

Република Србија
ГРАДСКА УПРАВА ГРАДА ПОЖАРЕВЦА
-Комисија за јавну набавку мале вредности-
Број: **404-318/16-03/3**
22.08.2016. године
П о ж а р е в а ц

**СВИМ ЗАИНТЕРЕСОВАНИМ ЛИЦИМА КОЈА СУ ПРЕУЗЕЛА
КОНКУРСНУ ДОКУМЕНТАЦИЈУ**

ПРЕДМЕТ: појашњење у вези са припремањем понуде за јавну набавку број **ЈН МВ 19/2016 (1.2.4 у Плану јавних набавки)**

Заинтересовано лице које је преузело конкурсну документацију за јавну набавку број **ЈН МВ 19/2016 (1.2.4 у Плану јавних набавки)- Услуге:** осигурање зграда, возила, опреме и запослених, ОРН 66515200 - услуге осигурања имовине, ОРН 66514110-услуге осигурања моторних возила, ОРН 66515200-услуге осигурања имовине, ОРН 66512100-услуге осигурања од незгоде доставило је наручиоцу писани захтев путем е-mail-а дана 19.08.2016. године у 13,19 часова којим тражи одговор на следеће питање:

У складу са одредбама става 2. и става 3. члана 63. Закона о јавним набавкама молимо вас за појашњење конкурсне документације у поступку јавне набавке услуге осигурања број 19/2016 и то у следећем делу:

- Критеријуми за оцењивање понуда

Наручилац је у делу конкурсне документације „Критеријуми за оцењивање понуда“ одредио да је критеријум за избор најповољније понуде и да ће се понуде за ове партије рангирати на основу следећих критеријума

1. Премија осигурања (цена) _____ до 50 пондера
2. Бесповратна улагања у превентиву _____ до 30 пондера
3. Време (рок) изласка на терен ради процене штете _____ до 20 пондера

Оваква методологија за пондерисање елемента критеријума економски најповољније понуде где је понуђена цена, односно висина премије осигурања пондерисана са 50 пондера, а остала два критеријума укупно са 50 пондера од тога улагања у средства превентиве са 30 пондера, а време (рок) изласка на терен ради процене штете са 20 пондера је нелогично из разлога што методологија није урађена пропорционално.

Оваква непропорционалност указује на дискриминацију, јер су понуђачи који понуде најнижу цену / премију осигурања дискриминисани јер иако су дали најнижу понуду у збиру добијају изузетно мали број пондера.

Наручилац је у конкретном случају овако предвиђеном непропорционалном методологијом пондерисања ограничио конкуренцију међу понуђачима сужавајући конкурентност одређеном броју понуђача у предметној јавној набавци који се огледа у економичности употребе буџетских средстава као и спречавања злоупотреба истих.

Овакво рангирање понуда никако не може да резултира избором најбоље и најјефтиније понуде што је основни принцип и начело јавних набавки.

Како је основни циљ јавних набавки економичност и ефикасност употребе јавних средстава и обезбеђивање конкуренције међу понуђачима, неспорном је да се овај циља најлакше може остварити обезбеђивањем највеће могуће конкуренције међу понуђачима која обезбеђује што је могући већи број понуђача те већи избор понуде уз што нижу цену.

Пример 1. – симулација понуда

	премија	пондери премија	превентива	пондери превентива	рок изласка на процену	излазак на процену пондери	укупно пондери	Вредност понуде
Понуђач 1	1.600.000,00	31,25	200.000,00	30,00	1	20	81,25	1.400.000,00
Понуђач 2	1.000.000,00	50,00	50.000,00	7,5	2	10	67,50	950.000,00

Из горе наведеног Примера 1 симулације понуда јасно се да закључити да ће оваквом методологијом пондерисања понуда бити изабрана понуда Понуђача 1 иако је његова понуда економски лошија од понуде Понуђача 2 чак за 450.000,00 динара.

Дакле, уколико нпр. Понуђач 1 у својој понуди наведе премију осигурања у износу од РСД 1.600.000,00 (коју је дужан да плати Наручилац), рок за процену 1 час и средства превентиве у износу од РСД 200.000,00 (коју је дужан Наручиоцу да исплати Понуђач 1), његова понуда фактички износи РСД 1.400.000,00 (разлика плаћене цене коју плаћа Наручилац и средства превентиве које је дужан да плати Понуђач 1) и његова понуда укупно добија 81,25 пондера.

Истовремено , уколико нпр. Понуђач 2 у својој понуди наведе премију осигурања у износу од РСД 1.000.000,00 (коју је дужан да плати Наручилац), рок за процену 2 час и средства превентиве у износу од РСД 50.000,00 (коју је дужан Наручиоцу да исплати Понуђач 2), његова понуда фактички износи РСД 950.000,00 (разлика плаћене цене коју плаћа Наручилац и средства превентиве које је дужан да плати Понуђач 2) и његова понуда укупно добија 67,50 пондера.

Дакле, иако de facto понуда Понуђача 2 економски повољнија од понуде Понуђача 1, због овакве методологије пондерисања понуда Наручилац ће као повољнију изабрати понуду Понуђача 1.

