МОНИТОРИНГ НА ПРОЦЕСОТ НА ЈАВНИ НАБАВКИ ВО РМ

FOUNDATION OPEN SOCIETY MACEDONIA
ФОНДАЦИЈА ОТВОРЕНО ОПШТЕСТВО МАКЕДОНИЈА

Center for Civil Communications
Центар за граѓански комуникации

КВАРТАЛЕН ИЗВЕШТАЈ

ЗА РЕЗУЛТАТИТЕ ОД МОНИТОРИНГОТ НА ПРОЦЕСОТ НА ЈАВНИТЕ НАБАВКИ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

12

2012

FOUNDATION OPEN SOCIETY MACEDONIA
ФОНДАЦИЈА ОТВОРЕНО ОПШТЕСТВО МАКЕДОНИЈА
Center for Civil Communications
Центар за граѓански комуникации

МОНИТОРИНГ НА ПРОЦЕСОТ НА ЈАВНИ НАБАВКИ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

Дванаесетти квартален извештај

2012

12

Мониторинг на процесот на јавни набавки во РМ
Дванаесетти квартален извештај

Издава:
Фондација отворено општество – Македонија

За издавачот:
Владимир Милчин, извршен директор

Автори:
Вања Михајлова, Сабина Факиќ, Герман Филков, Дамјан Шишковски и Елена Ристевска

Уредници:
Фани Каранфилова Пановска, Кире Миловски и Александар Стојановски

Лектура:
М-р Татјана Б. Ефтимоска

Ликовно-графичко обликување:
Бригада дизајн

Печати:
Пропоинт

Тираж:
250 примероци

Бесплатен/некомерцијален тираж

FOUNDATION OPEN SOCIETY MACEDONIA ФОНДАЦИЈА ОТВОРЕНО ОПШТЕСТВО МАКЕДОНИЈА

Center for Civil Communications
Центар за граѓански комуникации

CIP-Каталогизација во публикација

Национална и универзитетска библиотека "Св. Климент Охридски, Скопје

35.073.53:005.584.1(497.7)"2011"(047)

МОНИТОРИНГ на процесто на јавни набавки во Република Македонија:
дванаесетти квартален извештај / (автори Вања Михајлова ... и др.)
- Скопје : Фондација отворено општество-Македонија, 2012.-37, 37
стр. : граф. прикази ; 14x21см

Насл. стр. на припечатениот текст: Monitoring the implementation of public procuremenets in the Republic of Macedonia : twelfth quarterly report. – Обата текста меѓусебно печатени во спротивни насоки. – Текст на мак. и англ. јазик. – Автори: Вања Михајлова, Сабина Факиќ, Герман Филков, Дамјан Шишковски и Елена Ристевска

ISBN 978-608-218-141-7

1. Михајлова, Вања (автор)
2. а) Јавни набавки-Мониторинг-Македонија-2011

COBISS.MK-ID 91431690

12.

КВАРТАЛЕН ИЗВЕШТАЈ
ЗА РЕЗУЛТАТИТЕ
ОД МОНИТОРИНГОТ НА ПРОЦЕСОТ
НА ЈАВНИТЕ НАБАВКИ
ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

СОДРЖИНА

7 Клучни наоди

9 Цели и методологија

10 Детален извештај од кварталниот мониторинг на јавните набавки

32 Анализа на постапките пред државната комисија за жалби по јавните набавки за периодот јануари-декември 2011 година

КРАТЕНКИ

БЈН	Биро за јавни набавки
ДЗР	Државен завод за ревизија
ДКЖЈН	Државна комисија за жалби по јавните набавки
ДО	Договорни органи
ЕО	Економски оператори
ЕСЈН	Електронски систем за јавни набавки
ЕУ	Европска унија
ЗЈН	Закон за јавните набавки
РМ	Република Македонија
ЦГК	Центар за граѓански комуникации

КЛУЧНИ НАОДИ

Во половина од мониторираните тендери, планираната електронска аукција не се одржала поради тоа што била доставена само една понуда или само една понуда била оценета како прифатлива. На овој начин се доведува во прашање рационалноста во трошењето на јавните пари бидејќи во случаи кога се планира е-аукција, фирмите првично доставуваат повисоки цени во очекување тие да се намалат низ негативното наддавање во аукцијата. Ваквата состојба е директна последица на високото поставување на критериумите за учество на фирмите на тендерите, со што се ограничува конкуренцијата и бројот на понудувачите.

Поништувањата на постапките фрлаат сериозна дамка врз системот на јавни набавки и отвораат сомнежи за мотивите при донесувањето одлуки за поништување. Загрижувачки е што во доминантен дел од мониторираните постапки за јавни набавки, поништувањата следуваа токму во тендери на кои учествувале голем број понудувачи. Во четвртиот квартал од 2011 година, уделот на поништени од вкупно огласените постапки изнесува 22,3%, а на ниво на цела 2011 година, поништени се 21,23% од тендерите.

Вредноста на договорите склучени со преговарање без објавување оглас во четвртиот квартал од 2011 година достигнаа дури 10 милиони евра. На годишно ниво, во 2011 година се склучени непосредни договори во вредност од 39,4 милиони евра, што е за речиси 50% повеќе од 2010 година. Со ова е достигнат рекорд во однос на вредноста на овие договори, во чие склучување не се обезбедува никаква транспарентност. Анекс-договорите, како и крајната итност од набавката и натаму се главните причини за трошење значаен износ од буџетските пари преку непосредни договори.

Квалитетот како елемент за избор на најповолна понуда се бара за набавка на производи како весници, ново-

годишни украсувања, контролни марки за обележување на цигари и алкохолни пијалаци, но не и за храна, реагенси, медицински потрошен материјал и градежни објекти. Дополнителен проблем останува тоа што дел од договорните органи, кога го користат елементот ‚квалитет', не разработуваат попрецизни поделементи, оставајќи на тој начин можност за субјективно доделување на бодовите.

Институциите, ниту во четвртиот квартал од 2011 година, не го исполнија законски предвидениот цензус – да спроведат електронска аукција за 70% од објавените огласи за јавни набавки. Е-аукција во четвртиот квартал од 2011 година е применета во 50,74% од вкупно објавените огласи. Законскиот цензус од 70% остана недостижен и за цела 2011 година. Според сумарните податоци, е-аукцијата е применета во 44,32% од објавените огласи.

