



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE

**Center for Civil Communications**  
Центар за граѓански комуникации

# ПРЕПОРАКИ ЗА ОЛЕСНУВАЊЕ НА ПРИСТАПОТ НА МИКРОПРЕТПРИЈАТИЈАТА ДО ЈАВНИТЕ НАБАВКИ



ПРЕПОРАКИ  
за ОЛЕСНУВАЊЕ  
на ПРИСТАПОТ  
на МИКРОПРЕТПРИЈАТИЈАТА  
до ЈАВНИТЕ  
НАБАВКИ

Февруари, 2013 година

CIP - Каталогизација во публикација  
Национална и универзитетска  
библиотека "Св. Климент Охридски",  
Скопје

**35.073.53:334.722.012.65(497.7)**

ПРЕПОРАКИ на пристапот на  
микропретпријатијата до јавните  
набавки. - Скопје : Центар за граѓански  
комуникации, 2013. - 30 стр. ; 25 см

**ISBN 978-608-4709-06-0**

а) Јавни набавки - Микропретпријатија -  
Македонија - Прирачници  
COBISS.MK-ID 93813514

**Издавач:**

Центар за граѓански комуникации

**Лектура:**

Татјана Б. Ефтимоска

**Ликовно и графичко обликување:**

Бригада дизајн

**Печат:**

Пропоинт

**Тираж:**

1000

Бесплатен/некомерцијален тираж

Овој прирачник е овозможен со поддршка од американскиот народ преку Агенцијата на САД за меѓународен развој (УСАИД). Содржината на публикацијата е одговорност на Центарот за граѓански комуникации и не ги изразува ставовите на УСАИД или на Владата на Соединетите Американски Држави.

# СОДРЖИНА

КРАТЕНКИ.....	4
I.ВОВЕД.....	5
II.РЕЗИМЕ НА ПРЕПОРАКИТЕ.....	7
III.ПРЕПОРАКИ.....	9
1. Зголемување на достапноста на документите и на информациите за огласите за јавни набавки.....	9
2. Објавување на тендерската документација на ЕСЈН.....	12
3. Заради стимулирање на конкуренцијата, неопходно е поставување пропорционални критериуми за учество на микропретпријатијата во постапките за јавни набавки.....	14
4. Намалување на административниот товар за микропретпријатијата преку барање помалку документи за учество во постапките за јавни набавки.....	18
5. Почесто користење на можноста за поделба на предметот на набавка на делови (лотови).....	20
6. Случување рамковни договори со повеќе економски оператори наместо со еден.....	21
7. Определување разумни рокови за економските оператори за подготовка и за поднесување понуди.....	22
8. Воспоставување редовна и подобрена комуникација и информираност меѓу договорните органи и економските оператори.....	24
9. Искористување на можностите за олеснет пристап на микропретпријатијата во јавните набавки, што им се нудат со прописите за јавни набавки независно од практиката на договорните органи.....	27

## КРАТЕНКИ

**БЈН** – Биро за јавни набавки

**ДО** – договорни органи

**ЕО** – економски оператори

**ЕСЈН** – Електронски систем за јавни набавки

**ЕУ** – Европска Унија

**ЗЈН** – Закон за јавни набавки

**РМ** – Република Македонија

# ВОВЕД

Искуството од следењето на спроведувањето на јавните набавки во Република Македонија покажува недоволно учество во јавните набавки, особено според вредноста на добиените тендери, на малите претпријатија и на микропретпријатијата. Застапеноста на микропретпријатијата на пазарот на јавни набавки е мала и несразмерна во однос на нивниот вкупен број, значење и улога што ја имаат овие претпријатија во локалните средини, но и во вкупната економија на земјата. Овие претпријатија се соочуваат со недоволна информираност за јавните набавки, непознавање на регулативата и на начинот на спроведувањето на јавните набавки, недоволна доверба во јавните набавки, како и со низа административни и други пречки во практиката на спроведувањето на јавните набавки.

Увидувајќи го овој проблем многу порано, Европската Унија пред неколку години излезе со низа препораки до сите договорни органи на ниво на ЕУ за конкретни мерки што треба да ги преземат за да им овозможат на малите претпријатија полесен пристап до јавните набавки. Ова е уште една причина повеќе за преземање слични вакви мерки и во Република Македонија, како земја чија регулатива за јавните набавки е изработена според директивите на ЕУ.

Сево ова беше причина за преземање конкретни мерки за олеснување на пристапот на микропретпријатијата до јавните набавки и во Македонија, делувајќи двонасочно. Од една страна, преку обуки, редовно информирање, секојдневна асистенција во подготовка на понудите и консултации – да се подобри способноста на микропретпријатијата за настап на пазарот на јавни набавки, а од друга страна, преку сугерирање препораки – да се делува кај договорните органи да ги намалат административните и другите пречки за поголемо учество на микропретпријатијата во јавните набавки.

Целта на Проектот за пристап на микропретпријатијата до јавните набавки, во чии рамки се преземаат овие активности, е да го олесни пристапот на малите и на микропретпријатијата до пазарот на јавни набавки, придонесувајќи кон нивниот поодржлив развој и подобро искористување на нивните потенцијали за создавање работни места, раст и иновации. Од друга страна, на договорните органи проектот треба да им овозможи постигнување пониски цени и повисок квалитет во јавните набавки. Проектот се спроведува во општините од источниот и во вардарскиот регион, како и во Струмица.

Овој документ е резултат на:

- анализата на релевантните национални прописи за јавни набавки (Законот за јавните набавки и подзаконските акти кои произлегуваат од него) и Кодексот со најдобри практики за мали и средни претпријатија изработен од Европската комисија, и

- обемното истражување на практиката на договорните органи и на искуството на микропретпријатијата во областа на јавните набавки од двата засегнати региони.

**Во овој документ се содржани препораки чија цел не е измена на прописите, туку промоција на постојните правила за јавни набавки кои, доколку соодветно се применуваат во практиката, ќе овозможат остварување на целта на проектот – олеснет пристап на микропретпријатијата на пазарот за јавни набавки.**

Секоја препорака е структурирана на следниот начин:

1. Резултати што се очекуваат да се постигнат доколку се применува препораката во практиката, и тоа и за микропретпријатијата, и за договорните органи.
2. Упатување кон конкретните одредби од прописите (ЗЈН или подзаконски акт) кои овозможуваат остварување на препораките, односно потврда дека тие се законски засновани.
3. Укажување на сегашната практика на договорните органи и мислењата на микропретпријатијата кои произлегуваат од истражувањето спроведено меѓу договорните органи и микропретпријатијата од двата региона.
4. Елаборација на препораката преку објаснување на проблемот, односно на прашањето на кое се однесува препораката, начинот на кој препораката треба практично да се реализира и придобивките од нејзината примена.

