



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



FOUNDATION ФОНДАЦИЈА
OPEN ОТВОРЕНО
SOCIETY ОПШТЕСТВО
MACEDONIA МАКЕДОНИЈА

C Center for Civil Communications
Центар за граѓански комуникации

ИЗВЕШТАЈ
ОД МОНИТОРИНГОТ НА ЈАВНИТЕ НАБАВКИ ВО
РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

2/2014

ИЗВЕШТАЈ БР. 22

Скопје, август 2014 година

Овој извештај е овозможен со поддршка од американскиот народ преку Агенцијата на САД за меѓународен развој (УСАИД) во рамките на Проектот на УСАИД за граѓанско општество. Содржината на публикацијата е одговорност на Фондацијата Отворено општество – Македонија и на Центарот за граѓански комуникации и не ги изразува ставовите на УСАИД или на Владата на Соединетите Американски Држави.

СОДРЖИНА

| | |
|---|----|
| КЛУЧНИ НАОДИ И ПРЕПОРАКИ | 4 |
| ЦЕЛИ И МЕТОДОЛОГИЈА | 7 |
| ДЕТАЛЕН ИЗВЕШТАЈ ОД МОНИТОРИНГОТ НА ЈАВНИТЕ НАБАВКИ | 8 |
| АНАЛИЗА НА ПОСТАПКИТЕ ПРЕД ДРЖАВНАТА КОМИСИЈА ЗА ЖАЛБИ ПО ЈАВНИТЕ НАБАВКИ ЗА ПЕРИОДОТ ЈАНУАРИ-ЈУНИ 2014 ГОДИНА | 25 |

КРАТЕНКИ

БЈН – Биро за јавни набавки

ДЗР – Државен завод за ревизија

ДКЖЈН – Државна комисија за жалби по јавните набавки

ДО – договорни органи

ЕО – економски оператори

ЕСЈН – Електронски систем за јавни набавки

ЕУ – Европска Унија

ЗЈН – Закон за јавните набавки

РМ – Република Македонија

ЦГК – Центар за граѓански комуникации

КЛУЧНИ НАОДИ И ПРЕПОРАКИ

- **Голем дел од фирмите кои учествуваат на тендерите не успеваат со своите понуди да стигнат до фазата на евалуација. Притоа, причини за отфрлање на нивните понуди се административните пропусти и неисполнувањето на поставените услови во тендерската документација (условите за оценување на способноста на понудувачите и условите поставени во техничката спецификација).**

Препорака: Деталноста на техничките спецификации не смее да се користи во насока на лимитирање на конкуренцијата. Техничките спецификации треба да го дефинираат квалитет на производот или услугата, но секако не да ја ограничуваат конкуренцијата. Воедно, потребно е да се допрецизира членот 140 став 3 од Законот за јавни набавки со цел да се избегне ризикот од субјективно толкување на правото на институциите да бараат од понудувачите дополнување на доставената документација. Сегашната формулација на овој став од Законот овозможува различно толкување и постапување на институциите во зависност од тоа дали сакаат понудата на една фирма да остане или да биде исклучена од евалуација.

- **Во очекување новите измени на Законот за јавни набавки да стапат на сила, договорните органи продолжија да користат несоодветно високи критериуми за оценување на способноста на понудувачите. Конкуренцијата и натаму не е на задоволително ниво. Електронска аукција во мониторираниот примерок беше одржана во 47% од постапките.**

Препорака: Недоволната конкуренција на тендерите и натаму е една од главните обележја на системот на јавни набавки. Ова секако ја наметнува потребата, освен законски измени, да се преземаат и низа други мерки кои ќе ја зголемат довербата на бизнис-секторот и ќе стимулираат поголема конкуренција во јавните набавки.

- **Новите законски решенија не ги дадоа очекуваните резултати во однос на намалување на поништувањата на тендерите. Во вториот квартал од 2014 година поништени се 22,4% од огласените постапки за јавни набавки. Гледано на полугодишно ниво (јануари-јуни 2014 година), поништувањата изнесуваат 22,8% и се во благ пораст во однос на истиот период лани.**

Препорака: Почестото поништување токму на тендерите со висока вредност ја наметнува потребата од следење на овој проблем од страна на надлежните институции на ниво на договорни органи, со цел да се овозможи подетален приказ на состојбите и преземање мерки за санкционирање на евентуалните злоупотреби.

- **Договорите склучени преку преговарање без претходно објавување оглас во вториот квартал од 2014 година се намалија како резултат на новите законски решенија. Нивната вредност во овој период изнесува 10,5 милиони евра.**

Препорака: Трендот на намалување на примената на постапката со преговарање без претходно објавување оглас е позитивен и останува на подолг рок да се следат ефектите од новите законски измени направени во оваа насока.

- **Не може да се констатира напредок во свеста на институциите преку начинот на користење на банкарските гаранции да ги намалуваат трошоците за учество на тендер, а да ја зголемат одговорноста на фирмите за квалитетно извршување на договорите.**

Препорака: Со цел да се намали субјективниот пристап на институциите – дали ќе користат банкарска гаранција за квалитетно извршување на договорот, преку консултации со бизнис-секторот потребно е да се разгледа опцијата за воведување законско решение – гаранцијата за квалитетно извршување на договорот да стане задолжителна за набавки од поголема вредност.

- **Во вториот квартал од 2014 година изречени се 10 негативни референци, со кои 9 фирми за првпат се најдоа на т.н. црна листа. Со ова бројот на фирми кои имаат забрана за учество на тендери, од стапувањето на сила на оваа законска мерка, а заклучно со јуни 2014 година, достигна 54.**

Препорака: Потребна е поголема транспарентност на процесот на изрекување негативни референци, односно треба да се наведуваат и договорниот орган кој ја изрекол референцата и бројот на постапката за која е таа изречена. Воедно, потребно е да се преиспита дали е оправдано сите договорни органи да изрекуваат ваков вид санкции, дали забраната за учество да се однесува на сите тендери, како и да се преиспитаат повредите за кои се изрекуваат негативните референци.

- **Сопрен е неколкугодишниот пад на бројот на жалбите доставени од фирмите до Државната комисија за жалби по јавни набавки (ДКЖЈН). Во првото полугодие од 2014 година се доставени 330 жалби што претставува зголемување за 13,4% во однос на истиот период лани. Воедно, за првпат по неколку години, во донесените решенија на ДКЖЈН доминираат одлуки за прифаќање на жалбите.**

Препорака: Анализата на конкретните решенија на ДКЖЈН овозможува не само согледување на ставовите на второстепениот орган, туку и увид во одредени посспецифични толкувања на одредбите од ЗЈН.

ЦЕЛИ И МЕТОДОЛОГИЈА

Центарот за граѓански комуникации од Скопје, од ноември 2008 година наваму, континуирано го анализира спроведувањето на процесот на јавни набавки во РМ, кој е регулиран со Законот за јавни набавки. Целта на анализата е да оцени како се спроведува процесот на јавни набавки во светло на новиот Закон за јавните набавки и дали и колку функционираат основните принципи на јавните набавки: транспарентност, конкурентност, еднаков третман на економските оператори, недискриминација, законитост, економично, ефикасно, ефективно и рационално користење на буџетските средства, настојување да се добие најдобрата понуда под најповолни услови, како и отчетност за потрошените средства кај набавките.

