

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**EKONOMSKA ANALIZA PRIJAVLJANJA NA JAVNA
NAROČILA S STALIŠČA MALIH PODJETIJ:
PRIMER PODJETJA Z ENERGETSKO ELEKTRONIKO**

Ljubljana, april 2005

MIHA MUHIČ

IZJAVA

Študent Miha Muhič izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom prof. dr. Aleša Vahčiča in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, 08.04.2005

Podpis: _____

Kazalo

1. Uvod	1
2. Splošno o malih podjetjih	2
2.1. Opredelitev malega podjetja	2
3. Splošno o javnih naročilih	3
3.1. Opredelitev javnih naročil	3
3.2. Načela javnega naročanja	5
3.3. Cilji javnega naročanja	5
3.4. Pravna ureditev javnih naročil	6
3.5. Postopki naročanja	7
3.5.1. <i>Odprti postopek</i>	7
3.5.2. <i>Omejeni postopek</i>	8
3.5.3. <i>Kvalifikacijski postopek</i>	8
3.5.4. <i>Postopek s pogajanja</i>	8
3.6. Javna naročila male vrednosti.....	9
3.7. Nadzor nad javnimi naročili.....	9
3.8. Naročniki pri javnih naročilih.....	10
3.9. Razpisna dokumentacija.....	11
3.10. Ponudbena dokumentacija	12
3.11. Odpiranje ponudb	13
3.12. Pogoji in merila za ocenjevanje ponudb.....	14
3.13. Revizija postopkov javnega naročanja.....	16
3.14. Izjeme, ki niso predmet javnega naročanja	16
4. Trenutna situacija na trgu JN v SLO	17
4.1. Zakon o javnih naročilih.....	17
4.2. Centralne nabave - dvorezen meč	19
4.3. Poročilo državne revizijske komisije v letu 2003.....	19
4.4. Odločitve o zahtevkih za revizijo	20
4.5. Korupcija	21
4.6. Trendi	23
4.6.1. <i>Seznam ponudnikov</i>	23
4.6.2. <i>Enotni evropski trg</i>	23
4.6.3. <i>Načelo dobrega gospodarja</i>	24
4.6.4. <i>Ostre kazni za napake</i>	25
5. Anketa	26
5.1. Cilji in namen raziskave	26
5.2. Metodologija	26
5.3. Rezultati ankete	27
5.4. Komentar ankete	34
6. Primeri nepravilnosti javnih naročil	34
7. Sklep	36
Literatura	39
Viri	40

1. Uvod

Javno naročilo je splet dejanj, ki jih opravi naročnik s ciljem nabave blaga ali oddaje storitve. Države želijo s predpisovanjem obveznega postopka pri oddaji del in nakupov blaga, ki se financirajo iz proračunskih sredstev, doseči dva cilja: zagotoviti čim bolj smotrno porabo javnih sredstev in omogočiti konkurenco vsem sposobnim in zainteresiranim organizacijam. Javna naročila so zelo pomembna za narodno gospodarstvo. Po eni strani pomenijo obremenitev pravnih in fizičnih oseb kot davkoplačevalcev, po drugi strani pa spodbujajo dejavnost gospodarskih subjektov in s tem celotno gospodarstvo. Vir financiranj javnih podjetij in javnih gospodarskih zavodov in njihovih investicij je torej t.i. davkoplačevalski denar. To pa je z vidika javnosti zelo občutljiva tema za vsako gospodarstvo.

Za gospodarstvo je zelo pomembna vloga hitro rastočih malih privatnih podjetij - gazel, ki predstavljajo pomemben delež v gospodarski rasti. Prav pomanjkanje malih in srednje velikih podjetij, t.i. »Socialistična črna luknja«, in preprečevanje normalnega podjetniškega razvoja sta bila namreč glavna vzroka za razpad socialističnih gospodarstev (Vahčič, 95, str. 102).

Mala podjetja so v Sloveniji opredeljena kot nosilci gospodarske rasti v prihodnosti. Država skuša celo z neposredno državno podporo s svojo politiko pospeševati razvoj malih podjetij. Na drugi strani pa imamo javna naročila, preko katerih se oskrbuje javni sektor z javnimi dobrinami. Na tem trgu prihaja do prepleta javnega in zasebnega sektorja, interesi teh pa so različni in mehanizem svobodnega trga v odnosih med naročniki in ponudniki ne more biti pravilo. Država ima torej hkrati dve nasprotni, v večini primerov izključujoči se nalogi: pospeševati razvoj malih podjetij, v sistemu javnega naročanja pa obnašanje po načelu dobrega gospodarja.

Namen diplomskega dela je prikazati problematiko delovanja sistema javnih naročil z vidika malih podjetij. Glavni cilj dela je predstaviti javna naročila, prikazati probleme javljanj majhnih podjetij na javna naročila in prikazati stanje na tem področju v Sloveniji. Prikazani so konkretni problemi in pomanjkljivosti, ki se pojavljajo v postopkih javnih naročanj.

V prvem poglavju je opredeljeno malo podjetje in značilnosti malih podjetij.

V drugem poglavju so opredeljena javna naročila in prikazan pomen javnih naročil. Opredeljen je naročnik javnega naročila. Prikazan je postopek za oddajo javnih naročil, postopek javljanj na javna naročila, odpiranje ponudb in merila za ocenjevanje.

Osrednji del predstavlja problematika sistema javnih naročil z vidika malih podjetij. Povzeto in opisano je aktualno stanje na tem področju in razmere, s katerimi se srečujejo podjetja pri javljanju na javna naročila v Sloveniji. Izvedena je tudi anketa, na katero so odgovarjali akterji pri sistemu javnih naročanj: naročniki, posredniki in izvajalci. To anketo sem analiziral. Na koncu sem navedel tri anonimne primere iz javnih naročil, pri katerih so očitne težave, ki se nanašajo na obravnavano tematiko.

2. Splošno o malih podjetjih

2.1. Opredelitev malega podjetja

Podjetništvo je proces ustvarjanja vrednosti, v katerem podjetnik zbere potrebna sredstva za realizacijo poslovne priložnosti. Z drugimi besedami je podjetništvo prizadevanje za doseganje čim večjega finančnega uspeha ob čim manjšem tveganju, ki se kaže predvsem v težnji po povečanju premoženja (Ivanuša, 1996, str. 5).

Podjetniški proces ustvarjanja nove vrednosti je splet treh gonilnih sil: podjetnika – ustanovitelja (podjetniški tim), poslovne priložnosti in sredstev za uresničitev poslovne priložnosti (Možina et al., 1994, str. 898).

Značilnosti majhnega podjetja so (Baumbach, 1983, str. 3):

- Podjetje je aktivno vodeno s strani njegovih lastnikov.
- Podjetje je zelo osebno, lastnik pozna poimensko svoje zaposlene.
- Delovanje podjetja je predvsem lokalno usmerjeno.
- Podjetje je relativno majhno v primerjavi s podjetji v isti panogi.
- Poslovanje podjetja je večinoma odvisno od notranjih virov kapitala.

Slovenski Zakon o gospodarskih družbah (1993) deli gospodarske družbe na male, srednje in velike. Merila za takšno delitev pa so:

- število zaposlenih,
- ustvarjeni prihodek in
- povprečna vrednost aktive v preteklem poslovnem letu.

Tako po zakonu velja za malo tisto podjetje, ki izpolnjuje vsaj dve izmed naslednjih meril (razdelitev podjetij po Zakonu o gospodarskih družbah prikazuje tabela 1 na strani 3):

- da povprečno število zaposlenih ne presega 50,
- da so letni prihodki manjši od 280 mio SIT,
- da povprečna vrednost aktive na začetku in na koncu poslovnega leta ne presega 140 mio SIT.

Tabela 1: Razdelitev podjetij po Zakonu o gospodarskih družbah

MERILO	Malo	Srednje	Veliko
Št. zaposlenih	< 50	< 250	250 ali več
Ustvarjeni prihodek	< 280 mio SIT	< 1.100 mio SIT	> 1.100 mio SIT
Vrednost aktive	< 140 mio SIT	< 550 mio SIT	> 550 mio SIT

Vir: Odlok o uskladitvi tolarskih zneskov v Zakonu o gospodarskih družbah, 1998.

Po merilih Evropske unije je razdelitev nekoliko drugačna, in sicer je tipično malo podjetje tako imenovano mikro podjetje, ki ima od 0 do 9 zaposlenih. Sledi skupina malih podjetij, ki zaposlujejo od 10 do 99 delavcev. Srednje veliko podjetje naj bi po merilih Unije zaposlovalo od 100 do 499 delavcev (Gorjan, 2000, str. 10).

3. Splošno o javnih naročilih

3.1. Opredelitev javnih naročil

V literaturi obstaja več definicij oddaje javnih naročil, skoraj vse pa so opisne. V nadaljevanju bom navedel nekaj najbolj zanimivih.

Peter Černigoj (1997, str. 2) z izrazom javno naročilo opredeljuje oskrbo javnega sektorja z dobavami ali storitvami, pridobljenimi na tržišču. Navadno se uporablja v širšem smislu kot nakup. Vključuje namreč postopek od ugotavljanja potreb do dobave, dovoljenj, uporabe blaga / izvajanje storitve in spremljanja.

Bojan Zabel (1997, str. 3) pravi, da je vsako javno naročilo skupnost številnih procesov: tehničnih, finančnih, komercialnih, političnih in pravnih. Javna naročila je mogoče izvesti z načrtovanim in organiziranim skupinskim delom strokovnjakov iz zgoraj naštetih področij.

Po mnenju Blanke Primec (1997, str. 2) je postopek javnega naročanja sklop dejanj vseh udeležencev, naročnika in ponudnikov, od trenutka, ko naročnik na podlagi sklepa pristojnega organa ugotovi potrebo po neki dobrini (blagu, storitvi) pa vse do poteka garancijskega roka za nabavljeno blago in opravljeno storitev.

Alenka Mordej (Predpisi o graditvi objektov in javnih naročilih s pojasnili, 1998, str. 411) gleda na javna naročila z vidika naročnika in z vidika ponudnika. Z vidika naročnika oddajo javnih naročil opredeljuje kot izbiro bodočega pogodbenega partnerja po vnaprej znanih zakonskih zahtevah in posebnih pogojih, opredeljenih v razpisni dokumentaciji. S strani

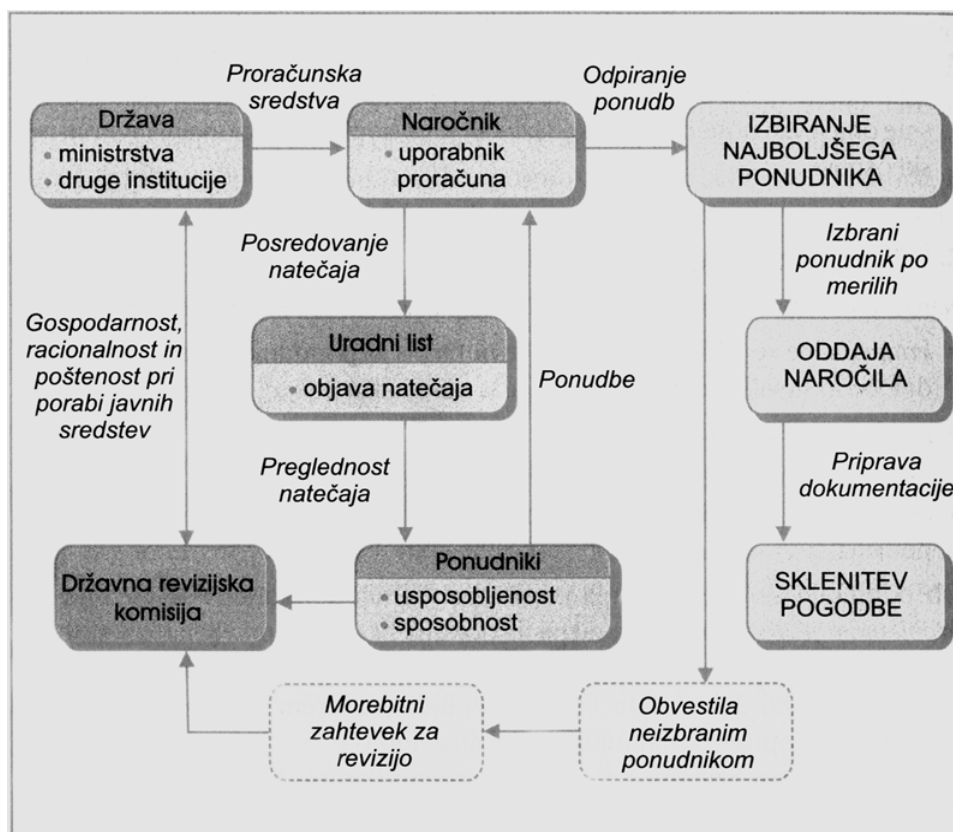
ponudnika pa jih lahko po njenem mnenju opredelimo kot željo, da bi z naročnikom sklenili pogodbo o izvajanju predmeta javnega naročila.

V slovenski teoriji šele ZJN-1 prvič podaja uradno definicijo, po kateri je javno naročilo skupek dejanj, ki jih mora opraviti naročnik s ciljem nabave blaga, storitev ali gradenj po zakonu in upoštevajoč temeljna načela javnega naročanja (Zakon o javnih naročilih, 2000).

Po uradni definiciji v trenutno veljavnem zakonu pa je javno naročilo celotni skupek dejanj, ki jih opravi naročnik s ciljem nabave blaga, oddaje storitev ali gradenj po tem zakonu (Zakon o javnih naročilih, 2004).

Javno naročanje je obvezno za vse, ki dela, blago ali storitve v celoti ali delno, neposredno ali posredno financirajo iz proračunskih sredstev. Skupek dejanj, ki jih obsega sistem javnega naročanja, je prikazan na sliki 1.

Slika 1: Poenostavljena shema poteka javnih naročil v Sloveniji



Vir: Potočnik, 2002, str. 328.

3.2. Načela javnega naročanja

Zakon o javnih naročilih eksplicitno temelji na petih relevantnih načelih, ki zagotavljajo dokaj pozitivno konotacijo javnih naročil v družbi, in sicer (Zabel, 1997, str. 21):

- Načelo javnosti in transparentnosti pomeni, da je potrebno vsa dejstva, zahteve, odločitve v postopku javnih naročil objaviti v Uradnem listu in tako zagotoviti objektivnost informacij, ki mora biti poznana vsej zainteresirani javnosti.
- Načelo prepovedi diskriminacije pomeni, da je potrebno preprečiti kakršnokoli pristransko izbiro ponudnika. Dovoljeno je samo dajati določeno prioriteto domačim ponudnikom.
- Načelo varstva ponudnikov se posebej izraža v razmerju do naročnikov v zvezi s pravnimi sredstvi (revizija) in pri uporabi splošnih načel obligacijskega prava. Vendar ima tudi varstvo ponudnikov meje, saj ne smemo bistveno omejiti pravno utemeljenih interesov naročnikov.
- Načelo formalnosti: Na celo vrsto dejstev v okviru javnih naročil pravo ne more vplivati, ker gre za ekonomska, tehnična ali druga nepravna vprašanja. Načelo formalnosti se kaže v več vidikih: dejanja se opravljajo v določenem zaporedju, obvezni so nekateri dokumenti, izjave se dajejo v določeni obliki, dejanje je treba opraviti v določenih rokih, ki jih predpisuje ZJN.
- Načelo primerljivosti pomeni, da morajo biti dokumenti v postopku javnega naročanja izdelani tako, da lahko ponudniki kot naročniki nedvomno vedo za pomen posameznih podatkov, da podatki temeljijo na enakih merilih in da je zato mogoča primerjava med istovrstnimi dokumenti različnih ponudnikov ali naročnikov, za kar obstaja enotno izrazje in uvajanje obveznih obrazcev za objave in ponudbe.

Pravna ureditev sistema javnih naročil upošteva vsa naštetna načela, vendar ne moremo razvrstiti, kateremu načelu pripisuje večji pomen.

