

ИСТРАЖУВАЊЕ КАЈ ФИРМИТЕ ЗА НИВНОТО ИСКУСТВО ПРИ УЧЕСТВОТО НА ПОСТАПКИТЕ ЗА ЈАВНИ НАБАВКИ ВО 2016 ГОДИНА

Истражувањето кај фирмите за нивно-то искуство при учеството на постапките за јавни набавки беше спроведено во периодот ноември-декември 2016 година. Во истражувањето учествуваа 230 фирми од сите поголеми градови во земјата. Истражувањето беше спроведено преку анкетирање (лично и по електронски пат), врз основа на претходно изработен структуриран прашалник којшто содржеше вкупно 17 прашања.

Прашањата беа структурирани во неколку групи за да се добијат мислењата на фирмите за најчестите проблеми со коишто се соочуваат при учеството на јавните набавки, нивните размислувања за е-аукцијата, за жалбената постапка, за корупцијата и за другите предизвици присутни во јавните набавки. Прашалникот овозможуваше и простор за интервјуираните претставници на фирмите самите да ги посочат проблемите со коишто се соочуваат и да предложат мерки за подобрување на системот за јавни набавки.

Ова истражување е седмо редовно истражување кај фирмите за јавните набавки коешто

Центарот за граѓански комуникации го спроведува во рамките на мониторингот на јавните набавки од 2009 година наваму.

Во оваа анализа се поместени резултатите од последното истражување на фирмите, како и одредени споредби со резултатите од претходните истражувања за да се добие претстава не само за актуелната состојба, туку и за трендовите.

И во ова истражување најпрво беше утврдено искуството во јавните набавки на фирмите опфатени во истражувањето. Најголем дел од испитаните фирми (47%) учествуваат на најмногу пет постапки за јавни набавки годишно. По нив следат фирмите коишто учествуваат на шест до дванаесет тендери годишно (27%), па фирмите коишто учествуваат на повеќе од дваесет и четири постапки годишно (15%) и фирмите коишто учествуваат во просек на тринаесет до дваесет и четири тендери (11%). Просечното пондерирано учество на анкетираниите фирми е девет постапки за јавни набавки годишно.

ПРОБЛЕМИ ВО ЈАВНИТЕ НАБАВКИ

‘Најниската цена’ како единствен критериум за доделување договор за јавни набавки, потребната обемна документација за учество на тендерите и задоцнетото плаќање се главните проблеми во јавните набавки што ги посочуваат фирмите.

Проблем број 1 во јавните набавки со којшто се соочуваат речиси половина од анкетираниите фирми (47,8%) е најниската цена како единствен критериум за доделувањето договор за јавна набавка. Многу блиску, како проблем

број два за фирмите при нивното учество во јавните набавки (41,7%), е проблемот со премногу документи што се бараат за учество на тендерите, а за коишто се потребни време и пари за да се извадат.

Главни проблеми со коишто се соочуваат фирмите во постапките за јавни набавки
(можност за повеќе одговори)



Следат два проблеми, со слично учество, како проблеми број три и четири. На третото место е проблемот со наплатата на побарувањата за спроведените договори, или т.н. задоцнето плаќање (30,4%). Четвртиот проблем (28,7%) е проблемот со приспособувањето на тендерската документација и техничката спецификација да одговараат само на одредени понудувачи.

Од другите проблеми со коишто фирмите се соочуваат во текот на учеството во јавните набавки, следува група проблеми со слично учество: прекратки рокови за подготовка и за поднесување на понудите (19,6%); нереални и тешко остварливи критериуми за утврдување на економско-финансиската состојба и техничката способност на економските оператори (15,2%); честото и лесно поништување на тендерите (14,8%) и задолжителното спроведување на електронските аукции за сите тендери (13,5%).

