



This project is co-funded
by the Republic of Serbia



This project is funded
by the European Union

Projekat “Podrška daljem unapređenju sistema javnih nabavki u Srbiji”

IPA 2013

Pristupni pregovori u poglavlju 5 Javne nabavke

Ekonomski najpovoljnija ponuda

Maja Kušt

Beograd, 7. decembra 2018. godine

eupodrska.ujn.gov.rs



Republic of Serbia
Public procurement office

Implemented
by

giz

International
Services

KPMG



EU Support for Further Improvement of
Public Procurement System
in Serbia

Sadržaj

- Izbor kriterijuma za odabir ponude
 - direktive EU i presude ECJ, novi Zakon o javnim nabavkama
- Na šta je potrebno da se obrati pažnja u primeni cena/kvalitet za odabir najpovoljnije ponude?
 - razlika u odnosu na kriterijume za izbor privrednog subjekta, izvršenje i izmene ugovora
- Modeli ekonomski najpovoljnije ponude
 - apsolutni i relativni model, ocena ponuda
- Primeri kriterija ekonomski najpovoljnije ponude

Merila za zatvaranje

- Tri merila za zatvaranje
- 1. Srbija treba u **potpunosti da uskladi svoj nacionalni pravni okvir** sa pravnim tekovinama EU u vezi sa svim oblastima javnih nabavki, uključujući i svoje pravne propise o koncesijama i međunarodne sporazume o izuzimanju određenih radova iz pravila o javnim nabavkama.

Merila za zatvaranje

- **2. Srbija treba da uspostavi adekvatne administrativne i institucionalne kapacitete na svim nivoima i preduzme odgovarajuće mere kako bi obezbedila pravilno sprovođenje i primenu nacionalnog zakonodavstva u ovoj oblasti na vreme pre pristupanja. To naročito uključuje:**
 - a) sprovođenje Strategije za razvoj javnih nabavki 2014 – 2018 kako bi Srbija poboljšala svoje administrativne kapacitete, naročito jačanjem kapaciteta Uprave za javne nabavke i obezbeđivanjem odgovarajuće obuke na svim nivoima za sve zainteresovane strane;

Merila za zatvaranje

- b) **pripremu praktičnih alata** za sprovođenje i praćenje (uključujući administrativna pravila, priručnike i standardnu ugovornu dokumentaciju);
- c) jačanje mehanizama kontrole, uključujući i detaljno praćenje i povećanu transparentnost u fazi izvršenja ugovora o javnim nabavkama i sistematsku procenu rizika uz prioritizaciju kontrola u osetljivim oblastima i procedurama;
- d) efikasno funkcionisanje sistema pravnih sredstava;
- e) mere koje se odnose na sprečavanje i borbu protiv korupcije i sukoba interesa u oblasti javnih nabavki kako na centralnom tako i na lokalnom nivou.

Merila za zatvaranje

- **3.** Srbija treba da pokaže evidenciju o pravičnom i transparentnom sistemu javnih nabavki koji obezbeđuje vrednost za novac, konkurenciju i oštre zaštitne mere za borbu protiv korupcije.

Zakonski okvir

- Važeći Zakon o javnim nabavkama - član 85.
 - Kriterijumi za ocenjivanje ponude su:
 - 1) ekonomski najpovoljnija ponuda ili
 - 2) najniža ponuđena cena.
 - Kriterijum ENP zasniva se na različitim elementima kriterijuma u zavisnosti od predmeta ugovora, kao što su
 - ponuđena cena; popust na cene iz cenovnika naručioca; rok isporuke ili izvršenja usluge ili radova u okviru minimalno prihvatljivog roka koji ne ugrožava kvalitet kao i maksimalno prihvatljivog roka; tekući troškovi; troškovna ekonomičnost; kvalitet; tehničke i tehnološke prednosti; ekološke prednosti i zaštita životne sredine; energetska efikasnost; post-prodajno servisiranje i tehnička pomoć; garantni period i vrsta garancija; obaveze u pogledu rezervnih delova; post-garancijsko održavanje; broj i kvalitet angažovanih kadrova; funkcionalne karakteristike; socijalni kriterijumi; troškovi životnog ciklusa i dr.

