



SIGMA

Creating Change Together



A joint initiative of the OECD and the EU,
principally financed by the EU

Насоки за избор на економски најповолна понуда

Подготвени од СИГМА на барање на Бирото за јавни набавки
на Северна Македонија

Мај, 2019 година

Содржина

ДЕЛ А	4
1. Вовед	4
1.1. Услови и критериуми	4
2. Одредби од законодавството	5
2.1. Објавување на критериумите	5
2.2. Одредување на важноста на критериумите	6
2.3. Примена на критериуми кои може да се проверат	6
2.4. Критериуми поврзани со предметот	6
2.5. Забрана на критериуми за веродостојноста на економскиот оператор	7
3. Стратегии за избор на најдобра понуда	7
3.1. Минимизирање на трошоците	7
3.2. Најдобар однос помеѓу цената и квалитетот	8
3.3. Највисок квалитет	9
4. Видови критериуми	9
4.1. Економски критериуми	10
4.2. Квалитативни критериуми	12
4.3. Критериуми за одговорен развој	17
4.4. Договорни критериуми	18
5. Основата за евалуацијата на понудите. Непристрасност и објективност.	18
5.1 Изјави од понудувачите	19
5.2 Технички податоци	19
5.3 Производ за презентација	19
5.4 Слични производи	19
5.5 Мостри	19
5.6 Испит	19
5.7 Непристрасност и објективност	20
6. Видови критериуми според степенот на прецизност	20
6.1. Евалуација на понудите со мерливи критериуми.	21
6.2. Евалуација на понудите со немерливи критериуми.	27
7. Правила за евалуацијата на понудите	29
7.1. Релативни методи на бодување	29
7.2. Апсолутни методи на бодување	29
8. Избор на критериуми и нивните коефициенти	30
9. Пазарна средина	33

10. Резиме – десет чекори.....	34
ДЕЛ Б	35
Критериуми за евалуација на понуди во инвестицискиот процес	35
1. Критериуми за оценување понуди за проектантски услуги.....	35
2. Критериуми за оценување понуди за градежни работи	39
3. Критериуми за оценување понуди за услуги за надзор врз работата на инвеститорите.....	44
Критериуми за евалуација на понуди за договори за јавна набавка на услуги	48
4. Критериуми за евалуација на понуди за ИТ услуги.....	48
5. Критериуми за оценување понуди за услуги за чистење	51
6. Критериуми за оценување понуди за услуги за превоз	53
7. Критериуми за оценување понуди за услуги за собирање отпад	55
8. Критериуми за евалуација на понуди за осигурителни услуги	56
9. Критериуми за оценување понуди за банкарски услуги	57
10. Критериуми за евалуација на понуди за услуги за преведување.....	60
11. Критериуми за оценување понуди за отстранување производи кои содржат азбест. ..	61
Критериуми за оценување понуди за испораки	65
12. Критериуми за оценување понуди за набавка на компјутерска опрема (преносливи компјутери)	65
13. Критериуми за оценување понуди за изнајмување / закуп на повеќефункционални уреди (печатач, машина за фотокопирање, скенер).....	70
14. Критериуми за оценување понудите за набавка на мебел.....	74

ДЕЛ А

1. Вовед

Доделувањето на договорите за јавни набавки од страна или во име на органите на земјите-членки мора да биде во согласност со начелата од Договорот за функционирањето на Европската унија (ДФЕУ), а особено слободното движење на стоки, слободата на основање и слободата на обезбедување услуги, како и начелата кои произлегуваат од тоа, како што се еднаков третман, недискриминација, заемно признавање, пропорционалност и транспарентност (ст. 1 од преамбулата на Директива 2014/24/ЕУ на Европскиот парламент и на Советот за јавни набавки и за укинување на Директива 2004/18/ЕЗ во понатамошниот текст: Директивата).

Овие начела детално се спроведуваат преку прописите во областа на јавните набавки (директивите и нивните имплементации на национално ниво), кои се наменети да ги заштитат правата на економските оператори за пристап до јавните набавки. Прописите им оставаат слобода на договорните органи во многу аспекти кај подготвувањето и спроведувањето на одредена постапка за јавна набавка. Договорниот орган може да ја формулира тендерската документација на различни начини, приспособувајќи ја на конкретните околности и нивните потреби. Секогаш мора да се има предвид дека ефектот кој треба да се постигне е соодветно извршување на договорот во најдобрите можни пазарни услови.

Најважните информации кои треба да бидат наведени во тендерската документација се:

- опис на предметот,
- основите за исклучување и критериумите за утврдување на способноста,
- критериумите за доделување на договорот,
- договорот.

Еден од најважните фактори за успешност се критериумите за доделување на договорот.

1.1. Услови и критериуми

Условите за економските оператори се утврдени на два начина: како услови (обврски) кои мора да бидат исполнети и преференции кои може да бидат исполнети во различен степен.

Постојат неколку вида услови (обврски):

- основи за исклучување и услови за учество изразени како минимално ниво на способност,
- обврзувачки барања за предметот, на пример, квалитативни стандарди, технички спецификации, услови за извршување на договорот,
- задолжителни формални барања.

Во секој случај, евалуацијата на усогласеноста со условите се врши користејќи го методот 0-1, исполнува/не исполнува.

Вториот начин е да се дефинираат барањата како преференции користејќи критериуми за евалуација на понудите. Тоа овозможува да се утврди до кој степен е исполнето барањето.

Иако условите и критериумите се различни конвенции, тие се надополнуваат и зависат едни од други. Обично, критериумите не ги заменуваат условите туку ги дополнуваат. Вистинското прашање не е кој услов или критериум туку на кое ниво да се постави условот и дали да се дополни со критериум или не. Може да посочите неколку општи корелации:

- Колку подобро договорниот орган може да ги дефинира своите потреби, толку повеќе барањата може да се постават како услови.
- Колку попрецизно се дефинираат условите, толку е помала потребата да се користат технички, квалитативни критериуми или толку помала е нивната важност.
- Колку се повисоки барањата, толку поголема е опасноста условите да ги нарушат начелата на лојална конкуренција. Тоа може да се реши со користење на критериуми за формулирање на барањата.

Примената на критериуми за евалуација – наспроти услови – ја проширува конкуренцијата без да го жртвува посакуваниот квалитет. Удвојувањето на условите може да ја ограничи конкурентноста во постапката. Тоа ги лишува економските оператори од поднесување понуда ако не исполнуваат и само еден од условите. Затоа договорниот орган, по првичното запишување на барањата, треба да се запраша дали сите тие барања се неопходни, односно дали некои од нив се посакувани, но не се неопходни. Непотребните барања треба да бидат отстранети од описот на предметот. Меѓутоа, не треба да се заборават туку да се формулираат во облик на критериуми за доделување на договорот. Соодветното утврдување на критериумите и нивните коефициенти води кон намалување на условите. Тоа овозможува да се избере понудата која обезбедува најдобра рамнотежа меѓу цената и квалитетот.

Користејќи ги критериумите за оценување на понудите, договорниот орган ги известува економските оператори за своите преференции. Задачата на економските оператори е да поднесат понуда која има најголема шанса да биде избрана и која одговара на потребите на договорниот орган. Всушност, јасното дефинирање на критериумите е во најдобар интерес на договорниот орган. Само тогаш економскиот оператор може да понуди оптимално решение. „Договорните органи треба да бидат охрабрани да избираат критериуми за доделување на договорот кои ќе им овозможат да добијат висококвалитетни работи, стоки и услуги кои се оптимално приспособени за нивните потреби“ (ст. 92 од преамбулата на Директивата).

Чекор 1. Критериумите и нивните коефициенти треба да бидат приспособени на оправданите потреби на договорниот орган.

2. Одредби од законодавството

Директивата упатува на критериуми за доделување на договорот, но изборот на конкретните критериуми во одредена постапка е одлука на договорните органи. Прво, предметите на набавка се многу различни и, второ, тие се начрчуваат во многу различни околности. Од друга страна, не може да се наметнат *априори* критериуми за евалуација на понудите, а од друга страна, некои барања во оваа област мора да бидат исполнети.

2.1. Објавување на критериумите

Договорниот орган мора да ги извести потенцијалните изведувачи кои критериуми ќе ги применува при изборот на понудата. Називот на критериумите и нивните коефициенти мора да бидат објавени во огласот, а детални информации се наведуваат во тендерската документација. Тендерската документација, исто така, треба да содржи опис на критериумите, а не само нивниот назив. „Договорите треба да бидат доделени врз основа на објективни критериуми кои обезбедуваат усогласеност со начелата на транспарентност, недискриминација и еднаков третман, со цел да се обезбеди објективна споредба на релативната вредност на понудите за да се одреди, во услови на ефективна конкуренција, која понуда е економски најповолна“ (ст. 90 од преамбулата на Директивата). Тоа не значи дека

сите критериуми мора да бидат мерливи во форма на повеќе или помалку сложени математички формули. Договорниот орган може да користи немерливи критериуми за избор на економски најповолната понуда. Од друга страна, „критериумите за доделување на договорот не смеат да му дадат неограничена слобода на избор на договорниот орган“ (чл. 67 ст. 4 од Директивата).

Критериумите може да бидат поделени на поткритериуми (или понатаму на потпоткритериуми), на кои треба да им се додели коефициент, како процент или број на бодови, во рамки на даден критериум.

2.2. Одредување на важноста на критериумите

„Договорниот орган во документацијата за набавката го наведува релативниот коефициент кој го доделува за секој критериум избран за одредување на економски најповолната понуда, освен кога тоа се утврдува само врз основа на цената. Овие коефициенти може да се изразат преку одредување на соодветен максимален распон. Доколку одредувањето коефициенти не е можно од објективни причини, договорниот орган ги наведува критериумите во опаѓачки редослед на важност.“ (чл. 67 ст. 5 од Директивата)

Коефициентите може да бидат одредени на различни начини, обично како бодови или процентуална вредност, така што збирот на коефициентите да биде 100%.

2.3. Примена на критериуми кои може да се проверат

„Критериумите треба да обезбедат можност за ефективна конкуренција и да бидат придружени со спецификации кои овозможуваат ефективна проверка на информациите доставени од понудувачите за да се оцени до кој степен понудувачите ги исполнуваат критериумите за доделување на договорот. Доколку се сомневаат, договорните органи треба ефективно да ја проверат точноста на информациите и доказите обезбедени од понудувачите.“ (чл. 67 ст. 4 од Директивата)

Договорниот орган, доколку е можно, не треба да се потпира на изјави вклучени во понудите кои не може да се проверат. Тоа не е само поради фактот што договорниот орган треба да биде убеден дека договорот може да биде извршен соодветно туку и за да се спречат патологии каде што најдалекусежни изјави може да бидат поднесени од несигурни друштва кои немаат намера да ги исполнат своите обврски.

Чекор 2. Треба да се избегнуваат критериуми кои се базираат на изјави од понудувачи кои не може да се проверат.

2.4. Критериуми поврзани со предметот

„Критериумите за доделување на договорот мора да бидат поврзани со предметот на набавката. Се смета дека тие се поврзани со предметот на договорот за јавна набавка кога се однесуваат на работите, стоките или услугите кои се обезбедуваат во рамки на тој договор од секој аспект и во секоја фаза од нивниот животен век, вклучувајќи ги и факторите опфатени со:

- одреден процес на производство, изведба или продажба на тие работи, стоки или услуги; или
- одреден процес за друга фаза од нивниот животен век,

дури и ако таквите фактори не се дел од нивната материјална содржина.“ (чл. 67 ст. 3 од Директивата)

2.5. Забрана на критериуми за веродостојноста на економскиот оператор

По правило, критериумите за доделување на договорот не смеат да се однесуваат на способноста на економскиот оператор да го изврши договорот како што е неговата економска, техничка или финансиска веродостојност. Договорните органи може такви барања да наметнат само како услови за учество (чл. 58 ст. 1 од Директивата). Прашањето за веродостојноста на економскиот оператор треба да биде одвоено од прашањето за квалитетот на понудата. Веродостојноста на економскиот оператор во неограничена постапка за јавна набавка се оценува преку две алатки: основите за исклучување и условите за учество. Во постапките со претквалификација, дополнително може да се користат и критериуми за утврдување на способноста, но тие не треба да се поистоветуваат со критериумите за доделување на договорот. Меѓутоа, организацијата, професионалните квалификации и искуството на персоналот задолжен за извршување на договорот може да се користат како критериуми доколку квалитетот на ангажираниот персонал може значително да влијае на нивото на квалитетно извршување на договорот (чл.67 ст.2 (б) од Директивата).

Исклучоци од ова правило се набавките за социјални услуги и неприоритетни услуги во областа на одбраната и безбедноста.

3. Стратегии за избор на најдобра понуда

Договорните органи ги доделуваат договорите за јавна набавка врз основа на економски најповолната понуда (чл. 67 ст. 1). Економски најповолната понуда (ЕНП) сега е единствениот критериум и функционира како „општ критериум“ за доделување на договорот. Според Директивата, изборот на ЕНП може да се изврши:

- само преку цената,
- само преку трошокот, вклучувајќи ги и трошоците во животниот век,
- преку најдобриот однос помеѓу цената и квалитетот.

Подобро би било опцијата „само трошок“ да не биде посебна стратегија туку вид стратегија која се грижи за минимизирање на трошоците, како што е опцијата само преку цената. Цената може да се разбере како само почетната цена на набавка или вкупните трошоци на сопственост (BTC), па дури и како трошоците во животниот век (ТЖВ).

Од економски аспект, изборот на одредена понуда може да се врши преку една од трите стратегии:

- организација на трошоците,
- најдобриот однос помеѓу цената и квалитетот и
- највисок квалитет.

3.1. Минимизирање на трошоците

Кога изборот на понудата се врши само врз основа на критериумот за цената или трошокот, тоа значи дека сите други барања треба да се дефинираат од аспект на следниве услови:

- технички спецификации, функционални барања, технички стандарди на предметот,
- договорни клаузули со кои се одредува времето за извршување на договорот, барања за гаранција итн.

За договорниот орган, акцентот е врз исполнувањето на договорот по најниска можна цена, а не врз надминување на барањата. Треба да се нагласи дека примената на оваа стратегија нема за цел да го принуди договорниот орган да прифати набавка со низок квалитет. Барањата

може да бидат високи, но оправдани. Соодветната примена на стратегијата овозможува да се набави производ со висок квалитет. Предностите на оваа стратегија се: јасни преференции на клиентот, релативно лесно подготвување на конкурентна постапка и транспарентност во евалуацијата на понудите.

3.1.1. Само цената

Цената како единствен критериум се применува кога постојат многу нарачки, а единствениот трошок е цената која треба да се плати. Тоа може да се применува за стоки (на пример, енергија), услуги (на пример, заштита) и градежни работи, особено извршувањето на работи според градежната документација.

Се претпоставува дека кога цената ги опфаќа трошоците за набавка (транспорт, растовар, распакување, вградување) дека тоа и понатаму е опцијата „само цена“.

3.1.2. Вкупни трошоци на сопственост

Пристап кој се базира на вкупните трошоци на сопственост (BTC) треба да се примени кога постојат дополнителни трошоци кои треба да се платат во иднина.

Класичен пример за набавка во која треба да се вклучат BTC е набавката или закупот на печатачи или машини за фотокопирање. Тоа е бидејќи трошоците на потрошните материјали (мастило, тонери) се поважни кај трошоците на печатење отколку цената на самите уреди. Тоа важи и за изработката на ИТ систем бидејќи со изоставувањето на трошоците за одржување не само што не се одразуваат вкупните трошоци на договорот туку и на изведувачот му се дава монопол што го попречува или прави да биде невозможно одржувањето на системот во конкурентни услови.

При нарачувањето на градежни работи, исто така, треба да се земат предвид и идните трошоци за користење и одржување на објектот. Иако кај повеќето градежни работи кои се вршат врз основа на проектна документација, оптимизацијата на проектните решенија треба да се одвива во фазата на проектирање, а не во фазата на градење. Договорниот орган треба да го обврзе проектантот да ги оптимизира проектните, технолошките и материјалните решенија во однос на трошоците за изградба, користење и одржување.

3.1.3. Трошоци на животниот циклус

Според чл. 68, користењето на пристапот со трошоците во животниот век (ТЖВ) налага да се земат предвид не само BTC туку и „трошоците предизвикани од надворешни еколошки фактори поврзани со производот, услугата или работите за време на нивниот животен век, под услов нивната парична вредност да може да се одреди и провери; таквите трошоци може да вклучуваат трошоци поврзани со емисиите на стакленички гасови и емисиите на други загадувачи и други трошоци за ублажување на климатските промени.“

Накратко, кај некои набавки, минимизирањето на трошоците (користејќи ја цената или трошокот како единствен критериум за евалуација на понудите) може да биде најдобрата стратегија. Изработката на други критериуми во овие случаи може да не биде соодветно, особено ако тие критериуми не го зголемуваат квалитетот или сигурноста на договорот.

Чекор 3. Неценовни критериуми треба да се применат кога е потребно да се избере најповолната понуда.

3.2. Најдобар однос помеѓу цената и квалитетот

Просто кажано, клиентот сака највисок квалитет за најниска цена. Со оглед дека цената, по правило, е обратно пропорционална на квалитетот, договорниот орган бара оптимална

рамнотежа меѓу трошоците и квалитетот. Клучната задача е соодветниот избор на критериумите и нивните коефициенти. Тоа не е лесна задача и ако не се изврши соодветно, договорниот орган ќе дознае дури по евалуацијата на понудите кога највисоката оцена ќе ја добие понуда која очигледно нема да биде најповолната, а ќе биде предоцна за да се преземе корективна мерка.

Не е возможно да се наведат праведни и соодветни критериуми за доделување на договорот и нивни коефициенти во секој случај. Преференциите на клиентите може да варираат со текот на времето. Но, може да се наведат примери за критериуми (види го прилогот кон овој документ) и да се советува договорниот орган како да избере критериуми кои ги одразуваат неговите потреби (види оддел 8).

3.3. Највисок квалитет

Во оваа стратегија, критериумите поврзани со цената или трошокот не се земаат предвид при изборот на понудата. Тоа не значи дека не се важни трошоците туку само помали преференции „колку поевтино, толку подобро“.

Најдобар пример за примена на изборот на понудите врз основа на квалитетот е конкурсот за избор на идејно решение. Изборот на успешниот концепт треба да се одвива според начелото на најдобар проект што можеме да си го дозволиме. Треба да се истакне дека договорниот орган треба да го одреди максималниот надоместок за проектантот. Хонорарот треба да ја вклучува документацијата и другите услуги, особено вршењето на надзор од страна на проектантот за време на изградбата на објектот.

Оваа стратегија не е толку честа бидејќи, честопати, не е соодветно да се информираат економските оператори за планираните трошоци или максималниот буџет. Меѓутоа, постојат случаи, како што е ангажирањето надворешни соработници за интелектуални услуги, кога обезбедувањето на овие информации е пожелно, па дури и неопходно. „Елементот поврзан со трошокот, исто така, може да биде во форма на фиксна цена или трошок врз основа на кој економските оператори би се натпреварувале само во однос на критериумите за квалитет“ (чл. 67 ст. 2 од Директивата).

4. Видови критериуми

Не постои листа на „секогаш добри“ критериуми. Воопшто не постои затворена листа на критериуми. Би можело само да се посочат некои критериуми кои може да се користат во одредени околности. Член 67 став 2 од Директивата содржи неисцрпна листа на можни критериуми:

- „квалитет, вклучително и техничка вредност, естетски и функционални карактеристики, достапност, дизајн приспособен за сите корисници, социјални, еколошки и иновативни карактеристики, како и тргување и негови услови;
- организација, квалификации и искуство на персоналот ангажиран за извршувањето на договорот, доколку квалитетот на ангажираниот персонал може значително да влијае на извршувањето на договорот; или
- пост-продажни услуги и техничка поддршка, услови на испорака, како што се датум на испорака, процес на испорака и рок на испорака или рок на извршување“.

Ова е индикативна листа на можни критериуми, а не типологија.

Имајќи го предвид начелото дека сите критериуми мора да бидат поврзани со предметот на договорот, се чини соодветно да се разграничат следниве видови критериуми:

- економски критериуми, притоа најважниот, иако не и единствен, е цената,

- квалитативни критериуми кои се однесуваат на квалитетот на предметот на договорот,
- договорни критериуми кои се однесуваат на извршувањето на договорот,
- критериуми за одговорен развој, вклучувајќи ги и социјалните, еколошките и иновативните прашања,
- критериуми за веродостојноста на економскиот оператор – дозволени само кога се наредуваат социјалните услуги и неприоритетни услуги во областа на одбраната и безбедноста (изоставено).

4.1. Економски критериуми

Економските критериуми се однесуваат на трошоците за финансирање на договорот.

Честопати, предметот на оценувањето е **паушален износ** кој му се должи на изведувачот без оглед на обемот на работа и реалните трошоци на кои тој се изложил во врска со договорот.