Во последната група проблеми со коишто се соочуваат фирмите спаѓаат: нејасни и тешко разбирливи услови за учество и технички спецификации (12,6%); одолговлекувањето на реализацијата на добиениот договор (12,2%)

и субјективен пристап во оценувањето на прифатливоста на доставените понуди (9,1%).

Споредено со претходното истражување од пред една година, нема разлика кај проблемот број еден што ги мачи фирмите во јавните набавки. И тогаш и сега најакутен проблем за фирмите е 'најниската цена' како единствен критериум.

Она што е различно е вториот најгорлив проблем. Ако пред една година на второ место беше проблемот со задоцнетата наплата, овој пат постои замена на местата на проблемите два и три. Сега на второ место е проблемот со обемот на документите, а проблемот со задоцнетата наплата, којшто бил втор тогаш, сега е на трето место. За разлика од 2014 и 2015 година, кога задоцнетото плаќање било проблем за 39,3%, односно 39,4%, сега со овој проблем се соочуваат 30,4% од фирмите.

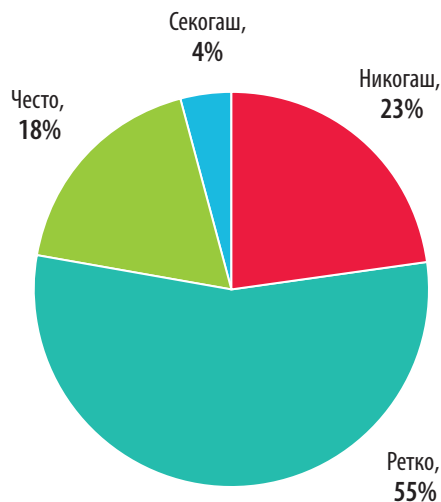
Приспособувањето на тендерската документација и техничката спецификација за одредени фирми и сега, како и пред една година, е на четвртото место како проблем со којшто се соочуваат 28,7% од фирмите. Пред една година овој проблем бил најголем за 32,7% од фирмите.

Техничките спецификации не ја играат својата улога на гарант на квалитетот во услови кога најниската цена е единствен критериум за избор.

Кога најниската цена е единствен критериум според којшто се доделуваат договорите за јавните набавки, на договорните органи им останува единствено преку изработка на подетална техничка спецификација да го дефинираат квалитетот на она што сакаат да го купат преку јавните набавки.

Но, најголем дел од испитаните фирми, исто како и во претходното истражување, сметаат дека техничките спецификации не се изработуваат доволно детално за да го гарантираат квалитетот на набавките. Дури 78% од анкетираниите фирми сметаат дека тендерските спецификации ретко (55%) или никогаш (23%) не содржат детали за попрецизно определување на квалитетот на јавните набавки. Овој процент во претходното истражување беше сличен и изнесуваше 81%.

Дали сметате дека техничките спецификации се доволно детални за да го гарантираат квалитетот на набавките?



Само помал дел од испитаните фирми (22%) сметаат дека техничките спецификации се изработуваат така што често (18%) или секогаш (4%) ги содржат потребните детали со коишто се гарантира квалитетот на она што ќе се набави.

ПРОБЛЕМОТ СО ЗАДОЦНЕТОТО ПЛАЌАЊЕ ВО ЈАВНИТЕ НАБАВКИ

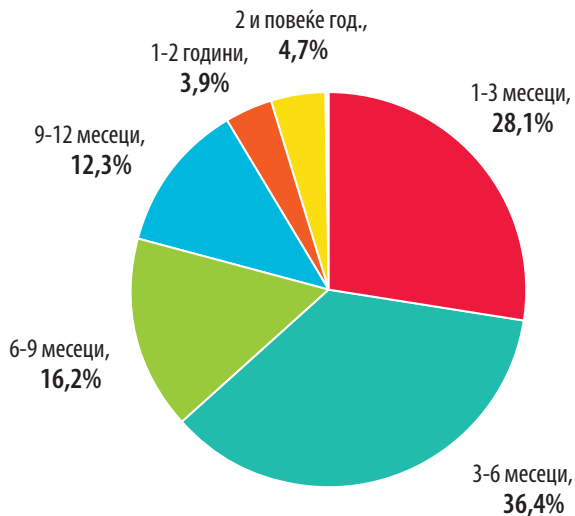
И пред една година и сега, задоцнетото плаќање за реализираните договори во јавните набавки е меѓу трите најакутни проблеми со коишто се соочуваат фирмите. За наплата просечно се чека по шест месеци.