Нема подобрувања во насока на доследната примена на законската обврска – договорните органи да им дадат на фирмите-учеснички на тендерите детално образложение за направениот избор, за отфрлањето на некоја понуда или пак за поништување на постапките.

Транспарентноста во спроведувањето на јавните набавки е доведена во прашање кај еден дел од државните институции кои упорно ја игнорираат законската обврска да достават известување за склучен договор до ЕСЈН во рок од 30 дена од потпишувањето. Повеќе од една четвртина од институциите во мониторираниот примерок (27,5%) не доставиле известување за склучен договор до ЕСЈН.

Во 2011 година фирмите се жалеле помалку отколку во претходната година, а и Државната комисија за жалби по јавните набавки уважила помалку нивни жалби. Според направената анализа на решенијата на комисијата, во текот на 2011 година уважени се 24,72% од доставените жалби на фирмите-учесници на тендери, што е помалку од 2010 година, кога уделот изнесуваше 31,13%, а и од 2009 година, кога процентот на усвоени жалби изнесуваше 25,9%.

ЦЕЛИ И МЕТОДОЛОГИЈА

Центарот за граѓански комуникации од Скопје, од ноември 2008 година наваму, континуирано го анализира спроведувањето на процесот на јавни набавки во РМ, кој е регулиран со Законот за јавни набавки. Целта на анализата е да оцени како се спроведува процесот на јавни набавки во светло на новиот Закон за јавни набавки и дали и колку функционираат основните принципи на јавните набавки: транспарентност, конкурентност, еднаков третман на економските оператори, недискриминација, законитост, економично, ефикасно, ефективно и рационално користење на буџетските средства, настојување да се добие најдобрата понуда под најповолни услови, како и отчетност за потрошените средства кај набавките.

Анализата на процесот на јавни набавки во РМ се прави врз основа на мониторинг на случајно избрани постапки за јавни набавки (по 40 на секое тримесечје). Мониторингот започнува од објавите на повиците во „Службен весник", преку присуство на јавните отворања, до собирање податоци за текот на постапката преку длабински интервјуа и структурирани прашалници кои им се доставуваат на економските оператори, како и од податоците собрани од договорните органи преку барања за пристап до информации од јавен карактер.

Анализата во овој извештај е направена врз основа на мониторинг на избран примерок од 40 постапки на договорни органи на централно ниво, чиешто јавно отворање на понудите се одвиваше во периодот од октомври до декември 2011 година. Воедно за потребите на анализата се користат и податоците од Електронскиот систем за јавни набавки. Во рамките на извештајот се дадени и годишните податоци од мониторингот на јавните набавки за 2011 година, како и анализа на постапките пред Државната комисија за жалби по јавните набавки во периодот јануари-декември 2011 година.

Овој извештај за резултатите од мониторингот на процесот на јавни набавки е изработен во соработка и со финансиска поддршка на Фондација отворено општество - Македонија.

ДЕТАЛЕН ИЗВЕШТАЈ ОД КВАРТАЛНИОТ МОНИТОРИНГ НА ЈАВНИТЕ НАБАВКИ

> **Во половина од мониторираните тендери планираната електронска аукција не се одржала поради тоа што била доставена само една понуда или само една понуда била оценета како прифатлива. На овој начин се доведува во прашање рационалноста во трошењето на јавните пари бидејќи во случаи кога се планира е-аукција, фирмите првично доставуваат повисоки цени во очекување тие да се намалат низ негативното наддавање во аукцијата. Ваквата состојба е директна последица на високото поставување на критериумите за учество на фирмите на тендерите, со што се ограничува конкуренцијата и бројот на понудувачите.**

Во дури 47% од мониторираните тендери каде што бил склучен договор за јавна набавка, предвидената е-аукција не е одржана поради тоа што понуда била доставена од само една фирма или само една фирма се квалификувала за учество на тендерот. Во согласност со Законот за јавните набавки, што е и сосема логично, е-аукција како модел на негативно наддавање, односно начин за намалување на цените по кои фирмите ги продаваат своите стоки и услуги или изведуваат работи, не се одржува во случаи кога има само еден понудувач.

Ако се има предвид непишаното правило на фирмите секогаш кога учествуваат на тендери на кои е предвидена електронска аукција да доставуваат цени повисоки од реалните очекувајќи потоа во е-аукцијата да ги намалуваат, со право може да се констатира дека кај овие постапки за јавни набавки договорите се склучени во износи кои не гарантираат дека за потрошените пари е добиена најдобрата вредност.

Оттука произлегува дека малата конкуренција на значаен дел од тендерите не само што негативно се од-

разува врз севкупниот систем, туку создава и лажна слика дека е-аукцијата се користи во поголем дел од постапките за јавни набавки отколку што тоа се случува реално. Имено, договорните органи ја исполнуваат законската обврска со самиот чин на планирање на е-аукција, која потоа, како што покажува праксата, може и да не се одржи.

Имајќи ја предвид законската обврска на институциите во 2012 година да ги завршуваат сите тендери со електронска аукција, постои висок ризик токму критериумите за оценување на способноста на фирмите, односно за нивна квалификација за учество на тендерите, да се злоупотребуваат во насока на намалување на конкуренцијата, а со тоа и за избегнување на обврската за спроведување е-аукција. На тој начин постои ризик, на долг рок, заштедите што ќе се остварат со спроведување е-аукција, да се губат во оние набавки каде што таа ќе биде планирана а нема да се одржи. Во ваква ситуација, дури и институциите кои немале намера да фаворизираат одреден понудувач ќе бидат исправени пред две неповолни решенија: или да ги поништуваат овие тендери креирајќи нов проблем, или да прифаќаат повисоки цени од реалните на пазарот.

Оваа појава оправдано може да се смета за една од директните последици на праксата на договорните органи, при спроведувањето на тендерите, да поставуваат несразмерно високи критериуми за утврдување на способноста на фирмите за учество. Станува збор за критериумите за докажување на економската и финансиска состојба (при што од фирмите се бара преку нивните биланси на состојбата и биланси на успехот да докажат колкав бил целокупниот промет во претходните години, дека оствариле одредена вредност во вкупниот годишен обрт, профит и сл.), како и критериуми за докажување на техничката или професионалната способност (листа на главни испораки со вредност, датуми и купувачи, опис на техничка опременост на фирмата, број на вработените и сл.). На пазарот на јавни набавки проблемот се јавува оттаму што институциите го злоупотребуваат фактот дека со Законот за јавните набавки е

невозможно прецизно да се каже како да се поставуваат овие критериуми, освен да се даде препорака тие да бидат соодветни на вредноста на договорите. Оттука, институциите сѐ почесто поставуваат високи критериуми како еден законски овозможен начин за лимитирање на конкуренцијата на пазарот на јавни набавки. Дополнителен проблем се јавува и оттаму што, честопати, на фирмите што сметаат дека ги исполнуваат критериумите за оценување на способноста за учество на тендерите им се оспоруваат понудените документи за доказ на способноста или пак обезбедената економска и финансиска поддршка од друг субјект. Овој проблем го докажуваат и зачестените жалби до ДКЖЈН од страна на фирмите кои сметаат дека нивните понуди неправедно се отфрлени како неприфатливи.

