



EU IPA 2018 Twinning Project: MK18 IPA FI 01 19
Strengthening Budget Planning, Execution and Internal Control Functions

Прирачник за критериумите избор на економски најповолна понуда (ЕНП) во согласност со националното законодавство на Република Северна Македонија и добрите европски практики

2023 година



EU IPA 2018 Twinning Project: MK18 IPA FI 01 19
Strengthening Budget Planning, Execution and Internal Control Functions

СОДРЖИНА

1. Вовед.....	3
2. Законодавна рамка.....	4
2.1. Директива на ЕУ 2014/24/ЕУ	4
2.2. Законот за јавни набавки на Република Северна Македонија.....	6
2.3. Релевантна практика на ЕСП - Суд на правдата на Европската унија...	7
3. Критериуми за „зелени набавки“ на ЕУ (еколошки критериуми).....	9
4. Примена на најдобар сооднос на цена-квалитет	10
5. Примери од тендерска документација	33

1. Вовед

Критериуми за избор на најповолна понуда (познати и како критериуми за доделување на договорот) се критериумите според кои договорниот орган ќе ги споредува понудите и истите се користат при доделување на договорот. Тоа значи дека процесот на утврдување на критериумите за избор на најповолна понуда е многу важна задача во фазата на подготовка на тендерската документација. Општо земено, утврдувањето на критериумите за избор на најповолна понуда и системот на коефициенти/пондерирање не се лесна задача за договорниот орган. Критериумите за избор исто така остануваат важни и откако ќе се додели договорот. Понудувачот треба да продолжи да ги почитува и при извршувањето на договорот.

Во овој прирачник се наведени неколку клучни чекори во одлучувањето за тоа кои критериуми за избор треба да се изберат и која методологија за оценување треба да се примени. Примената на истите најмногу одговара за редовните тендерски постапки, како што е поедноставената отворена постапка и отворената постапка. Можеби се помалку погодни за постапките со посебни специфики и барања, како што се конкурентниот дијалог или партнерството за иновации. Овој прирачник содржи и примери од постапки за јавни набавки на хрватски и на холандски договорни органи.

При донесувањето на одлуката за доделување на договорот, критериумот за економски најповолна понуда (ЕНП) му овозможува на договорниот орган да ги земе предвид критериумите што ги одразуваат квалитативните, техничките, еколошките и социјалните аспекти на понудата, како и цената. Директивите за набавки на Европската унија овозможуваат¹ поголема примена на критериумите за квалитет при доделување јавни договори. „Алтернативните“ критериуми што може да се користат во оценката на ЕНП вклучуваат:

- Квалитет
- Цена или трошок преку примена на пристап на исплатливост, како што е трошокот на животниот век

¹Директива 2014/24/ЕУ на Европскиот парламент и на Советот од 26 февруари 2014 година за јавни набавки и укинување на Директивата 2004/18/ЕС (ОЈ L 94, 28.3.2014; во натамошниот текст: Директивата на ЕУ) и Директивата 2014/25/Е на Европскиот парламент и на Советот на Европскиот парламент и на Советот од 26 февруари 2014 година за набавка за субјекти кои работат во секторите вода, енергија, транспорт и поштенски услуги и за укинување на Директивата 2004/17/ЕЗ (ОЈ L 94, 28.3.2014)

- Техничка заслуга
- Естетски и функционални карактеристики
- Пристапност
- Социјални карактеристики
- Карактеристики на животната средина
- Иновативни карактеристики
- Постпродажна услуга и техничка помош
- Услови на испорака како што се датум, начин и рок.

Кога станува збор за примена на критериумот за ЕНП, овој прирачник е сосредоточен на Директивата 2014/24/EU (Директива). Сепак, треба да се има предвид дека, според Директивата (рег. 114, 115), може да се применуваат различни правила во врска со јавните набавки за социјалните услуги и тоа може да има влијание и на критериумите за избор.

2. Законодавна рамка

2.1. Директива на ЕУ 2014/24/EU

Како што беше споменато претходно, Директивата на ЕУ усвоена во 2014 година става дополнителен фокус на критериумите за избор на најповолна понуда. Истите се предвидени во одредбите од членовите 67 и 68 од Директивата на ЕУ. Понатаму, преамбулата на истата Директива (рес. 90 - 99) го дефинира следното:

- Договорот треба да се додели врз основа на објективни критериуми што обезбедуваат усогласеност со начелата на транспарентност, недискриминација и еднаков третман, за да се обезбеди објективна споредба на релативната вредност на понудите со цел да се утврди, во услови на делотворна конкуренција, која понуда нуди економски најповолна понуда.
- Треба експлицитно да се утврди дека ако економски најповолната понуда се оценува врз основа на соодносот на најдобра цена-квалитет, таа секогаш треба да вклучува елемент на цена или трошоци. Подеднакво треба да се разјасни дали таквата оценка на економски најповолната понуда може да се изврши само врз основа на цената или на економичноста.
- Понатаму, соодветно е да се земе предвид дека договорните органи имаат слобода да постават соодветни стандарди за квалитет со примена на технички спецификации или услови за извршување на договорот.

- Со цел да се поттикне поголемо стремење на јавните набавки кон квалитет, на земјите-членки треба да им се дозволи да ја забранат или ограничат примената само на цената или само на трошокот при оценка на економски најповолната понуда онаму каде што сметаат дека тоа е соодветно.
- За да се обезбеди усогласеност со начелото на еднаков третман при доделувањето на договорите, договорните органи треба да бидат обврзани да ја овозможат потребната транспарентност за да им овозможат на сите понудувачи разумно да бидат информирани за критериумите и за аранжманите што ќе се применат во одлуката за доделување договор. Следствено, договорните органи треба да бидат обврзани да ги наведат критериумите за доделување на договорот и релативниот коефициент даден за секој од критериумите.
- На договорните органи треба да им се дозволи да отстапуваат од обврската за наведување на коефициентот (се однесува на бодовите) за критериумите во соодветно оправдани случаи за коишто мора да бидат во состојба да ги образложат причините, во случаи кога коефициентот не може да се утврди однапред, особено поради сложеноста на договорот. Во такви случаи, треба да ги наведат критериумите по опаѓачки редослед на важност.

Ова значи дека одредбите од Директивата го имаат следниов ефект врз праксата во јавните набавки:

- Иако постојат низа можни критериуми за доделување споменати во Директивата, не постои неограничена слобода на избор. Сите применети критериуми за доделување мора да бидат поврзани со предметот на предметниот договор.
- Треба да се обезбеди можност за ефективна конкуренција, но и да се земе предвид и административниот товар за малите и средните претпријатија. Ова значи дека договорните органи треба да имаат предвид дека економските оператори мора да бидат способни да ги обезбедат бараните информации без некои неразумни тешкотии. Треба да се дозволи и можност за проверка на информациите дадени од понудувачите.
- Критериумите за доделување треба да бидат однапред познати, и тоа на транспарентен и јасен начин. На секој од користените критериуми му се доделува релативен коефициент (односно максимални бодови) што мора да биде наведен во огласот или во тендерската документација. Алтернативно, критериумите можат да бидат наведени по опаѓачки редослед по важност.
- При евалуација на понудите, договорниот орган најпрво ги проверува основите за исклучување, исполнувањето на критериумите за избор

(барања за квалитативен избор на економските оператори, на пр. техничка и професионална способност) и исполнувањето на минималните барања од техничките спецификации. На крајот, од сите понуди што се комплетно доставени и ги исполнуваат условите, ќе се пристапи кон оценување критериумите за избор.

- Не треба да се мешаат критериумите за утврдување способност и оние за избор на најповолна понуда. Тоа во пракса понекогаш се случува, но постои разлика помеѓу двете. Способноста се гледа во минатото и претставува доказ што ја покажува способноста на економскиот оператор да го реализира договорот. Критериумите за избор на најповолна понуда се поврзани со договорот и укажуваат на работи поврзани со начинот на којшто понудувачот всушност ќе го изврши договорот. Според тоа, критериумите за способност се однесуваат на компанијата, а критериумите за избор на најповолна понуда се однесуваат на предметот на договорот. Тоа значи дека не е дозволено да се оценуваат референци/препораки/препораки на компанија како дел од критериумите за избор, бидејќи таквите укажуваат на работи поврзани со искуството на компанијата. Затоа референци/препораки треба да се проверат во фазата на селекција. Сепак, и кај овој аспект постојат нијанси. Критериумите што се поврзани со персоналот имаат врска и со компанијата (критериуми за способност), но кога квалитетот на персоналот што е назначен за договорот може да има значително влијание врз нивото на извршување на договорот, дозволено е да се поставуваат критериуми што се однесуваат и на организацијата, и на квалификацијата и на искуството на персоналот назначен за извршување на договорот (под услов тоа да не е веќе оценето во фазата на селекција). Дополнително, кога постојат квалитативни критериуми за доделување (на пр. план за спроведување), понудувачот може да спомене примери од минати договори како поткрепа на својот одговор за дадениот критериум за избор.

2.2. Законот за јавни набавки на Република Северна Македонија

Законот за јавни набавки на Република Северна Македонија (ЗЈН) е на сила од 1 април 2019 година и содржи одредби што се однесуваат на критериумите за избор. Во ЗЈН, член 99 го уредува основното правило според коешто договорниот орган ќе го додели договорот за јавна набавка. Овој член пропишува дека договорот ќе се додели врз основа на економски најповолна понуда. Понатаму, член 99 (став 2) вели дека економски најповолната понуда ќе се идентификува врз основа на цената или на трошокот; преку примена на пристапот на исплатливост, како што е трошокот на животниот век; или како најдобар сооднос на цена-квалитет, што ќе се процени врз основа на

критериуми, вклучувајќи ги квалитативните, еколошките и социјалните аспекти поврзани со предметот на набавката. Тоа може да опфати:

- a. квалитет и техничка вредност, естетски и функционални карактеристики, пристапност, дизајн за сите корисници, општествени, еколошки и иновативни карактеристики и услови за продажба и купување;
- b. организација, квалификација и искуство на персоналот што ќе го изврши договорот, каде што квалитетот на доделениот персонал може да има значително влијание врз извршувањето на договорот; и
- c. постпродажни услуги и техничка поддршка и, во исклучителни случаи, услови за испорака како што се датум на испорака, начин на испорака и период на испорака или период на завршување.

Во член 99 (став 5) ЗЈН исто така се уредува дека во постапките за јавни набавки на услуги за развој на софтвер, архитектура или инженерски услуги, преведувачки услуги и консултантски услуги, договорниот орган нема да ја користи цената како единствен критериум за избор на најповолна понуда. За овие категории, договорните органи се обврзани да користат дополнителни критериуми за доделување што се различни од оние за цената во категориите за набавки.

Понатаму, во ЗЈН се опфатени одредени специфични одредби за купување на прехранбени производи (член 99, став 10). Предност им се дава на прехранбените производи во рамките на програмите за квалитет (како што се сезонски произведени прехранбени производи со интегриран пристап, сезонски произведени прехранбени производи со органски земјоделски методи итн.), прехранбени производи произведени во согласност со националните регулативи за квалитет на храна и прехранбени производи што не се расипливи и се трајно обработени и каде што се обезбедува повисок квалитет на таквите прехранбени производи, во смисла на поголема свежина и помало влијание врз животната средина при транспортот.

За крај, член 100 содржи одредби за утврдување на трошоците за животниот циклус и истите се слични на одредбите од Директивата на ЕУ 2014/24.

2.3. Релевантна практика на ЕСП - Суд на правдата на Европската унија

Во однос на критериумите за избор, во продолжените на овој прирачник ќе биде даден краток преглед на некои наоди од две пресуди на ЕСП коишто се важни за оваа тема.

Во случајот на ЕСП C-532/06 за Лианакис беа дадени прелиминарни препораки во коишто се појаснуваат две важни точки во врска со обврските

на договорните органи во однос на критериумите за избор. Во овој случај, грчкиот суд побара од ЕСП да разјасни под кои околности договорниот орган може отпосле да одреди фактори за коефициенти (односно бодови) и подкритериуми што треба да се применат во критериумите за доделување наведени во огласот за јавна набавка. Во својата одлука, судот го нагласува следново:

- договорниот орган не може да користи други критериуми и подкритериуми за доделување, освен оние кои се претходно наведени во огласот и тендерската документација
- договорниот орган не може да го земе предвид искуството на понудувачите, работната сила, опремата или способноста за извршување на договорот како дел од критериумите за доделување. Ваквите критериуми може да се земат предвид само во фазата на претквалификација.

Затоа, ЕСП направи јасна разлика помеѓу критериумите за утврдување способност и критериумите за избор според правилата за јавни набавки. Критериумите за утврдување способност се ретроспективни и ја тестираат економската и финансиската состојба, како и техничката способност на понудувачот (економскиот оператор). Спротивно на тоа, критериумите за избор се потенцијални и треба соодветно да ја проценат понудата, врз основа или на најниската цена или на економски најповолната понуда.

Строгата дистинкција усвоена во случајот Лианакис беше потврдена и од Општиот суд во декември 2012 година во случајот Европаики Динамики против ЕФСА (Случај T-457/07), во кој беше наведено дека:

„Критериумите за избор не можат да вклучуваат критериуми што не се дизајнирани да ја идентификуваат понудата што нуди најдобра вредност за парите, туку се суштински поврзани со евалуацијата на техничкиот и професионалниот капацитет на понудувачите во поглед на извршување на предметниот договор“. (став 68).

Сепак, треба да се истакне дека во случајот Европаики Динамики, се чини дека Општиот суд признал постоење на некои проблеми во поглед на строгиот пристап усвоен во случајот Лианакис: тие признаваат дека истиот збир на докази - во тој случај биографиите - може да се користат и во фазата на утврдување способност и во фазата на оценка на понудите.