Zakonski okvir

- Važeći Zakon o javnim nabavkama - član 85.
 - Elementi kriterijuma ekonomski najpovoljnije ponude mogu se podeliti na potkriterijume. Uslovi za učešće iz čl. 75. i 76. ovog zakona ne mogu biti određeni kao elementi kriterijuma.
 - Svakom elementu kriterijuma, odnosno potkriterijumu, naručilac u konkursnoj dokumentaciji određuje relativni značaj (ponder), tako da zbir pondera iznosi 100.
 - Izbor između dostavljenih ponuda primenom kriterijuma ekonomski najpovoljnije ponude naručilac sprovodi tako što ih rangira na osnovu pondera određenih za elemente kriterijuma.

EU regulativa

- Direktiva 2014/24/EU – čl. 67.
 - predlog Evropske komisije
 - amandmani Evropskog parlamenta
 - kompromisni tekst
- Ekonomski najpovoljnija ponuda sa stajališta javnog naručioca
- Pojašnjenje iz uvodne odredbe 89. Direktive: stari koncept “ekonomski najpovoljnije ponude” sada je pokriven terminom “najbolji odnos cene i kvalitete”

Nacrt novog Zakona o javnim nabavkama

- **čl. 132 Određivanje kriterijuma**

- U postupku javne nabavke naručilac dodeljuje ugovor ekonomski najpovoljnijoj ponudi koju određuje na osnovu jednog od sledećih kriterijuma:
 - cene ili
 - troškova primenom pristupa troškovne efikasnosti, kao što je trošak životnog ciklusa u skladu sa članom 134. ovog zakona, ili
 - odnos cene i kvaliteta, odnosno troška i kvaliteta koji se ocenjuje na osnovu kriterijuma, uključujući kvalitativne, ekološke i/ili socijalne aspekte, povezane sa predmetom ugovora o javnoj nabavci, koji naročito mogu da obuhvate:...

Nacrt novog Zakona o javnim nabavkama

- **čl. 132 Određivanje kriterijuma**
- ...koji naročito mogu da obuhvate:
 - kvalitet, uključujući tehničke odlike, estetske i funkcionalne karakteristike, dostupnost, rešenje za sve korisnike, socijalne, ekološke i inovativne karakteristike, trgovina i uslovi trgovine;
 - organizaciju, kvalifikacije i iskustvo osoblja kome je povereno izvršenje ugovora, **kada kvalitet osoblja može da ima značajan uticaj na nivo uspešnosti izvršenja ugovora ili**
 - uslugu nakon prodaje i tehničku pomoć, uslove isporuke, kao što su datum isporuke, proces isporuke i rok isporuke ili rok izvršenja.

Nacrt novog Zakona o javnim nabavkama

- **čl. 132 Određivanje kriterijuma**
- Naručilac može da odredi element cene ili troška u vidu unapred propisane cene ili troška, tako da se ekonomski najpovoljnija ponuda utvrđuje na osnovu kriterijuma za kvalitet.

Nacrt novog Zakona o javnim nabavkama

- **čl. 133**
- Naručilac je dužan da **u dokumentaciji** o nabavci **odredi kriterijume** za dodelu ugovora.
- Kriterijumi za dodelu ugovora moraju da budu opisani i vrednovani, **ne smeju da budu diskriminatorski, moraju da budu povezani sa predmetom ugovora** o javnoj nabavci i moraju da omoguće efektivnu konkurenciju.

Nacrt novog Zakona o javnim nabavkama

- **čl. 133**
- Smatra se da su kriterijumi za dodelu ugovora **povezani sa predmetom ugovora** o javnoj nabavci ako se odnose na dobra, radove ili usluge koji su predmet tog ugovora, u svakom pogledu i **u bilo kojoj fazi njihovog životnog ciklusa**, uključujući faktore koji se odnose na određeni **proces proizvodnje, izvođenje radova, isporuku dobara ili pružanje usluga**, odnosno **trgovanje** njima ili na određeni **proces** neke druge faze njihovog životnog ciklusa, **čak iako ti faktori nisu deo njihovog materijalnog sadržaja**.

Nacrt novog Zakona o javnim nabavkama

- **čl. 133**
- Naručilac određuje kriterijume na način koji će mu omogućiti naknadnu objektivnu proveru i ocenu ponuda, kao i proveru podataka koje su dostavili ponuđači, da bi se ocenilo u kojoj meri ponude ispunjavaju kriterijume za dodelu ugovora, a u slučaju sumnje naručiocu su dužni da provere tačnost podataka i dokaza koje su ponuđači dostavili.
- Naručilac u dokumentaciji o nabavci određuje **relativni značaj u ponderima za svaki kriterijum**, a posebno navodi metodologiju za dodelu pondera za svaki kriterijum, osim kada je kriterijum samo cena.