Имајќи го предвид постојаното високо рангирање на овој проблем од страна на фирмите, тие беа прашани за просечното време што го чекаат за наплата на побарувањата за спроведените договори за јавни набавки.

Испитаните фирми чекаат просечно по 6 месеци за да ги добијат парите за завршената работа. Ова е одредено подобрување во однос на претходното истражување, кога просечното време на чекање изнесуваше 8 месеци.

Така, 36,4% од фирмите велат дека чекаат меѓу 3 и 6 месеци за наплата на побарувањата, 28,1% чекаат од 1 до 3 месеци, а 16,2% чекаат по 6 до 9 месеци. 12,3% чекаат од 9 до 12 месеци, 3,9% меѓу 1 и 2 години, а 4,7% изјавиле дека на наплата на побарувањата чекаат и по повеќе од 2 години.

Колку време чекате за наплата на побарувањата од јавните набавки?



Е-АУКЦИИТЕ НЕ ЈА ИСПОЛНУВААТ СВОЈАТА ОСНОВНА ФУНКЦИЈА

Повеќе од 90% од фирмите сметаат дека на е-аукциите се постигнуваат нереално ниски цени и се занемарува квалитетот на набавките во однос на нивната цена.

Прашани што најдобро ги отсликува електронските аукции, само многу мал дел од испитаниците фирми (8,3%) сметаат дека тоа е победа на најдобрата понуда. Повеќето фирми сметаат дека на електронските аукции се занемарува квалитетот во однос на цената (49,2%) и се постигнуваат нереално ниски цени (42,2%). Идентични одговори се добиени на ова прашање и во истражувањето пред една година.

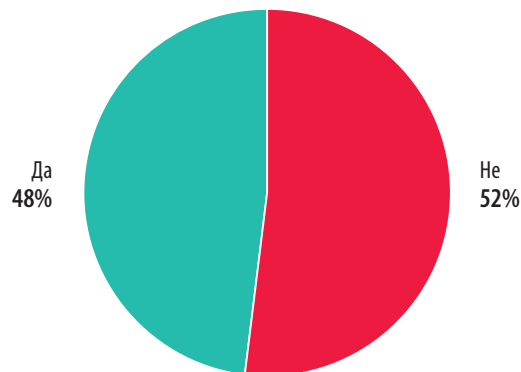
Што, според вас, најдобро ги отсликува е-аукциите?



Речиси половина од испитаниците (48%) сметаат дека пред почетокот на електронската аукција има договарање помеѓу понудувачите што резултира со е-аукција на којашто нема намалување на првично понудените цени. Другата половина (52%) ги негираат сомневањата дека фирмите се договараат за да не ги намалуваат цените на тендерите.

Слични одговори на ова прашање беа добиени и во претходното истражување.

Дали сметате дека пред почетокот на е-аукциите, кога нема намалување на цените, има договарање меѓу понудувачите?