Последиците од несоодветната примена на критериумите за квалификација на фирмите за учество на тендерите се повеќе од очигледни. Во четвртиот квартал од 2011 година, мал број на понуди е евидентиран во дури 60% од мониторираните постапки. Притоа, ниту една понуда не е доставена во 2,5% од примерокот, една понуда во 27,5%, а две понуди во 30% од тендерите. Дополнително влошување на конкуренцијата настанува и во натамошниот тек на постапките бидејќи во значаен дел од мониторираните тендери каде што биле доставувани по две понуди, една од фирмите не ги исполнувала критериумите за квалификација (економска и финансиска состојба и техничката или професионална способност), со што тие понуди воопшто не биле вклучени во евалуацијата.

Приказ на конкуренцијата на тендерите
(октомври - декември 2011 год.)

Со олку малата конкуренција на тендерите не се остварува еден од клучните цели на јавните набавки, а тоа е фер конкуренција која треба да поттикне натпревар помеѓу понудувачите врз основа на понуда на подобри производи, услуги или работи за помали пари.

Дека причините за малата конкуренција треба да се бараат во условите што им се поставуваат на фирмите за докажување на нивната способност, најдобро говорат два примера од тендери за набавка на систем за евидентирање на работното време спроведувани од една клиника и од еден здравствен дом, а кои беа предмет на мониторинг. Во едната набавка се јавија дури 7 понудувачи, а во друга само еден. Логично, ова го наметна прашањето што е тоа што се случило во меѓувреме за на вториот тендер во здравствениот дом за иста набавка да се јави само една фирма, која и го доби тендерот, без претходно спроведување на најавената е-аукција. Анализата на условите што требаше да ги исполнат фирмите за учество на тендерот открија еден интересен параметар – понудувачите, за да доставаат понуда, мораше да докажат дека коефициентот на економичноста не им е помал од 1. Овој параметар, кој на прв поглед изгледа чуден дури и за економисти бидејќи речиси и да не се користи, значи дека фирмата мора да биде најмалку на позитивна нула. Овој услов го актуелизира прашањето зошто институциите ги интересира профитабилноста на

фирмите и дали преку јавните набавки се купуваат стоки, услуги и работи или пак фирми.

Како симптоматични може да се наведат и тендери во коишто се јави по една фирма-понудувач, иако според податоците од ЕСЈН, во тие бизниси има голем број компании. Станува збор за набавка на весници и списанија и новогодишно украсување. Притоа, овие тендери е логично да бидат атрактивни и да привлечат повеќе понудувачи бидејќи критериумите за оценување на понудите носеа значаен дел од бодовите за квалитет.

Во однос на невообичаените критериуми, секако треба да се наведе и тендерот во кој за печатење на службено гласило понудувачите беа условени да имаат печатница која е оддалечена не повеќе од 20 километри од седиштето на договорниот орган.

Загрижувачки е што неповолниот тренд на мала конкуренција добива на интензитет во 2011 година. Така, во првиот квартал мала конкуренција (од 0-2 понуди) е евидентирана во 20% од постапките, во вториот квартал во 31,25%, во третиот квартал во 52,50% и во четвртиот квартал во 60,00%. Ова, гледано на годишно ниво, би значело дека мала конкуренција до само 2 фирми е евидентирана кај 40,94% од тендерите, што е, секако, висок процент и укажува на сериозни проблеми во однос на отвореноста на пазарот на јавни набавки.

Препорака: Со малата конкуренција на тендерите не се остварува еден од клучните предуслови за функционирање на пазарната економија – фер конкуренција, која треба да поттикне натпревар помеѓу понудувачите врз основа на понуда на подобри производи, услуги или работи за помалку пари. Загрижува фактот што овој процес има тенденција да продолжи и во натамошниот период, а последиците од намалената или од немањето конкуренција можат да влијаат и врз вкупниот економски развој. Ваквата состојба треба да биде сериозен сигнал и за бизнис-секторот, и за надлежните во сферата на јавните набавки. Бизнис-асоцијациите

треба да преземат мерки за подетално лоцирање на причините и соодветно на тоа, да предложат и да иницираат одредени мерки, а Бирото за јавни набавки да изготви прирачник или упатства за соодветна примена на критериумите за оценување на способноста на фирмите, со цел да се намали можноста за нивна злупотреба во насока на лимитирање на конкуренцијата на пазарот на јавни набавки.

- **Поништувањата на постапките фрлаат сериозна дамка врз системот на јавни набавки и отвораат сомнежи за мотивите при донесувањето одлуки за поништување. Загрижувачки е што во доминантен дел од мониторираните постапки за јавни набавки, поништувањата следуваа токму во тендери на кои учествувале голем број понудувачи.**

Уделот на поништени постапки во вкупно мониторираните постапки изнесува дури 27,5%, од кои 22,5% се целосно поништени постапки, а 5,0% се однесуваат на поништувања на делови на набавките. Гледано според податоците од ЕСЈН, во четвртиот квартал од 2011 година вкупно уделот на поништени од вкупно огласените постапки изнесува 22,3%. Разликата која се јавува, иако може да биде резултат и на спецификите на мониторираниот примерок, може да се објасни и со фактот дека мониторингот се спроведува само на институциите на национално ниво, каде што проблемот со поништувањата е поизразен во однос на институциите на локално ниво.

Освен од квантитативен аспект, поништувањата на тендерите се проблематични и од аспект на причините за донесување на ваквите одлуки. Во мониторираниот примерок е поништен само еден тендер затоа што не била доставена ниту една понуда. На сите останати, бројот на учесниците бил значителен и се движел од 2 до дури 10 фирми-понудувачи. Произлегува дека институциите полесно склучуваат договори кога

имаат само една понуда отколку кога бројот на фирми-понудувачи е голем. Сите одлуки за поништување во мониторираниот примерок се донесени од страна на самите договорни органи, со доминантна употреба на образложенијата дека ниту една од добиените понуди не е прифатлива или дека поради непредвидливи и објективни околности се промениле потребите на договорниот орган.

