



Serijal o javnoj nabavi – lekcija 6: Kako prepoznati 'muljažu' i kome je prijaviti?

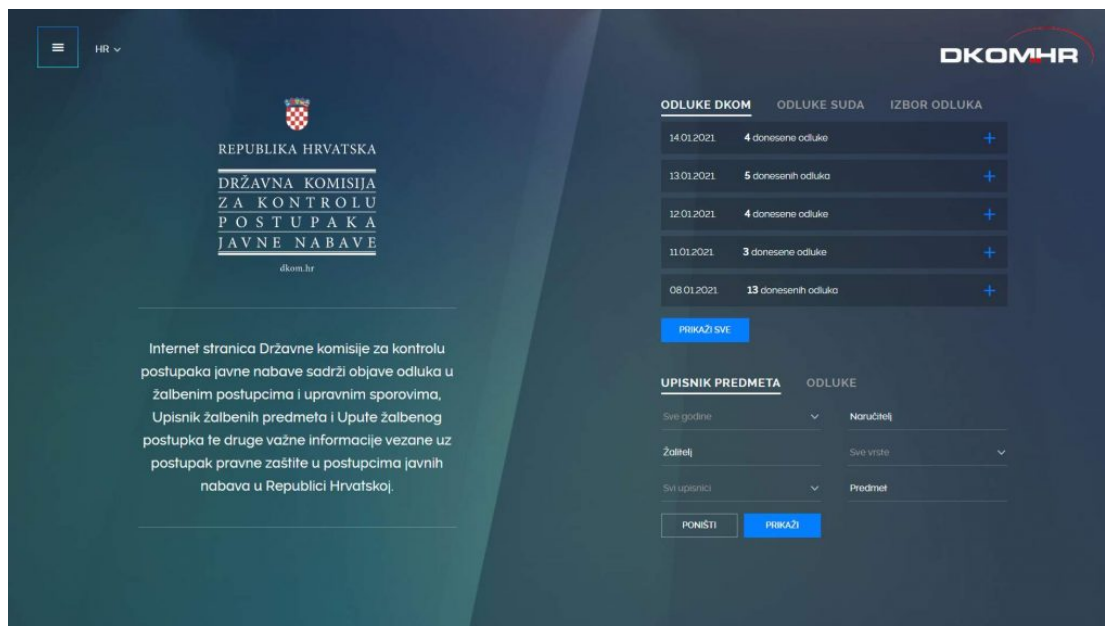
Autor **Plamenko Cvitić** - Friday, December 18, 2020, 13:32

Zlobnici će reći da je svaka javna nabava u Hrvatskoj namještena i da cijeli sustav vrvi od korupcije. Rekao bih da ipak nije tako, recimo da je moja gruba procjena da je sumnjiva možda četvrtina ili trećina slučajeva. Ipak, slučajevi korupcije češće se vežu uz financijski 'teže' slučajeve, jer vjerujem da se nikome ne isplati sitni kriminal u kojem mogu zaraditi tisuću ili dvije kuna. Istini za volju, dojam da u Hrvatskoj opada broj koruptivnih slučajeva ne zasniva se na nekoj naivnoj vjeri da Hrvati postaju bolji ljudi – razlozi su druge naravi. S jedne strane Europska unija pritišće strogim kontrolama, a s druge strane neki elementi u sustavu javne nabave imaju djelotvorne učinke na smanjenje kriminala. U prvom redu to je EOJN, a potom i DKOM – Državna komisija za kontrolu javne nabave.

Što se tiče EOJN-a, stvar je jednostavna: sustav je tako osmišljen da smanjuje mogućnosti 'muljaže'. Primjerice, naručitelji ne mogu unaprijed, prije otvaranja vidjeti koliko je ponuda pristiglo i koji su iznosi u pitanju. Na taj način je efikasno smanjena mogućnost da netko sa strane naručitelja dojadi nekome svome iznos najniže ponude, pa se taj netko njegov u zadnji tren prijavi s još nižom ponudom. Cijeli proces je jasan i transparentan, pa su s te strane mogućnosti za 'muljanje' iznimno ograničene, ako ne i sasvim onemogućene.