Кога договорниот орган одредува измерен договор, тој наведува предмер, а цената на понудата мора да биде пресметана врз основа на листа на работи изработени од изведувачот. Ова се нарекува **прелиминарен надоместок**. Суштината на таквиот договор е дека изведувачот може да побара соодветно зголемување на надоместокот ако е потребно да изврши работи кои не биле наведени во листата на планирани работи која е основа за вршење на пресметката. Со овој вид надоместок, цената на понудата се разликува од реалната конечна исплата која изведувачот ќе ја добие за извршувањето на целиот договор.

Договорот, исто така, може да пропише дека надоместокот на изведувачот ќе биде одреден со наведување на **основите** за неговото утврдување. Основите за одредување на надоместокот на изведувачот може да бидат различни и повеќето може да се прифатат како критериум за евалуација на понудите.

Доколку основата за порамнувањата е една или повеќе единечни цени, предметот на оценувањето може да не биде вредноста на договорот туку вредноста на **единечната цена**. Доколку има неколку единечни цени, секоја од нив може да биде посебен критериум или поткритериуми на еден критериум за цената. Важно е релативниот коефициент на поединечната единечна цена да биде утврден пропорционално на очекуваната вредност на тој дел од понудата утврдена врз основа на тие единечни цени. Бидејќи во многу случаи тоа е тешко, се препорачува да се користи една формула која ги вклучува сите единечни цени.

Основата за пресметување на надоместокот на изведувачот, исто така, може да биде висината на **попустите или маржите** понудени за надворешните цени или други референтни точки. Пресметката на надоместокот како маржа (попуст) на цените прави страните да бидат независни од идните промени на овие цени, со што на изведувачот му се гарантира фиксна маржа, а на договорниот орган најдобри услови за договорот во текот на подолг период.

Кај инвестиции кои се фокусираат на максимизирање на добивката (на пр. изградба на погонска единица) или максимизирање на заштедите (на пр. термална модернизација), соодветниот пристап е да се користи **нето сегашна вредност** (НСВ) или сличен параметар (на пр. ИСП – интерна стапка на рентабилност), кој ги зема предвид не само трошоците на долг рок туку и приходите (или заштедите) и овозможува да ги оптимизирате резултатите.

На овој начин, стигнуваме до прашањето на **вкупните трошоци на сопственост** (BTC). Секој купувач треба да биде свесен дека трошоците кои ги има не завршуваат со набавната цена туку, често, тие се прошируваат на трошоци поврзани со набавката, на пример, користење, одржување, повлекување од употреба или загуба на вредност. Како резултат на тоа, изборот на одреден предмет носи дополнителни, одложени трошоци. Општопознато е дека ниската набавна цена, често, води до повисок трошок подоцна, но кај јавните набавки, трошокот и понатаму пречесто се оценува само како набавна цена. Во исклучителни случаи, тоа резултира

со прифаќање на уред кој се нуди „бесплатно“ со обврска да се купуваат потрошни материјали во подолг период, се разбира, по надувана цена со скриени трошоци за испорака. Во принцип, треба да се оценуваат вкупните трошоци на сопственост како дел од критериумот цена. Само таквиот пристап овозможува реална споредба на понудите. Во зависност од набавката, вкупните трошоци може да вклучуваат:

а) **Трошоци за набавка.** Основните трошоци за набавка кои обично се разгледуваат се транспортот до седиштето на договорниот орган, испораката до наведеното место, распакување, вградување, поврзување, тестирање, давање упатства, поднесување документи за гаранција, земање (или оставање) на амбалажата, итн. Меѓутоа, трошоците за набавка може да вклучуваат и многу повеќе. Кај постапка за набавка на компјутерска програма (ИТ систем) различна од онаа која договорниот орган ја користел дотогаш, трошоците за набавка на друго решение треба да вклучуваат:

- деинсталирање на постојниот софтвер,
- инсталирање на новиот софтвер,
- пренос на податоци,
- обука за сите корисници во областа на новиот софтвер (вклучувајќи надоместување на трошоците за отсуство на персоналот од работа за време на обуката),
- обука на ИТ специјалисти и добивање сертификати потребни за одржување на одредено ниво (кое одговара на нивото на квалификации со постојниот софтвер кој го поседува персоналот на договорниот орган),
- обезбедување уреди за дијагностика, уреди за поправка и софтвер за контрола за да се овозможи одржувањето на новиот софтвер на одредено ниво (кое одговара на нивото на одржување на постојниот софтвер кое го врши договорниот орган).

б) **Трошоци за користење.** Трошоците за користење треба да се сфатат како трошокот за секојдневното користење на уредот, како што е:

- енергија – за уреди кои работат на електрична енергија, како и гориво за возила и енергија потребна за згради (осветлување, греење и ладење на објекти),
- трошоци за вода – и други услуги (на пр. миене на возила),
- трошоци за потрошни материјали – мастило, тонери, реагенси итн.

в) **Трошоци за одржување.** Трошоците за одржување се трошоци кои настануваат за одржување на предметот на договорот во соодветна техничка и естетска состојба. Тие може да вклучуваат:

- делови кои се трошат – подвижни делови од уреди за копирање и печатење (на пр. барабан), возила (педали за копирање, филтри, течности, итн.),
- градежни материјали кои треба да се заменат по одреден период – подови, завршни работи на ѕидови, прозорци, врати, инсталациски компоненти, материјали за изградба на кровови, итн.,
- трошоци за задолжителни периодични инспекции (на пр. возила, кранови, бојлери, итн.),
- трошоци за услуги за одржување.

г) **Трошоци за расходување.** Тие треба да бидат вклучени доколку постојат. Во тој случај, повлекувањето од употреба може да вклучува конкретни, значителни трошоци. Според тоа, ако договорниот орган одлучи да го користи предметот на договорот сè до неговото

расходување треба да ги земе предвид овие трошоци. Доколку се планира предметот да се продаде по краток период на користење треба да се земе предвид загубата во вредноста.

Пристапот на ВТС, по правило, бара одлично познавање на предметот на договорот. Иако не е потребно да се наведат сите елементи кои ги сочинуваат трошоците на сопственост, треба да се вклучат барем главните трошоци. Честопати, потребно е да се донесат одредени долгорочни претпоставки за нивото на цените (на пр. медиуми) и нивните промени со текот на времето.

За некои набавки, вклучувањето на ВТС може да се поедностави до шаблонот донесен пред многу години во една од понудите за набавка на автобуси. Во таа нарачка, договорниот орган барал цената на понудата да вклучува: цена на испорака (ЦИ), цена на одржување на одредено ниво (ЦО) и цена на загарантиран повторен откуп по одредено време (ЦПО). Единствениот критериум бил цената да биде разбрана како: $ЦИ + ЦО - ЦПО$. Во овој пример, на крај, понудата со висока набавна цена била избрана како најповолна и најевтина. Доколку набавната цена се базирала само на најевтината понуда, со брзото намалување на вредноста, таа би донела повисоки трошоци на долг рок.

Чекор 4. Треба да ги споредите вкупните трошоци на сопственост (ВТС) наместо набавната цена.

4.2. Квалитативни критериуми

Квалитативните критериуми се однесуваат на квалитетот на предметот на договорот. Квалитетот на предметот на понудата се одредува пред сè преку услови – барања кои мора да бидат исполнети како што е опишано во предметот на понудата. Од една страна, постојат многу правила и стандарди за минималните параметри на производите и услугите достапни на пазарот, но од друга страна, очигледно е дека тие производи и услуги имаат различен квалитет. При пласирање производи на пазарот или при обезбедување услуги во доменот уреден од државата преку концесии, дозволи или лиценци, договорниот орган може да поставуваат само минимални барања. Меѓутоа, договорниот орган може да бара повисок квалитет од минималниот. Критериумите за техничкиот или функционалниот квалитет се потребни под услов да не е можно, или пожелно, да се подготви детален опис на предметот на набавката користејќи минимални параметри. Колку помалку стандардизирана е набавката толку повисоки се барањата, колку е побрз технолошкиот напредок толку поголема е потребата за користење критериуми за квалитет.

4.2.1. Стоки

Квалитетот на производите може да се разбере на различни начини: технички параметри, функции на производот, квалитетна изработка на производот, материјали кои се користеле за производство, трајност на уредот, технологии, машини, опрема која се користи за производство и, на крај, систем за контрола на квалитетот (СКК) кој се спроведува во друштвото. Освен тоа, квалитетот може да се одреди и преку естетските вредности и дизајнот на производот. Одлуката да се применува критериумот за квалитет и начинот на дефинирање на квалитетот мора да произлегуваат од објективно оправданите потреби и преференции на договорниот орган. Тоа мора да произлезе од намената на производите и функциите кои тие треба да ги вршат. Договорниот орган мора да одговори на бројни прашања без оглед дали станува збор за набавка на многу технички-софистициран уред или едноставен уред лесен за користење, прашања како, на пример, кои карактеристики се потребни, колку често ќе се

користат, за кои дополнителни параметри вреди да се плати повеќе и колку повеќе би чинеле тие.

Најсоодветниот начин за примена на критериумите за квалитет кај стоки се чини дека е преку технички параметри и параметри за квалитетот. Основните технички параметри и параметри за квалитетот треба да се одредат во форма на минимални услови.

Подолу се дадени неколку совети за дефинирање на критериумите за квалитет за испораки:

- Наведете ги параметрите и функциите кои ќе бидат оценувани.
- За да се избегнат какви било недоразбирања, добро е јасно да се наведе дали критериумот за одредениот параметар е растечки (колку повеќе, толку подобро) или опаѓачки (колку помалку, толку подобро).
- Одредете го, во случај на постојани параметри, опсегот на рамката во која ќе се оценува параметарот: понискиот праг (минимумот) е износот дефиниран како условот, додека погорниот праг (оптимумот) е оптималната вредност, по која договорниот орган станува индиферентен и тоа не резултира со зголемување на бројот на бодови при надминување на параметрите.
- Користете оценување со две вредности кај параметри или функции кои се оценуваат со „да/не“: доколку функцијата е дадена во понудата – понудата добива одреден број бодови, а во спротивно понудата добива нула бодови.
- Оценете различни методи за постигнување одредена функција, доколку постојат многу подобри или полоши, но прифатливи методи: секој од методите може да добие различна оцена;
- Одредете го коефициентот на параметарот: под претпоставка дека во рамки на даден критериум може да се добијат одреден број бодови, потребно е да се подели збирот на можни бодови помеѓу секој параметар што се оценува.
- Одредете метод на бодување каде што се претпоставува дека кога параметарот се нуди на минимално ниво за тоа се доделуваат 0 бодови, додека на оптимално ниво се добива максималниот број бодови предвидени за тој параметар. Методот на бодување треба да ја одразува функцијата на корисност (види оддел 7).

За да се опише критериум кој содржи многу поткритериуми, технички и функционални параметри, табелата може да се направи на следниот начин:

опис на параметар	растечки / опаѓачки	минимална вредност	оптимална вредност	максимален број бодови

Описот на критериумот формулиран на горенаведениот начин ги претвора техничките параметри и функционалноста во мерлив критериум што им овозможува на понудувачите да го изберат производот кој го нудат преку целосна симулација и со тоа се олеснува оценувањето на понудата на понудувачот.

Се разбира, тоа не значи дека сите технички или функционални параметри мора или треба да бидат претставени на мерлив начин. Кај многу критериуми за квалитет е потребно стручно мислење, далеку од алгоритмизација. Меѓутоа, немерлив критериум не смее да значи неограничена слобода на избор за членовите на комисиите за јавна набавка. Освен тоа, кај критериуми како што е квалитетот и естетиката на извршувањето, договорниот орган е должен да ги информира понудувачите за принципот на евалуација, односно, да ги подели критериумите на поткритериуми и да ја дефинира нивната важност за целокупното оценување во рамки на критериумот. Некои од нив може да се бодуваат преку мерливи или повторливи методи на оценување, а некои мора да бидат оценети земајќи предвид одреден степен на дискреција.

Гаранцијата е критериум за доделување на договор кој често се користи, па дури и се злоупотребува. Се чини како претерано поедноставување да се каже дека гаранцијата е мерка за квалитетот на производите. Лесно е да се посочат примери каде што тоа е оспорено. Меѓутоа, дури и ако се согласиме со тврдењето дека гаранцијата може да обезбеди квалитет, тоа во секој случај нема да се однесува само на гарантниот рок туку и на гарантните услови. Кај условите на гаранцијата, треба да се разгледаат многу барања (делумно како услови, делумно како поткритериуми):

- гарантниот рок и неговото продолжување во случај на поправка или замена,
- опфатот на гаранцијата и опфатот на исклучоците од гаранцијата (на пример, нема гаранција за делови кои се абат),
- условите за одржување и основите за губење на гаранцијата (забрана за мешање, инспекции, користење специфични материјали),
- повторлив дефект кај опремата или грешка во системот (дефинирање на ситуацијата кога договорниот орган има право да ја замени опремата),
- сервисирање покриено со гаранција, достапност на сервис (8 часа во работни денови, 11 часа во работни денови, 24/7), земање и транспорт на производот,
- сервисирање по истекот на гаранцијата и достапност на резервни делови во иднина,
- максималното време на одговор и, особено, максималното време на поправка, по коешто изведувачот се обврзува да го отстрани уредот или да обезбеди негова замена.

4.2.2. Услуги

Описот на критериумите во врска со квалитетот на услугите кои се нудат и кои се предмет на идни придобивки создава многу тешкотии. Што значи квалитет на услугите? Какви се различните понуди на потенцијалните изведувачи? Која е основата за убедувањето дека услугата ќе биде со висок квалитет? Несомнено, искуството на изведувачот во обезбедување висококвалитетни услуги во минатото е многу важно, но тоа не смее да биде критериум. Се обидуваме да го оцениме тоа искуство во рамки на општиот критериум наречен **концептот на извршување на договорот**.

Изведувачот е должен да го опише пристапот кон договорот во опфатот одреден од договорниот орган. Бараниот опфат на информации треба да се дефинира во тендерската документација и да се изберат најтешките, најнеобичните аспекти и аспекти со посебен ризик. Задачата на договорниот орган е да го определи опфатот на бараните информации и начинот на оценување на пристапот на изведувачот. Одговорноста за осмислување на реалното спроведување на договорот треба да биде кај изведувачите. Секој од понудувачите треба да може да го претстави својот метод на извршување на договорот врз основа на своето искуство. Не е пожелно договорниот орган да го опише методот на спроведување и да бара од изведувачите само да го потврдат извршувањето на договорот според барањата. Во тој случај, договорниот орган го креира начинот на извршување на договорот, а изведувачот само го

прифаќа во поголем или помал степен (што зависи од формулирањето на критериумите и нивните коефициенти). Освен тоа, погрешни се и обидите да се направи алгоритам за евалуација на понудите врз основа на овој вид критериуми и бодување, на пример, „за секое дејствие кое изведувачот се нуди да го преземе“, „за секој соодветно утврден ризик“.

Оценувањето може да опфати различни аспекти од концептот кои влијаат врз очекуваниот квалитет и навременоста на договорот, на пример:

- суштината на договорот и улогата на изведувачот,
- начинот за постигнување на утврдените цели,
- методи и начини за постигнување на целите,
- ризици поврзани со спроведувањето на договорот, способноста за нивно неутрализирање и за минимизирање на влијанието на ризикот врз спроведувањето на договорот,
- способност да се планираат дејствијата со текот на времето, распоред на спроведување,
- напредок во работата, известување и спроведување на плановите за поправки, следење,
- план за обезбедување на квалитетот,
- состав и организација на тимот кој ќе го извршува договорот, начини на координирање на работата.

Како за изборот на елементите кои треба да се оценат и описот на методот на оценување, така и за оценувањето на понудите може да биде потребно стручно знаење. Според тоа, потребно е да се назначат членови на комисиите со соодветна компетентност за евалуација на понудите. Може да се ангажира надворешен експерт ако е потребно да се поседува стручно знаење за учество во квалитативната евалуација на понудите.

Кај некои услуги, особено интелектуалните услуги, клучно за да се успее е **компетентноста на лицата** кои ќе го извршуваат договорот. Компетенциите може да вклучуваат образование и искуство и квалификации потврдени со различни видови сертификати. Доколку е соодветно, сите овие димензии може да се дефинираат и како услови за учество во постапката за критериуми за утврдување на способноста и како критериуми за доделување на договорот. За овој вид критериуми се користат алгоритми: „за секоја година искуство... бодови“, „за учество во секој нареден проект кој се состои од по природа бодови“. Во тој случај, треба да се запомни дека, прво, компетенциите на луѓето не се зголемуваат линеарно и, второ, премногу прецизно дефинирање на барањата води кон неоправдано ограничување на конкуренцијата: едно лице може да има високо ниво на компетентност, но да не може да докаже искуство во проект со специфични параметри или на специфична позиција. Затоа, оценувањето на компетентноста треба да биде сеопфатно и да ги земе предвид сите аспекти: лице без образование или сертификати може да го „достигне потребното ниво“ со искуство, а лице кое има помалку општо искуство може да „го достигне потребното ниво“ со искуство идентично на предметот на договорот или обратно, итн.

Особено добар начин за проверка на компетенциите на лицата кои го извршуваат договорот е да се спроведе испит (тест за утврдување на знаењето, види оддел 5.6).

4.2.3. Градежни работи

Кај постапките за јавна набавка на градежни работи врз основа на проектна документација, повеќето од барањата за квалитетот на работите, материјалите и производите се наведени во

проектната документација и во техничката спецификација. Тоа не спречува да се користат критериуми кои поттикнуваат квалитет на производите кои се користат.

Како може да се оцени квалитетот на градежните работи пред тие да се извршат уште во фазата на поднесување понуди? Пример за такво оценување би можел да вклучува елементи оценети од Јавното претпријатие „Автопати на Англија“ (претходно: Агенција за автопати) надлежно за изградба на патишта. Тие користат критериум за квалитет составен од три поткритериуми:

Изјава за квалитет (50%) која опфаќа аспекти избрани од листата:

- подобрувања предложени за проектната документација кои ги исполнуваат барањата на договорниот орган,
- проект за организацијата на работата на градилиштето,
- ефективно управување, комуникација и соработка со раководителот на проектот, договорниот орган, подизведувачите и трети лица,
- плаќања на подизведувачите,
- управување со квалитетот, обезбедување независна контрола на квалитетот, минимизирање на недостатоците, ефективно користење на средствата за производство,
- контрола на трошоците, придржување до буџетот, способност да се предвидат годишните буџети и конечната цена,
- распоред, одредници, време на реагирање на настаните.

Поднесување методологија (35%) која вклучува еден или повеќе од следниве елементи:

- распоред за исполнување на понудата,
- распоред за користење на ресурсите кој е доволно детален за да се утврдат поединечните ресурси и ресурсите за секоја операција во рамки на распоредот,
- опис на пристапот за спроведување на секоја операција во рамки на распоредот,
- утврдување на ризиците, опис на очекуваното влијание на ризикот врз распоредот и трошоците, како и опис на предложените мерки за избегнување или намалување на ризикот (не мора да вклучува никаква прераспределба на ризикот).

Поднесување информации за клучниот персонал (15%) со кои се мери колку добро барањата за обуките, вештините и искуството на клучниот персонал ги исполнуваат потребите на договорот.

За потребите на одредена постапка, се избираат оние елементи кои се најважни во дадените услови.

При набавката на градежни работи може да се примени критериумот за **условите на гаранцијата**. Тука треба да се применат истите правила како кај гаранцијата за испораките. Освен тоа, потребно е да се нагласи потребата од добивање гарантен документ на денот на крајното прифаќање на работите.

Од друга страна, како што беше споменато, набавките за извршување градежни работи врз основа на проектна документација може да се доделуваат според **критериумот „само најниска цена“**. Треба да се претпостави дека во проектната документација се наведени сите релевантни стандарди за квалитет (обично така е во практика) и дека таа е изработена како резултат на оптимизација на ВТС (се надеваме дека и тоа е така).

Доколку предметот на набавката е **проектирање и изградба (ПиИ)**, не треба да се користи стратегијата позната како „само цената“. Описот на предметот (функционалната програма), најчесто, не ги одредува сите значајни стандарди за квалитет ниту, пак, му претходи анализа на трошоците во животниот век, всушност, важи токму спротивното. Изведувачот на понудата за ПиИ има за цел единствено да ги минимизира градежните трошоци, покажувајќи тенденција драстично да ја „намали“ проектната документација и да заштеди на материјали, што обично сериозно влијае врз трајноста на градбата. Затоа, потребно е да се оценат и квалитетот на материјалите и технологиите кои се користат и трошоците за користење и одржување. За жал, многу е тешко да се конструираат соодветни критериуми за евалуација на понудите во оваа област. Соодветно е да се користи критериумот за условите на гаранцијата, но тоа не е доволно за да се постигне најдобар однос помеѓу цената и квалитетот. Оттука, за потребите на критериумите за квалитет и крајниот квалитет на договорот, се чини пожелно да се спроведе класична постапка за инвестирање: прво проектот, потоа изведбата на работите.