Направената длабинска анализа на причините за поништување на тендерите за сите 464 одлуки донесени од сите институции во Република Македонија и на национално, и на локално ниво, во последното тромесечје од 2011 година, укажува на тоа дека речиси половина од нив (227 одлуки) се донесени со образложение дека не е поднесена ниту една понуда или ниту една прифатлива понуда. Практично, ова значи дека фирмите што доставиле понуди на овие тендери не ги исполниле барањата за оценување на способноста на понудувачите. Ако се вратиме еден чекор наназад, ќе констатираме дека овие барања, односно критериуми што им се наметнуваат на фирмите за да учествуваат на тендерите ги одредуваат самите договорни органи, па оттука со право може да се отвори дилемата дали се манипулира со критериумите и дали се отвора маневарски простор за поништување на тендерите секогаш кога е тоа во прилог на некои скриени мотиви на договорните органи.

Причини за поништувањата на тендерите (октомври-декември 2011 год.)

Произлегува дека само 12,51% од причините за поништување се настанати, условно кажано, по вина на бизнис-секторот. Овој удел настанува како збир на поништувањата на тендерите кога понудувачите понудиле цени и услови за извршување на договорот за јавна набавка кои се понеповолни од реалните на пазарот (11%) и кога избраниот најповолен понудувач се откажува да го потпише договорот (1,51%). Впрочем, само овие причини за поништување може да се сметаат за последица на случувања настанати на страната на бизнис-секторот, додека сите останати, односно 87,49% од поништувањата, произлегуваат од причини кои се случуваат или се иницирани од страна на договорните органи.

Доколку уделот на поништени постапки во вкупно објавените огласи од четвриот квартал од 2011 година се спореди со претходните период, ќе се дојде до констатација дека состојбата е сепак подобра отколку во 2010, кога овој удел изнесувал 26,85%.

Тренд на поништувањата на постапките по квартали

Период	Број на објавени огласи	Број на одлуки за поништување на постапките	Удел на поништени постапки
октомври-декември 2009	1.737	320	18,42%
октомври-декември 2010	1.773	476	26,85%
октомври-декември 2011	**2.081**	**464**	**22,30%**

Трендот на намалување на поништувањата е значителен само при набљудување на кварталите, додека на годишно ниво високиот удел на поништувањата останува актуелен проблем и во 2011 година. И покрај сите укажувања на потребата од намалување на поништувањата, тој удел и натаму е висок, со тенденција да ја надмине и 2010 година бидејќи, со оглед на досегашното однесување, може да

се очекува дека договорните органи немаат доставено значаен дел од известувањата за поништување. Имено, во првите месеци од 2012 година, на ЕСЈН стигнуваат известувања за поништувања на постапки за 2010 година, па дури и за 2009 година. Оттука, уделот од 2011 година од 21,23% на поништени постапки не би можел да се смета за конечен.

Тренд на поништувањата на постапките по години

Период	Број на објавени огласи	Број на одлуки за поништување на постапките	Удел на поништени постапки
јануари-декември 2009 год.	6.869	1.372	19,97%
јануари-декември 2010 год.	7.091	1.554	21,92%
јануари-декември 2011 год.	**7.800**	**1.656**	**21,23%**

Загрижувачки е што дел од институциите, анализирани одделно, поништуваат дури и по 30% до 40% од постапките што ги спроведуваат, што секако дополнително ја наметнува потребата од преземање мерки за санкционирање.

Препорака: Последните измени и дополнувања на Законот за јавните набавки предвидоа одредени ограничувања во однос на можностите за поништување на тендерите, кои сепак се чини дека нема да бидат доволни за позначително намалување на поништувањата. Оттука, останува препораката за понатамошно појасно и попрецизно дефинирање на можностите за поништување на постапките, вклучувајќи и санкционирање во случаите на злоупотреба.

> **Вредноста на договорите склучени со преговарање без објавување оглас во четвртиот квартал до 2011 година достигнаа дури 10 милиони евра. На годишно ниво, во 2011 година се склучени непосредни договори во вредност од**

39,4 милиони евра, што е за речиси 50% повеќе од 2010 година. Со ова е достигнат рекорд во однос на вредноста на овие договори, во чие склучување не се обезбедува никаква транспарентност.

Анекс-договорите, како и крајната итност од набавката, и натаму се главната причина за трошење значаен износ од буџетските пари преку непосредни договори за кои не се објавуваат огласи. Во периодот октомври-декември 2011 година, преку т.н. постапка со преговарање а без објавување оглас, склучени се 307 договори, во вредност од 10.134.365 евра. Ова е дури за 46,4% повеќе од истиот период од минатата година. Произлегува дека институциите сè полесно посегнуваат кон овој вид постапка, иако е јасно дека нејзината употреба мора да биде ограничена со оглед на недостатокот на транспарентност во неа, на можностите за субјективно однесување на учесниците во тендерот, како и на недостигот од контролни механизми и можност од појава на корупција.

Популарно наречените ‚договори во четири очи', бидејќи за нив знае само институцијата што го склучува договорот и фирмата која станува носител на набавката, добиваат на интензитет гледано и на годишно ниво. Во текот на 2011 година се склучени 816 непосредни договори во вкупна вредност од 39.368.791 евра, што е дури 49,2% повеќе од претходната година.

Вредност на договорите склучени преку постапка со преговарање без објавување оглас во четвртите квартали во последните 3 години

Период	Вредност на договорите во милиони евра	Промена
октомври-декември 2009 год.	5,0	/
октомври-декември 2010 год.	6,9	+38,0%
октомври-декември 2011 год.	**10,1**	**+46,4%**

Дополнително загрижува податокот дека кога станува збор за овој вид договори, никогаш не може со сигурност да се знае дали се располага со точна вредност. Имено, со оглед на тоа дека за нив не се објавува оглас и дека излегуваат на виделина само кога договорните органи ќе испратат известување до ЕСЈН, постои објективен ризик сумата од околу 40 милиони евра потрошена низ вакви постапки да не е конечна. Притоа, во прилог на оваа оценка оди податокот дека дел од институциите, честопати, за вака склучените договори, сакајќи да избегнат реакција во јавноста, доставуваат известувања до ЕСЈН со големо задоцнување.