Анализата на процесот на јавни набавки во РМ се прави врз основа на мониторинг на случајно избрани постапки за јавни набавки (по 40 на секое тримесечје). Мониторингот започнува од објавите на повиците во „Службен весник“ и на Електронскиот систем за јавни набавки (ЕСЈН), преку присуство на јавните отворања, до собирање податоци за текот на постапката преку длабински интервјуа и структурирани прашалници кои им се доставуваат на економските оператори, како и од податоците собрани од договорните органи преку ЕСЈН и преку барања за слободен пристап до информациите од јавен карактер.

Анализата во овој извештај е направена врз основа на мониторинг на избран примерок од 40 постапки на договорни органи на централно ниво, чиешто јавно отворање на понудите се одвиваше во периодот април-јуни 2014 година. Дополнително, во овој извештај е поместена е и анализата на постапките пред Државната комисија за жалби по јавните набавки за периодот јануари-јуни 2014 година.

ДЕТАЛЕН ИЗВЕШТАЈ ОД КВАРТАЛНИОТ МОНИТОРИНГ НА ЈАВНИТЕ НАБАВКИ

- **Голем дел од фирмите кои учествуваат на тендерите не успеваат со своите понуди да стигнат до фазата на евалуација. Притоа, причини за отфрлањето на нивните понуди се административни пропусти или неисполнување на поставените услови во тендерската документација (условите за оценување на способноста на понудувачите, како и условите поставени во техничката спецификација).**

Исклучување на понудувачите од тендерите е евидентирано во околу 25% од постапките кои беа предмет на мониторинг во периодот април-јуни 2014 година. Притоа, не секогаш може да се оцени дека пропустите се на страната на понудувачите. Во прилог на оваа констатација одат следниве неколку случаи од мониторираните тендери.

Во набавка на услуга за транспортно-шпедитерски и осигурителни услуги за ракописни книги од Македонија, исклучени биле два од трите понудувачи. Притоа, едната фирма чија понуда била отфрлена како неприфатлива имала невообичаено ниска цена која понудувачот ја објаснил со тоа што во цената не ги предвидел трошоците за осигурување кои реално требало да ги вклучи бидејќи беа побарани во набавката. Втората фирма која била исклучена од евалуација, пак, не успеала да одговори на условот да има минимум еден договор за извршена услуга од видот на набавка. Имено, овој понудувач како доказ го доставил договорот за транспорт на музејски предмети, што за договорниот орган не било соодветно бидејќи библиотечно добро не било исто што и музејски предмети! Така, овој тендер со три понудувачи на крајот останал со една прифатлива понуда. Во доставувањето на конечната цена, единствениот понудувач ја намалил првично понудената цена за 0,8%, по што со него бил склучен договорот за набавката.

Понатаму, во мониториран тендер за набавка на канцелариски материјал и компјутерски репроматеријал понуди доставиле пет фирми. Две од нив биле исклучени со образложение дека не ги исполнувале условите од техничката

спецификација според која непросирноста на хартијата (А-3 и А-4 формат) треба да изнесува минимум 92%. Двете фирми чии понуди биле отфрлени нуделе хартија со непросирност од 91%. Во овој контекст може да се наведе и мониториран тендер за набавка на медицински потрошен материјал – прегледни ракавици, во кој од шест добиени понуди четири се отфрлаат со образложение дека доставените мостри не биле доставени во оригинално пакување во согласност со описот на предметот на набавката во техничката спецификација.

Исклучување на понудувачите поради тоа што понудите не одговараат на техничките спецификации е евидентирано и во мониториран тендер за набавката на болничка постелнина. Од првично добиените четири понуди, две биле исклучени поради тоа што доставените мостри не одговарале на мошне деталната спецификација.

Оттука, ситуациите констатирани во последните три случаи го отвораат прашањето дали техничките спецификации треба да бидат толку ограничувачки во насока на лимитирање на конкуренцијата. Имено, техничките спецификации треба да го дефинираат квалитет на производот или услугата, но секако не и да ја лимитираат конкуренцијата.

Исклучување понудувач е констатирано и во мониторирана набавка на услуга за одржување на ваги. Еден од двата понудувачи е исклучен од евалуација затоа што изјавата за сериозност не му била потпишана од овластено лице. Притоа, вториот понудувач, како единствено квалификуван, бил повикан да достави нова намалена цена. Откако тој останал на веќе понудената почетна цена, договорниот орган го поништил тендерот со образложение дека понудената цена е понеповолна од реалните цени на пазарот.

Понатаму, во постапка за набавка на освежителни пијалаци, две од добиените четири понуди се отфрлени како неприфатливи, а за преостанатите две понуди е побарано дополнување на документацијата во определен рок. Притоа, отфрлањето на двете понуди е направено со образложение дека понудувачите ги немаат пополнето своите понуди во делот на вкупна цена на понудата, без и со ДДВ. Значајно е да се нагласи дека на отворањето на понудите, на кое присуствуваше претставник на ЦГК, беа прочитани вкупните цени на сите

понуди. Оттука е нејасно зошто тие цени не биле внесени во понудите. Кај преостанатите две понуди бил констатиран недостаток на дел од побараните документи кои во самата тендерска документација биле наведени како задолжителни и поради нивното недоставување, и овие понудувачи можеле да бидат исклучени. Но, комисијата за јавни набавки не ги исклучила овие добавувачи, туку им побарала доставување на документацијата во определен временски период. Притоа, од едната фирма било побарано да ја надополни својата документација со листата на извршени испораки, а од втората фирма, пак, било побарано надополнување на понудата со сите документи за утврдување на личната состојба, ДРД образецот, листа на извршени испораки како и да се согласи со аритметичката грешка констатирана од Комисијата за јавни набавки. На крајот, токму понудата на која почетно ѝ недостигале низа задолжителни документи била избрана како најповолна. Постапувањето на договорниот орган во оваа постапка е последица на нивното дискрециско право сами да одлучуваат кога од понудувачите ќе бараат дополнување на документација, а кога, оценувајќи ја добиената понудата како нецелосна, ќе ја отфрлат. Притоа, ова дискрециско право на институциите е потврдено и од страна на Државната комисија за жалби по јавни набавки (ДКЖЈН) со ставот изразен во низа нејзини решенија дека барањето за дополнување на документација било право, но не и обврска на договорните органи. Се оценува дека при проверка на комплетноста и валидноста на документацијата за утврдување на способноста на понудувачот и при евалуација на понудата, комисијата за јавни набавки може да побара понудувачите да ги појаснат или да ги дополнат документите, доколку не станува збор за значителни отстапувања од бараната документација. Притоа се посочува дека договорниот орган не смее да создава предност во корист на одреден економски оператор со користење на бараните појаснувања или дополнувања. Оттука се јавува и клучната дилема како да се оцени дали во конкретни постапки за јавни набавки е дадена предност во корист на одредена фирма, кога и самата ДКЖЈН вели дека одлуката дали ќе се бара или не дополнување на документацијата е дискрециско право на комисијата за јавни набавки на самата институција.