4.3. Критериуми за одговорен развој

Јавните набавки не служат само за да се постигне ефикасност, рационалност, економичност и целисходност туку, исто така, може да се користат како еден од пазарните инструменти за постигнување паметен, одржлив и инклузивен раст (ст. 2 од преамбулата на Директивата).

4.3.1. Социјални критериуми

При спроведувањето на јавните набавки до одреден степен може да се поддржат лицата и маргинализираните групи. Почетната точка за формулирање на барањата во оваа област е утврдувањето на социјалните потреби и нивна споредба со опфатот на набавката. Прашањето кое треба да се одговори е дали набавката може да влијае врз маргинализираните групи, каква помош им е потребна на овие групи и дали нивните потреби може се исполнат преку спроведување на набавката, или дали за време на постапката може да се користат нивните компетенции. Користењето социјални клаузули, вклучувајќи и социјални критериуми, без таква дијагноза не може да ги поддржи луѓето, па дури може да биде и штетно на долг рок. Социјалните критериуми, особено, може да вклучуваат:

- вработување на невработени лица, лица со хендикеп или други маргинализирани лица,
- обезбедување безбедност и заштита при работа над стандардното ниво за вработените,
- гарантирање на почитувањето на конвенциите на Меѓународната организација на трудот во целиот синџир на снабдување,
- барање над стандардна достапност до објектот за лицата со хендикеп,
- обезбедување достапност на онлајн содржина за слепите лица.

4.3.2. Еколошки критериуми

Јавните набавки не треба да придонесуваат кон деградацијата на природната средина, па затоа треба да се поттикнуваат методи за набавки кои ги зачувуваат природните ресурси и го ублажуваат влијанието врз природната средина. Подолу се дадени дел од еколошките критериуми кои може да се користат:

- минимизирање на потрошувачката на енергија кај уредите кои се набавуваат,
- минимизирање на потрошувачката на електрична енергија, топлинска енергија и гас, како и вода во градбите,
- минимизирање на потрошувачката на гориво кај возилата,
- користење рециклирани или рециклирачки производи,

- спроведување услуги и работи со користење на машини и технологии кои штедат енергија.

4.3.3. Иновативни аспекти

Иновациите не само што може да придонесат за ефективно спроведување на одредена нарачка туку може да донесат и додадена вредност во форма на технолошки напредок и појава на нови производи, технологии и нови методи на работа. Премногу често се чини дека јавните набавки не само што не ги поддржуваат иновациите туку и ги попречуваат. Премногу често, договорните органи дефинираат технологија која наметнува само еден, понекогаш стар и неефективен начин на извршување на договорот наместо да се дефинира функцијата која на понудувачите им дава слобода да изберат соодветен, иновативен начин за извршување на договорот.

Можно е „иновациите“ да се користат како посебен критериум, но иновативноста може да се поттикне и преку оценување на различните аспекти на квалитетот на понудата на таков начин што условот за највисоко рангирање (одлично) ќе биде да се понуди иновативно решение за даден проблем (види ја табелата во оддел 6.2).

4.4. Договорни критериуми

Договорните критериуми се однесуваат на начинот на извршување на договорот, а предложениот метод на спроведување не влијае врз квалитетот. **Рокот** е најчесто користениот и, секако, злоупотребуван договорен критериум. Рокот за извршување на договорот во најголем број случаи треба да биде услов, а не критериум, за евалуација на понудите. Преференциите на клиентите сè почесто се во форма на „да се изврши до...“ или уште подобро „да се изврши во рок од ... денови од...“, наместо „да се изврши во најкус можен рок“. Се разбира, кога брзината на изведбата е важна, не е разумно да се откажете од овој критериум, но обично роковите се толку скратени што секое дополнително намалување може негативно да влијае врз квалитетот. Од друга страна, овој критериум се применува на начин кој нема да влијае врз исходот од постапката, бидејќи сите понудувачи го нудат оптималниот период на намалување. За жал, понекогаш понудата со најкратко време на извршување (што со овој критериум се претпочита како најдобра понуда) е многу скапа, а разликата во цената не е навистина оправдана.

Доколку договорниот орган определи рок за извршување на договорот, можеби ќе сака да обезбеди дека изведувачот ќе го исполни тој рок. За тоа да се провери треба да се користи критериумот за **распоредот** (наместо рокот).

5. Основата за евалуацијата на понудите. Непристрасност и објективност.

Критериумите за доделување на договорот се користат за евалуација на понудите. Меѓутоа, прашањето е каков вид податоци и информации може да се оценуваат. Каков вид информации треба да побара договорниот орган за соодветно да ги оцени понудите.

Анекс XII кон Директивата наведува неколку видови информации во однос на производите кои треба да се набават, кои исто така може да се бараат како основа за евалуација на понудите:

- „мостри, описи или фотографии чија веродостојност мора да биде потврдена доколку тоа го побара договорниот орган;
- сертификати издадени од надлежни институции или агенции за контрола на квалитетот со признаена компетентност, кои ја потврдуваат усогласеноста на производите преку јасно одредени упатувања на техничките спецификации или стандарди.“

Се чини соодветно да се направат следниве разграничувања за информациите кои може да бидат основа за евалуација на понудите.

5.1 Изјави од понудувачите

Основниот предмет на оценувањето е содржината на понудата со која се дефинираат условите според кои изведувачот ќе го извршува договорот. Содржината на понудата не е само цената, датумот или рокот на гаранцијата туку и други информации во врска со предметот на набавката како што е квалитетот на понудата и начинот на спроведување. Договорниот орган треба да наведе кои информации треба да ги содржи понудата. Освен тоа, добра практика е да се ограничи опфатот или обемот на понудата. Задачата на изведувачот е да го разбере и опфатот на информациите кои се бараат и начинот на евалуација на понудата, а потоа на договорниот орган да му достави онолку и такви информации кои се потребни за да ги исполни барањата на договорниот орган, со цел максимално да ја зголеми веројатноста да го добие договорот.

5.2 Технички податоци

За да ја потврди усогласеноста со одредени барања и да ја потврди веродостојноста на изјавата на изведувачот, договорниот орган, доколку е можно и разумно, треба да побара надворешни податоци со кои се опишуваат техничките и функционалните параметри на предметот на понудата како што се каталози, изјави за сообразност, потврди, технички описи подготвени од произведувачот, работни цртежи, упатства за работа, фотографии, итн.

5.3 Производ за презентација

При набавка на готови производи, договорниот орган може да побара да му се достават производи за презентација заедно со понудата ако производите се, на пример, готов мебел, електронска опрема и други уреди.

5.4 Слични производи

Кај производство по нарачка, некои услуги и повеќето градежни работи, не е можно да се оцени квалитетот на тоа што ќе се извршува со договорот. Меѓутоа, нема пречки за квалитетот на понудените производи да се оцени врз основа на слични нарачки направени неодамна со користење на уредите и технологиите кои се предлагаат за спроведување на договорот. Голем дел од очекуваниот квалитет на предметот на набавката може да се оцени врз основа на претходно произведени производи, на пример, мебел (во производството на мебел направен по нарачка), претходно печатени книги (при набавка на услуги за печатење) и завршени работи (за оцена на квалитетот на одредена градба).

5.5 Мостри

Договорниот орган, исто така, може да побара да се подготви мостра која подразбира делови или елементи од идниот предмет на договорот. Таквото барање може да вклучува дополнителни трошоци при подготовката на понудата. Мострите може да бидат во физичка форма или, исто така, може да бидат во форма на компјутерска програма ако се набавуваат информациски системи.

5.6 Испит

За оценувањето на квалификациите на персоналот, освен информациите за образованието, искуството и квалификации на одредени лица, основа за оценувањето може да биде и тест за утврдување на знаењето. Тој се организира во просториите на договорниот орган и се состои од вршење одредени задачи од клучните стручни лица наведени во понудата. Испитувањето се одвива во присуство на вработен во договорниот орган, а може да се однесува на:

- решавање на тестот, подготовка на писмено мислење, предлагање решение за проблематични ситуации,
- интервју, врз основа на едно сценарио, во кое се опфаќа знаењето за одредени прашања и способноста за решавање проблеми,
- презентирање на избраната тема (кај набавките на услуги за обучување тоа се нарекува земање мостри).

Оценувањето на компетенциите на одредени лица за време на директен состанок овозможува договорниот орган да ги земе предвид не само формалните аспекти опишани во кратките биографии туку и комуникациските вештини, креативноста, способноста да се работи под стрес и со временски притисоци.

5.7 Непристрасност и објективност

Едно од правилата на јавните набавки е дека критериумите треба да бидат објективни за да се обезбеди објективна споредба на релативната вредност на понудите (ст. 90 од преамбулата на Директивата). Тоа не значи дека критериумите мора да бидат мерливи туку дека споредбата на понудите и бодувањето на понудите треба да бидат објективни. Како да ја обезбедиме објективноста на членовите на комисијата ако ние сме субјективни, понекогаш пристрасни и убедени во супериорноста на еден бренд над другите?

Непристрасноста и објективноста на членовите на комисијата се важни кај немерливи критериуми, кога оценувањето не се сведува на вршење помалку или повеќе комплексни пресметки, туку бара сеопфатно разгледување на информациите содржани во понудите.

За да обезбеди максимална непристрасност и објективност, договорниот орган не треба да ги открива подолу наведените информации на лицата кои ја вршат евалуацијата на понудите:

- идентитет, име на изведувач,
- име, бренд на производот кој се нуди, на авторот на студијата,
- цената на понудата.

Доколку има јавно отворање на понудите, членовите на комисијата не треба да присуствуваат за време на отворањето. Економските оператори треба да бидат информирани да не користат меморандум, да не ја потпишуваат секоја страница од понудата и да не ја означуваат на каков било начин кој ќе овозможи да се утврди идентитетот на понудувачот. Добра практика би била да се шифрира делот од понудата кој подлежи на квалитативно оценување. Во секој случај, секретарот, членот од комисијата кој не дава бодови, пред да ги достави документите како што се производите за презентација, мострите, итн. до членовите на комисијата, треба да провери дали оваа препорака се почитува и, во спротивно, да ги отстрани или покрие ознаките кои овозможуваат да се утврди идентитетот на изведувачот, авторот на текстот или производителот на производите, итн. Понудувачите се откриваат само откако ќе заврши квалитативното оценување.

6. Видови критериуми според степенот на прецизност

Критериумите за евалуација на понудите може да се однесуваат не само на различни аспекти од понудите, како што беше разгледано погоре, туку и да се разликуваат во степенот на прецизност при формулирањето на нивниот опис и описот на начинот на евалуација на понудите. Во принцип, критериумите за евалуација на понудите не смеат да му дадат на договорниот орган неограничена слобода произволно да ја избере најповолната понуда (пресуда на СПЕУ од 17 септември 2002 г., C-513/99 *Concordia Bus*, вклучена во Директивата).

Меѓутоа, тоа не значи дека сите критериуми мора да бидат во форма на шеми или алгоритми кои резултираат со автоматска евалуација (бодување) на понудите.

Соодветно е да се разграничат два вида критериуми:

- мерливи – алгоритми кои може да се определат,
- немерливи – кои не може да се определат, но се објективни и проверливи, подложни на критичка анализа и евалуација.

Може да се каже дека понекогаш, особено во постапките за конкурси за избор на идејно решение, може да се користат *де густибус* критериуми врз основа на индивидуалните вкусови, но таквите постапки се изоставени во овој документ.

Од една страна, разбирливо е зошто договорните органи користат мерливи критериуми (поголема транспарентност, автоматизација на евалуацијата, отстранување на сомневањата), но од друга страна, тие може да резултираат со комплетно вештачки, несоодветни критериуми кои немаат позитивно влијание врз исходот од постапката. Многу аспекти од квалитетот не може да се оценат на овој начин. Во меѓувреме, улогата на критериумите е да му овозможат на клиентот да ги спореди понудите за да одреди која е најповолната. За да се постигне таа цел, критериумите треба да бидат диференцирачки и треба да можат да ги откријат разликите помеѓу понудите. Примената на критериуми врз основа на кои сите понуди добиваат ист, обично максимален, број бодови не го дава очекуваниот ефект.

Чекор 5. Критериумите треба да овозможат диференцијација.

Во секој случај, методот на оценување треба да биде приспособен на околностите. Ова мора да произлезе од тоа што значи квалитетот во дадениот случај и како може да се измери.

6.1. Евалуација на понудите со мерливи критериуми.

Мерливи критериуми треба да се користат кога податоците кои треба да се оценуваат се во нумеричка форма и кога не може да постои сомнеж или несовпаѓање при нивното оценување. Такви критериуми се критериумите за цената (исто така во форма на нето сегашна вредност (НСВ), вкупни трошоци на сопственост (BTC) или основа за утврдување на надоместокот), датумот на извршување (но, не и распоредот), гарантниот рок (но, не и гарантните услови). Правилото е дека исполнувањето на квантитативните критериуми треба да се оценува на мерлив начин. Постојат многу начини (модели) за евалуација на понудите со такви критериуми.

Со избирање на соодветната формула, договорниот орган треба да се стреми да ја долови зависноста: како се менува задоволството на клиентот со менувањето на параметрите на понудата (на пример, цената). Оваа функција се нарекува **функцијата на корисност**. Таа може да земе и поинаков тек и следствено може да се користат различни формули.

6.1.1. Апсолутна линеарна зависност

Функцијата на корисност може да биде права линија каде што секој параметар кој се менува за одредена вредност може да донесе исто зголемување или намалување во задоволството, или употребливоста, иако преференциите на клиентот не се задоволуваат секогаш на овој начин. Меѓутоа, може да се случи корисноста да се зголемува сразмерно на промената во параметарот, на пример, брзината на печатење, големината на дискот и времето на загревање на машината за фотокопирање. Во овој случај, користете ја формулата за права линија.

За да поставиме права линија потребни ни се две точки. Ако оваа формула ја примениме на критериумот за цената, ни треба скала на двете оски. Скалата на оската за „бодови“ се чини дека е очигледна: 0 – 10 бода (најчесто се прифаќа распонот од 100 бода, но од причини кои подоцна ќе ги опишеме, треба да се препорачува скала од 10 бода). Скалата на оската за „цената“ не е очигледна. Теоретски, би претпоставиле дека најевтината понуда добива 10 бода, а најскапата 0 бодови. Тоа не е соодветно. Да претпоставиме дека има само две понуди со мали разлики во цената во постапка со критериум за цената кој има коефициент над 50%. Победува најевтината понуда, без оглед на разликите во другите критериуми. Оваа формула треба да се користи заедно со метод на апсолутно бодување.

За бодување на цената би можела да се користи линеарна шема според принципот на апсолутно бодување каде што цените на понудите се споредуваат преку шаблон. Во овој случај, треба да размислиме да им ја соопштиме планираната или проценетата вредност на набавката на понудувачите. При доделување бодови во рамки на критериумите „цена“ или „трошок“, 0 бодови ќе бидат доделени за цена која е еднаква на овој износ. Како оптимална точка, земаме одреден процент од овој износ или најниската цена (која не е невообичаено ниска).

Кај **опаѓачки критериуми**, на пример, „цената“, формулата би била:

$$N_b = (P_{\text{макс}} - P_{\text{пон}}) / (P_{\text{макс}} - P_{\text{мин}}) \times N_{\text{макс}}$$

каде што:

N_b = бројот на бодови за понудата која се оценува

$P_{\text{макс}}$ = проценета (максимална) вредност на параметарот (на пример, максимална вредност на договорот)

$P_{\text{мин}}$ = (Како $P_{\text{мин}}$ може да ја земете најниската од посакуваните цени, која не е невообичаено ниска, на пример, 30-50% пониска од проценетата вредност)

$P_{\text{пон}}$ = цената на понудата која се оценува

$N_{\text{макс}}$ = максималниот број бодови кои може да се добијат во рамки на критериумот.

Кога се применува овој шаблон, понудите со цена повисока од $C_{\text{макс}}$ добиваат негативни бодови.

Кај **растечки критериуми**, на пример, технички параметри, формулата би била:

$$N_b = (P_{\text{пон}} - P_{\text{мин}}) / (P_{\text{макс}} - P_{\text{мин}}) \times N_{\text{макс}}$$

каде што:

N_b = бројот на бодови за понудата која се оценува

$P_{\text{пон}}$ = вредноста на параметарот на понудата која се оценува

$P_{\text{мин}}$ = минимална вредност на параметарот

$P_{\text{макс}}$ = оптимална вредност на параметарот

$L_{\text{макс}}$ = максимален број бодови кои може да се добијат за даден параметар.

Линеарните формули може да се користат за да се посочат повеќе технички параметри и параметри за квалитетот, за кои се утврдени минималната и оптималната вредност на параметрите и максималниот број бодови за параметарот (види табела од оддел 4.2.1).

6.1.2. Релативна линеарна зависност

ЈП „Автопати на Англија“ користи едноставно финансиско бодување каде што најниската цена добива 100 бода, а бодовите на другите понудувачи се пресметуваат со одземање на еден бод од 100 за секој цел процентен поен за кој нивната цена ја надминува најниската.

6.1.3. Пропорционалност

Во Полска, убедливо најчестата формула која се користи за евалуација на понудите во критериумот „цена“ и кај другите критериуми е пропорционалноста која не е линеарен приказ.

Кај опаѓачки критериуми, на пример, „цената“, формулата би била:

$$N_6 = P_{\min} / P_{\text{пон}} * N_{\max}$$

каде што:

N_6 = бројот на бодови за понудата која се оценува

$P_{\min}$ = цената на најевтината понуда

$P_{\text{пон}}$ = цената на понудата која се оценува

$N_{\max}$ = максималниот број бодови кои може да се добијат во рамки на критериумот.

За растечки критериуми, на пример, „гарантниот рок“, формулата е следна:

$$N_6 = W_{\text{пон}} / W_{\max} * N_{\max}$$

каде што:

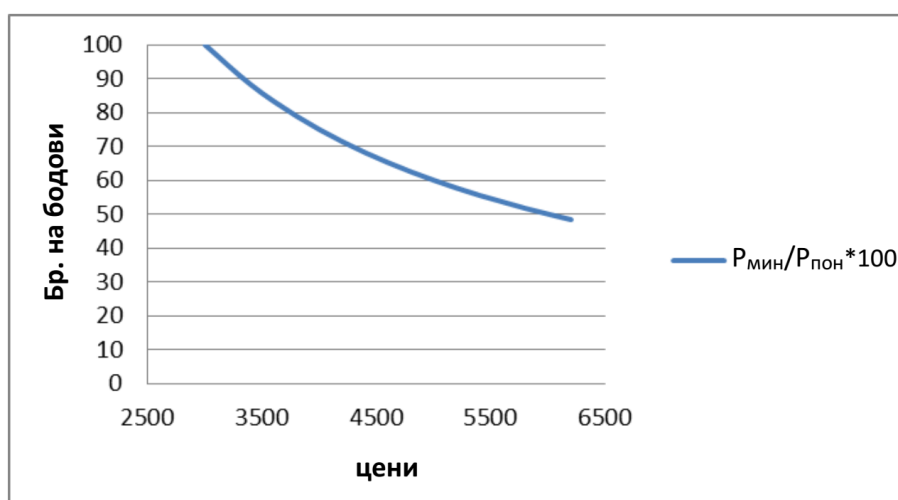
N_6 = бројот на бодови за понудата која се оценува

$W_{\text{пон}}$ = вредноста на понудата која се оценува

$W_{\max}$ = највисоката понудена вредност

$N_{\max}$ = максималниот број бодови кои може да се добијат во рамки на критериумот.

Овие формули не се претставени во форма на права линија туку со дел од хипербола. Додека, како што беше споменато погоре, равенката на правата линија не ја покажува корисноста на цената, формулата за пропорционалност уште помалку ја одразува оваа функција. Функцијата на корисност која се заснова на оваа шема изгледа на следниов начин:



Оваа функција е негација на реалните очекувања на договорниот орган во однос на цената на понудите. Употребата на оваа формула од договорниот орган колоквијално може да се прикаже преку следниве изјави на договорниот орган: „колку е повисока цената, толку

помалку ни е битна цената“ или „бидејќи буџетот ни е 100, навистина ни е битно дали цената ќе биде 50 или 60, но не ни е важно дали ќе биде 90 или 100“.

6.1.4. Употребливост на цената – логаритамска функција

Реалната функција за корисност на цената е конкавна, а не конвексна. Реалните преференции на секој купувач се токму спротивното: „бидејќи располагам со 100, би сакал да заштедам, но како што се зголемува заштедата, станувам сè позагрижен за тоа дали цената е премногу ниска или очекуваниот квалитет може да се постигне со толку ниска цена“.

Овие преференции може да се изразат на различни начини, меѓу другото, со логаритамска функција.

За критериумот „цена“, соодветната формула за бодување на понудите е следнава:

$$N_6 = [\ln(1 + (P_{\max} - P_{\text{пон}}))] / [\ln(1 + (P_{\max} - P_{\min}))] * N_{\max}$$

каде што:

N_6 = бројот на бодови за понудата која се оценува

$\ln$ = функција на природниот логаритам

$P_{\max}$ = (максимална цена*)

$P_{\min}$ = (Како $C_{\min}$, може да ја земете најниската од посакуваните цени, која не е невообичаено ниска, на пр., 30-50% пониска од максималната вредност)

$P_{\text{пон}}$ = цената на понудата која се оценува

$N_{\max}$ = максималниот број бодови кои може да се добијат во рамки на критериумот.