Овој документ и препораките содржани во него, пред сè, се наменети за договорните органи од двата региони. Меѓутоа, се очекува тој да биде земен предвид и користен и од договорните органи во другите региони, како и од страна на микропретпријатијата на кои исто така директно се однесуваат дел од препораките.





# РЕЗИМЕ НА ПРЕПОРАКИТЕ

## ▫ **Зголемување на достапноста на документите и на информациите за огласите за јавни набавки**

Договорните органи треба почесто да ги користат следните законски механизми со цел да овозможат поголема информираност на микропретпријатијата за претстојни и тековни огласи за јавни набавки, како и зголемување на ефикасноста на постапките за јавни набавки: 1. Практикување на можноста за објавување на годишните планови за јавни набавки 2. Користење и на дополнителни начини за информирање за огласите објавени на Електронскиот систем за јавни набавки и 3. Почесто објавување на претходни индикативни известувања.

## ▫ **Објавување на тендерската документација на ЕСЈН**

Доколку објавувањето тендерска документација на Интернет (ЕСЈН) стане редовна практика на договорните органи, тогаш ќе се овозможат следните придобивки: заштеда на време и пари на микропретпријатијата поради достапноста на тендерската документација, кратење на роковите за спроведување постапки за набавка на стандардизирани предмети од поголема вредност и автоматско евидентирање на економски оператори кои презеле тендерска документација.

## ▫ **Заради стимулирање на конкуренцијата, неопходно е поставување пропорционални критериуми за учество на микропретпријатијата во постапките за јавни набавки**

Барањето одреден минимален износ на остварен годишен приход од компаниите како услов за учество во постапката за јавна набавка треба да претставува исклучок. Онаму каде што ќе се бара ваков минимален износ тој не треба да биде повисок од трипати од проценетата вредност на набавката, во согласност со меѓународната практика. Критериумите за утврдување на техничко-професионална способност не треба да бидат поставени така што ќе се бара исполнување услови кои не се релевантни и на тој начин да се ограничува конкуренцијата. Банкарските гаранции на понудата не треба да се бараат кај набавките со мала вредност, бидејќи барањето изјава за сериозност на понудата е адекватна замена и заштитен механизам што не предизвикува финансиски издатоци за економските оператори.

## ▫ **Намалување на административниот товар за микропретпријатијата преку барање помалку документи за учество во постапките за јавни набавки**

Барањето преголем број документи во постапки од помала вредност им создава огромен административен товар на микропретпријатијата и ги обесхрабрува за учество во постапките за јавни набавки. Од таа причина, доколку се поставени опционалните услови за учество во постапката

со барање за прибирање понуди, се препорачува договорните органи да го заменат барањето на документите како доказ за исполнување на условите со изјава за исполнување на условите, како што е случајот со изјавата за исполнување на личната способност.

▫ **Почесто користење на можноста за поделба на предметот на набавка на делови (лотови)**

Поделбата на предметот на набавка во повеќе лотови, онаму каде што е можно, ќе го олесни пристапот на микропретпријатијата до поголемите договори за јавни набавки, бидејќи ќе можат самостојно да учествуваат и да ги задоволат бараните количини или специфичниот предмет на набавка на конкретниот дел за кој сакаат да поднесат понуда. Сепак, ова не значи дека договорните органи треба да инсистираат на поделба на секој предмет на набавка.

▫ **Склучување рамковни спогодби со повеќе економски оператори наместо со еден**

Склучувањето рамковни спогодби со повеќе економски оператори, а не само со еден, им дава поголема можност на микропретпријатијата да се натпреваруваат и да склучуваат поединечни договори за јавни набавки.

▫ **Определување разумни рокови за економските оператори за подготовка и за поднесување понуди**

Во голем број ситуации, неопходно е договорните органи да утврдуваат рокови за поднесување понуди во постапките со барање за прибирање понуди кои ќе бидат подолги во однос на законски пропишаните минимални рокови. Со тоа ќе се овозможи поголем број микропретпријатија да подготват и да поднесат понуди, а кај одредени набавки ќе придонесе и за подобар квалитет на понудите.

▫ **Воспоставување редовна и подобрена комуникација и информираност меѓу договорните органи и економските оператори**

За да се оствари подобра информираност, комуникација и доверба меѓу договорните органи и економските оператори, што секако ќе резултира и со поуспешни постапки за јавни набавки, потребно е да се преземат следните чекори: 1. посета на обуки од страна на службениците за јавни набавки и на претставниците на микропретпријатијата, 2. спроведување технички дијалог и за набавки чијашто вредност е пониска од законскиот праг, за кој важи обврска за негово задолжително спроведување, 3. организирање информативни сесии за економски оператори, како за конкретни постапки за јавни набавки, така и редовни годишни средби и 4. доставување детални писмени известувања за причините за избор и отфрлање на понудата.

▫ **Искористување на можностите за олеснет пристап на микропретпријатијата до јавните набавки што им се нудат со прописите за јавни набавки независно од практиката на договорните органи**

Прописите за јавни набавки им овозможуваат на економските оператори да се групираат (здружат) и да се потпрат врз нивната комбинирана економско-финансиска состојба и техничка способност, како и можност да ангажираат подизведувач. Доколку се користат овие можности, тогаш поголем број микропретпријатија ќе ги исполнуваат условите и ќе учествуваат во постапките за јавни набавки.



# ПРЕПОРАКИ

## 1. Зголемување на достапноста на документите и на информациите за оласиите за јавни набавки

Очекувани резултати:

- Микропретпријатијата ќе добијат навремени информации за можностите за учество на тендерите
- Договорните органи ќе ја зголемат транспарентноста и можноста за добивање поквалитетни понуди

### а) Практикување на можноста за јавно објавување на годишниот план за јавни набавки

**Релевантни одредби:** Член 26 од ЗЈН; Правилник за формата, содржината и начинот на изготвување на планот за јавни набавки

**Досегашна практика на ДО од двата региони:** Повеќе од половина договорни органи (54,84%) не го објавуваат јавно својот годишен план за јавни набавки. Овој процент е уште повисок со оглед на тоа што дел од договорните органи (23,52%) посочиле дека го објавуваат годишниот план на веб-страниците на Бирото за јавни набавки и на Министерство за финансии на кои, пак, не постојат јавно познати делови за објавување на плановите за јавните набавки. Притоа, како главни причини за необјавувањето на плановите ги посочуваат: непостоењето законска обврска и честото менување на плановите во текот на годината. Најчести начини за јавно објавување на годишните планови што ги користат преостанатите договорни органи е преку својата веб-страница или во службеното гласило на општината.