3.3. Cilji javnega naročanja

Javna naročila so skupnost številnih procesov, zato je to področje skoraj nemogoče celovito urediti v enem samem predpisu. Že revizija postopkov javnih naročil je urejena s posebnim zakonom, prav tako pa zakon o javnih naročilih ne posega na področja, ki so prisotna pri izvajanju postopkov javnih naročil (obligacijska razmerja, predpisi o izvrševanju proračuna, materialni predpisi na področju gradbeništva, varstvo konkurence, vrste tehničnih predpisov in še nekatera druga). Namen in cilji zakona o javnih naročilih načeloma ne terjajo poseganja v vsebino pogodbenih razmerij, temveč določajo postopek in pogoje za izbiro pogodbene stranke (Kranjc, 1999, str. 12).

Cilji javnega naročanja so v zelo tesni povezavi z načeli javnega naročanja, saj se realizirajo preko uporabe pravnih pravil kot tudi z uporabo načel. Način in stopnja realizacije posameznega cilja pomenita uravnoteženje posameznega načela in različnih interesov ob konkretnem javnem naročilu (Vesel, 2002, str. 166).

Cilji javnega naročanja so (Zabel, 1997, str. 17-21):

- proces razdržavljenja (deetatizacija): to pomeni, da se državnim naročnikom odvzema samovoljno, subjektivno odločanje o izbiri ponudnika; mehanizem trga je tisti, ki preko konkurenčnega boja izbere najprimernejšega ponudnika;
- zagotavljanje finančne discipline uporabnikov proračunskih sredstev: z uporabo sankcij sili akterje, da v čim večji meri sledijo predvidenemu finančnemu okviru in namenu, za katerega je bila poraba sredstev predvidena;
- racionalna poraba sredstev: ta se kaže predvsem v cilju, doseči čim večji učinek z določenimi sredstvi oziroma doseči določen učinek s čim manjšimi sredstvi;
- javno naročanje kot instrument državne gospodarske politike: usmerjeno je k različnim ciljem: oživitvev gospodarstva, skrb za konkurenčnost nacionalnega gospodarstva, skrb za posamezne panoge, za nerazvite dele držav itd.;
- konkurenca med ponudniki: ta se pojavlja kot poglobitni cilj urejanja razmerij med množico ponudnikov na trgu javnih naročil;
- zaupanje javnosti: je pomemben cilj, saj država nosi moralno odgovornost do državljanov, ki so hkrati glavni vir javnih sredstev;
- preprečevanje korupcije: je cilj, ki ga je možno doseči z urejanjem javnih naročil, in sicer preko preglednosti postopkov ter z uporabo pravnih sredstev.

3.4. Pravna ureditev javnih naročil

Javna naročila kot pravni pojem so skupnost pravnih dejanj, s katerimi država na podlagi premoženjskopравnih razmerij pridobiva blago in storitve v posebnem postopku. Pri javnih naročilih pa je bistveno, da država nastopa kot porabnik, kot plačnik in kot stranka v premoženjskopравnih razmerjih. To pomeni predvsem, da za ta razmerja kljub nekaterim posebnostim veljajo temeljna načela premoženjskega, zlasti obligacijskega prava: prostovoljnost pri vzpostavljanju medsebojnih razmerij, pogodbeni svoboda in avtonomija strank, prepoved protipravnega oškodovanja, določbe obligacijskega prava o posameznih tipih pogodb. Tak značaj upravičeno poudarjamo kot temeljno značilnost javnih naročil (Zabel, 1997, str. 12).

Pri javnih naročilih gre za dejanja, ki jih sproži volja udeležencev in ki imajo določene pravne posledice: naročnik povabi podjetja k oddaji ponudbe, podjetje odda ponudbo in končno naročnik izbere ponudnika. Pravna dejanja se opravljajo v določenem postopku, ki je predpisan prav zaradi te posebnosti in smotrov javnih naročil (Zabel, 1997, str. 13).

Pri vsem tem pa je potrebno krepiti zaupanje javnosti v delo države in njenih organov in s tem prepričati državljane o smotni uporabi proračunskih sredstev. Zelo je pomembno, da kot cilj urejanja javnih naročil navedemo tudi preprečevanje korupcije (Zabel, 1997, str. 20).

Glavni cilj javnih naročil je torej ustvariti konkurenčno, nediskriminatorno tržišče, ki bo omogočalo prost pretok blaga in storitev, kakor tudi zagotoviti davkoplačevalcem in uporabnikom javnih storitev najboljšo protivrednost za njihov denar.

Pogosto pa so javna naročila načrtno sprejet instrument državne gospodarske politike, ki pa je lahko usmerjena tudi k drugim ciljem kot na primer: (a) oživiti gospodarstva, (b) skrbi za konkurenčnost nacionalnega gospodarstva nasproti tujemu, (c) skrbi za posamezne panoge, zlasti če gre za strukturne spremembe, (d) skrbi za enakomeren regionalen razvoj in gospodarsko nerazvite dele države (Paljk, 2000, str. 1).

3.5. Postopki naročanja

Ne glede na to, ali gre za naročanje blaga, storitev ali gradenj, so po zakonu o javnih naročilih v uporabi trije postopki javnega naročanja:

- odprti postopek,
- omejeni postopek in
- postopek s pogajanjem.

Naročniki med postopki ne morejo prosto izbirati. Naročilo oddajo po odprtem postopku, razen če so izpolnjeni posebni pogoji, ki imajo zakonsko podporo.

3.5.1. Odprti postopek

Ta postopek je najbolj splošen, najbolj pregleden in največkrat uporabljen. V največji možni meri se ravna po štirih temeljnih načelih javnih naročil. Zanj velja, da je obvezna javna objava javnega naročila, na katerega se lahko prijavijo vsi zainteresirani ponudniki in oddajo ponudbo, ki ustreza razpisni dokumentaciji. Razpisna dokumentacija je dosegljiva vsem potencialnim ponudnikom. V tem postopku mora biti razpisna dokumentacija, vključno s pogoji in merili za ocenjevanje ponudb, zelo natančno opredeljena. Naročnik mora dobro poznati predmet javnega naročila, saj enostransko določi pogoje naročila in opiše, kako bo vrednotil presežke, ki jih mora tudi opisati v razpisni dokumentaciji. Vsi ostali podatki iz ponudbe so brezpredmetni in ne vplivajo na pridobitev naročila (Končar, 2002, str. 55).

O drugih postopkih javnega naročanja naj bi naročnik razmišljal šele takrat, ko mu odprti postopek ne bi omogočal racionalne porabe javnih sredstev oziroma s tem postopkom ne bi

uspel uspešno izpeljati javnega naročila. Neupravičeno izogibanje izvedbi odprtega postopka lahko privilegira posameznega ponudnika. Nezakonita izbira postopka je predmet zahtevka za revizijo.

3.5.2. Omejeni postopek

Omejeni postopek je definiran v 19. členu ZJN-1. Ta postopek je dvostopenjski, javen pa je le v prvi stopnji, ko naročnik ugotavlja sposobnost posameznih ponudnikov. V prvi fazi se vsi zainteresirani ponudniki okvirno seznanijo s pogoji in vsebino javnega naročila. V tej fazi naročnik zahteva od ponudnikov, da dokažejo svojo sposobnost za izvedbo javnega naročila, in preverja njihovo sposobnost skladno z razpisno dokumentacijo. Nesposobne ponudnike izloči iz nadaljevanja postopka. V drugi fazi naročnik natančno opredeli predmet javnega naročila, medtem ko pri izbiri ponudbe upošteva samo najnižjo ponujeno ceno, saj so bili vsi ostali pogoji objavljeni že v prvi fazi. V drugi fazi nastopajo samo ponudniki, ki jim je bila priznana sposobnost (Primec, 2000b, str. 1-7).

3.5.3. Kvalifikacijski postopek

Posebna različica omejenega postopka je uporaba kvalifikacijskega postopka, ki pa je dovoljena samo v infrastrukturnem sektorju. Naročnik postavi pogoje, v skladu s temi pogoji ima ponudnik možnost, da se uvrsti na seznam usposobljenih ponudnikov. Ponudnik lahko od naročnika kadarkoli zahteva uvrstitev na ta seznam, če dokaže, da izpolnjuje postavljene pogoje. Če naročnik za posameznega ponudnika ugotovi, da ne izpolnjuje več postavljenih pogojev, ga mora izločiti s seznama. Ponudnika mora o črtanju s seznama pisno obvestiti in v obvestilu navesti razloge črtanja s seznama.

3.5.4. Postopek s pogajanjem

Naročnik vsebine in pogojev ob prvi predstavitvi ne opredeli dokončno, ampak jih usklajuje s ponudniki v nadaljnjem postopku. Postopek ni formalen, zato ne zagotavlja v enaki meri javnosti in preglednosti. Izvede se lahko le pod pogoji, ki so določeni v zakonu. Razlaga pogojev mora biti omejujoča.

Postopek s pogajanjem ima dve obliki. Izvede se ga lahko brez predhodne objave ali s predhodno objavo. Obe možnosti omogočata pogajanja z naročniki. Šele v samem postopku pogajanj med naročnikom in ponudniki se natančno definira predmet javnega naročila. Ta postopek ni pregleden in ne daje jamstva, da so vsi naročniki enako obravnavani.

Postopek s pogajanjem brez predhodne objave je dovoljen le v izjemnih primerih, je pa zelo podoben postopku sklepanja poslov v javnem sektorju. Samega postopka ZJN-1 konkretnije ne opisuje, definira le pogoje, ki morajo biti izpolnjeni za izbiro tega postopka. Naročnik mora v postopku ravnati skladno z načeli javnega naročanja.

3.6. Javna naročila male vrednosti

Naročila malih vrednosti so tista naročila, katerih vrednost je pod določenim pragom. Pri teh naročilih zakon odstopa od načela javnosti in popolnega zagotavljanja vseh institutov javnega naročanja. Odstopanje je utemeljeno iz ekonomskih razlogov, saj pri nakupih blaga, storitev in gradenj nižje vrednosti bremena javnega razpisa in postopka, ki sledi javnemu razpisu, niso sorazmerna s prednostmi, ki jih sicer zakon zagotavlja (Kranjc, 2004b, str. 423).

Oddaja naročil male vrednosti ne pomeni posebnega postopka, ampak le nekoliko formalizirano obliko, ki ne temelji na javni objavi. Značilna je tudi večja avtonomija naročnikov pri določitvi postopka in pogojev za izbiro ponudnikov.

Zneski (brez davka na dodano vrednost), do katerih se javno naročilo lahko odda po pravilih za oddajo naročil male vrednosti, so določeni v 20. členu Zakona o izvrševanju proračuna Republike Slovenije za leti 2004 in 2005 (Ur. l. RS, št. 130/03) in znašajo 10.000.000 tolarjev za oddajo naročila za blago in storitve ter 20.000.000 tolarjev za oddajo naročila za gradnje.

Ob upoštevanju načela gospodarnosti se predmet javnega naročila lahko oblikuje v smiselne celote, tako da jih je mogoče oddajati ločeno. To lahko naročniki storijo v primeru, če bodo s tem vzpodbudili konkurenco in tudi manjšim ponudnikom omogočili poslovanje z njimi. Prepovedano je oblikovanje naročil v vrednostno prenizke ali previsoke sklope z namenom, da se naročnik izogne predpisanim postopkom in na ta način privilegira določene ponudnike. Znani so primeri, ko je naročnik za oddajo istovrstnega blaga oblikoval sklope, tako da je bila vrednost posameznega sklopa pod vrednostnim pragom, kar pomeni oddajo naročil z značilnostmi male vrednosti.

3.7. Nadzor nad javnimi naročili

Dosedanji urad za javna naročila je prenehal obstajati, njegove naloge pa je prevzela posebna služba za javna naročila, ki deluje v okviru ministrstva za finance (Kranjc, 2004b, str. 433).

Strokovna služba za javna naročila, ki deluje v ministrstvu, pristojnem za finance, skrbi za takšen razvoj sistema javnega naročanja, ki zagotavlja gospodarnost, učinkovitost in preglednost porabe javnih sredstev za javna naročila ter vzpodbuja konkurenčnost in enakopravnost ponudnikov v postopkih javnega naročanja. Strokovna služba se organizira v ministrstvu, pristojnem za finance, v skladu s predpisi, ki urejajo organizacijo državne uprave (Zakon o javnih naročilih, 2004).

3.8. Naročniki pri javnih naročilih

Javni razpis lahko opredelimo kot postopek oddaje javnega naročila, v katerem naročnik pozove nedoločeno število ponudnikov, da predložijo svoje ponudbe (Mordej, 1995, str. 702).

Naročniki so:

- organi Republike Slovenije in samoupravne lokalne skupnosti (neposredni porabniki proračuna),
- javni skladi, javne agencije, javni zavodi in drugi posredni uporabniki proračuna,
- javna podjetja, javni gospodarski zavodi in druge osebe javnega prava.

Poleg naročnikov se po tem zakonu štejejo za naročnika tudi pravne osebe, ki jih z namenom zadovoljevanja potreb v javnem interesu in ne zaradi opravljanja pridobitne dejavnosti ustanovi Republika Slovenija, samoupravna lokalna skupnost ali druga oseba iz prejšnjega odstavka in izpolnjuje enega od naslednjih pogojev (Kranjc, 2004b, str. 38):

- je v celoti ali v pretežni meri financirana iz sredstev naročnika,
- opravlja naročnik nadzor nad poslovanjem take osebe ali
- ima v njej naročnik pravico imenovati več kot polovico članov nadzornega sveta, upravnega odbora ali drugega organa, ki v skladu z zakonom zastopajo in predstavljajo osebo.

Vsi ti naročniki lahko potem, ko so izpolnjeni zakonsko določeni pogoji za oddajo javnih naročil, začnejo s postopkom oddaje javnih naročil. Ti pogoji so: zagotovitev finančnih sredstev, izdelan program javnih naročil, izdelan finančni plan itd. Pri tem morajo upoštevati, da (Plauštajner, 1997, str. 6):

- so razpisni pogoji javni in da so sestavni del razpisne dokumentacije,
- so vsi ponudniki enakopravni,
- ni geografskega omejevanja ponudnikov,
- izdelovalec razpisne dokumentacije ne sme nastopiti kot ponudnik niti z njim sodelovati,
- zavrne ponudbe tistih, ki so naročnikovim delavcem ponudili ali dali kakršnokoli ugodnost,

- so razpisna dokumentacija in pogodbeni dokumenti napisani v slovenskem jeziku, razen v primeru, ko gre za sofinanciranje nedomicilnih pravnih subjektov,
- so vrednosti izražene v SIT.

Ko naročnik ugotovi, kaj potrebuje in koliko je pripravljen za naročilo plačati, objavi javni razpis. Vrednost, za katero je potrebno izpeljati javno naročilo po Zakonu o izvrševanju proračuna Republike Slovenije za leti 2004 in 2005, ki se nanaša na določila v zvezi z Zakonom o javnih naročilih, je 10 mio SIT za oddajo naročila za blago in storitve ter 20 mio SIT za oddajo naročila za gradnje.

V javni objavi je potrebno obvezno določiti naziv naročnika, predmet javnega naročila, orientacijsko vrednost, količino, kakovost, dobavne oziroma izvedbene roke, kraj izpolnitve, merila za izbor in omejitve, naslov (osebo, kraj, datum, uro), kjer lahko ponudniki vpogledajo in dvignejo dokumentacijo, rok, v katerem ponudniki predložijo ponudbe, in način predložitve ponudbe (datum, čas, naslov, oznaka), čas in kraj odpiranja ponudb, rok, v katerem bo ponudnike obvestil o izidu, in še po potrebi druge podatke, ki čim bolj individualizirajo javno naročilo (Štular, 1997, str. 3).

Potem ko naročnik izpolnjuje vse zakonsko določene pogoje za oddajo javnega naročila, začne s postopkom oddaje le-tega. Pogoji se običajno nanašajo na zagotovljena sredstva, izdelan finančni plan itd., pri vsem tem pa mora paziti, da so razpisni pogoji javni in da so sestavni del razpisne dokumentacije, da so vsi ponudniki enakopravni, da ni geografskega omejevanja, da naročnik ne sme sodelovati s ponudniki pri pripravi ponudbe, da se ne pojavlja sum podkupovanja, da je razpisna dokumentacija v slovenskem jeziku, razen če ni izrecno drugače določeno (osnovno naročilo mora biti vedno v slovenskem jeziku), in da so vrednosti izražene v slovenski tolarjih.