Препорака: Деталноста на техничките спецификации не смее да се користи во насока на лимитирање на конкуренцијата. Техничките спецификации треба да

го дефинираат квалитет на производот или услугата, но секако не и да ја ограничуваат конкуренцијата. Воедно, потребно е да се допрецизира членот 140 став 3 од Законот за јавни набавки, со цел да се избегне ризикот од субјективно толкување на правото на институциите да бараат од понудувачите дополнување на доставената документација. Сегашната формулација на овој став од законот овозможува различно толкување и постапување на институциите, во зависност од тоа дали сакаат понудата на една фирма да остане или да биде исклучена од евалуација.

- **Со оглед на тоа што измените на Законот за јавни набавки кои беа насочени кон зголемување на конкуренцијата во тендерите стапија на сила од 1 мај 2014 година, односно со формирањето на Советот за јавни набавки во рамките на Бирото за јавни набавки (БЈН), сè уште е рано да се дава оценка за ефектите на овие измени. Но, според наодите од мониторингот, може да се оцени дека голем дел од договорните органи, во очекување на стапување на сила на овие измени, ги практикуваат старите навики.**

Во согласност со законските измени (Службен весник бр.148/2013) кои стапија на сила од 1 мај 2014 година, пред да го објави огласот за јавна набавка, договорниот орган бара согласност од Советот за јавни набавки (Советот) доколку нема најмалку пет производители/економски оператори коишто можат да ги исполнат условите од техничката спецификација. Воедно, одобрение за тендерот мора да се бара од Советот и во случаи кога во тендерската документација ќе се постават услови за утврдување на способноста кои не можат да ги исполнат:

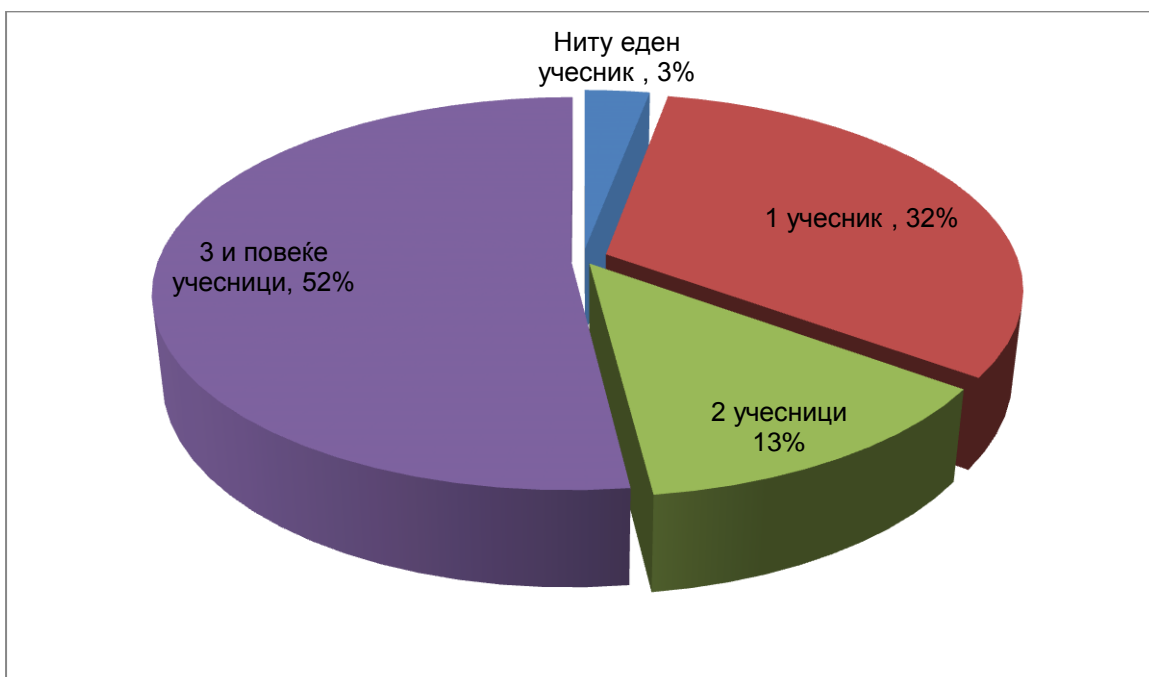
- три или помалку од три економски оператори кај постапка со барање за прибирање понуди со проценета вредност до 5.000 евра;
- четири или помалку од четири економски оператори кај постапката со барање за прибирање понуди со проценета вредност над 5.000 евра;

- пет или помалку од пет економски оператори кај отворена постапка, ограничена постапка, постапка со преговарање со претходно објавување оглас и кај конкурентен дијалог.

Со оглед на тоа што овој извештај е изработен врз основа на примерок на тендери кои се спроведени во периодот април-јуни 2014 година, би било избрзано да се извлекуваат какви било заклучоци во насока на оценка на ефектите од овие законски измени.

Но, она што со право може да се констатира е дека и во вториот квартал од 2014 година конкуренцијата не е на посакуваното ниво. Задоволително ниво на конкуренција, со најмалку три понудувачи, е констатирано во 52% од постапките кои беа предмет на мониторинг. Но, останува исклучително високиот удел на тендери во кои е доставена само една понуда (32%).

Приказ на конкуренцијата на тендерите кај мониторираните постапки во второто тромесечје од 2014 година



Доколку се бараат причините за високиот удел на тендери со мал број на понудувачи, тие секако би се лоцирале во несоодветното поставување на

критериумите за оценување на способноста на фирмите за учество во тендерите. Во прилог на ова одат следниве подрастични примери.

Во мониторирана набавка на осигурителни услуги (објект, опрема, пари и студентски бонови, возила и вработени од незгода) со проценета вредност од 1.032.546 денари без ДДВ, односно околу 17.000 евра, добавувачот – студентски дом ги поставил следните услови за понудувачите:

- годишна бруто полисирана премија за секоја од последните 3 години над 700.000.000 денари;
- годишни бруто исплатени (ликвидирани) штети за секоја од последните 3 години над 500.000.000 денари;
- осигурителната компанија да е реосигурана во реномирана светска реосигурителна компанија (со задолжително реосигурување за имот за 2014);
- најмалку 10 вработени лица, дипломирани машински, електроинженери и градежни инженери и
- најмалку 100 вработени во редовен работен однос.

На овој тендер понуда доставила само една осигурителна компанија чија понуда е избрана за најповолна. Вака поставените критериуми (пред сè, во делот на вработените) се апсолутно несразмерни на обемот на набавката и очигледно, судејќи според бројот на добиени понуди, биле насочени кон намалување на конкуренцијата.