Nacrt novog Zakona o javnim nabavkama

- **čl. 133**
- Ponderi mogu da se izraze određivanjem raspona sa odgovarajućom maksimalnom razlikom.
- Kada ponderisanje nije moguće iz objektivnih razloga, naručilac navodi kriterijume po opadajućem redosledu važnosti.
 - Uvodne odredbe Direktive - "...ako pripisivanje važnosti ne može da bude određeno unapred, posebno zbog složenosti ugovora."
 - *EC Explanatory note – Competitive dialogue* – konkurentni dijalog se koristi za posebno složene ugovore

Nacrt novog Zakona o javnim nabavkama

- **čl. 133**
- Naručilac u dokumentaciji o nabavci određuje i rezervne kriterijume na osnovu kojih će dodeliti ugovor u situaciji kada postoje dve ili više ponuda koje su nakon primene kriterijuma jednake.
- Pri **ocenjivanju** ponuda naručilac je dužan da primenjuje **samo one kriterijume koji su sadržani u dokumentaciji** o nabavci i to na način kako su opisani i vrednovani.

Kvaliteta ugovora i kriterijumi

- Česta izjava uz ugovore o javnim nabavkama u čijem izvršenju postoje značajni problemi – “Kriva je najniža cena!”
- Nekvalitetno pripremljen postupak javne nabavke će da završi lošim izvršenjem ugovora, nezavisno o tome koji je kriterijum odabira primenjen
- U dobro pripremljenim postupcima kvalitet može da se osigura i kroz primenu kriterijuma cene

Kada primeniti odnos cena/kvalitet?

- Naručilac bi o primeni cena/kvalitet trebao da odlučuje na nivou svake pojedinačne nabavke
 - čak i u slučaju “standardizacije” postupaka za određene kategorije predmeta nabavke, poželjno je da se omogući fleksibilnost na nivou pojedinih postupaka
 - iako su jako slična, dva postupka nabavke retko su potpuno jednaka

Temelj za primenu cena/kvalitet

- Karakteristike predmeta nabavke
- Stanje na tržištu za relevantni predmet nabavke
- Prethodno iskustvo naručioca
- Specifičnosti pojedinačne situacije (npr. program/projekat) s kojom je određena nabavka povezana
 - npr. Da li je izvršenje ugovora osnov za sprovođenje sledećih faza projekta?

Cena/kvalitet ili cena?

- Radovi
 - cena
 - dobra praksa za radove za koje naručilac poseduje detaljan dizajn tj. projekat
 - tehničke specifikacije, obračun po građevinskoj knjizi
 - cena/kvalitet
 - ugovori koji obuhvataju projektovanje i gradnju
 - ugovori s konačnom cenom (bez obračuna stvarnih troškova), ključ u ruke
 - funkcionalne specifikacije

Cena/kvalitet ili cena?

- Dobra
 - cena – veoma česta i prikladna
 - naručilac najčešće tačno zna šta mu je potrebno i može to detaljno tehnički da opiše
 - cena/kvalitet
 - naručilac želi da propiše minimalne zahteve za određene karakteristike proizvoda, ali i da omogući razlikovanje ponuda u odnosu na bolji nivo tih karakteristika
 - npr. viši razred energetske efikasnosti
 - naručiocu je važan rok isporuke
 - dobra koja uključuje značajnu i specijalizovanu instalaciju, održavanje ili zahteva obuku za korišćenje

Cena/kvalitet ili cena?

- Usluge

- cena

- usluge koje naručilac želi veoma detaljno da opiše, a ponuđačima da omogući isključivo određivanje cene – npr. čišćenje

- cena/kvalitet

- za usluge je puno teže da se detaljno opišu u odnosu na radove i dobra – primena cena/kvalitet česta i prikladna
 - IT usluge, konsultantske usluge
 - kombinovanje s restriktivnim postupkom

Određivanje značaja kriterijuma

- Odnos tehničke vrednosti ponude (ne-cenovni kriterijumi) i cene
- $Z = T \times n + C \times (1-n)$
 - Z = ukupna ocena ponude
 - T = ocena tehničkog dela ponude
 - C = ocena cenovnog dela ponude
 - n = značaj/deo ponderisanja tehničkog dela ponude u odnosu na cenovni deo

