

ШТА СУ НАМЕШТЕНЕ ИЛИ ЛАЖИРАНЕ ПОНУДЕ

Намештене или лажирани понуде последица су договора међу понуђачима да елиминишу конкуренцију у процесу јавне набавке, а самим тим и фер цену. Понуђачи могу на многе начине да елиминишу конкуренцију, као нпр:

- конкуренти се договоре да поднесу неконкурентску понуду – понуду у којој је цена веома висока, а што искључује могућност да буде изабрана као најповољнија или садржи услове који су за наручиоца неприхватљиви;
- конкуренти се договоре да не поднесу понуду или да поднесу, али да је повуку пре разматрања, или пре закључења уговора или оквирног споразума;
- конкуренти се договоре да поднесу понуду само у одређеном географском подручју или само одређеним наручиоцима;
- конкуренти се договоре да поднесу понуде само за одређене партије;
- конкуренти се договоре да дају заједничку понуду, иако могу заједнички наступити на јавној набавци.

Иако стратегије коју користе понуђачи који се договарају могу бити различите, свим је заједничко то што се конкуренти у ствари договарају да елиминишу конкуренцију како би набавна цена била виша и наручилац платио више него у условима фер конкуренције.



ДИЗАЈНИРАЊЕ ЈАВНИХ НАБАВКИ

Како би се јавном набавком постигло највише за уложени новац пореских обвезника, неопходно је да се оне дизајнирају у складу са следећом стратегијом:

- а** посматрање тржишта која су подложна намештеним понудама;
- б** претходно упознавање са тржиштем набавки;
- в** оснаживање што већег броја потенцијалних понуђача да поднесу понуде;
- г** постављање јасних захтева и омогућавање непредвидљивости;
- д** ограничавање комуникације између понуђача;
- ђ** утврђивање јасних критеријума за доделу уговора;
- е** обезбеђење усавршавања службеника за јавне набавке на теме везане за намештене понуде.

САНКЦИЈЕ

За рестриктивне споразуме из члана 10. став 1. и 2. тачка 1) и 5) Закона о заштити конкуренције у које спада и намештена понуда прописана је обавезе плаћања новчаног износа у висини највише 10 одсто од укупног годишњег прихода оствареног на територији Републике Србије и обрачунатог у складу са чланом 7. овог закона.

Како пријавити намештену понуду или учешће у намештеној понуди Комисији за заштиту конкуренције

Ако сте као службеник за јавне набавке, незадовољни понуђач или треће лице сазнали за сумњиве околности које указују на намештену понуду пријавите то Комисији за заштиту конкуренције Републике Србије. Уколико желите да останете анонимни позовите Комисију за заштиту конкуренције на број +381(0) 3811911, где ћете добити даља упутства о начину пријављивања и заштити идентитета.

Уколико сте учесник у намештеној понуди пријавите се Комисији са позивом на одредбе члана 69. Закона о заштити конкуренције које вам омогућавају имунитет од изрицања мере заштите конкуренције или умањење мере у складу са одредбама наведеног члана, можете се јавити Комисији на број +381(0) 3811948. Ближе упутство о начину пријављивања по овом основу налази се на интернет страници Комисије – www.kzk.gov.rs.



РЕПУБЛИКА СРБИЈА
КОМИСИЈА ЗА ЗАШТИТУ КОНКУРЕНЦИЈЕ
САВСКА УЛИЦА 25/IV, БЕОГРАД • +381 (0)11 3811 911
OFFICE@KZK.GOV.RS • WWW.KZK.GOV.RS

ПОСТИЗАЊЕ НАЈБОЉЕ ЦЕНЕ ЗА УЛОЖЕН НОВАЦ ГРАЂАНА

Примарни циљ ефективне политике јавних набавки јесте да се прибаве најквалитетније робе или услуге, по најнижој могућој цени, односно да се постигне најбоља вредност за уложен новац пореских обвезника. Снажна конкуренција између добављача помаже да се реализује овај циљ.

Намештене или лажирани понуде на јавним тендерима представљају једну од најтежих повреда конкуренције. Учесници на тржишту често наступају на јавним тендерима заједнички, односно тајно договарају наступ пре подношења понуде, чији је циљ да се повећа цена производа или услуге, односно смањи квалитет испорученог, подели тржиште или на други начин утиче на коначан избор наручиоца.

Како јавне набавке у високом проценту учествују у бруто домаћем производу Републике Србије, веома је важно препознати и спречити сваки вид њиховог намештања или лажирања.

Намештање понуда се дешава широм света, у свим привредним гранама и околностима, Искуства показују да процеси лажирања понуда некада трају деценијама, при чему утичу на разна тржишта. При свакој појави намештених понуда у процесу јавних набавки наноси се веома велика штета пореским обвезницима и плаћа се више него што је фер цена, што је на штету целог друштва.



