



**EU PPF**  
PODRŠKA EU U PRIPREMI PROJEKATA  
Perspektiva Srbije za održivi razvoj

[ppf.rs](http://ppf.rs) | [europa.rs](http://europa.rs) | [mei.gov.rs](http://mei.gov.rs) | [cfcu.gov.rs](http://cfcu.gov.rs)



REPUBLIKA SRBIJA  
MINISTARSTVO ZA EVROPSKE INTEGRACIJE  
MINISTARSTVO FINANSIJA  
Sektor za ugovaranje i finansiranje programa  
iz sredstava Evropske unije



Projekat finansira  
Evropska unija



# Procena tendera i dodela ugovora, teorija nasuprot prakse – iz ugla stručnjaka



# Ocena tendera

## **Slučaj 1: Sastav tenderske komisije**

### **PRAG, poglavlje 2.9.1**

*“Ocenjivači moraju imati tehničku i administrativnu sposobnost da daju informisano mišljenje o ponudama.”*

U praksi, nivo tehničkog znanja značajno varira među članovima sa pravom glasa. Često, većina članova sa pravom glasa ima tendenciju da preuzme stav najdominantnijeg člana. U takvim situacijama, uloga predsedavajućeg je da motiviše angažovanje “suzdržanih” članova istovremeno obezbeđujući izbalansiranu pre nego pristrasnu ocenu ponude.

*“Njihov identitet je poverljiv.”*

U praksi, teško je od drugih kolega sačuvati razloge za izostanak s posla tokom učešća na sednicama o oceni tendera. Što duže traje ocenjivanje, veći su rizici da se poverljivost prekrši. Stoga, uloga predsedavajućeg je da konstantno podseća članove sa pravom glasa na važnost poverljivosti procedura kao i njihovog identiteta.

# Ocena tendera

## **PRAG Odeljak 2.9.1**

*“Članovi tenderske komisije moraju prisustvovati svim sastancima.”*

U praksi, osigurati prisustvo svih članova predstavlja zahtevan zadatak. Kompetentnije članove sa pravom glasa je teže “zaštititi” od drugih odgovornosti. Posledica toga je da se vremenski rok pre prilagođava dostupnim članovima sa pravom glasa nego količini posla i konkretnom značaju postupka.

## **PRAG Odeljak 2.9.2**

*“Ukoliko se dokaže postojanje sukoba interesa, član ili posmatrač će biti isključen iz daljeg učešća na sastancima za ocenu tendera u bilo kom svojstvu.”*

Tipična greška je propuštanje prilike da se po tačkama razjasne posledice i važnost Izjave o poverljivosti i nepristrasnosti. Druga greška je što se više insistira na potpisu člana sa pravom glasa pre otvaranja tendera nego neposredno nakon zaključenja otvaranja.



# Ocena tendera

## **PRAG Odeljak 2.9.2**

*“Svaki pokušaj ponuđača, kandidata ili podnosioca zahteva da na bilo koji način utiče na proces (bilo ostvarivanjem kontakta sa članovima tenderske komisije ili na neki drugi način) imaće za posledicu trenutno isključenje njihove ponude ili ponude iz daljeg razmatranja i može dovesti do isključenja iz budućih postupaka dodele ugovora u skladu sa poglavljem 2.6.10.1.1.”*

U većini slučajeva, pristup je posredan, ili preko rukovodstva (npr. deljenjem prethodnog pozitivnog iskustva sa konkretnim prodavcem) ili preko prijatelja ili članova porodice. “Uticanje na proces” je prilično dvosmislen termin tako da bi naručilac trebalo da signalizira ponuđačima da će bilo koji kontakt s njihove strane, ne računajući odgovore na zahteve za pojašnjenje, imati za posledicu trenutno isključenje.

# Ocena tendera

## **PRAG Odeljak 2.9.2**

*“Za tendere za nabavku dobara i radove, pored otvaranja tendera, koje je otvoreno za javnost, postupci tenderske komisije su zatvoreni za javnost i poverljivi su. Za tendere za pružanje usluga i pozive za dostavu ponuda, postupci tenderske komisije se, od otvaranja tendera/ponude do zaključka rada tenderske komisije, obavljaju iza zatvorenih vrata i poverljivi su.”*

Ponovo, rizik od kršenja poverljivosti se povećava u slučaju dugotrajnih procedura. Takođe, što je veći broj učesnika (članova tenderske komisije i posmatrača), veći je rizik od kršenja procedura.