**За оваа формула е потребно да се одреди максималната цена (буџетот), над која понудите треба да бидат отфрлени, бидејќи логаритамот не може да се пресмета за вредност повисока од $C_{\max}$.*

6.1.5. Функција на шпанското друштво АДИФ

Друг интересен модел кој ги одразува преференциите на купувачот е формулата која ја користи АДИФ, друштвото за стопанисување со железничката инфраструктура на Шпанија. Таа се базира на висината на попустот во однос на буџетот претпоставувајќи дека понудата чија цена е во рамки на буџетот добива 30% од можните бодови, потоа бројот на бодовите брзо се зголемува, но само до однапред определено ниво над кое зголемувањето во бројот на бодовите значително опаѓа.

При евалуацијата на понудите се применуваат комбинирани критериуми, т.е. економски критериуми (цена) и технички критериуми (план за работа, технологија, квалитет, еколошки аспекти). Вкупните бодови на понудата се пондериран просек од економската и техничката оцена:

$$PG = X * PT + Y * PE$$

каде што:

PG – вкупни бодови

PT – релативна техничка оцена (0-100)

PE – релативна економска оцена (0-100)

X, Y – коефициенти, каде што $X + Y = 1$.

Обично, коефициентите X и Y имаат блиски вредности (на пример, 0,5 / 0,5 или 0,4 / 0,6).

Само оние понуди со апсолутно техничко рангирање (VT) повисоко или еднакво на 60 се земаат предвид при крајното оценување.

Релативната техничка оцена (PT) се пресметува на следниов начин:

$$PT = 70 * [(VT-60) / (VT_{\max} - 60)] + 30$$

Горенаведената формула значи дека понудата со VT = 60 ќе добие PT = 30, а понудата со највисока апсолутна техничка оцена (VT_{макс}) ќе добие PT = 100.

Кај економската евалуација, клучниот концепт е попустот во цената:

$$BO = [1 - (\text{цената на понудата} / \text{буџетот на договорниот орган})] * 100\%.$$

Сите пресметки на бодовите се вршат врз основа на попуст во однос на буџетот на договорниот орган, а не во однос на апсолутни цени. Според тоа, бројот на бодови кои понудувачите ќе ги добијат не зависи само од цените туку и од висината на буџетот кој го планира договорниот орган.

Договорниот орган одлучува колкава е посакуваната, најприфатлива висина на попустот, над која ќе почне да се сомнева дека цената е невообичаено ниска. Да претпоставиме дека тоа е 15,9%.

Кога попустот на највисоката цена е BO ≤ 15,9%, тогаш формулата е:

$$PE = 70 * (BO / BO_{\max}) + 30.$$

Кога попустот на највисоката цена е BO > 20% понудени, тогаш има две формули:

$$\text{-- за } BO \leq 15,9\% \quad PE = BO * (60 / 15,9) + 30$$

$$\text{-- за } BO > 15,9\% \quad PE = 10 * [(BO - 15,9) / (BO_{\max} - 15,9)] + 90,$$

што значи дека поголемите попусти ќе ви донесат помала предност во бодовите.

Формулите се користат да се пресметаат бодовите пред да бидат помножени со коефициентот.

6.1.6. Италијанска формула врз основа на просечната цена

Преломната точка може да не биде одредена од договорниот орган (како во претходната формула), но може да произлезе од висината на цените на понудите. Во Италија се користат две такви шеми. Наједноставната референтна точка е просечната цена, а најсофистицираната се базира на точка на аномалија.

Евалуацијата на понудите се врши посебно за понуди кои содржат повисок или понизок попуст од просечниот. Се доделуваат бодови, во распон од 0 до 1, на следниов начин:

$$\text{за } R_i \leq R_{\text{med}} \quad P_i = X * (R_i / R_{\text{med}})$$

$$\text{за } R_i > R_{\text{med}} \quad P_i = X + (1-X) * (R_i - R_{\text{med}}) / (R_{\text{max}} - R_{\text{med}})$$

каде што:

P_i – бројот на бодови

R_i – попустот во понудата која се оценува

R_{med} – просечниот попуст

R_{max} – максималниот понуден попуст

X – коефициент чија вредност може да биде 0,8; 0,85 или 0,9 (една од овие вредности мора да биде наведена во тендерската документација).

6.1.7. Моделот на полските железници врз основа на веродостоен просек

Друштвото ПКП ПЛК СА („Полски железници“) користи формула врз основа на просечната цена на понудите доколку има најмалку четири понуди. За една до три понуди се применува формула на пропорционалност. Понудите се оценуваат според следнава шема:

$$\text{за } P_{\text{пон}} \leq P_{\text{прос}} \quad N_6 = (P_{\text{прос}} - P_{\text{пон}}) / (P_{\text{макс}} - P_{\text{мин}}) * 10 + 9$$

$$\text{за } P_{\text{пон}} > P_{\text{прос}} \quad N_6 = (P_{\text{прос}} - P_{\text{пон}}) / (P_{\text{макс}} - P_{\text{прос}}) * 60 + 30$$

каде што:

N_6 – бројот на бодови

$P_{\text{пон}}$ – вкупната бруто цена на понудата која се оценува

$P_{\text{мин}}$ – најниската вкупна бруто цена која е понудена

$P_{\text{макс}}$ – најскапата вкупна бруто цена која е понудена.

$P_{\text{прос}}$ – просечната веродостојна вредност на понудите пресметана врз основа на следнава формула:

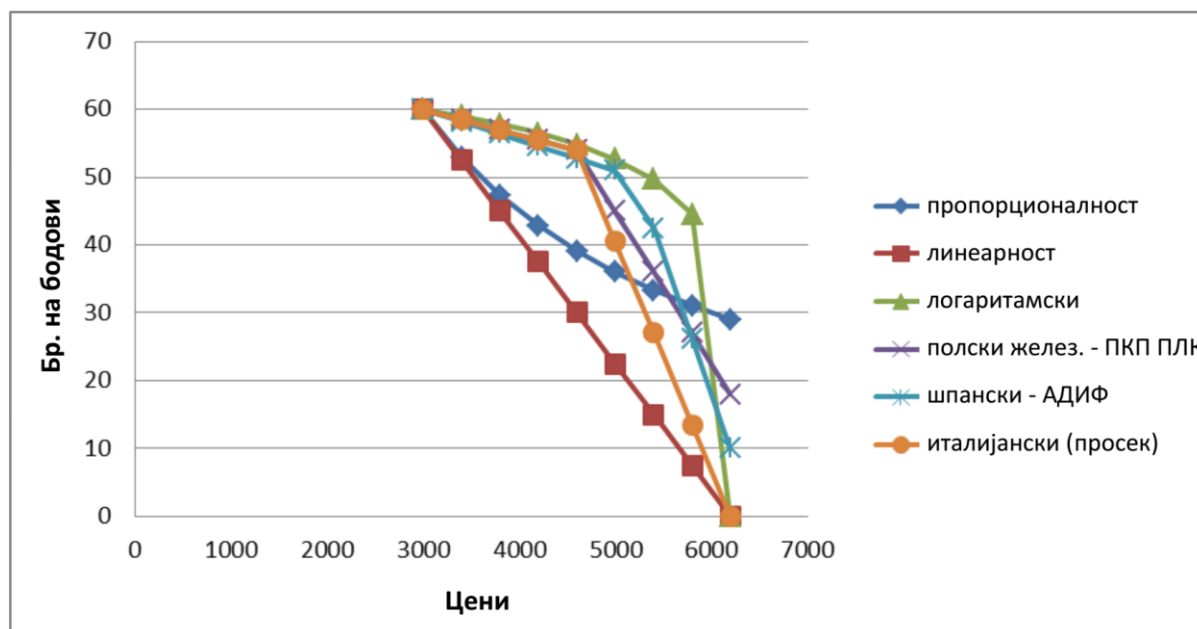
$$P_{\text{прос}} = (P_1 + P_2 + \dots + P_i) / i$$

каде што:

$P_1 + P_2 + \dots + P_i$ – износот на вкупната вредност на бруто цените на понудите, без вкупните бруто цени на екстремните понуди, односно на најевтината и најскапата понуда

i – бројот на понудите без екстремните понуди, односно најевтината и најскапата понуда.

На графиконот подолу е дадена споредба на горенаведените модели.



Формулата на пропорционалност јасно се разликува од другите и од куповната логика. Други формули ги одвраќаат понудувачите од нудењето цени кои се невообичаено ниски, но и цени кои се очигледно високи. Тие имаат за цел да ги поттикнат изведувачите кои нудат највисок квалитет по просечна цена.

Освен тоа, кај другите мерливи критериуми, формулата на пропорционалност најчесто се разликува од функцијата на корисност. Како функционира корисноста на гарантниот рок? И задоволството на купувачот и трошоците на продавачот се зголемуваат брзо. Тоа може да се покаже со различни формули, на пример:

$$N_6 = [(W_{\text{пон}} - W_{\text{мин}}) / (W_{\text{макс}} - W_{\text{мин}})]^2 \times N_{\text{макс}}$$

каде што:

N_6 = бројот на бодови

$W_{\text{пон}}$ = траењето на гаранцијата на понудата која се оценува

$W_{\text{мин}}$ = минималното траење на гаранцијата

$W_{\text{макс}}$ = оптималното траење на гаранцијата

$N_{\text{макс}}$ = максималниот број бодови кои може да се добијат во рамки на критериумот (поткритериумот).

Со оваа формула се изразуваат преференциите на клиентот: „колку повеќе толку подобро и побрзо и подобро“. Доколку задоволството на клиентот би се зголемило побрзо (или побавно), тоа би било доволно да се промени изразот со експонент.

Чекор 6. За евалуација на понудите со мерливи критериуми треба да се користат соодветни формули.

6.2. Евалуација на понудите со немерливи критериуми.

Прво, треба да се истакне дека користењето немерливи критериуми е законито, можно и често потребно. Избраните критериуми за доделување на договорот не треба да даваат неограничена слобода на избор на договорниот орган и треба да обезбедат можност за ефективна и лојална конкуренција (ст. 92 од преамбулата на Директивата).

За да се обезбеди ефективна и лојална конкуренција, критериумите треба да бидат прецизни до степен кој обезбедува еднообразно толкување од „разумно добро информирани и внимателни“ понудувачи. Тоа значи дека критериумот треба да биде толкуван на ист начин од практичарите кои се занимаваат со оној вид активности опфатени со конкретната набавка. Описот на критериумите треба да ги информира понудувачите за преференциите на договорниот орган и да биде доволно јасен за да му овозможи на понудувачот да ја приспособи понудата на овие преференции. Понудувачот не може да биде принуден да претпоставува што се и колкави се барањата на договорниот орган. Од друга страна, договорниот орган има право да очекува доказ од изведувачот дека ќе може соодветно да го изврши договорот. Понудувачот е тој кој се пријавува за работа кај договорниот орган, а не обратно.

Не е доволно да се информираат понудувачите за критериумите и поткритериумите кои се користат и за максималниот број бодови што понудите може да ги добијат во рамки на секој од нив. Договорниот орган, исто така, треба да ги информира понудувачите за определениот број бодови кои се добиваат за одредено ниво на квалитет и за опфатот на информациите, како и за начинот на кој ќе се извршува понудата.

Важно е да се изврши евалуација на понудата од повеќе аспекти за да се обезбеди квалитетот на договорот. Таквото оценување не треба да биде заменето со помалку или повеќе сложена формула, како што се случува во практика, кога договорните органи доделуваат бодови, на пример, за секој утврден ризик, без оглед дали ризикот е реален или важен или која е веројатноста тој ризик да настане.

Чекор 7. Критериумите кои не може да се определат треба да се користат до посакуваниот степен за да се избере најповолната понуда.

Многу добар пример за соодветно бодување кај немерливи критериуми како што е анализата на ризикот е оној кој го користи ЈП „Автопати на Англија“.

Понуден пристап	Во колкава мера предлозите ги исполнуваат барањата за договорот и покажуваат разбирање на ризиците за работата?	Оцена
Слаб	Пристапот ги нема целосно земено предвид барањата за договорот и не покажува соодветна контрола на трошоците и ризикот.	1-4
Прифатлив	Предложените ресурси и програма се соодветни за опишаната методологија, а постапките за управување со ризиците се прифатливи.	5
Добар	Предлозите покажуваат добро осмислена рамнотежа помеѓу ресурсите потребни за извршување на работата и ресурсите и пристапот предложени за ублажување на ризиците за работата.	6-7
Многу добар	Предлозите вклучуваат иницијативи специфични за проектот кои даваат висок степен на доверба дека проектот ќе биде завршен во рамки на временските и буџетски ограничувања и со ублажување на ризиците.	8-9
Одличен	Предлозите вклучуваат високо иновативни иницијативи специфични за проектот кои даваат висок степен на доверба дека проектот ќе биде завршен во рамки на временските и буџетски ограничувања и со минимизирање на ризиците.	10

Понудите оценети како слаби и несоодветни треба да бидат отфрлени. Со оглед на тоа дека евалуацијата на понудите се врши на скала со бодови, треба да се дефинира минималното потребно материјално ниво, на пример, како процент (%) на бодови што може да се добијат во рамки на критериумот (или поткритериумот). Воведувањето на такво решение, што води кон отфрлање на понудата во фазата на евалуација, како и на понудите врз основа на критериумите, е законски прифатливо доколку е наведено во тендерската документација на јасен начин. Прирачникот ПРАГ („Практичен водич за договорни постапки за надворешните активности на ЕУ“) кој се користи при трошење на претпристапните фондови препорачува таква евалуација на понудите кај прибирање понуди за услуги. Валидноста на таквото постапување е потврдена од Судот на правдата на Европската унија во пресудата од 20 септември 2018 C-546/16, *Montte*.

Кај оценувањето, според примерот цитиран погоре, се чини дека најсоодветното минимално ниво кое е услов за отфрлање на понудата треба да биде нивото на 50% од можните бодови (прифатлива понуда).

Значајна процедурална грешка е да не се отфрли понудата која не гарантира минимално ниво на квалитет и која може да влијае врз подоцнежното спроведување на договорот. Тоа може да доведе до ситуација во која и покрај недоволниот или инфериорен квалитет на материјалните документи, победува понудата со многу ниска цена, која потоа може да предизвика одредени последици за време на договорот.

Чекор 8. Понудите под утврденото минимално ниво на квалитет треба да бидат отфрлени.

7. Правила за евалуацијата на понудите

Постојат две општи правила за евалуацијата на понудите: релативни и апсолутни методи на бодување.

7.1. Релативни методи на бодување

Релативните методи зависат од споредбата на понудите. Единствената референтна точка се понудите поднесени во дадена постапка. Теоретски, споредбата на понудите може да се одвива според следниве правила:

- Споредба со најдобрата: најдобрата понуда во даден критериум го добива максималниот број на можни бодови, а останатите понуди добиваат помалку бодови. Може да се користат различни формули, на пример, пропорционалност или релативна линеарност.
- Споредба со најлошата: најлошата понуда го добива минималниот број бодови, а останатите понуди повеќе, на пример, еден бод за секој месец на подолг гарантен рок од најкраткиот гарантен рок кој е понуден, притоа определен е максималниот број бодови.
- Споредба со најдобрата и со најлошата: најдобрата понуда го добива максималниот број бодови, најлошата минималниот, а останатите понуди се рангираат на скалата помеѓу двете. За жал, ова правило води до несакани резултати доколку има две понуди: подобрата понуда кај критериумот со над 50%, без оглед на другите разлики, победува. Затоа овој метод не треба да се применува.
- Поделба на збир на бодови помеѓу понудите: доделувањето на бодовите се состои од поделба на даден број (збир) бодови помеѓу понудите за да се одразат реалните разлики помеѓу понудите. Овој метод се применува во аналитички хиерархиски процеси.

Релативните методи на бодување се базираат на претпоставката дека поднесените понуди ја одразуваат реалната способност на пазарот. Максималниот број бодови го добива најдобрата од поднесените понуди, без оглед дали тие се најдобрите можни понуди, на пример, најевтината понуда од неколкуте најскапи понуди добива максимален број бодови, иако задоволството на договорниот орган не е исполнето.

7.2. Апсолутни методи на бодување

Овој начин на оценување на понудите бара изработка на шаблон за оценување од страна на договорниот орган. Шаблонот треба да ги вклучува сите можни реални состојби, од најниската понуда, која не ги исполнува минималните стандарди, до совршената, идеална понуда. Овој шаблон треба да биде дел од тендерската документација. Евалуацијата на понудите врз основа на шаблонот не зависи од количината или квалитетот на поднесените понуди. Нема причина ниту една понуда да добие максимален број бодови само затоа што е подобра од другата понуда.

Примери за апсолутни методи се логаритамските формули и формулите на апсолутна линеарност (распон помеѓу проценетата или максималната вредност и одредено ниво на невообичаено ниски цени) и „шпанската“ формула. Друг метод е табела за бодување на немерливи критериуми како онаа прикажана претходно во оддел 6.2.

Двата метода, апсолутниот и релативниот, се можни и законски, но **не треба да се комбинираат** во една постапка. Не треба да се оценуваат понудите во рамки на еден критериум со користење на апсолутниот метод, а во рамки на другиот критериум со примена на релативниот метод. Тоа би можело да се третира како повреда на методологијата за избор на повеќе критериуми.

Се препорачува апсолутниот метод да се применува, на пример, при комбинирање на бодувањето на неквантитативни критериуми според табелата прикажана во оддел 6.2 и логаритамската формула за цената.

Второ, при изборот на најповолната понуда, се препорачува да се подели збирот на бодови во рамки на секој критериум кај постапките кои го користат аналитичкиот хиерархиски процес.

Доколку договорниот орган сака да го користи релативниот метод, на пример, користејќи пропорционалност или релативна линеарна зависност за критериумот цена, треба да го користи истиот метод за бодување на понудите во другите критериуми. Тоа значи дека бодовите доделени на понудите според табелата прикажана во оддел 6.2 треба да се сметаат како „мали“, привремени бодови. Откако сите понуди ќе бидат оценети, „малите бодови“ треба да се претворат во конечната оцена во рамки на овој критериум според соодветната формула.

8. Избор на критериуми и нивните коефициенти

Изборот на соодветни критериуми за оценување на понудите и нивните коефициенти е, несомнено, од голема важност за изборот на најповолната понуда. Премногу често, тоа се одвива без длабоко да се разгледаат сите опции и можните последици од нивното усвојување. Дефинирањето на погрешни критериуми и нивните коефициенти води до избор на понуда која е најповолна од гледна точка на тие критериуми, но може да не биде најповолната ако се земат предвид целата постапка и сите услови.

За да направи процесот на избор да биде рационален (и да може да даде оправдување за користените критериуми), договорниот орган може да користи еден од долунаведените методи за да го поддржи одлучувањето:

- 1) методот на замена,
- 2) аналитичкиот хиерархиски процес (АХП),
- 3) методот ELECTRE (*ELimination Et Choix Traduisant la REalité* / Елиминација и избор кои ја одразуваат реалноста),
- 4) методот PROMETHEE (Метод на организација за рангирање на преференциите за побогати евалуации),
- 5) TOPSIS (Техника за редоследот на преференциите преку сличност со идеалното решение),
- 6) EVAMIX (Евалуација на комбинирани податоци).

Аналитичкиот хиерархиски процеси е едноставен метод кој соодветно одговара за одредување на коефициентите на критериумите. Приспособен за одредување на критериумите, тој се состои од следниве фази:

1. Бура од идеи

Сите кои учествуваат во одредувањето на критериумите предлагаат критериуми врз основа на тоа кои се целите на договорот, што е важно и каков е пазарот за набавката. Важно е да се

изработи колку што е можно подолга листа и во оваа фаза предлозите за критериумите не можат да се оценуваат како правилни или погрешни.

2. Избор на критериуми кои може да бидат оценети и се значајни

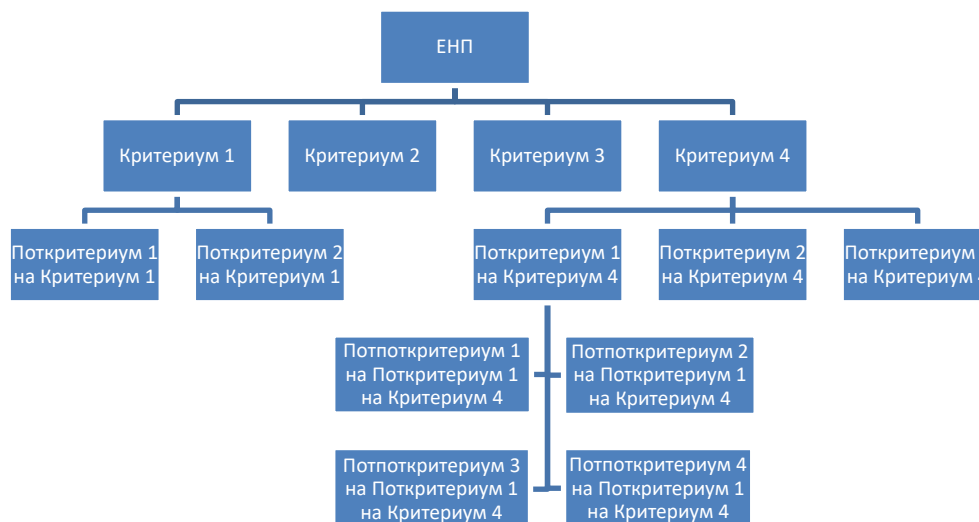
Од предлозите поднесени во првата фаза, мора да ги отфрлите (1) оние кои се незаконски, (2) оние кои не можат да се бодуваат во фазата на поднесување на понудите и (3) оние кои се очигледно неоправдани. На тој начин, опфатот на критериумите кои се разгледуваат е ограничен на предлози кои може да бидат рационални критериуми за евалуација на понудите.