Вредност на договорите склучени преку постапка со преговарање без објавување оглас на годишно ниво

Период	Вредност на договорите во милиони евра	Промена
јануари-декември 2009 год.	23,1	/
јануари-декември 2010 год.	26,4	14,3%
јануари-декември 2011 год.	**39,4**	**+ 49,2%**

Станува поочигледно дека институциите го злоупотребуваат отсуството на механизми за следење и контрола на овие договори со цел да се оцени објективната потреба од нивно склучување.

Препорака: Со оглед на неколкугодишниот тренд на постојан пораст на вредноста на парите што се трошат преку склучување на договори со преговарање без објавување оглас, неопходно е воведување механизам за нивно следење. На тој начин ќе се влијае кон намалување на можноста за склучување на овие договори и ќе се дефинираат евентуалните слабости во сегашното законско решение кое го овозможува овој неповолен тренд.

> **Квалитетот, како елемент за избор на најповолна понуда, се бара за набавка на производи како весници, новогодишни украсувања, контролни марки за обележување на цигари и алкохолни пијалаци, но не и за храна, реагенси, медицински потрошен материјал и градежни објекти.**

Во критериумите за избор на најповолна понуда и натаму доминира ,најниска цена'. Ова, секако не претставува проблем во услови на квалитетни и прецизни тендерски спецификации и стандарди предвидени во тендерските документации. Но, од критериумот ,најниска цена' отсуствува токму ваквата гаранција, со што цената станува приоритет број еден, што, пак, во крајна линија не гарантира дека за потрошените пари се добива најдобрата вредност. Трендот што може да се оцени како неповолен е што „квалитетот" останува да се користи како елемент кој носи значаен број на бодови во оценката на понудите од фирмите при набавки на весници и списанија, комуникациска стратегија, сервисирање на ПП апарати или новогодишно украсување. Од друга страна, доминацијата на елементот ,најниска цена' останува неприкосновена во здравствениот сектор, како и при градежните работи, каде што се трошат најголем дел од парите и каде што е особено значаен квалитетот бидејќи се работи за здравјето на граѓаните, односно за градби кои треба да бидат издржливи. Произлегува дека критериумите за избор на најповолна понуда се дефинираат според матичните буџети, односно според проценката на одделните институции, а не според некои усогласени приоритети на ниво на државата, а кои по

логиката на нештата треба да го штитат интересот на граѓаните.

Дополнителен проблем останува и фактот дека дел од договорните органи, кога го користат критериумот ‚квалитет', не внимаваат на неговото прецизно разработување на поделементи, оставајќи на тој начин можност за субјективно делење на бодовите. Како еден од ваквите најеклатантни примери од мониторираните постапки се издвојува случајот на набавка на услуга за изработка на комуникациска стратегија за промоција, каде што како критериум за избор се користеше ‚економски најповолна понуда', при што цената носеше 40 бода, квалитетот 40 бода и референтната листа на клиенти 20 бода. Наместо прецизно дефинирање како ќе се делат бодовите за квалитет, во тендерската документација за оваа набавка беше наведено: „Најголем број бодови за квалитет ќе добие понудата која со понудениот предлог концепт најмногу ќе допре до постигнувањето на бараните цели, а останатите понуди ќе добијат бодови пропорционално во однос на постигнувањето на бараните цели. Секој член од комисијата, врз основа на креативноста, апликативноста и уникатноста на понудениот концепт, дава своја оценка изразена во бодови, а ќе се земе за вкупна просечната вредност на бодовите." Наместо ваквото објаснување, во тендерската документација елементот ‚квалитет', што носи 40 бода, требало да се разработи на поделементи што ќе бидат прецизно квантифицирани не оставајќи можност за субјективно делење на бодови.

Во однос на елементите кои се користат во критериумот ‚економски најповолна понуда', не ретко останува и несоодветниот елемент кој може да биде манипулативен – ‚рок на испорака'. Остануваат бесполезни сите укажувања дека рокот не треба да се бодува и дека институциите треба во самите тендерски документации да го наведуваат рокот за испорака или за изградба како нивно барање кое треба да се исполни. Дел од институциите и натаму го користат рокот во бодувањето на понудите, со апсурдни примери тој да користи и во

случаи како што е испорака на мебел за реновирање на кабинетите на функционерите. Впрочем, и Државниот завод за ревизија преку низа свои извештаи докажа дека честопати рокот на испорака, кој се користи за бодување на понудите, потоа воопшто не се почитува при спроведување на договорот, што може да укажува дека бил искористен за фаворизирање на одреден понудувач.

Во овој сегмент од јавните набавки останува актуелен и проблемот со референтните листи (список на клиенти на фирмите). Тие им се толку омилени на договорните органи што ги користат и како критериуми за оценување на способност на фирмите, а потоа и како елементи за оценување на понудите, со што двојно се дискриминираат оние фирми кои немаат богата бизнис-историја зад себе, а секако се фаворизираат оние кои се одамна на пазарот и веќе имале можност за склучување на голем број вредни договори со институциите.

Препорака: Бирото за јавни набавки и натаму мора сериозно да работи врз зголемување на знаењата на договорните органи околу соодветната примена на критериумите за избор на најповолна понуда. Доколку, пак, се цени дека проблемот не е во едукацијата, тогаш е неопходно да се преземат мерки за доследна примена на ЗЈН во однос на критериумите за избор на најповолна понуда, за да се обезбеди рационално и економично трошење на јавните пари.

> **Институциите ниту во четвртиот квартал од 2011 година не го исполнија законски предвидениот цензус – да спроведат електронска аукција за 70% од објавените огласи за јавни набавки.**

Според податоците од ЕСЈН, е-аукција, односно негативното наддавање во цената, во четвртиот квартал од 2011 година е применета во 50,74% од вкупно објавените огласи. Овој учинок покажува извесно зголемување на примената на е-аукцијата во

однос на претходните квартали, но сепак е недоволен во однос на законската обврска. Законскиот цензус остана недостижен и за цела 2011 година. Според сумарните податоци, е-аукцијата е применета во 44,32% од објавените огласи.