Ставот од оваа пресуда на некој начин беше пренесен во Директивата на ЕУ 2014/24, па во Преамбулата (рек. 94) е појаснето следното:

„Секаде каде што квалитетот на вработениот персонал се релевантни за нивото на извршување на договорот, на договорните органи треба да

им се дозволи да ги користат како критериум за избор организацијата, квалификацијата и искуството на персоналот назначен за извршување на предметниот договор, бидејќи ова може да влијае на квалитетот на извршувањето на договорот и, како резултат на тоа, на економската вредност на понудата. Ова може да биде случај, на пример, со договори за интелектуални услуги како што се консултантски или архитектонски услуги. Договорните органи кои ја користат оваа можност треба да обезбедат, со соодветни договорни средства, дека персоналот назначен за извршување на договорот ефикасно ги исполнува наведените стандарди за квалитет и дека таквиот персонал може да се замени само со согласност на договорниот орган кој потврдува дека замен персонал овозможува еквивалентно ниво на квалитет“

3. Критериуми за „зелени набавки“ на ЕУ (еколошки критериуми).

Критериумите на ЕУ за „зелени набавки“ беа изготвени за да се олесни вклучувањето на “зелените” барања во документите за јавната набавка. Додека усвоените критериуми за зелени набавки на ЕУ имаат за цел да постигнат добра рамнотежа помеѓу еколошките перформанси, трошоците, достапноста на пазарот и помош при верификација, договорните органи можат да изберат, според нивните потреби, да ги вклучат сите или само одредени барања во своите тендерски документи.

Бидејќи еден од резултатите во рамките на Твининг проект беа Упатствата за зелени јавни набавки кои ги опфаќаат критериумите за избор, во овој документ нема да има осврт на прашањата за еколошки критериуми, туку само укажување дека на веб-страницата https://ec.europa.eu/environment/3N/eu_3N_criteria_en.htm можете да најдете неколку примери на еколошки критериуми (методологија и алатки) за различни категории на набавки како што се:

- Производи и услуги за чистење
- Компјутери, монитори, таблети и паметни телефони
- Центри за податоци, серверски соби и услуги во клауд
- Електрична енергија
- Кетеринг услуги и автомати за храна/пијалаци
- Мебел
- Опрема за фотографирање потрошен материјал и услуги за печатење
- Проектирање, изградба и управување со канцелариски згради (тековно во фаза на ревизија)
- Бои, лакови и ознаки на патишта

- Одржување на јавен простор
- Проектирање, изградба и одржување на патишта
- Осветлување на патиштата и сообраќајна сигнализација
- Текстил
- Патен транспорт

Критериумите за зелени набавки на ЕУ редовно се ажурираат за да се осигури дека го одразуваат најновиот технолошки и пазарен развој. Застарените критериуми на ЕУ за зелени набавки сè уште се достапни на истата веб-страница.

4. Примена на најдобар сооднос на цена-квалитет

Чекор 1: осигурајте се дека опфатот и целите се дефинирани

За да се дефинираат критериумите за избор на најповолна понуда, од клучно значење е договорниот орган да знае што сака да постигне со договорот за јавна набавка. Ова значи дека треба да се дефинираат една или повеќе цели. На пример, кога се купува нов ИТ систем, една од целите може да биде системот да биде меѓусебно поврзан со другите системи во ИТ-околината. Кај услугите за чистење, цел може да биде зградата да биде чиста во техничка смисла, но и доволно чиста во очите на нејзините корисници.

При формулирањето на целите може да се користат искуствата од минатото. Информациите за корисниците и за управување со договори се солидни извори што можат да се користат при формулирањето на целите. При формулирањето на целите може да се користи и расположливиот буџет. Можеби расположливиот буџет во иднина ќе биде помал, или пак ќе расте. Во двата случаи ова може да има ефект врз целите. Исто така, при формулирањето на целите може да биде важна и политиката на организацијата. На пример, може да има политика за купување производи што се направени од рециклирани материјали, или пак може да постои организациска политика за социјален поврат. Исто така, може да има организациски цели во поглед на пристапноста. Размислете за лицата со хендикеп кои треба да имаат пристап до сите владини згради или пак за ИТ систем што мора да го користат и лицата со пречки во видот.

На крај, имајте предвид дека целите не треба да се фокусираат само на краток рок. Целите можат да го опфатат целиот период на договорот за јавна набавка. Во иднина може да дојде до промени во законодавството или во технологијата и може да биде важно при формулирањето на целите да се

земат предвид овие промени. Доколку предвидувате важни промени во иднина, препорачливо е истите експлицитно да се опфатите во целите.

Список за проверка за дефинирање на целите

Во табелата подолу (табела 1) се наведени неколку аспекти што можат да се користат при формулирањето на целите. Имајте предвид дека не е секогаш неопходно да се формулираат цели за секој аспект. Покрај тоа, имајте предвид дека аспектите можат да влијаат еден на друг. На пример, може да се случи договорниот орган да има амбициозни цели во однос на постапката на испорака или за материјалите што ќе се користат. Тоа веројатно ќе има влијание врз понудените цени. При ваков пример има смисла тоа дека целта не може да биде договорниот орган да го сака најевтиното решение што е достапно на пазарот.

Исто така, важно е да се сфати дека во тендерската постапка постојат повеќе начини за постигнување на целите. Понекогаш целите може да се преточат во барања, додека други може да се постигнат со избирање и поставување на тендерската постапка. На пример, ако целта е дека малите и средни претпријатија да учествуваат, логично е постапката да се подели на лотови.

На крај, важно е целите да бидат во согласност со можностите на економските оператори². Тешко е да се менуваат целите за време на тендерската постапка. Затоа, подготовката на тендерска постапка е клучен момент. Имајте предвид дека економските оператори може да не ги исполнат екстремно амбициозните цели што може да доведат до непропорционални барања. Дополнително, договорниот орган треба да биде свесен за последиците што целите може да ги имаат врз лотовите, критериумите за избор и изборот на видот на постапка.

²На линкот подолу (на англиски) побарајте практично упатство за познавањето на пазарот. Упатството содржи листа за проверка на познавањето на пазарот. Оваа листа за проверка нагласува неколку аспекти што можат да бидат важни за проучување за пазарот при подготовка за тендерска постапка или јавен договор: <https://www.pianoo.nl/nl/public-procurement/guide-know-market>

Квалитет

- Кои квалитативни аспекти се важни за организацијата? Дали заедничките решенија се доволни или постојат посебни потреби во однос на функционалностите и карактеристиките?
- Политика: Дали има ефекти врз општеството што треба да се земат предвид и дали постои соодветна политика за следните теми што треба да се земат предвид?
 - Различност и инклузија
 - Линиска одговорност
 - Прилагодување на климатските промени
 - Животна средина
 - Социјален поврат
- Количина: дали е потребен минимален квалитет и/или дали квалитетот може да варира со текот на времето?
- Време: дали договорот за јавна набавка треба да биде завршен во одредена временска рамка или има други релевантни одредници што треба да се земат предвид?
- Добавувачи: дали е важно вклучување или собирање на одредена група потенцијални добавувачи? Примери може да бидат мали и средни претпријатија, старт-апи или општествено одговорни компании.
- Соработка со понудувачот: дали јавниот договор бара специфичен начин на работа кога станува збор за соработка, комуникација или споделување/унапредување на знаењето?

Цена

- Дали е важно дополнителното нагласување на цената, на пример затоа што има кратење на буџетот? Или пак, дали буџетот е фиксен и затоа е помалку важен во споредба со другите цели?

Табела 1: листа за проверка за дефинирање на целите

Со оваа европска тендерска постапка за услуги за чистење, договорниот орган има за цел да склучи договор со добавувач за да ги постигне следните цели за време на траењето на договорот за јавна услуга:

Давателите на услуги во секое време придонесуваат за чиста животна и работна средина за вработените и посетителите на нашите простории. Чистотата се бара во техничка смисла, како и во квалитетот на искуството. Давателот на услуги, исто така, обрнува внимание да биде добар

работодавач, а услугите се обезбедуваат на начин што ја зема предвид животната средина.

Табела 2: пример на цели за набавка на услуги за чистење

Чекор 2: изберете сооднос помеѓу најниска цена, најниски трошоци или најдобар квалитет

Согласно член 99, став 1 од ЗЈН, договорниот орган ќе го додели договорот врз основа на економски најповолна понуда. Ова значи дека по формулирањето на вашите цели, договорниот орган треба да одлучи како ќе се идентификува економски најповолната понуда. За тоа постојат три можности:

- Најниска цена; или
- Најниска цена преку примена на пристапот на исплатливост, како што е трошокот на животниот век); или
- Најдобар сооднос на цена-квалитет.

Изберете помеѓу најниската цена и најдобар сооднос на цена-квалитет

Во пракса, најчесто договорните органи избираат помеѓу доделување на договорот врз основа на најниска цена или најдобар сооднос на цена-квалитет. Општо земено, најлесниот метод е договорот да се додели врз основа на најниската цена. Овој метод е лесен за примена и за договорниот орган и за економските оператори. Дополнително, постои помала можност за жалба. Сепак, недостаток на начелото на најниска цена е што договорниот орган ќе го добие минимумот и нема да има конкуренција меѓу економските оператори од квалитативен аспект. Резултатот на горенаведеното е дека договорниот орган можеби нема да ги ужива дополнителните придобивки бидејќи економските оператори не се стимулирани да понудат повеќе од минималните барања. Исто така, договорните органи ризикуваат да се соочат со дополнителни трошоци при извршувањето на договорот, бидејќи некои аспекти не биле опфатени во тендерската постапка.

При изборот помеѓу доделување на договорот врз основа на најниска цена или најдобар сооднос на цена-квалитет, може да помогнат следниве прашања:

- Дали предметот на договорот за јавна набавка е достапен на пазарот на стандардизиран начин?

- Дали се очекуваат големи разлики кога станува збор за нивото на квалитет?
- Дали не е можно детално и недвосмислено да се опише предметот на договорот за јавна набавка?
- Дали, покрај барањата, е неопходно да се понуди дополнителен квалитет?
- Дали проектот е сложен за реализација?

Колку повеќе прашања може да се одговорат со не, толку повеќе аргументи има за тоа договорот да се додели врз основа на најниската цена. Доколку повеќе прашања се одговорат со да, тогаш договорниот орган може да размисли да го додели договорот врз основа на најдобар сооднос на цена-квалитет. Се советува изборот на методот да се поткрепи во тендерската документација.

Имајте предвид дека примената на најдобар сооднос на цена-квалитет е задолжителна кога ³ се применува постапката за конкурентен дијалог или постапката за партнерство за иновации.⁴ Исто така, во постапките за јавни набавки на услуги за развој на софтвер, архитектура или инженерски услуги, преведувачки услуги и консултантски услуги, договорниот орган нема да ја користи цената како единствен критериум за избор на најповолна понуда⁵.

Битни моменти за најниски трошоци со примена на животниот циклус

Најниски трошоци се применуваат од сè поголем број јавни органи низ ЕУ и во низа сектори. Сепак, понекогаш се смета дека е предизвик да се додели јавен договор врз основа на најниски трошоци, преку примена на трошоците за животниот век. Методот може да се користи кога договорниот орган очекува за време на траењето на договорот големи трошоци за себе и за општеството и кога договорниот орган сака да ги задржи овие трошоци што е можно пониски. Ова може да се случи на пример кога договорниот орган сака да купи техничка инсталација. Една понуда (понуда А) може да биде релативно евтина за купување, но скапа во поглед на годишното одржување. Друга понуда (понуда Б) може да биде малку поскапа за купување, но поевтина во поглед на годишно одржување. Ќе дојде до момент каде што вкупните трошоци на понудата Б се помали од вкупните трошоци на

³ЗЈН член 53 ст.11

⁴ЗЈН член 54 ст.8

⁵ЗЈН член 99 ст.5

понудата А. За да биде посложено, другите трошоци во поглед на користењето може да се вклучат во вкупните трошоци, како што се трошоците за користење енергија и трошоците за рециклирање⁶. Покрај тоа, може да се вклучат и трошоците што произлегуваат од влијанието врз животната средина, како што се стакленички гасови и други загадувачи. При вкalkулирање на овие трошоци, треба да се земат предвид податоците што понудувачите мора да ги дадат, како и начинот за утврдување на трошоците за животниот циклус врз основа на тие податоци⁷. Овој метод ќе се применува за одредување на трошоците. Неговата примена подразбира дека⁸ треба да се исполнат следниве услови:

- а. да се заснова на објективно проверливи и недискриминаторски критериуми и нема непотребно да ги претпочита или да ги обесправува одредени економски оператори, особено кога не е наменет за повторна или континуирана примена;
- б. да биде достапно за сите заинтересирани страни; и
- с. економските оператори да можат да ги обезбедат бараните податоци без неразумни тешкотии, а ова важи и за економските оператори од трети земји потписнички на меѓународните договори ратификувани во согласност со Уставот на Република Северна Македонија.

На веб-страницата на Европската комисија се објавени неколку кориснички водичи и алатки за (пресметување) за различни типови категории⁹.

Чекор 3: дефинирајте ги критериумите за избор

Направете разлика помеѓу минималните услови и критериумите за избор на најповолна понуда

Кога се дефинираат целите, важно е да се утврдат елементите што ќе придонесат за постигнување на целите. Некои од овие елементи ќе се преточат во минимални услови, додека други може да се користат како влезна информација за критериумите за избор. Во табелата подолу е наведен пример. Целта е поделена на неколку елементи што придонесуваат за постигнување на истата.

