

PRETKVALIFIKACIJA

ZAINTERESIRANI GOSPODARSKI SUBJEKTI									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
UVJETI SPOSOBNOSTI / KRITERIJI									
Pravna i poslovna sposobnost									
Dokazati svoj upis u sudski, obrtni, strukovni ili drugi odgovarajući registar države sjedišta gospodarskog subjekta									
DA/NE	DA	NE	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
Financijska sposobnost									
Ukupni prihodi u prethodnoj godini treba biti veći od procijenjene kapitalne vrijednosti projekta (bez PDV-a)									
HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK
500.000.000	680.000.000	8.500.000	550.000.000	1.850.000.000	1.100.000.000	150.000.000	325.000.000	750.000.000	480.000.000
2013. godina									
300.000.000 kn									
3. Solventnost natjecatelja									
DA/NE	DA	NE	DA	DA	DA	DA	DA	NE	DA
Tehnička i stručna sposobnost									
Najmanje jedan ugovor o izvođenju radova građevine visokogradnje izvršen u posljednje 3 godine, vrijednost ugovorenih radova najmanje pola procijenjene kapitalne vrijednosti projekta (bez PDV-a)									
HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK
185.000.000	151.000.000	4.500.000	165.000.000	510.000.000	NE PRIZNAJE SE REFERENCA	175.000.000	236.000.000	185.000.000	140.000.000 kn
IZVRŠEN UGOVOR O IZVOĐENJU OD 2011. DO 2013.									
150.000.000 kn									
Najmanje jedan ugovor o uslugama gospodarenja građevinama visokogradnje (engl. facility management) izvršenim u posljednje 3 godine, vrijednost ugovorenih radova najmanje 5% procijenjene kapitalne vrijednosti projekta (bez PDV-a)									
HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK
35.000.000	25.000.000	500.000	31.000.000	50.000.000	38.000.000	NE PRIZNAJE SE REFERENCA	18.000.000	28.000.000	NE PRIZNAJE SE REFERENCA
IZVRŠEN UGOVOR O GOSP. GRAD. OD 2011 DO 2013.									
15.000.000 kn									
SPOSOBNI NATJECATELJI									
DA	DA	NE	DA	DA	NE	NE	DA	NE	NE

DOSTAVA EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJE PONUDE

		PONUĐITELJI		
		1	5	8
VEĆI BROJ BODOVA DOBIVA SE ZA MANJI UZT I NAKNADE				
UZT (o)	Sadašnja vrijednost najniže ponuđenih ukupnih životnih troškova u ugovorenom razdoblju	465.000.000 kn	465.000.000 kn	465.000.000 kn
UZT (i)	Sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova razmatrane ponude u ugovorenom razdoblju	485.000.000 kn	465.000.000 kn	495.000.000 kn
KU	RELATIVNI KOEFICIJENT "UZT (o) / UZT (i)"	0,959	1,000	0,939
NAK (o)	Sadašnja vrijednost najniže ponuđene ukupne naknade	520.000.000 kn	520.000.000 kn	520.000.000 kn
NAK (i)	Sadašnja vrijednost ukupne nakande razmatrane ponude	520.000.000 kn	538.000.000 kn	565.000.000 kn
KN	RELATIVNI KOEFICIJENT "NAK (o) / NAK (i)"	1,000	0,967	0,920
REZULTAT OCJENE PONUDA (P)				
P (i)	$P(i) = 0,15 KU(i) + 0,85 KN(i)$	0,994	0,972	0,923
EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJA PONUDA (ENP)		0,994		

