

ПРИЛОГ БР. 2

ИЗБОР КОНСУЛТАНАТА

I. ИЗБОР НА ОСНОВУ КВАЛИТЕТА И ЦЕНЕ (ИОКЦ)

Процес избора

1.1 Овај метод избора користи се за уговоре велике¹ вредности. ИОКЦ се заснива на конкурентном процесу избора међу предузећима која су ушла у ужи избор који у обзир узима квалитет предлога и цену услуга при избору најуспешнијег предузећа. Цена као фактор при избору најуспешнијег предузећа користи се са дужном пажњом, а релативни збир који се додељује за квалитет и цену дефинише се за сваки појединачни случај у зависности од природе задатка.

1.2 Процес избора укључује следеће кораке:

- (А) израда Пројектног задатка;
- (Б) израда процене трошкова и буџета;
- (В) оглашавање;
- (Г) израда листе консултаната који улазе у ужи избор;
- (Д) припрема и издавање Позива за подношење понуда [који укључује: Писмо позива (ПП); Упутство за консултанте (УЗК); Пројектни задатак и нацрт уговора];
- (Ђ) прикупљање понуда;
- (Е) оцена техничких понуда: разматрање квалитета понуда;
- (Ж) јавно отварање финансијских понуда;
- (З) оцена финансијских понуда;
- (И) финална оцена квалитета и цене; и
- (Ј) преговарање и додељивање уговора одабраном предузећу.

Пројектни задатак (ПЗ)

1.3 Влада Републике Србије, преко Агенције за осигурање депозита (у даљем тексту АОД), надлежна је за припрему ПЗ за сваки од задатака. Пројектни задатак припрема лице(а) или предузеће специјализовано у области самог задатка. Обим активности које су описане у ПЗ усклађене су са расположивим средствима. У ПЗ јасно су дефинисани специфични и општи циљеви, као и обим задатка, укључујући информације о контексту (као и списак постојећих релевантних студија и основних података) како би се консултантима омогућило да припреме што квалитетније

¹ Уговори чија је вредност већа од 100.000 швајцарских франака.

понуде. Ако је циљ ангажмана пренос знања или спровођење обуке, ово је потребно детаљно навести, као и информације које се односе на број запослених које је потребно обучити и друге релевантне информације, чиме се омогућује да консултант изврше што тачнију процену неопходних средстава. У ПЗ наводе се услуге и истраживања која је потребно спровести како би се задатак и очекивани резултати реализовали (на пример, извештаји, подаци, мапе, истраживања). Међутим, ПЗ не треба да буде превише детаљно и нефлексибилно написан, како би консултантни могли да предложe сопствену методологију и детаље реализације. Предузећа треба подстаћи да у оквиру својих понуда доставе и коментар на ПЗ. У ПЗ треба јасно дефинисати конкретне права и обавезе уговорних страна.

Процена трошкова (буџет)

1.4 Израда добро промишљене анализе трошкова од кључне је важности за алоцирање реалистичних буџетских средстава. Процена трошкова заснива се на процени средстава неопходних за реализацију задатка: време ангажовања запослених, логистичка подршка и материјални улазни параметри (на пример возила, лабораторијска опрема). Трошкове треба раздвојити у две шире категорије: (а) хонорар или надокнада (у зависности од типа уговора) и (б) надокнада трошкова, који се даље деле у иностране и локалне трошкове. Трошак који се односи на време запослених процењује се на реалној основи за страна и домаћа запослена лица.

Оглашавање

1.5 У циљу добијања изјаве о заинтересованости, АОД оглашава позив за достављање изјава о заинтересованости за сваки уговор којим се ангажују консултантска предузећа у домаћем гласилу или новинама, или на електронском порталу којем се може бесплатно приступити. АОД може огласити захтев за достављање изјаве о заинтересованости и у међународним новинама. Информације које се траже огласом морају бити довољне за утврђивање погодности предузећа, као и не превише сложене чиме би се консултант одвратили од достављања изјаве о заинтересованости. За достављање изјаве о заинтересованости биће дато најмање 14 дана од дана оглашавања позива, након чијег истека се припрема листа консултаната који улазе у ужи избор.