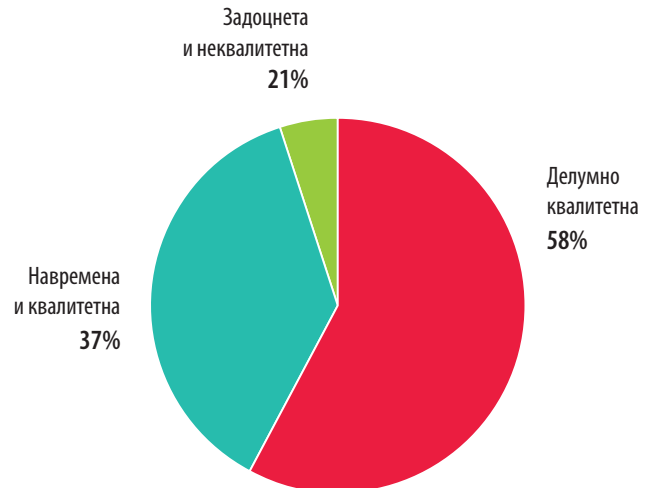
ЗАДОВОЛСТВО ОД КОМУНИКАЦИЈАТА СО ДОГОВОРНИТЕ ОРГАНИ

Повеќе од половина од испитаните фирми (58%) ја оценуваат како 'делумно квалитетна' комуникацијата со договорните органи за време на спроведувањето на постапките за јавни набавки.

Целосно задоволни од комуникацијата со договорните органи во случај кога им требало појаснување за постапките во коишто учествувале се 37% од испитаните фирми, коишто ја оценуваат комуникацијата како навремена и квалитетна. Наспроти ова, само за 5% од испитаните фирми комуникацијата во тие случаи била задоцнета и неквалитетна. За останатите 58% од фирмите комуникацијата со договорните органи била делумно квалитетна.

Споредено со истражувањето од пред една година, пораснало задоволството на фирмите од комуникацијата со договорните органи. Бројот на фирми што сметаат дека комуникацијата со договорните органи е навремена и квалитетна од 29% пораснал на 37%, а забележано е намалување на бројот на фирмите што ја оценуваат комуникацијата како задоцнета и неквалитетна (било 17%, сега е 5%). Бројот на фирми што ја сметаат комуникацијата за делумно квалитетна е сличен (бил 54%, сега е 58%).

Како ја оценувате комуникацијата со договорните органи во постапките за јавни набавки во коишто сте учествувале?

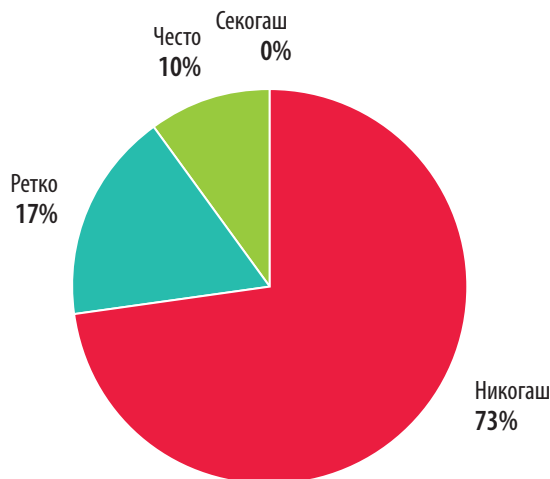


ДОМИНАНТЕН ДЕЛ ОД ФИРМИТЕ НЕ ПОДНЕСУВААТ ЖАЛБИ ЗА ТЕНДЕРИТЕ

Дури 90% од испитаните фирми никогаш или ретко се жалат на тендерите во коишто учествуваат, главно поради високиот надоместок за трошоците во жалбената постапка и недовербата кон ДКЖЈН.

Само 10% од испитаните фирми велат дека често доставуваат жалба до Државната комисија за жалби по јавните набавки (ДКЖЈН) во случаите кога се незадоволни од начинот на спроведување на постапката за јавна набавка на којашто учествувале. Од друга страна, висок е процентот на фирми коишто велат дека никогаш (73%) или ретко (17%) поднесуваат жалби до ДКЖЈН кога се незадоволни од постапките за јавни набавки. Овие бројки се речиси идентични со бројките од истражувањето пред година и половина.

Дали во случаите кога сте незадоволни од начинот на спроведување на постапките за јавни набавки сте доставиле жалба до ДКЖЈН?



