



РЕПУБЛИКА СРБИЈА
ВИШИ СУД У БЕОГРАДУ
IV Су.бр.22/17-155
Дана 07.06.2016. године
Београд

ОДГОВОР
потенцијалном понуђачу у отвореном поступку
јавне набавке по партијама број ЈНВВ 2/2017

Дана 06.06.2017. године, један од потенцијалних понуђача у отвореном поступку јавне набавке по партијама потрошног канцеларијског материјала и тонер касета за потребе Вишег суда у Београду, бр. ЈНВВ 2/2017, је доставио захтев за додатним информацијама или појашњењима конкурсне документације. У наведеном обраћању потенцијални понуђач је указао наручиоцу на евентуалне недостатке односно неправилности у конкурсној документацији.

1) Питање:

Поштовани

У додатним условима само за партију 2 на страни 15 сте дефинисали шта је понуђач дужан да достави како би његова понуда била прихваћена и позвали сте се на члан 76 Закона о ЈН.

Члан 76. у ставу 6 јасно дефинише да наручилац одређује услове у поступку тако да ти услови не дискриминишу понуђаче и да су у логичкој вези са предметом јавне набавке.

Услови како сте навели на страни 15 дискриминишу све потенцијалне понуђаче из следећих разлога:

Документ о ауторизацији насловљен на наручиоца је документ који може добити само један понуђач јер ни произвођач, ни представништво произвођача, ни званични дистрибутер немају интереса да имају више понуђача којима ће издати документ о ауторизацији, јер тако се ствара конкурентност поступка, а интерес понуђача и дистрибутера је профит, дакле могућност да свој производ продају по већој вредности него што би била у случају да више понуђача може да добије документ о ауторизацији. Дакле, на овај начин дефинисаним условом ви сте правном субјекту, који није учесник поступка дали суверено право да буде одлучујући фактор, који доноси одлуку у поступку ЈН и са којом је његова једина

веза чињеница да ће документ о ауторизацији издати само једном регистрованом понуђачу а то је дакле дискриминација са којом сам вас управо упознао.

Закон о ЈН је зато предвидео да не би било овакве дискриминације, могућност да понуђачи на суштински једнак начин докажу да су понудили исти оригинални тонер као и понуђач коме је једино омогућено да добије документ о ауторизацији. Под суштински једнаким доказивањем се може сматрати следеће:

„Изјава дата под пуном материјалном и кривичном одговорношћу да су сви понуђени тонери оригинални и да ће за све време трајања уговора испоручивати оригиналне тонере“.

„Уговор о пословно техничкој сарадњи са званичним дистрибутером одређених брендова из ваше спецификације, а није их потребно појединачно назначавати јер за сваки бренд из ваше спецификације ви имате на интернету јавно доступне податке о томе које је за који бренд званични дистрибутер“.

„Копије рачуна у задњих годину дана из којих се може установити да је потенцијални понуђач исту робу као што је у вашој спецификацији већ куповао од званичног дистрибутера, иако за конкретан случај документ о ауторизацији не може да добије из разлога које сам већ навео“.

„Узорци за све позиције из ваше спецификације, пре потписивања уговора, који ће код вас остати све време трајања уговора, како би сте пратили да ли ће вам се испоручивати оригинални тонери“.

„Слике или каталог свих понуђених производа који такође остају код вас за све време трајања уговора како би сте могли да пратите да ли се све време испоручују оригинални тонери“.

Дакле остајањем при вашем услову са стране 15 ви директно саучествујете у поступку у коме нема конкуренције јер сам вам изнео много могућности којима потенцијални понуђачи могу да докажу да су понудили исте тонере као и ЈЕДИНИ коме ће документ о ауторизацији бити омогућен да га добије.

Не би коментарисао и зашто је избор само на HP, CANON, LEXMARK, а не и на PANASONIC, SAMSUNG и XEROX, који се такође налазе у спецификацији јер ако се ради о оригиналним тонерима онда сваки без обзира на количину мора да буде оригинал и не може да постоји изузетак да ли се ради о 100 ком или 1 ком.