Во мониторирана набавка на услуга за реконструкција на лифтови со проценета вредност од 3.500.000 денари без ДДВ, односно 57.000 евра, јавно претпријатие ги поставило следните услови за понудувачите:

- вкупен годишен приход во последните 3 години по 500.000 евра;
- минимум двајца вработени со ВСС соодветна насока (машинска, електро);
- референтна листа за последните три години и најмалку пет потврди за изведените работи од листата и
- да поседува сертификат ISO 9001:2008.

Несразмерноста на критериумите најмногу се отсликува во побараниот годишен приход (500.000 евра) кој е за 8,8 пати поголем од вредноста на

договорот. Добрата пракса упатува на максимален сооднос од 1:3. На овој тендер понуда доставила само една фирма со која, без намалување на првично дадената цена, е склучен договорот. Станува збор за иста фирма со која ова јавно претпријатие има договори за одржување на лифтови и во 2011, 2012 и 2013 година.

Понатаму, во мониторирана набавка за консултантски услуги за изработка на стратегија за развој на конгресен туризам со акциски план 2014-2016 година со проценета вредност од 360.000 денари без ДДВ, односно околу 5.900 евра, за да учествуваат на овој тендер, понудувачите требаше да ја докажат техничката или професионалната способност на следниот начин:

- да има реализирано/изработено минимум една стратегија од соодветна област;
- да има вработено или ангажирано лица кои ќе бидат одговорни за извршување на задачите предмет на договорот, за кои економскиот оператор треба да се осигури дека нема да бидат ангажирани од друг економски оператор за извршување на задачите предмет на конкретната набавка, односно нема да учествуваат во друга понуда за извршување на задачите предмет на овој договор за јавна набавка, и тоа лица кои ќе ги покриваат минимум следниве области, односно ќе ги вршат следниве задачи:
 - координатор на проектот (Клучен експерт бр.1),
 - главен истражувач - Експерт за туризам (Клучен експерт бр.2),
 - експерт во областа на туризмот (Клучен експерт бр.3) и
 - заменик главен истражувач (Клучен експерт бр.4);
- едно лице може да се предложи за вршење на само една задача. Во спротивен случај, понудата на понудувачот ќе биде отфрлена како неприфатлива;
- координаторот на проектот (Клучен експерт бр.1) треба да има титула доктор на науки, во областа на туризмот и да има објавени научни и стручни трудови, во домашни или странски списанија;
- главен истражувач - Експерт за туризам (Клучен експерт бр.2) и Експерт во областа на туризмот (Клучен експерт бр.3) треба да имаат завршено минимум втор циклус на студии, односно да бидат магистри од областа на туризмот и да имаат 300 кредити според ЕКТС и

- заменик главен истражувач (Клучен експерт бр.4) треба да има завршено минимум високо образование, односно минимум VII 1 степен на образование, односно 180 или 240 кредити според ЕКТС.

Со оглед на високо поставените услови, а малата вредност на набавката на овој тендер не била доставена ниту една понуда. Во согласност со Законот за јавни набавки, доколку на претходно огласен тендер не биде доставена ниту една понуда, добавувачот има право потоа да ја примени нетранспарентната постапка со преговарање без претходно објавување на оглас.

Понатаму, во тендер за набавка на авиобилети со проценета вредност од 500.000 денари без ДДВ, односно нешто над 8.000 евра, од понудувачите се бараше:

- да достават доказ дека во изминатите три години имале вкупни приходи од најмалку 5.000.000 денари по година, за периодот во изминатите 3 години, односно 2011, 2012 и 2013 година и
- да достави потврда од АМАДЕУС или ГАЛИЛЕО за продадени 1500 авио сегменти во текот на 2013 година.

Ваквото поставување услови е несоодветно најмалку затоа што се барало 10 пати поголем годишен приход од вредноста на договорот. Во овој тендер само еден добавувач доставил понуда и со него е и склучен договорот без намалување на првично дадената цена.

Еден понудувач доставил понуда и на мониториран тендер спроведен од државен институт кој набавувал услуга за тековно и инвестициско одржување на објектите со проценета вредност на набавката од 15 милиони денари без ДДВ, односно 244.000 евра. Во условите за оценување на способноста на понудувачите се бараше:

- позитивен извештај за биланс на состојбата и успехот заверени од надлежен орган за последната година;
- економскиот оператор треба во последната година да има најмалку 40.000.000 ден обрт на финансиски средства од изведување на работи поврзани со предметот на набавка;
- ангажиран технички персонал со најмалку 20 вработени лица и технички органи;
- 3 (три) градежни инженери со овластување А за изведба;

- 1 (еден) архитект;
- минимум 1 (едно) лесно возило;
- минимум 3 (три) товарни возила;
- минимум 1 (еден) багер со мин. 2,5 тона;
- минимум 2 (две) големи хилти;
- минимум 5 (пет) мали хилти;
- минимум 3 (три) брусалки;
- алуминско подвижно скеле со висина до минимум 6 метра;
- полиса за осигурување - осигурување од одговорност при изведување на градежни работи и
- декларација од УЈП за последна исплатена плата за последниот месец во фирмата.

Во вака поставените услови, спорно е што е побарано понудувачите да работеле со профит, високиот број на вработени и потврдата за исплатена плата за последниот месец. Со оглед на тоа што на тендерот понуда доставила само една фирма, понудувачот бил повикан да ја намали првично доставената цена и тој го сторил тоа намалувајќи ја понудата за околу 3%.

Понатаму, во мониториран тендер за набавка на услуга за печатење на рекламен материјал со проценета вредност од 600.000 денари без ДДВ, односно околу 10.000 евра, од понудувачите се бараше:

- да има вработено најмалку 15 лица со редовен работен однос, (се докажува со копија од М1/М2) и
- најмалку 5 препораки за извршени услуги.

На овој тендер биле доставени 2 понуди и одржана е е-аукција, но сепак бројот на понудувачи е понизок од вообичаениот за овој вид набавка, со оглед на големиот број на печатници во земјата.

Двајца понудувачи учествуваа и во тендерот за набавка на услуги за печатење на разни обрасци и други печатарски услуги во вредност од 2 милиони денари. Притоа, едниот од нив не успеа да докаже дека ги исполнува следните услови:

- да нема загуба во последните три години;
- најмалку 10 вработени лица во редовен работен однос;

- доказ за извршени услуги од ваков тип извршени во последните три години;
- доказ од договорни органи за кои е извршена услугата дека извршената услуга е соодветно, навремено и квалитетно извршена во последната година;
- доказ за техничка опременост и способност на економскиот оператор и мерки за осигурување на квалитетот.

Во овој тендер, откако еден од понудувачите беше исклучен, договорот беше склучен со единствениот прифатлив понудувач без намалување на првично дадената цена.