Прашани за причините зошто ретко или никогаш не ги објалуваат постапките за јавни набавки пред ДКЖЈН, за 32% од испитаните фирми тоа е високиот надоместок за трошоците во жалбената постапка, а за 24% причината е недовербата кон ДКЖЈН. 21% од фирмите не се жалат на постапките за јавни набавки поради страв дека ќе бидат елиминирани во натамошните постапки, а 23% навеле разни други причини поради кои не поднесуваат жалби до ДКЖЈН.

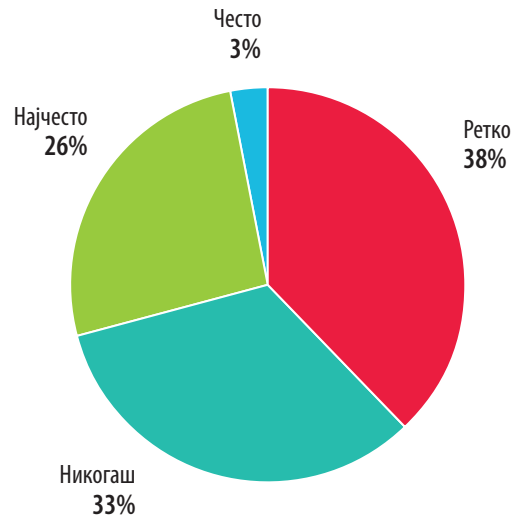
Во однос на задоволството од одлуките на ДКЖЈН, дури 71% од испитаните фирми ретко (38%) или никогаш (33%) не се задоволни од одлуките донесени од ДКЖЈН. Наспроти ова, 29% од фирмите секогаш (26%) или често (3%) се задоволни од одлуките на ДКЖЈН.

Слични беа резултатите околу жалбената постапка и во претходното истражување.

Која е причината што никогаш или ретко ги објалувате тендерите пред ДКЖЈН?



Во случаите кога сте поднеле жалба, дали сте задоволни од одлуката на ДКЖЈН?



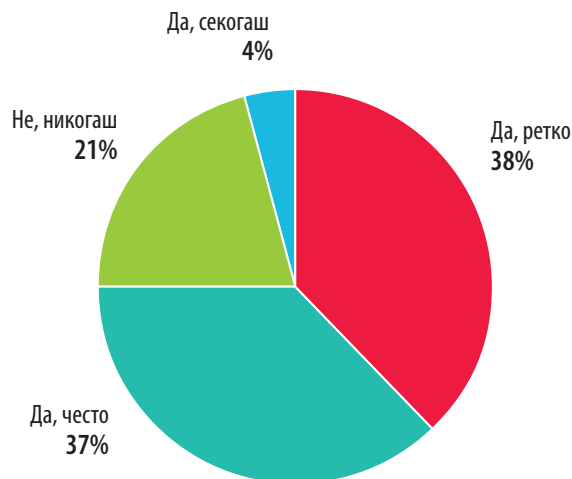
КОРУПЦИЈА ВО ЈАВНИТЕ НАБАВКИ

79% од испитаните фирми сметаат дека има корупција во јавните набавки, но со различна оценка за нивото на нејзината присутност.

Најголем дел од фирмите, односно 37%, сметаат дека во јавните набавки често има корупција, 4% велат секогаш, а 38% ретко. Само 21% од фирмите се изјасниле дека во јавните набавки никогаш нема корупција.

Идентичен беше резултатот по ова прашање и во истражувањето пред една година.

Дали сметате дека во јавните набавки има корупција?