Nadalje, Državna komisija za kontrolu javne nabave radi dobar posao. Sve je transparentno, svaka žalba i svaka odluka se promptno objavljuje na internetskoj stranici DKOM-a, a iščitavajući gomile njihovih odluka i rješenja kroz sve ove godine dosad nisam uočio slučaj u kojem mi se neko njihovo

postupanje učinilo sumnjivo. Češće se događa da naletim na potpuno sulude žalbe nekih ponuđača, koji se jednostavno ne mogu pomiriti s činjenicom da nisu dobili neki posao, pa se onda, po starom hrvatskom običaju, žale samo reda radi i to s prilično upitnim razlozima i argumentima – ako uopće i imaju neke suvise argumente. Ipak, pohvalno je vidjeti da DKOM i u takvim slučajevima postupa vrlo strpljivo i smireno, pokazujući da doista djeluje nepristrano, logično i transparentno.



Internetska stranica DKOM-a

Kako god bilo, nije sve idealno. Korupcija postoji i nekad su kojekakva pogodovanja i namještanja poslova vrlo očita. Kako ih prepoznati? Evo nekoliko primjera:

1. 'Muljaže' izvan sustava EOJN-a

EOJN ima odličan sustav slanja i zaprimanja ponuda. Međutim, mnogo bagatelnih i jednostavnih nabava ne ide kroz EOJN, pa su moguće kojekakve 'muljaže'. Primjerice, kad je poziv na dostavu ponuda objavljen samo na, recimo, internetskoj stranici nekog grada, općine ili institucije, pa se ponude šalju poštom. Premda u svim uputama piše da ponuđač na kuverti treba jasno naznačiti "ne otvaraj", nitko vam zapravo ne može jamčiti da netko neće otvoriti vašu kuvertu i saznati sve elemente vaše ponude prije samog otvaranja ponuda. Još su gori slučajevi u kojima se od ponuđača traži da ponudu dostave e-mailom, jer u tom slučaju nemate niti jedan fizički dokaz da ste ponudu predali, da je ona zaista zaprimljena i ono najvažnije – da je neki znatiželjnik neće pročitati prije nego što treba i smije.

2. Slabo ili nikakvo izvješćivanje o javnom nadmetanju

Logično bi bilo da određeni poziv na dostavu ponuda bude objavljen na što više mjesta, kako bi naručitelj primio što više kvalitetnih ponuda. No, ako načelnik općine već zna kome želi dodijeliti neki

posao, situacija je upravo suprotna: tako se pozivi ne objavljuju na nekom vidljivom mjestu na internetskoj stranici, primjerice na naslovnici, već se 'zakopaju' što dalje od javnosti, na nekoj zabačenoj podstranici ili jedva vidljivo. Istini za volju, to nije izravni dokaz korupcije, možda jednostavno naručitelj nije vičan javnim objavama, ali često je solidan signal za uzbunu. S obzirom da neki naručitelji imaju diskrecijsko pravo određivanja pravila, pogotovo u slučajevima bagatelne nabave, stvar može biti sasvim legalna i ne možete se nikome žaliti. Primjerice, ako općina utvrdi da se pozivi objavljuju samo na oglasnoj ploči u zgradi općine ili objavom u lokalnom tjedniku do čijeg je primjerka nekome iz ostatka Hrvatske teško ili nemoguće doći – žao nam je, ali sve je to regularno.