3. Групирање на критериумите

Веројатно дел од критериумите ќе бидат меѓусебно зависни. Зависноста на критериумите настанува кога, со зголемувањето на рејтингот на еден критериум, пропорционално се зголемува (или намалува) рејтингот на другите и обратно. Сите критериуми на едно ниво од хиерархијата треба да бидат независни. Освен тоа, некои од поднесените предлози ќе се однесуваат на сличен опфат и тие критериуми треба да бидат групирани како поткритериуми на еден критериум.

4. Направете хиерархија

Хиерархијата може да вклучува колкав било број критериуми и поткритериуми и може да се состои од колкав било број нивоа. Критериумите секогаш се на едно ниво и се независни еден од друг, додека поткритериуми се на пониски нивоа и секогаш се дел од еден критериум.



5. Споредба на критериумите

Критериуми меѓусебно се споредуваат во парови. Поткритериумите на секој критериум, потоа, се споредуваат на истиот начин за да се одреди нивната важност во рамки на критериумот. Со споредбата на критериумите и поткритериуми се трудиме да одговориме на прашањето зошто критериумот во редот е поважен од критериумот во колоната? Одговорот се добива со доделување бодови од 1 до 9 на неколку критериуми.

Може и да определите значење за нив:

- 1 – подеднакво се важни,
- 3 – малку е поважен,
- 5 – е очигледно поважен,
- 7 – е дефинитивно поважен,
- 9 – е неспоредливо поважен.

Се разбира, може да им доделите и парен број бодови.

Доколку критериумот во редот е помалку важен од критериумот во колоната, напишете ја инверзната вредност од соодветниот број.

Видете го примерот во табелата подолу.

	КРИТЕРИУМ 1	КРИТЕРИУМ 2	КРИТЕРИУМ 3	КРИТЕРИУМ 4
КРИТЕРИУМ 1	1			
КРИТЕРИУМ 2		1		
КРИТЕРИУМ 3			1	
КРИТЕРИУМ 4				1

Бидејќи секој критериум е подеднакво важен во споредба со самиот себе, на дијагоналата се внесува „1“. Се пополнува половина од табелата, над дијагоналата. На спротивната страна од дијагоналата, внесете го инверзниот број. На пример, ако критериумот 1 е дефинитивно поважен од 3, тогаш во првата линија, во колона 3, внесете „7“ и автоматски внесете „1/7“ во ред 3 во колона 1.

6. Пресметка на коефициентите на критериумите

Пресметката на коефициентите на критериумите може да се изврши преку неколку методи. За пресметување на коефициентите, наједноставниот начин е да се пресмета „збирот од секој ред“, потоа „збирот од зборовите“ и потоа да се подели „збирот од редот“ со „збирот од зборовите“. Во табелата подолу е даден пример за пресметките:

	КРИТЕРИУМ 1	КРИТЕРИУМ 2	КРИТЕРИУМ 3	КРИТЕРИУМ 4	ЗБИР ОД РЕДОТ	ЗБИР ОД РЕДОТ / „ЗБИР ОД ЗБИРОВИТЕ“
КРИТЕРИУМ 1	1	3	7	5	16,0000	55,31%
КРИТЕРИУМ 2	1/3	1	2	2	5,3333	18,44%
КРИТЕРИУМ 3	1/7	½	1	¼	1,8929	6,54%
КРИТЕРИУМ 4	1/5	½	4	1	5,7000	19,71%
„ЗБИР ОД ЗБИРОВИТЕ“					28,9262	100,00%

Резултатот даден во последната колона се коефициентите на критериумите во оваа форма, а овој метод, исто така, овозможува да се провери точноста на споредените критериуми.

Резултатите од користењето на овој метод не треба да се гледаат некритично. Коефициентот на критериумите треба да биде во рамнотежа со она што ни го кажуваат интуицијата и искуството. Доколку несовпаѓањата се големи, треба да ги барате причините за тоа преку анализирање на вашите избори. Методот на понатамошни апроксимации треба да води кон

ситуација во која интуицијата и аналитичката споредба на критериумите ќе покаже слични критериуми и нивни коефициенти.

На крај, треба да се изврши симулација (со која се заменуваат веројатни податоци за понудата). Тоа има за цел уште подобро да се анализира сензитивноста на критериумите и да се одговори на прашањето како една многу поскапа понуда може да се смета за најповолна и дали вреди да се плати повеќе.

Чекор 9. Коефициентите на критериумите треба да се изберат внимателно, најдобро преку користење методи кои го поддржуваат одлучувањето.

Аналитичкиот хиерархиски процес, се разбира, не завршува со изработката на критериумите, туку овозможува да се избере најповолната понуда. Како понудата се оценува со овој метод?

Во случај на немерливи критериуми треба да се подготви матрица со димензии x / x , каде што x е бројот на понудите кои треба да се споредат. Потоа, понудите се споредуваат една со друга, а резултатот од споредбите се евидентира на истиот начин како при споредбата на критериумите (на скала од 1 до 9). Коефициентот се пресметува на истиот начин. Потоа, коефициентот треба да се помножи со вкупните бодови кои треба да се поделат, на пример 1000. Резултатот е бројот на бодови кои се доделуваат на понудите.

Во случај на мерливи, опаѓачки критериуми (колку помалку толку подобро), треба да се извршат следниве пресметки:

- да се пресмета реципрочната вредност, на пример, на цената – $1 / \text{цена}$,
- да се собере инверзната вредност на сите цени,
- да се подели инверзната вредност на цената со збирот од инверзните вредности.

Резултатот е дробка (коефициент) која се доделува на секоја понуда, а која треба да биде помножена со вкупните 1000 бодови.

Во случај на растечки критериуми (колку повеќе толку подобро) треба да се изостави пресметувањето на инверзната вредност. Податоците од понудите се собираат (на пример, гарантните рокови), а рокот предложен во секоја понуда треба да се подели со збирот од сите рокови.

9. Пазарна средина

На крај, потребно е да се земе предвид прашањето на пазарната средина.

За време на рецесија на пазарот, кога понудата е повисока од побарувачката и невработеноста станува социјален проблем, за да останат на пазарот, изведувачите би можеле да понудат невообичаено ниски цени и потоа драстично да ги намалат трошоците, на пример, преку намалување на квалитетот на производите, користејќи т.н. „губре-договори“ (нестабилни, привремени договори со кои се заобиколуваат правата на работниците) или со неплаќање на подизведувачите. Во ова сценарио, користењето на квалитативни и социјални критериуми е важно за да се постигне најдобра вредност за парите и да се заштитат маргинализираните групи.

За време на подем, кога има многу работа за сите, изведувачите ги избираат најдобрите договори, кои не секогаш се договори за јавни набавки и нудат високи цени, имајќи ги предвид ризиците од високите плати и значителните трошоци за подизведувачите. Во овој

случај, користењето на неценовни критериуми може да не биде неопходно и може да води кон дополнително зголемување на цените кое, пак, може да биде повисоко од буџетите на договорните органи.

Чекор 10. Критериумите и коефициентите секогаш треба да бидат приспособени на пазарните услови.

10. Резиме – десет чекори

За да се избере економски најповолната понуда, не е доволно да се применат неценовни критериуми со одреден коефициент. Тоа е многу покомплексен проблем. Некој може да користи неценовни критериуми со значаен коефициент и сепак да избере слаба и евтина понуда, додека друг може да ја избере навистина економски најповолната понуда користејќи го само пристапот на вкупните трошоци на сопственост.

Како резиме, треба да се спроведе пристапот од десет чекори и да не се изостави ниту еден од чекорите за да се избере вистинската економски најповолна понуда и да се постигне најдобра вредност за парите.

Тие чекори се:

- Чекор 1. Критериумите и нивните коефициенти треба да се приспособат на оправданите потреби на договорниот орган.**
- Чекор 2. Треба да се избегнуваат критериуми кои се базираат на изјави од понудувачи кои не може да се проверат.**
- Чекор 3. Неценовни критериуми треба да се применат кога е потребно да се избере најповолната понуда.**
- Чекор 4. Треба да ги споредите вкупните трошоци на сопственост (BTC) наместо набавната цена.**
- Чекор 5. Критериумите треба да овозможат диференцијација.**
- Чекор 6. За евалуација на понудите со мерливи критериуми треба да се користат соодветни формули.**
- Чекор 7. Критериумите кои не може да се определат треба да се користат до посакуваниот степен за да се избере најповолната понуда.**
- Чекор 8. Понудите под утврденото минимално ниво на квалитет треба да бидат отфрлени.**
- Чекор 9. Коефициентите на критериумите треба да се изберат внимателно, најдобро преку користење методи кои го поддржуваат одлучувањето.**
- Чекор 10. Критериумите и нивните коефициенти секогаш треба да бидат приспособени на пазарните услови.**

ДЕЛ Б

Критериуми за евалуација на понуди во инвестицискиот процес

Најголемите јавни набавки се градежни инвестиции (на пример, згради, патишта, железници). Клучно е да има соодветна поделба на инвестицискиот процес, како и соодветно овластување во секоја фаза од спроведувањето. Понудите за градежни работи се најскапи. Меѓутоа, проблемите со изведувањето на работите почесто се предизвикани од грешки во други области како што се проектирањето и надзорот. Тоа, особено, важи за критериумите за доделување на договорот. При нарачување на градежни работи, цената може да биде единствениот критериум за доделување на договорот, а примери за тоа се дадени подолу. За разлика од тоа, постапките за набавка на проектантски услуги и инвеститорски надзор не треба да се засноваат на минимизирање на трошоците туку на стратегијата за највисок квалитет.

1. Критериуми за оценување понуди за проектантски услуги

Критериум „Анализа на претпоставките за идејно решение“

Договорниот орган треба да спроведе претпроектни студии пред постапката за идејно решение врз основа на техничка и економска анализа, функционална програма, физибилити студија, попис, итн. Проектантот треба да ја провери точноста на овие студии и да даде свои забелешки за нив елаборирајќи ја нивната оправданост или предлагајќи подобрувања. Дополнителна вредност е ситуацијата во која предложените подобрувања се засноваат на искуството на изведувачот.

Слични критериуми може да се применат за други нарачки кои вклучуваат интелектуални услуги врз основа на рани претпоставки, на пример, изработката на ИТ систем.

Тендерската документација, односно проектните задачи (ToR), треба да вклучуваат:

1. Опис како да се подготви понудата

1.1. Во прилог на понудата, понудувачот доставува:

1.1.1. Документ: „Критичка анализа на претпоставките за идејно решение“ која ги содржи предлозите на понудувачот од анализата на документацијата приложена кон ToR, особено, ... (внесете ги спецификите тука).

Понудувачот треба да ги земе предвид минимум следниве аспекти:

- усогласеност со законските прописи,
- усогласеност со начелата на техничко знаење, технички услови,
- разумност на потфатот, способност да се постигнат претпоставените резултати,
- економичност во животниот век на градбата,
- ... комплетирајте ја листата.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Како дел од критериумот „Анализа на претпоставките за идејно решение“, евалуацијата на понудите ќе се врши врз основа на документот „Критичка анализа на претпоставките за идејно решение“, наведена во точка 1.1.1. од ToR.

Договорниот орган ќе врши евалуација на понудите врз основа на следниве начела:

Понуден пристап	Во колкава мера понудата ги исполнува барањата за соодветно спроведување на договорот и ја максимизира веројатноста да се изработи оптимална проектна документација?	Бр. на бодови
Слаб	Понудата не ги зема целосно предвид барањата од ToR, не ги утврдува грешките во претпоставките или предлага дејствија со кои тие би се создале.	1-4
Прифатлив	Понудата е правилна, ја потврдува анализата, но не носи додадена вредност за претпоставките.	5
Добар	Понудата покажува детална анализа и содржи одредени предлози кои додаваат вредност за проектот.	6-7
Многу добар	Понудата вклучува предлози специфични за проектот врз основа на искуството на понудувачот, што е значителна додадена вредност за потфатот.	8-9
Одличен	Понудата вклучува високо иновативни предлози специфични за проектот врз основа на искуството на понудувачот, што е значителна додадена вредност за потфатот.	10

2 ... Доколку, во рамки на овој критериум, понудата добие во просек помалку од 50% од бодовите кои може да се добијат, таа ќе биде отфрлена.

Критериум „Попис“

Една од основните причини за грешки во проектите и настанување на дополнителни работи е слабото препознавање на постојните факти. Пред сè, тоа важи за состојбата на земјиштето и состојбата на објектот во случај на реновирање. Соодветното утврдување и попис на постојната состојба наметнува одредени трошоци, на пример, дупчење, георадар, површински коп, итн., кои треба да им бидат надоместени на изведувачите преку овој критериум.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Во прилог на понудата, понудувачот доставува:

1.1.1. Документ: „Попис“ со кој се опишуваат методите и времетраењето на пописот и проверката на дадените информации. Тој се изработува за најдобро да се дефинира опфатот на работите и да се минимизира појавата на пречки, особено пречки на терен, на пример, во случај на земјени работи кои не се предвидени во проектната документација, а се однесуваат на постојната состојба на градбата во случај на реновации. Изведувачот ќе напише опис за да посочи како да се оцени постојната состојба на поединечните инфраструктурни елементи во областа опфатена со понудата. Истовремено, изведувачот ќе го претстави начинот на кој планира да се одредат гео-техничките услови, односно, состојбата на објектот и неговата инсталација, посочувајќи ги методите на истражување и локацијата и времетраењето на работите.

Изведувачот ќе ги претстави горенаведените активности во форма на распоред.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Попис“, евалуацијата на понудите ќе се заснова на документот „Попис“ од точка 1.1.1. од ToR.

Договорниот орган ќе врши евалуација на понудите врз основа на следниве начела:

Понуден пристап	Во колкава мера понудата ги исполнува барањата за соодветно извршување на договорот и го минимизира ризикот од пречки при изведувањето на работи кои не се предвидени во тендерската документација?	Бр. на бодови
Слаб	Понудата не ги зема целосно предвид барањата од ToR и не ги нуди потребните дејствија ниту потребните ресурси за нивно соодветно спроведување.	1-4
Прифатлив	Понудата е правилна и содржи минимални активности за попис.	5
Добар	Понудата покажува добро осмислени и конзистентни активности, со соодветен временски распоред.	6-7
Многу добар	Понудата вклучува решенија специфични за проектот врз основа на искуството на понудувачот, со што се зголемува веројатноста за веродостојно и сеопфатно дијагностицирање на постојните состојби.	8-9
Одличен	Понудата вклучува високо иновативни решенија специфични за проектот врз основа на искуството на понудувачот, со што се зголемува веројатноста за веродостојно и сеопфатно дијагностицирање на постојните состојби.	10

2 ... Доколку, во рамки на овој критериум, понудата добие во просек помалку од 50% од бодовите кои може да се добијат, таа ќе биде отфрлена.

Критериум „Организација на проектниот тим“

Успешното спроведување на договорот може да зависи од тимската работа за време на неговото извршување. Договорниот орган треба да ги поттикнува начелата на соработка за максимално да ја зголеми веројатноста за соодветно извршување на договорот. Треба да се земат предвид клучните аспекти, на пример, како оние предложени погоре.

Овој критериум може да се примени на други нарачки кои се базираат на тимска работа, на пример, кај идејно решение за ИТ системи.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Во прилог на понудата, понудувачот доставува:

1.1.1. Документ: „Организација на тимот“ каде што се опишува методот на исполнување на набавката, на пример:

- предложениот состав на проектниот тим, поделен според клучниот персонал (секое од лицата посочени во понудата мора да биде вклучено),
- опфат на активностите и одговорностите доделени на поединечните лица (органограм на работите во проектот),
- правилата со кои се обезбедува стабилноста на персоналот и можноста да се замени клучниот персонал за да се гарантира континуитетот на работата,
- начелата за обезбедување на квалитетот во процесот на проектирање и аранжманите за координација и проверка,
- начините на изведувачот да го следи напредокот и квалитетот на работата.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Организација на тимот“, евалуацијата на понудите ќе се заснова на документот „Организација на тимот“ од точка 1.1.1. од ToR.

Договорниот орган ќе врши евалуација на понудите врз основа на следниве начела:

Понуден пристап	Во колкава мера понудата ги исполнува барањата за соодветно спроведување на договорот	Бр. на бодови
Слаб	Понудата не ги зема целосно предвид барањата од ToR, не покажува соодветно вклучување на потенцијалот на изведувачот, ниту гарантира висок квалитет на работата.	1-4
Прифатлив	Понудените ресурси и правила за работа се соодветни и понудени се стандардни решенија во однос на континуитетот, квалитетот и следењето на работата.	5
Добар	Понудата покажува добро осмислено решение за ресурсите, конзистентни и ефективни механизми за обезбедување на континуитетот, квалитетот и следењето на работата.	6-7
Многу добар	Понудата вклучува иницијативи специфични за проектот кои произлегуваат од искуството на понудувачот, што ја зголемува сигурноста за соодветно извршување на договорот.	8-9
Одличен	Понудата вклучува иновативни иницијативи специфични за проектот кои произлегуваат од искуството на понудувачот, што ја зголемува сигурноста за соодветно извршување на договорот.	10

2 ... Доколку, во рамки на овој критериум, понудата добие во просек помалку од 50% од бодовите кои може да се добијат, таа ќе биде отфрлена.

Критериум „Искуство на тимот“

Друг критериум за поттикнување на тимската работа е оценувањето на искуството стекнато со заедничка работа на членовите на тимот, а не одделно.

Овој критериум може да се примени на други нарачки кои се базираат на тимска работа.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Во прилог на понудата, понудувачот доставува:

1.1.1. Документ: „Список на персонал“ со кој се опишува искуството на клучниот персонал на понудувачот, со посебен акцент врз проектите кои биле спроведени од страна на клучниот персонал како тим.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „искуство на тимот“, евалуацијата на понудите ќе се врши врз основа на документот „Список на персонал“ од точка 1.1.1 од ToR.

Договорниот орган ќе врши евалуација на понудите врз основа на следниве начела:

При оценувањето, договорниот орган ќе вклучи проекти во кои учествувале најмалку три од лицата предложени како клучен персонал. Уделот на секое лице во секој проект ќе биде означен во табела, каде што бројот на колоните ќе одговара на бројот на проектите наведени од понудувачот (како пример е дадена табелата подолу).

Клучен персонал	Завршени проекти				
					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					

Бројот на бодови со кои е означено учеството на секое лице во секој проект ќе биде бројот на „мали“ бодови. „Малите“ бодови, потоа, ќе се претворат во бодови кои ќе бидат доделени на понудата во рамки на критериумот „Искуство на тимот“ според формулата (внесете една од формулите за бодување на понудите кај мерливи растечки критериуми).

2. Критериуми за оценување понуди за градежни работи

Критериум „Распоред“

Критериумот „рок“, кој го поттикнува намалувањето на роковите, не се чини дека е оправдан кога минималните рокови се мали. Во тој случај, договорниот орган може да го примени критериумот „распоред“, чија улога не е да го скрати рокот туку максимално да ја зголеми веројатноста тој да се задржи. Распоред на „ресурсите“ кој содржи база на ресурси, исто така, служи за спроведување на обврските на изведувачот во случај на одложувања.

Овој вид критериум особено може да се користи кај реновирање на активни јавни објекти.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Во прилог на понудата, понудувачот доставува:

1.1.1. Документ: „Распоред“ кој содржи рамковен распоред поделен на основни активности кои се спроведуваат во ... фази и кој е претставен во форма на Гантов дијаграм кој содржи:

- датуми на започнување и завршување наведени за поединечните фази на задачата,
- датуми на започнување и завршување за основните активности во секоја фаза,
- можни меѓусебни зависности (со критична патека),
- спецификација на ресурсите (опрема и вработени) вклучени во секоја од активностите во секоја недела од работата,
- опис кој, според изведувачот, содржи важни објаснувања за распоредот.

При подготвување на Распоредот мора да се земат предвид следниве барања: (внесете ги барањата).

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Распоред“, евалуацијата на понудите ќе се заснова на документот „Распоред“ од точка 1.1.1. од ToR.