Со оглед на тоа што од конкуренцијата зависи и можноста за одржување на електронска аукција, во мониторираниот примерок таа беше одржана во 47% проценти од постапките. Притоа на аукциите е евидентирано намалување на цените по тендери од 0,2% до 52,7% од првично дадените цени. Во постапките, пак, каде што понуда доставила само една фирма, во половина од нив дошло да минимално намалување на првично дадената цена, а во втората половина цените останале непроменети. Во доставувањето на конечната цена од страна на единствениот понудувач намалувањата се движеа во рамката од 0,1 % до 3,0% од првичните цени, дадени на отворањето на понудите.

Препорака: Недоволната конкуренција на тендерите и натаму е едно од главните обележја на системот на јавни набавки. Ова секако ја наметнува потребата од будно следење на ефектите што треба да ги имаат донесените законски измени.

- **Новите законски решенија кои стапија на сила од 1 јануари годинава не ги дадоа очекуваните резултати во однос на намалување на поништувањата на тендерите. Во вториот квартал од 2014 година, поништени се 22,4% од огласените постапки за јавни набавки. Гледано на полугодишно ниво (јануари-јуни 2014 година), поништувањата изнесуваат 22,8% и се во благ пораст во однос на истиот период лани.**

Дел од последните позначајни измени на Законот за јавни набавки (Службен весник бр.148/2013) беа насочени кон намалување на поништувањата на тендерите и на примената на постапката со преговарање без претходно објавување оглас. Новите законски одредби што стапија на сила од 1 јануари годинава, им дадоа шанса на институциите да ги намалат поништувањата на тендерите со тоа што кога единствениот понудувач им нуди цена која е повисока од таа што тие ја процениле и ја планирале за набавката, да побараат од него да достави нова т.н. конечна цена, која е пониска од првичната. Претходно, овие тендери се поништуваа со тоа што во нова постапка со преговарање, а без објавување оглас, се договараше евентуалното намалување на првично понудената цена. Сумарната анализа на сите податоци доставени до ЕСЈН наведува на заклучокот дека поништувањата останаа на високо ниво. Притоа, како што може да се види од следниот табеларен приказ, уделот на поништени тендери од вкупно објавените во вториот квартал од 2014 година изнесува 22,4% што е за 4,2 процентни поени повеќе од истиот период лани.

Тренд на поништувањата на постапките по квартали

| Период | Број на објавени огласи | Број на одлуки за поништување на постапките | Удел на поништени постапки |
|------------------------|-------------------------|---|----------------------------|
| април-јуни 2012 | 2225 | 552 | 24,8% |
| април-јуни 2013 | 5385 | 979 | 18,2% |
| април-јуни 2014 | 3950 | 883 | 22,4% |

Пресметките се направени заклучно со 23.07.2014

Воедно, анализата на податоците доставени до ЕСЈН за периодот април-јуни 2014 година укажува дека поништувањата се значително почести токму кај тендерите со голема вредност. Поконкретно, кај тендерите со вредност од 500 евра до 20.000 евра за стоки и услуги, односно 50.000 за градежни работи,

уделот на поништени постапки во однос на вкупно објавени изнесува 17,6% (од 3.219 огласи, поништени се 578) додека, пак, кај отворените постапки, односно набавките над 20.000 евра за стоки и услуги, односно 50.000 за градежни работи уделот на поништување е 39,6% (од 718 огласи, од кои поништени се 284).

Доколку се анализираат причините за поништувањата, ќе се дојде до веќе познатата констатација дека тоа е последица на недоволната конкуренција. Имено, во 29% од поништените тендери не била поднесена ниту една прифатлива или соодветна понуда. Во високи 28% од поништените тендери не била доставена ниту една понуда. Додека, пак, за 15% од поништените тендери причината била во тоа што фирмите понудиле цени кои биле оценети како понеповолни од пазарните. За 11% од поништените тендери причината е констатиран пропуст во самата тендерска документација.

Причини за поништувањето на постапките во вториот квартал од 2014 година



Гледано на полугодишно ниво, поништувањата на тендерите во 2014 година изнесуваа 22,8%.

Тренд на поништувањата на постапките на полугодишно ниво

| Период | Број на објавени огласи | Број на одлуки за поништување на постапките | Удел на поништени постапки |
|--------------------------|-------------------------|---|----------------------------|
| јануари-јуни 2012 | 4176 | 1015 | 24,3% |
| јануари-јуни 2013 | 9046 | 1951 | 21,6% |
| јануари-јуни 2014 | 8637 | 1967 | 22,8% |

Како што може да се види од претходниот табеларен приказ, нивото на поништувањата во периодот јануари-јуни 2014 година е за 0,8% повеќе од првото полугодие лани, но сепак за 1,5 процентен поен помало во однос на рекордно високото ниво евидентирано во 2012 година.

Препорака: Почестото поништување токму на тендерите со висока вредност ја наметнува потребата од следење на овој проблем од страна на надлежните институции на ниво на договорни органи, со цел да се овозможи подетален приказ на состојбите и преземање мерки за санкционирање на евентуалните злоупотреби.

- **Договорите склучени преку преговарање без претходно објавување оглас во вториот квартал од 2014 година се намалија како резултат на новите законски решенија. Нивната вредност во овој период изнесува 10,5 милиони евра.**

Во периодот април-јуни 2014 година се склучени 205 договори врз основа на постапката со преговарање без претходно објавување оглас во вкупна

вредност од 646,215,789 денари, односно 10,507,573 евра. Ова претставува значително намалување од 45,6% во однос на претходниот квартал, а како што може да се види од следниот табеларен приказ и во однос на истиот период лани (8,7%). Ова намалување е резултат на законски дадената можност за примена на концептот на т.н. конечна понуда, односно во случаи кога е доставена една понуда со фирмата, наместо да се води постапка со преговарање, да се побара од неа да достави нова намалена цена која ќе се вклопи во проценетата вредност на набавката.

Преглед на вредноста на договорите според постапката со преговарање без објавување оглас