KARAKTERISTIKE JPP PROJEKTA I PROFIL PRIVATNOG PARTNERA

KARAKTERISITKE JPP PROJEKTA	
Koncept projekta	jedna građevina nema komercijalizacije
Procijenjena kapitalna vrijednost JPP projekta (CAPEX)	300.000.000 kn
Procijenjena vrijednost nabave – sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova (SV UŽT) po tradicionalnom modelu	520.000.000 kn
Godišnji nominalni trošak naknade koja se isplaćuje privatnom partneru tijekom perioda pružanja usluge raspoloživosti građevine	35.000.000 kn
Ugovorno razdoblje	25 godina
Period uporabe i održavanja građevine	23 godina
SPOSOBNOST PRIVATNOG PARTNERA	
Pravna i poslovna sposobnost	DA
Ukupni prihod u prethodnoj godini treba biti veći od procijenjene kapitalne vrijednosti projekta (bez PDV-a)	500.000.000 kn
Solventnost natjecatelja	DA
Ugovor o izvođenju radova građevine visokogradnje izvršen u posljednje 3 godine	185.000.000 kn
Ugovor o uslugama gospodarenja građevinama visokogradnje (engl. facility management) izvršenim u posljednje 3 godine	35.000.000 kn
KARAKTERISTIKE EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJE PONUDE	
Sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova u ugovorenom razdoblju	480.000.000 kn
Sadašnja vrijednost ukupne naknade	538.000.000 kn
Godišnji nominalni trošak naknade koja se isplaćuje privatnom partneru tijekom perioda pružanja usluge raspoloživosti građevine	33.500.000 kn
VRIJEDNOST ZA NOVAC JPP PROJEKTA	
Razlika između SV UŽT po tradicionalnom modelu u KTJS i SV UŽT u ekonomski najpovoljnijoj ponudi	40.000.000 kn (7,69 %)

7.2. SIMULACIJA PROVEDBE NATJECATELJSKOG DIJALOGA IZBORA PRIVATNOG PARTNERA

Simulacija natjecateljskog dijaloga za izbor privatnog partnera provodi se za JPP projekt koji se pripremio na osnovu konceptualnog projektnog zadatka, sastoji se od više javnih građevina tj. predstavlja kompleks građevina i omogućava provedbu komercijalne aktivnosti od strane privatnog partnera odnosno kreiranje komercijalnih sadržaja u kompleksu s ciljem smanjenja naknade.

Pretpostavke vezane za JPP projekt: Procijenjena kapitalna vrijednost JPP projekta iznosi 1 milijardu kn (bez PDV-a), a procijenjena vrijednost nabave tj. sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova po tradicionalnom modelu iznosi 1,90 milijardi kn (bez PDV-a). Procjena ukupnog nominalnog troška JPP naknade koja se isplaćuje privatnom partneru tijekom perioda pružanja usluge raspoloživosti građevine iznosi 2,806 milijardi kn (bez PDV-a), a godišnjeg nominalnog troška naknade iznosi 122 milijuna kn (bez PDV-a). Ugovorno razdoblje je 25 godina, a period uporabe i održavanja građevine je 23 godine.

U ovom primjeru odabran je uvjetovani model pretkvalifikacije i odgovarajući skup kriterija za dokaz sposobnosti te je određeno da će se u natjecateljski dijalog propustiti 3 najkvalitetnija sposobna natjecatelja te su odabrani odgovarajući eliminacijski kriteriji. Također je odabran relativni model za izbor ENP i odgovarajući skup kriterija za odabir ENP.

Pretkvalifikacija podrazumijeva ocjenu pravne i poslovne sposobnosti, financijske sposobnosti i tehničke i stručne sposobnosti. Svi kriteriji koji se primjenjuju imaju binarne odnosno dualne karakteristike tj. DA = prolaz i NE = isključenje.

- Od gospodarskog subjekta se zahtjeva da dokaže da ima pravnu i poslovnu sposobnost.
- Budući da privatni partner nosi rizik financiranja JPP projekta, a koje se uobičajeno odnosi na financiranje izgradnje, u ocjeni financijske sposobnosti određeno je da

prihod gospodarskog subjekta mora biti minimalno jednak procijenjenom CAPEX-u JPP projekta.