Pred objavo javnega razpisa v Uradnem listu pa mora naročnik posebej natančno pripraviti razpisno dokumentacijo, ki mora biti v skladna z Odredbo o obvezni vsebini razpisne dokumentacije. Del razpisne dokumentacije so tudi razpisni pogoji. V razpisni dokumentaciji, ki je veliko obsežnejša od objave, mora biti naveden predmet javnega naročila, blaga ali storitev, opredeljen mora biti cilj in potreba nabave, zlasti pomemben je še opis meril in kriterijev za ocenjevanje ponudb in navedene morajo biti zahteve po dokazilih in listinah.

3.9. Razpisna dokumentacija

Razpisna dokumentacija je dokumentacija, ki glede na vrsto in predmet javnega naročila vsebuje natančne podatke, ki so potrebni za izdelavo ponudbe, in druge podatke, ki jih zahteva naročnik.

Vsebina razpisne dokumentacije je odvisna od vrste postopka in od predmeta javnega naročila. Ne sme biti odvisna od naročnikove proste presoje in mora biti pripravljena tako, da ponudnik na njeni osnovi lahko pripravi pravilno ponudbo.

Naročnik mora z dnem objave javnega razpisa omogočiti ponudniku vpogled v razpisno dokumentacijo. Zakon zelo natančno določa vsebino razpisne dokumentacije in ponudnik jo mora pozorno prebrati, saj mora oblikovati svojo ponudbo v skladu z zahtevami iz dokumentacije. Ker se ponudnik pogosto odloči za sodelovanje na razpisu oziroma izdelava ponudbe šele, ko prouči razpisno dokumentacijo, mora naročnik na zahtevo ponudnika predati razpisno dokumentacijo, pri tem pa lahko zaračuna samo materialne stroške in stroške pošiljanja (Štular, 1997, str. 3).

Naročnik mora omogočiti vpogled v razpisno dokumentacijo vsem, ki to želijo. Ni namreč predvideno, da bi naročnik odklonil vpogled v razpisno dokumentacijo. Naročnik mora razpisno dokumentacijo izročiti vsakomur, ki jo zahteva in zanjo plača predvidene stroške. Običajno je, da naročnik že v objavi določi, da lahko razpisno dokumentacijo dvigne vsak, ki izkaže z dokazilom – običajno virmanom, da je vplačal v javnem razpisu zahtevani znesek. Tu gre običajno za stroške, ki jih je imel naročnik s pripravo in razmnoževanjem razpisne dokumentacije (razmnoževanje, kompletiranje, pošiljanje po pošti). Če naročnik po tem, ko je bil javni razpis že objavljen, ugotovi, da je razpisna dokumentacija pomanjkljiva, nepopolna, da so v njej napake ali pa da se na podlagi že oddane razpisne dokumentacije ne da pripraviti kakovostne ponudbe, sme (Štular, 1997, str. 2):

- javni razpis razveljaviti ali
- obvestiti vse tiste, ki so že dvignili razpisno dokumentacijo, da se dokumentacija dopolnjuje ali spreminja in poslati dopolnitve oziroma spremembe vsem potencialnim ponudnikom in podaljšati rok za oddajo ponudb.

3.10. Ponudbena dokumentacija

Ponudba predstavlja jedro v samem sistemu javnega naročanja, saj pomeni reakcijo ponudnika na potrebe naročnika. To se kaže v dejstvu, da je ponudbena dokumentacija ponavadi zrcalna slika vsebine razpisne dokumentacije. Tudi ponudbena dokumentacija mora biti sestavljena v skladno z Odredbo o obvezni vsebini ponudbene dokumentacije. Ponudbeno dokumentacijo ali kot v praksi pravimo kar ponudbo sestavljajo različne listine, ki jih lahko globalno razdelimo na tri dele, in sicer na: tehnični del, v katerem so navedene tehnične karakteristike predmeta naročila, na pogodbeno-garancijski del, katerega sestavljata parafirana pogodba in zahtevane bančne garancije, ter na del, v katerem so listine, ki potrjujejo ponudnikovo izpolnjevanje zahtevanih pogojev in dokazujejo njegovo sposobnost.

Ponudnik mora oddati ponudbo v skladu z načinom in po pogojih, ki so zahtevani v javni objavi, sicer je ponudba nepopolna. Za nepopolne ponudbe se štejejo tudi ponudbe, ki so prepozne in to ne samo po datumu ampak po urah in celo po minutah. Naročnik sme kot najugodnejšo izbrati le pravilno ponudbo. Po zakonu je pravilna tista ponudba, ki je pravočasna in ki v celoti izpolnjuje vse zahteve iz razpisne dokumentacije.

3.11. Odpiranje ponudb

Odpiranje ponudb v odprtem postopku in v drugi fazi omenjenega postopka je javno, razen v primerih zavarovanja uradne, vojaške ali državne skrivnosti. V tem primeru sme naročnik določiti, da postopek odpiranja ponudb ni javen, svojo določitev pa mora sporočiti že v objavi javnega naročila.

Na začetku postopka se najširši javnosti razkrije naročnik – z objavo javnega razpisa v Uradnem listu RS in v razpisni dokumentaciji. Ponudniki se razkrijejo naročniku, javnosti oziroma konkurenčnim ponudnikom na javnem odpiranju ponudb. Namen javnega odpiranja ponudb je, da se ugotovi, ponudbe katerih ponudnikov so prispele in kakšna je njihova vsebina; obenem se z javnim odpiranjem preprečuje, da bi kateri od ponudnikov spreminjal svojo ponudbo. Kajti ob odpiranju bi se lahko izkazalo, da njegova ponudba ni pravilna ali konkurenčna. S spreminjanjem svojih navedb bi lahko iz nepravilne ali nekonkurenčne ponudbe napravil pravilno in konkurenčno (Kranjc, 2001, str. 178).

Naročnik mora o postopku odpiranja ponudb voditi zapisnik, v katerega se vpisujejo zlasti naslednji podatki (Zakon o javnih naročilih, 2004):

- zaporedna številka ponudbe;
- ime ali šifra ponudnika, če je razpis anonimen;
- variantne ponudbe, če so dopustne, ali ponudbe z opcijami;
- ponudbena cena in morebitni popusti;
- pomanjkljivosti ponudb, ki jih naročnik ugotovi pri odpiranju;
- pripombe pooblaščenih predstavnikov ponudnikov.

Naročnik mora ves čas postopka paziti, da ne razkrije ponudnikovih poslovnih skrivnosti. Minister, pristojen za finance, predpiše natančnejši postopek odpiranja ponudb v odprtem in omejenem postopku ter postopku s pogajanji in enotni obrazec za vodenje zapisnika o odpiranju ponudb (Zakon o javnih naročilih, 2004).

Primerno je, da se na javnem odpiranju ugotovijo in zapišejo še drugi podatki. Vsebinsko naj bi se ugotovili in zapisali tisti podatki iz ponudb, ki so osnova za medsebojno primerjanje ponudb (plačilni pogoji, rok dobave, dodatne ugodnosti). V primeru spora se

domneva, da so podatki takšni, kot so ugotovljeni na javnem odpiranju ponudb. Kajti ko so javno ugotovljeni, prebrani pred javnostjo in zapisani, jih ne more spremeniti ne naročnik ne ponudnik (Kranjc, 2001, str. 179-180).

Zakon o javnih naročilih je do sedaj predpisoval, da morata na javni razpis prispeti vsaj dve pravilni in samostojno izdelani in oddani ponudbi, sedaj pa sme najugodnejšo ponudbo naročnik izbrati tudi takrat, ko pridobi le eno samo pravilno ponudbo.

Ponudba je pravilna, če je pravočasna in če izpolnjuje vse zahteve oziroma pogoje iz razpisne dokumentacije (Zakon o javnih naročilih, 2004).

Po končanem postopku odpiranja ponudb naročnik najkasneje v treh dneh pošlje zapisnik o odpiranju ponudb ponudnikom, ki so oddali ponudbe (Zakon o javnih naročilih, 2004).

3.12. Pogoji in merila za ocenjevanje ponudb

S pogoji so mišljene zahteve naročnika, ki jih morajo izpolniti ponudniki. To so take zahteve, pri katerih naročnik ugotavlja, ali jih ponudnik izpolnjuje ali ne. Naročnik mora previdno sestaviti take zahteve, saj je velikokrat težko odgovoriti le z da ali ne, poleg tega pa mora pri postavljanju pogojev tudi razmisliti, ali so dejansko potrebni in smiselni za izpeljavo konkretnega javnega naročila.

Najpomembnejša sestavina razpisne dokumentacije so merila za vrednotenje in medsebojno primerjanje ponudb. Merila morajo biti navedena od najpomembnejšega do najmanj pomembnega. Namen določitve meril je zagotavljanje enakopravne obravnave in ocenjevanja vseh pravilnih ponudb (Potočnik, 2002, str. 331).

Naročnik javnega naročila mora že v objavi in v razpisni dokumentaciji določiti, po kakšnih merilih se bodo prispele ponudbe ocenjevale. Kasneje po teh merilih izbere najboljšo ponudbo in s ponudnikom sklene pogodbo. Merila morajo biti tako jasna, da si lahko vsak ponudnik že sam izračuna število doseženih točk. Naročnik pri ocenjevanju seveda gleda na ponudbo kot celoto, vendar pa se ponudbe izbirajo po dveh vrstah meril, ki sta najpomembnejši, ekonomsko najugodnejša ponudba ali ponudba z najnižjo ceno.

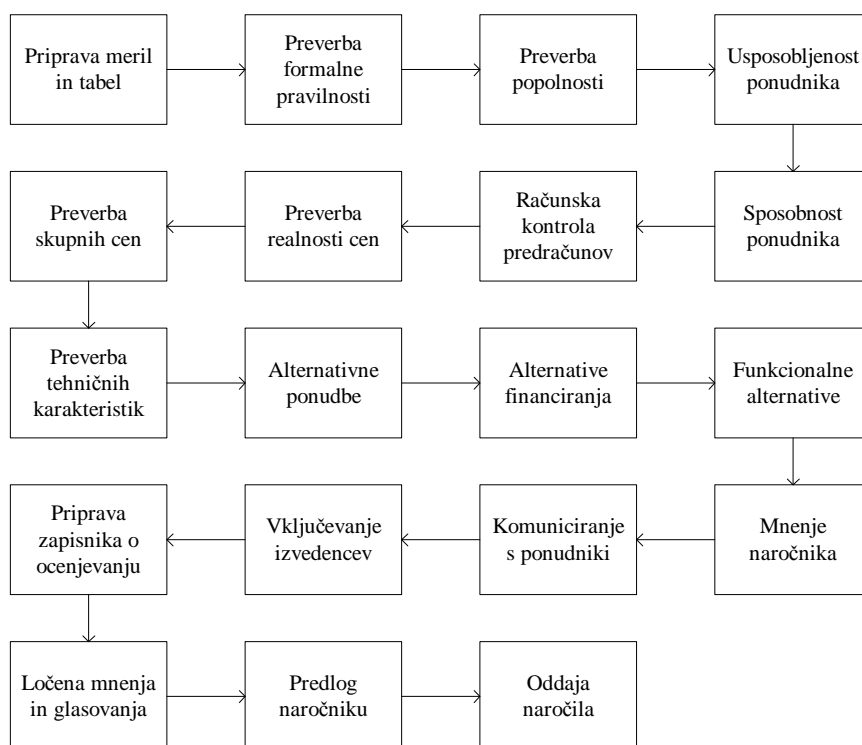
Pri ponudbi, pri kateri pa je pomembna samo najnižja cena, mora naročnik izbrati ponudbo z najnižjo ceno in ne more vrednotiti ponudb po drugih merilih. V teh primerih gre za dela in dobave blaga, kadar je kvaliteta predmeta javnega naročila tipizirana oziroma kadar odmiki od kvalitete niso možni ali pa to za naročnika ni pomembno.

Ekonomsko najugodnejša ponudba je za naročnika najboljša ponudba z vseh vidikov. Zakon samo primeroma našteva možna merila za določitev ekonomsko najugodnejše ponudbe (Kranjc, 2004b, str. 222): datum dobave ali zaključka del, tekoči stroški, stroškovna učinkovitost, kakovost, estetske in funkcionalne lastnosti, tehnične prednosti, poprodajne storitve in tehnična pomoč, garancijska doba, obveznosti v zvezi z rezervnimi deli, pogarancijsko vzdrževanje in cena.

Komisija mora pred odločitvijo o izbiri izvajalca ugotoviti, ali je izvajalec sposoben realizirati delo v skladu z razpisanimi pogoji. Komisija pri ocenjevanju obravnava tudi morebitne pripombe iz zapisnika o odpiranju ponudb, preveri pravilnost podatkov v ponudbah, izvrši računsko kontrolo glede cen, kakovosti del in podobno, popravi morebitne računске napake in primerja posamezne podatke v ponudbah s pogoji javnega razpisa in ugotovi odstopanja (Primec, 1999, str. 9).

Na sliki 2 je opredeljen postopek dela komisije, ki je odgovorna za ocenjevanje prispelih ponudb na javni razpis. Delo poteka po korakih, ki so navedeni v tabeli in ki se jih mora držati komisija. Naročnik odda naročilo na predlog komisije. Cilj tega procesa pa je oddati javno naročilo najboljšemu ponudniku, ki je izpolnil vse zahtevane kriterije.

Slika 2: Postopek ocenjevanja ponudb



Vir: Černigoj, 1999, str. 5.

Pri postavljanju meril in ocenjevanju večkrat prihaja do velikih problemov, saj so merila in pogoji velikokrat slabo postavljeni. Kasneje teh napak ni več mogoče popravljati, a marsikateri naročnik stori ravno to. Svojevrsten problem se lahko pojavi, če naročnik nima občutka za težo posameznih meril, ko da manj pomembnim merilom večjo težo. V takšnih primerih naročniki ponavadi izberejo razpisani predmet enake kvalitete za dosti višjo ceno. Samo dobro opisan predmet javnega naročila, dobro postavljeni pogoji in merila ter njihovo dosledno upoštevanje lahko vodijo do kakovostne ponudbe in zadovoljitve naročnikovih potreb.

3.13. Revizija postopkov javnega naročanja

Pravno varstvo ponudnikov obsega revizijo postopkov javnega naročanja, pregled postopka in povrnitev stroškov revizije oškodovanemu ponudniku zaradi kršitve pravil javnega naročanja (Potočnik, 2002, str. 334).

Udeleženci v procesu revizije so: ponudnik, ki je vložil zahtevek za revizijo, naročnik, proti kateremu je bil vložen zahtevek, in državna revizijska komisija.

Pravno varstvo ponudnikov temelji na načelu zakonitosti izvedbe postopka javnega naročanja, načelu hitrosti, saj je v naročnikovem interesu, da čim prej sklene pogodbo z najboljšim ponudnikom, in načelu učinkovitosti, ki poudarja takojšnje ukrepanje pri ugotovljenih kršitvah (Potočnik, 2002, str. 334).

Državna revizijska komisija zaključi postopek, bodisi da zahtevek zavrne kot neutemeljen, postopek oddaje delno razveljavi ali postopek oddaje v celoti razveljavi. Tudi naročnik lahko sam ugotovi nepravilnosti v postopku in zahtevku ugodi in delno razveljavi postopek ali razveljavi celotni postopek, kar mora storiti v dvajsetih dneh od prejema zahtevka za revizijo (Potočnik, 2002, str. 334).

Pogodba je nična, kadar jo naročnik sklene v nasprotju z Zakonom o javnih naročilih, zlasti pa, če je naročnik razdelil javno naročilo na manjše dele (da bi se izognil javnemu razpisu), če odda naročilo pod drugimi pogoji, kot jih določa zakon, če sklene pogodbo s ponudnikom, ki ni bil izbran za najboljšega, če sklene pogodbo v nasprotju z odločitvijo revizijskega organa itd. Ničnost pogodbe pomeni, da sklenjeni posel ni pravno veljaven in nima nobenih pravnih in ekonomskih učinkov in posledic (Potočnik, 2002, str. 334).