Листа консултаната који улазе у ужи избор

1.6 АОД је обавезна да припреми листу консултаната који улазе у ужи избор. АОД врши прелиминарну оцену предузећа која су изразила заинтересованост и која поседују релевантне квалификације. Предузећима која су изразила заинтересованост, као и другим предузећима која су изразила изричит захтев, доставља се финална листа предузећа која улазе у ужи избор.

1.7 Листа може у потпуности садржати домаће консултанате (предузећа регистрована или са седиштем у земљи). Међутим, у обзир ће бити узета и страна предузећа која доставе изјаву о заинтересованости.

1.8 Листа у идеалном случају обухвата консултанте истоветне категорије, сличних капацитета и пословних циљева. Листа кандидата који улазе у ужи избор у идеалном

случају обухвата предузећа сличног искуства или непрофитне организације (НВО, универзитети, итд) које делују у истој области. Ова листа не може обухватити појединце.

Припрема и издавање Захтева за подношење понуда (ЗПП)

1.9 ЗПП обухвата (а) Писмо позива, (б) Упутство за консултанте, (в) Пројектни задатак, и (г) нацрт уговора.

Писмо позива (ПП)

1.10 У Писму позива (ПП) наводи се намера Владе Републике Србије да додели уговор за пружање консултантских услуга, извор средстава, детаљи о клијенту и датум, време и адреса за достављање понуда.

Упутство за консултанте (УЗК)

1.11 Упутство за консултанте (УЗК) садржи све неопходне информације које кандидатима могу да помогну у изради понуде и којима се осигурава што већа транспарентност процедуре избора консултанта давањем информација о процесу оцене и навођењем критеријума и фактора оцене, односно појединачних пондера и најмањег броја неопходних поена. У УЗК се наводи процена нивоа ангажовања чланова тима (у временској јединици) које се од консултанта захтевају или укупан буџет, али не обе ставке. Консултанти, међутим, могу да припреме сопствену процену временског периода који је неопходан да би се спровео радни задатак и могу да доставе предлог одговарајућих трошкова у својој понуди. У УЗК наводи се период у којем се понуда сматра важећом, који укључује период оцене понуде, доношење одлуке о додељивању уговора и завршетак преговора о додели уговора.

Уговор

1.12 АОД користи одговарајући Стандардни образац уговора са минималним изменама које се односе на специфична питања у контексту земље и пројекта. Овакве измене могу се увести само кроз Лист са подацима или кроз одељак о Посебним условима уговора, а не увођењем измена у одељку који се односи на Опште услове уговора који је саставни део Стандардног обрасца.

Прикупљање понуда

1.13 АОД ће омогућити довољан период консултантима да припреме своје понуде. Овај временски период зависи од самог радног задатка, али најчешће није краћи од четири недеље или дужи од три месеца (на пример, за радне задатке који захтевају успостављање софистициране методологије, припрему мултидисциплинарног радног оквира). У току овог периода, предузећа могу да захтевају разјашњење информација које су дате у ЗПП. АОД доставља ова разјашњења у писаној форми и доставља их свим предузећима која су ушла у ужи избор (која имају намеру да доставе понуду). Уколико је неопходно, АОД може продужити рок за подношење понуда. Техничке и финансијске понуде морају бити достављене у исто време. Након истека рока не прихватају се измене техничких или финансијских понуда. Како би се очувао

интегритет самог процеса, техничке и финансијске понуде подносе се у одвојеним затвореним ковертама. Коверте са техничком понудом може отворити одмах комисија састављена од службеника из релевантних одељења (техничко, финансијско, правно, у складу са потребама), након истека рока за подношење понуда. Финансијске понуде остају затворене и одложене код реномиране јавне ревизорске куће или код независне институције до јавног отварања. Понуде примљене након истека рока за достављање понуда враћају се поштиљацима неотворене.

Оцена понуда: разматрање квалитета и цене

1.14 Оцена понуда спроводи се у две фазе: прво квалитет понуде, а потом цена. Лица која процењују техничке понуде немају приступ финансијској понуди док се не заврши техничка оцена. Финансијске понуде отварају се тек након овога. Оцена се спроводи у складу са одредбама ЗПП.