- Budući da se od privatnog partnera zahtjeva odgovoran pristup realizaciji projekta gdje privatni partner preuzima investitorsku i vlasničku ulogu tijekom dugog vremenskog perioda, od gospodarskog subjekta se zahtjeva da dokaže da je sposoban podmirivati dospjele obveze u ugovorenim rokovima tj. da je solventan.
- Također, u JPP projektu prisutni su veliki rizici tijekom izgradnje te se od gospodarskog subjekta zahtjeva da ima izvršen bar jedan ugovor o izvođenju građevinskih radova u iznosu od 50% procijenjenog CAPEX-a JPP projekta.
- Nadalje, JPP koncept podrazumijeva održavanje i upravljanje izgrađenom građevinom dugi period vremena te se od gospodarskog subjekta zahtjeva da ima izvršen bar jedan ugovor o uslugama gospodarenja građevinama visokogradnje u iznosu od 3% procijenjenog CAPEX-a JPP projekta.

Za objavljeno nadmetanje zainteresirano je 10 gospodarskih subjekata, a nakon ocjene sposobnosti 5 gospodarskih subjekata je ocijenjeno sposobnim koji se nalaze pod rednim brojevima 2, 4, 5, 6, 9 i 10.

Budući da je određeno da se u Natjecateljski dijalog propuštaju 3 najkvalitetnija sposobna natjecatelja, odabrati će se odgovarajući eliminacijski kriteriji.

- POKAZATELJ ODNOSA IZMEĐU VLASTITIH IZVORA FINANCIRANJA (KAPITAL I REZERVE - KiR) I UKUPNE AKTIVE (A) IZ BILANCE OD ZADNJE POSLOVNE GODINE, a bolje je što veći iznos pokazatelja jer to znači da je gospodarski subjekt manje zadužen u odnosu na imovinu s kojom raspolaže.
- Čišćenje je jedno od značajnijih aktivnosti u Facility mangementu, pa se od gospodarskog subjekta zahtjeva da ima izvršen bar jedan ugovor o čišćenju kojim je ugovoreno čišćenje građevine visokogradnje poslovne namjene. Budući da pokušava dobiti što kvalitetniji privatni partner, kriterij je što veća kvadratura građevine za koje je ugovoreno čišćenje.

- Budući da se od privatnog partnera zahtjeva da završi projektiranje kompletne projektne dokumentacije, od gospodarskog subjekta zahtjeva da bude u mogućnosti efikasno projektirati. Kriteriji je skraćenje vremena trajanja projektiranja do dobivanja građevinske dozvole, u odnosu na predviđeni rok u prijedlogu projekta JPP-a.

Određena je relativna važnost svakog eliminacijskog kriterija u ukupnoj ocjeni najkvalitetnijih sposobnih natjecatelja, a iskustvo u čišćenju nosi 50% ocjene, sposobnost efikasnog projektiranja nosi 30% ukupne ocjene i financijski pokazatelj nosi 20% ukupne ocjene.

Sustav eliminacije matematički se prikazuje izrazom:

$$NSN = 0,20 * EK1i / EK1o + 0,50 * EK2i / EK2o + 0,30 * EK3o / EK3i$$

- NSN – najkvalitetniji sposobni natjecatelji
- EK1 (o) – najveći koeficijent odnosa „Kapital i Rezervi“ i „Ukupna Aktiva“ (KiR/A) od svih sposobnih natjecatelja
- EK1 (i) - koeficijent odnosa „Kapital i Rezervi“ i „Ukupna Aktiva“ (KiR/A) razmatranog sposobnog natjecatelja
- EK2 (o) – najveća kvadratura (m²) čišćenja od svih sposobnih natjecatelja
- EK2 (i) – kvadratura (m²) čišćenja razmatranog sposobnog natjecatelja
- EK3 (o) – procijenjeno trajanje projektiranja u prijedlogu projekta JPP-a (300 dana)
- EK3 (i) –trajanje projektiranja razmatranog sposobnog natjecatelja

Za sudjelovanje u natjecateljskom dijalogu odabrana su 3 najkvalitetnija sposobna ponuditelja.

Odabir ekonomski najpovoljnije ponude započinje pozivom za sudjelovanje u natjecateljskom dijalogu najkvalitetnijim sposobnim natjecateljima te se provodi dijalog i nakon završetka dijaloga, ponuditeljima se dostavlja poziv za dostavu ponuda.