Објавувањето на годишниот план за јавни набавки не претставува законска обврска, но објавувањето ќе ѝ овозможи на пошироката јавност и на заинтересираните економски оператори, а пред сè на микропретпријатијата како потенцијални добавувачи, да добијат увид во потребите на договорните органи кои ќе се задоволат преку постапки за јавни набавки. Давањето индикација за тоа што и кога би се набавувало е корисно за бизнис-секторот, иако дел од објавените информации веројатно ќе се променат во текот на годината поради промените во потребите и во буџетите на договорните органи. Затоа, препорачливо е плановите за јавни набавки да се објавуваат на веб-страницата на самиот договорен орган или на веб-страница која е масовно посетувана од лицата во регионот.

## **б) Користење дополнителни начини за промовирање на огласите објавени на ЕСЈН**

**Релевантни одредби:** Членови 51 став (1), 53 и 54 од ЗЈН; Правилник за формата и содржината на огласите и известувањата.

**Досегашна практика на ДО од двата региони:** Покрај законски задолжителните начини на објавување на огласите за јавни набавки, дел од договорните органи користат и други начини на објавување. Притоа, најзастапени се објавувањето на сопствената веб-страница (51,61%) и во службено гласило или во други редовни и периодични публикации на органот (29,03%).

**Мислења на ЕО од двата региони:** Микропретпријатијата навеле дека главни причини за неучество во постапките за јавни набавки се целосната неинформираност како се спроведуваат јавните набавки (41,77%), недоволното познавање на правилата и процедурите за јавни набавки (27,11%), а дел од нив се свесни за постоењето систем за јавни набавки, но досега не добивале покани за учество на постапки со барање за прибирање понуди без објавување оглас (24,88%).

Законска обврска е сите огласи за јавни набавки да се објавуваат на ЕСЈН, а оние за отворена и ограничена постапка и во „Службен весник на РМ“. Сепак, додека неискусните микропретпријатија не создадат навика за пребарување огласи преку ЕСЈН, би било добро информациите за објавените огласи за јавни набавки на ЕСЈН (но и самите огласи преземени од ЕСЈН) да се објавуваат и на други веб-страници (на пример, на веб-страницата на самиот договорен орган или на веб-страница која е масовно посетувана од лицата во регионот), на локалните медиуми и сл.

## в) Почесто објавување на претходни индикативни известувања

**Релевантни одредби:** Член 51 став (1) и член 52 од ЗЈН; Правилник за формата и содржината на огласите и известувањата.

**Досегашна практика на ДО од двата региони:** Поголем број договорни органи никогаш не објавиле претходно индикативно известување (64,51%), а многу мал број објавуваат вакви известувања често (6,45%). Како главна причина за необјавување се посочува немањето потреба од кратење на роковите поради и онака малата вредност на набавките што ги спроведуваат.

Иако објавувањето претходно индикативно известување не претставува законска обврска, сепак неговото користење носи бројни придобивки како за договорните органи, така и за микропретпријатијата. На микропретпријатијата ќе им овозможи навремена подготовка на понудите, особено доколку се работи за набавки каде што е потребно поврзување (вмрежување) на компаниите заради заеднички настап, изработка на детална техничка понуда, прибирање дополнителни потврди и сл. Од друга страна, на договорните органи им овозможува кратење на роковите кај постапките од поголема вредност, во случај кога имаат потреба од брза реализација на набавката. Но, договорните органи не треба да го користат ова известување само во исклучителни случаи (за поголеми и покомплексни тендери), туку и како механизам за известување за помалите набавки, што би било од голема корист за микропретпријатијата. Објавеното индикативно известување не го обврзува договорниот орган да ја спроведе набавката. Од таа причина нема да има никакви негативни последици по договорниот орган доколку, откако го објавил известувањето, се решил да не ја спроведе постапката за јавна набавка.

## 2. Објавување на тендерската документација на ЕСЈН

Очекувани резултати:

- Микропретпријатијата ќе заштедат парични средства и време
- Договорните органи ќе добијат конкурентност и ефикасност на постапките за јавни набавки

**Релевантни одредби:** членови 37 став (3), 56 став (2), 65 став (4) и 75 став (4) од ЗЈН.

**Досегашна практика на ДО од двата региони:** Речиси една третина од договорните органи посочиле дека никогаш не ја објавиле тендерската документација во електронска форма или дека тоа го направиле инцидентно (29,02%), додека, пак, преостанатите договорни органи посочиле дека тендерската документација ја објавуваат на Интернет, но не може да се каже дека тоа го прават редовно (70,98%). Сите наведени причини за необјавување се одраз на непознавањето на технологијата и на можностите што ги нуди таа кога е во прашање поставувањето/преземањето на тендерската документација. Речиси половина од оние договорни органи кои ја објавуваат тендерската документација во хартиена форма, понекогаш или често, наплаќаат надомест за нејзино добивање (48,38%). Причини за наплаќање надомест се: трошоците кои ги имаат поради обемот на документацијата и плаќањата кои ги имаат кон БЈН и кон медиумите во кои го објавуваат огласот.

При објавувањето на огласите, договорните органи поретко ја користат можноста да ја објавуваат тендерската документација во електронска форма која, во согласност со ЗЈН и со искуствата од практиката, носи бројни поволности како за договорните органи, така и за економските оператори.

**Заштеда на парични средства на економските оператори поради бесплатност на тендерската документација.** Договорниот орган може да наплаќа надомест за подигнување на тендерската документација кој смее да ги опфати само трошоците за нејзино умножување и доставување. Тоа значи дека наплаќањето надомест не може да се однесува на тендерска документација објавена во електронска форма, бидејќи нејзиното објавување не е поврзано со трошоци од таква природа (услугата преземање тендерска документација од ЕСЈН е вклучена во годишниот надомест за користење на ЕСЈН). Ова е големо олеснување за економските оператори, особено за микропретпријатијата што нудат производи и услуги за кои често се објавуваат огласи и на кои зачестеното плаќање надомест им претставува сериозен трошок.

**Заштеда на време кај економските оператори.** Преземањето тендерска документација во електронска форма трае буквално неполна минута. Подигнувањето тендерска документација во хартиена форма од просториите на договорниот орган во практиката одзема од неколку часови до неколку денови, особено доколку просториите на договорниот орган и на економскиот оператор се во различни градови. Дополнителна голема предност за економските оператори претставува тоа што образецот на понудата, кој е составен дел од тендерската документација, го имаат и го пополнуваат во електронска форма, особено ако предметот на набавка има многу ставки.

**Кратење на роковите за спроведување на постапките од поголема вредност.** Доколку договорниот орган ја објави целокупната тендерска документација со користење електронски средства, со директен пристап без ограничување за сите економски оператори, тогаш крајниот рок за поднесувањето понуди во постапките за набавки од поголема вредност (отворена и ограничена) може да се скрати за дополнителни 5 дена. Ова е голема поволност при набавката на релативно стандардизирани производи и услуги од повисока вредност (рутински набавки) за кои не е потребна подолга подготовка на понудите. Кратењето на роковите не е можно кај постапките со барање за прибирање понуди, каде што и онака законските рокови се прилично кратки.