Приказ на е-аукциите на годишно ниво

Период	Број на е-аукции	Удел на е-аукциите	Законски цензус
јануари-декември 2010 год.	1.049	14,79%	30,00%
јануари-декември 2011 год.	**3.457**	**44,32%**	**70,00%**

Останува отворено прашањето зошто договорните органи упорно одбиваат да ги применуваат е-аукциите, дали причината за тоа е нивното неискуство или свесното одбивање да се заштедат пари во буџетот. Значителното отстапување во однос на законската обврска секако е загрижувачки ако се има предвид дека во 2012 година договорните органи имаат обврска за примена на е-аукција во 100% од постапките. Ова говори за недоволно искуство на институциите и на фирмите за обврските кои ги имаат во 2012 година. Дополнителен проблем може да претставува фактот што, во согласност со последните законски измени, од јули 2012 година институциите ќе имаат обврска да објавуваат огласи и за т.н. мали набавки до 5.000 евра. Ова зголемување на бројот на огласите секако ќе наметне и дополнителни обврски кај институциите и природно ќе го прошири и кругот на фирми што ќе мора да имаат знаење и искуство за учество на е-аукција. Се чини дека е потценет ризикот што може да настане поради отсуство на искусни кадровски капацитети и кај помалите договорни органи, и кај помалите фирми. Ова во крајна линија повторно може да влијае лошо врз конкуренцијата во јавните набавки и да го доведе во прашање принципот на рамноправност на сите фирми-понудувачи.

Препорака: Со оглед на законската обврска во 2012 година сите постапки за јавни набавки да завршуваат со е-аукција, непходни се пообемни активности на бизнис-асоцијациите за анимирање на бизнис-секторот околу овој модел на негативно наддавање.

- **Дел од институциите и натаму не го почитуваат законски определениот рок за донесување одлука за избор на најповолна понуда или за поништување на постапките. Пробивањата на рокот доминираат кај постапките што се поништуваат, што можеби говори за некакви случувања за кои нема оправдано образложение.**

Дел од институциите и натаму не го почитуваат законскиот рок за донесување на одлуката за избор на најповолна понуда. Во согласност со ЗЈН, договорниот орган е должен да донесе одлука за избор или за поништување на постапката во рок кој не е подолг од рокот за поднесување понуди. Овој рок не беше почитуван во 12,5% од мониторираните постапки, што сепак упатува на еден поволен тренд на намалување на институциите што ја игнорираат оваа законска обврска. Но, она што секако е неповолно и можеби говори за некакви случувања за кои нема оправдано образложение е што задоцнувањата во донесување на одлуките се почести кај поништените постапки отколку кај оние тендери каде што е направен избор на најповолна понуда. Притоа, логиката налага дека донесувањето одлука за поништување на тендер, ако е последица на реален законски предвиден проблем, не треба да трае долго, па дури и подолго отколку процесот на евалуација на понудите од фирмите.

Препорака: БЈН треба да го поддржи предлогот за воведување санкции за непочитување на ЗЈН. Во спротивен случај, договорните органи како и досега произволно ќе одлучуваат дали да го почитуваат ЗЈН, креирајќи негативна клима во целиот систем на јавни набавки.

> **Најмалку половина од институциите и натаму не го користат ЕСЈН за објавување на тендерските документации. Иако во помал обем, сè уште постои пракса за наплата на тендерската документација.**

Во мониторираниот примерок, тендерската документација во четвртиот квартал од годината беше наплатена во 27,5% од тендерите, по цени кои се движеа од 300 до 1.500 денари.

Имајќи го предвид односот на институциите во 2009 и 2010 година, кога тендерската документација се наплатуваше почесто и во значително повисоки износи од сегашните, оваа состојба би можела да се оцени како поволна. Но, со оглед на новововедената обврска од 2012 година сите фирми што сакаат да подигнуваат тендерски документации од ЕСЈН да мораат да платат годишен надомест (од 2.360 до 9440 денари во зависност од големината на фирмата), се чини дека би било најсоодветно сите договорни органи да ја напуштат праксата на подигнување на тендерска документација во хартиена форма и нејзино наплатување и да ги искористат можностите што ги нуди ЕСЈН, за во крајна линија на фирмите да не им се креираат двојни трошоци. Во текот на 2011 година, евидентиран е тренд на пораст на објавување на тендерските документации на ЕСЈН, но сепак за речиси половина од тендерите од фирмите се бараше да ја подигнат од самите договорни органи со или без надомест. Дополнителен проблем се јавува и со тоа што одредени институции, дури и кога ќе ја објават тендерската документација на ЕСЈН, тоа го прават само за увид во неа, па и натаму инсистираат оние што сакаат да учествуваат на тендерот да ја подигнат кај нив во хартиена форма.

Треба да се нагласи дека потребата од објавување на тендерските документации на ЕСЈН е уште еден начин за стимулирање на конкуренцијата во тендерите преку овозможување увид во неа од страна на сите фирми, како и преку намалување на трошоците за учество во тендерите. Притоа, мора да се има

предвид дека надоместокот за подигнување тендерска документација, кој во согласност со Законот треба да опфати само трошоци за умножување и/или достава на документацијата, покрај другите трошоци за уверенија и податоци за нејзино подготвување, претставува значителна ставка во вкупните расходи на фирмите, што во некои случаи, комбинирано со сомневањата за фер-третман при постапките, влијае кон одвраќање на фирмите од учество во тендерите.

Препорака: Со оглед на можностите што ги нуди ЕСЈН, интенцијата треба да биде институциите да обезбедуваат бесплатна тендерска документација по електронски пат за сите заинтересирани фирми за учество во постапките за јавни набавки.

- **Барањето банкарска гаранција за докажување на сериозноста на понудата е евидентирано во 32,5% од мониторираните постапки во четвртиот квартал од 2011 година. На годишно ниво, овој удел изнесува 40% од мониторираните постапки.**

Дел од институциите и натаму инсистираат на банкарски гаранции од фирмите за да ја докажат сериозноста на нивните понуди. Проблематично е што и натаму доминантно се бараат максимално дозволените 3% од вредноста на понудата. Ваквиот однос на институциите се следи од аспект на потребата да се лимитира употребата на банкарските гаранции, со цел да се стимулира што е можно поголема конкуренција на фирмите и во таа насока, на пазарот на јавни набавки да се намалат административните и финансиските бариери за фирмите.

Препорака: Банкарската гаранција да не се поставува како формален услов за учество во секоја постапка за јавна набавка, а во случаите кога се бара гаранција, да се настојува таа да се утврди во помала вредност од законски утврдениот максимум до 3%. Во однос на гаранциите за квалитетно извршување на договорите, пак, институциите би требало да ги користат без исклучок.