Kriteriji za odabir ekonomski najpovoljnije ponude su:

- Sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova u ugovorenom razdoblju (izražena u novčanim jedinicama)
- Sadašnja vrijednost ukupne naknade (izražena u novčanim jedinicama)

Odabran je relativni model za izbor ENP koji se matematički prikazuje izrazom:

$$P(i) = 0,15 KU(i) + 0,85 KN(i)$$

- $P(i)$ rezultat ocjene razmatrane ponude
- $KU(i)$ – relativni koeficijent razmatrane ponude u odnosu na ponudu s najnižim ukupnim životnim troškovima
- $KN(i)$ - relativni koeficijent razmatrane ponude u odnosu na ponudu s najnižom ukupnom naknadom

Ponudu su dostavila sva 3 ponuditelja.

Ekonomski najpovoljnija ponuda (ENP) je ponuda s najboljim rezultatom ocjene , a dostavio ju je ponuditelj pod brojem 10.

PRETKVALIFIKACIJA

ZAINTERESIRANI GOSPODARSKI SUBJEKTI									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
UVJETI SPOSOBNOSTI / KRITERIJI									
Pravna i poslovna sposobnost									
Dokazati svoj upis u sudski, obrtni, strukovni ili drugi odgovarajući registar države sjedišta gospodarskog subjekta									
DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
Financijska sposobnost									
Ukupni prihod u prethodnoj godini treba biti veći od procijenjene kapitalne vrijednosti projekta (bez PDV-a)									
HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK
1.500.000.000	880.000.000	188.500.000	2.550.000.000	9.850.000.000	3.500.000.000	2.500.000.000	925.000.000	1.750.000.000	4.480.000.000
2013. godina									
1.000.000.000 kn									
3. Solventnost najtjecatelja									
DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
Tehnička i stručna sposobnost									
Najmanje jedan ugovor o izvođenju radova građevine visokogradnje izvršen u posljednje 3 godine, vrijednost ugovorenih radova najmanje pola procijenjene kapitalne vrijednosti projekta (bez PDV-a)									
HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK
385.000.000	551.000.000	145.000.000	665.000.000	510.000.000	1.130.000.000	800.000.000	836.000.000	1.185.000.000	640.000.000 kn
IZVRŠEN UGOVOR O IZVOĐENJU OD 2011. DO 2013.									
500.000.000 kn									
Najmanje jedan ugovor o uslugama gospodarenja građevinama visokogradnje (engl. facility management) izvršenim u posljednje 3 godine, vrijednost ugovorenih radova najmanje 3% procijenjene kapitalne vrijednosti projekta (bez PDV-a)									
HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK	HRK
55.000.000	35.000.000	25.000.000	50.000.000	60.000.000	78.000.000	NE PRIZNAJE SE REFERENCA	38.000.000	88.000.000	45.000.000
IZVRŠEN UGOVOR O GOSP. GRAD. OD 2011 DO 2013.									
30.000.000 kn									
SPOSOBNI NATJECATELJI									
NE	DA	NE	DA	DA	DA	NE	NE	DA	DA