Određivanje značaja kriterijuma

- Visoka vrednost “n” (iznad 80%) vodi prema zaključenju ugovora s ponuđačem čija ponuda ima najveću tehničku vrednost, dok niži “n” (manje od 50%) usmerava zaključenje ugovora prema ponudi s najnižom cenom
- Faktor “n” određuje koliki je dodatni iznos sredstava koje je naručilac (potencijalno) spreman da plati za ponudu s višom tehničkom vrednošću – glavni parametar za ostvarivanje “najbolje vrednosti za novac”

Određivanje značaja kriterijuma

- Primer:

- $n = 80\%$, odnosno naručilac je odnos tehničkog i cenovnog dela postavio kao 80:20
 - $n/(100-n) = 80/20 = 4$
 - ovaj odnos znači da je naručilac odlučio da je za povećanje tehničke vrednosti za 1% spreman da plati za 4% višu cenu
- $n = 60\%$, odnosno naručilac je odnos tehničkog i cenovnog dela postavio kao 60:40
 - $n/(100-n) = 60/40 = 1,5$
 - ovaj odnos znači da je naručilac odlučio da je za povećanje tehničke vrednosti za 1% spreman da plati za 1,5% višu cenu

Određivanje značaja kriterijuma

Ponder dodeljen tehničkom delu	Ponder dodeljen ceni	Nivo prioriteta dan tehničkom (kvalitet) i cenovnom kriterijumu
20	80	Cena ima jasan prioritet
40	60	Cena je važnija od kvaliteta, ali je i kvalitet važan
50	50	Kvalitet i cena imaju jednaku važnost
60	40	Kvalitet je važniji od cene, ali i cena ipak ima važnost
80	20	Kvalitet ima jasan prioritet

Određivanje značaja kriterijuma

Predmet nabavke*	Opis	Cena / kvalitet
Rutinski	Niska vrednost / velika količina Veliki broj dostupnih alternativa	od 90:10 do 80:20
Uticajni	Veći broj izvora opskrbe Standardizovana dobra, specijalizovani materijali	od 70:30 do 60:40
Strateški / kritični	Ključni za sprovođenje aktivnosti Manji broj dobavljača Specifikacije mogu da budu kompleksne	60:40, 50:50, 40:60
Uska grla	Kompleksne specifikacije Mali broj izvora opskrbe i malo dostupnih alternativa Ako dođe do prekida opskrbe, uticaj na organizaciju je značajan	od 40:60 do 10:90
* Peter Kraljić (1983)		



Određivanje značaja kriterijuma

- Elementi za određivanje višeg značaja ne-cenovnih kriterijuma:
 - Specijalizovani predmeti nabavke za koje je manja ponuda na tržištu te je naručilac spreman da prihvati višu cenu kako bi osigurao uspešno izvršenje
 - ugovori čiji je rezultat ključan i iznimno važan za naručioca
 - značajni pozitivni efekti rezultata ugovora
 - značajne negativne posledice neuspešnog izvršenja ili kašnjenja
 - veliki broj direktnih ili indirektnih korisnika
 - priroda i obim ugovora koji može da se npr. odnosi na aktivnosti u socijalno osetljivim oblastima
 - povezanost s ispunjenjem raznih zakonskih i sličnih obaveza (npr. međunarodne obaveze)

Raspon kriterijuma

- Uz određivanje koliko je spreman da plati za ne-cenovne elemente, naručilac mora da razmotri i koje su konačne vrednosti u rasponu kojih mu je određena karakteristika značajna da bi za nju dodatno platio
- U rasponu se određuje
 - minimum i maksimum
 - iznos promene vrednosti koja će da se nagrađuje
 - sistem nagrađivanja – linearni ili nelinearni

Raspon kriterijuma

- Minimum i maksimum
 - minimum – najniži nivo kvaliteta koja je potreban naručiocu
 - dijagonala ekrana 17"; rok izvršenja 12 meseci
 - maksimum – nivo iznad kojeg dalja poboljšanja ne donose značajnu dodanu vrednost za naručioca i/ili nije za nju spreman da plati
 - dijagonala ekrana 23"; rok izvršenja 6 meseci
 - pri određivanju naručilac mora dobro da zna šta je:
 - za njega važno – Da li su stvarno potrebni ekrani veći od 23"?
 - stvarno ostvarivo – Da li mogu određeni radovi da se izvedu za manje od 6 meseci?
 - Koliko određeno poboljšanje košta?