> **Нема подобрувања во насока на доследната примена на законската обврска – договорните органи да им дадат на фирмите-учеснички на тендерите детално образложение за направениот избор, за отфрлањето на некоја понуда или, пак, за поништување на постапките.**

Покрај изјавите на фирмите-понудувачи дека се лишени од подетални образложенија за донесените одлуки, низа примери од мониторираните постапки говорат во прилог на оценката дека донесените одлуки најчесто се образложуваат на однапред подготвени оскудни урнеци, кои потоа само се надополнуваат со податокот за конкретната постапка и за направениот избор.

Во образложението на одлуката каде што имало само една фирма-понудувач се вели „за одлуката да се известат другите понудувачи", а во друга постапка во која исто така имало само еден понудувач, се вели: „според направената ранг-листа на евалуирани понуди", била избрана понудата на економскиот оператор... Во доминантен дел од донесените одлуки всушност изостанува детално образложение на направениот избор, што потоа резултира и со недоволно образложени известувања и до самите учесници во постапките. Поради ова со право може да се каже дека фирмите, дури и да побараат увид во извештајот од спроведената постапка, нема да можат да добијат дополнителни информации за направениот избор.

Оттука останува проблематично што институциите ги игнорираат своите обврски пропишани со членовите 167 и 168 од ЗЈН, а каде што е јасно наведено дека во рок од 3 дена, фирмите-учеснички на тендерот треба да добијат известување за донесената одлука и во чиј прилог треба да ја достават и самата одлука. Притоа, во известувањето, неизбраните кандидати треба да се информираат за причините за отфрлање на нивната пријава за учество; понудувачите чија понуда е отфрлена – за причините за отфрлање на нивната понуда, со детално образложение зошто е понудата

неприфатлива, и понудувачот кој поднел прифатлива понуда која не била избрана – за името на избраниот понудувач и за причините за изборот.

Игнорирањето на суштината на оваа законска обврска и нејзиното формално почитување зборува за бирократски и неодговорен однос на лицата вклучени во постапките за јавни набавки. Со тоа тие им го оневозможуваат правото на фирмите чии понуди биле одбиени да имаат цврсти основи за барање правна заштита. Отсуството на детални образложенија за причините за избор или за отфрлање на понудите е посочена и во жалбените наводи на дел од економските оператори до ДКЖЈН.

Препорака: Неопходно е да се преземат мерки од страна на надлежните институции за доследно почитување на законските обврски од страна на договорните органи за надминување на сегашниот нерамноправен однос во кој можноста за санкционирање за непочитување на законот е само на страна на фирмите. Договорните органи остануваат без каква било контрола од надлежните институции и единствениот механизам кој им преостанува на фирмите е жалбената постапка пред ДКЖЈН, што секако не е соодветен одговор за сите проблеми кои се јавуваат во сферата на јавните набавки.

> **Транспарентноста при спроведувањето на јавните набавки е доведена во прашање кај еден дел од државните институции кои упорно ја игнорираат законската обврска да достават известување за склучен договор до ЕСЈН во рок од 30 дена од потпишувањето.**

Повеќе од една четвртина од институциите во мониторираниот примерок (27,5%) не доставиле известување за склучен договор до ЕСЈН и по истекот на рокот од 30 дена од склучување на договорот. Имено, станува збор за договорни органи што не ја испочитувале оваа законска обврска, иако изминале три, па дури и четири месеци од донесените одлуки за

избор на најповолна понуда, а кои не биле обжалени, што значи дека договорите склучени можеле да се склучат во рок од 8 дена во отворената постапка, односно 3 дена во постапките за прибирање понуди. Ваквиот однос на институциите, надополнет и со проблемот на задоцнетото известување, секако ја нарушува транспарентоста на јавните набавки и ја оневозможува пошироката јавност навремено да биде информирана за склучените договори во јавните набавки. Наместо да се стремат кон брзо известување за склучените договори не чекајќи ги ниту законските 30 дена, институциите дури и прибегнуваат кон прикривање релевантни податоци за трошењето на јавните пари.

Препорака: Да се обезбедат механизми за доследна примена на законската обврска за известување за склучен договор во рок од 30 дена. Односот на дел од институциите ја доведува во прашање транспарентноста на процесот на трошење на јавните пари.

АНАЛИЗА НА ПОСТАПКИТЕ ПРЕД ДРЖАВНАТА КОМИСИЈА ЗА ЖАЛБИ ПО ЈАВНИТЕ НАБАВКИ ЗА ПЕРИОДОТ ЈАНУАРИ-ДЕКЕМВРИ 2011 ГОДИНА

> **Во 2011 година, фирмите се жалеле помалку отколку во претходната година, а и Државната комисија за жалби по јавните набавки уважила помалку нивни жалби. Според направената анализа на решенијата на комисијата, во текот на 2011 година уважени се 24,72% од доставените жалби на фирмите-учеснички на тендери, што е помалку од 2010 година, кога уделот изнесуваше 31,13%, а и од 2009 година, кога процентот на усвоени жалби изнесуваше 25,9%.**

Во периодот јануари-декември 2011 година, пред Државната комисија за жалби по јавните набавки (ДКЖЈН) биле доставени 882 жалби, при што се донесени 856 одлуки (решенија/заклучоци) од кои:

Вид на одлуки	Број на одлуки	Во %[1]
Прекин/запирање на жалбената постапка	128	14,51%
Одбиени жалби	359	40,70%
Отфрлени жалби	151	17,12%
Уважени жалби	218	24,72%
Отфрлени барања за продолжување на постапката	5	0,57%
Одбиени барања за продолжување на постапката	21	2,38%
Вкупно	**882**	**100%**

[1] Основица за пресметување на процентите е вкупниот број поднесени жалби (882).

Со 137 решенија на ДКЖЈН одлучено е за повеќе од една жалба, односно најчесто за 2 жалби, така што бројот на донесените одлуки (решенија/заклучоци) по поднесените жалби (745) е помал од бројот на поднесените жалби (882).

При уважувањето на жалбите, ДКЖЈН носи одлуки со кои:

- **Се укинува одлуката и предметот се враќа на повторно постапување и**
- **Се поништува како одлуката за избор на најповолна понуда, така и постапката.**

Од вкупно 218 уважени жалби, во 148 случаи одлуките на договорните органи се укинати и предметите се вратени на повторно постапување, додека во 70 случаи постапките за јавни набавки што ги воделе договорните органи се поништени. Оттука, во уважените жалби доминираат оние со кои државната комисија во постапките за јавни набавки ги укинува одлуките на договорните органи во однос на изборот на најповолна понуда, и тоа со 67,89%, наспроти 32,11% од усвоените жалби со кои дошло до целосно поништување на постапките. Овој соодност е значително сменет во однос на 2010 година, кога 52,71% од усвоените жалби се однесуваа на укинување донесени одлуки во постапките за јавни набавки, а 47,2% за целосно поништување на тендерите.