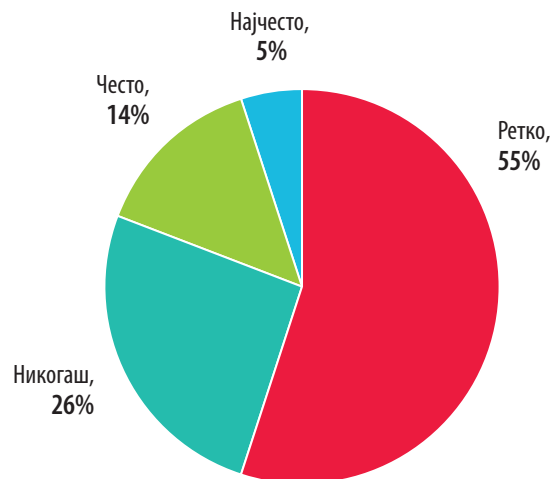


НЕПОЧИТУВАЊЕ НА ЗАКОНОТ ЗА ЈАВНИ НАБАВКИ

Доминантен дел од фирмите се изјасниле дека во тендерите на кои учествувале, почесто или поретко сведочеле на непочитување на Законот за јавни набавки.

Кога станува збор за сведочење на ситуации кога во јавните набавки не бил почитуван Законот за јавни набавки, 5% од анкетираниите фирми велат дека тоа се случувало секогаш, според 14% од фирмите тоа се случува често, а според најголем дел од фирмите (55%) прекршувањата се случувале ретко. Дека никогаш не сведочеле на непочитување на Законот за јавни набавки во постапките во кои учествувале, се изјасниле 26% од испитаниците.

Колку, во постапките во коишто сте учествувале, имате забелешки дека не е исполитуван Законот за јавните набавки?



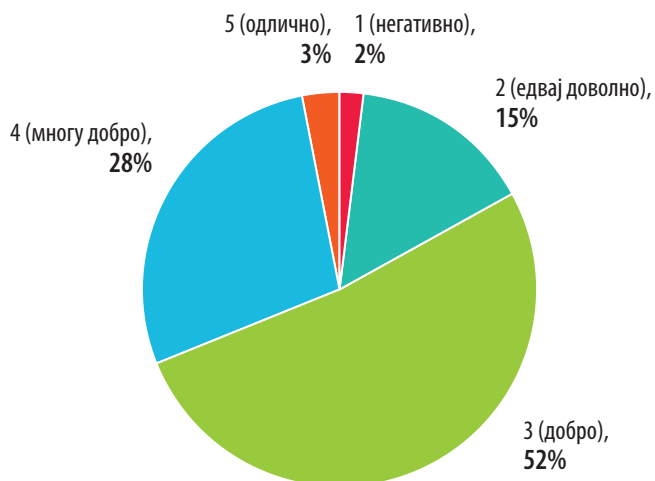
ВКУПНА ОЦЕНКА ЗА ПРОЦЕСОТ НА ЈАВНИ НАБАВКИ

Фирмите го оценуваат со 3,13 на скала од 1 (негативно) до 5 (одлично) вкупниот процес на јавните набавки во Република Македонија.

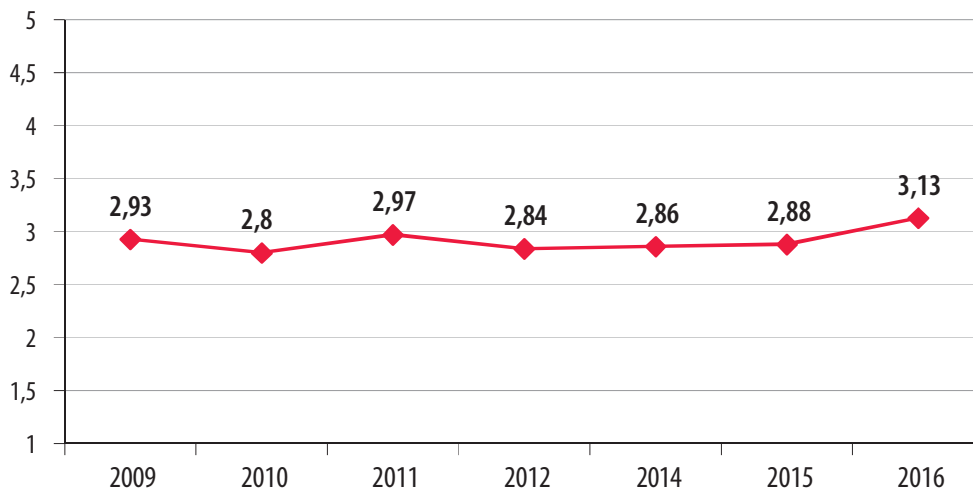
На прашањето да го оценат вкупниот процес на јавните набавки во Република Македонија, испитаните фирми дале просечна оценка од 3,13, при што оценка од 1 (негативно) дале 2% од испитаните фирми, оценка од 2 (едвај доволно) дале 15% од испитаните фирми, оценка од 3 (добро) дале 52% од испитаните фирми, оценка од 4 (многу добро) дале 28% од испитаните фирми, додека со оценка 5 (одлично) процесот на јавни набавки го оцениле 3% од испитаните фирми.