Raspon kriterijuma

- Iznos promene vrednosti
 - poznavanje karakteristika proizvoda na tržištu
 - npr. dijagonala ekrana računara – modeli se razlikuju u rasponu od 2" razlike
 - ukupni raspon minimuma i maksimuma
 - npr. za građevinske radove čiji je rok izvršenja u rasponu 6 – 12 meseci praktičnije je da se odredi iznos promene po dva meseca, a ne po 10 dana, dok npr. kod neke kraće konsultantske usluge promena po 10 dana može da bude sasvim primerena

Raspon kriterijuma

- Linearni sistem
 - svakom iznosu promene vrednosti u sklopu raspona dodeljuje se isti broj bodova / novčana vrednost
 - odnos cena / kvalitet je linearan - korist koju će naručilac da dobije višim nivoom kvaliteta povećava se proporcionalno s kvalitetom
 - jednostavniji način definisanja želja naručioca; standardizirani proizvodi; karakteristike kod kojih naručilac može lako da definiše svoju volju da plati više za veći kvalitet

Raspon kriterijuma

- Linearni sistem

17"	19"	21"	23"
0	2	4	6

- naručiocu je povećanje veličine ekrana s 21" na 23" jednako važno tj. donosi mu jednaku korist kao i povećanje s minimalnih 17" na 19"

Raspon kriterijuma

- Nelinearni sistem
 - želje naručioca u odnosu na cenu / kvalitet nisu linearne - korist za naručioca ne menja se proporcionalno u odnosu na povećanje kvaliteta
 - neproporcionalna izmena broja bodova / novčane vrednosti za iznose promene unutar raspona
 - često se primenjuje kod kompleksnijih projekata
 - npr. ako je važan rok izvršenja, u određenim situacijama smanjenje roka u intervalima po tri meseca ne mora naručiocu da donosi istu korist za vrednosti koje su blizu minimuma u odnosu na one koje su blizu maksimuma

Raspon kriterijuma

- Nelinearni sistem

17"	19"	21"	23"
0	2	4	5

- naručiocu je povećanje veličine ekrana s 21" na 23" manje značajno (1 dodatni bod) nego povećanje s minimalnih 17" na 19" (2 dodatna boda)

NA ŠTO JE POTREBNO DA SE OBRATI PAŽNJA U PRIMENI CENA/KVALITET?

Kriterijumi za izbor PS i k. za dodelu ugovora

- Ocena ispunjenosti uslova za PS i dodelu ugovora
 - dve različite aktivnosti u postupku javne nabavke
 - kriterijumi za izbor PS – ocenjivanje koji privredni subjekti imaju adekvatne resurse i iskustvo da izvrše ugovor
 - vezani uz privredne subjekte
 - kriterijumi za dodelu ugovora – ocenjivanje koja je ponuda od onih koje ispunjavaju postavljene specifikacije i zahteve najbolja
 - odnose se na ponude

Kriterijumi za izbor PS i k. za dodelu ugovora

- Kriterijumi za izbor PS ne mogu da se koriste kao kriterijum za određivanje ENP-a
- Odabir kriterijuma ENP-a — cilj naručioca je da odabere najbolju ponudu ponuđača koji može da izvrši ugovor, a ne najsposobnijeg ponuđača
- Česta greška kod nabavke konsultantskih usluga — evaluacija prethodnog iskustva privrednog subjekta kroz ENP
 - selekcija “najsposobnijih” može da se sprovede primenom smanjivanja broja kandidata u restriktivnom postupku

Kriterijumi za izbor PS i k. za dodelu ugovora

- Nacrt Zakona o javnim nabavkama – član 124.

Tehnički i stručni kapacitet dokazuje se naročito putem jednog ili više sledećih dokaza:

5) obrazovne i stručne kvalifikacije pružaoca usluga ili izvođača radova ili njihovog rukovodećeg osoblja, **pod uslovom da te kvalifikacije ne ocenjuje u okviru kriterijuma za dodelu ugovora**

Kriterijumi

- Naručilac može uz cenu da primeni različite kriterijume, npr.:
 - kvalitet, uključujući tehničke odlike, estetske i funkcionalne karakteristike,
 - dostupnost,
 - socijalne, ekološke i inovativne karakteristike,
 - trgovina i uslovi trgovine;
 - organizacija, kvalifikacije i iskustvo osoblja kome je povereno izvršenje ugovora,
 - usluga nakon prodaje i tehnička pomoć,
 - uslovi isporuke