**Автоматско евидентирање на сите што презеле тендерска документација.** Доколку тендерската документација се објавува на ЕСЈН, системот овозможува автоматско евидентирање на економскиот оператор кој ја презел тендерската документација. Поточно, системот автоматски испраќа електронска порака до адресата за е-пошта на договорниот орган со наведување на економскиот оператор кој ја презел документацијата.

Со самиот факт што тендерската документација е бесплатна и не мора да се подигнува од просториите на договорниот орган, ќе има зголемено преземање тендерски документи и поголем интерес кај фирмите за учество на тендерите. Квантитетот ќе придонесе за поголем квалитет на понудите и/или значително намалување на цените во фаза на е-аукција во постапките каде што досега немало конкуренција и се плаќало повеќе отколку што изнесуваат просечните пазарни цени.

### **3. Заради стимулирање на конкуренцијата, неопходно е воспоставување пропорционални критериуми за учество на микропретпријатијата во јавни набавки**

Очекувани резултати:

- Погolem број микропретпријатија ќе ги исполнуваат условите за учество и со тоа ќе бидат поттикнати почесто да учествуваат на тендерите
- Договорните органи ќе добијат конкурентност во постапките за јавни набавки

Постојат бројни критериуми преку кои може да се утврдува дали еден економски оператор е способен да ја реализира набавката, како и најразлични документи кои можат да послужат како доказ за исполнување на овие критериуми. На овие критериуми може да се гледа како на услови за еден економски оператор да учествува во постапката. За оние економски оператори кои не ги исполнуваат, тие услови претставуваат бариера за учество во постапките. Затоа, при изборот на критериумите, мора да внимава тие да бидат соодветни на видот на набавката и на нејзината вредност, како и да бидат јасни, недискриминаторски и пропорционални.

Во согласност со ЗЈН, постојат неколку групи критериуми за утврдување на способноста. Притоа личната и професионалната способност се задолжителни за сите постапки чијашто вредност на предметот на набавка е проценета над 5.000 евра. Тоа значи дека договорните органи мора да бараат докази за исполнување на овие критериуми, и тоа од сите понудувачи при поднесувањето на понудите (во случај на отворена и ограничена постапка) или само од избраниот понудувач пред склучување на договорот (во случај на постапка со барање за прибирање понуди). Кај постапките со барање за прибирање понуди за предмет на набавка чија проценета вредност е под 5.000 евра, економските оператори поднесуваат само доказ за вршење професионална дејност. Критериумите за утврдување економско-финансиска и техничка способност не се задолжителни, односно се оставени на избор на договорниот орган дали воопшто ќе ги поставува како услов и што ќе бара.

Критериумите за утврдување економско-финансиска и техничко-професионална способност што ги поставуваат договорните органи, особено во постапките за прибирање понуди со проценета вредност од 5.000 до 20.000/50.000 евра, се често непропорционални и тешко остварливи за микропретпријатијата, и со тоа ја ограничуваат конкуренцијата. Од таа причина, во продолжение се наведени клучните принципи, правила и можности според кои треба да се водат договорните органи при определување на овие критериуми со цел да ја стимулираат конкуренцијата.



## а) Принцип на пропорционалност на критериумите за утврдување економско-финансиска способност на економските оператори

**Релевантни одредби:** членови 144, 149, 150 и 151 од ЗЈН.

**Досегашна практика на ДО од двата региони:** Повеќето договорни органи поставуваат критериуми за утврдување на економско-финансиска состојба на економските оператори, при што бараат само позитивно финансиско работење, но има и такви кои, со цел да изберат реномирана фирма која може финансиски да ја издржи реализацијата на набавката, бараат високи годишни приходи, неколкукратно поголеми од вредноста на набавката.

**Мислења на ЕО од двата региони:** Економските оператори ги наведуваат економско-финансиските и техничките критериуми (12,8%) како едни од главните карактеристики на фаворизирачките и дискриминаторски тендерски документации.

Барањето одреден минимален износ на остварен годишен приход на компаниите како услов за учество во постапка за јавна набавка е донекаде оправдан кај набавките со поголема вредност, особено во градежниот сектор, каде што компаниите кои располагаат со доволно средства се гаранција дека проектот ќе се реализира во согласност со предвидената динамика и квалитет. Доколку се овозможи фирма која има мал обрт на средства да реализира набавка со голема вредност, каде што исплатите се вршат дури по изведба/испорака на одредени целини и количини, може да се случи избраниот понудувач да доцни или воопшто да не ја реализира набавката. Но ваквиот пристап и размислувања не се соодветни кај голем број постапки за јавни набавки, особено кај оние со помала вредност. Неоправдана е убеденоста на договорните органи дека само доколку работат со големи фирми може да бидат сигурни во спроведување на договорот. Кај помалите набавки, ризиците за договорните органи се многу помали и постојат други договорни механизми за заштита. Затоа, акцентот кај овие набавки треба да се стави врз добивање што поголема конкуренција и бенефитите што се остваруваат од постоењето конкуренција.

Тенденциите во ЕУ, како и добрата меѓународна практика во областа на јавните набавки, одат во насока на лимитирање на максималниот износ на годишен приход на фирмата, што може да се постави како услов за учество во постапката. Поточно, во согласност со тенденциите и практиката, договорните органи не може да бараат годишен приход кој е повеќе од трипати повисок од проценетата вредност на набавката. Од таа причина, договорните органи треба да го применуваат принципот на пропорционалност. Лимитирањето на бараниот годишен приход ќе овозможи поголема конкуренција, бидејќи поголем број фирми, особено микропретпријатијата, ќе можат да ги исполнуваат условите за учество.

Исто така, кога договорните органи бараат фирмите да имаат одреден минимален износ на годишен профит, што е поретка практика, треба да се земе предвид колку конкретниот пазар е профитабилен, односно фактот дека можеби играчите на пазарот, поради зголемените трошоци при работењето или инвестициските потфати, работеле со мал профит.

На пример, кога предмет на набавка е канцелариска опрема (мебел) со проценета вредност од 10.000 евра, поставувањето услов за економските оператори да имаат минимален годишен приход од 80.000 евра ги елиминира микропретпријатијата од учество во постапката. Има голем број микропретпријатија со по неколку вработени лица кои изработуваат или продаваат мебел со солиден квалитет и вршат континуирани испораки од помала вредност и на кои ваквиот критериум

ќе им биде пречка да поднесат понуда. Или, пак, кај постапка со барање на прибирање понуди за набавка на изработка на студија чија проценета вредност е 6.000 евра, ирелевантна е висината на годишниот приход на економските оператори.