Договорниот орган ќе врши евалуација на понудите врз основа на следниве начела:

Понуден пристап	Во колкава мера понудата ги исполнува барањата за правилно и навремено реализирање на договорот?	Бр. на бодови
Слаб	Понудата не ги зема целосно предвид барањата од ToR и не дава соодветен распоред на активностите ниту на вклучувањето на соодветните ресурси.	1-4
Прифатлив	Распоредот е правилен, не содржи грешки и понудените ресурси се соодветни.	5
Добар	Понудата покажува добро осмислен и кохерентен распоред кој содржи соодветни временски резерви. Опфатените ресурси вклучуваат одредби кои ја зголемуваат веројатноста за исполнување на рокот.	6-7
Многу добар	Понудата вклучува решенија специфични за инвестицијата кои ја зголемуваат веројатноста за исполнување на нарачката во рамки на соодветно пропишаниот рок.	8-9
Одличен	Понудата вклучува високо иновативни решенија специфични за инвестицијата кои ја зголемуваат веројатноста за исполнување на нарачката во рамки на соодветно утврдениот рок.	10

2 ... Доколку за овој критериум понудата добие во просек помалку од 50% од бодовите што може да се добијат, таа ќе биде отфрлена.

Критериум „Организација на работите“

Успехот на многу понуди зависи од добрата организација на работата. Тоа, особено, важи за градежните работи, чие доцнење ретко се должи на технички проблеми туку, почесто, е поради природата на управувањето. Можно е да се оценат различните области на управување (видете го примерот од ЈП „Автопати на Англија“). Следниот пример има за цел да ги сведе на минимум пречките и првенствено се однесува на влијанието на изградбата врз животната средина. Овој критериум не треба да се применува кога работата се извршува надвор од урбанизирана област.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Во прилог на понудата, понудувачот доставува:

1.1.1. Документ: „Организација на работите“ кој содржи претпоставки за таква организација, со цел да се минимизира влијанието на изградбата врз непосредното опкружување и врз јавната и приватната комуникација во областа опфатена со:

- подготвување на градилиштето, поделба на работните зони, влезови,
- проект за привремена организација на сообраќајот,
- начини да се заштити животната средина од влијанието на изградбата,
- метод на отстранување на природна почва (датуми и работни часови, превозни средства, место на одлагање),
- методи за снабдување на градилиштето со основните материјали (извори на снабдување, превозни средства, услови и работни часови),
- начин за отстранување судири.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Организација на работите“, евалуацијата на понудите ќе се заснова на документот „Организација на работите“ од точка 1.1.1. од ToR.

Договорниот орган ќе врши евалуација на понудите врз основа на следниве начела:

Понуден пристап	Колку добро понудата покажува разбирање за влијанието на изградбата врз опкружувањето и ја докажува способноста на понудувачот да го сведе ова влијание на минимум?	Бр. на бодови
Слаб	Понудата не ги зема целосно предвид барањата од ToR, односно не ги утврдува битните ефекти на изградбата врз опкружувањето или содржи значителни грешки во организацијата на работата.	1-4
Прифатлив	Понудата ги утврдува битните начини на кои изградбата ќе влијае врз опкружувањето и дефинира основни решенија за минимизирање на тоа влијание.	5
Добар	Понудата ги опишува сите важни начини како изградбата може да влијае врз опкружувањето и веродостојно опишува стандардни, често користени решенија за минимизирање на тоа влијание.	6-7

Многу добар	Понудата вклучува решенија специфични за проектот врз основа на искуството на понудувачот, кои го минимизираат негативното влијание на изградбата врз опкружувањето.	8-9
Одличен	Понудата вклучува високо иновативни иницијативи специфични за проектот врз основа на искуството на понудувачот, кои го минимизираат негативното влијание на изградбата врз опкружувањето.	10

2 ... Доколку за овој критериум понудата добие во просек помалку од 50% од бодовите што може да се добијат, таа ќе биде отфрлена.

Критериум „Достапност“

Критериумот е алтернатива на претходниот за линеарни работи за кои е потребно затворање или ограничување на сообраќајот на постојни делници од патот или железнички патишта. Основната одлука е дали да се затвори патот или да се дозволи работите да се извршуваат додека продолжува сообраќајниот тек. Доколку договорниот орган одлучи да се работи за време на сообраќајниот тек, организацијата на работата е важна за да се минимизираат непријатностите за возачите.

Сличен пристап може да се користи за работи на канализациски систем или мрежа за водоснабдување за кои е потребно затворање на патот.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Понудувачот ќе определи во понудата:

1 1) бројот на недели за време на кои изведувачот ќе го обезбеди сообраќајот на половина од сообраќајните ленти.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Достапност“, евалуацијата на понудите ќе се изврши врз основа на следниве начела:

Број на недели	Број на доделени бодови
.....	0
.....	2
.....	4
.....	6
.....	8
Полно работно време	10

Критериум „Поврат на инвестицијата“

Постојат набавки наменети да остварат добивка (на пример, изградба на погонски единици) или заштеди (на пример, термална модернизација). Принципот тука не би бил да се минимизираат трошоците, ниту максимално да се зголемат приходите (заштедите), туку да се максимизира финансискиот резултат. Тоа може да се постигне преку различни показатели како, на пример, нето сегашна вредност (НСВ, стапка на НСВ) или интерна стапка на рентабилност (ИСР, МИСР - модификувана интерна стапка на рентабилност). Овие показатели, како критериум, ја заменуваат цената, па критериумот „цена“ не треба да се користи.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Во прилог на понудата, понудувачот доставува:

1.1.1. Документ: „Распоред на финансиските текови“ кој ги содржи сите настанати плаќања (кои треба да ги изврши) договорниот орган (веројатно и корисниците на објектот) за време на период од години (внесете најмалку десетина години или слично за спроведувањето на наредбата заедно со трошоците за користење и одржување). За време на истиот период, изведувачот ќе ги пресмета приходите остварени од објектот имајќи ја предвид неговата ефикасност и потрошувачката на енергија за неговите сопствени потреби и други фактори наведени во (внесете ја соодветната нумерација) во ToR. Имајќи ги предвид сите финансиски текови, изведувачот ќе го пресмета износот на показателот ... (назив на показател) претпоставувајќи попуст (r) во висина од ... (дефинирајте дисконтна стапка) и следните цени на носителите на енергија ... (да се пополнат)

Месец и година	трошоци (плаќања)	приходи / заштеди
...../.....		
...../.....		
...../.....		
...../.....		
завршување на инвестицијата		
...../.....		
...../.....		
...../.....		
...../.....		
...../.....		
...../.....		

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Поврат на инвестицијата“, евалуацијата на понудите ќе се заснова на документот „Распоред на финансиските текови“ од точка 1.1.1. од ToR.

Договорниот орган ќе врши евалуација на понудите врз основа на следниве начела:

Показателите дадени од понудувачите ќе бидат оценети според формулата: ... (треба да се наведе една од формулите за бодување понуди со мерливи критериуми).

3. Критериуми за оценување понуди за услуги за надзор врз работата на инвеститорите

Критериум „Анализа на ризик“

Набавките секогаш вклучуваат ризици од аспект на непредвидливи настани кои имаат негативно влијание. Извршувањето на договорот во рамки на буџетот и роковите може да зависи од голем број фактори. Понудувачот треба да биде свесен за ризиците и да може да управува со нив и тоа не само со минимизирање на веројатноста за нивна појава, туку и со минимизирање на ефектите во случај на нивна појава.

Овој критериум може да се применува кај голем број набавки, вклучувајќи градежни работи, проектирање, ИТ системи и голем број други услуги.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Во прилог на понудата, понудувачот доставува:

1.1.1. Документ: „Анализа на ризик“ со која се идентификуваат основните ризици што може да се јават при извршувањето на договорот и каде се опишани предложените дејствија со цел избегнување на појавата на ризик и намалување на неговото влијание врз спроведувањето на договорот доколку тој се појави. Во описот на активностите што понудувачот се обврзува да ги преземе, тој треба да ги наведе договорите за кои презел такви активности и да ги опише нивното напредување и ефектите.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Анализа на ризици“, евалуацијата на понудите ќе се заснова на документот „Анализа на ризици“ од точка 1.1.1. од ToR.

Договорниот орган ќе врши евалуација на понудите врз основа на следниве начела:

Понуден пристап	Колку добро понудата покажува разбирање за ризикот, ги утврдува соодветните дејствија за негово спречување со цел минимизирање на неговото влијание врз буџетот и рокот за извршување на договорот за градежни работи	Бр. на бодови
Слаб	Понудата не ги зема целосно предвид барањата од ToR или не ги идентификува основните ризици или содржи грешки во однос на дејствијата за спречување или минимизирање на ризикот.	1-4
Прифатлив	Понудата ги идентификува основните ризици поврзани со спроведувањето на договорот за градежни работи и дефинира минимален, прифатлив опфат на активности за спречување и минимизирање на влијанието од ризикот.	5
Добар	Понудата ги опишува основните ризици поврзани со спроведувањето на договорот за градежни работи и опишува стандардни дејствија што треба да се преземат за да се спречи и минимизира влијанието од ризикот.	6-7
Многу добар	Понудата вклучува иницијативи специфични за проектот, врз основа на искуството на понудувачот, кои ги ублажуваат ризиците од аспект на рокот на извршување на договорот и инвестицискиот буџет.	8-9
Одличен	Понудата вклучува високо иновативни иницијативи специфични за проектот, врз основа на искуството на понудувачот, кои даваат силно уверување дека инвестицијата ќе биде реализирана на време и во рамки на буџетот.	10

2 ... Доколку, во рамки на овој критериум, понудата добие во просек помалку од 50% од бодовите кои може да се добијат, таа ќе биде отфрлена.

Критериум „Компетентност на вработените“

Успешната реализација на голем број нарачки зависи од компетентноста на клучниот персонал на изведувачот, понекогаш дури и од едно лице. Различни димензии на компетентноста може да бидат предмет на евалуација, особено образованието, искуството и квалификациите потврдени со сертификати, итн. Во зависност од индустријата, различни се димензиите кои имаат најголема важност. Се чини дека најважни се искуството и континуираното подобрување на квалификациите.

Овој критериум може да се применува кај голем број нарачки, вклучувајќи градежни работи, проектирање, ИТ системи и голем број други услуги.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Во прилог на понудата, понудувачот доставува:

1.1.1. Документ: „Листа на вработени“ во која се опишани искуството и обуката на клучниот персонал.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Компетентност на вработените“, евалуацијата на понудите ќе се заснова на документот „Листа на вработени“ од точка 1.1.1. од ToR.

Договорниот орган ќе врши евалуација на понудите врз основа на следниве начела:

Конкретните критериуми за секој од клучните експерти се следниве:

- Години на работно искуство во извршување слични функции со надзор, или слични функции во реализација на слични инвестиции, како што е дефинирано во точка ... (да се пополни) од ToR, при што искуството може да се квалификува како мало (< 5 години), средно (5-10 години) или големо (> 10 години).
- Број на обуки во текот на изминатите десет години, што подразбира учество на обуки за унапредување на квалификациите поврзани со работното место и кое може да се квалификува како ниско (< 5 дена), средно (5-15 дена) или високо (> 15 дена). Во зависност од тоа кој ја организира обуката, се применуваат корективни показатели: надворешен независен субјект – 1; надворешен поврзан субјект – 0,6; интерни обуки – 0,2.

Во зависност од искуството и обуката на секое лице, одреден број на бодови се дават за:

Искуство	Обука		
	Ниско	Средно	Високо
Ниско	2	3	5
Средно	4	6	7
Високо	6	8	10

Бројот на бодови кои ќе му бидат доделени на секое лице се собираат.

Критериум „Интервју“

Компетентноста на луѓето тешко може да се процени врз основа на документацијата, како што е наведено во претходниот критериум. Затоа, по проверката на официјалната документација, следи интервју. Истото треба да се направи за да се оценат квалификациите на клучниот персонал на понудувачот за јавната набавка. Формалното докажување на компетентноста со години на професионално искуство, дипломи и сертификати треба да се надополни со интервју. Со цел да се спроведе објективно интервју, може да се користи прашалник, пишана анализа на случај, индивидуално длабинско интервју и други методи.

Овој критериум може да се применува кај голем број набавки, вклучувајќи градежни работи, проектирање, ИТ системи и голем број други услуги. Во случај на набавка на услуги за држење

обуки, евалуацијата се врши преку земање примероци (примерок од обука спроведена од обучувачот).

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1 ... 1. Договорниот орган ќе ги покани понудувачите на интервју, при што и оние кои се на клучни функции учествуваат во интервјуте. Договорниот орган ќе им даде на кандидатите опис на три проблематични ситуации што може да се јават при извршување на работите и за кои тие ќе треба да бидат во улога на надзорен орган. Задача на кандидатите ќе биде да предложат соодветни дејствија заедно со образложение. Времето за подготовка на одговорите би било (внесете го потребното време). Наодите ќе бидат претставени во форма на резиме кое ќе биде евидентирано. Договорниот орган ќе има право да поставува подетални прашања. Договорниот орган, исто така, ќе има право да поставува прашања за предметот на понудата, вклучувајќи и прашања со кои се прецизираат и потврдуваат правата и обврските на страните во процесот на инвестирање што произлегуваат од законските одредби и од ToR.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Кај критериумот „Интервју“, евалуацијата на понудите ќе се заснова на одговорите дадени од кандидатите за време на интервјуте спроведено согласно со точка ... (внесете ја соодветната точка) од ToR.

Договорниот орган ќе врши евалуација на понудите врз основа на следниве начела:

Во областа на решавање проблеми, комисијата одделно ќе го оценува решението за секој проблем врз основа на следниве начела:

Предложено решение	Во колкава мера предложеното решение ги исполнува барањата за соодветно спроведување на договорот	Евалуација
Неприфатливо	Решението е неконзистентно со условите од набавката или прописите, а аргументацијата е неточна.	Понудата се отфрла
Прифатливо	Решението е точно, но образложението на решението е погрешно, а аргументацијата покажува правилно разбирање на правилата и прописите.	0
Добро	Решението и аргументацијата се точни.	1
Многу добро	Решението и аргументацијата се точни и биле проширени благодарение на искуството на изведувачот, судската практика и доктрина.	2

Од аспект на познавањето на содржината на ToR и понудата на изведувачот:

Предложено решение	Колку добро понудувачот е запознаен и ги разбира условите од набавката и може да ја образложи доставената понуда	Евалуација
Неприфатливо	Понудувачот не е запознаен со основните елементи на ToR или на набавката и не ја разбира својата улога во реализирањето на инвестицијата.	Понудата се отфрла
Прифатливо	Понудувачот е запознаен со основните елементи на ToR и на набавката, но не може да ја изработи или образложи содржината на понудата.	0
Добро	Понудувачот е запознаен со ToR и со набавката, а може и да ги изработи и образложи предложените решенија.	1
Многу добро	Понудувачот е запознаен со ToR и со набавката и може да ги изработи и образложи предложените решенија благодарение на своето искуство, судската практика и доктрина.	2

Бројот на бодови што ги доделуваат индивидуалните членови на комисијата, таканаречените „мали“ бодови, се собираат.

Критериуми за евалуација на понуди за договори за јавна набавка на услуги

Услугите ја претставуваат најразновидната група на набавки, при што тие опфаќаат едноставни и стандардни услуги, како и високоспецијализирани услуги. Некои се базираат на знаењето на едно или повеќе лица, додека други наложуваат користење на скапа опрема. Ниту едни критериуми за доделување на договорот не може да се издвојат како соодветни или типични.

Во продолжение се дадени некои критериуми за неколку видови набавки. Тие служат само за илустрација на различни пристапи во примената на неценовни критериуми.

4. Критериуми за евалуација на понуди за ИТ услуги

ИТ услугите вклучуваат услуги поврзани со компјутерски хардвер и софтвер, услуги за обработка на податоци, како и изработка, имплементација и развој на софтвер. Поради исклучително широкиот опфат на ИТ услуги, невозможно е да се утврдат универзални критериуми соодветни за една набавка. Меѓутоа, се чини дека заеднички именител во набавките на голем број ИТ услуги е потребата од ангажирање стручен советник со специјалистички познавања. Немањето на тие познавања може да биде причина за неуспех во спроведувањето на голем број ИТ проекти. Доколку договорниот орган ги нема тие познавања, принуден е да ги обезбеди преку надворешен субјект. Подолу се предложени критериумите за избор на таков субјект.

Сличен пристап може да се примени при вработувањето на советник за поддршка на договорниот орган во други комплексни набавки.

Критериум „Проектна анализа“

Ако договорниот орган не може да ги подготви условите за јавната набавка за купување специјализирана опрема или софтвер, треба да може првично да ги опише своите потреби во оваа област, дури и без да користи специјализирана терминологија. Таквиот документ треба да им биде ставен на располагање на потенцијалните понудувачи за да може да извршат критичка анализа.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Во прилог на понудата, понудувачот доставува:

1.1.1. Документ: „Анализа на описот на потребите и барањата“. Понудувачот ќе изработи критичка анализа на „Описот на потребите и барањата“ која би претставувала Анекс ... (да се пополни) кон ToR од аспект на неговата точност, внатрешна доследност, изводливост и потенцијални проблеми што може да ги создаде во фазата на спроведување на проектот и неговото порамнување. Понудувачот треба да даде забелешки и коментари кои ја зголемуваат веројатноста за постигнување на очекуваните резултати.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Проектна анализа“, евалуацијата на понудите ќе се заснова на документот „Анализа на описот на потребите и барањата“ од точка 1.1.1. од ToR.

Договорниот орган ќе врши евалуација на понудите врз основа на следниве начела:

Предложено решение	Колку добро понудувачот ги разбира целите и специфичноста на проектот и во која мера понудата се осврнува на главните ризици поврзани со неа	Евалуација
Слабо	Понудата не одразува соодветно разбирање на целите на проектот или на неговата специфичност и не дава никакви значителни забелешки кои може да обезбедат додадена вредност при спроведувањето на проектот.	Понудата се отфрла
Прифатливо	Понудата одразува соодветно разбирање на целите на проектот и на неговата специфичност, но не дава никакви значителни забелешки кои може да обезбедат додадена вредност при спроведувањето на проектот.	1
Добро	Понудата одразува добро разбирање на целите на проектот и на неговата специфичност и содржи неколку важни предлози кои може да ја зголемат веројатноста за правилно спроведување на проектот.	2
Одлично	Понудата одразува многу добро разбирање на целите на проектот и на неговата специфичност и содржи иновативни, значителни предлози по мерка на проектот кои може да ја зголемат веројатноста за правилно спроведување на проектот.	3

Критериум „Стратегија за набавки“

Друг критериум за избор на советник кој би му помогнал на договорниот орган во изработката и спроведувањето на постапката за јавна набавка и надзорот врз нејзиното спроведување би можела да биде стратегијата за набавки. Понудувачот треба да ги познава спецификите на јавните набавки и да може да ги избере соодветните алатки со цел максимално да ја зголеми веројатноста за соодветно извршување на договорот.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Во прилог на понудата, понудувачот доставува:

1.1.1. Документ „Стратегија за набавки“. Понудувачот (советникот) ќе го опише предложениот пристап кон постапката за доделување на договор за јавна набавка на којшто ќе опфаќа барем: опис на предметот на договорот, постапка за доделување на договорот, услови за учество и критериуми за утврдување способност, критериуми за доделување на договорот и важни одредби од договорот.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Стратегија за набавки“, евалуацијата на понудите ќе се заснова на документот „Стратегија за набавки“ од точка 1.1.1. од ToR.

Договорниот орган ќе врши евалуација на понудите врз основа на следниве начела:

Предложено решение	Во колкава мера понудата одразува разбирање на начелата за ефективно доделување договори за јавна набавка за и максимално ја зголемува веројатноста за избирање на економски најповолната понуда од сигурен економски оператор	Евалуација
Слабо	Понудата не одразува соодветно разбирање на начелата за ефективни набавки и не се осврнува соодветно на главните ризици поврзани со постапката за јавна набавка.	Понудата се отфрла
Прифатливо	Понудата одразува соодветно разбирање на начелата за ефективни набавки и ги опфаќа главните ризици поврзани со постапката за јавна набавка на ниво кое е прифатливо.	1
Добро	Понудата одразува добро разбирање на начелата за ефективни набавки и целосно се осврнува на главните ризици поврзани со постапката за јавна набавка и содржи конкретни, корисни предлози.	2
Одлично	Понудата е изработена по мерка да одговара на целите на проектот, се служи со иновативен пристап за сеопфатно справување со главните ризици поврзани со проектот и се заснова на добрите практики на понудувачот.	3

5. Критериуми за оценување понуди за услуги за чистење

Во однос на услугите за чистење, се чини дека правиот пристап би бил да се бара понуда која најмногу одговара на финансиските можности на корисникот. Како описот на предметот на договорот, така и контролата врз спроведувањето и износот на надоместокот, треба да зависат од квалитетот на обезбедените услуги (барања за ниво на услуга).