Kriterijumi

- Lista kriterijuma nije konačno određena, međutim kriterijumi:
 - moraju da budu povezani sa predmetom ugovora
 - primer nabavke električne energije - deo el. ener. iz obnovljivih izvora
 - u ukupnoj količini koja će da bude isporučena naručiocu – povezan
 - u ukupnoj količini koju ponuđač proizvodi – nije povezan
 - objavljeni unapred u konkursnoj dokumentaciji, zajedno sa značajem kojeg je naručilac dodelio svakom od njih – ne smeju da se menjaju/dodaju u oceni ponuda
 - uključuje i podkriterijume

Kriterijumi

- Lista kriterijuma nije konačno određena, međutim kriterijumi:
 - ne smeju da budu diskriminatorски te moraju da osiguraju efektivnu konkurenciju
 - primer diskriminatorског kriterijuma – 10% dodatnih bodova za proizvodnju u RS
 - moraju da budu određeni na način da omogućavaju da ih privredni subjekti jednako tumače
 - konkretni i podložni objektivnoj i jednakoj primeni

Ocena ponuda

- Ocena ponuda kod primene cena/kvalitet može da bude složenija u odnosu na samo kriterijum cene
 - Preporuka za naručioca je da u prvim postupcima primene jednostavnije modele s manjim brojem kriterijuma
- Uključivanje konačnih korisnika
 - Posebno ako se ocenjuju elementi kao što je intuitivnost pri korišćenju (user friendly) kod računarskih aplikacija
 - velika razlika je u shvatanju intuitivnosti za određenu aplikaciju između programera iz IT odeljenja i korisnika aplikacije bez naprednih IT znanja

Važnost provere metodologije bodovanja

- Primer bodovanja za članove stručnog tima za konsultantske usluge

	Trajanje	Broj bodova
Iskustvo u pripremi projekata financiranih iz EU fondova	do 1 godine	1
	od 2 do 3 godine	2
	4 godine i više	3

- Da li je ovo bodovanje ispravno određeno?
- Koliko bodova će da bude dodeljeno za 1,5 godinu iskustva?

Važnost provere metodologije bodovanja

	Trajanje	Broj bodova
Iskustvo u pripremi projekata financiranih iz EU fondova	do 1 godine	1
	od 1 do 3 godine	2
	3 godine i više	3

Izvršenje ugovora

- Kod primene cena/kvalitet naručilac mora da posveti dodatnu pažnju praćenju izvršenja ugovora u odnosu na elemente koje je bodovao
 - Da li su elementi dodatnih kriterijuma u potpunosti izvršeni u skladu s ponudom?
- Izmena vezana uz kriterijum koji je bio evaluiran u cena/kvalitet će najčešće bez dvojbe da predstavlja bitnu izmenu ugovora
 - Primer, ako je kao jedan od kriterijuma bodovan rok izvršenja, njegovo produženje automatski predstavlja bitnu izmenu
 - iznimka – ako je mogućnost izmene jasno, precizno i nedvosmisleno predviđena u konkursnoj dokumentaciji

Izvršenje ugovora

- Naručilac mora detaljno da razradi ugovorne kazne u slučaju neispunjavanja nekog od bodovanih kriterijuma
 - Pri tome je potrebno da se obrati pažnja i na dulji rok u kojem je moguće oceniti ispunjavanje određenih kriterijuma u nekim slučajevima
 - Primer, potrošnja energije u građevini za koju je taj kriterijum bio korišćen u bodovanju cena/kvalitet
- U slučaju neispunjavanja kriterijuma, naručilac bi trebao da predvidi primenu ugovorne kazne
 - Dobra praksa - novčana vrednost ugovorne kazne trebala bi da premašuje vrednost koja je u oceni ponuda ostvarena kao “prednost” kroz taj kriterijum

MODELI ENP-A



Republic of Serbia
Public procurement office

Implemented
by



EU Support for Further Improvement of
Public Procurement System
in Serbia

Metodologija ocene ponuda

- Dva osnovna modela:
 - Relativni model
 - Apsolutni model
- Svaki model obuhvata više mogućih načina izračuna – moguće kombinacije (npr. cena i ne-cenovni kriterijum)
 - matrice, relativni značaj, bonus/malus sistemi

Metodologija ocene ponuda

- Važno je da se dobro proverene formule izračuna i rangiranje ponuda u skladu sa odabranom formulom
 - npr. može da se odredi da je ekonomski najpovoljnija ponuda ona s najviše bodova, ali i obrnuto
- Prilaganje obrazaca/tabela evaluacije ponuda u konkursnoj dokumentaciji može ponuđačima da olakša izradu ponude