## **б) Принцип на пропорционалност на критериумите за утврдување техничка способност на економските оператори**

**Релевантни одредби:** членови 144, 152-154 од ЗЈН.

**Досегашна практика на ДО од двата региони:** Повеќето договорни органи поставуваат критериуми за утврдување на техничката способност на економските оператори во зависност од видот, големината и времетраењето на набавката. Причината за поставувањето критериуми која ја наведуваат договорните органи е заштита од склучување договор со човек-фирма или со фирми кои немаат доволен стручен и технички капацитет да ја реализираат набавката.

**Мислења на ЕО од двата региони:** Економските оператори ги наведуваат економско-финансиските и техничките критериуми (12,8%) како едни од главните карактеристики на фаворизирачките и дискриминаторски тендерски документации.

Кога е во прашање техничкиот и професионален капацитет на економските оператори, договорниот орган поставува критериуми кои ќе му овозможат да одлучи дали одреден понудувач го има потребниот капацитет за конкретниот договор. Критериумите не треба да бидат поставени на начин што ќе се бара исполнување ирелевантна работа, за на тој начин да се ограничи конкуренцијата. На пример, барањето да се има искуство стекнато при работата со јавниот сектор и нагласувањето дека само тоа ќе биде земено предвид е нерелевантно и ја ограничува конкуренцијата. Таквиот пристап го затвора пазарот на јавни набавки за нови играчи (новоформирани компании) или, пак, за оние чие искуство е поврзано со други пазари и други субјекти (во претходниот пример, тоа би било искуство во работење со приватен сектор). Или, пак, кај постапка со барање на прибирање понуди за набавка на канцелариски материјали чија проценета вредност е 5.500 евра, ирелевантен е минималниот број на вработени лица или поседувањето сертификат за имплементација на систем за квалитет кај економските оператори.

## **в) Намалување на практиката на барање банкарска гаранција за понудата и гаранција за квалитетно извршување на договорот**

**Досегашна практика на ДО од двата региони:** Речиси половина договорни органи посочиле дека редовно или многу често бараат банкарска гаранција за понудата, додека на останатите договорни органи (45%) барањето гаранција за понудата не им е редовно воспоставена практика, туку оценуваат од постапка до постапка (55%). Овие проценти треба да се читаат внимателно, бидејќи дел од интервјуираните договорни органи кои посочиле дека барањето гаранција им е редовна практика се големи набавувачи, што значи дека бројот на постапките во кои се бара гаранцијата е далеку поголем од оние во кои не се бара. Причината за барањето гаранција за понудата е стравот заснован врз претходните искуства од несериозни и неодговорни економски оператори кои, иако избрани за најповолни, не го потпишуваат договорот. Секој четврти договорен орган редовно или често бара гаранција за квалитетно извршување на договорот, додека останатите  $\frac{3}{4}$  ретко или никогаш досега не барале ваква гаранција. Според договорните органи кои ја бараат, таа им дава заштита во поглед на роковите и квалитетот на изведбата и воопшто, за почитување на договорните обврски, особено кога очекуваат договорот да се склучи по цена многу пониска од просечната пазарна цена.

**Мислења на ЕО од двата региони:** Иако гаранциите не се експлицитно наведени како проблем, сепак тие може да се подведат во двата најчести проблеми со кои се соочуваат економските оператори, а тоа се барањето премногу документи за кои е потребно време и средства да се извадат/подготват (50,4%) и дискриминаторските и фаворизирачки тендерски документации и технички спецификации (31,2%).

Законот дава можност договорните органи да бараат гаранција за понудата, издадена од банка во износ кој не може да биде повисок од 3% од вредноста на понудата, како и можност да бараат гаранција за квалитетно извршување на договорот во износ кој не може да биде повисок од 15% од вредноста на склучениот договор. Од аспект на договорните органи, гаранцијата претставува сигурност дека ќе се потпише договорот со избраниот понудувач, односно дека ќе се реализира набавката во согласност со договорот. Според мислењето на договорните органи, таа е ефикасен механизам на нивна заштита, бидејќи лесно и брзо се активира (се наплатува) за разлика од механизмите утврдени во договорот. Од аспект на економските оператори, гаранциите се еден вид закана дека ќе бидат санкционирани доколку не постапуваат во согласност со законот и договорот. Но, многу позначајно е што банкарските гаранции честопати претставуваат пречка за економските оператори, особено за микропретпријатијата, за учеството во постапките за јавни набавки и дополнителен финансиски товар. Имено, при издавање гаранција, банките на економските оператори им задржуваат (резервираат) финансиски средства и им земаат провизија, суми кои се особено значителни за микропретпријатијата кога гаранцијата, поради бавното одлучување или бирократијата на договорните органи, не се ослободува долго време.

Кај малите набавки гаранциите воопшто не треба да се бараат. Барањето гаранција на понудата не треба да биде по автоматизам во речиси секоја постапка, туку само во исклучителни ситуации и како резултат на претходни согледувања и проценки на ризикот договорот да не биде потпишан или набавката да не биде реализирана според договорот. Гаранциите треба особено да се избегнуваат кога станува збор за конкурентен пазар (се очекуваат голем број понуди), кога набавката е од помала вредност, при еднакратна испорака, на пазари на кои сите понудувачи се реномирани фирми, итн.

Како дополнителна причина зошто треба да се избегнуваат банкарските гаранции е воведувањето на изјавата за сериозност на понудата, која е основа за активирање негативна референца. Преку изјавата за сериозност на понудата договорните органи добија нов заштитен механизам за постигнување на истите цели. Со тоа се губи потребата од барање банкарски гаранции, барем кај набавките од помала вредност.

#### 4. Намалување на административниот товар за микропретпријатијата преку барање помалку документи за учество во процесите за јавни набавки

Очекувани резултати:

- Зголемено учество на микропретпријатијата во постапките за јавни набавки и повеќе време посветено на изработка на суштинските аспекти на понудата
- Зголемена конкуренција и мален број поништени постапки за јавни набавки

**Релевантни одредби:** членови 147 став (2) и (3), 148, 150, 151, 153, 154, 155, 156, 157 и 158 од ЗЈН.

**Мислења на ЕО од двата региони:** Барањето премногу документи (потврди, сертификати) за кои се потребни време и средства да се извадат/подготват е најчест проблем со кој се соочуваат економските оператори при учеството во постапките за јавни набавки, бидејќи е посочен од секое второ микропретпријатие (50,4%).

Како што беше наведено во препораката бр.3, договорните органи се обврзани да ја утврдат личната и професионалната способност на економските оператори. Преку овој процес се проверува дали економските оператори работат во согласност со прописите, дали се предмет на кривични или прекршочни постапки или, пак, се во стечај или постапка на ликвидација, што само по себе значи исклучување на економските оператори од учество во постапката, бидејќи се неспособни за извршување на договорот. Освен тоа, договорните органи можат, но не мораат, да ја утврдуваат подобноста на економските оператори и од аспект на нивната економско-финансиска и техничко-професионална способност. Овие обврски и можности на договорните органи произлегуваат од светската практика, односно од директивите на ЕУ за јавни набавки. Но, директивите за јавни набавки им препуштаат на земјите-членки да ги одредат условите и документите преку кои ќе се врши проверката и ќе се утврдува способноста.