Оцена квалитета

1.15 АОД оцењује сваку техничку понуду (формирањем комисије за оцену који се састоји од три или више стручњака у датом сектору), узимајући у обзир неколико критеријума: (а) искуство консултаната релевантно за дати радни задатак, (б) квалитет предложене методологије, (в) квалификације кључних чланова тима предложених понудом, (г) пренос знања, уколико је наведено у ПЗ, и (д) обим учешћа домаћих појединаца у оквиру тима предложеног за реализацију задатка. Сваки критеријум бодује се у распону од 1 до 100. Бодови се потом сабирају како би се добили поени. Ниже наведени збирови дати су као пример. Проценти који се користе биће прилагођени конкретном задатку и кретаће се у оквиру ниже наведеног броја поена. Предлог збира наводи се у ЗПП.

Конкретно искуство консултаната: 0 до 10 поена

Методологија: 20 до 40 поена

Кључно особље: 30 до 60 поена

Укупно: 100 поена

1.16 Уз критеријуме се најчешће утврђују и допунски критеријуми. Међутим, број допунских критеријума треба свести на оне најзначајније. Број пондера који се додељују за искуство може бити релативно скроман, јер је овај критеријум већ био узет у обзир при избору консултаната који улазе у ужи избор. Више збирова треба доделити критеријуму који се односи на методологију у случају сложенијих задатака (на пример, мултидисциплинарна изводљивост или студије руковођења).

1.17 Препоручује се оцена искључиво кључних чланова тима. Како кључни чланови тима одређују квалитет учинка, више пондера треба доделити овом критеријуму уколико је предвиђени радни задатак комплексан. АОД врши оцену квалификација и искуства предложених кључних ангажованих лица наведених у њиховим резимеима, који морају бити тачно наведени, употпуњени и потписани од стране овлашћеног лица консултантске куће и предложеног појединца. Појединци

се оцењују према следећим допунским критеријума, на начин релевантан за сам радни задатак:

- (а) опште квалификације: опште образовање и обука, дужина искуства, претходне позиције, време проведено у консултантској фирми у својству запосленог, искуство у раду у земљама у развоју, и др;
- (б) адекватност за реализацију радног задатка: образовање, обуке и искуство у конкретном сектору, област, тема и други аспекти релевантни за конкретан радни задатак, и
- (в) искуство у раду у региону: познавање локалног језика, културе, административног система, организације државног система, итд.

1.18 АОД оцењује сваку понуду на основу тога у којој мери одговара захтевима Пројектног задатка. Понуда се сматра неодговарајућом и у овој фази се одбија уколико не одговара на важне аспекте ПЗ или уколико јој се додели мање од минимума техничких поена дефинисаних у ЗПП.

1.19 На крају овог процеса, АОД припрема Технички извештај о оцени „квалитета” понуда. Извештај треба да поткрепи налазе оцене и садржи опис релативних предности и мана понуда. Сва документа која се односе на оцену, као што су документа са оценама чланова тима, чувају се до завршетка пројекта и ревизије.

Оцена цене

1.20 Након што се заврши оцена квалитета понуда, АОД информисе консултанте који су доставили понуде о техничким поенима који су додељени сваком консултанту и обавештава консултанте чије понуде нису добиле минимум квалификационих поена или је процењено да не одговарају на захтеве ЗПП и ПЗ да ће њихове финансијске понуде бити враћене неотворене након потписивања уговора. АОД истовремено обавештава консултанте којима је додељено више од минимума квалификационих поена о датуму, тачном времену и месту на којем се врши отварање финансијских понуда. Датум отварања дефинише се довољно дана унапред како би се консултантима омогућило да организују присуство на отварању финансијских понуда. Финансијске понуде отварају се јавно у присуству представника консултаната који желе да присуствују отварању. Имена консултаната, број техничких поена и понуђена цена читају се наглас и о њима се води белешка. АОД такође припрема записник о јавном отварању и један примерак овог записника у што краћем року шаље свим консултантима који су доставили понуде.