Пример 2 – симулација понуда

	премија	пондери премија	превентива	пондери превентива	рок изласка на процену	излазак на процену пондери	укупно пондери	Вредност понуде
Понуђач 1	1.600.000,00	31,25	200.000,00	30,00	1	20	81,25	1.400.000,00
Понуђач 2	1.000.000,00	50,00	50.000,00	7,5	1	20	77,50	950.000,00

Из горе наведеног Примера 2 симулације понуда јасно се да закључити да ће оваквом методологијом пондерисања понуда бити изабрана понуда Понуђача 1 иако је његова понуда економски лошија од понуде Понуђача 2 чак за 450.000,00 динара.

Дакле, уколико нпр. Понуђач 1 у својој понуди наведе премију осигурања у износу од РСД 1.600.000,00 (коју је дужан да плати Наручилац), рок за процену 1 час и средства превентиве у износу од РСД 200.000,00 (коју је дужан Наручиоцу да исплати Понуђач 1), његова понуда фактички износи РСД 1.400.000,00 (разлика плаћене цене коју плаћа Наручилац и средства превентиве које је дужан да плати Понуђач 1) и његова понуда укупно добија 81,25 пондера.

Истовремено , уколико нпр. Понуђач 2 у својој понуди наведе премију осигурања у износу од РСД 1.000.000,00 (коју је дужан да плати Наручилац), рок за процену 1 час и средства превентиве у износу од РСД 50.000,00 (коју је дужан Наручиоцу да исплати Понуђач 2), његова понуда фактички износи РСД 950.000,00 (разлика плаћене цене коју плаћа Наручилац и средства превентиве које је дужан да плати Понуђач 2) и његова понуда укупно добија 77,50 пондера.

Дакле, иако de facto понуда Понуђача 2 економски повољнија од понуде Понуђача 1, због овакве методологије пондерисања понуда Наручилац ће као повољнију изабрати понуду Понуђача 1.

Пример 3 – симулација понуда

	премија	пондери премија	превентива	пондери превентива	рок изласка на процену	излазак на процену пондери	укупно пондери	Вредност понуде
Понуђач 1	1.300.000,00	38,46	200.000,00	30,00	2	10	78,46	1.400.000,00
Понуђач 2	1.000.000,00	50,00	50.000,00	7,5	1	20	77,50	950.000,00

Из горе наведеног Примера 3 симулације понуда јасно се да закључити да ће оваквом методологијом пондерисања понуда бити изабрана понуда Понуђача 1 иако је његова понуда економски лошија по основу два елемента критеријума (премија и рок изласка на терен ради процене штете).

Дакле, према Примеру 3 Понуђач 1 би према оваквој методологији пондерисања био изабран за најповољнијег понуђача иако је његова понуда најповољнија по два елемента критеријума која у збиру носе максималних 70 пондера само из разлога што је дао повољнију понуду по једном елементу критеријума „ бесповратна улагања у превентиву 30 пондера“.

Поставља се питање која је логичка веза са предметном јавном набавком овако дефинисана методологије пондерисања где је омогућено да понуђач који да економски неповољнију понуду и буде неповољнији по два елемента критеријума (која у збиру носе 70 пондера) буде изабран за најповољнијег.

Дакле, иако de facto понуда Понуђача 2 економски повољнија од понуде Понуђача 1, због овакве методологије пондерисања понуда Наручилац ће као повољнију изабрати понуду Понуђача 1.

Даље, елемент критеријума „Бесповратна улагања у превентиву“ није нити описан ни вреднован и није у логичној вези са предметном јавном набавком.

Наиме, с обзиром да је предмет јавне набавке услуга осигурања имовине и лица, обавеза самог наручиоца сходно члану 926 став 1 закона о облигационим односима/ „Сл. лист СФРЈ“, бр. 29/78, 39/85, 45/89 – одлука УСЈ и 57/89, „Сл. лист СРЈ“, бр. 31/93 и „Сл. лист СЦГ“, бр. 1/2003 – Уставна повеља) јесте да спроведе прописане, уговорене и све опстале мере потребне да се спречи наступање осигураног случаја, а уколико осигурани случај наступи, осигураник (наручилац) је дужан предузети све што је у његовој моћи да се ограничи његове штетне последице, те осигуравачи нису дужни да улажу у бесповратна новчана средства која би се користила за евентуално спречавање настанка последица наступања осигураног случаја.

Истичемо да у Закону о осигурању није императивно постављен захтев за формирање фонда превентиве. Премија осигурања састоји се од функционалне премије и режијског додатка, те се функционална премија састоји од техничке премије, а може садржати и допринос за превентиву, ако је урачунат у премију осигурања.

Наручилац није у конкурсној документацији јасно и прецизно описао и вредновао овај критеријум, а што потврђује и одредба чл. 10 Модела уговора.