Критериум „Концепт на спроведување на услугите“

Начинот на којшто се обезбедуваат услугите за чистење не е очигледен и во голема мера влијае врз постигнатиот квалитет. По правило, договорниот орган не треба да го наметнува начинот на кој овие услуги се обезбедуваат, освен во случај кога има некои основни барања кои треба да се исполнат. Затоа треба да се бара понудувачот да ги опише во понудата.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Во прилог на понудата, понудувачот доставува:

1.1.1. Документ насловен „Концепт за извршување на услугите“ во кој, на не повеќе од ... страници, е опишана технологијата на чистење, којашто ги опфаќа начинот на извршување на активностите, производите за чистење и хигиенските материјали, како и опремата обезбедена

за извршување на договорот. Технологијата треба да биде приспособена на видот и големината на површината што треба да се чисти. Изведувачот, исто така, треба да определи како работата ќе биде организирана и да се погрижи за координација на вработените и за начелата на контрола на квалитет за обезбедените услуги.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Концепт за извршување на услугите“, евалуацијата на понудите ќе се врши врз основа на следниве поткритериуми:

- 1) начинот на обезбедување на услугите, користената опрема,
- 2) користените производи за чистење,
- 3) понудените хигиенски материјали,
- 4) организирањето на работата,
- 5) контролата на квалитетот.

2 ... Договорниот орган ќе изврши евалуација на понудите преку споредба на сите понуди одделно во парови во рамки на секој од поткритериумите. При споредбата во парови, договорниот орган ќе утврди во која мера една понуда е подобра од другата. Одговорите ќе бидат дадени со бодување на пар понуди на скала од 1 до 9 бода:

- 1 – тие се подеднакво добри,
- 3 – малку подобра,
- 5- очигледно подобра,
- 7 – дефинитивно подобра,
- 9 – неспоредливо подобра.

Одговорите ќе бидат зачувани во форма на табела со димензии АхА, каде што А е бројот на понуди кои се оценуваат:

	ПОНУДА 1	ПОНУДА 2	ПОНУДА 3	ПОНУДА 4
ПОНУДА 1				
ПОНУДА 2				
ПОНУДА 3				
ПОНУДА 4				

2 ... Бодовите доделени на секоја од понудите во рамки на поткритериумот ќе се пресметаат на тој начин што договорниот орган (1) ќе ги собере бодовите во секој ред (збир), (2) ќе ги собере зборовите (збир од зборовите), а потоа (3) секој збир ќе го подели со збирот од зборовите и (4) резултатот ќе го помножи со 1000.

2 ... Откако секој член на комисијата ќе изврши евалуација, ќе се пресмета просечниот број на доделени бодови.

Критериум „Зачестеност на услугите“

Зголемувањето на цените на услугите ги принудува договорните страни да го ограничат обемот на користење екстернализирани (надворешни) услуги. Оттука, правиот пристап би бил да се бара понуда која најдобро одговара на ограничените финансиски можности на корисникот. За да се формулира овој критериум, неопходни се далекусежни претпоставки.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Понудувачот ќе определи во понудата:

1 1) зголемување на зачестеноста на услугите над бараниот минимум

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Зачестеност на услугите“, евалуацијата на понудите ќе се заснова на следниве начела:

Бр.	Активност	Зачестеност	Број на бодови	Понудено
		три пати годишно	1	
		четири пати годишно	2	
		два пати месечно	1	
		три пати месечно	2	
		четири пати месечно	3	
		еднаш неделно	4	
		три пати неделно	5	
		четири пати неделно	10	
		пет пати неделно	15	

Бодовите доделени врз основа на табелата горе ќе бидат собрани и вметнати во формула (наведете една од формулите за бодување понуди со мерливи критериуми).

6. Критериуми за оценување понуди за услуги за превоз

Договорните страни (корисниците на услугите) се корисници на различни услуги за превоз, како што е превоз на ученици до училиште, превоз на лица со попреченост и превоз на вработени. Квалитетот на овие услуги зависи од голем број фактори, како што се квалитетот, удобноста на превозните средства, нивната сигурност (старост, изминати километри) и искуството на возачот. Тоа, исто така, претставува добра можност за примена на еколошки

критериуми со кои се промовира минимизирање на емисиите на издувни гасови.

Критериум „Квалитет на возила“

Квалитетот на превозните средства може да се оцени на различни начини: може да се земат предвид староста, изминатите километри и опремата. Се чини дека синтетичката мерка што ги зема предвид сите фактори е вредноста на возилото утврдена за целите на осигурување.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Понудувачот ќе определи во понудата:

1 1) вредноста на превозните средства (сите превозни средства), со кои економскиот оператор ќе ги обезбедува услугите за превоз, онака како што е утврдена во осигурителната полиса

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Квалитет на возилата“, евалуацијата на понудите ќе се изврши врз основа на следниве начела: просечната вредност на превозните средства ќе биде претворена во бодови со помош на формула (наведете една од формулите за бодување понуди со мерливи критериуми).

Критериум „Екологија“

Загадувањето на животната средина предизвикано од превозните средства создава значителни проблеми. При доделување договори за јавни набавки треба да се внимава на животната средина. Испуштањето загадувачки материји претставува мерка за степенот на загадување на животната средина.

Овој критериум може да се користи и при набавка на превозни средства и услуги за собирање отпад.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Понудувачот ќе определи во понудата:

1 1) вид и потрошувачка на гориво во литри на километар при комбиниран циклус [l/km], измерено според утврдената постапка за тестови за одобрување,

1 2) CO₂ емисии во грамови на километар [g/km], измерени согласно утврдената постапка за тестови за одобрување во комбиниран циклус (просечна вредност),

1 3) вкупно количество на емисии на NO_x, THC, PM изразено во милиграми на километар [mg/km], измерени според утврдената постапка за тестовите за одобрување.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Екологија“, евалуацијата на понудите ќе се врши врз основа на следниве начела:

Потрошувачката на гориво наведена од понудувачите ќе биде претворена во потрошувачката на енергија на тој начин што ќе биде помножена со енергетската вредност на видот на гориво, согласно со ... (да се дополни)

Во однос на секој од факторите - потрошувачка на енергија, емисии на CO₂ и вкупни емисии на NO_x, THC и PM – оценувањето ќе се врши одделно според формула (наведете една од формулите за бодување понуди со мерливи критериуми според опаѓачки редослед).

Коефициентите на индивидуалните фактори во рамки на критериумот „Екологија“ ќе се усвојат на следниов начин:

- Потрошувачка на енергија - ...%
- Емисии на CO₂ - ...%
- Вкупни емисии на NO_x, THC, PM -- ...%.

7. Критериуми за оценување понуди за услуги за собирање отпад

Цената треба да биде најважниот критериум при набавка на услуги за собирање комунален отпад преку конкурентни постапки. Меѓутоа, може да се наведат неколку критериуми чија примена може да донесе социјални и еколошки придобивки.

Критериум „Емисии на издувни гасови“

Емисиите на издувни гасови се поедноставен метод за оценување на еколошката прифатливост (критериум „Екологија“). Овој критериум може да се користи при набавката на автомобили, услуги за превоз и други стоки или услуги поврзани со користењето возила.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Понудувачот ќе определи во понудата:

1 1) стандардот на емисии за животната средина за сите возила предвидени за предметот на наредбата

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Емисии на издувни гасови“, евалуацијата на понудите ќе се изврши врз основа на следниве начела:

- 1 бод за секое возило што го исполнува стандардот ЕУРО 4,
- 2 бода за секое возило што го исполнува стандардот ЕУРО 5,
- 3 бода за секое возило што го исполнува стандардот ЕУРО 6 или некој повисок стандард.

Бодовите доделени за сите возила ќе бидат собрани и вметнати во формула (наведете една од формулите за бодување понуди со мерливи критериуми).

Критериум „Зачестеност на собирање“

Се чини дека квалитетот на услугите за собирање отпад, од гледна точка на населението, треба да се мери преку зачестеноста на собирањето. Ова е важно првенствено за собирањето мешан отпад во текот на летото и зелен отпад во текот на есента, кога подигањето еднаш во две недели не е соодветно. Затоа, треба да се промовира подигање

еднаш неделно и да се бодува бројот на месеци во текот на годината за кои понудувачот изјавува дека ќе врши подигање еднаш неделно.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Понудувачот ќе определи во понудата:

1 1) Број на месеци во текот на кои понудувачот ќе ја обезбеди услугата за празнење на контејнерите (сите или одредени) на почести интервали, како на пример, еднаш неделно, или ако е потребно, на секои две недели, претпоставувајќи го следниов распоред на месеци, на пример, мешан отпад во мај-јуни и зелен отпад во октомври-ноември.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Зачестеност на собирање“, евалуацијата на понудите ќе се заснова на следниве начела: бројот на месеци ќе биде претворен во бодови со помош на формула (наведете една од формулите за бодување понуди со мерливи критериуми)

8. Критериуми за евалуација на понуди за осигурителни услуги

Условите за заштита со осигурување понудени од понудувачите може значително да се разликуваат (покрај стандардните полиси што се користат во областа на автомобилското осигурување). Секое осигурително друштво изработува посебна полиса и применува други клаузули од договори за осигурување. Тешко е да се споредуваат понуди врз основа на општи услови за осигурување користени од различни понудувачи. Споредливоста на понудите може да се постигне, во одреден степен, со наметнување на формулацијата на клаузулите, меѓутоа тоа секогаш подразбира зголемување на цените (изведувачите мора да извршат процена и на други ризици покрај оние стандардните опфатени со клаузулата). Благодарение на пренесувањето на некои задолжителни клаузули за осигурително покритие од условите во критериумите (опсег на бодување), може да ја зголемите конкурентноста на постапката без да бидете лишени од избор на понуда која нуди подобра заштита.

Критериум „Опфат на заштита“

Договорниот орган треба да идентификува клаузули кои вообичаено не се нудат од сите осигурителни друштва и – ако тие не го сочинуваат неопходното осигурително покритие од објективни причини – тие може да се наведат како клаузули за бодување.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Понудувачот ќе определи во понудата:

1 1) Опфатот на понуденото осигурување преку избирање од наведените дополнителни клаузули на оние што ќе бидат вклучени во условите за осигурување.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Опфат на заштита“, евалуацијата на понудите ќе се врши врз основа на следниве начела:

Дополнителни клаузули	Број на бодови	Понудено
.....	...	Да / Не
.....	...	Да / Не
.....	...	Да / Не
.....	...	Да / Не
.....	...	Да / Не
.....	...	Да / Не

Критериум „Износ на осигурување“

Договорниот орган треба да го утврди минималниот неопходен износ за осигурување (ако е неопходно, поделен на индивидуални ризици) и да го претвори тој износ во растечки критериум – колку е поголем износот на осигурувањето што понудувачот го нуди, толку повеќе бодови да добие. Подигнувањето на износот на осигурување, сепак, треба да биде поткрепено со образложение, на пример, во ситуација кога оптималното ниво на износот што договорниот орган го очекува е тешко прифатливо на пазарот на осигурување.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Понудувачот ќе определи во понудата:

1 1) понудено зголемување на износот на осигурување над задолжителниот минимален износ

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Износ на осигурување“, евалуацијата на понудите ќе се изврши врз основа на следниве начела: (наведете една од формулите за бодување понуди со мерливи критериуми)

9. Критериуми за оценување понуди за банкарски услуги

Банкарските услуги кои се обезбедуваат за голем број договорни органи, особено за единиците на локалната самоуправа, се чини дека се лукративни за банките. Опфатот на стандардизирани услуги во голем број случаи е сличен. Главната разлика се чини дека е достапноста на банкарски подружници и автомати кои им овозможуваат на општинските/градските изведувачи да вршат директни, бесплатни трансакции.

Критериум „Цена (приходи-трошоци)“

Критериумот за трошок, или пак критериумот за приход за банкарски услуги, не е лесен. Најчесто се користат три одделни критериуми: каматни стапки на депозити, каматните стапки на заеми и провизии за банкарски услуги. Сите елементи резултираат со приходи и трошоци за банкарските услуги, но нивното одделно оценување може да води до манипулација на цената за да се оптимизира понудата која не дава подобрен финансиски резултат за договорниот орган. Се чини дека правиот пристап би бил сите финансиски текови да се стават под еден критериум. Важна задача за договорниот орган во рамки на еден таков модел (со цел да се обезбеди споредливост на понудите) би била да се оцени нивото на користење на поединечните услуги, односно бројот на сметки, операции или просечни салда (создавање на таканаречената потрошувачка кошница за услуги).

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Понудувачот ќе определи во понудата:

1 1) провизии и надоместоци наведени во формуларот со понуда

Бр.	Опис	Количество	Провизии и надоместоци	Вредност *
А	камата на средства на тековните сметки на договорниот орган, изразени во процентни поени над (под) показател (во %)	 (просечно салдо на тековната сметка)	показател + или -%	
Б	каматна стапка на средства на орочени депозити (дадени во) изразени во процентни поени над (под) показател (во %)	 (просечно салдо на депозитот)	показател + или - %	
В	надоместок за одржување на сметка (во валута)	 (број на сметки x број на месеци)		
Г	плаќање за трансфер кон друга банка во земјата преку електронскиот систем (во валута)	 (број на трансфери)		
Д	плаќање за користењето на електронскиот систем кој овозможува извршување на платни налози, вклучувајќи и обука на вработени и софтверски	 (број на месеци)		

	лиценци (во валута)			
Ѓ	цена за пренос на готовина (во валута)			
Е	Провизија за отворање тековна сметка сè до нејзино активирање (во валута)			
Ж	банкарска провизија за искористеното дозволено пречекорување на годишна основа, изразено во процентни поени над (под) показател (во %)	 (просечно салдо на искористеност на заеми)	показател + или -%	
Вкупно				

* Провизии и надоместоци помножени со количествата. Во случај на приходи на договорниот орган (ставка а и б), земете позитивна вредност, а во случај на расходи (други ставки), земете негативна вредност

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Цена (приходи-трошоци)“, евалуацијата на понудите ќе се врши врз основа на следниве начела: (тука наведете некоја од формулите за доделување договори со мерливи растечки критериуми, при што ќе може да се бодува и со позитивни и со негативни броеви, на пример, линеарно).

Критериум „Достапност на услуги“

Иако сè повеќе луѓе користат електронско банкарство, сепак сè уште голем број плаќања се вршат во банки, во пошта или во продавница. Затоа, се чини дека е важно да се обезбеди најголем број од институциите да прифатат плаќања без провизии во корист на заедницата/градоот и нивните институции.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Понудувачот ќе определи во понудата:

1 1) број на пунктови во заедницата / локалната самоуправа кои нудат бесплатно плаќање кон работодавецот и неговите организациски единици од трети лица

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Достапност на услуги“, евалуацијата на понудите ќе се изврши врз основа на следниве начела: (наведете една од формулите за бодување понуди со мерливи критериуми според опаѓачки редослед со определување на минималната и оптималната вредност).

10. Критериуми за евалуација на понуди за услуги за преведување

Преведувачките услуги се важни и тешки за набавка. Како да се мери квалитетот на преводот? Покрај барањата за образование и сертификати, може да се спроведе тест за утврдување на знаењето, а договорниот орган мора да биде сигурен дека лицата кои ќе го полагаат тестот се оние кои ќе ја вршат работата.

Критериум „Квалитет на преводот“

Договорниот орган треба да подготви текстови за превод, но тие не треба да бидат дадени во прилог на ToR.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1 1) Евалуацијата на понудите во рамки на критериумот „Квалитет на преводот“ ќе се изврши преку оценување на квалитетот на преводот, како и на симултаното и консекутивното толкување. Ќе се спроведе тест за превод на денот на поднесување на понудата до регистрираното седиште на договорниот орган. Преводот ќе го извршат само преведувачите наведени од понудувачот во понудата / барањето за учество во постапката. Преведувачите ќе треба да приложат документ со кој се потврдува нивниот идентитет.

1 2) Писмени преводи. Договорниот орган ќе даде два текста, еден за превод кон (внесете јазик), и друг за превод од (внесете јазик). Преведувачите ќе имаат (внесете број на часови) часови за да го завршат преводот. Преведувачите може да користат речници и друг помошен материјал, како и да имаат пристап до Интернет, додека договорниот орган не обезбедува пристап до Интернет.

1 3) Толкување. Веднаш по завршувањето на сесијата за превод, ќе има сесија за устен превод што ќе се изврши во присуство на комисијата за јавната набавка. Секој од учесниците ќе треба да слуша дигитален запис на изјава на нивниот мајчин јазик, што потоа ќе треба да го преведе на странски јазик. Вежбата ќе се повтори и во обратната насока (од странски на мајчин јазик). Целото толкување ќе се снима.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „Квалитет на преводот“, евалуацијата на понудите ќе се врши врз основа на следниве начела:

За писмен превод и за толкување

Табела 1 – Оценување на соодветноста, преводна еквивалентност (број на бодови)

Слабо – има значителни грешки	1
Прифатливо – има голем број мали грешки или една значителна грешка	2
Добро – има мали грешки	3

Многу добро – без грешки или со една мала грешка	4
--	---

Табела 2 – Оценување на лингвистичката точност на преводот (број на бодови)

Слабо – има значителни грешки	1
Прифатливо – има голем број мали грешки или една значителна грешка	2
Добро – има мали грешки	3
Многу добро – без грешки или со една мала грешка	4

Само за писмени преводи

Табела 3 – Оценување на правопис, интерпункциски знаци и форматирање на текстот (број на бодови)

Слабо – има значителни грешки	1
Прифатливо – има голем број мали грешки или една значителна грешка	2
Добро – има мали грешки	3
Многу добро – без грешки или со една мала грешка	4

Само за толкување

Табела 3 – Оценување на правоговорот, интонацијата и говорот на телото (број на бодови).

Слабо – слабо разбирливо и не многу јасно, значителни грешки	1
Прифатливо – разбирливо, неприродно, голем број мали грешки или една значителна грешка	2
Добро – целосно разбирливо, јасно, мали грешки	3
Многу добро – целосно разбирливо, јасно, акцентирано и неутрално истовремено	4

Бројот на бодови што ги доделуваат индивидуалните членови на комисијата (таканаречените „мали“ бодови) се собираат.

11. Критериуми за оценување понуди за отстранување производи кои содржат азбест.

Да претпоставиме дека предмет на набавката е отстранување производи кои содржат азбест, како на пример, кровни и сидни табли, цевки.

Критериум „План за работа“

Договорниот орган може да бара од понудувачите да достават план за работа. Планот за работа потоа ќе биде бодуван според тоа во колкава мера предлозите одразуваат разбирање на следниве проблеми: минимизирање на емисиите на азбестна прашина при изведувањето на работите, без разлика дали таа останува во животната средина, а ако е така, колку долго останува, како и користење на соодветни мерки за заштита.

Тендерска документација (ToR):

1. Опис како да се подготви понудата.

1.1. Во прилог на понудата, понудувачот доставува:

1.1.1. Документ „План за работа“ што се однесува на отстранувањето производи кои содржат азбест, вклучувајќи и нивно пакување и транспорт. Планот за работа, којшто не треба да биде повеќе од ... (да се пополни) страници, треба да содржи информации кои ќе овозможат да се изврши евалуација на понудите според следниве критериуми и поткритериуми.

2. Опис на критериумите за евалуација на понудите.

2 ... Во рамки на критериумот „План за работа“, евалуацијата на понудите ќе се изврши врз основа на следниве критериуми / поткритериуми:

Опис на критериумот/ поткритериумот	коефициент
Критериум 1 – ограничување на ослободувањето на азбестна прашина во воздухот	
Поткритериум 1.1) опис на методите на работа кои се користат при отстранување, складирање и транспорт (организациски, технички)	2.0
Поткритериум 1.2) опис на машините и опремата кои се користат, вклучително и јажиња за прицврстување и филтри, како и правила за нивна проверка и чистење	1.0
Критериум 2 – заштита на вработените	
Поткритериум 2.1) определување на бројот на лица и на времетраењето на нивната изложеност на ефектите од азбестната прашина	0.5
Поткритериум 2.2) опфат и методи на спроведување на брифинзите за безбедност пред започнување со работа	1.0
Поткритериум 2.3) опис на личната заштитна опрема за работниците, вклучувајќи облека и обувки, респираторна заштита, како што се видовите филтри и правила за нивно користење	2.0
Поткритериум 2.4) опис на мерките за колективна заштита за вработените, вклучувајќи и работни зони, чистење и простории за дружба, комуникација, паузи	1.0
Критериум 3 – заштита на трети лица кои може да бидат изложени на азбестна прашина	
Поткритериум 3.1) определување на бројот на луѓе и на времетраењето на нивната изложеност на ефектите од азбестната прашина	0.5

Поткритериум 3.2) како оние кои може да бидат изложени на азбестна прашина можат да се информираат за правилата на однесување и неопходните заштитни мерки	0.5
Поткритериум 3.3) одделување, поставување ограда, вклучувајќи и завеси, како и означување на работните зони	1.0
Поткритериум 3.4) начини на чистење на работниот простор по завршување на работата	1.5
Поткритериум 3.5) методи за складирање и обезбедување на отстранети производи кои содржат азбест	1.5
Критериум 4 – мониторинг на нивоата на азбестна прашина и реагирање во случај на надминување на стандардите	
Поткритериум 4.1) методи и опфат на мониторингот на концентрациите на азбестна прашина при изведување работи на демонтирање, како и пред и по завршување на работата	2.0
Поткритериум 4.2) методи на реагирање во зависност од нивоата на концентрациите	1.0
Поткритериум 4.3) методи на чистење на површината од азбестна прашина по завршување на работата	1.5

Начин на евалуација на понудите

Алтернатива 1.