⁶ЗПП член 100 ст.1

⁷ЗПП член 100 ст.2

⁸ЗПП член 100 ст.3

⁹Видете на линкот <https://ec.europa.eu/environment/gpp/lcc.htm>

Со оваа европска тендерска постапка за услуги за чистење, договорниот орган има за цел да склучи договор со добавувач за да ги постигне следните цели за време на траењето на договорот за јавна услуга:

Давателите на услуги во секое време придонесуваат за чиста животна и работна средина за вработените и за посетителите на нашите простории. Чистотата се бара во техничка смисла, како и во квалитетот на искуството. Давателот на услугата исто така обрнува внимание да биде одговорен работодавач, а услугите се обезбедуваат на начин што ја зема предвид животната средина.

Цели	Важни елементи кои придонесуваат за постигнување на целите
Цело време чиста животна и работна средина	- Успешна имплементација - Континуирани услуги - Јасна комуникациска структура помеѓу договорниот орган и давателот на услугата - Проактивен давател на услуги кој го советува договорниот орган за материјалите што се користат и за начинот на уредување на зградите.
Чисто во техничка смисла	- Објективна норма за мерење на квалитетот - Објективна и честа постапка за мерење на квалитетот
Чистење на ниво задоволнително за поедините корисници	- Објективна норма за мерење на квалитетот и пристап до испитаниците за мерење на задоволството - Објективна и честа постапка за мерење на квалитетот
Одговорен работодавач	Се придржува кон условите за работа

	• Нуди водство низ кариерата • Стимулира учеството на персонал
Животната средина е земена предвид	• Што е можно помалку користење на потрошен материјал и материјал за пакување • Избегнување користење на штетни материи • Намалување на користење фосилни извори на енергија и стимулирање на зеленото патување до/од работа

Табела 3: целите на набавката поделени во неколку важни елементи

Битна е разликата помеѓу минималните услови и критериумите за избор. Условот се смета за суштински за постигнување на целите. Кога понудувачот не ги исполнува условите, истиот се прогласува за неприфатлив. Во горниот пример, може да се рече дека услов треба да биде елементот во однос на објективната норма за мерење на квалитетот во техничка смисла. Со тоа, договорниот орган се грижи сите понудувачи да ја почитуваат истата норма.

Исто така, критериумите за избор на најповолна понуда може да придонесат за постигнување на целта. Разликата е во тоа што ако понудувачот не го исполнува критериумот за избор, последицата е дека неговата понуда нема да биде отфрлена како неприфатлива, но истиот ќе има помали шанси да го добие договорот. Во примерот што е споменат погоре, елементот за советување на договорниот орган може да биде критериум за избор. Можеби е тешко да се утврди минимум, така што кога овој елемент станува критериум за избор, тоа им дава шанса на економските оператори да се разликуваат од нивните конкуренти. Во ЗЈН, член 99, став 2 се споменати неколку примери на можни критериуми за избор:

- а. квалитет и техничка вредност, естетски и функционални карактеристики, пристапност, дизајн за сите корисници, општествени, еколошки и иновативни карактеристики и услови за продажба и купување;

- b. организација, квалификација и искуство на персоналот што ќе го изврши договорот, каде што квалитетот на назначениот персонал може да има значително влијание врз извршувањето на договорот; и
- c. постпродажни услуги и техничка поддршка и, во исклучителни случаи, услови за испорака како што се датум на испорака, начин на испорака и период на испорака или период на завршување.

При формулирањето на критериумите за избор, треба да се има предвид дека истите мора секогаш да бидат поврзани со предметот на договорот за јавна набавка каде што се однесуваат на работите, набавките или услугите што треба да се обезбедат според тој договор. Освен тоа, за да одлучи дали некој елемент е соодветен како критериум за избор, договорниот орган може да ги искористи прашањата наведени подолу:

Прашања	Објаснување
Дали елементот придонесува за постигнување на целите?	Елементот треба да има врска со предметот на набавката. Покрај тоа, елементот треба да придонесе и за реализација на целите.
Дали е можно економските оператори доволно да се разликуваат согласно елементот?	За критериумите за избор, важно е економскиот оператор да може да се разликува од своите конкуренти. Тоа значи дека треба да постојат различни решенија на пазарот.
Дали е потребно да се бара одреден елемент бидејќи во спротивно истиот нема да биде вклучен во предлогот?	Во некои случаи, може да биде корисно да се побара одреден елемент како критериуми за избор, бидејќи тоа може да ги стимулира економските оператори да го понудат елементот. Доколку елементот не се побара, економскиот оператор можеби нема самиот истиот да го понуди.
Дали е можно елементот да се оцени на објективен начин (за време на тендерската постапка и во фаза на договор)?	Мора да биде возможно елементот објективно да се оцени во текот на тендерската постапка. Покрај тоа, и во фазата на договорот мора да биде

	возможно објективно да се процени дали економскиот оператор испорачува услуги/добра согласно договорот.
Дали се прифатливи (дополнителните) трошоци за елементот?	Кога економскиот оператор нуди елемент како дел од критериумите за избор, договорниот орган мора да биде подготвен (и способен) да ги плати трошоците што се поврзани со елементот. Ако има максимален расположлив буџет за договорот, можеби е паметно овој буџет да им се предочи на понудувачите.
Дали критериумот за избор е сразмерен на предметот на набавката ¹⁰ ?	Елементот мора да биде сразмерен предметот на набавката. Треба да се има предвид дека преголем број мали елементи заедно (акумулација-ефекти) може да создадат непропорционална целина.

Табела 4: прашања што може да се користат при избор на критериуми за избор

Формулирање на критериумите за избор

Кога ќе се донесе одлука за тоа кои елементи ќе се користат како критериуми за избор, следниот чекор е истите да се формулираат. Ова може да се направи на неколку начини. Прво, договорниот орган треба да одлучи дали критериумите треба да се формулираат интегрално или да има посебни критериуми за избор. Ако се увиди дека кај неколку критериуми за избор има преклопување, има смисла да се формулира интегрален критериум за избор на најповолна понуда. Во табелата подолу се прикажани двете варијанти.

Пример 1: интегрален критериум за избор	Пример 2: посебни критериуми за избор
--	--

¹⁰ЗЈН, член 8

Квалитетот на услугите за чистење (C1, коефициент 60%) ќе се оценува интегрално, врз основа на следните аспекти: • Изведба на работа ○ План за имплементација ○ Акциски план за испорака на услуги • Се зема предвид животната средина • Одговорен работодавач Цената ќе биде посебен критериум за избор (C2, коефициент 40%)	Квалитетот на услугите за чистење ќе се оценува врз основа на неколку критериуми за доделување договор (C1 – C4): интегрално, врз основа на следните аспекти: • C1: План за имплементација (10%) • B2: Акциски план за испорака на услуги (15%) • C3: животната средина е земена во предвид (15%) • B4: Одговорен работодавач (20%) Цената ќе биде посебен критериум за избор (C5, коефициент 40%)
---	---

Табела 5: примери за структурирање на критериумите за доделување

Во пример 1, како еден критериум за избор се формулирани различни елементи, како што се животната средина, извршувањето на работата и работодавачка позиција. Тоа значи дека понудувачите треба да ги појаснат сите овие елементи во својот предлог и тоа да биде оценето како еден критериум. Во пракса, ова може да биде тешко бидејќи елементите се поврзани едни со други само до одреден степен. Понудувачот може да постигне одличен резултат кога станува збор за елементот на изведбата, но може да постигне многу слаб резултат во елементот на запазување на животната средина. Во овој случај, примерот 2 би имал повеќе смисла. Секој елемент се смета како посебен критериум за избор и ќе се оценува посебно.

Квалитативни критериуми за избор

Друг избор што мора да го направи договорниот орган е да одлучи дали критериумите за избор ќе бидат оценети на квантитативен или на квалитативен начин. Кога избирате квалитативен критериум за доделување, поставувате отворено прашање до понудувачите. Понудувачите одговараат на прашањето и имаат можност да го поткрепат одговорот. Во овој случај, можеби е мудро да побарате информации на еден структуриран начин:

1. Опишете зошто го барате овој специфичен критериум за избор.

Опишете ја целта што е поврзана со критериумот за избор и наведете некои основни информации за темата.

2. Опишете кои информации ви се потребни од понудувачите за конкретниот критериум за избор и кои елементи треба да ги вклучат во нивниот одговор.

Опишете барем на која тема треба да обратат внимание понудувачите во нивниот одговор и исто така споменете кои информации ги сакате кога станува збор за активностите. На пример, можете да побарате:

- Ресурсите (луѓе, системи, машини) што понудувачот планира да ги искористи за договорот.
- Активностите што ќе ги изврши понудувачот и како истите ќе бидат извршени.
- Потврдени ефекти од ресурсите и активностите. Ова значи дека понудувачот ќе даде опис на начинот на којшто ресурсите и активностите ќе доведат до исполнување целите на критериумот за избор. На пример: понудувачот може да објасни зошто и како употребата на машината А води до подобри резултати, отколку кога би се користела машината Б или В.

3. Опишете како ќе ги оцените одговорите.

Во тендерската документација треба да опишете како ќе се оценуваат одговорите на понудувачите во поглед конкретниот критериум за избор. Важно е да постои врска помеѓу системот за оценување и бараните информации.

Во некои случаи може да биде корисно да се добие увид во (персоналот што ќе ги извршува) активностите. Ова може да биде корисно при управување со договорот и му овозможува на договорниот орган да го следи работењето на понудувачот.

Сепак, имајте предвид дека доколку договорниот орган побара да се опишат активностите и персоналот, истиот мора да поседува доволно знаење за да ги оцени овие предлози на понудувачите. Покрај тоа, треба да се внимава на нивото на детали што понудувачите треба да го понудат во нивниот предлог. На пример, ако договорниот орган бара план за имплементација за 2-годишен проект и очекува дека понудувачите ќе опишуваат кои активности ќе се вршат на дневна основа, ова веројатно се смета за премногу детално барање. При ваков пример, ќе има повеќе смисла да се побара опис на активностите што ќе се вршат на неделна или на месечна основа.

Квантитативни критериуми за избор

Кога користите квантитативен критериум за избор, тоа значи дека сте поставиле затворено прашање до понудувачите. Ова може да биде прашање на кое може да се одговори со приказ на скала со бодување или со користење на претходно дефинирани одговори. Пример за ова е кога ги прашувате понудувачите дали нудат одредена опција. Ако одговорот е „да“, понудувачот добива 10 бодови, ако одговорот е „не“, понудувачот добива 0 бодови. Друг пример е кога прашувате кое е времето на испорака. Условот е понудувачот да испорача во рок од 10 недели. За секоја недела кадешто понудувачот може да испорача порано, понудувачот добива 1 бод. Предноста на квантитативните критериуми за избор е нискиот административен товар за понудувачите при подготовка на одговорите. Исто така, овие видови на критериуми за избор се лесни за оценување за договорниот орган.

Неколку совети

- Спречете давање претпоставки и објаснете ги критериумите за избор

Важно е договорниот орган да ја објасни позадината на критериумите за избор на најповолна понуда и да даде образложение за истите. Покрај тоа, понекогаш може да биде неопходно да се даде дефиниција за конкретни зборови. На пример, значењето на „одржливо“ може да биде многу широко и може да се толкува на неколку начини. Исто така, зборот „ефикасен“ може да се толкува на неколку начини. Ефикасно може да се однесува на факторот време, но и на користениот материјал.

- Внимавајте на ефектот од поставување високите стандарди врз цената

Важно е да се биде свесен за ефектите од поставување премногу амбициозни барања и критериумите. Договорниот орган мора да биде подготвен да ги плати трошоците што се поврзани со барањата и критериумите за избор. Во некои случаи ова бара дополнително внимание. На пример, не е можно да се даде 100% достапност за печатач. Секогаш ќе има потреба од одредено одржување и не може да се исклучи можноста за дефект. Ова значи дека достапноста од 98% е поверојатна и трошоците ќе бидат прифатливи. Можна е и 99% достапност, но тоа ќе чини значително повеќе пари. Доколку е потребна минимална достапност од 99,5%, тоа може да доведе до експоненцијален пораст на трошоците.

- Не мешајте ги критериумите за утврдување способност и критериумите за избор на најповолна понуда

Во пракса, понекогаш се мешаат критериумите за избор и критериумите за утврдување способност. Тоа значи дека во однос на критериумите за утврдување способност, договорниот орган бара информации што се поврзани со компанијата, наместо информации што се поврзани со предметот на договорот. Пример за ова може да биде кога договорниот орган бара сертификација на компанијата или број на возила со нула емисија во сопственост на понудувачот. Не е дозволено мешање на критериумите за утврдување способност и на критериумите за избор¹¹.

Сепак, постои една нијанса во врска со оваа тема. Секаде каде што квалитетот на вработениот персонал е релевантен за нивото на извршување на договорот, на договорните органи им е дозволено да ги користат како критериум за избор организацијата, квалификацијата и искуството на персоналот назначен за извршување на предметниот договор, бидејќи тоа може да влијае на квалитетот на извршувањето на договорот. Ова може да биде случај, на пример, со договори за интелектуални услуги како што се консултантски или архитектонски услуги. Договорните органи кои ја користат оваа можност треба да обезбедат, со соодветни договорни услови, дека персоналот назначен за извршување на договорот ефикасно ги исполнува наведените стандарди за квалитет и дека таквиот персонал може да се замени само со согласност на договорниот орган кој потврдува дека заменскиот персонал обезбедува еквивалентно ниво на квалитет, при што понудувачите користат претходни искуства или одредени системи за квалитет за да ја поткрепат замената¹².