SUSTAV ELIMINACIJE / KRITERIJI		ZAINTERESIRANI GOSPODARSKI SUBJEKTI												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
POKAZATELJ ODNOSA IZMEĐU VLASTITIH IZVORA FINANCIRANJA (KAPITAL I REZERVE) I UKUPNE AKTIVE IZ BILANCE OD ZADNJE POSLOVNE GODINE, kriterij je što veći iznos pokazatelja		KIR / A	-	-	KIR / A	KIR / A	KIR / A	-	-	KIR / A	KIR / A	KIR / A	KIR / A	KIR / A
EK1	(0 - n)	-	1,50	-	3,00	2,50	1,85	-	-	2,25	-	-	2,25	3,50
7. Jedan ugovor o čišćenju izvršen u posljednje 3 godine, kojim je ugovoreno čišćenje građevine visokogradnje poslovne namjene, kriterij je što veća kadratura građevine za koje je ugovoreno čišćenje		m2	-	-	m2	m2	m2	-	-	m2	-	-	m2	m2
EK2	(0 - n)	-	25.000	-	11.000	38.000	50.000	-	-	18.000	-	-	18.000	36.000
8. Skraćeno vrijeme trajanja projektiranja do dobivanja Građevinske dozvole, za koje se skraćuje rok početka uporabe građevine u odnosu na predviđeni u Prijedlogu projekta JPP-a		dani	-	-	dani	dani	dani	-	-	dani	-	-	dani	dani
EK3	300	-	300	-	300	300	300	-	-	300	-	-	300	300
PROCIJENJENO VRIJEME TRAJANJA PROJEKTIRANJA		(t)	285	-	250	266	288	-	-	295	-	-	295	260
JEDNAKŽBA ELIMINACIJE ZA ODABIR 3 SPOSOBNA NATJECATELJA ZA POZIV NA NATJECATELJSKI DIALOG														
EK10	Najveći koeficijent KIR/A	1,00	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50
EK11	Razmatrani koeficijent KIR/A	1,00	1,50	3,00	3,00	2,50	1,85	3,50	2,25	3,50	3,50	3,50	2,25	3,50
EK12	Najveći broj m2 čišćenja	1,00	0,43	0,86	0,71	0,71	0,53	0,64	0,64	0,64	1,00	0,64	0,64	1,00
EK20	Najveći broj m2 čišćenja	1,00	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
EK21	Razmatrani broj m2 čišćenja	1,00	25.000	11.000	11.000	38.000	50.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	36.000
EK22	Procijenjeno trajanje projektiranja (dani)	1,00	0,50	0,22	0,22	0,76	0,76	0,22	0,22	0,36	0,72	0,36	0,36	0,72
EK30	Procijenjeno trajanje projektiranja (dani)	300,00	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
EK31	Razmatrano trajanje projektiranja (dani)	300,00	285	250	250	266	288	288	288	295	260	295	295	260
EK32	NSN = 0,20*EK11/EK10 + 0,50*EK21/EK20 + 0,30*EK31/EK30	1,00	1,05	1,20	1,13	1,04	1,04	1,02	1,02	1,02	1,15	1,02	1,02	1,15
NSN		1,000	0,652	0,641	0,861	0,918	0,918	0,614	0,614	0,614	0,906	0,614	0,614	0,906
3 NAJKVALITETNIJA SPOSOBNA NATJECATELJA (SNS)		DA/NE	-	NE	-	DA	DA	DA	DA	DA	NE	-	DA	DA

DOSTAVA EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJE PONUDE

PONUDITELJI		
5	6	10

VEĆI BROJ BODOVA DOBIVA SE ZA MANJI UZT I NAKNADE

UZT (o)	Sadašnja vrijednost najniže ponuđenih ukupnih životnih troškova u ugovorenom razdoblju	1.750.000.000 kn	1.750.000.000 kn	1.750.000.000 kn
UZT (i)	Sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova razmatrane ponude u ugovorenom razdoblju	1.800.000.000 kn	1.750.000.000 kn	1.780.000.000 kn
KU	RELATIVNI KOEFICIJENT "UZT (o) / UZT (i)"	0,972	1,000	0,983

NAK (o)	Sadašnja vrijednost najniže ponuđene ukupne naknade	2.200.000.000 kn	2.200.000.000 kn	2.200.000.000 kn
NAK (i)	Sadašnja vrijednost ukupne nakande razmatrane ponude	2.350.000.000 kn	2.450.000.000 kn	2.200.000.000 kn
KN	RELATIVNI KOEFICIJENT "NAK (o) / NAK (i)"	0,936	0,898	1,000

REZULTAT OCJENE PONUDA (P)

P (i)	$P(i) = 0,15 KU(i) + 0,85 KN(i)$	0,942	0,913	0,997
-------	----------------------------------	-------	-------	-------

EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJA PONUDA (ENP)

0,997

KARAKTERISTIKE JPP PROJEKTA I PROFIL PRIVATNOG PARTNERA

KARAKTERISITKE JPP PROJEKTA	
Koncept projekta	kompleks građevina postoji komercijalizacija
Procijenjena kapitalna vrijednost JPP projekta (CAPEX)	1.000.000.000 kn
Procijenjena vrijednost nabave – sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova (SV UŽT) po tradicionalnom modelu	1.900.000.000 kn
Godišnji nominalni trošak naknade koja se isplaćuje privatnom partneru tijekom perioda pružanja usluge raspoloživosti građevine	122.000.000 kn
Ugovorno razdoblje	25 godina
Period uporabe i održavanja građevine	23 godina
SPOSOBNOST PRIVATNOG PARTNERA	
Pravna i poslovna sposobnost	DA
Ukupni prihod u prethodnoj godini treba biti veći od procijenjene kapitalne vrijednosti projekta (bez PDV-a)	4.480.000.000 kn
Solventnost natjecatelja	DA
Ugovor o izvođenju radova građevine visokogradnje izvršen u posljednje 3 godine	640.000.000 kn
Ugovor o uslugama gospodarenja građevinama visokogradnje (engl. facility management) izvršenim u posljednje 3 godine	45.000.000 kn
POKAZATELJ ODNOSA IZMEĐU VLASTITIH IZVORA FINANCIRANJA (KAPITAL I REZERVE) I UKUPNE AKTIVE IZ BILANCE OD ZADNJE POSLOVNE GODINE	3,50
Jedan ugovor o čišćenju izvršen u posljednje 3 godine, kojim je ugovoreno čišćenje građevine visokogradnje poslovne namjene određene kvadrature	36.000 m ²
Skraćenje vremena trajanja projektiranja do dobivanja građevinske dozvole (procjena je 300 dana)	skraćenje od 40 dana
KARAKTERISTIKE EKONOMSKI NAJPOVOLJNIJE PONUDE	
Sadašnja vrijednost ukupnih životnih troškova u ugovorenom razdoblju	1.780.000.000 kn

Sadašnja vrijednost ukupne naknade	2.200.000.000 kn
Godišnji nominalni trošak naknade koja se isplaćuje privatnom partneru tijekom perioda pružanja usluge raspoloživosti građevine	118.000.000 kn
VRIJEDNOST ZA NOVAC JPP PROJEKTA	
Razlika između SV UŽT po tradicionalnom modelu u KTJS i SV UŽT u ekonomski najpovoljnijoj ponudi	120.000.000 kn (6,32 %)

8. ZAKLJUČAK

Odabir privatnog partnera jedna je od najvažnijih faza u cjelokupnom projektnom ciklusu provedbe JPP projekta. Naime, u tom postupku javno tijelo provodi odabir gospodarskog subjekta, budućeg privatnog partnera s kojim će zasnovati dugoročan ugovorni odnos, u pravilu duži od 20 godina. O odabranom privatnom partneru i njegovoj sposobnosti da ispuni sve ugovorne obveze, kao i da uspješno upravlja svim preuzetim projektnim rizicima, ovisit će i kvaliteta samog ugovornog odnosa te u krajnjem slučaju i kvaliteta pružanja javnih usluga neophodnih za zadovoljenje svakodnevnih životnih potreba korisnika tih usluga.

Upravo zbog toga, postupak odabira privatnog partnera se provodi primjenom složenijih postupaka javne nabave koji su dvostupanjski i sadrže dokaz sposobnosti i dostavu ponuda. Ponude se ocjenjuju prema kriteriju „ekonomski najpovoljnije ponude“ jer je cilj dobiti partnera koji će moći kvalitetno i optimalno isporučiti javnu uslugu na dugi rok, a da pri tome interesi javnog, a ni privatnog partnera ne budu ugroženi. Ovaj Priručnik treba poslužiti prije svega javnim tijelima, da prilikom strukturiranja prijedloga projekta sagledaju moguću ulogu potencijalnog privatnog partnera te njegov doprinos projektu. Priručnik je također namijenjen i privatnom sektoru, kako bi jasnije razumio zahtjeve javnih vlasti, u svrhu sastavljanja kvalitetnih ponuda te sudjelovanja u postupku javnog nadmetanja.