ДКЖЈН најчесто носи укинувачки одлуки во случаи кога смета дека во согласност со член 210 став 1, алинеја 5 од ЗЈН, се сторени битни повреди на законот во постапките за доделување договор за јавна набавка кои се однесуваат на евалуацијата на понудите.

Во одлуките со кои се уважува жалбата на економските оператори и се укинуваат одлуките и постапката, содржани се насоки за договорните органи за отстранување на недостатоците при повторното постапување. Поточно, укинувачки одлуки се донесуваат кога со повторното постапување на договорниот орган, можат да се отстранат недостатоците содржани во првичната

одлука. Дел од одлуките на договорните органи се укинати и кога ДКЖЈН постапувала, во согласност со член 211 од ЗЈН, по службена должност. Имено, во согласност со членот 211, во постапката за правна заштита, ДКЖЈН постапува во границите на жалбените наводи, а по службена должност и во поглед на битните повреди пропишани во член 210 од овој закон, како што е на пример повреда на постапката при евалуацијата.

Поништувачките одлуки на ДКЖЈН се донесуваат во случаите кога:

- **се сторени битни повреди на постапката за јавна набавка;**
- **погрешно и нецелосно е утврдена фактичката состојба; и**
- **погрешно е применето материјалното право.**

Структура на уважени жалби во 2011 година

	Видови одлуки на уважени жалби во 2011 година	
	Број на одлуки	Во %
Укината одлука	148	67,89
Поништена постапка	70	32,11
Вкупно уважени жалби	218	100,00

Структура на уважени жалби во 2010 година

	Видови одлуки на уважени жалби во 2010 година	
	Број на одлуки	Во %
Укината одлука	156	52,71
Поништена постапка	140	47,29
Вкупно уважени жалби	296	100,00

Структура на уважени жалби во 2009 година

	Видови одлуки на уважени жалби во 2009 година	
	Број на одлуки	Во %
Укината одлука	150	60,24
Поништена постапка	99	39,76
Вкупно уважени жалби	249	100,00

Со оглед на тоа што ова е најнизок удел на поништени постапки од страна на ДКЖЈН во изминатите три години, произлегува дека или договорните органи веќе не прават толку груби прекршувања на Законот за јавни набавки, или Комисијата станува повнимателна при донесувањето вакви решенија со оглед на последиците.

Во текот на 2011 година, забележан е тренд на благо намалување на одбиените жалби од фирмите (40,70%) наспроти зголемување на уделот на отфрлени жалби (17,12%). Во 2010 година биле одбиени 42,59% од доставените жалби наспроти отфрлените од 13,35%. Овој тренд може да се оцени како неповолен ако се има предвид дека жалбите најчесто се отфрлаат како недозволени или неуредни. Вообичаено, жалбите се отфрлени од страна на ДКЖЈН како недозволени, од причина што тие се изјавени ненавремено. Ова говори дека некои фирми сè уште не ја познаваат законската регулатива и правилата во согласност со членот 216 од ЗЈН жалбите да се доставуваат во рок од 8 дена кај отворената постапка, односно 3 дена кај прибирање понуди по објавување на огласот ако се незадоволни од неговата содржина или сметаат дека тендерската документација е спорна; понатаму, дека нови рокови во исто времетраење течат по отворањето на понудите, кога фирмите можат да се жалат за случувања во текот на отворање на понудите, или, пак, за тендерската документација ако ја пропуштиле претходната можност и на крајот, последниот рок за жалби почнува да тече по донесување на одлуката за избор на најповолна

понуда или за поништување на тендерот. Притоа, по донесувањето на одлуката за избор или поништување на тендерот фирмите веќе не можат да поднесуваат жалби во однос на тендерската документација. А токму тука најчесто се јавуваат недоразбирањата бидејќи фирмите доставуваат жалби во однос на тендерската документација по донесувањето на одлуката за избор на најповолна понуда. Оваа појава секако говори дека значаен дел од фирмите сè уште немаат доволно познавања на своите права за да можат навремено и уредно да ги остварат. Оттука, непходно е да се вложи напор од страна на ДКЖЈН за едукација на бизнис-секторот.

Кога станува збор, пак, за отфрлање на жалбите како неуредни, тие се отфрлаат поради непочитување на обврската пропишана со член 212 став 2 од ЗЈН за плаќање надомест за водење на постапката, чија висина, во зависност од вредноста на договорот за јавна набавка, е пропишана со одредбите на член 229 од ЗЈН.

Во однос на одлуките со кои жалбената постапка е прекината/запрена, дел од одлуките (заклучоците) за прекин/запирање на постапката се донесени и од причини што договорниот орган утврдил дека жалбата е делумно или во целост основана, па во согласност со член 221 од ЗЈН донел нова одлука, или одлука со која постоечката ја ставил вон сила, одлука со која ја поништил постапката, го исправил дејствието, го презел дејствието што го пропуштил или спровел нова постапка.

Донесувањето одлука со која договорниот орган во целост или делумно ја уважува жалбата на економскиот оператор во суштина претставува нова одлука која се доставува до ДКЖЈН и против која подносителот на жалбата има право повторно да изјави жалба. Одлуки за прекин или за запирање на постапките во периодот јануари-декември 2011 година се донесени во 128 случаи.

Кога се во прашање одлуките за продолжување на постапката, кое значи склучување на договорот за јавна набавка и покрај тоа што е вложена жалба, ДКЖЈН таквите барања или ги одбивала, или ги отфрлала. Бројот на ваквите одлуки во периодот јануари-декември 2011 година изнесува 26.

Ниту во 2011 година, државниот правобранител, иако во согласност со член 207 од ЗЈН е овластен да бара правна заштита кога ги штити интересите на државата и јавниот интерес, не се јавил како подносител на жалба. Исто така, државниот правобранител не се јавил ниту како странка во судска постапка во која како тужител би барал поништување/ништовност на определен договор за јавна набавка, во случаите кога набавката е реализирана без да се спроведе постапка, во согласност со ЗЈН.