Чекор 4: дефинирајте методологија за евалуација

Кога се доделува договор врз основа на најдобар сооднос цена-квалитет, тоа значи дека цената и квалитетот треба да бидат меѓусебно составен дел еден на друг. Оваа бројка го илустрира односот цена-квалитет и врз основа на оваа бројка ќе бидат рангирани понудувачите. Договорот ќе биде доделен врз основа на рангирањето. Постојат многу начини за оваа аритметичка вежба. При изборот на методологијата за евалуација, важно е договорниот орган

¹¹ЕСП ЕУ 24 јануари 2008 година, С532/06 (Лијанакис и ЕСП ЕУ 1 март 2018 година, С-9/17 (Тирконен)

¹²Директива 2014/24/ЕУ, рец. 94

целосно да ја разбере методологијата. Договорниот орган треба да разбере кои ефекти ќе се појават кога ќе се променат варијаблите.

Во ова упатство ќе бидат објаснети две методологии за евалуација: модел на фактор на коефициент и монетарен метод. Монетарниот метод е вклучен во крајот на поглавје 4.

Модел на фактор на коефициент

Моделот на фактор на коефициент претставува метод што е релативно лесен за употреба и може да се примени на многу постапки. Во овој метод се доделуваат одреден број бодови за секој критериум за избор и секој критериум за избор добива коефициент/пондер. Со множење на бројот на бодови со коефициентот ќе добиете резултат со коефициент. Вкупниот број на оценки со коефициент е бројот на бодови по понудувач. Ова е илустрирано во табелата подолу.

Критериуми	Максимален број на бодови	Фактор на коефициент	Максимален број на коефициентски бодови
Цена	100	20%	20
Одржливост	100	35%	35
План за акција	100	45%	45
Вкупно			100

Табела 6: модел на фактор на коефициент

Преку табелата погоре, може да се пресмета бројот на бодови за секој понудувач поединечно. Затоа, потребно е да се додели бројот на бодови за секој понудувач, по критериум за избор. Овој процес ќе биде објаснет подолу. Во табелата подолу е додаден пример на двајца понудувачи (А и Б). Во овој пример, понудувачот А има повеќе вкупни бодови и договорот му е доделен нему.

		Понудувачот А		Понудувачот Б	
Критериуми	Фактор на коефициент	Постигнати бодови	Резултат за коефициент	Постигнати бодови	Резултат за коефициент

Цена	20%	50	10	60	12
Одржливост	35%	80	28	60	21
План за акција	45%	60	27	70	31,5
Вкупен резултат			65		64,5

Табела 7: пример на два понудувачи кај кои се користи моделот на фактор на коефициент

Кога го користите моделот на фактор на коефициент, од клучно значење е да можете да доделувате бодови за критериумот цена за секој понудувач. Ова значи дека мора да воспоставите опсег за критериумот за цена. Ова е објаснето подетално во чекор 6.

Чекор 5: дефинирајте го факторот на коефициент за секој критериум за избор

Клучен чекор кога се користи моделот на фактор на коефициент е одлучувањето за пондерот/коефициентот за различните критериуми за избор. Колку е поголем коефициентот, толку поголемо влијание критериумот за доделување ќе има врз резултатот. За да се одлучи колкав ќе биде коефициентот на секој критериум за доделување, важно е да бидат вклучени сите засегнати страни во организацијата. Процесот на утврдување на коефициенти може да се направи на неколку начини:

- Секоја заинтересирана страна добива можност да подели 100 на сите критериуми за избор. Следниот чекор е да го пресметате просечниот број по критериум за избор. На пример: може да се дојде до следнава поставеност: критериум 1 = 40%, критериум 2 = 30%, критериум 3 = 20%, критериум 4 = 10%.
- Секоја заинтересирана страна прави рангирање на критериумите за избор. Врз основа на различното рангирање на коефициентите се утврдуваат критериумите за избор.

Вкупниот збир на коефициенти треба да биде 100¹³. Исто така, треба да се има предвид дека е задолжително да се објават детални и целосни информации за критериумите за избор на најповолна понуда, а во тендерската

¹³ЗЈН член 99 ст.8

документација да се дадат упатства за правна заштита во постапката за јавна набавка ¹⁴. Тоа значи дека во тендерската документација треба да бидат објавени и коефициентите.

Понекогаш, во текот на процесот на утврдување на коефициентите и при консултациите со пазарот се случува засегнатите страни да утврдат дека некој критериум за избор е многу важен. Дури може да се случи некој критериум за избор да се смета за клучен за изборот. Во таков случај, може да се размисли за промена на критериумот за избор во минимален условот(и). Тоа е можно доколку постапката е сè уште во фаза на подготовка и документите сè уште не се објавени.

Чекор 6: дефинирање на методот за оценување

Во претходниот чекор се утврдува факторот на коефициент за секој критериум за избор. Факторот на коефициент дава увид во релевантноста на секој критериум за избор. Сепак, тоа не е единствениот фактор што доведува до одлука како ќе се додели договорот.

Квалитативни критериуми

Кога се користат квалитативните критериуми за избор, мора да се одлучи и кога одговорот на понудувачот се смета за слаб, добар или одличен. Ова значи дека мора да се дефинира и скала за оценување, вклучувајќи и аспекти што ќе се користат при евалуацијата. Во табелата подолу е прикажан пример на табела за оценување. Во примерот подолу бројот на бодови е распределен рамномерно, но може да се постави и друга распределба (на пр. 100, 90, 70, 30, 0). Договорниот орган може да одлучи дека, во поглед на одредени критериуми за избор, понудите со оцена под одредено ниво да се прогласат за неприфатливи.

10	Одлично: Понудувачот дал издржан, применлив и одличен одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор. Сите барани елементи и аспекти на прашањето се целосно обработени и одговорени на одличен начин. Обезбедени се конкретни, релевантни поединости коишто целосно се усогласуваат со	100 бодови
----	--	---------------

¹⁴ЗЈН член 81 ст.2

	целите на Договорниот орган.	
8	<i>Добро:</i> Понудувачот дал издржан, применлив и добар одговор на прашањето поставено во овој критериум за избор или во овој дел од критериумот за избор. Сите барани елементи и аспекти на прашањето се обработени и одговорени, но делумно со конкретни, релевантни поединости што не се целосно во согласност со целите на Договорниот орган.	80 бодови
6	<i>Задоволително:</i> Понудувачот дал задоволителен одговор на прашањето поставено во овој критериум за избор или во овој дел од критериумот за избор. Понудувачот само делумно се занимавал со бараните елементи и аспекти на издржан и применлив начин и/или само делумно ги исполнил целите на договорниот орган.	60 бодови
4	<i>Незадоволително:</i> Понудувачот дал незадоволителен одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор. Понудувачот само во ограничен облик се занимавал со бараните елементи и аспекти на издржан начин и/или ги исполнил целите на договорниот орган во ограничен обем.	40 бодови
2	<i>Слабо:</i> Понудувачот дал лош одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор. Понудувачот многу ограничено се занимавал со бараните елементи и аспекти на издржан, применлив начин и/или само во многу ограничен обем ја исполнил целта на договорниот орган.	20 бодови
0	<i>Нема одговор:</i> Понудувачот не дал одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор.	0 бодови

Табела 8: пример на табела за оценување со сразмерна распределба на бодовите

Мотивот за оценката за критериум за избор се заснова на описот што е наведен во табелата за оценување. Во горниот пример, комисијата за оценување треба јасно да објасни кои елементи се споменати во предлогот и

до кој степен е веројатно дека целите ќе бидат постигнати. Доколку понудувачот не ги спомене предметите (активностите на пример) за кои е прашан, тоа би било аргумент за доделување пониска оценка.

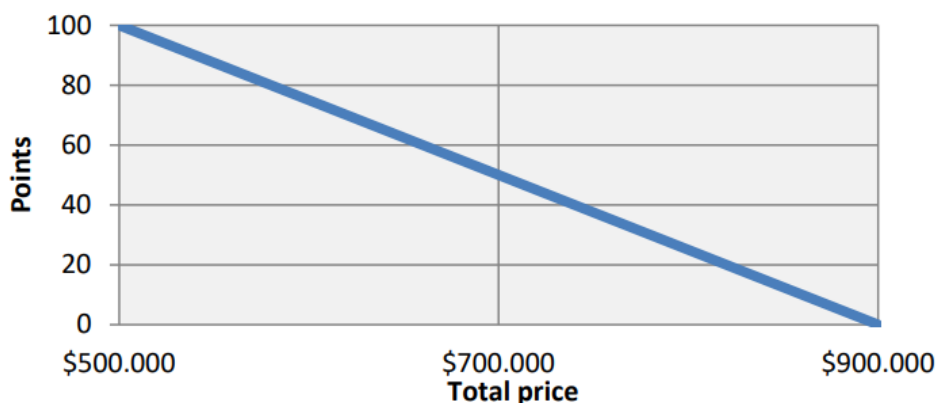
Други аргументи што можат да се искористат се степенот до кој одговорот е конкретен (фактички, специфичен и јасен) и целосен. За оценувањето може да се користат и специфични аспекти што се поврзани со целите. Пример за тоа се примена на специфични системи или ресурси или пак спречување на тешкотии. Најважно е начинот на оценување да биде објективен и да биде целосно опишан во тендерската документација.

Квантитативни критериуми

Поставувањето на оценките за квантитативните критериуми за избор е релативно лесно. Кога има само две опции (на пр. ДА или НЕ), тогаш има смисла во едниот случај понудувачот да ги добие сите бодови, додека за другата опција истиот да добие 0 бодови. Исто така, можно е да се обезбеди скала со одговори (на пр. број на години, вклучувајќи и гаранција). Во овој пример, понудувачот може да добие 10 бодови за секоја година за којашто се продолжува гаранцијата. Во случај на квантитативни критериуми, договорниот орган секогаш треба да ги објавува можните одговори и точките во тендерската документација.

Оценување на цената

Кога се користи методот на фактор на коефициент, треба да се воспостави опсег за да се процени цената. На сликата подолу дадена како пример се илустрира споменатиот опсег.



Слика 1: пример за распределба на бодови за критериумот цена

Во овој пример, бројот на бодови ќе се доделува врз основа на линеарна равенка и зависи од понудената цена. Понудувачот добива 100 бодови кога понудената цена е 500.000 американски долари. Кога понудената цена изнесува 900.000 американски долари, бројот на бодови е 0. Во овој пример, за пресметување на бројот на бодови се користи следнава равенка:

$$\text{Резултат} = 0 + \frac{(100-0)}{(500000-900000)} * (\text{понудена цена} - 900000)$$

Важно е договорниот орган да одлучи што ќе се случи кога понудувачот ќе понуди цена над 900.000 американски долари. Последица на ова може да биде понудата да биде прогласена за неприфатлива. Тоа може да биде случај и кога понудувачот ќе понуди цена под 500.000 американски долари. Во тендерската документација треба да бидат опишани последиците од понуда на цена надвор од пропусниот опсег.

За да се утврди опсегот, важно е да се користат веродостојни информации. Може да се користат следниве извори:

- Анализа на трошоци
- Претходни тендерски постапки, но со прилагодување на цените со индексирање на моменталните услови на пазарот
- Информации од истражување на пазарот (на пример: од интернет или од трговски саеми)
- Консултации за пазарот
- Информации од колегите
- Финансиски буџети

Спроведете симулација за увидување на потенцијалните ефекти

При подготовка на тендерска постапка, важно е да се спроведе симулација на ефектите од бодовите и коефициентите. Преку симулирање, договорниот орган добива некаков увид во тоа што ќе се случи кога понудувачите нудат низок или висок квалитет во комбинација со ниска или висока цена. Симулацијата помага да се спречат непредвидени ситуации. Доколку резултатот од симулацијата не е задоволителен, ова може да биде причина за прилагодување на методот на бодување или за коефициентите, пред да се објави тендерската документација.

Чекор 7: подгответе го процесот на оценување

Најважното правило за оцена на понудите е договорниот орган да го прави она што е напишано во тендерската документација¹⁵. Постапката на оценување треба да биде опишана и во тендерската документација. Ова значи дека е важно да се направи свесен избор за некои аспекти. Општо земено, се советува на оценувачите да им се дозволи прво да оценуваат поединечно, а потоа да имаат пленарен состанок на кој ќе се дискутира за конечната оценка.

Се советува при подготовката на тендерската постапка да се одлучи кој ќе ги оценува критериумите за избор од понудувачите. Оцената ќе биде полесна доколку оценувачите се вклучат во подготовките на тендерската постапка. На тој начин сите се запознаени со содржината на тендерската постапка. Кога одлучувате кој ќе оценува, имајте на ум дека оценувачите мора да бидат компетентни да ги оценуваат критериумите за избор. Исто така, се советува да се назначи лице кое ќе го води процесот на оценување. Ова лице ќе ги води пленарните состаноци за оценување и ќе им ги обезбеди на оценувачите потребните информации.

Се препорачува да се ограничи бројот на страници што ќе им бидат дозволени на понудувачите за давање одговор на критериумите за избор. Понатаму, се препорачува да се наведе дека доколку понудувачите достават повеќе од максималниот број страници, нема да се оценува вишокот над максималниот број страници. Истите одредби би можеле да важат и за давање линкови или за други несакани информации (на пр. видеа) кои се додадени во предлогот.

Консензус или просек?

Општо земено, постојат два методи за да се дојде од давање поединечни резултати до крајни бодови во име на целиот тим за оценување. Најверојатно, тоа ќе се направи со постигнување консензус или со пресметување на просекот на поединечните оценки по критериум за избор.

Кога договорниот орган избира за консензус, тоа значи дека секој оценувач ги оценува критериумите за избор на секој понудувач поединечно. Потоа, за време на состанокот за консензус ќе се разговара за поединечните резултати и мотивите за оценување на секој оценувач. Со размена на аргументи, тимот

¹⁵ЗЈН, член 109, став 7

за оценување ќе одлучи колкав ќе биде конечниот резултат за секој критериум за избор, и тоа за секој понудувач. При изборот на овој модел, важно е групната динамика да им овозможи на членовите на тимот за оценување да споделат аргументи и да имаат отворена дискусија. Исто така, важно е да има доволно време во планирањето за дискусија. Во зависност од бројот на понудувачи и критериумите за избор, постигнувањето консензус може да потрае подолго време. Затоа, важно е да се остави доволно време во планирањето за оценувачите да можат да одвојат доволно време во својата работна агенда.