Споредено со минатото истражување, забележано е подобрување на задоволството на фирмите што учествуваат на тендерите за 0,25 поени и за првпат оценката е над 3.

Како го оценувате вкупниот процес на јавни набавки во РМ?



ДВИЖЕЊЕ НА ПРОСЕЧНАТА ОЦЕНКА ОД ФИРМИТЕ ЗА ПРОЦЕСОТ НА ЈАВНИ НАБАВКИ ВО РМ



Гледано неколку години наназад, фирмите го оцениле со највисока оцена процесот на јавни набавки во 2011 година, кога просечната оцена изнесувала 2,97.

ПРЕДЛОЗИ ОД ФИРМИТЕ ЗА ПРОМЕНИ ВО ЗАКОНОТ И ВО СИСТЕМОТ ЗА ЈАВНИ НАБАВКИ

Користејќи ја можноста да дадат свои согледувања, насоки и конкретни предлози за промена на регулативата во јавните набавки во насока на нивно унапредување, фирмите и овој пат понудија стотина сугестии во оваа смисла.

Доминантен дел од предлозите се однесува на измена на сегашните законски одредби според коишто единствен критериум за избор на најповолната понуда е најниската цена. Речиси да нема економски оператор којшто дал сугестија за промена на законот а да не побарал измена на оваа законска одредба. Значаен дел од анкетираниите бараат земање предвид на квалитетот со образложението дека со најниската цена се занемарува квалитетот, којшто ако се земе предвид, пак, ќе овозможи учество на повеќе фирми во јавните набавки.

Следната, честа група на предлози се однесува на задолжителноста на електронската аукција. Предлозите овде се од такви - е-аукцијата да се укине барем за малите набавки, преку предлози за ограничување на намалувањето на цените, сè до предлози за воведување на еднакратно намалување на првобитно дадените цени.

Следат предлози за олеснување на документацијата што е потребна за учество на тендерите, за изнаоѓање начин за регулирање

на плаќањата, за поголема стручност на комисиите за јавни набавки, итн.

Со еден збор, бројот на предлозите и насоките на коишто се однесуваат соодветствуваат со искажаните најчести проблеми со коишто се соочуваат фирмите при учеството на јавните набавки.

Еве некои од предлозите за измена на законот, онака како што се кажани од фирмите:

- Најниската цена да не е единствен критериум, туку критериум да е економски најповолна понуда.
- Критериумот за доделување договор да биде квалитетот, а не најниска цена или друг критериум, со што повеќе ЕО ќе имаат можност за учество на тендерите.
- Ако остане во законот 'најниска цена' како единствен критериум, тогаш да се стават критериуми со цел да се гарантира квалитетот.
- Најниската цена да не биде единствен критериум, туку да се смисли модалитет со којшто би се гарантирал и квалитетот.
- Да се применува и критериумот 'квалитет', не само критериумот 'цена', бидејќи се добиваат тендери со ниски