Relativni model

- Međuzavisan model - ocena pojedine ponude ovisi o ostalim ponudama podnesenim u postupku javne nabavke
 - ne ovisi isključivo o „kvalitetu“ same ponude nego i o sadržaju ponuda drugih ponuđača
- Ponuđači prilikom izrade ponude ne mogu da izračunaju ekonomsku vrednost svoje ponude jer ona zavisi o drugim ponudama – otežava im određivanje adekvatne strategije natjecanja

Relativni model

- Može da omogući koluziju (dogovor) privrednih subjekata
 - važno poznavanje tržišta za određeni predmet nabavke
- Korisna za nabavke u kojima naručilac ne može dobro da odredi procenjenu vrednost nabavke – npr. neki kompleksni IT projekti
 - u tim situacijama može da se ostvari korist primenom modela proporcije u odnosu na najnižu ponudu i da se izbegne rizik precenjivanja ili potcenjivanja vrednosti ugovora

Apsolutni model

- Ocena pojedine ponude ne zavisi o ostalim ponudama podnesenim u postupku javne nabavke
- Naručilac za svaki od kriterijuma dodele definiše određeni novčani iznos / broj bodova
- Prednost ovog modela jeste da ponuđač može:
 - unapred delomično ili potpuno da izračuna broj bodova koji će da bude dodeljen njegovoj ponudi, ovisno o ponuđenoj ceni i/ili kvalitetu, prije podnošenja ponude
 - da odredi novčanu vrednost koju je naručilac dodelio svakom kriterijumu, a što je temelj za njegovu odluku u kojoj meri će da ih ispuni

Apsolutni model

- Apsolutni model često zahteva dodatni input naručioca u obliku referentne cene ili cenovnog ranga
 - potrebno prethodno poznavanje tržišnih cena, pri čemu može da dođe do nesrazmera između očekivanja i stvarnog stanja na tržištu

Relativni ili apsolutni model

- u praksi veoma česta kombinacija
 - cena – relativni odnos ponuda

Ponudi s najnižom cenom ($P_{\text{najniža}}$) dodeljuje se maksimalnih 30 bodova.

Računanje bodova za cenovni kriterijum za pojedinačnu ponudu (P_C):

$$P_C = C_{\text{najniža}} / C_{\text{ponude}} \times 30$$

pri čemu je:

$C_{\text{najniža}}$ – cena najniže ponude

C_{ponude} – cena ponude koja se boduje

30 – ponder cenovnog kriterijuma

Relativni ili apsolutni model

- kvalitet – tabela bodovanja prema apsolutnom modelu

Metodologija i raspon vezano uz evaluaciju kriterijuma iskustva za glavne eksperte:

1. Vođa projekta			
Vrsta iskustva	Raspon	Bodovi	Najveći mogući broj bodova
1.1 Iskustvo u vođenju projekata vrednosti najmanje 200.000,00 EUR	2 projekta	2	10
	3 projekta	4	
	4 projekta	6	
	5 projekata	8	
	6 ili više projekata	10	
Maksimalan mogući broj bodova za stručnjaka (S1)			10

Bodovi za kriterijum iskustva glavnih eksperata (P_S) računa se kao zbroj bodova za iskustvo dodeljenih za svakog pojedinog glavnog eksperta (moguće 70)

$$P_S = S1 + S2 + S3$$

Formule

- naručiocu moraju da odluče koju će formulu da koriste za određivanje bodovanja pojedinačnih ponuda i njihovo rangiranje
 - veliki broj mogućih formula – **koristite one koje su vam jasne!**

bodovanje na osnovu najniže ponude

$$B_p = \frac{C_{\min}}{C_p} Z_c + K_p Z_k$$

bodovanje na osnovu odnosa najniže i najviše ponude

$$B_p = \frac{C_{\max} - C_p}{C_{\max} - C_{\min}} Z_c + K_p Z_k$$

bodovanje na osnovu raspona podnesenih ponuda

$$B_p = \frac{C_p - C_{\max}}{C_{\max} - C_{\min}} Z_c + K_p Z_k$$

KRITERIJUMI KVALITETA

Trošak

- Ne odnosi se samo na direktnu cenu dobra, radova ili usluge već na troškove u širem smislu
 - operativni troškovi, celoživotni trošak
 - ne samo za vreme trajanja ugovora, već i nakon toga (npr. odlaganje)
- Celoživotni trošak
 - sve (moguće) postepene faze vezane uz proizvod, uključujući istraživanje i razvoj, industrijski razvoj, proizvodnju, popravke, modernizaciju, izmene, održavanje, logistiku, obuku, testiranje, povlačenje i odlaganje