Другата опција е да се пресмета просекот на секој критериум за избор по понудувач врз основа на индивидуалните проценки. Предноста на овој метод е што е релативно ефикасен. Недостаток може да биде тоа што некои оценувачи може да го засноваат својот резултат на недоразбирање и нема дискусија за истото да се разреши. Затоа, се советува да се одржи состанок со оценувачите каде што ќе се разменуваат поединечните бодови и мотиви за доделување на истите. Врз основа на аргументите на овој состанок, оценувачите имаат можност да ги променат своите индивидуални бодови и мотиви за бодување. Потоа оценката ќе се смета за конечна и ќе се користи за пресметување на просечната оценка, и по критериум за избор и по поединечен понудувач. Кога се пресметуваат конечните оценки со просеци, важно е во тендерската документација да биде напишано како ќе се пресметува просекот и дали и како истиот се заокружува.

Упатство за тимот за оценување

Пред оценувачкиот тим да започне со оценување на понудите, се препорачува на оценувачите да им се даде инструкција за работа. Ова е особено вредно кога тимот за проценка има мало искуство со тендерските постапки. Упатството им помага на оценувачите да се запознаат со постапката на оценување и им дава идеја за тоа што да очекуваат. Ова помага да се спречи да почнат да проценуваат елементи што не се релевантни. Во упатството може да се опфатат следниве теми:

- Доверливост и како да се справите со доверливи информации.
- Критериумите за избор и рамката за оценување: што може да биде вклучено во оценувањето, а што не?

- Метод за индивидуална проценка и редослед на оценување: осигурајте се дека секој оценувач ги оценува понудите по различен редослед.
- Начин на работа при пленарното оценување.
- Примери за индивидуална проценка и мотиви за оценување.
- Планирање и последователно следење после процесот на оценување.

Генерално, важно е оценувачите да имаат претстава за целиот процес на оценување. Откако ќе се подготват нацрт известувањата за доделување договори и за одбивање на понудите, се советува оценувачите да имаат можност да ги прочитаат истите и да дадат коментари. Ова може да потрае одредено време, така што би било погодно оценувачите да бидат навремено информирани за процесот.

Алтернатива: монетарен метод

Претходните чекори беа засновани на моделот на фактор на коефициент. Сепак, како што беше споменато претходно, постојат и неколку други методи што можат да се користат за проценка на цената и квалитетот. Еден од нив е монетарниот метод. Предноста на монетарниот метод е тоа што не е неопходно да се воспостави пропусен опсег за цената.

И двата методи (и монетарниот метод и моделот на фактор на коефициент) споделуваат некои сличности. Кога се користи монетарниот метод, договорниот орган треба да одлучи за важноста на различните критериуми за избор. Критериумите за избор што ги сметате за поважни ќе добијат повисока квалитативна вредност. Да претпоставиме дека постојат два критериуми: цена и план за имплементација. На планот за имплементација ќе му биде доделена (фиктивна) максимална вредност за квалитетот од 3 милиони евра. Оценкаите за акциониот план се движат од 0 (незадоволително) до 10 (одлично). Распределбата на вредноста на квалитетот е линеарна. Проценетата цена за извршување на договорот е околу 10 милиони евра, а максималната (фиктивна) вредност за квалитет што треба да се додели за акцискиот план е 3 милиони евра. Табелата подолу ги споредува понудите на А и Б. Во дадениот примерот, Б е добитник. Имајте предвид дека фиктивната тендерска цена се користи само за споредба помеѓу понудите. Фиктивната тендерска цена е различна од цената што ќе биде вклучена во договорот.

Понудувач	Цена за извршување на Договорот	Оценка за акционен план	Фиктивна заработена вредност за подкритериумите за квалитет	Фиктивна тендерска цена
А	9.800.000	5	1.500.000	8.300.000
Б	10.000.000	8	2.400.000	7.600.000

Во горниот пример е јасно дека договорниот орган е подготвен дополнително да плати најмногу 3 милиони евра за одличен акционен план, во споредба со незадоволителен акционен план. При одлучување за (фиктивните) вредности, договорниот орган има значителна дискреција при утврдувањето на бројките, доколку висината на максималната вредност за квалитет не е несразмерна. Кога договорот се доделува врз основа на најдобар сооднос на цена-квалитет, во одлуката за избор треба да играат улога и двата аспекта. Ако тоа не е случај, постапката може да изгледа како постапка со најниска цена. Сепак, не постојат јасни насоки, и сето тоа целосно зависи од предметот на договорот.

5. Примери од тендерска документација

Во овој дел од документот се дадени примери од тендерска документација од Хрватска и од Холандија. Истите може да послужат како одредена инспирација за тоа што може, покрај цената, да се користи како критериуми за избор. Договорот го добива понудувачот со најмногу бодови.

Пример 1. ТАБЛЕТ КОМПЈУТЕРИ (Хрватска, договорен орган: Централно тело за набавки)

Критериумите за избор што се користат за оценување на понудата се:

Критериуми	Ознака за критериуми	Бодови
Цена	С	90
Квалитет	К	10
Вкупно		100

$$C_{uk} = C + K$$

C_{uk} – вкупен број на бодови

C – број на бодови за понудената цена

K – број на бодови за квалитет

а) Цена

Понудата со најниска понудена цена добива 90 бодови, а останатите понуди се бодуваат според формулата.

$$C = (C_{\min} / C_{up}) \times 90$$

B – бодови за критериумот цена

$C_{\min}$ – најниска цена на понуда

C_{up} – понудена цена

б) Критериуми за квалитет

Критериуми за квалитет	Ознака на критериумите	Понудена	Бодови
Активно виртуелно пенкало и соодветни перформанси на екранот	АО	НЕ	0
		ДА	4
Гаранција на производителот	ЈТВ	24 месеци (минимум)	0
		25-35 месеци	1
		36-47 месеци	2
		48 месеци и подолго	4
Внатрешна меморија	ТМ	64 GB (минимум)	0
		> 64 GB	2

Вкупен број на бодови за квалитет: $K = AO + JTB + TM$

За да го докаже исполнувањето на овие критериуми, понудувачот во понудата доставува:

- каталог или друга техничка документација, или пак изјава издадена од производителот на понудената опрема или од овластен претставник или застапник на производителот.

Пример 2. ГОТОВА ХРАНА – УГОСТИТЕЛСТВО (Хрватска, Договорен орган: Училиште)

Критериумите за избор што се користат за оценување на понудата се:

	Критериуми	Бодови
1	Цена	80
2	Вегетаријанско мени	10
3	Мени без глутен	10
Вкупно		100

а) Цена

Понудата со најниска понудена цена добива 80 бодови, а останатите понуди се бодуваат според формулата.

$$C = (C_{\min} / C_{\text{up}}) \times 80$$

C – бодови за критериумот цена

C_{min} – најниска понуда

C_{up} – понудена цена

а) Вегетаријанско мени

Вегетаријанско мени	Бодови
---------------------	--------

Без список на алергени	5
Со списокот на алергени	10

б) Мени без глутен

Без глутен	Бодови
Без список на производи со глутен	5
Со списокот на производи со глутен	10

Вкупен број на бодови:

$$U = R + C + V + B$$

U – вкупен број на бодови

B – бодови за цена

V – ставки за вегетаријанско мени

B – бодови за мени без глутен

Пример 3. ПЕРСОНАЛ ЗА СЛУЖЕЊЕ ХРАНА (Хрватска, договорен орган: Хрватска народна банка)

Критериумите за избор што се користат за оценување на понудата се:

Критериуми	Ознака за критериуми	Бодови
Цена	B	90
Квалитет	K1, K2	10
Вкупно		100

а) Цена

$$C = (C_{min} / C_p) \times 90$$

B - вкупен број на бодови за цена

C_{min} - најниска цена

C_p - понудена цена

b) **Квалитет** (различните лотови имаат различни критериуми за избор)

K1. – Пакување - многу 1 (зачини) 7 (леб)

K2. – Транспорт – многу 2 (јајца), 5 (млеко), 6 (сирење)

K1. - Пакување

Понудувачот ќе добие дополнителни бодови доколку овие услови се исполнети во најмалку 51% од ставките за квантитет.

K1. Критериуми за многу 1, 7,		
Р.бр.	Спецификација на пакувањето	Бодови
1.	Амбалажата за повеќекратна употреба е направена од материјали што може да се рециклираат, а коишто ќе бидат вратени на избраниот понудувач	10
2.	Пакување за еднократна употреба изработено од материјали што може да се рециклираат	5

За да го докаже исполнувањето на овие критериуми, понудувачот во понудата доставува:

- изјава за техничката спецификација на пакувањето или слика на пакувањето коешто мора да содржи етикета за рециклирање

$$P = C + K1$$

P – вкупен број на бодови (лотови 1,7)

C – бодови за цена

K1 – бодови за квалитет

K2. - Превоз

Понудувачот ќе добие дополнителни бодови доколку овие услови се исполнети во најмалку 51% од ставките за квантитет.

K2. K1. Критериуми за лотови 2, 5, 6		
Р.бр.	Превоз	бодови (K2n)
1.	Превоз од местото на производство до местото на испорака до 100 км.	10
2.	Превоз од местото на производство до местото на испорака од 100 до 200 км	5

За да го докаже исполнувањето на овие критериуми, понудувачот во понудата доставува:

- изјава за растојание наведувајќи ја локацијата на местото на понудата

Договорниот орган ќе го проверува растојанието на Google Maps.

$$P = Cn + K1$$

P – вкупен број на бодови (лотови 2,5,6)

B – бодови за цена

K1 – бодови за квалитет

Пример 4. УСЛУГИ ЗА ЧИСТЕЊЕ (Хрватска, Договорен орган: Централна канцеларија за набавки)

Критериумите за избор што се користат за оценување на понудата се:

Критериуми	Ознака на критериумите	Максимални бодови
Цена	K1	80
Плаќање на трошоци за превоз на персоналот ангажиран во извршувањето на договорот	K2	12

Исплата на додаток за годишен одмор	K3	4
Исплата на бонус за Божиќ	K4	4
	Вкупно	100

Вкупниот број на бодови што треба да се доделат на понудата се пресметува според следната формула:

$$P_{total} = K1 + K2 + K3 + K4$$

P_{total} број на бодови

K1 број на бодови за понудената цена

K2 број на бодови за плаќање на транспортни трошоци за персонал ангажиран во извршувањето на договорот

K3 број на бодови за исплата на регрес за годишен одмор

K4 број на бодови за исплата на божиќен бонус

а) Цена:

Понудата со најниска понудена цена добива 80 бодови, а останатите понуди се бодуваат според следната формула:

$$K1 = A/B \times 80$$

K1 – бодови за критериумот цена

A – најниска понуда

B – понудена цена

б) Плаќање на трошоци за превоз

Критериумите се плаќање на надоместок за трошоци за превоз до и од работа на секој вработен кој врши услуги за чистење на просториите што се предмет на оваа набавка.

За да го докаже исполнувањето на овој критериум, понудувачот во понудата доставува „Изјава за плаќање на трошоци за превоз“ во која наведува дека за време на рамковната спогодба и договорите склучени според рамковната

спогодба, понудувачот ќе исплати надоместок на сите вработени кои ја вршат услугата за чистење што е предмет на оваа набавка, целосно и на начин утврден со Колективниот договор за државни службеници и државни службеници.

Понудувачот кој ќе поднесе пополнета изјава ќе биде оценет со 12 бода.

в) Исплата на регрес за годишен одмор

Критериум е исплата на регрес за годишен одмор на секој вработен кој врши услуги за чистење.

За да го докаже исполнувањето на овој критериум, понудувачот во понудата доставува „Изјава за исплата на регрес“ во која наведува дека за време на рамковниот договор и договорите склучени според рамковната спогодба, понудувачот ќе им исплати надоместок на сите вработени кои ја вршат услугата за чистење што е предмет на оваа набавка, целосно и на начин утврден со Колективниот договор за државни службеници и државни службеници.

Понудувачот кој ќе поднесе пополнета изјава ќе биде оценет со 4 бода.

г) Исплата на бонус за Божиќ

Критериум е исплата на божиќен бонус на секој вработен кој врши услуги за чистење на просториите што се предмет на оваа набавка.

За да го докаже исполнувањето на овој критериум, понудувачот во понудата доставува „Изјава за исплата на стручен надоместок“ во која наведува дека за време на рамковниот договор и договорите склучени според рамковната спогодба, понудувачот ќе им исплати надоместок на сите вработени кои ја вршат услугата за чистење што е предмет на оваа набавка, целосно и на начин утврден со Колективниот договор за државни службеници и државни службеници.

Понудувачот кој ќе поднесе пополнета изјава ќе биде оценет со 4 бода.

Образложение: Од досегашното искуство на договорниот орган при извршување на оваа услуга согласно претходни рамковни договори, се гледа дека има чести смени на вработени кои ја вршеле услугата за чистење, бидејќи вработените примаат многу ниски плати. Ова влијаеше на континуитетот и квалитетот на услугата.

Договорниот орган го користи овој критериум бидејќи смета дека исплатата на дополнителен надомест ќе придонесе за подобра мотивација на вработените при вршењето на услугите за чистење, со што ќе се обезбеди континуитет во чистењето, како и подобар квалитет. Исто така, на некој начин ова е пример за критериумите за социјална награда бидејќи има за цел да ја подобри финансиската состојба на вработените.