3. Jako kratki ili šašavi rokovi

Sitni muljatori često kombiniraju slabo izvješćivanje o objavama s vremenskim ograničenjima. Na taj način se također vrlo efikasno suzbija svaka moguća konkurencija. Primjer za to su slučajevi kad se na internetskoj stranici naručitelja tek u petak poslijepodne ili uvečer 'stvari' poziv za dostavu ponuda, a rok je, recimo, ponedjeljak u podne. Takvi pretpostavljaju da mnogi potencijalni ponuđači ne rade ili ne pretražuju Internet petkom uvečer ili tijekom vikenda, a ako poziv vide u ponedjeljak ujutro – najčešće ne stignu pripremiti i poslati ponudu u zadanom roku. To se često kombinira sa uvjetima koje je teško ispuniti (recimo, da u samo nekoliko sati ili u jednom danu ishodite potvrdu porezne uprave, izjavu o nekažnjavanju sa suda ili možda BON2), a često se stvara i geografska barijera – uvjetom da se ponude dostavljaju osobno i to do nekog jako ranog termina. Na taj način naručitelj iz, recimo, Dubrovnika vrlo jednostavno eliminira sve potencijalne ponuđače iz Zagreba ili drugih udaljenih gradova. Nekad su uvjeti još perfidniji, pa recimo naručitelj iz Osijeka može kao uvjet tražiti original potvrde da tvrtka ponuđač nema nikakvih dugovanja prema lokalnom komunalnom poduzeću, što doduše ne eliminira u startu moguće ponuđače iz drugih krajeva Hrvatske, ali im svakako stvara dodatni napor – da moraju fizički otputovati u Osijek, stajati u redu na nekom šalteru i tako gubiti i vrijeme i novac i živce.

4. Hrpa uskih i preciznih uvjeta u tehničkoj specifikaciji

Ovo je standardni klasik hrvatske javne nabave. Kad neko ministarstvo naručuje nove automobile, najčešće je 'iz aviona' vidljivo koja marka i koji model automobila im se omilio. Grijano zadnje lijevo staklo, profil guma, izvanstandardna oprema i koješta drugo – sve kao da je prepisano iz tehničke specifikacije točno određene marke i modela automobila. Slično se može vidjeti i u mnogim slučajevima kad državne tvrtke potkraj godine naručuju poslovne poklone. Tu, recimo, prednjači Hrvatska lutrija, koja svojim poslovnim partnerima izričito želi darovati teglice meda od kestena, ali teglice moraju biti od žutog stakla i težiti baš 230 grama, a moraju biti zapakirane u eko-karton strogo definiranih dimenzija i gramaže... ukratko: tako specifične uvjete najčešće može ispuniti samo jedna jedina tvrtka u Hrvatskoj, a vlasnik te tvrtke je – ne biste vjerovali – školski prijatelj nekoga tko se u dotičnoj državnoj tvrtki bavi javnom nabavom.

Istini za volju, kad uočite takvo javno nadmetanje, postoji mogućnost da se žalite i čak da – dobijete presudu u vašu korist. Međutim, nema tu ništa od vaše koristi. Naime, sve što se može dogoditi je da dođe do poništenja natječaja, a novi se obično ne raspiše, nego muljatori 'razbiju' nabavu na manje segmente ili smisle neki drugi štos kojim vi ostajete bez angažmana.

5. Hrpa specifičnih uvjeta u natječajnoj dokumentaciji

E, tu muljatori zaista znaju biti jako kreativni. U dogovoru s nekim svojim pažljivo osmisle uvjete koje – pogađate – ne može ispuniti svatko. Bude tu svega: traži se da tvrtka ima više od pet, sedam ili deset godina iskustva na nekom polju, da raspolaže ključnim stručnjakom koji ima doktorat i to baš određene vrste, da grafički dizajner ima VSS ali baš s Akademije likovnih umjetnosti, da tvrtka ili stručnjak imaju baš određeni certifikat za koji nitko nikad nije čuo... Jedan od najglupljih uvjeta je, primjerice, onaj da tvrtka mora imati najmanje 20 ljudi u stalnom radnom odnosu, pri čemu je posve nejasno što time potencijalni ponuđač zapravo dokazuje. Nepregledno je more takvih suludih i diskriminatornih uvjeta koji se pojavljuju u mnogim natječajima, a vama preostaje – mogućnost žalbe. I opet, velika je vjerojatnost da se vaša žalba uvaži, ali to vodi tek ka poništenju cijelog natječaja. Pa hajd'mo opet iznova.