Даље, а у вези елемента критеријума „време (рок) изласка на терен ради процене штете“ истичемо да овај елемент критеријума није у логичкој вези са предметном јавном набавком јер управо брзина изласка на терен је у интересу осигуравача како би могао правовремено да утврди стваран узрок и обим штете те у складу са процењеном штетом сачини обрачун исте и изврши исплату накнаде из осигурања.

Околност да ли је проценитељ изашао за 1 час или 2 часа на терен ради процене штете није од значаја на квалитет процене штете па самим тим ни на квалитет пружене услуге осигурања која је предмет јавне набавке, а разлика у пондерима је дупло већа односно мања.

Понављамо да околност да ли је проценитељ изашао за 1 час или 2 часа на терен ради процене штете није од значаја на квалитет процене штете па самим тим ни на квалитет пружене услуге осигурања која је предмет јавне набавке те да је овај услов у супротности са чланом 76. Закона о јавним набавкама који дефинише додатне услове за учешће у поступку јавних набавки.

Позивамо наручиоца да још једном размотри садржину конкурсне документације и исправи наведене недостатке јер овакво поступање наручиоца онемогућава понуђача да сачини прихватљиву понуду. У супротном бићемо принуђени да у складу са одредбама члана 149. Закона о јавним набавкама поднесемо Захтев за заштиту права понуђача.

ПОЈАШЊЕЊЕ:

Наводи заинтересованог лица да методологија за пондерисање елемента критеријума економски најповољније понуде где је понуђена цена, односно висина премије осигурања пондерисана са 50 пондера, а остала два критеријума укупно са 50 пондера од тога улагања у средства превентиве са 30 пондера, а време (рок) изласка на терен ради процене штете са 20 пондера није логично из разлога што методологија није урађена пропорционално **нису основани**. Наручилац је највећи број пондера одредио управо за понуђену премију осигурања (50 пондера) што значи да је водио рачуна о економичности и ефикасности буџетских средстава. Међутим, најнижа понуђена премија

није гаранција за квалитетно извршење услуге јер начелом ефикасности и економичности наручилац се обавезује да у поступку јавне набавке прибави добра, услуге или радове одговарајућег квалитета, а имајући у виду сврху, намену и вредност јавне набавке. Тиме се наручилац практично обавезује да при куповини постиже **највећу вредност за новац** („value for money“), што је један од основних циљева јавних набавки. Најбоља понуда није увек и најјефтинија понуда, тако да је наручилац приликом одређивања елемената критеријума анализирао све аспекте извршења услуге осигурања у претходним годинама.

Нетачни су и наводи заинтересованог лица да елемент критеријума „Бесповратна улагања у превентиву“ није нити описан ни вреднован и није у логичној вези са предметном јавном набавком. Овај елемент критеријума је прецизно описан (**увођења видео надзора у објекту наручиоца у ул. Поречка бр. 4 и објекту Услужног центра у ул. Моше Пијаде бр. 1**) и вреднован (30 пондера) и у логичкој је вези са предметом јавне набавке јер је циљ улагања ових средстава управо спречавање наступања осигураног случаја што је интерес и осигураника и осигуравача. Интерес осигураника је увек да спречи наступање осигураног случаја јер накнада штете коју исплаћују осигуравајуће куће није адекватан и стварно претрпљеној штети.

Нетачни су и наводи заинтересованог лица да „време (рок) изласка на терен ради процене штете“ као елемент критеријума није у логичкој вези са предметном јавном набавком и да је брзина изласка на терен само у интересу осигуравача како би могао правовремено да утврди стваран узрок и обим штете те у складу са процењеном штетом сачини обрачун исте и изврши исплату накнаде из осигурања. Време изласка на терен је у интересу и наручиоца (осигураника) јер се тек након изласка на терен улази у процедуру за извршење уговора, тако да свако продужење рока за излазак на терен продужава и рок за поступање по одштетном захтеву што се може неповољно одразити на редовно функционисање наручиоца обзиром на предмет осигурања. Уколико је овај елемент критеријума у интересу осигуравача како би могао правовремено да утврди стваран узрок и обим штете те у складу са процењеном штетом сачини обрачун исте и изврши исплату накнаде из осигурања, он ће понудити најкраћи могући рок и остварити максималан број пондера.

И на крају, Комисија за јавну набавку је размотрила и сва три примера симулација понуда који су засновани на претпоставкама и пуком нагађању обзиром да се не може поуздано предвидети садржина понуда потенцијалних понуђача. Искуства овог али и других наручилаца показују да је у пракси прилично усаглашен однос између висине премије, бесповратних улагања у превентиву и рока изласка на терен у понудама различитих понуђача. Такође на основу искуства из ранијих година не може се извести закључак да наведена методологија указује на дискриминацију јер су осигуравајуће куће поносиле прихватљиве понуде не доводећи у питање наведени начин пондерисања.

Ово појашњење у складу са чланом 63. став 3. Закона о јавним набавкама наручилац објављује на Порталу јавних набавки и на својој интернет страници www.pozarevac.rs.

КОМИСИЈА ЗА ЈАВНУ НАБАВКУ МАЛЕ ВРЕДНОСТИ