Пример 5. УСЛУГИ ЗА ОСИГУРУВАЊЕ НА ВОЗИЛА (Хрватска, Договорен орган: Централна канцеларија за набавки)

Критериумите за избор што се користат за оценување на понудата се:

Критериуми	Ознака на критериуми	Максимални бодови
Цена	C	90
Рок за исплата на осигурување (каско)	RIO	10
	Вкупно	100

$$P_{total} = C + RIO$$

Вкупен број - вкупен број на бодови

C- бројот на бодови за понудената цена

RIO - број на бодови за рок за исплата на осигурување (каско осигурување)

а) Цена:

Понудата со најниска понудена цена добива 90 бодови, а останатите понуди се бодуваат според следната формула:

$$C = (C_{min} / C_p) \times 90$$

В- бодови за критериумот цена

Ср-понудена цена

C_{min} - најниска цена

Рок за исплата на осигурување (каска осигурување)

Критериумот е рок за плаќање на осигурувањето, така што понудувачот кој ќе понуди пократок рок на плаќање на осигурување од пропишаниот рок со закон добива дополнителни бодови. Максималниот рок на плаќање е 30 дена.

Според хрватскиот закон за граѓански обврски (член 943) кога е потребен одреден временски период за да се утврди постоењето на обврската на осигурителот или нејзиниот износ, осигурителот ќе ја плати осигурената сума пропишана во договорот во рок од триесет дена од денот на приемот на барањето за надомест на штета или пак во истиот рок ќе го извести осигуреникот дека нема основа за неговото барање.

Рок за исплата на	Бодови
до 14 дена	10
15-25 дена	5
26-30 дена	0

За докажување на исполнувањето на овој критериум, понудувачот доставува „Изјава за рок за плаќање на осигурувањето“

Пример 6. УСЛУГИ ЗА ПРЕВОД (Хрватска, Министерство за надворешни и европски работи)

Критериумите за избор што се користат за оценување на понудата се:

Критериуми	Ознака на критериуми	Максимални бодови
Цена	В	76
Точност и комплетноста на толкувањето на оригиналниот текст	ИТ	24
	Вкупно	100

$$P_{total} = C + IT$$

Вкупен број - вкупен број на бодови

В - бројот на бодови за понудената цена

ИТ - број на бодови за превод

а) Цена

Понудата со најниска понудена цена добива 76 бодови, а останатите понуди се бодуваат според формулата:

$$C = (C_{min} / C_p) \times 76$$

В- бодови за критериумот цена

C_p- понудена цена

C_{min} - најниска цена

б) Точност и комплетноста на толкувањето на оригиналниот текст

За време на евалуацијата на понудата, договорниот орган ќе го тестира понудувачот и ќе ги оцени неговите преведувачки вештини на следниов начин:

- Текстот се состои од 6 картички и ќе биде испратен преку е-пошта во исто време до секој понудувач. Потоа, понудувачите имаат 120 минути да го вратат преводот до договорниот орган.
- Квалитетот на преводите ќе го оценуваат универзитетски професори по соодветните јазици
- Може да се избере само понудувачот со оценки 4 или 5 (минимални барања), при што само оценката 5 дава дополнителни бодови.

Опис на оценките:

5 - Нема граматички или лексички грешки. Терминологијата, професионалниот јазик и форматирањето на текстот се сосема соодветни.

4 - Има мали граматички или лексички грешки и/или несоодветности во поглед на терминологијата и/или професионалниот јазичен регистар.

3 - Има неколку граматички или лексички грешки, но не такви што би ја искривиле пораката. На неколку места во текстот е употребена несоодветна терминологија и/или професионален јазик. Потребна е ревизија на јазикот.

2 - Граматичките и лексичките грешки се чести. Терминологијата и/или професионалниот јазик се неточни. Неопходна е ревизија на јазикот.

1 - Грешките во граматиката, вокабуларот, терминологијата и/или стручниот јазик довеле до значително искривување или погрешно разбирање на пораката.

Превод	Оценки	Бодови
хрватски на англиски	5	4
англиски на хрватски	5	4
хрватски на француски	5	4
француски на хрватски	5	4
хрватски на германски	5	4
германски на хрватски	5	4

Пример 7. ИЗРАБОТКА НА ПРОЕКТНА ДОКУМЕНТАЦИЈА ЗА ПРОШИРУВАЊЕ НА УЧИЛИШНИОТ ОБЈЕКТ – СПОРТСКА САЛА (Хрватска, Град Загреб)

Критериумите за избор што се користат за оценување на понудата се:

Критериуми	Максимални бодови
Цена	70
Клучни експерти	30
Вкупно	100

$$UB = CP + KS$$

UB– вкупен број на бодови

CP – бодови за понудената цена

KS – бодови за искуството на клучните експерти

а) Цена

Понудата со најниска понудена цена добива 70 бодови, а останатите понуди се бодуваат според формулата.

$$CP = (C_{min} / C_p) \times 70$$

C - бројот на бодови според критериумот цена

C_p - цена понудена

C_{min} - најниска цена

б) Клучни експерти

КС1 – клучен експерт 1 – лиценциран архитектонски инженер – 20 бодови

КС2 – клучен експерт 2 – лиценциран градежен инженер – 10 бодови

KS1 – клучен експерт 1 – лиценциран архитектонски инженер – 20 максимални бодови (за 5 референци/препораки)

-Вкупниот број на референци/препораки на стручното лице, односно учество во изработка на урбанистичко – архитектонски натпревар или во изработка на проекти за доградба и/или изградба и/или реконструкција на висококатници за образовни цели (детски градинки, училишта) од слични проекти или проекти со поголема сложеност, и тоа во улога на водечки дизајнер.

- За докажување на исполнувањето на овие критериуми, понудувачот доставува Кратка биографија

(максимален број на референци/препораки: 5)

$$KS1 = S1 / S1(max) \times 20$$

KS1 – број на бодови за клучниот експерт 1

S1 – број на референци/препораки од понудата што се оценува за клучниот експерт 1

S1(max) – максимален број референци/препораки (не повеќе од 5) од понудата што има најголем број референци/препораки за одреден експерт.

KS2 – клучен експерт 2 – лиценциран градежен инженер – 10 максимални бодови (за 5 референци/препораки)

- Вкупниот број на референци/препораки на експертот, односно учество во градежни и/или проекти за реконструкција на висококатници за јавна или општествена намена од слични проекти или проекти со поголема сложеност, и тоа во улога на главен проектант.

- За докажување на исполнувањето на овој критериум, понудувачот доставува Кратка биографија (максимален број на референци/препораки: 5)

$$KS2 = S2 / S2 (max) \times 10$$

KS2 – број на бодови за клучниот експерт 2

S2 – број на референци/препораки од понудата што се оценува за клучниот експерт 2

S2 (max) – максимален број референци/препораки (не повеќе од 5) од понудата што има најголем број референци/препораки за наведен експерт

Вкупен број на бодови за клучните експерти (KS)

$$KS = KS1 + KS2$$

Забелешка:

Предложените експерти мора да учествуваат во извршувањето на договорот.

Доколку при извршувањето на договорот, поради некои непредвидени околности се појави потреба за замена на експертот, за тоа е потребно да се побара согласност од договорниот орган и да се достави доказ (Кратка биографија) дека новоназначениот експерт би постигнал ист број бодови (или повеќе) како заменски експерт.

Пример 8. РЕНОВИРАЊЕ НА ЗГРАДА (културно наследство) (Хрватска, Министерство за градежништво и државен имот)

Критериумите за избор што се користат за оценување на понудата се:

Критериуми	Максимални бодови
Цена	60
Гарантен рок	20
Клучен експерт 1	10
Клучен експерт 2	10
Вкупно	100

а) Цена

Понудата со најниска понудена цена добива 60 бодови, а останатите понуди се бодуваат според формулата.

$$C = (C_n / C_x) * 60$$

C- број на бодови според критериумот цена

C_x -понудена цена

C_n -најниска цена

б) Гарантен рок (JR)

Минималниот гарантен рок е 24 месеци, а договорниот орган ќе додели дополнителни бодови за подолг гарантен рок (до 120 месеци).

Бодовите ќе се доделуваат според следната формула:

$$J = J_t / J_{\max} \times 20$$

J – број на бодови за понудата што е предмет на оценување (заокружен на две децимали)

J_t – времетраење на гарантниот период за понудата што е предмет на оценување

J_{max} – максимално траење на гарантниот рок од понудата што понудил најдолг гарантен рок

За да го докаже исполнувањето на овие критериуми, понудувачот доставува Изјава, а 15 дена пред истекот на рокот на важност на гаранцијата за успешност, избраниот понудувач треба да достави гаранција за

отстранување на недостатоците во гарантниот рок во форма на задолжница или банкарска гаранција.

Забелешка: Гарантниот рок е различен од одговорноста за суштинските барања на една градба (член 633. Хрватски граѓански облигационен закон)

Искуство со клучни експерти (експерт 1,2)

За докажување на исполнувањето на овие критериуми, понудувачот доставува Кратка биографија.

Експерт 1 (IS1) – Вкупниот број на референци/препораки на експертот од договори за работа за изградба и/или реконструкција на објекти за јавна или социјална намена коишто се водат како културно наследство, со минимална вредност на договорот 2.000.000,00 евра (без ДДВ), и тоа во улога на градежен инженер.

Експерт 2 (IS2) – Вкупниот број на референци/препораки на експертот од договори за работа на објекти коишто се водат како културно наследство.

Број на договор	Бодови
5 и повеќе	10
4	7
3	5
2	3
1	1

Вкупен број на бодови (U):

$$U = C + JR + IS1 + IS2$$

Забелешка:

Доколку при извршувањето на договорот, поради некои непредвидени околности се појави потреба за замена на експертот, за тоа е потребно да се побара согласност од договорниот орган и да се достави доказ (Кратка биографија) дека новоназначениот експерт би постигнал ист број бодови (или повеќе) како заменски експерт.

Пример 9. КАНЦЕЛАРИСКИ МАТЕРИЈАЛИ – хартија и сл. (Хрватска, Договорен орган: Град Загреб)

Критериумите за избор што се користат за оценување на понудата се:

Критериуми	Бодови
Цена	90
Време на испорака	10
Вкупно	100

$$UB = CP + RI$$

UB – вкупен број на бодови

CP – бодови за понудената цена

RI – бодови за време на испорака

а) Цена

Понудата со најниска понудена цена добива 90 бодови, а останатите понуди се бодуваат според формулата.

$$CP = (C_{min} / C_p) \times 90$$

CP – број на бодови според критериумот цена

C_p – понудена цена

C_{min} – најниска понуда

б) Рок на испорака

Минималниот рок на испорака е 3 дена, а максимумот е 7 дена.

$$RI = (X_{min} / X_p) \times 10$$

R_i – бодови за рок на испорака

X_p – рок на испорака од понудата што е предмет на оценување

X_{min} – најкраток рок на испорака

Пример 10. ЛИЦЕНЦИ ЗА МИКРОСОФТ (Хрватска, Централна канцеларија за набавки)

Критериумите за избор што се користат за оценување на понудата се:

Критериуми		Максимални бодови
Цена	В	90
Работилници	Р	10
Вкупно		100

$$P_{uk} = C + R$$

P_{uk} – вкупен број на бодови

C – бодови за понудената цена

R – бодови за работилници

а) Цена

Понудата со најниска понудена цена добива 90 бодови, а останатите понуди се бодуваат според формулата:

$$C = (C_{min} / C_u) \times 90$$

C – број на бодови според критериумот цена

C_{min} – најниска понуда

C_u – понудена цена

б) Работилници

Работилници (годишно)	Бодови
1	2
2	5
3	10

Работилниците мора да бидат поврзани со функционалните и безбедносните карактеристики и придобивките на производите за коишто се купени лиценците.

Содржината на секоја поединечна работилница ќе биде одобрена од договорниот орган, земајќи ги предвид интересите и потребите на корисниците.

Работилниците ќе се одржуваат на локацијата на договорниот орган или на друга соодветна локација, а постои можност и за одржување онлајн работилница.

Работилниците и сите материјали треба да бидат на хрватски јазик или да се одржуваат со обезбеден симултан превод на сметка на избраниот понудувач.

Пример 11. МОБИЛНИ ТЕЛЕФОНИ И ФИКСНИ ТЕЛЕФОНИ (Хрватска, Централна канцеларија за набавки)

Критериумите за избор што се користат за оценување на понудата се:

Критериуми	Ознака на критериумите	Бодови
Цена	С	90
Квалитет	КК	10
ВКУПНО		100

$$P_{uk} = C + КК$$

P_{uk} – вкупен број на бодови

С – бодови за цена

КК – бодови за квалитет

а) Цена

Понудата со најниска понудена цена добива 90 бодови, а останатите понуди се бодуваат според формулата:

$$C = (C_{min}/C_u) \times 90$$

С – број на бодови според критериумот цена

C_{min} – најниска цена

C_u – понудена цена

б) Квалитет

Квалитет	Ознака за критериуми	Понудена	Бодови
Продолжена гаранција за уредите	J	повеќе од една година	3
Дополнителни GB за пакетите 2, 3 и 4 (минимумот што е потребен за секој пакет е дефиниран во техничката спецификација)	KDP2	Дополнителен 1 GB во пакетот 2	1
		Дополнителни 2 GB во Пакет 2	2
		Дополнителни 3 GB во Пакет 2	3,5
	KDP3	Дополнителен 1 GB во пакетот 3	1
		Дополнителни 2 GB во пакетот 3	2
		Дополнителни 3 GB во пакетот 3	2,5
	KDP4	Дополнителен 1 GB во пакетот 4	1

$$KK = J + KDP2 + KDP3 + KDP4$$

KK – вкупен број на бодови за квалитет

J – бодови за продолжена гаранција

KDP – бодови за дополнителни GB

Понудувачот може да добие дополнителни бодови за критериумите Продолжена гаранција врз основа на дополнителни години гаранција (минимумот е пропишан со техничката спецификација).