ЗЈН наведува одредени документи преку кои се утврдуваат различните видови способност, но остава можност договорните органи да побараат и други документи и нив да ги прецизираат во тендерската документација. Многу често се случува да се бараат низа документи што ги издаваат други институции и за кои се потребни време и средства да се извадат. На пример, потврди за претходни испораки издадени од клиенти, докази дека економскиот оператор располага со соодветен број вработени лица (M1/M2), потврда за имплементација на систем за квалитет издаден од независни институции и слично.

Микропретпријатијата вообичаено немаат доволни и специјализирани административни капацитети (човечки ресурси) за да одговорат на сите барања во постапките за јавни набавки. Во таа смисла, барањето преголем број документи во постапки од мала вредност придонесуваат за создавање огромен административен товар за микропретпријатијата и ги обесхрабруваат за учество во постапките за јавни набавки. Одржувањето на административните барања на минимум е од суштинско значење.

Од тие причини, се препорачува договорниот орган да процени, кај постапките со барање за прибирање понуди, дали може за условите за учество (критериумите за утврдување економско-финансиска и техничко-професионална способност) кои ги поставил да не ги бара сите документи како доказ за нивното исполнување, туку да ги замени со изјава за исполнување на тие услови. Критериумите за утврдување економско-финансиска и техничко-професионална способност се опционални, така што, доколку веќе се поставени, тогаш би можело на економските оператори да им се олесни подготвувањето на понудата така што од нив ќе се побара да достават изјава за исполнување и на овие услови, како што е и со изјавата за исполнување на лична способност, а единствено избраниот најповолен понудувач ќе мора да ги поднесе сите релевантни оригинални документи. Договорните органи мора да обезбедат ефикасен систем од санкции кои ќе се применуваат во сите случаи каде што избраниот најповолен понудувач не е во состојба да ги достави бараните докази или, пак, кога ќе се утврди дека не исполнува еден или повеќе од бараните услови (изјава за сериозност). Во секој случај, ако избраниот најповолен понудувач не успее да ги поднесе бараните докази, договорот може да му се додели на следниот најповолен понудувач.

## 5. Почесто корисење на можността за поделба на предметот на набавка на делови (лотови)

Очекувани резултати:

- Пристапот на микропретпријатијата во постапките за јавни набавки квантитативно е зголемен, бидејќи големината на лотовите ќе соодветствува на капацитетот на микропретпријатијата
- Зголемена конкуренција, а со тоа и квалитет на понудите, бидејќи лотовите ќе соодветствуваат повеќе со специјализираноста на микропретпријатијата

**Релевантни одредби:** членови 15 и 27 од ЗЈН.

**Досегашна практика на ДО од двата региони:** Дури 58,06% од договорните органи ретко ги делат набавките на лотови, а 16,12% никогаш не направиле ваква поделба. Често ги делат набавките на лотови 25,80%. Договорните органи прават поделба на набавката на лотови најчесто при посспецифичен и пообеман предмет на набавка, при набавки на сродни стоки и услуги или доколку има испорака на различни локации.

Предметот на јавната набавка може да се подели во повеќе посебни делови (лотови), при што понудувачот може да поднесе понуда за еден, за повеќе или за сите делови. Поделбата на предметот на набавка во лотови треба да биде изводлива од аспект на конкретните градежни работи, стоки и услуги што се набавуваат. Поточно, делењето на предметот на набавка треба да се врши само доколку пазарот на предметната набавка е истражен и постои конкуренција. Договорните органи не треба да инсистираат на поделба на секој предмет на набавка, бидејќи може да постигнат и контраефект – нема да се искористи економија од обем (каде што е можно) или ќе се добијат повисоки цени каде што нема конкуренција. Од друга страна, договорните органи не смеат да вршат поделба на договорот за набавка на повеќе посебни договори со пониска вредност со цел да избегнат примена на одредена постапка, како и да ја користат поделбата во делови на начин кој би ги нарушил условите за фер конкуренција.

Поделбата треба да придонесе за самостојно учество на микропретпријатија кои не ги нудат сите барани стоки или услуги, туку само дел од нив. Препорачливи предмети на набавки за кои може да се изврши поделба на делови се: ИКТ опрема, мебел, прехранбени производи, канцелариски производи, градежни зафати од помал обем, занаетчиско-молерски и инсталационски зафати и слично.

## 6. Склучување рамковни договори со повеќе економски оператори наместо со еден

Очекувани резултати:

- Поголем број микропретпријатија ќе бидат вклучени во реализација на договорите
- Договорните органи ќе имаат на располагање повеќе фирми од кои може во кое било време да им биде испорачан предметот на набавката

**Релевантни одредби:** членови 115-120 од ЗЈН.

**Досегашна практика на ДО од двата региони:** Речиси половина од договорните органи (48,38%) ретко склучуваат рамковни спогодби, а никогаш не склучиле 38,71%. Многу често вакви спогодби склучиле само 12,90% од договорните органи. Од оние кои склучиле рамковни спогодби, 35,48% склучиле со еден економски оператор, додека рамковни спогодби со повеќе економски оператори склучиле 16,12% од договорните органи. Доделувањето на поединечниот договор почесто го вршат со повторно прибирање понуди, отколку со примена на „каскаден“ метод.

За договорните органи кои не ги знаат точните количини и динамика на испорака на предметот на набавка, но од претходното искуство знаат дека ќе имаат потреба од предметот на набавката, најповолен начин да ја задоволат таа потреба е преку склучување рамковни спогодби. Рамковните спогодби не го обврзуваат договорниот орган да ја изврши конкретната набавка, односно да склучи поединечен договор со економскиот оператор кој е страна на рамковната спогодба. ЗЈН им нуди на договорните органи можност да склучат рамковна спогодба со еден или со повеќе економски оператори за период од најмногу 3 години. Рамковните спогодби се интересни и битни од аспект на микропретпријатијата. За разлика од класичната постапка за јавна набавка каде што договорниот орган склучува договор со еден добавувач кој треба да ги испорача сите стоки, услуги или работи во одреден период и преку кој може да се фаворизираат поголеми претпријатија, кај рамковните спогодби им се дава поголема можност на микропретпријатијата да се натпреваруваат и да склучуваат договори. Ова особено се однесува на случаите кога рамковната спогодба се склучува со повеќе економски оператори и предметот е поделен на делови.