1.21 АОД потом оцењује финансијске понуде. Уколико постоје аритметичке грешке, оне се исправљају. У циљу упоређивања понуда, трошкови се конвертују у јединствену валуту по избору АОД-а (домаћа валута или конвертибилна страна валута) како је наведено у ЗПП. АОД врши конвертовање коришћењем продајног курса за страну валуту према званичном курсу (нпр. Народне банке Србије) или према курсу неке пословне банке или новина са међународним тиражом које се бави сличним трансакцијама. ЗПП дефинише извор курса који се користи, као и датум курса, а датум не може бити ранији од четири недеље пре истека рока за достављање

понуда, као ни касније од изворно наведеног датума истека периода валидности понуде.

1.22 У сврху оцене, „цена” не укључује домаће индиректне порезе² на уговор и порезе на доходак који нерезидентна лица која ангажује консултант плаћају држави у сврху надокнаде за услуге које пружају у тој држави. Цена укључује све надокнаде и друге трошкове, као што су трошкови путовања, превода, штампања извештаја или административних трошкова. Предлог са најнижом ценом може добити 100 поена, а други предлози могу добити број поена обрнуто пропорционалан наведеној цени. Алтернативно, директно пропорционална или нека друга методологија може се користити у додељивању поена за цену. Методологија која се користи дефинише се у ЗПП.

Комбинована оцена квалитета и цене

1.23 Укупан број бодова добија се пондерисањем бодова добијених за квалитет и цену, потом њиховим сабирањем. Пондер за „цену” бира се узимајући у обзир сложеност радног задатка и релативан значај квалитета. Пондер за цену најчешће износи 20 поена од укупног броја од 100 поена. Предложено сабирање за квалитет и цену дефинишу се у ЗПП. Предузеће које добије највиши укупни збир бодова позива се на преговоре.

Преговарање и додела уговора

1.24 Преговарање укључује одређивање ПЗ, методологије, чланова тима, улазне параметре које обезбеђује АОД и посебне услове уговора. Преговори не могу да доведу до суштинског мењања оригиналног ПЗ или услова дефинисаних уговором, како се не би утицало на квалитет крајњег производа, цену и релевантност иницијелне оцене. Не треба вршити велика смањења у погледу радних улазних параметара само да би се цена уклопила у буџет. Финални ПЗ и договорена методологија постају саставни део уговора у одељку „Опис услуга”.

1.25 Одабрано предузеће не сме да мења кључне чланове тима, осим ако се обе стране слажу да је због непредвиђених кашњења у процесу избора неизбежно направити овакве измене или да су овакве измене од кључне важности за реализацију циљева радног задатка.³ Уколико ово није случај и уколико се установи да су кључни чланови тима обухваћени понудом без њихове претходне потврде о њиховој расположивости, предузеће може бити дисквалификовано, а процес се наставља са следећим предузећем које има највећи број поена. Нови кључни чланови тима који су предложени као замена треба да поседују квалификације једнаке или боље од оних иницијелно предложених.

1.26 Финансијски преговори обухватају разјашњење пореских обавеза консултаната у земљи клијента (уколико такве обавезе постоје) и како се ове пореске обавезе одражавају на сам уговор. Како се исплате према Уговору заснованом на

² Сви индиректни порези на уговорне фактуре на државном, под-државном (или покрајинском) и општинском нивоу.

³ Дефинисање реалистичног периода валидности понуде у ЗПП и спровођење ефикасне оцене своди овај ризик на минималну меру.

результатима заснивају на реализацији одређених резултата (или производа), понуђена цена укључује све трошкове (време консултаната, општи трошкови, трошкови путовања, хотелског смештаја, итд). Уколико је метод избора у случају оваквог уговора обухватио цену као једну од компонената избора, о овој цени се не могу водити преговори. У случају Уговора заснованог на временском периоду, исплата се врши на основу улазних параметара (утрошено време консултаната и надокнадивих трошкова), а понуђена цена укључује тарифе чланова тима и процену износа надокнадивих трошкова. Када метод избора укључује цену као једну од компоненти избора, не треба водити преговоре о тарифама, осим у посебним околностима, на пример када су понуђене тарифе знатно више од уобичајених за сличне уговоре. Забрана преговарања о овоме не угрожава право клијента да тражи разјашњења и, уколико је тарифа превише висока, да тражи смањење тарифе. Накнада трошкова врши се у односу на стварне трошкове по прилагању рачуна и стога не могу бити предмет преговора. Међутим, уколико клијент жели да дефинише горњу границу цена по јединици појединог трошка (као што су трошкови путовања или хотелског смештаја), треба дефинисати највиши дозвољени износ у ЗПП, односно дефинисати износ дневнице.