- цени но слаб квалитет, за што говори и самата цена. Слабиот квалитет, пак, во блиска иднина доведува до повторна набавка на истиот предмет на набавка.
- Во услови кога единствено цената е критериум, ние немаме увид понатаму што се случува и нема кој да прави увид за реализација на договорот. Се губи желба за јавни набавки.
 - Одредби во однос на трошоците и односот цена-квалитет.
 - Воведување критериум 'економски најповолна понуда', е-аукцијата да не биде задолжителна за секој тендер, воведување надворешна контрола во текот на спроведување на набавката, централизирање на набавките на локално ниво.
 - Цена спрема соодветен квалитет и гарантирана наплата.
 - Во врска со негативната електронска аукција да има само едно наддавање, да се видат цените и по 15 минути сите да дадат последна намалена цена и да се затвори аукцијата. Да не се оди во недоглед со намалување и давање нереално ниски цени.
 - Да се укине електронската аукција и на јавното отворање да се види која понуда е најповолна, така што понудувачите ќе настапуваат со пореални

- понуди. Со тоа ќе се одбегне договарањето помеѓу понудувачите околу цената, како што е сега можно кај е-аукцијата, со воздржување од лицитирање, што, пак, води до високи нереални понуди.
- Е-аукцијата да не е задолжителна за секоја постапка, најниската цена да не е единствен критериум, да се воведат механизам за проверка на квалитетот и реализацијата на договорот.
 - Електронската аукција би требало да се избегне и секој понудувач да си ја задржи цената од самата првична понуда.
 - За малите тендери да се укине е-аукцијата и да се подигне прагот од 500 евра.
 - Да се ограничи до каде може да се намалува цената на е-аукција од првично понудената цена.
 - Би ја укинале електронската аукција бидејќи со тоа се добиваат нереални понуди и нереални крајни цени, кои влијаат врз квалитетот.
 - Да се укине електронска аукција.
 - Да се укине деливоста на ставките и еноормно големиот број на електронските аукции во постапките од областа на здравството.

- Да се промени цел закон. Потребен ни е ист закон како во ЕУ.
- Подигнување на вредносните прагови за набавките.
- Да се даде мала предност на локалните компании при оценувањето на понудите.
- Поголема заштита на економските оператори, со цел полесно остварување на нивните права.
- Почитувањето на потпишаниот договор помеѓу договорниот орган и економскиот оператор треба да биде обострано. Најчесто економскиот оператор не може да ги реализира своите права доколку договорот не биде почитуван од страна на договорниот орган.
- Да биде поедноставен за да може секој да го разбере.
- Да се поедностават документите за апликација.
- Да се внимава на конкретната дејност и да се назначуваат постручни членови во комисиите за јавни набавки.
- Побрза процедура на документите.
- Да се скрати документацијата и да се ослободи од трошоци.
- Поголема заштита на економските оператори.
- Да не измислуваме критериуми само за некој да може да учествува.
- Фирмите кои работат по стандарди за квалитет не се конкурентни на пазарот каде што во јавните набавки единствен критериум за добивање на истата е најниската цена.
- Да не се зголемуваат праговите за минимално-технички и финансиски услови, бидејќи се фаворизираат големите фирми со што се наметнува големите фирми да ја добијат работата.
- Да се најде начин за наплата.
- Месечно плаќање за извршената работа.
- Да се укинат набавки коишто служат за опслужување на договорниот орган во текот на цела година (сукцесивна набавка).
- Би ги укинале гаранциите на понуда.
- Да не се бараат гаранции на понудата со депонирање на средства.
- Комплет нов закон.
- Нов закон за јавни набавки.
- Стручните лица на советот да поседуваат соодветна компетентност.
- Големи износи за учество и можност за враќање на паричните средства за учество на тендер.
- Дефинирање подолги рокови за поднесување на понудите.
- Поголема транспарентност.