Од друга страна, постои опасност од ограничување на конкуренцијата со склучување рамковна спогодба, доколку договорниот орган ја склучи со еден економски оператор за максималниот период од 3 години. Тоа би значело дека вратите за тргување ќе бидат затворени за сите останати економски оператори кои работат на конкретниот пазар, и тоа за прилично долг период. Затоа, подобро е, пред сè од аспект на микропретпријатијата, да се склучуваат рамковни спогодби со повеќе економски оператори, при што начинот на кој ќе се доделуваат поединечните договори да биде преку организирање „мини тендери“ со страните на рамковната спогодба. Доколку овој начин не е можен од разни причини, тогаш применетиот начин да биде што е можно пофер, недискриминаторски и да овозможи поголем дел од микропретпријатијата да „добијат парче од колачот“.

## 7. Ойределување разумни рокови за економскиџе ойерашори за ойдоошовка и за ойоднесување ойонуди

Очекувани резултати:

- Микропретпријатијата учествуваат на поголем број постапки за јавни набавки со поквалитетно изработени понуди
- Договорните органи добиваат поголем број понуди и време за правилна евалуација на понудите

**Релевантни одредби:** членови 38 став (2), 65, 66, 69, 70, 75, 76, 100 став (3), 108 став (1), 131 од ЗЈН.

**Мислења на ЕО од двата региони:** Како проблем со кој се соочуваат е и краткиот рок кој е даден за подготовка и за доставување на понудите (21,6%).

ЗЈН пропишува рокови за поднесување понуди за секој вид постапка за јавна набавка. Притоа законот ги определува минималните рокови, а договорниот орган може во тендерската документација да определи и подолги рокови. Во принцип, роковите се подолги кај постапките од поголема вредност, додека кај постапките со барање за прибирање понуди, кои се од помала вредност, пропишани се пократки рокови, кои со последните измени и дополнувања на ЗЈН се дополнително скратени.

Микропретпријатијата најчесто учествуваат токму на постапките со барање за прибирање понуди, каде што минималните законски рокови за поднесувањето понуда од денот на објавувањето на огласот се 10 дена, во случај кога проценетата вредност на предметот на набавка е повисока од 5.000 евра, односно 5 дена, во случај кога проценетата вредност на предметот на набавка е пониска од 5.000 евра. Во поголем број случаи, предметот на овие набавки е едноставен и не е потребна долга подготовка на понудите. Сепак, не е мал бројот на постапките во кои, поради специфичноста на набавката, на микропретпријатијата им е потребно повеќе време од минималниот законски рок за да ја подготват и да ја поднесат понудата. Ова е случај особено кога:

- понудите не можат да се изготват без посета на локација или кога договорниот орган не е во можност да ја достави тендерската документација или одговорот на доставените барања за појаснувања во временските рокови утврдени со ЗЈН (во овие случаи договорните органи се законски обврзани да ги продолжат првично дадените рокови),
- предметот на набавка има многу ставки или делови и се очекува здружување на економските оператори,
- се бараат многу потврди како доказ за утврдување на способноста на економските оператори,
- критериум за избор е економски најповолната понуда, односно од економските оператори се бара да достават предлози за методологии, технички решенија и слично,



- тендерската документација не се објавува на Интернет, туку може да се добие исклучиво во хартиена форма од просториите на договорниот орган,
- се очекува на комисијата да ѝ биде потребно подолго време за да ја изврши евалуацијата на понудите (рокот за донесување одлука не смее да биде подолг од периодот што бил даден за поднесување на понуди).

Од овие причини, препорачливо е пред објавувањето на огласот, договорниот орган да оцени дали постои некоја од горенаведените ситуации и да утврди рок за поднесување на понудите кој ќе биде подолг во однос на законски пропишаниот минимален рок (на пример, наместо 5 дена да изнесува 8-10 дена). Со тоа ќе се овозможи поголем број фирми да подготват и да поднесат понуди, а во случаите каде што се бара разработка и поднесување одреден предлог-дизајн, методологија, стручен тим или слично, ќе придонесе и за подобар квалитет на понудите.

Од друга страна, и микропретпријатијата не треба да ги поднесуваат понудите во последен миг, како што честопати се случува во практиката. Особено доколку понудата ја имаат уште претходно подготвено, но чекаат до последен момент со поднесувањето поради страв дека нејзината содржина може да ѝ биде откриена на конкуренцијата пред истекот на рокот за поднесување понуди. Во ЗЈН има јасна обврска за договорните органи да обезбедат содржината на понудите да остане доверлива до датумот на нивното отворање, што во случај на е-набавките е и технички овозможено.

## 8. Воспоставување редовна и подобрена комуникација и информирааност меѓу договорниште органи и економскиште оператори

Очекувани резултати:

- Микропретпријатијата подобро ги разбираат постапките за јавни набавки и имаат поголема доверба во системот за јавни набавки и во работењето на договорниот орган во тој контекст
- Намален број неуспешни постапки за јавни набавки и зголемена транспарентност во работењето на договорните органи

### а) Посета на обуки од страна на службениците за јавни набавки и на претставниците на микропретпријатијата

**Релевантни одредби:** 14-а од ЗЈН.

**Мислења на ЕО од двата региони:** Речиси на секое петто микропретпријатие учеството во постапки кои целосно се спроведуваат во електронска форма (е-набавки) им е премногу сложено (18,4%). Најголем број микропретпријатија се изјасниле дека би сакале да добијат бесплатна стручна помош за учество во конкретна постапка за јавна набавка (63,06%), нешто помал број дека се заинтересирани за учество на краткотрајни информативни сесии за јавни набавки (39,20%) и на циклус обуки за јавни набавки (32,95%).

Недостигот од доволни, релевантни и јасни информации во огласот и во тендерските документации на економските оператори им отежува да ги разберат потребите на договорниот орган и да состават адекватна понуда. Исто така, спроведувањето на постапките за јавни набавки со користење на електронски средства (е-набавки) и е-аукции сè уште може да се третираат како новина за кои економските оператори, особено оние помалку искусните во кои спаѓаат и микропретпријатијата, потребно е да стекнат знаења и способности за учество во нив. Овие проблеми може да се решат преку постојани обуки и давање совети и насоки.

Претставници на договорните органи треба да ги посетуваат обуките за јавни набавки, а особено доколку доаѓаат од договорни органи со помал обем на јавни набавки или ако станува збор за понеискусни службеници или членови на комисии за јавни набавки. Посебен акцент на овие обуки треба да биде ставен врз механизмите кои им стојат на располагање на договорните органи за да им овозможат полесен пристап на микропретпријатијата до јавните набавки.

Со оглед на недоволната вклученост на микропретпријатијата во јавните набавки, како и на нивните укажувања дека им е потребна обука за јавните набавки, претставниците на микропретпријатијата задолжително треба да ги посетуваат обуките за јавни набавки, во која било форма и организација да се јавуваат. Акцентот на обуките за микропретпријатијата треба да биде ставен врз оние делови од ЗЈН кои се однесуваат на начините на: пребарувањето огласи, подготвување на понудите, комуникација со договорните органи, утврдување (документи за) лична, професионална, економско-финансиска и техничка способност, како и начин на учество во е-набавките и е-аукции.