1.27 Уколико се преговорима не могу договорити прихватљиви услови уговора, Влада Републике Србије прекида преговоре и позива следеће најбоље рангирано предузеће на преговоре. Влада Републике Србије информише о разлозима за прекид преговора. Када преговори са следећим најбоље ранжираним предузећем започне, Влада Републике Србије не може наставити са ранијим преговорима. Након што су преговори успешно завршени, Влада Републике Србије у најкраћем могућем року обавештава друга предузећа која су ушла у ужи избор да нису била успешна у процесу избора.

Објављивање информације о додели уговора

1.28 Након доделе уговора, следеће информације достављају се свим консултантима који су доставили своје понуде: (а) називи свих консултаната који су доставили понуде; (б) број техничких поена који су додељени сваком од консултаната; (в) процењене цене које је понудио сваки од консултаната; (г) коначни број поена додељен сваком од консултаната; (д) назив консултаната којем је додељен уговор и цена, трајање и кратак опис предмета уговора.

Пружање информација о процесу избора

1.29 При објави информације о додели уговора као у ставу 1.28, Влада Републике Србије наводи да сваки консултант који жели да утврди основ према којем његова понуда није одабрана као најбоља може да затражи објашњење од Владе Републике Србије. Влада Републике Србије у што краћем року писаним путем доставља објашњење зашто консултантова понуда није одабрана.

Одбијање свих понуда и понављање позива за достављање понуда

1.30 Влада Републике Србије може да одбије све понуде само у случају да ниједна понуда није одговарајућа јер има мањкавости у односу на ПЗ, или уколико предвиђа

трошкове знатно више у односу на почетну процену. Поновљени процес може да укључује ревидирани ЗПП (укључујући листу кандидата који су ушли у ужи избор) и буџет.

Поверљивост

1.31 Информације које се односе на оцену понуда и препоруке за додељивање уговора не стављају се на располагање консултантима који су доставили своје понуде, нити другим лицима које нису званично укључена у процес избора, све до објављивања информације о додели уговора.

II. ДРУГЕ МЕТОДЕ ИЗБОРА

Опште одредбе

2.1 Одељак II описује друге методе избора и услове у којима су оне прихватљиве. Све релевантне⁴ одредбе дефинисане у Одељку I (ИОКЦ) примењују се у сваком случају примене принципа конкуренције.

Избор према најнижој цени

2.2 Ова метода је прихватљива само за избор консултаната који треба да обављају стандардне или рутинске послове (ревизија, инжињерски нацрт једноставних радова и друго) за које постоје добро утврђене праксе и стандарди. У случају ове методе, успоставља се „минимум“ квалификационих поена који се додељују за „квалитет“. Достављање понуда, које се достављају у две коверте, тражи се од консултаната који су одабрани у ужи избор. Техничке понуде се отварају прве и процењују. Одбијају се оне којима није додељен минималан број квалификационих поена⁵, а финансијске понуде осталих консултаната отварају се јавно. Бира се предузеће које нуди најнижу цену, а начин доделе уговора описана је у ставу 1.28. Када се примењује ова метода, успоставља се минимални број квалификационих бодова, а подразумева се да се све понуде које имају број бодова већи од дефинисаног надмећу искључиво према „цени“. Минимални број квалификационих бодова дефинише се у ЗПП.

Избор на основу квалификација консултаната

2.3 Ова метода може да се користи за задатке мањег обима⁶ за које није оправдана потреба да се припремају и процењују конкурентне понуде. У таквим случајевима, Влада Републике Србије припрема ПЗ, захтева достављање изјаве о заинтересованости и информације о искуству консултаната и квалификацијама релевантним за задатак, успоставља листу консултаната који улазе у ужи избор и

⁴ Све одредбе Одељка I примењују се са изменама које захтева метод избора консултаната у конкретном случају. Објављивање позива за достављање изјаве о заинтересованости није неопходно у случају директног избора.