## **Slučaj 2: Otvaranje tendera i formalna usaglašenost**

## **PRAG Odeljak 2.9.3**

*Ukoliko se tenderom ili ponudom krše formalni zahtevi, tenderska komisija može iskoristiti svoje diskreciono pravo kako bi odlučili da li će ili ne isti i dalje ostati u razmatranju do kraja procesa ocene, istovremeno vodeći računa o tome da svi ponuđači i podnosioci zahteva imaju isti tretman i pridržavajući se principa proporcionalnosti.*

Članovi sa pravom glasa su često na početku procedure prilično strogi i spremni da koriste svoja diskreciona ovlašćenja kako bi odbili ponude čak i kada su u pitanju samo formalnosti. Nakon što se uvere da strogi pristup verovatno vodi ka neuspešnoj proceduri, žele da naprave „polukružno“. Kako bi obezbedio jednak tretman za sve, predsedavajući bi trebalo da savetuje članove sa pravom glasa da zabeleže sve navodne nedostatke i da donosu konačnu odluku tek nakon detaljnog ispitivanja svih ponuda.

# Ocena tendera

## *Slučaj 3: Ocena tendera, administrativna i tehnička usaglašenost*

Značajan broj odbijanja po administrativnoj osnovi, posebno u vezi sa istim zahtevom, je takođe znak da su zahtevi potencijalno dvosmisleni ili da je pristup koji je tenderska komisija koristila previše strog.

Odbijanja moraju biti potkrepljena dokazima i razumljiva sama po sebi. Ukoliko se kvalitet ne pominje, postoji dobra šansa da će ponuđač osporiti odluku jer će verovati da je oštećen.

Preporuka za dodeljivanje ugovora bi trebalo da bude jednoglasna. Od predsedavajućeg se očekuje da posreduje u slučaju da postoje suprotstavljena mišljenja. Ukoliko ne postoji zajednička preporuka za dodeljivanje ugovora, naručilac može da prihvati mišljenje većine, istovremeno beležeći argumente suprotnih strana.

# Ocena tendera

## Slučaj 4: Razjašnjenje tendera

### PRAG, Odeljak 5.3.9.4

*“Kada većina članova sa pravom glasa tenderske komisije postigne dogovor, predsedavajući može pisati ponuđačima čije ponude zahtevaju pojašnjenje, tražeći od njih da dostave odgovor u razumnom roku koji određuje tenderska komisija.”*

Pojašnjenje je verovatno najosetljiviji aspekt procedure za procenu tendera – loše prenesena, dvosmislena pitanja više mogu da stvore dodatne probleme nego da doprinesu jasnom odgovoru.

Principi jednakog tretmana i proporcionalnosti se najviše krše u toj fazi, npr. tako što se ne isprate analogne situacije u slučaju različitih tendera, pokušavajući da se isprave greške koje je trebalo da dovedu do odbijanja ili odluke da se pitanja koja je trebalo da budu razjašnjena zapravo ne razjašnjavaju.

Pristup koji tenderska komisija koristi je posebno kritičan u slučaju grešaka/propusta uočenih u finansijskim ponudama/predmeru i predračunu po najnižem kriterijumu za dodelu ugovora – spisak pitanja koja mogu biti razjašnjena je iscrpan (pojašnjenje može da se traži samo za pitanja koja se izričito pominju u PRAG-u/Uputstvima za ponuđače).

Jedno od takvih pitanja je sumnja na postojanje predatorskog određivanja cena odnosno abnormalno niske vrednosti tendera – ne postoje tačni, merljivi modeli. Slično sumnjivim slučajevima sukoba interesa/narušavanja tržišne konkurencije, ne bi trebalo da postoji automatsko odbijanje – ponuđaču mora biti pružena šansa da predstavi svoje argumente pre donošenja odluke.



# PODRŠKA EU U PRIPREMI PROJEKATA

Sva dokumenta, informacije, materijale i fotografije možete preuzeti na zvaničnoj internet prezentaciji EU PPF projekta

[www.ppf.rs](http://www.ppf.rs)

# Pitanja i pomoć

***Borislav Bogunović***

*Predavač, EU PPF | PPF6/EuropeAid/135637/IH/SER/RS*

+381 11 40 40 721

*info@ppf.rs*

[www.ppf.rs](http://www.ppf.rs)

**Hvala Vam na pažnji!**