3.14. Izjeme, ki niso predmet javnega naročanja

Izjeme, za katere veljajo drugačna pravila javnega naročanja, morajo biti določene z ustavo, zakonom ali mednarodno pogodbo. Izjeme, ki niso predmet javnega naročanja, so: naročila

zaupne narave, nakupi zaradi nadaljnje prodaje, nakup ali najem nepremičnin, RTV-programi, sofinanciranje, arbitraže in pomiritve, finančne storitve - vrednostni papirji, pogodbe o zaposlitvi in storitve razvoja in raziskav. Izjeme od postopkov oddaje javnega naročila je treba razlagati ozko, ob dvomu pa se odločiti za oddajo javnega naročila (Kovač, 2004, str. 17).

4. Trenutna situacija na trgu JN v SLO

4.1. Zakon o javnih naročilih

Popravek Zakona o javnih naročilih je bil sprejet aprila 2000, veljati pa je začel novembra 2000. Že ob sprejetju, še bolj pa po uveljavitvi, je bil deležen številnih kritik domače strokovne javnosti.

Poglaviten očitke je bil, da neustrezno povzema pravila direktiv EU o javnem naročanju, da je nerazumljiv, pri posameznih vprašanjih v taki meri, da je celo onemogočena njegova uporaba. Nekaterim od teh očitkov (neusklajenost s pravili EU) so se pridružila tudi opozorila Evropske komisije. Predvsem zaradi slednjega je bil konec leta 2003 sprejet Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o javnih naročilih, veljati je začel 30. januarja 2004 (Kranjc, 2004a, str. 465).

S pravili EU so mišljene štiri direktive s področja javnega naročanja, ki trenutno zavezujejo Slovenijo in članice EU¹. EU je vrsto let pripravljala spremembe in dopolnitve direktiv o javnem naročanju. 3. februarja 2004 sta bili sprejeti novi direktivi (Direktiva o javnem naročanju blaga, gradenj in storitev ter direktiva o oddaji javnih naročil na vodnem, transportnem, energetske in poštnem področju). Države članice bodo morale svojo zakonodajo o javnem naročanju uskladiti z direktivama v 21 mesecih po njuni objavi (Kranjc, 2004a, str. 465).

Skladno z zahtevami direktiv EU mora vsaka država članica pripraviti seznam naročnikov. Namen seznamov je seznaniti javnost s konkretnimi osebami, ki morajo pri oddaji poslov ravnati po pravilih o javnem naročanju.

¹ Direktiva Sveta EU 92/50/EEC z dne 18. junija 1992 o javnih storitvah (spremembe 97/52/EEC) ali direktiva o naročanju storitev, Direktiva Sveta EU 93/37/EEC z dne 14. junija 1993 o javnih delih ali gradnjah (spremembe 97/52/EEC) ali direktiva o naročanju gradenj, Direktiva Sveta EU 93/36/EEC z dne 14. junija 1993 o javnih nabavah (spremembe 97/52/EEC) ali direktiva o naročanju blaga, Direktiva Sveta EU 93/38/EEC z dne 14. junija 1993 o javnem naročanju na vodnem, energetske, transportnem in telekomunikacijskem področju (spremembe 98/4/EC) ali direktiva o naročanju na področju infrastrukture

Četrty odstavek 2. a člena pooblašča vlado, da določi sezname naročnikov (konkretne osebe) in kategorije naročnikov (pravnoorganizacijske oblike), jih objavi v Uradnem listu Republike Slovenije in jih posreduje Evropski komisiji. Tudi prej veljavna pravila o javnem naročanju (zakon iz leta 2000) so nalagala vladi, da pripravi seznam naročnikov, a seznam ni bil sestavljen (Kranjc, 2004a, str. 465).

Na ravni Evropske unije javna naročila predstavljajo 16,6 odstotka bruto domačega proizvoda. Ker je slovenska zakonodaja 99-odstotno usklajena z evropsko, je podobno tudi pri nas. Odstotek je relativno visok, kar lahko deloma pripisujemo privatizaciji in velikemu investicijskemu ciklu. Evropska zakonodaja na področju javnih naročil v slovenski pravni red vnaša nekaj novosti, zato bo treba za njeno implementacijo sprejeti nov zakon o javnih naročilih. Velika težava pa je, da na tem področju nimamo podzakonskih aktov, ki bi javnim naročnikom dajali usmeritve, ter slaba komunikacija med izvršno vejo oblasti in javnimi naročniki (Til/Bdo, 2004, str. 1).

Med večjimi težavami na področju javnih naročil v Sloveniji opažamo slabo komunikacijo med izvršnimi organi in javnimi naročniki. Primer: Evropska komisija je članicam EU poslala vprašalnike, ki so jih morale posredovati javnim naročnikom. Rok za pripombe glede novega sistema se je iztekel, vendar pa slovenski javni naročniki niso dali nobene pripombe, saj jim izvršna veja oblasti vprašalnika ni posredovala (Til/Bdo, 2004, str. 1).

Velika težava v Sloveniji na področju javnih naročil je po besedah prvega namestnika predsednika računskega sodišča tudi to, da podzakonski akti s tega področja niso izdani pravočasno ali pa jih sploh ni. Ob tem je težava tudi, da nimamo seznama javnih naročnikov. Država pri izdaji podzakonskih aktov in omenjenega seznama zamuja za več kot tri leta in pol (Til/Bdo, 2004, str. 1).

Več pozornosti bodo nadzorni organi zato v prihodnje morali nameniti predvsem infrastrukturnim javnim naročnikom, med katere spadajo pristanišča, letališča, železniški prevozniki in energetske sistemi. Kljub temu, da je pri nas pravno varstvo po zakonu o postopku javnega naročanja zelo dobro urejeno, pa se strokovnjaki zavzemajo za sprejetje še dveh ločenih zakonov, in sicer za klasične javne naročnike, ki jih je v Sloveniji okrog 2500, in infrastrukturne javne naročnike, ki jih je od 500 do 800 (Til/Bdo, 2004, str. 1).

V sporih pred sodiščem za kršitve zakonodaje je vedno odgovorna država. V Sloveniji pa se med drugim soočamo s sistemsko neurejenimi možnostmi za reševanje težav, saj država nima nobenih pravnih možnosti, da institucijo, ki krši pravo o javnih naročilih, prisili, naj s tem neha. Pomen sodb Sodišča Evropske skupnosti lahko vidimo na podlagi primera Grčije, kjer vidimo, da so posledice spora pred sodiščem lahko zelo drage. Evropska komisija jo je tožila, ker ena od deponij za odpadke ni imela uporabnega dovoljenja. Sodišče Evropske skupnosti je namreč izdalo sodbo, da EU Grčiji za vsak dan, ko deponija deluje brez

uporabnega dovoljenja, iz evropskega proračuna odtegne 29.000 evrov. Skupno je na koncu zato Grčija ostala brez 5,4 milijona evrov sredstev (Til/Uk, 2004, str. 1).

Iz tega naslova izhaja še ena velika pomanjkljivost, in sicer, da imamo v slovenski jezik prevedene le štiri sodbe Sodišča Evropske skupnosti s področja javnih naročil. Kdor ne razume nobenega od uradnih jezikov Evropske skupnosti, je pravo Evropske skupnosti zanj tajno pravo (Til/Uk, 2004, str. 1).

4.2. Centralne nabave - dvorezen meč

Po sprejeti vladni uredbi o skupnih nabavah se javna naročila združujejo. Centralne nabave so lahko dvorezen meč, saj imajo določene prednosti in slabosti. So po pravilu gospodarnejše, vendar takšna naročila izločijo male ponudnike. Ti ne zmorejo dobavljati takšnih količin, zato se praviloma vse koncentrira na enega ponudnika, tako da ni več konkurence. Zato lahko pride do zlorabe prevladujočega položaja, kar je lahko kratkoročno dobro z vidika porabe proračunskega denarja, dolgoročno pa ne (Zagorac, 2004a, str. 5).

4.3. Poročilo državne revizijske komisije v letu 2003

Na tiskovni konferenci Državne revizijske komisije za revizijo postopkov oddaje javnih naročil, 30. januarja 2004, je bilo predstavljeno letno poročilo ter prednosti in spodrsaljaji novele ZJN-1A. Državna revizijska komisija je v letu 2003 prejela v odločanje 363 zahtevkov za revizijo (v letu 2002 323 zahtevkov, v letu 2001 306 zahtevkov, v letu 2000 pa 242 zahtevkov za revizijo). Število revizijskih zahtevkov se je torej lani v primerjavi z letom poprej povečalo za 12,4 odstotka (v primerjavi z letom 2000 pa kar za 50 odstotkov). Če pa primerjamo število zahtevkov za revizijo po predmetu javnega naročila (ne glede na število revizijskih zahtevkov pri posameznem javnem naročilu), ugotovimo, da je povečanje števila primerov v letu 2003 (312 predmetov) v primerjavi z letom 2002 (291 predmetov) nekoliko manjše (7,2-odstotno) (Vovk, 2004, str. 30).

V primerjavi z letom poprej se je precej povečalo število vloženih zahtevkov za revizijo v postopkih oddaje javnih naročil po postopku s pogajanji brez poprejšnje objave ter v odprtih postopkih, ki so tudi sicer najpogosteje uporabljeni. V obeh letih pa je zaznati razmeroma nizek delež vloženih zahtevkov za revizijo (upoštevaje pomanjkljivo normiranost) v postopkih natečajev. Medtem ko je bilo v zadnjih letih pri številu prejetih zahtevkov za revizijo glede na predmet javnega naročila opaziti povečanje števila zahtevkov za revizijo pri naročanju storitev in gradenj, je bilo lani opaziti izredno rast števila zahtevkov za revizijo pri nabavi blaga. Razlago je mogoče poiskati tudi v - relativno gledano - večjih ocenjenih vrednostih in zahtevnosti postopkov oddaje (Vovk, 2004, str. 30).

Največ vloženih zahtevkov za revizijo postopkov oddaje javnih naročil je bilo zoper ministrstvo za promet iz zveze (18), sledijo ministrstvo za šolstvo (14), ministrstvo za obrambo in Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije (s po 13 zahtevki), JP Elektro Primorska (12), DARS, JP Elektro Ljubljana, ZPIZ Slovenije (s po 11 zahtevki), Servis skupnih služb vlade (8) itd (Vovk, 2004, str. 30).

4.4. Odločitve o zahtevkih za revizijo

Leta 2003 je bilo vloženih pred odločitvijo naročnika o dodelitvi naročila le 92 zahtevkov za revizijo, kar 271 pa po odločitvi naročnika o dodelitvi naročila (podobno razmerje je bilo tudi v letih 2002 in 2001). V Državni revizijski komisiji ugotavljajo, da gre to pripisati predvsem premajhnemu zavedanju ponudnikov, da so lahko potencialno uspešni z revizijskimi zahtevki, če jih vložijo pravočasno, hkrati pa je to za vodenje postopkov dobrodošlo, saj se pomanjkljivosti javnih razpisov lahko pravočasno odpravijo. Tudi podatki o vrstah odločitev so primerljivi z leti poprej: leta 2003 so v 40 odstotkih sledili vlagateljem (v letu 2002 v 45 odstotkih) in tako vsaj delno oziroma v celoti razveljavili postopek oddaje javnih naročil. Če podatek primerjamo z letom 2000, ko so v 48 odstotkih sledili vlagateljem in delno ali v celoti razveljavili postopek oddaje javnega naročila, ter z letom 2001, ko so sledili vlagateljem kar v 53 odstotkih, pa ugotovimo, da odstotek nekoliko upada. Občuten problem pri delu Državne revizijske komisije je, da ji naročniki izročijo pomanjkljivo dokumentacijo. Prav tako je mogoče zaznati povečanje primerov, ko naročniki kljub jasni normi 16. člena ZRPJN o zahtevku za revizijo (pravočasno) ne odločijo. Tako izhaja vsaj iz pritožb, ki jih je Državna revizijska komisija v letu 2003 (prav tako pa tudi v letu 2002) prejela zaradi naročnikove opustitve z zakonom določenih dejanj (Vovk, 2004, str. 30).

Državna revizijska komisija je med drugim tudi opozorila, da ministrstvo za finance ni predlagalo vladi seznama javnih naročnikov, poleg tega še vedno ni izdalo nekaterih podzakonskih predpisov na podlagi ZJN-1, čeprav se je rok za to iztekel že 13. decembra 2000. Med drugim je treba opozoriti zlasti na predpis o vsebini razpisne in ponudbene dokumentacije. Tak predpis bi po mnenju Državne revizijske komisije ob tem, da se smiselno uporablja uredba o vsebini razpisne in ponudbene dokumentacije, ki je bila sprejeta na podlagi ZJN, pozitivno vplival na prakso javnih naročil in to ravno na področju, na katerem je zahtevkov za revizijo največ (Vovk, 2004, str. 30).

V prihodnje bi bilo treba posebno pozornost nameniti promociji meril, ki pripomorejo k enakopravni in gospodarni izbiri najugodnejše ponudbe in nenazadnje k spodbujanju medsebojnega sodelovanja naročnikov pri nastopanju (kot kupec) na trgu javnih naročil (Vovk, 2004, str. 30).

4.5. Korupcija

Med uradi, ki jih je vlada nespametno odpravila, je treba omeniti urad za javna naročila (UJN). Vlada ga je odpravila med nepremišljeno in zgrešeno reformo državne uprave, ko je trdila, da bo z zaprtjem uradov znižala stroške proračuna. Z odpravo UJN je preprosto močno zmanjšala možnosti za učinkovit nadzor porabe več kot 600 milijard tolarjev. Vemo pa, da so eno najbolj razširjenih področij uveljavljanja korupcije na Slovenskem prav javna naročila. O tem nedvoumno priča raziskava urada za preprečevanje korupcije (UPK) in tudi raziskava, ki jo je v začetku leta 2004 financiral urad predsednika vlade. Zanimivo je, da korupcija pri javnem naročanju najbolj prizadeva ravno mala in srednja podjetja, neizkoriščen vir razvoja podjetništva na Slovenskem, obenem pa tudi neizkoriščen vir gospodarske rasti in rastoče blaginje prebivalstva. Skorajda odveč je omeniti, da raziskava UPK iz leta 2002 in raziskava urada predsednika vlade iz leta 2004 nedvoumno pričata o tem, da se je raven korupcije med podjetniki na Slovenskem v letu in pol povišala. Obe raziskavi sta se izrecno ukvarjali z razširjenostjo koruptnih praks med slovenskimi podjetniki glede na državne uradnike in javne funkcionarje. Ne gre dvomiti o tem, da so bili podjetniki v koruptivna ravnanja prisiljeni (Vehovar, 2004, str. 8).

Slovenski menedžerji med najpogostejše oblike korupcije pri nas štejejo podkupovanje uslužbencev pri javnih naročilih in sklepanju poslov z državo. Primerjava omenjenih raziskav javnega mnenja, ki je bila opravljena med menedžerji slovenskih podjetij - eno je leta 2002 naročil protikorupcijski urad, drugo v začetku leta 2004 urad predsednika vlade, nam odkrije zanimive rezultate, zanimivo pa je tudi, da premier rezultatov te raziskave javnosti ni predstavil. Na vprašanje, ali morajo podjetja običajno izplačati nekaj dodatnih neuradnih plačil bodisi v denarju, uslugah ali darilih, "da se stvari uredijo", je v obeh raziskavah slaba polovica vprašanih menedžerjev odgovorila, da ne. Da redko, je leta 2002 povedalo dobrih 21 odstotkov vprašanih in leta 2004 trije odstotki več. In medtem, ko je v prvi raziskavi dobrih 22 odstotkov vprašanih menedžerjev povedalo, da morajo običajno izplačati nekaj dodatnih neuradnih plačil včasih, pogosto ali vedno, jih je leta 2004 tako odgovorilo že dobrih 28 odstotkov. Poleg tega so leta 2002 menedžerji, ki jih je zajela raziskava, med oblike korupcije na prvo mesto postavili patronstvo in nepotizem, leta 2004 pa so menili, da je najpogostejša oblika korupcije pri nas podkupovanje uslužbencev pri javnih naročilih in pri sklepanju poslov z državo (Šeruga, 2004, str. 4).