НАМЕШТЕНЕ ИЛИ ЛАЖИРАНЕ ПОНУДЕ У ПОСТУПЦИМА ЈАВНИХ НАБАВКИ

КАКО ИХ ПРЕПОЗНАТИ И СПРЕЧИТИ

а Тржишта која су подложна намештеним понудама

Постојање посебних одлика одређених сектора или одређених производа подстиче или олакшава намештање понуда, што би требало узети у обзир код дизајнирања конкурсне документације.

Мали број понуђача – што је мањи број понуђача већа је могућност договора око намештања понуде. Уколико исти понуђачи учествују у поновљеним јавним набавкама лакше се постиже договор.

Отежан улазак на тржиште – тржишта са малим бројем учесника су подложнија договорима учесника о наступу на тендерима. Уколико на тржишту има само неколико учесника, а улазак на тржишту је отежан, јер захтева велике трошкове, изазива потешкоће или је прилично спор, сматра се да постоји заштитна баријера која помаже намештању понуда.

Стандардизовани или једноставни производи односно хомогени производи – шансе за договор су много веће уколико је производ или услуга која се набавља стандардизована и не мења се током времена или је у питању хомогени производ који је исти или веома сличан у погледу карактеристика, квалитета и сл.

б Претходно упознавање са тржиштем набавки

Прикупљање информација о врстама производа или услуга доступних на тржишту који задовољавају захтеве наручиоца, о потенцијалним добављачима тих производа, односно даваоцима услуга, о ценама, укључујући и цене у другим географским подручјима или ценама за сличне производе најбољи је начин на који одговорна лица за набавке могу да осмисле поступак набавке, како би за дати новац добили најбољу могућу вредност.

Сазнање о ценама које су понуђене у претходној јавној набавци за исти или сличан производ, као и друге заједничке околности недавне јавне набавке помажу службенику за јавне набавке да препозна шта би било прихватљиво, а шта не.



в Подстицање већег броја потенцијалних понуђача да подносе понуде

Дизајнирање јавних набавки би требало да иде у правцу подстицања што већег броја понуђача да одговоре на позив за учешће на тендеру чиме се смањују шансе за намештене понуде. Услови за подношење понуда треба да буду добро одмерени тако да не одбијају понуде квалификованих и поузданих понуђача. Непотребна ограничења о величини понуђача, њиховој природи или структури могу да смање њихов број. Понуђаче обесхрабрује подношење понуда, уколико су трошкови припремања понуда високи.

У циљу смањења трошкова понуда треба предузети следеће:

- не мењати форму понуда ако није неопходно;
- не захтевати информације које нису од користи;
- одредити одговарајуће време за припрему понуда;
- користити електронске понуде ако је то могуће;
- омогућити што је више могуће партија на јавној набавци.

Додатно, треба омогућити учешће малим и средњим предузећима да се надмећу за одређене партије, уколико не могу за уговор у целини.

г Постављање јасних захтева и омогућавање непредвидљивости

Препоручује се да карактеристике производа и услуга буду дефинисане у смислу функционалних перформанси, пре него да се означе референце специфичног производа. Трало би дозволити алтернативне или иновативне изворе снабдевања што примену стратегије неамештених понуда може значајно да отежа. Јасни захтеви могу да олакшају учесницима на тржишту да разумеју шта се од њих очекује, што може да охрабри и додатне учеснике на тржишту да поднесу понуду.

Већи степен предвидљивости и непроменљиве количине могу олакшати тајне договоре. Због тога је важно да се понекад обавља набавка заједно са другим наручиоцима.



д Ограничавање комуникације између понуђача

За намештене понуде неопходно је да понуђачи не комуницирају међусобно. Ако је јавна набавка тако дизајнирана да отежава потенцијалним понуђачим да идентификују своје конкуренте, реализовање намештене понуде постаје много теже. С тим у вези, добро би било предузети следеће:

- избегавати да се заинтересовани понуђачи сретну у предтендерском поступку;
- дозволити подношење понуда мејлом или електронски;
- чувати идентитет понуђача, односно радије користити бројеве него их идентификовати по називу;
- предвидети обавезу понуђача да потпишу изјаву о независно утврђеној понуди у којој понуђач изјављује да понуда коју подноси није намештена на начин да је дошло до неодговарајуће комуникације између конкурентата, да није откривена понуђена цена или да није подстицао на договор. Ова изјава подсећа понуђаче на њихову обавезу да се не договарају. Такође, у изјави може бити наглашена санкција за намештене понуде. Лажна изјава о независној понуди може бити предмет кривичног поступка.