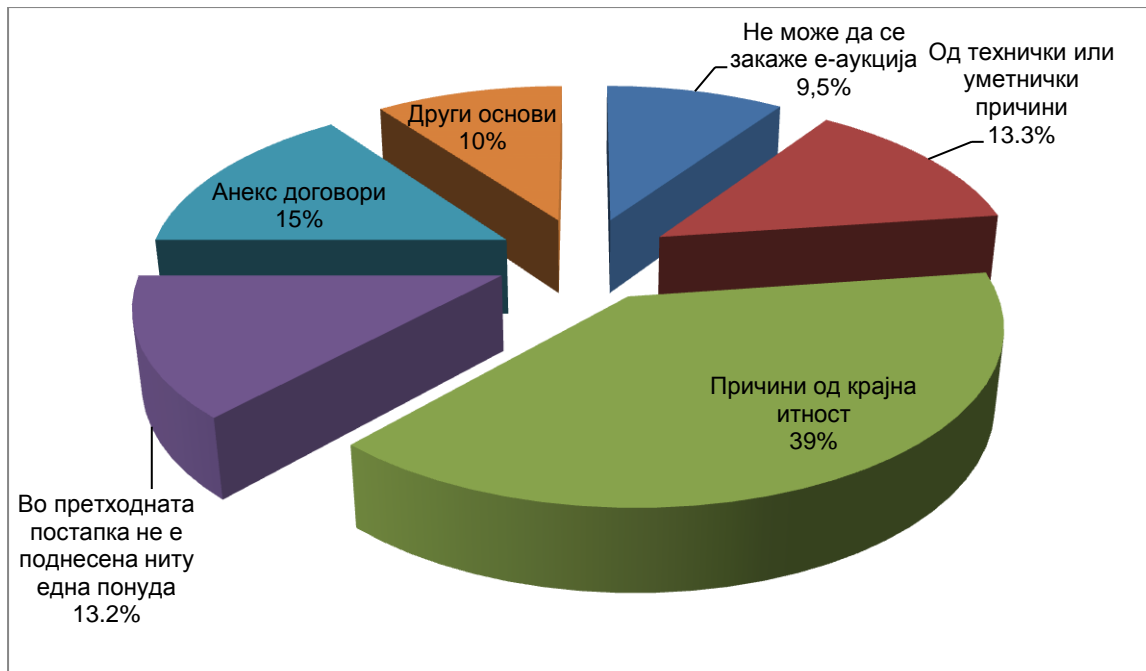
| Период | Вредност на договорите во милиони евра | Промена |
|-------------------------------|---|----------------|
| април – јуни 2012 год. | 5,8 | -52,8% |
| април – јуни 2013 год. | 11,5 | +98,3% |
| април – јуни 2014 год. | 10,5 | -8,7% |

Пресметките се направени заклучно со 31.07.2014 година

Сепак, старата законска можност – да се водат преговори со фирмата која во претходно објавениот тендер се јавила како единствен понудувач, е искористена во 3 случаи. Притоа, за склучување на овие договори во вкупна вредност од 1 милион евра, институциите се повикале на тендерите спроведени за тие набавки кон крајот на минатата година.

Како што може да се види од следниот графички приказ во периодот април-јуни годинава, доминантна причина за примена на оваа нетранспарентна постапка била крајната итност, односно ситуацијата кога институциите имаат потреба од некој производ или услуга, но немаат време за спроведување на тендери. Врз оваа основа се склучени 82 договори во вкупна вредност од 4,1 милион евра. За споредба, во првиот квартал од годинава итноста била причина за склучување 59 договори, во вкупна вредност од 2,2 милиони евра.

Приказ на структурата на договорите склучени преку постапката со преговарање без објавување оглас во април-јуни 2014 год.



Во анализираниот период се склучени 21 анекс-договор во вкупна вредност од над 1,5 милион евра, додека, пак, заштита на ексклузивните права на одредена фирма биле повод за 60 договори во вкупна вредност од околу 1,4 милиони евра.

Препорака: Трендот на намалување на примената на постапката со преговарање без претходно објавување оглас е позитивен и останува на подолг рок да се следат ефектите од новите законски измени направени во оваа насока.

- Не може да се констатира напредок во свеста на институциите преку начинот на користење на банкарските гаранции да ги намалуваат трошоците за учество на тендер, а да ја зголемат одговорноста на фирмите за квалитетно извршување на договорите.

Банкарска гаранција на понудата била побарана во секој четврти мониториран тендер, додека, пак, гаранцијата за квалитетно извршување на договорот – во секој трет тендер. Евидентирани се дури и апсурдни ситуации во кои институциите бараат банкарска гаранција на понудата, но не и банкарска гаранција за квалитетно извршување на договорот.

И покрај законската можност од фирмите да се бара доставување на изјава за сериозност, како гаранција дека нема да се откажат од својата понуда, во 25% од тендерите, институциите продолжуваат да бараат банкарска гаранција на понудата. Ваквото постапување недвосмислено говори дека договорните органи не се водат од идејата да ја стимулираат конкуренцијата меѓу фирмите туку едноставно, тенденциозно или по инерција, користат стари механизми кои им создаваат трошоци на фирмите.

Напредок во посакуваниот правец нема ниту во однос на примената на банкарската гаранција за квалитетно извршување на договорот. Овде дури се забележува пад на примената на оваа гаранција во однос на претходниот квартал. Ваквото постапување може да биде особено ризично ако се земе предвид дека во сите тендери каде што има најмалку двајца понудувачи треба да се спроведе е-аукција, која во некои случаи доведува до големи намалувања на цените. Во услови кога главен критериум за избор е најниската цена и на крајот уште и се спроведува е-аукција, постои ризик да се загрози квалитетот на набавката поради нереално ниските цени. Оттука, потребно е квалитетно извршување на договорите да се штити преку банкарските гаранции што ќе им се бараат на добавувачите со кои ќе се склучи договорот.

Препорака: Со цел да се намали субјективниот пристап на институциите – дали ќе користат банкарска гаранција за квалитетно извршување на договорот, преку консултации со бизнис-секторот потребно е да се разгледа опцијата за воведување на законско решение – гаранцијата за квалитетно извршување на договорот да стане задолжителна за набавките од поголема вредност.

- **Во вториот квартал од 2014 година изречени се 10 негативни референци, со кои 9 фирми за првпат се најдоа на т.н. црна листа.**

Со ова бројот на фирми кои имаат забрана за учество на тендери, од стапувањето на сила на оваа законска мерка до 30 јуни 2014 година, достигна 54.

Во периодот април-јуни 2014 година од изречените 10 негативни референци две се за иста фирма, која на овој начин доби забрана за учество на тендери во период од 2 години, додека со останатите 8 негативни референци изречени се забрани за учество на фирмите во рок од една година.

Најчеста причина за изрекување негативни референци во мониторираниот период била одбивањето на фирмата да го потпише договорот, откако нејзината понуда била оценета како најповолна. Токму поради оваа причина пет фирми се нашле на т.н. црна листа. Во три случаи причина за ставањето на црната листа било наплатувањето на гаранцијата за квалитетно извршување на договорот. Во два случаи, пак, фирмите не ја обезбедиле бараната банкарска гаранција за квалитетно извршување на договорите.

Препорака: Потребна е поголема транспарентност на процесот на изрекување негативни референци, односно да се наведуваат и договорниот орган кој ја изрекол референцата и бројот на постапката за која е таа изречена. Воедно, потребно е да се преиспита дали е оправдано сите договорни органи да изрекуваат ваков вид санкции, дали забраната за учество да се однесува на сите тендери, како и да се преиспитаат повредите за кои можат да се изречат негативните референци.

АНАЛИЗА НА ПОСТАПКИТЕ ПРЕД ДРЖАВНАТА КОМИСИЈА ЗА ЖАЛБИ ПО ЈАВНИТЕ НАБАВКИ ЗА ПЕРИОДОТ ЈАНУАРИ-ЈУНИ 2014 ГОДИНА

- Сопрен е неколкугодишниот пад на бројот на жалбите доставени од фирмите до Државната комисија за жалби по јавни набавки (ДКЖЈН). Воедно, за првпат по неколку години, во донесените решенија на ДКЖЈН доминираат одлуки за прифаќање на жалбите.