Odstopanje od zadnje raziskave, ki je bila izvedena leta 2002, je zaznati pri vprašanju, kolikšen delež pogodbene vrednosti mora podjetje njihove branže običajno nameniti za dodatna neuradna plačila javnim uslužbencem ali funkcionarjem, da pridejo do posla.

Na omenjeno vprašanje je z nič ali ne vem leta 2002 izjavilo 76 odstotkov anketiranih, v letu 2004 pa 68,3 odstotka. Vse ostalo pomeni korupcijo, torej se podkupovanja leta 2004

poslužuje slaba tretjina, v letu 2002 pa je na to pritrdilno odgovorila skoraj četrtna vprašanih (Mik/Mz, 2004, str. 1).

Po ocenah Evropske banke za obnovo in razvoj (EBRD) za Slovenijo, naj bi delež podjetij, ki podkupujejo državne uradnike, dosegal 13 odstotkov, povprečna stopnja pa naj bi bila pet odstotkov vrednosti javnih naročil. Število primerov korupcije, ki so v kazenskem postopku, kaže, da je učinkovitost preganjanja korupcije razmeroma neučinkovita. Čeprav razmere v Sloveniji po mednarodnih primerjavah niso skrb zbujujoče, pa korupcija ne nagraduje tistih podjetij, ki se bojujejo na trgu z izboljšanjem kakovosti oziroma zniževanjem cene, ampak tista, ki so bolj povezana z državnimi uradniki in politiki. Tako korupcija zmanjšuje dinamiko vlaganj in tehnološkega napredka ter s tem zavira dolgoročno gospodarsko rast (Damjan et. al., 2004, str. 10).

Po navedbah v.d. direktorja urada za preprečevanje korupcije so rezultati ankete o korupciji v poslovnem prostoru skoraj v celoti potrdili prvotne ocene urada. Anketa je tako pokazala, da dobra polovica managerjev meni, da največjo oviro pri delovanju podjetij predstavljajo davki, medtem ko jih je leta 2002 dobrih 43 odstotkov menilo, da je največja ovira sodstvo. Po mnenju skoraj 24 odstotkov vprašanih pa na poslovanje podjetij sicer v največji meri vpliva korupcija javnih uslužbencev, zlasti na področju javnih naročil. Da je korupcija neizbežen del ekonomskega sistema, je prepričana okoli polovica vseh vprašanih, enako kot leta 2002 (Mik/Mz, 2004, str. 1).

Glede novoustanovljene komisije za preprečevanje korupcije pa direktor vladnega urada za preprečevanje korupcije meni, da bo sicer imela več pristojnosti kot urad za preprečevanje korupcije, vendar ne v smeri obravnavanja konkretnih primerov ampak preventive. Obenem pa opozarja, da civilna družba na področju boja proti korupciji do sedaj ni bila aktivna. Glede pristojnosti komisije za preprečevanje korupcije na področju obravnavanja konkretnih primerov direktor vladnega urada za preprečevanje korupcije meni, da komisija sicer ne bo v celoti izgubila omenjenih nalog, saj je predvideno sodelovanje tudi z drugimi institucijami. Imela pa bo drugačno vlogo kot urad za preprečevanje korupcije, bolj bo vplivala na delovanje sistema kot celote in se ne bo toliko ukvarjala s posameznimi primeri (Mik/Mz, 2004, str. 1).

Preverjanje javnih naročil je pomembna naloga računskega sodišča, saj ta sestavljajo petino izdatkov financ v državnem proračunu. Računsko sodišče v svojih revizijah ugotavlja številne nepravilnosti v vseh fazah oddaje javnih naročil. Najpogostejši razlogi, da računsko sodišče izda mnenja s pridržkom in negativna mnenja, so kršitve predpisov za javna naročila in plače. Nepravilnosti pri oddaji javnih naročil so lahko znamenje ali sum o obstoju prevare ali korupcije. To pomeni, da je bila nepravilnost storjena z namenom, da bi si kdo pridobil protipravno premoženjsko korist, in je bilo s tem storjeno katero izmed kaznivih dejanj (Zagorac, 2004b, str. 5).

Policija nima dovolj kadra, fluktuacija na tem področju je izjemno velika, in ker je velika fluktuacija, se znanje kriminalistov ne akumulira, kar pomeni, da policija ne ve, kje zagrabit. Poleg tega so nejasna razmerja med tožilstvom in policijo ali pa tožilci zgolj prepisujejo kazenske ovadbe kriminalistov, ne da bi pri tem mogli ali hoteli uporabljati svoje znanje. Prav tako ne nadziramo javnega naročanja v Sloveniji, spomnimo se samo na to, da je bil urad za javna naročila ukinjen (Mekina, 2004, str. 5).

Državi pa zameri, da je ukinila urad za javna naročila, saj je ta nadziral 500 do 600 milijard tolarjev, kolikor jih je na leto v državnem proračunu rezerviranih za nakupe prek javnih naročil. Toda največja ovira pri odkrivanju korupcije so tožilske vrste. "Dokler vlada na bo temeljito prenovila tožilstva, se na področju gospodarske kriminalitete ne bo premaknilo nič" (Vovk, 2004, str. 30).

4.6. Trendi

4.6.1. Seznam ponudnikov

Z novelo zakona o javnih naročilih je Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) pridobila javna pooblastila, da vodi sezname zainteresiranih dobaviteljev in izvajalcev. Do konca januarja 2006 je treba v naš pravni sistem vgraditi evropsko direktivo, ki določa drugačne obvezne pogoje za vpis ponudnikov na seznam. Direktiva določa štiri obvezne pogoje, ki jih mora ponudnik dokazati: da ni bil obsojen zaradi sodelovanja pri organiziranem kriminalu, pri korupciji, finančni prevari in pranju denarja. Državam članicam EU nalaga vzajemno priznavanje seznamov. Ponudniki iz Slovenije, ki želijo nastopati na trgu javnih naročil v EU in so vpisani na seznam v naši državi, bi s tem potrdilom GZS naročniku dokazali, da izpolnjujejo pogoje. Pred vpisom na seznam bo GZS preverjala tudi ekonomsko-finančni položaj ponudnika (Zagorac, 2004b, str. 5).

4.6.2. Enotni evropski trg

Javni zavodi in državni organi bodo pri javnih naročilih morda kmalu spoznali nadzorno vlogo Evropske komisije. Direktive Evropske unije na tem področju so bile vsebinsko vključene v spremembe in dopolnitve zakona o javnih naročilih. Ta so v EU pomembna gospodarska dejavnost, ki jo izvaja država. Njihov delež v celotnem BDP Unije je kar 16-odstoten, zato sodijo v okvir prvega, to je gospodarskega stebra, za katerega veljajo dosledna pravila notranjega trga in uresničevanja štirih temeljnih svoboščin skupnosti. Prav na tem področju so države članice dobršen del svoje suverenosti prenesle na evropske institucije (Končina, 2004, str. 24).

Pomembnost tega področja v EU dokazujejo podatki o deležu javnih nabav v skupnem BDP vseh držav članic. Po podatkih iz leta 1996 so javne nabave v EU znašale 720 milijard ekujev, kar je takrat pomenilo 11,5 odstotka BDP petnajstih držav članic. Pred zadnjo razširitvijo EU pa so javna naročila dosegla približno tisoč milijard evrov, kar je desetkrat več, kot znaša trenutni letni proračun EU, ki je sto milijard evrov. Največ javnih nabav je v gradbeništvu (blizu 30 odstotkov), v energetiki in transportu (Končina, 2004, str. 24).

4.6.3. Načelo dobrega gospodarja

Pri izvajanju javnih naročil sta v ospredju načeli gospodarnosti in preglednosti postopkov ob odprti konkurenci na celotnem trgu EU. Zato se taki ali podobni primeri, kot je bil pri nas denimo sporen nakup operacijskih miz, ne bi smeli več ponoviti. Težko bo še naprej uveljavljati zasebne koristi ali interese z nakupom določenih blagovnih znamk, če bo treba izbiro dobavitelja dosledno izpeljati na podlagi objektivnih meril v javnem postopku, ki bo veljal za celotno območje EU. Medtem ko je morda v našem Zakonu o javnih naročilih še mogoče najti šibkost ali nenatančnost členov, je za izvajanje javnih naročil v EU najpomembnejša resnična pripravljenost nosilcev odločanja, da uresničijo načelo dobrega gospodarja, kar je osrednji namen novega zakona in pravnega reda EU. Tako imenovano evropsko načelo mehkega prava naj bi bilo temelj za razumevanje in ravnanje nosilcev javnih naročil v EU. To pomeni, da naj bi nosilci naredili vse, da uresničijo smoter zakona, ne pa da iščejo luknje in slabosti v njem. Zato bo treba pri nas nadzor nad izvajanjem javnih naročil usmeriti predvsem v to, da bo nosilec javnega naročila uresničeval temeljna načela na tem področju, predvsem pa načeli gospodarnosti in preglednosti, brez fige v žepu (Končina, 2004, str. 24).

Nosilec javnih naročil bo moral sam izdelati merilo za vsako javno naročilo posebej, kar naj bi zagotavljalo najbolj gospodarno odločitev, vsakič ravnati kot dober podjetnik ali kot menedžer v gospodarski družbi. To pomeni, da se direktor javnega zavoda ne bo mogel več izgovarjati na to, da na primer kako ministrstvo ni dovolj podrobno izdelalo vseh standardov za javno naročilo in je zato naredil napako. Kaže dodati, da bodo morali javni zavodi in druge državne službe okrepiti vrste z menedžerji, ki bodo razumeli gospodarski smoter javnega naročila in to, da izvajajo gospodarsko dejavnost za državo članico EU. To tudi pomeni, da bodo morali znati izkoristiti široko konkurenco evropskega trga za cilje javnih naročil. EU ureja in nadzoruje javna naročila zaradi učinkovitosti porabe javnih sredstev, zagotavljanja popolne konkurence na notranjem trgu, zaupanja javnosti, racionalizacije poslovanja in preprečevanja korupcije ter zaradi zagotavljanja enakopravnosti ponudnikov (Končina, 2004, str. 24).

Zagotavljanje konkurence pri javnih naročilih na celotnem evropskem trgu pri izvajanju javnih naročil je v korist vseh udeležencev v tem procesu. Konkurenčna oskrba namreč

zagotavlja učinkovito porabo javnih sredstev, proizvajalcem oziroma ponudnikom zagotavlja enakopravne tržne možnosti, porabnikom pa najbolj kakovostno storitev oziroma blago (Končina, 2004, str. 24).

4.6.4. Ostre kazni za napake

Postopki oddaje javnih naročil bodo morali biti odslej pregledni in javni, razen izjem, ki jih določa zakon. Vsem ponudnikom znotraj EU bo morala biti dana možnost, da se seznanijo s potrebami našega javnega sektorja, z dejstvi, z odločitvami in z dejanji v konkretnih postopkih oddaje javnih naročil. Pri tem bo moral naročnik zagotoviti take okoliščine, ki ne bodo povzročile krajevne, predmetne ali osebne diskriminacije ponudnikov. To velja za celoten ekonomski prostor EU, v katerega je Slovenija vstopila (Končina, 2004, str. 24).

Tako najnižja cena kot ekonomsko najugodnejša ponudba sta pomembni merili pri izbiri javnega naročila in zagotavljata nediskriminatornost pri odločanju o dobavitelju. Od naročnika je odvisno, kako bo »napolnil« vsebino obeh meril, saj je vsako merilo samo po sebi neuporabno. Vsebina merila je torej odvisna od dejanskega ravnanja naročnika, od njegovega menedžerskega znanja in volje, da se bo vedel kot dober gospodar (Končina, 2004, str. 24).

Evropska komisija kot institucionalni varuh prava skupnosti lahko sproži zoper državo članico postopek pravnega varstva ob morebitnem kršenju načel in določil pravnega reda EU glede javnih naročil. Postopki pravnega varstva se lahko končajo pred Evropsko komisijo ali pa pred Sodiščem Evropske skupnosti. Pravna praksa Evropske komisije in Sodišča Evropske skupnosti je bila doslej pri javnih naročilih zelo različna. Kršitve je mogoče šteti predvsem za kršitve evropske zakonodaje - neuresničevanje oziroma nepravilno uresničevanje direktiv, torej kršitve v sami praksi javnega naročanja – kršitve v konkretnih primerih oddaje in izvajanja javnih naročil, čeprav med obema vrstama kršitev ni mogoče vselej potegniti jasne ločnice (Končina, 2004, str. 24).

Za dosedanjo prakso javnih naročil pri nas, ki jo večina Slovencev žal pozna iz različnih medijskih afer, so bili prepogosto značilne napake, kršitve zakonodaje, subjektivizem in amaterizem pri odločanju, vpliv zasebnih koristi in tudi koruptivna dejanja. Zato čaka slovensko državo kot članico EU veliko resnega dela na tem področju (Končina, 2004, str. 24).

Če se pri javnih naročilih ne bodo spremenile vrednote nekaterih nosilcev javnih naročil in ne bo naložb v menedžersko znanje z »evropsko dimenzijo«, se bodo nosilci javnih naročil pri nas kaj hitro lahko znašli v vlogi obtožencev pred Evropsko komisijo ali pred Sodiščem Evropske skupnosti. Javna naročila so torej gospodarska dejavnost države članice, ki sodi v

okvir prvega evropskega stebra, kar pomeni, da so lahko napake in zlorabe na tem področju ostro sankcionirane (Končina, 2004, str. 24).

5. Anketa

5.1. Cilji in namen raziskave

Države želijo s predpisovanjem obveznega postopka pri oddaji del in nakupov blaga, ki se financirajo iz proračunskih sredstev, doseči dva cilja: zagotoviti čim bolj smotrno porabo javnih sredstev in omogočiti konkurenco vsem sposobnim in zainteresiranim organizacijam.

Namen ankete je bil ugotoviti odnos med naročniki in ponudniki ter analizirati, kako sta uresničevana omenjena cilja.

Postopki javnega naročanja v Sloveniji so podrobno predpisani, kljub temu pa povzročajo težave in nepotrebne stroške tako naročnikom kot ponudnikom. Z anketo sem skušal tako tudi ugotoviti, kakšni so stroški prijavljanja in težave, ki so s tem povezane.

5.2. Metodologija

Anketo sem naslovil v enakem razmerju med naročnike in ponudnike. Podatke o naročnikih sem dobil v Seznamu posrednih in neposrednih proračunskih uporabnikov, ki je objavljen na spletnih straneh Uprave Republike Slovenije za javna naročila, seznam ponudnikov pa sem dobil v Poslovnem informatorju Republike Slovenije. Vse anketirance sem izbral naključno.

Oblikoval sem jo na tak način, da sem postavljajl trditve, anketiranci pa so ocenjevali z ocenami od 1 do 5, kako pogosto se s trditvijo srečujejo oz. uporabljajo omenjeni način (1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno). Na anketi za ponudnike je bil tudi sklop vprašanj, na podlagi katerih sem skušal izračunati povprečne stroške prijavljanja malih podjetij na javna naročila.

Anketa je spraševala o načinu, kako skušajo eni vplivati na druge in obratno, tako da so oboji odgovarjali o sebi in o drugih. Anketa je bila anonimna, izvedena je bila po pošti in je potekala v mesecu septembru 2004. Med naročnike in ponudnike sem poslal po 35 anket, to je skupaj 70. Odgovorov sem dobil 32, manj kot polovico, zanimivo pa je tudi to, da je odgovorilo skoraj dvakrat več naročnikov (20 odgovorjenih anket) kot ponudnikov (12 odgovorjenih anket). Anketo sem analiziral in spodaj so podane ugotovitve, ki sem jih povzel z anketnih vprašalnikov.

Odgovore sem analiziral iz dveh zornih kotov:

- glede na samo vsebino vprašanja,
- glede na vsebino vprašanja primerjalno z drugo skupino (naročniki - ponudniki).

Prvo vprašanje je bilo pri obeh anketah splošno, pri ponudnikih se je nanašalo na stroške javljanj na javna naročila, pri naročnikih pa na izkušnje z javnim naročanjem. Naslednja vprašanja so bila enaka; drugo se je nanašalo na vplivanje ponudnikov na naročnika, tretje je bilo o posrednikih oz. poddobaviteljih, zadnje pa o možnostih naročnikov za izločitev neželenih ponudnikov. Na koncu je bila točka razno, v katero so anketiranci napisali svoje pripombe in predloge na sedanji sistem javnega naročanja. V naslednjem poglavju - med rezultati - je vrstni red vprašanj različen od tistega na anketnih vprašalnikih, saj sem jih razvrstil po tematiki.

