

Izazovi održavanja
sistema javnih
nabavki bez korupcije
i efikasnog
sprovođenja
postupaka javnih
nabavki

Sašo Matas,
Podgorica, 13.6.2013

Načela javnih nabavki

- Transparentnost
- Nadmetanje
- Jednak tretman ponuđača
- Proporcionalnost
- Efikasnost, djelotvornost i ekonomičnost

Načela i ciljevi javnih nabavki

- Načela nisu isto što i ciljevi javnih nabavki
- Sistem javnih nabavki ima ciljeve kojima teži i ograničenja koja ne smije kršiti
- Harvard Kennedy School (Kelman):
 - Cilj javnih nabavki je postići najbolje vrijednosti proizvoda i usluga
 - Ograničenja sistema javnih nabavki uključuju izbjegavanje **korupcije i nepotizma**, pravedno postupanje prema prodavcima, i transparentnost.

Izazovi čistih postupaka

- Mnogi faktori, koji mogu da utiču na postupke:
 - interakcija sa privrednim subjektima
 - lobiranje
 - istraživanje tržišta
 - nedostatak motivacije državnih službenika
 - neeksplicitno zakonodavstvo
 - netransparentni postupci
 - porodične ili srodne veze sa privrednim subjektima
 - pokloni ili beneficije za državne službenike

Identifikovanje rizika od korupcije

- Faktor fizika od korupcije u javnim nabavkama je uvijek prisutan
- To je borba koja nikada ne prestaje
- Postoji razlika kada se radi o raznim fazama postupaka:
 - predtenderski postupak
 - tenderski postupak
 - nakon tenderskog postupka

Rizik predtenderskog postupka

- Identifikacija potreba nabavki
- Da li je nabavka planirana?
- Komunikacija sa privrednim subjektima

Rizik u tenderskom postupku

- Transparentan postupak
- Mogućnost žalbe
- Nediskriminatorna i proporcionalna tenderska dokumentacija
- Jasna dokumentacija i tehnička specifikacija
- Odgovarajući period za pripremu ponuda
- Dijeljenje nabavke na manje
- Mala tržišta (namještanje ponuda - bid-rigging)
- Matematičke „greške“ u ponudama

Rizik nakon tenderskog postupka

- Upravljanje ugovorom
- Kontrola upravljanja ugovorom
- Isporuka roba i usluga prema odredbama ugovora

Indikacija korupcije

- Nabavka nije planirana
- Naručivanje velike količine roba i usluga
- Kratki rokovi isporuke
- Vrlo detaljna procjena troškova
- Materija nabavke je veoma detaljna
- Redovne nabavke koje nisu bile potrebne ranije
- Indikacija namještanja ponuda (kartel)

Borba protiv korupcije putem Zakona o javnim nabavkama

- Važan faktor je borba protiv korupcije putem različitih zakona:
 - poseban godišnji izvještaj finansijske evidencije državnih službenika
 - državni službenici moraju da obavijeste nadležne o svakoj situaciji moguće neobjektivnosti
 - svi aneksi (ugovora) trebaju da budu odobreni od strane nadzornog odbora
 - eliminacija niskih ponuda (koji sa aneksima postaju skupi)
 - transparentni postupci, naročito pregovaranje

Borba protiv korupcije u praksi

- Imati državne službenike od povjerenja sa visokim nivoom integriteta u timu za javne nabavke
- Veliki i promjenljivi timovi za javne nabavke
- Lica jako motivisana dobrim proizvodima
- Saradnja sa relevantnim institucijama
- Plan integriteta naručioca

- Nulta tolerancija za korupciju

Šta treba uraditi

- Analiza zakonodavstva, ne samo javnih nabavki
- Efikasni postupci i kontrola
- Efikasno krivično gonjenje korupcije
- Naručilac radi za novac poreskih obveznika!

Okvirni sporazumi

- Okvirni sporazumi (FA) nisu vrsta postupka, već način nabavke određene robe, usluge ili radova kao centralizovana ili elektronska nabavka.
- Ovo su ugovori gdje će kroz izvjesno vrijeme doći do realizacije određenog ugovora.
- Najčešće se koristi kada naručilac ne zna određen iznos količine ili vremenske komponente ostvarenja ugovora.
- Važno je da će dio ugovora biti ili može biti organizovan nakon postupka javne nabavke

Okvirni sporazumi

- Potiču iz Sjeverne Irske
- FA postaje dio *acquis* u Direktivi 2004/18/EC i 2004/17/ES
- Značaj prirode građanskog prava
- FA: Okvirni ugovori i okvirni sporazumi

Okvirni sporazumi

- Prednosti proizilaze iz fleksibilnosti koju donose funkciji javne nabavke
- Oni pružaju transparentan i takmičarski mehanizam i spajaju ugovore sa dobavljačima teških tenderskih postupaka
- Smanjeni administrativni troškovi nadmetanja unutar ili preko naručilaca
- Potencijal za razvoj konkurencije po pitanju cijene i kvaliteta i obezbjeđivanja bolje usluge

Okvirni sporazumi

- Upotreba svakog postupka (otvoren, ograničen)
- Treba utvrditi strane PA treba us
- Trajanje okvirnog sporazuma ne prelazi četiri godine
- Naručilac ne smije koristiti okvirni sporazum na nepravilan način ili na način na koji bi spriječio, ograničio ili izmijenio nadmetanje

Okvirni sporazumi

- Može biti od strane individualnog naručioca ili grupe naručilaca
- Može biti sa jednim dobavljačem ili više njih
- I Ukoliko je sa više dobavljača, minimalan broj mora da bude tri (s tim da postoji isti ovaj broj kvalifikovanih kandidata)
- Mini nadmetanja mogu biti održana među učesnicima
- T Uслови i kriterijumi dodjeljivanja ugovora moraju biti objavljeni na početku i ne smiju se značajno mijenjati

Kada ih koristiti- kako ih koristiti

- Primjeri nabavke
 - Avionske karte
 - Kancelarijski papir (materijal)
 - Kompjuteri, sveske, štampači

Hvala na pažnji

Sašo Matas