Во првото полугодие од 2014 година до ДКЖЈН се доставени 330 жалби, што претставува зголемување за 13,4% во однос на истиот период лани кога биле доставени 291 жалба.

Преглед на бројот на жалби

| Период | Број на жалби доставени до ДКЖЈН | Промена |
|---------------------------------|----------------------------------|---------------|
| јануари – јуни 2012 год. | 338 | -32,7% |
| јануари – јуни 2013 год. | 291 | -13,9% |
| јануари – јуни 2014 год. | 330 | +13,4% |

Гледано според структурата на донесените одлуки од страна на ДКЖЈН, најголем е уделот на уважени жалби на фирмите, односно 39,7%. Притоа, од вкупно 131 уважена жалби, со 76 решенија ДКЖЈН донела одлука за целосно поништување на тендерот, а со 55 решенија се укинати одлуките на договорните органи во однос на изборот на најповолна понуда и постапката е вратена во фаза на повторна евалуација на понудите. Ова говори дека доминирале решенија со кои е оценето дека договорните орган сториле такви неправилности и повреди на Законот за јавни набавки кои со никакво дополнително постапување од нивна страна не можат да се исправат и дека целиот тендер мора да се поништи.

Во првото полугодие од годинава ДКЖЈН оценила дека 111 жалби доставени од фирмите се неосновани и дека треба да ги одбие (33,6%). 52 жалби од фирмите (15,8%) се отфрлени поради тоа што не се поднесени во законски предвидените рокови или, пак, фирмите не го платиле надоместокот за водење на постапката. Во 19 случаи самите фирми ги повлекле жалбите, додека, пак, во однос на 17 жалби доставени во истиот период самите договорни органи побарале запирање на постапката прифаќајќи ги жалбените наводи на фирмите.

Структура на донесените одлуки на ДКЖЈН во периодот јануари-јуни 2014 година

| Структура на жалбите според одлуката | Број на жалби | % |
|--|----------------------|--------------|
| Уважени жалби | 131 | 39,7% |
| Одбиени жалби | 111 | 33,6% |
| Отфрлени жалби | 52 | 15,8% |
| Повлечена жалба (прекината постапка) | 19 | 5,8% |
| Уважени жалби од договорен орган (запрена постапка) | 17 | 5,1% |
| Вкупно | 330 | 100 |

Гледано во однос на претходните години, може да се констатира дека за првпат по неколку години доминираат решенија со кои ДКЖЈН ги прифатила жалбените наводи на фирмите. Така, ако во првите полугодија од 2012 и 2013 година доминантни биле одлуките за одбивање на доставените жалби, во 2014 година доминираат решенија со кои жалбите се уважуваат. Позитивен е и трендот на намалување на бројот на жалби кои се отфрлени.

Сепак, деталната анализа покажува дека во не мал број случаи само дел од жалбените наводи се разгледуваат од страна на ДКЖЈН, додека дел од нив воопшто не се разгледуваат поради нивната ненавременост. Ова едноставно кажано говори дека и во бројот на одбиени жалби се кријат жалбени наводи

кои се отфрлени (за нив не е почитуван законскиот рок и затоа ДКЖЈН воопшто не ги разгледувала).

Споредбени податоци за структурата на донесени одлуки во жалбена постапка

| Вид на одлуки | јан-јуни 2012 | јан-јуни 2013 | јан-јуни 2014 |
|---------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Уважени жалби | 30,8% | 29,5% | 39,7% |
| Одбиени жалби | 37,0% | 41,2% | 33,6% |
| Отфрлени жалби | 19,5% | 18,6% | 15,8% |
| Прекин/запирање на жалбената постапка | 12,7% | 10,7% | 10,9% |
| Вкупно | 100% | 100% | 100% |

Со цел да се даде подетално согледување на ставовите на второстепениот орган, како и увид во одредени посспецифични толкувања на одредбите од ЗЈН, и во рамките на оваа анализа е направено сумирање на сознанијата до кои е дојдено низ опсежен преглед на решенијата донесени од страна на ДКЖЈН во периодот јануари-јуни 2014 година.

Најголем дел од жалбите доставени од учесниците во јавните набавки се однесуваат на оспорувањето на одлуките на договорите органи за нивно исклучување од тендерите, односно оценување на нивните понуди како неприфатливи, било поради тоа што не ги исполниле побараните критериуми за докажување на нивната способност (најчесто техничката и професионална способност), било поради неисполнување на условите од техничката спецификација. Но, не ретко во своите жалби понудувачите се обидуваат да докажат дека токму фирмите чии понуди се избрани за најповолни, требало да бидат отфрлени како неприфатливи.

Со оглед на тоа дека во некои случаи одлуката за неприфатливост на понудите е образложена со некомплетноста на доставената документација, останува актуелен проблемот со различното толкување на членот 140 став 3 од Законот за јавни набавки, којшто гласи: „При проверка на комплетноста и валидноста на

документацијата за утврдување на способност на понудувачот и при евалуација на понудата, комисијата може да побара понудувачите да ги појаснат или дополнат документите, доколку не станува збор за значителни отстапувања од бараната документација. Договорниот орган не смее да создава предност во корист на одреден економски оператор со користење на бараните појаснувања.“

Интересно е толкувањето на ДКЖЈН на еден член од ЗЈН по однос на жалба во која понудувачот бил исклучен од евалуација бидејќи не доставил потврда од регистарот за казни за сторени кривични дела на правни лица, којашто е еден од условите за докажување на лична способност. Притоа жалителот, повикувајќи се на член 140 став 3 од Законот, вели дека договорниот орган неправилно постапил кога не му побарал својата документација да ја надополни со потврдата од регистарот за казни за сторени кривични дела на правни лица. Од друга страна, пак, договорниот орган во одговорот на жалбениот навод вели дека дополнително барање на овој документ ќе претставува повреда на член 140 став 3 од Законот. На крајот ДКЖЈН зазема став во кој вели: „Договорниот орган правилно постапил кога не го применил членот 140 став 3 од Законот за јавни набавки.“ Притоа, со овој став ДКЖЈН остана доследна на начинот на толкување на овој член од законот оценувајќи дека договорните органи имаат право, но не и обврска да бараат дополнување на документацијата што е пропуштена од страна на понудувачите. Ова секако ја засилува потребата од допрецизирање на овој член од Законот, со цел да се избегне ризикот од негово субјективно толкување.