5.3. Rezultati ankete

1. Izkušnje naročnikov z javnim naročanjem

Prvo vprašanje za naročnike je bilo splošno, v njem so bila vprašanja o številu objavljenih in o uspešnih javnih razpisih ter o mnenjih pri izbiranju ponudnikov. Vprašanja in odgovori so zbrani v tabeli 2.

Tabela 2: Izkušnje naročnikov z javnim naročanjem

	Vprašanje	Odgovor (povprečno)
1	Koliko javnih razpisov, primernih za mala podjetja, ste objavili v zadnjih treh letih?	116,6
2	Koliko javnih razpisov ste uspešno zaključili?	115,6
3	Ali pri razpisnih postopkih strogo upoštevate Zakon o javnih naročilih?	Da= 100%
4	Ali ocenjujete, da je kljub predpisanim postopkom potrebno izbrati dobavitelja, ki ga želite? (Če ste odgovorili z "DA", prosim, da na koncu vprašalnika navedete razloge.)	Da= 5% Ne= 95%
5	Ali ocenjujete, da je kljub predpisanim postopkom potrebno izločiti dobavitelja, ki ga ne želite? (Če ste odgovorili z "DA", prosim, da na koncu vprašalnika navedete razloge.)	Da= 20% Ne= 80%
6	Ali imate sistem za ocenjevanje dobaviteljev po ISO SIST 9000?	Da= 60% Ne= 40%

Vir: Anketa, september 2004.

Anketiranci so v zadnjih treh letih objavili v povprečju 116.6 javnih razpisov, od tega jih je bilo uspešno zaključenih več kot 99 odstotkov. Vsi strogo upoštevajo Zakon o javnih naročilih in 60 odstotkov jih ima sistem za ocenjevanje dobaviteljev po ISO SIST 9000. Naročniki v 95 % primerov ocenjujejo, da ni potrebno izbrati dobavitelja, ki ga želijo. Mnenja pa so drugačna, ko gre za dobavitelje, ki jih ne želijo izbrati. 20 odstotkov jih meni, da je dobavitelje, ki jih ne želijo, res potrebno izločiti. Kot prvi razlog navajajo slabe izkušnje z določenim dobaviteljem, ki v preteklosti ni pravilno izpolnjeval svojih obveznosti. Drugi razlog pa je v tem, da je cena kot glavni faktor pri izbiri najboljšega dobavitelja neprimerno merilo, zaradi katerega ni mogoče kupiti najbolj kvalitetne opreme. Naročniki se strinjajo, da bi morali prevladovati subjektivni kriteriji, ki pa jih zakon ne tolerira.

2. Naročniki in poddobjavitelji

Drugo vprašanje za naročnike se je nanašalo na poddobjavitelje. Rezultati so zbrani v spodnji tabeli.

Tabela 3: Naročniki in poddobjavitelji

	Trditve	Ocena (povprečno)
1	V postopkih javnih naročil dovolimo, da ima dobavitelj lahko poddobjavitelje.	4,80
2	Od poddobjaviteljev zahtevamo enake jamstvene dokumente kot od dobaviteljev.	4,40
3	Isti poddobjavitelj lahko kandidira preko več dobaviteljev.	4,20

Trditve so ocenjene z ocenami od 1 do 5; 1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno.

Vir: Anketa, september 2004.

Skušal sem ugotoviti, v koliko primerih imajo ponudniki (dobavitelji) poddobjavitelje in kakšen način je uporabljen v tem primeru. Naročniki v večini primerov dovolijo, da ima dobavitelj poddobjavitelje, od katerih pa zahtevajo enake jamstvene dokumente kot od dobaviteljev in dovolijo, da isti poddobjavitelj kandidira preko več dobaviteljev.

3. Ponudniki in poddobjavitelji

Ugotovil sem torej, da naročniki dovolijo, da imajo dobavitelji poddobjavitelje. Pri vprašanju za dobavitelje (ponudnike) pa me je zanimalo, kako pogosto oni nastopajo kot posredniki oz. poddobjavitelji. Odgovori so zbrani v tabeli 4 na strani 29.

Tabela 4: Ponudniki in poddobavitelji

	Trditve	Ocena (povprečno)
1	V postopkih javnih naročil sodelujem tudi kot poddobavitelj.	2,50
2	V postopkih javnih naročil sodelujem s poddobavitelji.	4,00
3	Kot poddobavitelj oddam ponudbo več posrednikom.	3,00
4	Kot posrednik iščem ponudbo pri več poddobaviteljih.	3,60

Trditve so ocenjene z ocenami od 1 do 5; 1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno.

Vir: Anketa, september 2004.

Iz odgovorov na ta vprašanja sem skušal ugotoviti, kako pogosto je sodelovanje malih podjetij pri postopkih javljanj na javna naročila. Odgovori, s katerimi so ocenjene trditve, pokažejo, da mala podjetja veliko sodelujejo med seboj, saj na tak način lažje uspejo na javnih razpisih oz. je to sploh edina možnost za uspeh, saj so sama premajhna za izpeljavo celotnega naročila.

4. Vplivanje posrednikov na izbiro poddobavitelja

Tabela 5: Vplivanje posrednikov na izbiro poddobavitelja

	Vprašanje: Kako lahko vpliva posrednik na izbiro poddobavitelja?	Odgovor (povprečno)
1	Sam izloči neželenega poddobavitelja.	3,66
2	Išče in opozarja naročnika na napake v ponudbeni dokumentaciji neželenih poddobaviteljev po končanem razpisu.	2,33
3	Izda ponudbene podatke konkurenčnim poddobaviteljem.	2,08
4	Seznani naročnika z resničnimi slabostmi potencialnega poddobavitelja.	1,50
5	Ponudi posebne ugodnosti.	1,33
6	Poskuša zavajati naročnika z neresnicami o poddobaviteljih.	1,00
7	Ponudi materialne koristi.	1,00

Trditve so ocenjene z ocenami od 1 do 5; 1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno.

Vir: Anketa, september 2004

Odgovori so razvrščeni od najvišje do najnižje ocenjenega. Posredniki (dobavitelji) lahko vplivajo na izbiro poddobavitelja zaradi lastnih interesov, lahko pa tudi na zahtevo naročnika. Lastni interes je lahko na eni strani osebno poznavanje poddobavitelja ali obljubljenе ugodnosti, na drugi strani pa slabe izkušnje z določenim poddobaviteljem. Posredniki (dobavitelji) lahko pomagajo pri izbiri želenega poddobavitelja tudi naročnikom, saj slednji, zaradi spoštovanja Zakona o javnih naročilih, možnosti vplivanja na izbiro nimajo.

Sodeč po rezultatih ankete (tabela 5) posredniki najpogosteje kar sami izločijo neželenega poddobavitelja. Velikokrat tudi opozarjajo naročnika na napake v ponudbeni dokumentaciji po končanem razpisu, nikoli pa ne zavajajo naročnikov z neresnicami ali celo ponujajo materialne koristi.

5. Število javljanj dobaviteljev na javna naročila

Prvo vprašanje za dobavitelje se je nanašalo na število javljanj na javna naročila. Rezultati so sledeči:

Tabela 6: Število javljanj dobaviteljev na javna naročila

	Vprašanje	Odgovor (povprečno)
1	Na koliko javnih razpisov ste se prijavi v zadnjih treh letih?	41,1
2	Na koliko javnih razpisih ste bili uspešni?	11,1
3	Kakšna je bila povprečna ponujena cena?	21,6 mio SIT

Vir: Anketa, september 2004.

Anketirani dobavitelji se v povprečju javijo na približno 14 javnih naročil letno, od tega so v povprečju uspešni na manj kot štirih (27 % uspešnost). Pri tem je treba omeniti, da je na eni strani malo uspešnih na skoraj vsakem javljanju, na drugi strani pa je veliko takih, ki so uspešni na manj kot v desetih odstotkih. Povprečna ponujena cena anketiranih je znašala več kot 21 milijonov SIT, med katerimi je večina takih, pri katerih je ponujena povprečna cena malo nad minimalno, pri kateri je že potrebno izpeljati javno naročilo (10 mio SIT), manjšina pa dosega večje vrednosti.

6. Analiza stroškov ponudb dobaviteljev

Med razgovori z vodilnimi v malih podjetjih sem spoznal, da so glavni problemi malih podjetij pri javljanju na javna naročila relativno visoki stroški, ki spremljajo pripravo ponudbe. Naslednje vprašanje za dobavitelje se je zato nanašalo na stroške, ki jih imajo le-ti s pripravljanjem ponudb, in s pomočjo katerega sem izračunal povprečne stroške priprave ponudb. Povprečne vrednosti stroškov anketiranih so zbrane v tabeli 7 na strani 31.

Stroški, ki spremljajo postopek javljanja na javno naročilo, so presenetljivi. Problematiko stroškov javljanja malih podjetij na javna naročila sem imel priložnost spoznati že prej, povsem enake rezultate pa je pokazala tudi anketa. Skupni stroški ene ponudbe znašajo v povprečju kar dobrih 700 tisoč SIT, kar je približno 6 odstotkov najmanjše vrednosti, pri kateri je že potrebno izpeljati javno naročilo. Za zelo problematično se zadeva izkaže pri podjetjih, ki so zaradi specifične področja, na katerem delujejo, uspešna pri le 10 odstotkih

javljanj. Vsota torej pokaže, da je pri vsaki deseti uspešni ponudbi kar 60 odstotkov fiksnih stroškov že samo zaradi izdelave prejšnjih ponudb. (Glej tudi prilogo na str. 5: Izračun stroškov pridobivanja dokumentov za konkreten primer.)

Tabela 7: Analiza stroškov ponudb dobaviteljev

	Postavka:	Povprečna vrednost:
1	Cena razpisne dokumentacije	31.666 SIT
2	Stroški ogleda objekta	50.833 SIT
3	Stroški priprave ponudbe (upoštevani porabljeni čas in bruto cena delovne ure)	455.167 SIT
4	Stroški pridobivanja potrebnih dokumentov	55.416 SIT
5	Spremljajoči stroški priprave ponudbe	50.916 SIT
6	Izguba zaradi neangažiranja na drugih projektih	62.500 SIT
SKUPAJ:		706.498 SIT

Vir: Anketa, september 2004.

7. Vplivi ponudnikov na naročnike

Tabela 8: Vplivi ponudnikov na naročnike

	Vprašanje: Kako poskušajo vplivati ponudniki na naročnike, da bi bilo izbrano ravno njihovo podjetje?	Odgovori	
		Naročniki	Ponudniki
1	Ponudniki seznanjajo naročnike s svojimi prednostmi.	4,65	3,33
2	Ponudniki izkoriščajo osebna poznanstva.	2,70	3,00
3	Ponudniki iščejo in opozarjajo na napake v ponudbeni dokumentaciji konkurenčnih podjetij po končanem razpisu.	2,00	3,00
4	Ponudniki seznanjajo naročnike z resničnimi slabostmi konkurenčnih podjetij.	1,75	2,66
5	Ponudniki poskušajo vplivati na naročnike, da oblikujejo razpisno dokumentacijo tako, da bodo v prednosti pred konkurenco.	1,70	1,50
6	Ponudniki ponujajo naročnikom posebne ugodnosti.	1,60	1,66
7	Ponudniki poskušajo naročnike zavajati z neresnicami o konkurenčnih podjetjih.	1,35	1,00
8	Ponudniki poskušajo vplivati na naročnike, da predpišejo čim krajši rok za oddajo ponudbe, njim pa omogočijo, da jo pripravljajo že prej.	1,00	1,33
9	Ponudniki ponujajo naročnikom materialne koristi.	1,00	1,00

Trditve so ocenjene z ocenami od 1 do 5; 1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno.

Vir: Anketa, september 2004.

Naročniki morajo preko javnega razpisa izbrati najugodnejšega ponudnika. Pri tem vprašanju v anketi me je zanimalo, na kakšne načine ponudniki prepričujejo naročnike, da je

njihova ponudba najugodnejša oz. da so ravno oni najbolj primerni. Podal sem trditve, anketiranci pa so ocenjevali z ocenami od 1 do 5, kako pogosto se s trditvijo srečujejo oz. kako pogosto uporabljajo omenjen način (1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno). To vprašanje je bilo enako na obeh anketnih vprašalnikih za naročnike in ponudnike, zato sem odgovore zaradi lažje primerjave podal v isti tabeli. Rezultati so zbrani v tabeli 8 na strani 31.

Odgovore sem razvrstil od najboljše do najmanj ocenjenih, zanimivo pa je, da so si odgovori ponudnikov in naročnikov zelo podobni. Največ jih »prizna«, da ponudniki seznanjajo naročnike s svojimi prednostmi in izkoriščajo osebna poznanstva. Oboji pa kategorično zavračajo, da ponudniki ponujajo naročnikom materialne koristi.

8. Vpliv naročnikov na izbiro ponudnika

Tabela 9: Vpliv naročnikov na izbiro ponudnika

	Vprašanje: Kako vpliva naročnik na izbiro ponudnika?	Odgovori	
		Naročniki	Ponudniki
1	Naročnik predpiše način ocenjevanja ponudb tako, da ustreza privilegiranemu dobavitelju.	1,20	3,66
2	Naročnik v razpisu navede tehnične podrobnosti, ki so značilne za privilegiranega dobavitelja.	1,40	2,66
3	Naročnik se s privilegiranim dobaviteljem dogovori, da ponudi nižjo ceno, razliko pa pokrije z računom za "nepredvidena" dodatna dela.	1,00	2,50
4	Naročnik privilegiranega ponudnika predhodno seznanj z razpisno dokumentacijo in razpiše prekratek rok za oddajo ponudbe.	1,00	2,50
5	Naročnik neželenim dobaviteljem ne pove vseh tehničnih podrobnosti.	1,00	2,33
6	Naročnik v razpisno dokumentacijo vgradi napako, da zavede neželene ponudnike.	1,00	2,00
7	Naročnik del opreme nabavi že prej pri privilegiranem dobavitelju, brez javnega naročila, ker to zaradi manjše vrednosti ni obvezno, v javnem razpisu pa predpiše, da mora biti ponujena oprema združljiva z obstoječo.	1,00	1,92
8	Naročnik neželenim dobaviteljem ne potrdi referenc.	1,00	1,66
9	Naročnik namenoma kasni s potrditvijo referenc neželenih dobaviteljev.	1,00	1,58

Trditve so ocenjene z ocenami od 1 do 5; 1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno.

Vir: Anketa, september 2004.

Pri prejšnjem vprašanju me je zanimalo, kako skušajo ponudniki vplivati na naročnike. Pri tem vprašanju pa me je zanimalo, kako vplivajo naročniki na izbiro točno določenega

ponudnika. Ponovno sem podal trditve, anketiranci pa so ocenjevali z ocenami od 1 do 5, kako pogosto se s trditvijo srečujejo oz. uporabljajo omenjeni način (1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno). Tudi tu je bilo vprašanje enako na obeh vprašalnikih, zato so rezultati ponovno podani v skupni tabeli. Rezultati so zbrani v tabeli 9 na strani 32.

Pri tem vprašanju pa se v nasprotju s prejšnjim vprašanjem odgovori ponudnikov in naročnikov močno razlikujejo. Naročniki so si bili zelo enotni, saj je velika večina kar pri vseh vprašanih odgovorila, da omenjenih načinov ne uporabljajo. Nekateri so se strinjali le z dvema trditvama (v sicer zelo majhnem številu), saj so priznali, da v razpisu navedejo takšne tehnične podrobnosti, ki so značilne za privilegiranega dobavitelja, nekateri pa predpišejo tak način ocenjevanja ponudb, da ustreza privilegiranemu dobavitelju. Z ostalimi trditvami pa se soglasno niso strinjali.