## **б) Спроведување технички дијалог кај предмети на набавка чијашто вредност е пониска од законски задолжителната**

**Релевантни одредби:** член 43 од ЗЈН.

**Мислења на ЕО од двата региони:** Во рамките на еден од најпосочуваните проблеми - дискриминаторските и фаворизирачки тендерски документации и технички спецификации - наведени се и специфични проблеми, како што се нејасната спецификација на предметот на набавка (14,4%) и нејасните услови за учество (12,8%).

Со измените и дополнувањата на ЗЈН се вовеле техничкиот дијалог кој претставува организирана форма на дијалог помеѓу договорните органи и заинтересираните економски оператори во врска со нацрт-техничката спецификација на предметот што ќе се набавува. Техничкиот дијалог задолжително се спроведува за набавките од поголема вредност (над 130.000 евра), а е опционален кај помалите набавки. Сепак, многу често, и кај помалите набавки се јавува специфичен предмет на набавка за кој кај договорниот орган не постои доволно знаење или, пак, постојат различни ставови во врска со неговиот опис. Во таков случај, размислувањата, идеите и советите од стручната јавност (особено искусните и иновативни економски оператори) може да дадат значаен придонес за изработка на издржлива техничка спецификација.

Затоа, се препорачува и за таквите набавки договорните органи да спроведуваат технички дијалог, кој иако навидум одзема дополнително време во спроведувањето на постапката, сепак ќе ја намали можноста од поништување на постапката според следниве основи: 1. не е поднесена ниту една понуда или ниту една прифатлива или соодветна понуда, 2. поднесени се прифатливи понуди кои не можат да се споредат поради различниот пристап во техничките или финансиските понуди и 3. договорниот орган оцени дека тендерската документација содржи битни пропусти или недостатоци, до моментот на отворање на понудите. Исто така, добро изработената техничка спецификација ќе ги намали или целосно ќе ги елиминира недоразбирањата кои се јавуваат при реализација на договорот, а кои се резултат на различно поимање на описот на предметот на набавката даден во техничката спецификација.

### **в) Организирање информативни сесии за економски оператори**

Добрата светска практика во областа на јавните набавки укажува на потребата од организирање информативни сесии со потенцијалните понудувачи заради разјаснување на прашањата кои ги имаат во врска со објавениот оглас за јавна набавка. Оваа можност особено се практикува кога се работи за обемна тендерска документација и техничка спецификација, но и кога е потребно да се анимираат неодлучните економски оператори и оние кои слабо ги познаваат правилата за јавни набавки. Преку ваквите средби, на ефикасен начин се врши појаснување и одговарање на прашањата кои, доколку не би се организирала средбата, со сигурност би пристигнале во голем број по редовниот начин на поставување прашања.

Освен информативните сесии организирани за конкретни огласи за јавни набавки, договорните органи треба да организираат редовни годишни информативни сесии преку кои ќе ја зголемат транспарентноста и ќе ја подобрат информираноста на економските оператори. Овие средби би можеле да се организираат на почетокот на годината или кога претстои период на пофреквентно објавување огласи. Оние договорни органи што имаат поголем обем на јавни набавки би можеле да ги организираат овие средби и почесто. На сесиите може да се презентира годишниот план за јавни набавки, како и специфичности поврзани со правилата за учество во постапките за јавни набавки (на

пример, совети и инструкции од договорни органи заради коригирање на честите грешки кои ги прават економските оператори).

#### г) Доставување детални писмени известувања за причините за избор и отфрлање на понудата

**Релевантни одредби:** членови 167 и 168 од ЗЈН; Правилник за формата и содржината на известувањето за донесената одлука.

Покрај обезбедувањето лесен пристап до сите релевантни информации за бизнис-можностите, давањето повратен одговор на економските оператори кои учествуваат во процедурата на доделување договори е исто така од суштинско значење. Со цел да се подготви за наредните учества во постапки за јавни набавки, за понудувачот е од голема помош да согледа кои аспекти од неговата понуда се сметале за силни адути од страна на договорниот орган, а кои биле слабостите.

За таа цел, БЈН изработи обрасци за различните видови известувања (за избор на најповолна понуда, за неизбор на најповолна понуда, за отфрлање понуда), во кои се дадени и детални инструкции како да се пополнат. Затоа, се препорачува договорните органи да ги користат овие обрасци, со соодветни приспособувања кон специфичноста на постапката. Освен придобивката за понудувачите, и самите договорни органи ќе ја намалат можноста од вложување жалби и ќе ја зголемат транспарентноста.

## **9. Искористување на можностите за олеснет пристап на микропретпријатијата во јавните набавки, што им се нудат со приклучок за јавни набавки независно од практикаста на договорните органи**

Очекувани резултати:

- Исполнување на условите за учество и зголемено учество на микропретпријатијата во постапките за јавни набавки
- Поголема конкуренција и квалитет на добиените понуди

**Релевантни одредби:** членови 40, 41, 45, 46, 151 и 154 од ЗЈН.

### **а) Искористување на можноста економските оператори да се групираат (здружат) и да се потпрат врз нивната комбинирана економско-финансиска состојба и техничка способност**

ЗЈН му овозможува на економскиот оператор да се здружи со други економски оператори и така здружени да поднесат групна понуда во постапка за јавна набавка. Освен тоа, ЗЈН му овозможува на економскиот оператор да се потпре врз економските и финансиските капацитети и врз техничките способности на други компании, без оглед на правната природа на врските кои ги има со нив, со цел да докаже дека го задоволува нивото на капацитет или способност кои се бараат од страна на договорниот орган. И покрај ова, економскиот оператор мора да докаже дека ќе ги има на свое располагање ресурсите потребни за изведување на договорот.

Освен исполнувањето на условите за учество, здружувањето ќе им овозможи на економските оператори да се јавуваат на постапки во кои се бара испорака на поголеми количини од предметот на набавката или, пак, се работи за различни ставки и делови за кои, доколку микропретпријатието треба самостојно да настапи, нема да биде во можност да ги испорача/изведе.

### **б) Користење на можноста за ангажирање подизведувач**

Идеална ситуација за економските оператори е кога тие самите ќе ги добијат договорите, бидејќи економските оператори обично гледаат на можностите за подизведување како договори кои нудат помал профит. Меѓутоа, во случаите на големи договори, каде што микропретпријатијата не се во позиција да бидат примарен изведувач или заеднички да наднаваат со други микропретпријатија, подизведувањето сепак може да им понуди добри можности, особено онаму каде што микропретпријатијата може да дадат дополнителна вредност во облик на специјализирани или иновативни производи или услуги.