Со оглед на тоа што низ мониторингот на јавните набавки се констатирани случаи во кои понудувачите биле исклучувани од постапките (нивните понуди се оценувани како неприфатливи) поради тоа што е констатирано дека сите страни на понудата не се потпишани (парафирани) од одговорното лице на економскиот оператор или од лице овластено од него, корисно е да се издвои ставот на ДКЖЈН по ова прашање. Иако, станува збор за пропуст од административна природа, ДКЖЈН во решение доставено по жалба, зазема многу дециден став и вели: „Жалителот (се мисли на понудувачот кој доставил понудата во која секоја страна не била парафирана) постапил спротивно на јасните и прецизни барања поставени во тендерската документација поради

што договорниот орган оправдано ја исклучил неговата понуда како неприфатлива.“

Со оглед на задолжителноста на е-аукцијата за речиси сите тендери, и во текот на 2014 година останува актуелен проблемот со големите намалувања на цените во процесот на електронското наддавање. Притоа, во овој контекст е значајно да се нагласи дека биле неуспешни обидите на некои понудувачи да ги оспорат понудите на своите конкуренти како нереално ниски и сомнителни. Имено, евидентирани се случаи во кои фирмите бараат од ДКЖЈН да ја укине одлуката за избор на најповолна понудата и евалуацијата да ја врати во фаза на повторно одлучување бидејќи договорниот орган не постапил во согласност со членот 163 став 1 од Законот за јавни набавки. Ова значи дека жалителот сметал дека договорниот орган требало од понудувачот кој на е-аукцијата дал најниска цена во писмена форма да побара објаснување на невообичаено ниската цена, која е значително пониска од реалната пазарна цена. Судијќи според анализите на нејзините конкретни решенија, ДКЖЈН не ги прифаќала ваквите жалбени наводи и не смета дека договорните органи во вакви случаи задолжително треба да постапуваат во согласност со член 163 од Законот, туку само во случаи кога се сомнева дека конкретниот договор ќе биде извршен.

Понатаму, од анализата на решенија во првото полугодие од 2014 година може да се констатира дека ДКЖЈН го оспорува правото на договорните органи од понудувачите да бараат техничката и професионална способност да ја докажуваат исклучиво со реализирани договори со јавни односно државни институции. Според Комисијата, така поставениот услов ги става во нерамноправна положба економските оператори кои имаат склучено и реализирано договори од ист вид со приватни фирми.

ДКЖЈН во неколку свои решенија во првото полугодие од 2014 година донела одлуки за поништување на постапки, меѓу другото и затоа што во нив договорните органи во случаи кога набавувале нафтени деривати во тендерските документации немале наведено дека понудувачите мора да поседуваат лиценца за вршење на енергетска дејност, трговија со нафта и нафтени деривати издадена од Регулаторната комисија за енергетика на Република Македонија. Комисијата не ги уважуваше мислењата на договорните органи дека лиценцата им е потребна на трговците со нафтени деривати на големо и дека ним им е потребен добавувач – бензинска пумпа која за трговија

на мало не треба да поседува лиценца. Но, Комисијата остана на ставот дека тоа било законска обврска и дека институциите кои од добавувачите на нафтата и нафтени деривати не бараат лиценци за вршење на енергетска дејност, трговија со нафта и нафтени деривати прават битни повреди на Законот за јавни набавки, во согласност со член 210 став 1 алинеја 3.

За учесниците во јавните набавки значаен е да се сподели и ставот на ДКЖЈН изречен во решение на седницата одржана на 29.01.2014 година, дека фирма која има негативна референца и не смее да учествува на тендери, може да даде поддршка на друг субјект за тој да ја докаже побараната техничка и професионална способност како понудувач. Во ова решение на ДКЖЈН се цитира и толкување на Бирото за јавни набавки издадено на 10.06.2013 година во кое се вели дека субјект кој има негативна референца не може да учествува како понудувач на јавна набавка, но никој и ништо не може да го спречи да даде поддршка на кој било друг субјект, затоа што фирмата со негативна референца не се јавува директно како понудувач или член на група понудувачи во постапка за доделување на договор, туку само како поддршка.

Во едно од своите решенија во првото полугодие од годинава Комисијата се изјасни и во однос на жалбените наводи на фирма-понудувач дека на тендер на кој учествувала е прифатена понуда од добавувач кој немал регистрирана дејност за конкретниот вид на набавка (производство на храна). ДКЖЈН во своето решение по оваа жалба оцени дека избраниот понудувач е регистриран со општа клаузула за бизнис и дека во согласност со Законот за едношалтерски систем според принципот на општа бизнис-клаузула, субјектот се регистрира за вршење на сите дејности, освен оние дејности за кои во согласност со материјалните прописи е потребно поседување посебна дозвола или лиценца. Оттука, Комисијата заклучува ако за одредена дејност не е потребно да се има посебна дозвола или лиценца, субјектот има право да ја врши наведената дејност без оглед на тоа која дејност му е приоритетна (главна) и на субјект кој има различна приоритетна дејност од онаа која е поврзана со предметот на набавката не треба врз оваа основа понудата да му биде отфрлена како неприфатлива.

ДКЖЈН во своите решенија како битна повреда на Законот за јавни набавки (член 210 став 1 алинеја 3) го смета и постапувањето на договорните органи кои во тендерската документација нема задолжително да побараат од

учесниците во постапката банкарска гаранција на понудата или изјава за сериозност на понудата. Ист третман им се дава и на изјавите за докажување на независност на понудите (согласно член 129 став 2 од ЗЈН) во кои понудувачите под целосна материјална и кривична одговорност изјавуваат дека понудата ја доставиле независно, без договор со други економски оператори спротивно на прописите за заштита на конкуренцијата, како и дека учествуваат во истата постапка со други економски оператори со кои е капитално, сопственички и/или роднински поврзан.

Во неколку свои решенија во анализираниот период, ДКЖЈН зазема став и во однос на правото на договорните органи да поништат тендер со повикување на член 169 став 1 алинеја 5 од Законот за јавни набавки, кој гласи: „Договорниот орган може да поништи постапка за доделување на договор за јавна набавка ако: понудувачите понудиле цени и услови за извршување на договорот за јавни набавки понеповолни од реалните на пазарот.“ Комисијата оценува дека договорните органи не можат да се повикаат на оваа одредба од Законот ако понудената цена е добиена на е-аукција и ако таа се вклопува во проценетата вредност. Ова значи дека добавувачите немаат аргумент со којшто ќе докажат дека понудените цени се понеповолни од реалните на пазарот.

Анализата на решенијата на ДКЖЈН во периодот април-јуни годинава потврдува дека останува актуелен проблемот со предвремените или задоцнети жалби во однос на тендерските документации. Имено, жалбите во однос на содржината на тендерските документации треба да се изјавуваат 3, односно 8 дена од отворањето на понудите. Притоа фирмите и натаму грешат доставувајќи ја жалбата веднаш по преземање на тендерската документација или, пак, по донесувањето на одлуките за избор оспорувајќи го изборот на најповолна понуда и посочувајќи докази за несоодветност на тендерската документација. И во двата случаи, без оглед на издржаноста на жалбените наводи, ДКЖЈН не навлегува во материјална анализа на наводите на жалителите, туку едноставно констатира дека не се испочитувани роковите за жалба пропишани со членот 216, став 2, алинеја 3 од Законот за јавните набавки, што предвидува жалбите во однос на дејствијата поврзани со тендерската документација да се доставуваат по отворањето на понудите.