Povsem drugačni pa so odgovori ponudnikov. Takšni odgovori so tudi pričakovani, saj obstaja v praksi veliko primerov izigravanja Zakona o javnih naročilih. V pogovorih z vodilnimi v malih podjetjih sem skušal ugotoviti, kateri načini izigravanja obstajajo, s tem vprašanjem v anketi pa sem skušal ugotoviti, kateri od omenjenih načinov so najbolj pogosti. Rezultati so podani v tabeli 9, najbolj pogost način, s katerim se ponudniki srečujejo v praksi, pa je, da naročniki predpišejo tak način ocenjevanja ponudb, da ustreza privilegiranemu ponudniku.

9. Razno

Zadnje vprašanje v anketi je bilo opisno in je spraševalo anketirance po izkušnjah in težavah s preučevano tematiko ter o predlogih za rešitve. Odziv na to vprašanje je bil po pričakovanjih slab, med ponudniki pa pisno na to vprašanje ni odgovoril celo nihče.

Naročniki ugotavljajo, da zakon ne dopušča vedno izbrati najboljšega ponudnika. Je tog in neživljenjski, po njem se kupuje precenjeno, ne dosega »smotrne porabe javnih sredstev« in »omogočanje konkurence«. Naročniki prisegajo na tehnično ekonomske kategorije, ker pa so postopke vzeli v roko pravniki, so na tak način povožene bistvene kategorije: smotrnost in konkurenčnost. Večkrat se namreč dogaja, da postopki padejo zaradi neskladnosti z malenkostmi v zakonu, nikoli pa ni besede o pravih gibalih: ekonomsko-tehničnih lastnostih predmeta razpisa. Zaradi cene, ki je glavni faktor pri izbiri najbolj ugodnega dobavitelja, ni možno kupiti najbolj kvalitetne opreme. Bistvo zakona je oceniti kvaliteto opreme s kvantitativnimi pogoji in merili. Tu pa prevladujejo subjektivni kriteriji, ki jih zakon ne tolerira. To naročniki rešujejo s kombinacijo meril, ki določajo reference in kadre, ustreznosti bolj zahtevnim standardom ipd. Naročniki veliko uporabljajo reference, vendar le kot merila, za ocenjevanje pa se jim izogibajo. Zakon tudi ne dopušča naročnikom že vnaprej izločiti dobavitelja, ki do sedaj ni pravilno izpolnjeval svojih obveznosti. Naročniki raje sodelujejo z malimi podjetji, saj imajo boljši odnos, so bolj dosledni in bolj

prilagodljivi. Naročniki pravijo, da imajo enako veliko dela z javnimi naročili malih in velikih vrednostih. Urad za javna naročila, ki je bil ukinjen, žal ni imel funkcije, ki bi jo naročniki želeli. Z nekaj spremembami bi bil dober in je škoda, da so ga ukinili. Revizorji, katerih naloga je najti napake v postopkih javnih naročanj, bi morali biti naročnikom tudi v pomoč. Ravno to pa bi morala biti tudi temeljna funkcija ukinjenega urada (Anketa, september 2004).

5.4. Komentar ankete

Z anketo sem v celoti zadovoljen, saj je potrdila dejstva, ki sem jih imel priložnost že prej spoznati. Zelo zanimivo je, da so na anketo v večji meri odgovorili naročniki. Razlog je najverjetneje v tem, da imajo več časa od ponudnikov.

Stroški priprave ponudb so za manjša podjetja, ki imajo tudi manjšo uspešnost pri javljanjih, nenormalno visoka. Izgubo, ki si jo pridelajo z javljanjem na javna naročila, morajo pokrivati z drugimi posli. Če bi poslovali samo preko javnih naročil, bi sodeč po rezultatih ankete bankrotirali.

6. Primeri nepravilnosti javnih naročil

V anketi sem skušal med drugim tudi ugotoviti, kateri so najpogostejši načini vplivanja naročnikov na izbiro ponudnika oz. kako lahko naročnik doseže, da je izbran točno določeni ponudnik. Rezultati so pokazali, da naročnik najpogosteje v razpisu navede takšne tehnične podrobnosti, ki so značilne za privilegirane dobavitelja, in da predpiše tak način ocenjevanja ponudb, da ustreza temu dobavitelju. Zanimalo me je, kako to izgleda v praksi, in v nadaljevanju so opisani trije primeri teh nepravilnosti. Vsi primeri so seveda anonimni, zaradi česar so tudi oznake sistemov in imen proizvajalcev zamenjani z izmišljenimi.

Primer št. 1

Citat iz razpisne dokumentacije: »...Razsmernika bosta delovala vzporedno, biti morata modulne tranzistorske izvedbe, skupne izhodne moči po 6 kVA, sestavljena vsak iz petih modulov 1,2 kVA, v konfiguraciji, ki omogoča njihovo paralelno delovanje. Vsak razsmernik mora predstavljati neodvisen sistem, skupno je le elektronsko preklopno stikalo (EPS, By-pass). V primeru napake na modulu mora biti omogočena njegova enostavna odstranitev in morebitna zamenjava v živo, brez izklopa ostalih modulov ali sistema. Razsmernik pa mora biti sposoben delovanja z zmanjšano močjo tudi v primeru, če odstranjenega modula ne nadomestimo. V primeru napake se mora posamezni razsmernik avtomatsko izklopiti in odklopiti od sistema...«

V razpisni dokumentaciji je določeno, da morata imeti razsmernika skupno izhodno moč vsak po 6 kVA. Določeno je tudi, da morata biti sestavljena iz več modulov, to pa zaradi tega, da je v primeru okvare enega izmed njih mogoče nemoteno delovanje tudi v času odpravljanja napake. Ti dve zahtevi sta s tehničnega vidika korektni. Nepravilna pa je zahteva, da morajo imeti posamezni moduli moč ravno 1.2 kVA, kar je zelo nenavadna vrednost. Tipske moči so namreč 1, 1.5, 2, 2.5 in 5 kVA, iz teh se tudi da sestaviti vsak želen razsmernik poljubne moči in te izdeluje večina proizvajalcev. Module 1.2 kVA pa izdeluje le eden proizvajalec in očitno je, da je razpisna dokumentacija prirejena zanj.

Primer št. 2

Citat iz razpisne dokumentacije: »... Sistem mora lokalno in daljinsko javljati vse pomembne parametre (napetosti porabnikov in baterij, tokovi porabnikov in baterij, alarmna stanja...). Biti mora integriran v obstoječi sistem daljinskega nadzora in upravljanja preko obstoječe programske in strojne opreme v sistem *ABC*². Prav tako mora imeti SNMP adapter za prenos alarmov.

- Ponudnik je dolžan v sklopu pogodbe izšolati tri vzdrževalce naročnika za upravljanje in vzdrževanje napajalnega sistema.
- Ponudnik je dolžan posredovati spisek del rednega vzdrževanja z njihovo frekvenco...«

V razpisni dokumentaciji je določeno, da mora biti sistem, ki je predmet javnega naročila, integriran v sistem daljinskega nadzora s komercialno oznako *ABC*. Ta sistem pa ni javno dostopen, poznata ga namreč le tisti, ki ga je izdelal, in pa seveda naročnik. Naročilo lahko torej izvede samo tisti, ki je izdelal obstoječi sistem daljinskega nadzora, in pa tisti, ki mu da naročnik celotno tehnično dokumentacijo. Na ta način so izločeni vsi ponudniki razen točno določenega.

V Zakonu o javnih naročilih so določena pravila glede določitve tehničnih elementov javnega naročanja in opisana nepravilnost je tipičen primer neskladnosti delovanja javnih naročnikov z zakonom. Zakon pojasnjuje (Kranjc, 2004b, str. 170): »Kadar se naročnik sklicuje na tehnične specifikacije (v predhodnem razpisu, javnem razpisu, razpisni dokumentaciji), mora biti zainteresiranim osebam omogočeno, da se seznanijo z vsebino teh tehničnih dokumentacij.«

Primer št. 3

Citat iz razpisne dokumentacije: »...V ta namen je potrebno dobaviti sistem tipa *DEF*² proizvajalca *GHI*², z avtonomijo 10 minut ob nazivni moči 5000 VA. Naprava mora biti

² Zaradi varstva podatkov so komercialne oznake in imena proizvajalcev zamenjani z izmišljenimi.

opremljena z opremo za posredovanje informacij o svojem stanju na računalnik pomožnih sistemov REC (v obliki potencialno prostih kontaktov). Poleg navedenega mora sistem omogočati...«

V primeru št. 3 je že kar točno določen proizvajalec. Sisteme z enakimi tehničnimi karakteristikami izdelujejo tudi drugi proizvajalci, ki pa so na tak način seveda izločeni. Zakon pojasnjuje, da so neupravičeno diskriminatorni: blagovna znamka, patent, tip, izvor ali način izdelave.

Blagovna znamka, tip, patent ali proizvajalec so lahko sinonim za določeno kakovostno raven izdelka ali storitve. Zato zakon napotuje naročnika, da v primerih, ko opisuje predmet naročila ali njegov del z blagovno znamko, tipom, proizvajalcem pristavi »ali podobno« (Kranjc, 2004b, str. 172).

Določitev blagovne znamke je dovoljena torej le v primeru, ko je določena blagovna znamka sinonim za kakovost. To pomeni, da je blagovna znamka lahko omenjena le kot pomoč pri razlagi, kaj naročnik želi. Ne sme pa biti v javnem naročilu že kar določena.

7. Sklep

Mala podjetja so gonilo ekonomije, saj razvoj teh podjetij pomeni pomemben delež v gospodarski rasti. Država z različnimi ukrepi pospešuje razvoj malih podjetij in z malimi podjetji v sistemu javnega naročanja raje sodelujejo tudi naročniki.

Ukrepi za podpiranje razvoja so lahko neposredna podpora države, odstranjevanje ovir za rast, preprečevanje diskriminacije in monopolnega obnašanja velikih podjetij. Ustvarjati je potrebno pozitivno družbeno klimo, podpirati usposabljanje za podjetništvo in pridobivanje znanja in informacij iz poslovnega sveta (Vahčič, 98, str. 28).

Ravno v sistemu javnega naročanja pa so najmanjša podjetja v nezavidljivem položaju. Ugotovili smo, da je priprava dokumentacije zelo draga in da je ravno pri vrednostih, pri katerih kandidirajo ta podjetja, največ možnosti za zlorabe. Sistem javnega naročanja se je v zadnjih letih močno popravil, predvsem s sprejetjem zadnjih dveh dopolnitev zakonov, še vedno pa ni naklonjen majhnim podjetjem.

Pri večji konkurenci so cene nižje, pri manjši pa višje. Sistem javnega naročanja naj bi omogočal konkurenco med ponudniki. Žal pa ta sistem pogojuje pripravo ponudb, ki so pripravljene s precejšnjimi stroški zaradi pravil javnega naročanja, ti pa so seveda vključeni v ceno ponudbe. Tako imamo konkurenco med ponudniki, pa tudi višje cene zaradi zahtevne priprave ponudb. To pa ni namen javnega naročanja. Problematiko je možno rešiti

predvsem s poenostavitvijo postopkov javnih naročil in pripravljanja ponudb. Enostavnejši postopki bodo povzročali manjše stroške naročnikom in ponudnikom. Pri tem bodo cene ponudb nižje, na posamezno javno naročilo pa se bo verjetno javilo več ponudnikov, ker bodo lažje konkurirali. Na tem mestu gre tudi razmisliti o primernosti višine zneska 10 mio. SIT, kjer je že potrebno izpeljati javno naročilo, saj naj bi imeli naročniki enako dela tako z naročili malih kot velikih vrednostih.

Zapletenost postopka pridobitve posla preko javnih razpisov marsikoga odvrča od poslovanja z javnim sektorjem. Predvsem to velja za male ponudnike, ki nimajo ustreznega kadra, ki bi se ukvarjal le z javnim naročanjem. Tu se ne da konkurirati večjim, ki imajo za ta namen cele »štabe« ljudi, ki se ukvarjajo le s tem. Enako velja tudi pri možnih pritožbah na izbiranje ponudnikov, saj mali ponudniki sami ne zmorejo dobro sestaviti pritožb.

Raven formalizacije postopkov se lahko zniža z različnimi oblikami koncesij, okvirnimi sporazumi, močno pa lahko izboljšamo sistem tudi z uporabo informacijske tehnologije, z bazami podatkov. V ZDA, na primer, kjer trg javnih naročil deluje že zelo dolgo, namesto referenc ocenjujejo preteklo delo. Naročniki na osnovi izvrševanja pogodbe ocenjujejo kvaliteto opravljenega dela ponudnika, ocenjujejo ga v skladu s posebnimi pravili za to področje in ocene se zbirajo na enem mestu. V EU se, podobno kot je praksa v ZDA, čedalje bolj nagibajo k postopku s pogajanjem. Tudi to je ena od smeri, v kateri bi kazalo iskati bolj optimalno ureditev javnega naročanja.

V Sloveniji predstavljajo javna naročila približno 16 odstotkov bruto domačega proizvoda. Pomenijo porabo velikega dela javnih sredstev, zato je nadzor nad javnimi naročili zelo pomemben. Revizije postopkov javnega naročanja, ki temeljijo predvsem na preverjanju skladnosti izvrševanja javnih naročil s predpisi, morajo preiti na preverjanje gospodarnega in uspešnega naročanja blaga in storitev.

Pri izvajanju javnih naročil morata biti v ospredju načeli gospodarnosti in preglednosti postopkov. Najpomembnejša mora biti resnična pripravljenost nosilcev odločanja, da uresničujejo načelo dobrega gospodarja, kar je tudi osrednji namen novega zakona in pravnega reda EU. Po tako imenovanem evropskem načelu mehkega prava naj bi nosilci naredili vse, da uresničijo smoter zakona, ne pa da iščejo luknje in slabosti v njem. Zato bo potrebno tudi pri nas nadzor nad izvajanjem javnih naročil usmeriti predvsem v to, da bo nosilec javnega naročila uresničeval temeljna načela na tem področju, predvsem pa načeli gospodarnosti in preglednosti. Gospodarno ravnanje lahko skušamo doseči s preglednostjo sistema javnega naročanja, ustreznim izobraževanjem naročnikov in ponudnikov ter učinkovitim sistemom neodvisnega nadzora.

Za slabo usposobljenega naročnika je značilna uporaba velikega števila različnih meril, kar pa je lahko tudi znak nagnjenosti h korupciji. Ti ne znajo ali pa nočejo pravilno opredeliti

predmeta javnega naročila, pogojev za udeležbo in meril za ocenjevanje, to pa se odrazi v izbiri dejansko nenajugodnejšega ponudnika. Raziskava predsednika vlade je pokazala, da korupcija pri javnem naročanju najbolj prizadeva ravno mala in srednja podjetja. Mala podjetja tudi nastopajo največkrat ravno pri vrednostih, kjer je meja, pri kateri je že treba izpeljati javno naročilo, in tam je zopet velika možnost zlorab.

Skupna javna naročila kažejo trend gibanja k standardizaciji, kar bo omogočilo določitev enotne kvalitete blaga in storitev. Pri tem pa se lahko zgodi, da pride do omejevanja konkurence. Najmočneje bo to prizadelo ravno mala podjetja, ki izpeljave velikih naročil ne bodo sposobna. Nikakor ne gre kar na splošno uvajati skupnih nabav, posebno pozornost bo potrebno nameniti vprašanju, katera javna naročila je smiselno in ekonomično izvajati skupaj in katera posebej. Upoštevati je potrebno gospodarnost porabe javnih sredstev, a potrebno bo izbrati takšne ureditve, ki so skladne z legitimnimi interesi slovenske države.