6. Obmanjivanje s nejasnim uvjetima i nepreglednom dokumentacijom

Počelnici će često napraviti veliku grešku kad pri prijavi na natječaj pažnju obrate samo na točku "Sadržaj i način izrade ponude". U toj točki se najčešće jasno piše od čega se sve sastoji ponuda. Međutim, može vam promaknuti da je tri stranice prije izričito navedeno da ponuda mora sadržavati i neku izjavu, potvrdu ili dokument koji se – gle čuda – ne spominje u stavku koji propisuje sadržaj ponude. Čak i ako pažljivo čitate cijelu dokumentaciju, možete pogriješiti ako se ne držite striktno baš svih propisanih uvjeta: početnik može ne primijetiti ili ne shvatiti važnost pravila da ponuda mora biti uvezana u cjelinu tzv. jemstvenikom (onom špagicom u tri boje) ili da svaka stranica ponude mora biti obilježena brojem. Važno je i paziti treba li neku izjavu samo potpisati direktor, ili možda izričito treba biti ovjerena pečatom tvrtke, a možda ju je potrebno i dodatno ovjeriti kod javnog bilježnika. U mnogim natječajima uobičajeno se traži životopis ključnog stručnjaka, ali u nekih će vas izričito tražiti da životopis sadrži i vlastoručni potpis stručnjaka, a ne – kako biste možda pomislili – ovjeru i potpis direktora tvrtke ponuđača. Sve ovo zvuči kao loša šala, ali vjerujte – nije. Na žalost, u proteklih nekoliko godina svjedočili smo nizu postupaka javne nabave u kojima su neki ponuđači bili automatski diskvalificirani iz potpuno suludih uvjeta. Da budem potpuno iskren, događalo se to i nama. I sve što ti preostaje je ljutnja. I ništa drugo.

7. Probijanje rokova

U svakoj natječajnoj dokumentaciji trebali bi stajati i najčešće stoje – svi rokovi. Ne samo rok za dostavu ponuda, već i rok za donošenje odluke. I stvarno, većina naručitelja poštuje te rokove, što

možda i ne čudi jer si u startu definiraju vrlo duge rokove za odlučivanje – mjesec dana, dva mjeseca, pa čak i po šest mjeseci. Javna nabava definitivno nije brz postupak: čak i najjednostavniji i najmanji postupak u pravilu traje najmanje mjesec dana, u prosjeku dva do tri mjeseca. Ipak, kad uočite da netko probija rokove i ima neke nelogične poteze – velika je mogućnost da netko nešto pokušava 'smuljati'.

8. Stotinjak kuna povoljnije ponude

Ovo se događa u postupcima jednostavne nabave, kad postupak ne ide preko sustava EOJN. Poslali ste poštom svoju ponudu, napisali na kuvertu velikim slovima "NE OTVARAJ", a na dan otvaranja ponuda čitate zapisnik i – ne možete se začuditi slučajnosti! Procijenjena vrijednost nabave bila je, recimo, 100.000 kuna, vaša ponuda iznosi, recimo, 54.000 kuna, ali niste najpovoljniji: odnekud se pojavio ponuđač koji ima ponudu jeftiniju baš za 100 ili tisuću kuna. Naravno, sve je u životu moguće, pa i to da dvije tvrtke imaju gotovo istovjetne ponude, no u nekim slučajevima to djeluje baš kao da je namješteno. Međutim, takve slučajeve je izuzetno teško ili nemoguće dokazati, pa vam opet ostaje samo – ljutnja. I ništa više.



Plamenko Cvitić

<http://plamenko-cvitic.from.hr>