⁵ Овај метод не може се користити као замена за ИОКЦ и користи се само за специфичне случајеве када постоји потреба за стандардним и рутинским пословима где је интелектуална компонента од мање важности. За овај метод минималан број квалификационих поена треба да буде 70 или више.

⁶ Граница којом се дефинише задатак „мањег“ обима одређује се у сваком појединачном случају, узимајући у обзир природу и сложеност задатка, али не може да буде виша од 100.000 швајцарских франака.

избора предузеће са најприкладнијим квалификацијама и референцама. Од одабраног предузећа тражи се да достави обједињену техничко-финансијску понуду и потом се позива на преговарање о додели уговора.

2.4 Влада Републике Србије информише консултанте који су поднели изјаву о заинтересованости о имену консултанта којем је уговор додељен, као и о цени, трајању и обиму уговора.

Директан избор (ДО)

2.5 Директан избор консултаната не пружа предност конкурентности у погледу квалитета и цене, транспарентност при избору и може да подстакне неприхватљиве праксе. Стога, директни избор се користи само у изузетним случајевима. Аргументација за директан избор даје се у контексту целокупног интереса клијента и пројекта, као и одговорности да се обезбеди економичност и ефикасност и пружи једнака могућност свим квалификованим консултантима.

2.6 Директан избор је прихватљив само уколико овакав метод представља недвосмислену предност у односу на аспект конкуренције: (а) за задатке који представљају природни наставак претходног посла који је фирма обављала (види следећи параграф), (б) у хитним случајевима, као што је реаговање на ванредна стања и консултантске услуге које су неопходне током периода директно након ванредног стања, (с) за задатке веома малог⁷ обима, или (d) када је само једно предузеће квалификовано или поседује искуство од изузетне вредности за реализацију радног задатака.

2.7 Када је неопходно наставити активности након конкретног радног задатка, ово је потребно навести у иницијалном ЗПП и, уколико је могуће, фактори за избор консултанта треба да узму у обзир вероватноћу наставака ангажмана. Континуираност у погледу техничког приступа, стеченог искуства и професионалне одговорности истог консултанта може бити важан аргумент за наставак сарадње са првобитним консултантом у односу на отварање новог процеса избора, имајући у виду задовољавајући резултат почетног ангажмана. У случају оваквих радних задатака, АОД доставља захтев иницијално одабраном консултанту да припреми техничку и финансијску понуду на основу ПЗ који му достави АОД, о чему се након тога воде преговори.

2.8 Уколико иницијални ангажман није додељен на конкурентан начин, или ако је иницијални ангажман додељен под ексклузивним условима или уколико је наставак ангажмана значајно веће вредности, спроводи се редован конкурентни процес избора, у којем консултант који спроводи иницијални задатак може да учествује уколико достави изјаву о заинтересованости. АОД може да размотри изузетак од овог правила само под посебним условима и само када се спровођење новог конкурентног процеса сматра непрактичним.

⁷ Новчани износ који се дефинише као „веома мали“ одредиће се у сваком појединачном случају узимајући у обзир природу и комплексност задатка, али не може прећи износ од 50.000 швајцарских франака.

III. ИЗБОР ПОЈЕДИНАЧНИХ КОНСУЛТАНАТА

3.1 Појединачни консултанти ангажују се за реализацију радног задатака (а) за које није неопходно ангажовати тим људи, (б) за које није потребно обезбедити спољну (рад од куће) професионалну подршку, и (с) за које искуство и квалификације појединца представљају најважнији захтев. Када координирање, администрирање или колективна одговорност могу постати претерано захтевни услед броја ангажованих појединаца, препоручује се ангажовање предузећа.

3.2 Избор појединачних консултаната врши се на основу њихових квалификација за реализацију радног задатка. Оглашавање није обавезно⁸ и консултанти не морају да достављају понуде. Консултанти се бирају упоређивањем квалификација најмање три кандидата од кандидата који су изразили заинтересованост или којима се Влада Републике Србије директно обратила. Појединци који су одабрани за упоређивање квалификација треба да испуне минимум релевантних квалификација, а појединац којег Влада Републике Србије одабере за реализацију задатка мора поседовати најбоље квалификације и треба да буде у потпуности оспособљен да реализује радни задатак. Способност се оцењује на основу академског знања, искуства и, уколико је неопходно, знања о локалним условима, као што су локални језик, култура, административни систем и организација државног система.