Literatura

1. Baumbach Clifford M.: Basic Small Business Management. Englewood Cliffs, N.J. : Prentice - Hall Inc., 1983. 540 str.
2. Černigoj Peter: Javna naročila. Posvet s področja javnih naročil. Ljubljana : Gea College, 1997. 12 str.
3. Černigoj Peter: Priprava ponudb in pridobivanje poslov od javnih naročnikov. Ljubljana : Izobraževalno središče Miklošič, 1999. 5. str.
4. Damjan Jože P. et al.: Demokracija: LDS najbolj tolerantna, ZLSD pogrnila, SJN, SLS in SNS pod kritiko. Finance, Ljubljana, 2004, 190, str. 10.
5. Gorjan Maja: Večnaročniške raziskave in njihova uporabnost za trženjske odločitve (s posebnim poudarkom na malih podjetjih). Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 97 str.
6. Ivanuša-Bezjak Mirjana: Kaj moramo vedeti o podjetništvu. Ljubljana : Gospodarski Vestnik, 1996. 197 str.
7. Končar Anton: Problematika sistema javnih naročil v Sloveniji ob približevanju EU. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 105 str.
8. Končina Miroslav: Javna naročila pod ostrim očesom Evropske komisije. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2004, 21, str. 24.
9. Kovač Matjaž: Izjeme, za katere ne veljajo pravila javnega naročanja. Finance, Ljubljana, 2004, 83, str. 17.
10. Kranjc Vesna: Oddaja javnega naročila – za katero obdobje. Pravna praksa, Ljubljana, 18 (1999), 417, str. 12.
11. Kranjc Vesna: Zakon o javnih naročilih s komentarjem. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 2001. 303 str.
12. Kranjc Vesna: Opredelitev naročnikov v ZJN-1 in ZJN-1A ter primerjava z direktivami EU o javnem naročanju. Podjetje in delo, Ljubljana, 2004a, 30, str. 465.
13. Kranjc Vesna: Zakon o javnih naročilih s komentarjem. Ljubljana : GV Založba, 2004b. 488 str.
14. Mekina Borut: Favorizirana kvazielita v politiki. Večer, Maribor, 2004, 105, str. 5.
15. Mik/mz: Penko za Delo: Korupcija je, ko nadzorniki in nadzorovani jedo iz iste sklede. STA, Ljubljana, 03.04. 2004, str. 1.
16. Mordej Alenka: Javna naročila z vidika naročnika in ponudnika. Podjetje in delo, Ljubljana, 1995, 5/6, str. 701 – 708.
17. Možina Stane et al.: Management. Radovljica : Didakta, 1994. 1066 str.
18. Paljk Vesna: Predstavitev zakona o javnih naročilih. Delavnica – javna naročila. Ljubljana : Zavod za tehnično izobraževanje, 2000. 19 str.
19. Plauštajner Konrad: Javna naročila v slovenskem pravnem sistemu. Izobraževalni seminar slovenskih odvetnikov. Ljubljana : B.z., 1997. 12 str.

20. Potočnik Vekoslav: Nabavno poslovanje s primeri iz prakse. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 418 str.
21. Predpisi o graditvi objektov in javnih naročilih s pojasnili. Ljubljana : Uradni list Republike Slovenije, 1998. 491 str.
22. Primec Blanka: Novosti zakona o javnih naročilih. Gradivo za seminar. Ljubljana : Izobraževalno središče Miklošič Ljubljana, 1997. 10 str.
23. Primec Blanka: Priprava razpisne dokumentacije s poudarkom na merilih in pogojih za izbor najugodnejšega ponudnika. Ljubljana : Izobraževalno središče Miklošič, 1999. 16. str.
24. Primec Blanka: Temeljne novosti novega zakona o javnih naročilih – Pravila odprtega in omejenega postopka ter prikaz vsebine temeljnih pojmov s praktičnimi primeri. Zbrani pisni prispevki za strokovni posvet. Ljubljana : Odin, 2000. 20 str.
25. Šeruga Katja: Rolexi za javne uslužbence? Večer, Maribor, 2004, 124, str. 4.
26. Štular Tadej: Javna naročila po zakonu o javnih naročilih, Priprava razpisne in ponudbene dokumentacije. Ljubljana : Izobraževalno središče Miklošič, 1997. 8 str.
27. Til/bdo: Na področju javnih naročil bi Slovenija potrebovala še nekaj novih zakonov. STA, Ljubljana, 15. 06. 2004, str. 1.
28. Til/uk: Na Dnevih javnih naročil v Portorožu o pomanjkljivostih v zakonodaji. STA, Ljubljana, 07. 10. 2004, str. 1.
29. Vahčič Aleš: Osnove vodenja in podjetništva II. 1. del. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1995. 146 str.
30. Vahčič Aleš, Malačič Janez: Narodno gospodarstvo Slovenije. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 98 str.
31. Vehovar Urban: Zaton LDS v sedmih slikah. Finance, Ljubljana, 2004, 195, str. 8.
32. Vesel Tomaž: Javna naročila, pogoji in merila. Ljubljana : Nebra, 2002. 287 str.
33. Vovk Irena: Vse več revizijskih zahtevkov. Pravna praksa, Ljubljana, 2004, 5, str. 30.
34. Zabel Bojan: Pravo javnih naročil – Zakon o javnih naročilih s komentarjem. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1997. 234 str.
35. Zagorac Željka: Minister Keber pod točo revizijskih zahtevkov. Finance, Ljubljana, 2004a, 166, str. 5.
36. Zagorac Željka: Nepravilnosti javnih naročil kažejo na korupcijo. Finance, Ljubljana, 2004b, 197, str. 5.

Viri

1. Anketa med naročniki in ponudniki, 2004.
2. 7. posvet dnevi javnih naročil: »Kaj nam je prinesel novi zakon o javnih naročilih?« Portorož, 7. in 8. 10. 2004.

3. Odlok o uskladitvi tolarskih zneskov v Zakonu o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 32/98).
4. Poslovni informator Republike Slovenije, Ljubljana : Slovenska knjiga, 2004.
5. Sektor za javna naročila. [URL:<http://www.sigov.si/mf/slov/javnar/javnar.htm>], 30.8.2004.
6. Zakon o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 330/93).
7. Zakon o javnih naročilih (Uradni list RS, št. 39/00)
8. Zakon o javnih naročilih (Uradni list RS, št. 36/04)
9. Zakon o izvrševanju proračuna Republike Slovenije za leti 2004 in 2005 (Uradni list RS, št. 130/03)

Priloge

Anketni vprašalnik za naročnike

A Vaše izkušnje z javnim naročanjem

1	Koliko javnih razpisov, primernih za mala podjetja, ste objavili v zadnjih treh letih?	
2	Koliko javnih razpisov ste uspešno zaključili?	
3	Ali pri razpisnih postopkih strogo upoštevate Zakon o javnih naročilih?	
4	Ali ocenjujete, da je kljub predpisanim postopkom potrebno izbrati dobavitelja, ki ga želite? (Če ste odgovorili z "DA", prosim, da na koncu vprašalnika navedete razloge.)	
5	Ali ocenjujete, da je kljub predpisanim postopkom potrebno izločiti dobavitelja, ki ga ne želite? (Če ste odgovorili z "DA", prosim, da na koncu vprašalnika navedete razloge.)	
6	Ali imate sistem za ocenjevanje dobaviteljev po ISO SIST 9000?	

B Vplivi na naročnika

Kako poskušajo vplivati na vas ponudniki, da boste izbrali njihovo podjetje?
(Označite vsako trditev z ocenami od 1 do 5; 1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno.)

		redko			pogosto	
		1	2	3	4	5
1	Izkoriščajo osebna poznanstva.					
2	Poskušajo vplivati na vas, da oblikujete razpisno dokumentacijo tako, da bodo v prednosti pred konkurenco.					
3	Poskušajo vplivati na vas, da predpišete čim krajši rok za oddajo ponudbe, njim pa omogočite, da jo pripravljajo že prej.					
4	Seznanjajo vas s svojimi prednostmi.					
5	Seznanjajo vas z resničnimi slabostmi konkurenčnih podjetij.					
6	Poskušajo vas zavajati z neresnicami o konkurenčnih podjetjih.					
7	Ponujajo posebne ugodnosti.					
8	Ponujajo materialne koristi.					
9	Iščejo in opozarjajo na napake v ponudbeni dokumentaciji konkurenčnih podjetij po končanem razpisu.					

C Posredniki

(Označite vsako trditev z ocenami od 1 do 5; 1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno.)

		redko			pogosto	
		1	2	3	4	5
1	V postopkih javnih naročil dovolimo, da ima dobavitelj lahko poddobavitelje.					
2	Od poddobaviteljev zahtevamo enake jamstvene dokumente kot od dobaviteljev.					
3	Isti poddobavitelj lahko kandidira preko več dobaviteljev.					

D Možnosti za izločitev neželenih ponudnikov

Kako vplivate na izbiro ponudnika?

(Označite vsako trditev z ocenami od 1 do 5; 1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno.)

		redko			pogosto	
		1	2	3	4	5
1	S privilegiranim dobaviteljem se dogovorite, da ponudi nižjo ceno, razliko pokrije z računom za "nepredvidena" dodatna dela.					
2	Neželenim dobaviteljem ne poveste vseh tehničnih podrobnosti.					
3	Privilegiranelega ponudnika predhodno seznanite z razpisno dokumentacijo in razpišete prekratek rok za oddajo ponudbe.					
4	V razpisu navedete tehnične podrobnosti, ki so značilne za privilegiranelega dobavitelja.					
5	V razpisno dokumentacijo vgradite napako, da zavedete neželene ponudnike.					
6	Predpišete način ocenjevanja ponudb tako, da ustreza privilegiranelemu dobavitelju.					
7	Namenoma kasnite s potrditvijo referenc neželenih dobaviteljev.					
8	Neželenim dobaviteljem ne potrdite referenc.					
9	Del opreme nabavite že prej pri privilegiranelem dobavitelju, brez javnega naročila, ker to zaradi manjše vrednosti ni obvezno, v javnem razpisu pa predpišete, da mora biti ponujena oprema združljiva z obstoječo.					

E Ostale težave in predlogi za rešitve glede proučevane tematike

Verjamem, da v anketi nisem zavzel vseh razsežnosti obravnavane tematike, problemov naročnikov in izvajalcev pri javljanjih malih podjetij na javna naročila. Za konec Vas prosim, da v točki Razno navedete težave, na katere ste naleteli najpogosteje in predloge, kako bi le-te rešili. To točko napišite, prosim, na zadnjo stran spremnega dopisa.

Za sodelovanje še enkrat najlepša hvala!

Anketni vprašalnik za ponudnike

A Analiza stroškov ponudbe

1	Na koliko javnih razpisov ste se prijavi v zadnjih treh letih?	
2	Na koliko javnih razpisih ste bili uspešni?	
3	Kakšna je bila povprečna ponujena cena?	SIT

4 Povprečni stroški priprave ponudbe

4.1	Cena razpisne dokumentacije	SIT
4.2	Stroški ogleda objekta	SIT
4.3	Stroški priprave ponudbe (upoštevajte porabljeni čas in bruto ceno delovne ure)	SIT
4.4	Stroški pridobivanja potrebnih dokumentov	SIT
4.5	Spremljajoči stroški priprave ponudbe	SIT
4.6	Izguba zaradi neangažiranja na drugih projektih	SIT

SKUPAJ: SIT

B Vplivi na naročnika

Kako poskušate vplivati na naročnika, da bo izbral vaše podjetje?
(Označite vsako trditev z ocenami od 1 do 5; 1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno.)

		redko			pogosto	
		1	2	3	4	5
1	Izkoristite osebna poznanstva.					
2	Poskušate vplivati na naročnika, naj oblikuje razpisno dokumentacijo tako, da boste v prednosti pred konkurenco.					
3	Poskušate vplivati na naročnika, da predpiše čim krajši rok za oddajo ponudbe.					
4	Seznanite ga s svojimi prednostmi.					
5	Seznanite ga z resničnimi slabostmi konkurenčnih podjetij.					
6	Poskušate ga zavajati z neresnicami o konkurenčnih podjetjih.					
7	Ponudite posebne ugodnosti.					
8	Ponudite materialne koristi.					
9	Iščete in opozarjate naročnika na napake v ponudbeni dokumentaciji konkurenčnih podjetij po končanem razpisu.					

C Posredniki

Ali nastopate v postopkih javnih naročil kot posrednik oz. poddobavitelj?
(Označite vsako trditev z ocenami od 1 do 5; 1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno.)

		redko			pogosto	
		1	2	3	4	5
1	V postopkih javnih naročil sodelujem tudi kot poddobavitelj.					
2	V postopkih javnih naročil sodelujem s poddobavitelji.					
3	Kot poddobavitelj oddam ponudbo več posrednikom.					
4	Kot posrednik iščem ponudbo pri več poddobaviteljih.					

- 5 Kako lahko vpliva posrednik na izbiro poddobavitelja?
(Označite vsako trditev, po vašem mnenju, z ocenami od 1 do 5; 1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno.)

		redko			pogosto	
		1	2	3	4	5
5.1	Izda ponudbene podatke konkurenčnim poddobaviteljem.					
5.2	Sam izloči neželenega poddobavitelja.					
5.3	Seznani naročnika z resničnimi slabostmi potencialnega poddobavitelja.					
5.4	Poskuša zavajati naročnika z neresnicami o poddobaviteljih.					
5.5	Ponudi posebne ugodnosti.					
5.6	Ponudi materialne koristi.					
5.7	Išče in opozarja naročnika na napake v ponudbeni dokumentaciji neželenih poddobaviteljev po končanem razpisu.					

D Možnosti naročnika za izločitev neželenih ponudnikov

- Kako vpliva sam naročnik na izbiro ponudnika?
(Označite vsako trditev, po vašem mnenju, z ocenami od 1 do 5; 1-nikoli, 2-včasih, 3-srednje, 4-pogosto, 5-vedno.)

		redko			pogosto	
		1	2	3	4	5
1	S privilegiranim dobaviteljem se dogovori, da ponudi nižjo ceno, razliko pa pokrije z računom za "nepredvidena" dodatna dela.					
2	Neželenim dobaviteljem ne pove vseh tehničnih podrobnosti.					
3	Privilegiranegega ponudnika predhodno seznaniti z razpisno dokumentacijo in razpiše prekratek rok za oddajo ponudbe.					
4	V razpisu navede tehnične podrobnosti, ki so značilne za privilegiranegega dobavitelja.					
5	V razpisno dokumentacijo vgradi napako, da zavede neželene ponudnike.					
6	Predpiše način ocenjevanja ponudb tako, da ustreza privilegiraneemu dobavitelju.					
7	Namenoma kasni s potrditvijo referenc neželenih dobaviteljev.					
8	Neželenim dobaviteljem ne potrdi referenc.					
9	Del opreme nabavi že prej pri privilegiraneemu dobavitelju, brez javnega naročila, ker to zaradi manjše vrednosti ni obvezno, v javnem razpisu pa predpiše, da mora biti ponujena oprema združljiva z obstoječo.					

E Ostale težave in predlogi za rešitve glede proučevane tematike

Verjamem, da v anketi nisem zavzel vseh razsežnosti obravnavane tematike, problemov naročnikov in izvajalcev pri javljanjih malih podjetij na javna naročila. Za konec Vas prosim, da v točki Razno navedete težave, na katere ste naleteli najpogosteje in predloge, kako bi le-te rešili. To točko napišite, prosim, na zadnjo stran spremnega dopisa.

Za sodelovanje še enkrat najlepša hvala!

Prijava na javni razpis - primer

Ponujena vrednost: 11.220.000,00 SIT + DDV 20% = 13.464.000,00 SIT

Stroški pridobitve potrebnih dokumentov

Dokument	Znesek SIT
Razpisna dokumentacija	20.000,00
Veljavno potrdilo o registraciji podjetja	2.280,00
Potrjena pisna izjava o izpolnjevanju z zakonodajo določenih pogojev, overjena pri notarju	1.980,00
Obrazec BON1 in BON2	14.085,00
Potrdilo DURS, da nimamo neporavnanih davkov in drugih dajatev	900,00
Potrdilo Ministrstva za pravosodje, da vodstveni delavci v preteklih petih letih niso bili obsojeni zaradi kaznivih dejanj	570,00
Potrdilo Ministrstva za pravosodje, da v preteklih petih letih kot pravna oseba nismo bili obsojeni zaradi kaznivih dejanj	570,00
Potrdilo Okrožnega sodišča, da nismo v prisilni poravnavi, stečaju, likvidaciji	570,00
Izjava, da naše poslovanje ni predmet sodne preiskave in da v preteklih petih letih ni bilo s sodno ali drugo odločbo ustavljeno	570,00
Bančna garancija za resnost ponudbe	60.588,00
SKUPAJ SIT	102.113,00

Opomba: Vsi stroški so v neto znesku, brez DDV.