Ваквата продолжена гаранција може да биде гаранција дадена од производителот или од овластен претставник, како и од дистрибутер на производителот.

Исто така, прифатлива е продолжена гаранција дадена од самиот понудувач, при што во овој случај гаранцијата мора да има ист опсег како и гаранцијата дадена од производителот/овластен претставник/дистрибутер.

Пример 12. КОНСАЛТАНТСКИ УСЛУГИ (Холандија, договорен орган: Министерство за надворешни работи)

Предмет на набавка: Консултантски услуги (2021 година, референца: 201865003.001.048)

1. Квалитет како критериум за избор 2: Квалитет и состав на тимот и експертиза (максимум 5 страници А4, без CV и портфолио)

Понудувачот доставува листа од предложениот тим со биографија (CV) и детален опис на нивното суштинско знаење, компетенции и искуство. Во одговорите е наведено кој член на тимот е одговорен за кој дел од задачата. Кон одговорите треба да бидат приложени и поединечни студиски портфолија за членовите на тимот, во кои се наведуваат студиите и публикациите релевантни за оваа задача. Биографиите и портфолиото треба да содржат само релевантна експертиза и искуство во врска со конкретната задача, при што портфолиото не треба да опфаќа период подолг од 10 години.

Важно е тимот да дејствува независно од партнерите, обезбедувајќи непристрасност во пристапот.

Проценката ќе се заснова на степенот на диверзитет на предложениот тим (во однос на составот и стручноста) и тоа колку тимот го поседува следново:

- Искуство во истражување/евалуација на хуманитарна помош и/или развојна соработка на кои лидерите на тимот имаат минимум 10-годишно искуство (високо ниво);
- Познавање на институциите на ОН и/или МФИ, поддржано со богато досие на релевантни истражувања/евалуации, поврзани со/релевантни за подготовка на долгорочни програми за бегалците од страна на овие организации;
- Познавање на темите (и политичкиот контекст) поврзан со хуманитарно-развојната соработка, Нексус и Новиот начин на

работа, вклучително и големо портфолио на нарачани или независно финансирани истражувања на оваа тема;

- Докази за солидно познавање на клучните документи за глобалните политики и структури за долготраен одговор на бегалците - Глобален договор за бегалците, глобални механизми за координација и структура на помош;
- Искуство со ангажман (за политики) за системски и институционални трансформации во хуманитарни и/или развојни сектори;
- Мрежа во меѓународните организации кои се вклучени во Партнерството;
- Докази за навремена и квалитетна испорака на сложени задачи за евалуација и истражување;

Понудувачот може да добие најмногу 450 бодови за овој критериум за избор.

Овие барања се однесуваат на максималниот број страници:

- фонт Verdana 9 pt;
- растојание помеѓу редовите најмалку 1;
- маргини од најмалку 2,5 см од сите страни;
- ова се однесува на сите анекси, но ги исклучува биографијата и портфолијата во критериумот за избор 2;
- без употреба на колони.

Не вклучуваме страници што го надминуваат максималниот број во оценувањето. Мора да одговорите на прашањата во делот на Критериум за избор - квалитет. Референците за други одговори не се оценуваат.

2. Сооднос најдобра цена/квалитет: Критериум за избор - Цена

Понудувачот мора да достави детално разработен буџет кој ја вклучува структурата на цените на проектот по фаза и тарифи по час (и очекуваниот број часови) по член на тимот.

При проценката на понудата нема да се земат предвид информациите, податоците, цените, попустите, условите и тн., презентирани од

Добавувачот, а кои не биле побарани од Договорниот орган.

Понудувачот може да добие најмногу 200 бодови за овој критериум за избор.

Цената е фиксна, сеопфатна вкупна цена за потенцијалните консултантски услуги.

Тоа значи дека можете да го извршите Договорот по наведената цена, земајќи ги предвид сите поставени барања, при што цената ги вклучува сите гаранции, трошоци и попусти. Сите цени се изразени во евра и без ДДВ.

Максималните стапки се вкупни стапки. Ова значи дека во овие трошоци исто така се вклучени:

- Трошоци за плата
- Режишки трошоци
- Трошоци за работа за поддршка
- Трошоци за употреба на опрема
- Стандардни трошоци за патување и сместување во земјата
- Патни трошоци
- Трошоци за паркирање
- Трошоци за обука
- Трошоци за регрутирање и селекција
- Замени
- Премии за осигурување
- Добивка
- Сите дополнителни трошоци, како што се трошоците за подготовка за извршување на Договорот.

Доколку внесете 0, не внесете вредност или внесете негативна вредност на формуларот за понуда, вашата понуда ќе биде неприфатлива и ќе бидете исклучени од понатамошно учество во тендерската постапка.

Доколку обезбедите цени, попусти, услови или други информации што не се побарани, истите нема да бидат вклучени во оценката.

Оценка на вашата понуда

Комисија за оценување и постапка за оценување

Тестирања се спроведуваат во однос на формалните барања, основите за исклучување и барањата за подобност. Пред да ја процениме содржината на вашата понуда, прво проценуваме дали вашата понуда ги исполнува формалните барања, условите за подобност и потврдуваме дека нема основи за исклучување.

Проверуваме и дали се согласувате со Распоредот на барања. Доколку не се согласувате со Распоредот на барања или не ги исполнувате условите во Распоредот на барања, вашата понуда ќе се смета за неприфатлива и ќе ве исклучиме од понатамошно учество тендерската постапка. Затоа, сите барања од Распоредот на барања се критериуми за исфрлување.

Во некои случаи, се прават тестирања во однос на начелото на пропорционалност.

Доколку не ги исполнувате барањата и прописите во тендерската документација покрај:

- основите за исклучување;
- Барањата за подобност;
- Формалните барања;
- барањата од Распоредот на барања;
- други барања и/или прописи кои се предмет на казна за поништување и исклучување,

може да одлучиме да ја прогласиме вашата понуда за неприфатлива и да ве исклучиме од понатамошно учество во тендерската постапка. До поништување и исклучување нема да дојде доколку тоа е спротивно на начелата за набавки (вклучувајќи го и начелото на пропорционалност).

Доколку вашата понуда ги исполнува сите барања и прописи, ние ќе ја оцениме содржината на понудата врз основа на поткритериумите за избор и ќе доделиме бодови. Комисија за оценка ќе ја оцени содржината на вашата понуда. Комисијата за оценка се состои од најмалку три лица кои ја имаат потребната експертиза за да ја оценат содржината на вашата понуда.

Оценка на квалитет

Ние го оценуваме квалитетот на вашата понуда со бодови. Доколку има неколку поткритериуми за избор (1, 2, 3 и така натаму), на секој критериум за избор му се дава бод. При конечното утврдување на бодовите, Комисијата нема да ја споредува вашата понуда со другите понуди.

Бодовите ја изразуваат материјалната оценка. Комисијата за оценување ги одредува бодовите што ќе ги добие вашата понуда за целиот, или дел од одреден критериум за избор. Ќе ви бидат доделени бодови на скала од 0 до 10. Табелата подолу покажува што означува секоја оценка за квалитетот на вашата понуда.

Табела на скала за оценување

10	<i>Одлично:</i> Понудувачот дал релевантен, применлив и одличен одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор. Сите барани елементи и аспекти на прашањето се целосно обработени и одговорени на одличен начин. Обезбедени се конкретни, релевантни детали кои целосно се во согласност со желбите на Договорниот орган.	100% од максималните бодови
8	<i>Добро:</i> Понудувачот дал релевантен, применлив и добар одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор. Сите барани елементи и аспекти на прашањето се обработени и одговорени, но со делумно конкретни, релевантни детали кои не се целосно во согласност со желбите на договорниот орган.	80% од максималните бодови

6	<i>Задоволително:</i> Понудувачот дал задоволителен одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор. Понудувачот само делумно ги обработил бараните елементи и аспекти на релевантен и применлив начин и/или делумно ги земал предвид критериумите на Описниот документ (вклучувајќи го и додатокот) и/или само делумно ги исполнил желбите на договорниот орган.	60% од максималните бодови
4	<i>Незадоволително:</i> Понудувачот дал незадоволителен одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор. Понудувачот само до одредена грација ги обработил бараните елементи и аспекти на релевантен начин и/или ги зел само површно предвид критериумите на описниот документ (вклучувајќи го и додатокот) и/или до ограничен степен ги исполнил желбите на договорниот орган.	40% од максималните бодови
2	<i>Лошо:</i> Понудувачот дал оскуден одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор. Понудувачот сосема ограничено ги обработил бараните елементи и аспекти на релевантен, применлив начин и/или сосема површно ги земал предвид критериумите во описниот документ (вклучувајќи го додатокот) и/или во многу ограничена мера ги исполнил барањата на договорниот орган.	20% од максималните бодови
0	Нема одговор: Понудувачот не дал одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор.	0% од бодовите

Оценувачите сеуште не ја знаат цената на тендерот при оценката. На овој начин се осигуруваме дека оценувачите го оценуваат само квалитетот на вашата понуда.

Оценките се одредуваат на следниов начин:

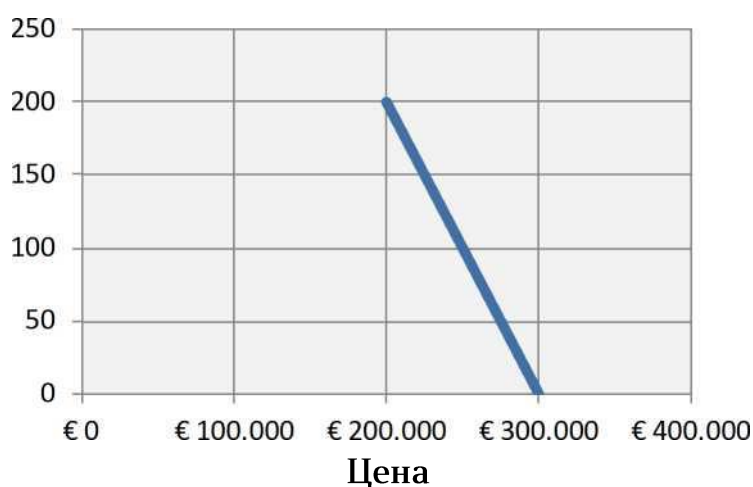
- Прво, секој член на Комисијата за оценување поединечно одредува која оценка и колку бодови ќе додели на секоја понуда за секој критериум за избор.
- Потоа, Комисијата за оценување се состанува на пленарна седница за да разговара за резултатите и наодите. За време на оваа пленарна сесија, оценувачите постигнуваат консензус за бодови за секој критериум за избор; доколку оценувачите не се согласат за одреден критериум за избор, просечната оценка на оценувачите ќе се смета за консензусен резултат за овој критериум за избор.

Оценка на цената

За да го одредиме резултатот од бодирањето на цената го користиме дијаграмот подолу. На вашата цена на понудата ѝ се доделуваат бодови. Оценката на цената ќе се одвива според следната формула:

$$\text{Бодови} = 0 + (0-200) / (300.000-200.000) * (\text{цена на понуда} - 200.000)$$

Минимална цена на понуда = 200.000 €. - Максимална цена на понуда = 300.000 €,-



Оценката ќе се заснова на пополнетиот формулар за цена на понудата. Бодовите за цена се заокружуваат на цели броеви. Понуда со цена пониска

од минималната понудена цена од 200.000 €, - (без ДДВ) ќе ги добие максималните вкупни бодови. Понуда со цена повисока од максималниот расположлив буџет од 300.000 €, - (без ДДВ) нема да се земе предвид и води до исклучување на понудата.

Примери за пресметка	
Цена на понудата	Бодови
190.000 евра	200
200.000 евра	200
225.000 евра	150
265.000 евра	70
315.000 евра	Отфрлање на понудата

Оценка на најдобриот сооднос на цена и квалитет

Треба да добиете вкупна оценка за вашата понуда. Оваа оценка е збир на сите оценки од поткритериумите за избор за цена и квалитет. Доколку е применливо, оценките за секој критериум за избор се заокружуваат на две децимални места. Ова го правиме поради читливост. При пресметување на вкупниот резултат, не ги заокружуваме оценките за секој критериум за избор.

Доколку оценките се изедначени, Договорот го доделуваме на понудувачот со најдобра оценка за квалитет. Го гледаме вкупниот број на оценки за квалитет заокружени на две децимални места. Доколку вкупната оценка за квалитет е исто така изедначена со неколку понудувачи, тогаш договорот го доделуваме на понудувачот со највисока оценка на делот од Критериумот за избор со највисоко пондерирање. Доколку се изедначат оценките и за овој дел, правиме извлекување под надзор на нотар.

Ги исполнувате условите за избор на договорот ако:

- сте поднеле валидна понуда;
- сте освоиле најмалку 60% од максималните можни бодови за квалитет;
- имате највисок вкупен резултат од сите понудувачи.

Пример 13. КОНСАЛТАНТСКИ УСЛУГИ (Холандија, договорен орган: Министерство за внатрешни работи и односи со Кралството)

Предмет на набавка: Истражување на системот за социјално осигурување на Сент Мартен (2021 година, референца: 201850004.123.007)

Критериум за избор

Овој договор ќе го доделиме врз основа на Критериумот за избор најдобар сооднос цена/квалитет. Ќе користиме метод на оценување „избор по вредност“. Најдобриот сооднос цена/квалитет ќе биде објаснет понатаму во следните делови.