Celoživotni trošak

- Popravci
 - cena rezervnih delova i servisnih usluga
- Modernizacija i izmene
 - IT – instalacija nove verzije proizvoda bez naknade
- Održavanje
 - često uz IT opremu, računarne programe

Celoživotni trošak

- Logistika
 - rokovi i način sukcesivnih isporuka, mogućnost sukcesivnih isporuka za veliki broj korisnika
 - npr. kod okvirnih sporazuma
- Obuka
 - može da bude značajan trošak ako ima veliki broj korisnika
- Povlačenje i odlaganje
 - nekorišćenje određene stvari u proizvodnju, a na temelju čega će proizvod biti moguće da se odloži kao obični, a ne opasni otpad (viši troškovi)

Rokovi

- Garantni rok
- Rok isporuke
 - rokovi i način dostave sukcesivnih isporuka, mogućnost sukcesivnih isporuka za veliki broj korisnika
- Rok izvršenja
 - često se koristi kod ugovora o čijem izvršenju direktno zavisi početak drugih projekata
 - u situacijama kada je rok raspoloživosti sredstava iz određenog izvora ograničen
 - razni fondovi EU i međunarodnih organizacija – sredstva iz određenog programa mogu da se iskoriste do određenog roka

Tehničke prednosti, funkcionalne karakteristike

- Kompatibilnost s postojećom opremom/sistemima
- Ergonomska tastatura, bežični miš, niži nivo buke
- Intuitivnost korišćenja za krajnje korisnike
- Funkcionalne karakteristike
 - za ugovore o građenju koji uključuju i projektovanje - omogućavaju nova inovativna rešenja
 - često kriterijumi potrošnje energije, dostupnosti, nivoa buke, multifunkcionalnosti

Ekološke karakteristike

- Često se koriste kroz cena/kvalitet – povezani i s kriterijumom ekonomičnosti, operativnih troškova, kvaliteta
 - vozila s manjom potrošnjom goriva
- Viši nivo energetske efikasnosti za kancelarijsku opremu, građevine
- Korišćenje vozila koja manje zagađuju i imaju manje emisije buke na gradilištu, korišćenje recikliranih materijala, metode upravljanja otpadom na gradilištu

Ekološke karakteristike

- Sredstva za čišćenje s manjim delom štetnih tvari, sredstva koja se koriste na nižim temperaturama
- Isporuka korisnicima van gradskih gužvi, vrsta dostavnih vozila
- Nivo emisija plinova i potrošnja goriva kod vozila
 - Nacrt ZJN:
 - Naručilac mora da primeni zajednički metod za izračunavanje troškova životnog ciklusa, kada je obaveza primene takvog metoda utvrđena pravnim aktima Evropske unije iz Priloga 9. Deo II ovog zakona.
 - Direktiva 2009/33/EZ Evropskog parlamenta i Saveta od 23. aprila 2009. godine o promociji čistih i energetski efikasnih vozila u drumskom saobraćaju.

Socijalne karakteristike

- Kriterijumi mogućnosti korišćenja računarne opreme i programa za osobe s invaliditetom
 - posebna obuka
- Dodatna rešenja za pristupačnost objekata, ergonomska rešenja koja omogućuju korišćenje proizvoda za sve kategorije korisnika
- Dozvoljeni su socijalni kriterijumi vezani za određene skupine, ali ne određene skupine ograničene na određenu lokaciju
 - ako je kriterijum povezan sa smanjenjem nezaposlenosti skupina koje se teško zapošljavaju

Usluga nakon prodaje, tehnička pomoć

- Usluga servisa, dostupnost servisa
- Vreme odaziva na intervenciju
 - IT – redovne i izvanredne situacije
- Obuka za korisnike
 - broj obuka koje će da se organizuju za korišćenje određenih proizvoda
 - obuka za nove verzije proizvoda

Kvalitet

- IT oprema
 - bolja rezolucija
 - veća radna memorija
 - brže štampanje
- Za veliki broj proizvoda postoje osnovni i napredni standardi kvaliteta

Hvala na pažnji!



Republic of Serbia
Public procurement office

Implemented
by

giz International
Services

KPMG



EU Support for Further Improvement of
Public Procurement System
in Serbia