Квалитативно оценување на понудата за секој од четирите критериуми ќе се врши според следниве начела:

Понуден пристап	Во колкава мера предлозите одразуваат разбирање за проблемот на минимизирање на емисиите на азбестна прашина при изведувањето на работите, нејзино задржување во животната средина по завршување на работите и користењето соодветни заштитни мерки	Оцена
Слабо	Пристапот не ги зема целосно предвид правните или техничките барања или содржи значителни грешки кои може да резултираат со прекумерно влијание од азбест.	1-4
Прифатливо	Предложените ресурси и програма се соодветни за опишаната методологија, утврдени се основните ризици, а решенијата за минимизирање на влијанието на азбестот се прифатливи.	5
Добро	Предлозите ги ублажуваат сите значителни ризици поврзани со извршувањето на договорот и веродостојно опишуваат стандардни решенија за изведувањето на работите.	6-7
Многу добро	Предлозите вклучуваат иницијативи специфични за проектот врз основа на искуството на понудувачот (понудувачот мора да наведе каде ги има применето понудените решенија) со кои се минимизира влијанието од азбестот.	8-9
Одлично	Предлозите вклучуваат високо иновативни иницијативи специфични за проектот врз основа на искуството на понудувачот (понудувачот мора да наведе каде ги има применето решенијата) со кои се минимизира влијанието од азбестот.	10

Доколку понудата добие помалку од 50% од предвидените бодови во рамки на критериумот „План за работа“, таа ќе биде отфрлена. Просечниот број на бодови доделени од членовите на комисијата согласно со горенаведените начела ќе се помножи со коефициентот на критериумот.

Алтернатива 2.

Посебно квалитативно оценување на понудата ќе се изврши за секој од 12-те поткритериуми.

Во случај понудениот метод на извршување во рамки на поткритериумот да не е во согласност со важечките одредби, понудата ќе биде отфрлена. Другите понуди ќе се рангираат според следниве начела:

Понуден пристап	Во колкава мера предлозите одразуваат разбирање за проблемот на минимизирање на емисиите на азбестна прашина при изведувањето на работите, нејзино задржување во животната средина по завршување на работите и користењето соодветни заштитни мерки	Оцена
Прифатливо	Предложените ресурси и програма се соодветни за опишаната методологија, утврдени се основните ризици, а решенијата за минимизирање на влијанието на азбестот се прифатливи.	0
Добро	Предлозите ги ублажуваат сите значителни ризици поврзани со извршувањето на договорот и веродостојно опишуваат соодветни решенија за изведувањето на работите.	1
Многу добро	Предлозите вклучуваат иновативни решенија врз основа на искуството на понудувачот со кои се минимизира влијанието од азбестот (понудувачот мора да наведе каде ги има применето понудените решенија).	2

Бодовите доделени од членовите на комисијата согласно со горенаведените правила ќе се соберат и помножат со коефициентот на поткритериумот.

Критериуми за оценување понуди за испораки

Најголем дел од барањата во однос на предметот на договорот за испорака се определени во форма на услови што ги опфаќаат минималните технички и функционални параметри. Во голем број случаи, користењето на стратегијата за минимизирање на трошоците ги дава вистинските резултати, под услов да бидат земени предвид вкупните трошоци на сопственост. Меѓутоа, користењето критериуми за квалитет овозможува да се избере подобра понуда.

Во продолжение се дадени предлози за критериуми за оценување на понуди при набавка на преносливи компјутери, изнајмување повеќефункционални уреди и при набавка на мебел.

12. Критериуми за оценување понуди за набавка на компјутерска опрема (преносливи компјутери)

Долги години во јавните набавки на ИТ опрема владееше желбата да се купуваат „брендирани производи“, што предизвика голем број спорови помеѓу договорните органи и економските оператори и доведе до значително зголемување на цените. Со тек на време, стануваше сè појасно дека опремата од различни брендови (вклучително и оние водечките) се произведува во истите фабрики. Тоа не значи дека тие производи не се разликуваат, туку значи дека високиот квалитет не зависи од носителот на брендот. Високиот квалитет на производите може да се обезбеди преку барања за ниво на услугите.

Критериум „Параметри за квалитет“

Критериумите за параметрите на квалитет за понудените преносливи компјутери може да бидат споредливи, односно кога вредноста на даден критериум во тестираната понуда се споредува со вредноста на истиот критериум во други понуди, или може да бидат таксативни, односно пресметани како затворена листа. Ве молиме, не препишувајте ја листата дадена во продолжение, бидејќи таа претставува само теоретски пример.

Може да се користат две табели за да се дефинира критериумот или една табела што се удвојува како образец за понуда што треба да го пополнат понудувачите:

Бр.	Опис	растечки (P) / опаѓачки (O)	Минимална / максимална на вредност	Оптимална вредност	Макс. бр. на бодови	Понудено
1	Перформанси на процесорот (според тестови)	P	4300	5000	10	
2	Графички перформанси (според тестови достапни на)	P	900	1000	8	
3	Перформанси на тврдиот диск (број на влезни операции во секунда)	P	45000	75000	5	
4	Перформанси на тврдиот диск – време потребно за распакување на компресирана (зип) архива	O	25	18	3	
5	Перформанси на тврдиот диск – време потребно за создавање на компресирана (зип) архива	O	55	45	3	
6	Капацитет на тврдиот диск во Gb	P	350	Нд	3	
7	Сооднос на капацитетот на батеријата (Wh) со тежината на преносливиот компјутер (kg) = Wh / kg	P	24	30	5	
8	Тежина во kg	O	2	1,5	4	

9	Број на USB 3.0 / 3.1 Gen 2 приклучоци	P	2	3	2	
10	Инсталирана РАМ меморија	P	8 GB	16 GB	3	
11	Максимална РАМ меморија	P	16 GB	Нд	2	
12	Бр. на USB приклучоци тип А		1	3	2	
13	Бр. на USB приклучоци тип С	P	1	2	2	
14	Максимална потрошувачката на енергија за USB конекторот	P	900 mA	2000 mA	2	
Бр.	Опис	Начин на исполнување			Бр. на бодови	Понудено
15	Обвивка	Пластика			0	
		Изработено од легура од алуминиум			2	
		Од легура од магнезиум			1	
16	Сооднос	16:9			2	
		4:3			1	
	Вид на екран	IPS			2	
		TFT			0	
17	Вид на конектор за надворешен екран	Mini HDMI			1	
		HDMI			2	
		VGA (D-SUB)			3	
		Конвертор поврзан со USB 3.1			2	
18	Читачи на надворешни медиуми	Нема			0	
		SD			1	
		Combo			2	
19	Модул што поддржува	Нема и без можност за додавање			0	

	шифрирање на податоци со TPM	Нема, но со можност за додавање	1	
		Вграден	5	
20	Читач на отпечатоци на прсти	Нема	0	
		Оптички	1	
		Капацитивен	2	
		Термален	3	
		Ултразвучен	5	
21	Поддршка за препознавање на лицето со дополнителна инфрацрвена камера	Нема	0	
		Вградена камера со дополнителна инфрацрвена леќа	1	
22	Конектор за микрофон и слушалки	Интегриран / заеднички	0	
		Одделен	1	
		Одделен со интегрирачки конвертер	2	
23	Тастатура	Осветлена со одделен нумерички дел од тастатурата	1	
		Осветлена со нумерички дел на тастатурата што се активира со функционален тастер од делот на тастатурата со знаци	0	
24	Шок сензор кој го намалува ризикот од оштетување на HDD	Нема	0	
		Вграден	1	
25	Вградена поврзливост	WiFi a/c	1	
		Bluetooth 4.2 или понова верзија	1	
		LTE-A или понова верзија	2	
		NFC	1	
26	Контрола со глумче	Подлога за допир со повеќекратен допир	1	

		Подлога за допир со еднократен допир	0	
		Дополнителна нумеричка тастатура вметната во тастатурата	1	
27	Вид на RAM меморија инсталирана	DDR3	0	
		DDR4	1	

Критериум „Барања за нивото на услугите“

Поставувањето на барања за гаранција од производителот, без да се опишат очекувањата за нивото на услугата, може да доведе до разочарување. Што ако 30% од вкупната опрема што била набавена е постојано на поправка затоа што стандардното време за поправка во најголем број случаи е две недели? Наместо критериумот на „бренд“ како гаранција на производителот, ние предлагаме евалуација на достапноста на понудената опрема.

Овој критериум може да се примени и кај други набавки, како на пример, кај повеќефункционалните уреди опишани во следниот пример.

Ние предлагаме да се користи табела слична на онаа што се користеше во случајот со техничките параметри и параметрите за квалитет. Ве молиме, не препишувајте ја листата дадена во продолжение, бидејќи таа претставува само теоретски пример.

Опис	растечки (P) / опаѓачки (O)	Минимална / максимална на вредност	Оптимална вредност	Макс. бр. на бодови	Понудено
Број на прифатливи дефекти на ист вид компонента во тек на една недела	O	5	2	4	
Број на дозволени дефекти генерално во текот на еден месец	O	10	5	4	
Максималното време за поправка (работни денови) сметано од пријавувањето на дефектот па сè до враќањето на системот во првобитната состојба пред дефектот	O	5	2	5	
Вкупното време на достапност / ефикасност на опремата на годишно ниво	P	95%	98%	10	

Број на резервни единици опрема што му остануваат на располагање на работодавецот во случај на откажување на опремата – ротација на опремата во рамки на службата	P	1	5	5	
Достапност на резервни делови и сервисирање во иднина од датумот на испорака	P	3	5	5	

13. Критериуми за оценување понуди за изнајмување / закуп на повеќефункционални уреди (печатач, машина за фотокопирање, скенер)

Печатачите и машините за фотокопирање може да се купат, но рационалната опција би била да се изнајми уред и договорниот орган да плати одредена цена по копија. Цената по копија ги вклучува сите трошоци за сопственост (освен потрошувачката на енергија, што не прави разлика во уредите што се нудат на пазарот). Со цел да се добие најдобрата цена за една печатена копија во дадена категорија, треба да се наведе предвидениот број на печатења / скенирања / тиражи во даден период на порамнување.

Во табелата долу како пример ќе го земеме изнајмувањето на 30 повеќефункционални уреди поставени во ист објект за стандардни канцелариски потреби од печатење, копирање и скенирање на текстуални документи со 15% учество на графика/слики. Предвидениот број на печатени примероци поделени во категории (боја/еднобојно/број на примероци, итн.) ќе биде вклучен на посебен лист.

Критериум „Параметри за квалитет“

Табелите може да бидат дефинирани на ист начин како и при набавка на преносливи компјутери. Ве молиме, не препишувајте ја листата дадена во продолжение, бидејќи таа претставува само теоретски пример.

Бр.	Опис	растечки (P) / опаѓачки (O)	Минимална / максимална на вредност	Оптимална вредност	Макс. бр. на бодови	Понудено
1	Брзина на печатење (во боја и еднобојно) – EFTP вредност за среден обем согласно ISO / IEC 24734 за A4 формат	P	30	35	2	
2	Брзина на печатење (во боја и еднобојно) – EFTP вредност за среден обем согласно ISO / IEC 24734 за A3 формат	P	20	25	1	

3	Време на чекање за првата страница за сивите тонови	O	9	7	1	
4	Време на чекање за првата страница за бојата	O	11	9	1	
5	Скалирање (промена на величината) со 1% прелевање – долна граница	O	30	20	1	
6	Скалирање (промена на величината) со прелевање од 1% – горна граница	P	400%	500%	1	
7	Резолуција на копираниот примерок (во боја и еднобојно) dpi (точки на инч)	P	600	1200	1	
8	Резолуција на печатениот примерок (во боја и еднобојно) dpi (точки на инч)	P	1200	2400	2	
9	Резолуција на скенирањето (еднобојно и во боја)	P	600	1200	3	
10	Автоматско повлекување хартија – број на кертриџи	P	3	5	2	
11	Автоматско повлекување хартија – капацитет на касетата	P	350	500	1	
12	Рачно ставање хартија – број на листови	P	100	200	1	
13	Брзина на скенирање – број на слики во минута еднострано	P	30	40	2	
14	Брзина на скенирање – број на слики во минута двострано	P	65	85	2	
15	Капацитет на фиоката за хартија – број на листови	P	2000	3000	1	
16	Број на фиоки за хартија	P	1	2	2	

17	Опсегот на дозволена тежина на хартијата – долна граница g/m ²	O	70	50	1	
18	Опсегот на дозволена тежина на хартијата – горна граница g/m ²	P	250	300	2	
19	Максимално месечно оптоварување – број на пуштања	P	100000	150000	3	
20	Ергономија – број на операции што треба да се извршат на контролната табла на уредот по испраќање на примерок за печатење со нестандартна големина на хартија што треба да се печати на хартијата од избраната касета	O	5	3	3	
21	Ергономија – број на операции што треба да се извршат на контролната табла на машината за да се скенира двостран документ кој содржи разни формати на хартија со претходно утврдено мрежно споделување	O	7	5	3	
Бр.	Опис	Начин на исполнување			Бр. на бодови	Понудено
22	Фиока за хартија – формати на хартија во касети	A4 и A3			0	
		Кој било во опсегот A5-A3			1	
		Кој било од опсегот на ISO не поголем од A3			5	
23	Технологија на печатење	LED			1	
		Ласерско			2	
		Инкџет			0	

24	Контролна табла	На допир	0	
		Капацитивна на допир	1	
25	Мрежно скенирање	е-пошта	0	
		е-пошта и генерално мрежно учество	1	
		е-пошта, персонализирани мрежни споделувања на корисници, FTP	2	
26	Директно печатење од USB меморија	Нема	0	
		Графички датотеки (JPG, BMP, TIF)	1	
		Графички и текстуални датотеки (PDF, DOC, RTF)	2	
27	Корисничко овластување	Нема	0	
		Со помош на ПИН	1	
		Интегрирано со LDAP, сметка со AD и лозинка	2	
		Интегрирано со LDAP, сметка со AD и лозинка или бесконтактна картичка	3	
28	Софтвер за управување	Нема	0	
		Чекање во ред за печатење, едноставни трансформации и модификации на параметри, едноставно фактурирање	2	
		Целосна интеграција со окружувањето на клиентот, фактурирање, напредно мапирање на трошоци, работен тек на документите	5	
29	Комуникација	Ethernet 100 Mb / s	0	
		Ethernet 1000 Mb / s	1	
		Дополнително WiFi	1	
		Дополнително NFC	1	
		Дополнително Bluetooth	1	

14. Критериуми за оценување понудите за набавка на мебел

Канцеларискиот мебел е типичен пример за набавка каде што квалитетот не може да се определи со квалитативни параметри. Покрај описот на основните технички параметри (вид на материјал, вид на оков, бои, итн.), неопходно е да се користат критериуми кои овозможуваат да се направи разлика помеѓу висококвалитетни и удобни производи. Во примерот опишан подолу, предмет на набавката се различни видови канцелариски мебел, меѓу кои најважни се биро, ормар за картотека и канцелариско столче.

Критериум „Квалитет и ергономија“

Во продолжение се дадени примери за она што може да биде опфат и основа за евалуација на понуди и опис на критериум.

1. Понудувачот ќе треба на свој трошок да достави примерок (производи за презентација) на мебел до договорниот орган на утврдено место и во утврдено време. Парчињата мебел што ќе бидат оценувани од комисијата за јавната набавка се биро, орман за картотека и столче.
2. Парчињата мебел мора да ги исполнуваат сите барања на договорниот орган и мора да бидат идентични со ставките понудени од економскиот оператор во понудата.
3. Мебелот мора да биде склопен и готов за користење. Договорниот орган остава можност мебелот да биде склопен на местото каде што ќе се врши оценувањето. Меѓутоа, тој мора да биде готов пред утврденото време кога треба да се започне со оценување.
4. Елементите што ќе се оценуваат се наведени во Анекс 3 кон Дел III од Проектните задачи.
5. Со глед на тоа дека евалуацијата од страна на членовите на комисијата за јавната набавка ќе се врши јавно (понудувачите може да присуствуваат) и со цел да се обезбеди целосна објективност во оценувањето, договорниот орган наложува дека:

- 1) не смее да постои можност понудувачот или производителот да бидат идентификувани преку какви било ознаки или натписи на мебелот,
- 2) понудувачот треба да стави индивидуален код од 4 букви на секое парче мебел што ќе го достави,
- 3) понудувачот треба да обезбеди индивидуален код во затворен плик со податоци за името на друштвото и адресата на понудувачот и називот и бројот на постапката. Овие плика ќе бидат отворени по евалуација на понудите за да се доврши постапката за евалуација на понудите и да се идентификуваат оценетите парчиња мебел.

Образец за евалуација на парчињата мебел

Со цел да се изврши евалуација според критериумот „Квалитативни параметри“, договорниот орган го подели овој критериум на следниве поткритериуми, според кои членовите на комисијата за јавна набавка ќе доделат бодови за секое парче мебел обезбедено од понудувачот.

Код даден од понудувачот:

Бр.	Опис	Макс. бр. на бодови	Освоени
Столче (0-60 бодови)			
1	Ергономија	10	
2	Абразија на ткаенината според методот Мартиндејл (циклуси на триење): <35.000 – 1 бод; 35.001-40.000 – 2 бода; 40.001-50.000 – 4 бода; >50.000 – 6 бода	6	
3	Издржливост: <140 kg – 1 бод; 141-150 kg – 4 бода; 151-160 kg – 7 бода; > 160 kg – 10 бода	10	
4	Квалитетот на користениот материјал	10	
5	Поврзувањето на материјалите	6	
6	Трајност и начин на изработка на тркалцата	6	
7	Естетика на изведбата	6	
8	Прицврстување на потпирачите за раце	6	
збир			
Биро (0-15 бодови)			
1	Квалитет на производство	5	
2	Естетика на изведбата	4	
3	Поврзувањето на материјалите	4	
4	Стабилност	2	
збир			
Орман за картотека (0-25 бодови)			
1	Квалитет на производство	5	
2	Естетика на изведбата	4	
3	Поврзувањето на материјалите	4	
4	Трајност и начин на изработка на тркалцата	6	

5	Квалитет на шините (цврстина и леснотија при отворање/затворање)	3	
6	Рачки (трајност, естетика, изработка)	3	
збир			
вкупно			

Членовите на комисијата за јавната набавка ќе вршат евалуација на мебелот во следниве области:

- ергономија – на пример, можноста столчето да се приспособи, како и можноста да се приспособи на различните анатомски структури на вработените,
- абразија – комисијата ќе изврши евалуација на овој параметар врз основа на вредноста за абразија прикажана во документот обезбеден од понудувачот (да се внесе соодветно упатување од ToR),
- издржливост – комисијата ќе изврши евалуација на овој параметар врз основа на вредноста што го одразува оптоварувањето на столчето прикажана во документот обезбеден од понудувачот (да се внесе соодветно упатување од ToR),
- естетика на изведбата – комисијата ќе изврши евалуација на бојата на мебелот, на формата на мебелот со посебно внимание на неговиот завршен слој и на тоа дали има или нема остри рабови и/или други неисправности,
- квалитетот на користените материјали – комисијата ќе изврши евалуација на користените материјали од аспект на естетика и цврстина,
- комбинација на материјали – комисијата ќе ги оцени квалитетот, трајноста и естетиката на комбинациите од материјали користени за изработка на мебелот,
- трајност и начин на изработка на тркалцата на столчињата – комисијата ќе изврши евалуација на материјалот од кои се изработени тркалцата, нивната трајност и нивното функционирање во контакт со разни подни материјали,
- трајноста на потпирачите за раце – комисијата ќе провери дали потпирачите за раце се отпорни на долготрајно и интензивно користење, ќе ја провери нивната стабилност и начинот на кој тие се поврзани со делот за седење,
- квалитет на изработка – комисијата ќе изврши евалуација на изработката и завршниот слој на мебелот,
- стабилност – комисијата ќе ја оцени можноста за приспособување на мебелот и негово адаптирање на нерамна површина и ќе провери дали мебелот е стабилен,
- квалитет на лизгачите – комисијата ќе ја провери цврстината, леснотијата и бучавата што се создава при движењето на механизмот,
- рачки – комисијата ќе ги провери трајноста, функционирањето и естетиката на рачките.

Комисијата ќе го тестира мебелот подложувајќи го на удари кои може да настанат во нивното секојдневно користење во канцеларија. Тестовите ќе бидат насочени кон проверка на долготрајното и интензивно користење на оценуваниот мебел. Понудувачот нема да може да

му наплати на договорниот орган - за какви било штети кои може да настанат при оценувањето на мебелот.