3.3 Повремено је могуће да стално запослена лица или придружени чланови консултантског предузећа могу бити ангажовани као појединачни консултанти.

3.4 Појединачни консултанти могу бити одабрани директним путем уз одговарајућу аргументацију у изузетним случајевима, као што су: (а) послови који су наставак претходног рада који је консултант обављао и за који је консултант одабран конкурентним путем; (б) послови са укупним очекиваним трајањем краћим од шест месеци; (в) ванредне ситуације које су резултат природних непогода; и (г) када је појединац једини консултант који је квалификован за реализацију задатка.

НАБАВКА РОБЕ

IV Куповина

4.1 Куповина је метод набавке који се заснива на упоређивању предрачуна добијених од неколико, а најмање три, добављача, како би се осигурала конкурентност цена, и ово је одговарајући метод за набавку већ готових производа или стандардне робе мале вредности. Захтев за достављање предрачуна садржи опис и количину робе, као и жељено време и место за достављање робе. Предрачуни могу бити достављени писмом, факсом или електронским путем.

⁸ Међутим, у појединим случајевима Влада Републике Србије по свом избору може узети у обзир предности оглашавања.

4.2 Одабраће се понуде која испуњава техничке захтеве и има најнижу процењену цену.

4.3 Цена понуде се исправља у случају аритметичких грешака. Такође, у циљу оцене, врше се измене свих мерљивих нематеријалних одступања или ограничења. Оцена и упоређивање понуда укључиће и цену *CIP* (место за достављање) за добављање увезене робе и цене *EXW* (франко фабрика), као и трошкове транспорта и осигурања до места за достављање робе, за робу произведену у држави Владе Републике Србије, како и цене инсталације, обучавања, опремања и других услуга.⁹

4.4 У конкурсној документацији такође су дефинисани релевантни фактори које је потребно узети у обзир поред фактора цене у процесу оцене понуда, као и начин на који се ови фактори примењују за одређивање понуде са најнижом ценом. У случају робе и опреме, други фактори који могу бити узети у обзир могу бити, између осталог, рокови исплате, период испоруке, оперативни трошкови, ефикасност и компатибилност опреме, доступност сервисних услуга и резервних делова, а могу се односити и на предности у области обуке, сигурности и заштите животне средине. Фактори који се поред цене користе за одређивање најповољније понуде, до мере у којој је то могуће, изражавају се у новчаним терминима, или им се додељују релативни пондери у одредбама који се односе на оцену у оквиру конкурсне документације.

4.5 АОД припрема детаљан извештај о оцени и упоређивању понуда којим се дефинишу конкретни разлози на основу којих се доноси препорука за доделу уговора.

4.6 Услови прихваћене понуде постају саставни део налога за куповину или кратког уговора.

V Директно уговарање

5.1 Директно уговарање је уговарање без конкуренције (директно) и прихватљиво је под следећим условима:

- (а) постојећи уговор за набавку робе може бити проширен на додатну робу сличне природе уколико се даљим надметањем не могу добити друге предности и уколико је цена уговорена проширеним уговором прихватљиве вредности. Одредбе које се односе на проширење, уколико се узму у обзир унапред, могу бити укључене у оригинални уговор.
- (б) стандардизација опреме или резервних делова, како би били компатибилни са постојећом опремом, може оправдати додатну набавку од оригиналног добављача. Да би оваква набавка била оправдана, оригинална опрема треба да одговара овој намени, број комада нове опреме треба, уопштено говорећи, да буде мањи од броја постојећих комада опреме, цена треба да буде прихватљива,

⁹ Оцена понуда не узима у обзир: (а) царинске и друге дажбине за увезену робу наведене за *CIP* (које нису укључене у царинске дажбине); (б) порез на продају и друге порезе у вези са продајом и достављањем робе

а такође је потребно размотрити и одбити предности друге марке или извора опреме.

- (в) неопходна опрема је доступна и може се набавити само из једног извора.
- (г) уговарач одговоран за дизајн процеса захтева куповину кључних ставки од одређеног добављача као услов гаранције за добро извршење посла.
- (д) у изузетним случајевима, у оквиру реаговања на природне непогоде.