Доделување по вредност

Во овој метод оценката за секој критериум за квалитет се претвора во фиктивна заработена вредност. По оценувањето на подкритериумите за квалитет, збирот на заработената вредност се одзема од цената за извршување на договорот како што е наведено во формуларот за понуда. Ова резултира со фиктивна понудена цена. Понудата која не е прогласена за неприфатлива и која има најниска фиктивна понудена цена е понудата со најдобар сооднос цена/квалитет.

Најдобар сооднос цена/квалитет: Поткритериуми за избор

Деталите за Критериумот за избор се наведени понатаму во овој дел. Табелата подолу ги прикажува поткритериумите за избор кои се однесуваат на тендерскиот процес. Можете исто така да ја видите максималната фиктивна заработена вредност што треба да се бодува за секој критериум за квалитет.

Поткритериуми за избор	Максимална фиктивна заработена вредност
Квалитет на критериум за избор:	
Критериум за избор квалитет 1: План за пристап и планирање	73.200 евра
Критериум за избор квалитет 2: Квалитет на тимот	45.750 евра
Критериум за избор квалитет 3: Локално искуство и интегрирање	45.750 евра
Максимален вкупен резултат за квалитет	164.700 евра

Барања во врска со документите за поткритериумите за квалитет:

- Јазик англиски;
- фонт Verdana 9 pt;
- растојание помеѓу редовите најмалку 1;
- маргини од најмалку 2,5 см од сите страни;
- без колони.

За секој критериум за квалитет е наведен максималниот број на страници. Ова ги вклучува сите анекси. Не се оценуваат страници што го надминуваат наведениот максимален број на страници. Приложете го документот за поткритериумите за квалитет на вашата понуда. Секој документ треба да содржи датум и потпис од лице овластено од понудувачот.

Критериум квалитет 1: План за акција и распоред

Во најмала рака, планот за акција ќе се однесува на следните компоненти:

1. Детален опис на (истражувачките) активности што треба да се преземат за да се одговори на прашањата за истражување. Ние сме особено заинтересирани за тоа како ова истражување ќе доведе до нови сознанија или ќе обезбеди корисни совети за спроведување на веќе дадените препораки;
2. Опис на фазите на предложениот пристап;
3. Опис на конечниот извештај; како ќе изгледа?
4. Детален распоред кој ги истакнува различните компоненти на задачата. Вклучете ги во вашиот распоред времињата кога ќе се одржуваат консултациите со надзорниот одбор и референтната група и разгледајте колку често сметате дека ќе биде неопходно да патувате до Сент Мартен, колку долго и со колку луѓе;
5. Сите ризици и мерки за ублажување на ризикот.

Проценката на комплетноста на горенаведените точки и квалитетот ќе се врши врз основа на следните точки:

- Степенот до кој понудувачот ги вклучува сите горенаведени компоненти (вкупно пет) во разработката на акциониот план и степенот до кој планот за акција е специфичен и мерлив;
- Степенот до кој понудувачот овозможува да се постигне целта на

задачата со предложениот метод и предуслови;

- Степенот до кој распоредот е изводлив и комплетен.
- Степенот до кој најрелевантните ризици се јасно опишани и мерките за ублажување се ефективни за минимизирање на ризикот.

Вашата разработка на овој критериум не смее да надмине вкупно пет (5) страници.

Критериум квалитет 2: Квалитет на тимот

Сакаме да добиеме увид во составот на вашиот тим. Затоа сакаме да видиме опис за составот и методот на работа на тимот. Во описот би сакале да видиме до кој степен (индикација за бројот на часови) вработените се вклучени во извршувањето на Договорот.

Исто така, за нас е важно да добиеме список на вработени што сакате да ги агнажирате, вклучително и нивните биографии (кои би дале опис на работно искуство и образованието) и опис на суштинските знаења и компетенции што ги поседуваат предложените вработени. Притоа, сметаме дека предложените вработени ќе бидат навистина достапни за целото времетраење на договорот. Изјавата мора експлицитно да покаже каква експертиза има засегнатото лице и зошто е релевантно за извршувањето на договорот. Се разбира, опционално може да се вклучат и лични податоци како име и фотографија кои не се релевантни за да се оцени квалитетот на тимот.

Исто така, мора експлицитно да покажете дека понудениот тим има:

- Потврдено искуство со истражување во областа на социјалното осигурување и пензиските системи (политики, законодавство и регулативи);
- Потврдено искуство со користење на математичка, статистичка и финансиска теорија за проценка на финансискиот ризик од потенцијални настани (актуарско консултанство)
- Потврдено искуство во квалитативни и квантитативни истражувања во социјално-економската област.

Оценувањето ќе се врши врз основа на следните точки:

- Степенот до кој понудувачот конкретно и мерливо покажува знаење и експертиза во бараните области, на пример со конкретни примери на проекти;
- Степенот до кој понудувачот уверува дека целта на договорот ќе биде

постигната со предложениот тим.

Вашето елаборирање на овој критериум ќе биде вкупно максимум две страници, со исклучок на биографиите. Биографиите се презентираат на најмногу две (2) страници по биографија.

Критериум за квалитет 3: Локално искуство и интегрирање

Локалното и регионалното искуство и интегрирањето се важни поради сложеноста и спецификите на бараното истражување и планираниот резултат. Правниот систем што го регулира системот за социјално осигурување на Сент Мартен е сличен на правниот систем во Холандија, но сепак застарен. Со оглед на временската рамка и сложеноста на истражувањето, се бара разбирање на социјалната, економска и политичка ситуација на Сент Мартен. Покрај фактот што референтната група на понудувачот може да игра улога во ова, важно е понудувачот да има своја мрежа на располагање за да ги вклучи релевантните засегнати страни во оваа студија.

Ве молиме обработете ги следните компоненти во вашиот опис:

- Дали имате долгогодишно потврдено искуство со истражувачки задачи/споредливо искуство во (една или повеќе од) земјите Курасао, Аруба и Сент Мартен, при што ние предност даваме на Сент Мартен. Исто така, високо се вреднува имањето на скорашна и релевантна експертиза;
- Дали имате потврдено искуство со истражувачки задачи/споредливо искуство во регионот на Карибите. Високо се вреднува имањето на скорашна и релевантна експертиза;
- Дали ќе ангажирате подизведувач со експерти во Сент Мартен и како ќе изгледа поделбата на трудот;
- Степенот до кој ќе ја користите вашата локална мрежа (т.е. регионална мрежа на Карибите) при подготовка на извештајот.

Проценката на комплетноста во однос на горенаведените точки и квалитетот се одвива врз основа на следново: степенот до кој вашиот предлог конкретно и мерливо покажува дека локалната (Аруба, Курасао и предимствено Сент Мартен) експертиза и ресурси ќе се користат за извршување на истражувањето.

Вашата елаборација на овој критериум содржи најмногу две (2) страници.

Најдобар сооднос цена/квалитет: Критериум за избор – цена

Поднесете ја вашата цена потенцирајќи ги тарифите по час за извршување на договорот користејќи го Формуларот за понуда од Анекс 1. Вашата цена за извршување на договорот треба да биде на или под највисоката цена од 183.000 евра. Вашата понуда е неприфатлива ако цената ја надминува максималната цена. Условот за социјален принос од 5% е вклучен во максималната цена. Патните трошоци, трошоците за сместување и другите трошоци се исклучени од максималната цена.

Во формуларот за понуда треба да поднесете буџет за патни трошоци, трошоци за сместување и други трошоци. Буџетот за патни трошоци, трошоци за сместување и други трошоци нема да биде дел од проценката за да се утврди најдобриот сооднос цена/квалитет. Овие трошоци не смеат да надминат 42.000 евра. Авионските билети треба да се резервираат со помош на системот TEM-3W на Владата на Холандија и ќе се платат директно од резервираниот буџет. Останатите трошоци за патување и престој ќе се надоместат со фактурирање.

Сите наведени стапки се во евра и без ДДВ. Цената е фиксна, сеопфатна вкупна цена за „Истражување на системот за социјално осигурување на Сент Мартен“. Тоа значи дека можете да го извршите Договорот по наведената цена, земајќи ги предвид сите поставени Барања и дека цената ги вклучува сите гаранции, трошоци и попусти. Сите цени се во евра и без ДДВ. Максималните стапки се вкупни стапки. Ова значи дека во овие трошоци исто така се вклучени:

- Трошоци за плата
- Режишки трошоци
- Трошоци за поддршка
- Трошоци за употреба на опрема
- Стандардни трошоци за патување и сместување во земјата
- Дневни патни трошоци
- Трошоци за паркирање

- Трошоци за обука
- Трошоци за регрутирање и избор
- Замены
- Премии за осигурување
- Добивки
- Сите дополнителни трошоци, како што се трошоците за подготовка за извршување на Договорот.

Користете „Анекс 1 - Формулар за понуда“ за да ја внесете вашата цена и да ја приложите кон вашата понуда. Цената мора да ги исполнува сите барања наведени во Барањето за предлог и во Анексите. Доколку внесете 0, без вредност или негативна вредност на формуларот за понуда, вашата понуда ќе се смета за неприфатлива и ќе ве исклучиме од понатамошното учество во тендерскиот процес. Доколку обезбедите цени, попусти, услови или други информации што не се побарани, истите нема да бидат вклучени во оценката.

Оценка на вашата понуда

Во ова поглавје можете да прочитате како ја оценуваме вашата понуда.

Оценување и Комисија за оценување

Ние вршине тестирање во однос на Формалните барања, Основите за исклучување и Барањата за подобност. Пред да ја оцениме содржината на вашата понуда, прво проценуваме дали вашата понуда ги исполнува формалните барања, дали не се исполнети основите за исклучување и дали ги исполнувате условите за подобност. Во некои случаи, го испитуваме и начелото на пропорционалност.

Доколку не се придржувате кон барањата и прописите во тендерската документација покрај:

- Основите за исклучување;
- Барањата за подобност;
- Формалните барања;
- барањата од Распоредот на барања;
- други барања и/или прописи кои се предмет на казна за поништување и исклучување,

може да одлучиме да ја прогласиме вашата понуда за неприфатлива и да ве исклучиме од понатамошно учество во тендерската постапка.

Доколку вашата понуда ги исполнува сите барања и услови, ќе ја процениме содржината на понудата врз основа на поткритериумите за избор и ќе и дадеме оценка. Комисија за оценка ќе ја оцени содржината на вашата понуда. Комисијата за оценка се состои од најмалку три, а најмногу пет лица кои ја имаат потребната експертиза за да ја оценат содржината на вашата понуда.

Оценка на квалитетот

Квалитетот на вашата тендерска понуда се оценува со бодови. Доколку има неколку поткритериуми за избор (1, 2, 3 и така натаму), на секој критериум за избор му се даваат бодови. Бодовите што ги даваме се апсолутни, односно не зависат од бодовите на друг понудувач.

Бодовите ја изразуваат материјалната оценка

Комисијата за оценување ги одредува бодовите што ќе ги добие вашата понуда за целиот или дел од одреден критериум за избор. Ќе ви бидат доделени бодови на скала од 0 до 10. Табелата подолу покажува што означува секоја оценка за квалитетот на вашата понуда.

Табела на скала за оценување

10	Одлично: според мислењето на оценувачот, понудувачот дал одличен одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор.
8	Добро: според мислењето на оценувачот, понудувачот дал добар одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор.
6	Задоволително: според мислењето на оценувачот, понудувачот дал задоволителен одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор.

4	Незадоволително: според мислењето на оценувачот, понудувачот дал незадоволителен одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор.
2	Лошо: според мислењето на оценувачот, понудувачот дал лош одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор.
0	Без одговор: според мислењето на оценувачот, понудувачот не дал одговор на прашањето поставено во овој Критериум за избор или во овој дел од Критериумот за избор.

Фиктивна заработена вредност по доделени бодови

Бодови	Фиктивна заработена вредност Критериум за квалитет 1	Фиктивна заработена вредност Критериум за квалитет 2	Фиктивна заработена вредност Критериум за квалитет 3
0	Неприфатлива понуда	Неприфатлива понуда	Неприфатлива понуда
2	- 73.200 евра	- 45.750 евра	- 45.750 евра
4	- 36.600 евра	- 22.875 евра	- 22.875 евра
6	0	0	0
8	36.600 евра	22.875 евра	22.875 евра
10	73.200 евра	45.750 евра	45.750 евра

Оценувачите сеуште не ја знаат цената на понудата при оценката. На овој начин се осигуруваме дека оценувачите го оценуваат само квалитетот на вашата понуда. Оценките се одредуваат на следниов начин:

1. Прво, секој член на Комисијата за оценување поединечно одредува која оценка ќе ја даде на секоја понуда за секој критериум за квалитет.
2. Следно, секој понудувач може да ја објасни својата понуда за време на кратко интервју за да ја разјасни понудата. Ќе добиете покана за интервју доколку вашата понуда ги исполнува сите услови во ова Барање за предлог.

3. Потоа, Комисијата за оценување се состанува на пленарна седница за да разговара за наодите. За време на оваа пленарна сесија, оценувачите постигнуваат консензус за оценка за секој критериум за квалитет. Оценката потоа се претвора во фиктивна заработена вредност што одговара на резултатот, како што е споменато во овој став.

Оценка на најдобриот сооднос цена/квалитет

Фиктивната тендерска цена ја дефинираме како:

цена за извршување на Договорот - збир на фиктивна заработена вредност за поткритериум за квалитет = фиктивна цена на понудата.

Понудата со најниска фиктивна тендерска цена е најдобар сооднос цена/квалитет и е најповолна. Доколку фиктивните тендерски цени се изедначени, го доделуваме договорот на понудувачот со најдобра оценка за квалитет. Вие ги исполнувате условите избор на најповолна понуда ако:

- сте поднеле валидна понуда;
- имате најниска фиктивна тендерска цена од сите понудувачи.