е Критеријуми за доделу уговора

Могућност за намештене понуде се повећава уколико је мали број потенцијалних понуђача. Због тога је одлука о томе које критеријуме применити важна не само за поступак јавних набавки у току већ и за одржавање одређеног броја потенцијалних кредибилних понуђача са континуираним интересом да учествују на будућим тендерима. С тим у вези је и избегавање давања повлашћеног статуса појединим групама или категоријама понуђача и нефаворизовање учесника на тржишту чији су уговори о јавним набавкама у току, што ће подстаћи мала и средња предузећа да учествују. Препоручује се да се изјава ауторизације постаља као услов само када се набављају добра чији недостатак може нанети знатну штету, и који се не може накнадно прибавити у кратком року.

е Обезбедити усавршавање службеника за јавне набавке о намештеним понудама

Одговарајући тренинг ће помоћи службеницима за јавне набавке да адекватније дизајнирају јавне набавке како би биле мање подложне намештању понуда. Развијање базе података о резултатима претходних и актуелних тендера помаже да се уоче потенцијални проблеми и брзо исправе. Неформални интервјуи са понуђачима који су престали да учествују у јавним набавкама или који нису били успешни у већем броју набавки може да помогне да се идентификује проблем у дизајнирању јавних набавки.

КАКО ПРЕПОЗНАТИ НАМЕШТЕНЕ ПОНУДЕ

Намештене понуде се препознају по одређеним сумњивим околностима као што су:

- увек исти понуђач даје најнижу понуду;
- одређени понуђачи учествују само на одређеним географским подручјима;
- понуђач који се редовно јавља на тендере не учествује у јавној набавци за коју се очекује да је поднесе;
- неочекивано и изненадно повлачење понуде;
- изабрани понуђач којем је додељен уговор унајмљује подизвођача који је један од оних који нису победили;
- изабрани понуђач којем је додељен уговор не прихвата да закључи уговор, али се касније појављује као подизвођач;
- идентичне штампарске грешке или исти рукопис у понудама поднетим од стране различитих привредних друштва;
- документација различитих привредних друштва је поднета са истог броја факса или из исте поште;
- понуде различитих понуђача садрже значајан број идентичних процена трошкова или идентичне грешке у калкулацији цена;
- велика разлика у цени понуђача који је изабрани понуђач и осталих понуђача
- један понуђач подноси понуду за више понуђача;
- понуђач је учесник на тржишту за којег се основано претпоставља да не може успешно да испуни уговор.

ЗАЈЕДНИЧКЕ ПОНУДЕ

Понуду може поднети група понуђача и понуда се може поднети са подизвођачем у складу са одредбом чл 80. и 81. Закона о јавним набавкама. Са становишта правила о заштити конкуренције није дозвољена свака заједничка понуда или понуда са подизвођачем. У складу са одредбом члана 10. Закона о заштити конкуренције споразум ученика на тржишту који су конкуренти о одређивању цена јесте рестриктивни споразум који је забрањен и ништав.

Неће се сматрати рестриктивним споразумима из члана 10. став 1. Закона о заштити конкуренције споразуми о заједничком учешћу у поступцима јавних набавки закључени између учесника на тржишту:

- који нису конкуренти у смислу Закона о заштити конкуренције или
- који се у смислу одредби члана 5. Закона о заштити конкуренције сматрају повезаним учесницима на тржишту или
- који јесу конкуренти у смислу Закона о заштити конкуренције, али под условом:

(1) да ниједан од учесника у споразуму није могао самостално учествовати у поступку јавне набавке у складу са условима из конкурсне документације;

(2) да ниједан део учесника у споразуму није могао учествовати у поступку јавне набавке подношењем посебне заједничке понуде;

(3) да је размена пословно осетљивих информација између конкурентата ограничена на предметни поступак јавне набавке и да се односи само на информације неопходне за састављање понуде и реализацију уговора који је евентуално додељен у поступку јавне набавке;

(4) да споразум не садржи одредбе о забрани конкуренције, којима се ограничава или спречава надметање учесника у споразуму у другим поступцима јавних набавки, било да наступају самостално, као чланови групе или као чланови подизвођачке групе.

Неће се сматрати рестриктивним споразумима, из члана 10. став 1. Закона о заштити конкуренције, ни споразуми о заједничком учешћу у поступцима јавних набавки у којима само један од учесника у споразуму може поднети самосталну понуду, а коме се остали учесници придружују ради стицања неопходних референци и know-how. Неопходан услов је да учесници у споразуму, који се придружују, не могу учествовати у поступку јавне набавке подношењем заједничке понуде.

Споразуми о заједничком учешћу у поступцима јавних набавки који не испуњавају претходно побројане услове представљају рестриктивне споразуме у смислу члана 10. став 1. Закона о заштити конкуренције, а уговорним странама, у складу са чланом 12. Закона о заштити конкуренције, преостаје могућност подношења захтева за појединачно изузеће од забране. Појединачно изузеће рестриктивног споразума од забране може бити одобрено у случајевима кумулативног испуњења услова из члана 11. Закона о заштити конкуренције.