Ovaj Priručnik potrebno je promatrati kao dio procesa koji obuhvaća određene specifičnosti koje se pojavljuju u postupku odabira privatnog partnera, a koje su predviđene propisima kojima se uređuje područje javno-privatnog partnerstva. Sve ostale pojedinosti vezane uz provedbu samog postupka javnog nadmetanja, koje se npr. odnose na: početak postupka javne nabave, odabir i tijek postupaka javne nabave, odredbe o objavljivanju, dokumentaciji za nadmetanje, izradu ponude i sl. biti će obrađene u zasebnom Priručniku za ponuditelje i Priručniku za naručitelje koje će uskoro objaviti Uprava za sustav javne nabave pri Ministarstvu gospodarstva. Obzirom na sadržaj materije koja je u njima obrađena, navedeni Priručnici, kao i ovaj Priručnik, usko su vezani materijali i potrebno ih je čitati kao

jedinstveni tekst, kako bi predodžba o postupku javne nabave u smislu odabira privatnog partnera bila što jasnija.

9. LITERATURA

1. Agencija za javno-privatno partnerstvo Republike Hrvatske (2012): Diskontiranje i diskontna stopa kod projekata javno-privatnog partnerstva, Priručnici za pripremu i provedbu modela javno-privatnog partnerstva, Priručnik br. 1, Verzija 1, Zagreb.
2. Agencija za javno-privatno partnerstvo Republike Hrvatske (2012): Komparator troškova javnog sektora, Priručnici za pripremu i provedbu modela javno-privatnog partnerstva, Priručnik br. 3, Verzija 1, Zagreb.
3. Agencija za javno-privatno partnerstvo (2012): Rizici u projektima javno-privatnog partnerstva (identifikacija i alokacija rizika), Priručnici za pripremu i provedbu modela javno-privatnog partnerstva, Priručnik br. 8, Verzija 1, Zagreb.
4. Boussabaine, A., Kirkham, R.: „Whole Life-cycle Costing – Risk and risk responses“, Blackwell Publishing Asia Pty Ltd., Carlton (Victoria - Australia), 2004.
5. European Commission: „Guidelines for successful Public-Private-Partnerships“; Directorate General, Regional Policy, Brussels, 2003.
6. Juričić, D., Kušljčić, D. „Principi organizacije i upravljanja tržištem javno-privatnog partnerstva – pristup javnog sektora“, Ekonomske ideje i praksa, broj 11, 2013.
7. Langdon, D.: „Life cycle costing (LCC) as a contribution to sustainable construction: a common methodology – Literature Review“, (2007) <http://ec.europa.eu>, preuzeto 12.12.2012.
8. Ministarstvo gospodarstva Republike Hrvatske: “ Smjernice broj 1 – Kriteriji za odabir ponude“; Uprava za sustav javne nabave, 2013.
9. National Audit Office: “Improving the PFI tendering process“, Velika Briatnija, 2007.
10. Ng, S. T., Skitmore, M.: “Multiattribute Model for the Pre-Selection of Bidders“; International Journal of Computer-Integrated Design and Construction 2 (3), 2000.
11. SCI-Network: Working Group on Whole Life Costing, <http://www.sci-network.eu/>, preuzeto 27.04.2012.
12. World Bank: “Prequalification Document for Procurement of Works and User’s Guide“, 2006.
13. Uredba o provedbi projekata javno-privatnog partnerstva (88/12)

14. Zakon o autorskom pravu i srodnim pravima (167/03, 79/07, 80/11, 125/11, 141/13)
15. Zakon o javno-privatnom partnerstvu (78/12)
16. Zakon o javnoj nabavi (90/11, 83/13, 143/13, 13/14)
17. Zakon o koncesijama (143/12)