1) Одговор:

Поводом навода потенцијалног понуђача комисија наручиоца наводи да је управо на страни 15 конкурсне документације испуњење додатног услова дефинисала између осталог и на следећи начин:

- *Важећи уговор о пословно техничкој сарадњи са произвођачем опреме („Сапон“, „HP“, „Lexmark“), или њиховим локалним представништвом или овлашћеним дистрибутером произвођача опреме, са потврдом коју даје произвођач или локално представништво или овлашћени дистрибутер, која мора бити насловљена на наручиоца, да је понуђач овлашћен – ауторизован да за продају оригиналних тонера наведених робних знакова на територији Републике*

Србије. Уколико се доставља потврда коју издаје представништво произвођача опреме чије седиште није на територији Републике Србије, потребно је доставити и документ из кога несумњиво произилази да је то представништво овлашћено од стране произвођача опреме;

Из наведеног се јасно види да, уколико потенцијални понуђач поседује нпр. закључен уговор о пословно техничкој сарадњи са произвођачем, локалним представништвом или овлашћеним дистрибутером опреме, он исти може доставити у својству траженог доказа. Једино што наручилац у конкретном случају захтева јесте да тај овлашћени дистрибутер изда понуђачу потврду која треба да гласи на наручиоца.

Комисија наручиоца наводи да се готово већ самим достављањем копије уговора о пословно техничкој сарадњи са произвођачем, локалним представништвом или овлашћеним дистрибутером опреме, потенцијални понуђач легитимише као неко ко испуњава додатни услов али да у циљу доказивања да је тај однос још увек на снази, он (понуђач), мора доставити и предметну потврду.

Подсећања ради, и сам потенцијални понуђач у свом обраћању наводи да се под суштински једнаким доказивањем може сматрати и следеће:

„Уговор о пословно техничкој сарадњи са званичним дистрибутером одређених брендова из ваше спецификације, а није их потребно појединачно назначавати јер за сваки бренд из ваше спецификације ви имате на интернету јавно доступне податке о томе које је за који бренд званични дистрибутер“.

Дакле, једина разлика у односу на оно што потенцијални понуђач сматра одговарајућим доказом је у томе што у конкурсној документацији наручилац инсистира да поред копије уговора о пословно техничкој сарадњи понуђач достави и потврду произвођача, локалног представништва или овлашћеног дистрибутера опреме, насловљену на наручиоца, да је управо тај понуђач, а на бази наведеног уговора о пословно техничкој сарадњи, у могућности да испоручује производе назначеног робног знака односно оригиналне тонер касете у конкретном случају.

Овим, наручилац не тражи од понуђача да се произвођач, локално представништво или овлашћени дистрибутер опреме обавезује према њему (наручиоцу), нити да гарантује њему (наручиоцу), нешто што ће потенцијално бити обавеза понуђача у фази реализације уговора.

Комисија наручиоца напомиње и да је у конкурсној документацији чак шире дефинисала круг субјеката са којима је могуће закључити уговор о пословно техничкој сарадњи допустивши да исти буде закључен поред дистрибутера и са произвођачем односно локалним представништвом опреме. Исто важи и за све друге доказе који стоје потенцијалном понуђачу на располагању.

Комисија наручиоца још једном истиче да поред копије уговора о пословно техничкој сарадњи са потврдом, у обзир долазе и сви други докази које произвођач, локално представништво или овлашћени дистрибутер опреме може издати потенцијалном понуђачу у сврху доказивања испуњења пословног

капацитета под условом да тај доказ стоји у вези са предметом набавке (да се односи на тражени робни знак производа), односно да је насловљен на наручиоца.

Начин испуњења додатног квалификационог услова у конкретном случају указује на потребу наручиоца да у фази оцене пословног капацитета у партији 2 јасно и недвосмислено уочи везу понуђача са произвођачем, локалним представништвом или овлашћеним дистрибутером опреме (под условом да се произвођач, локално представништво или овлашћени дистрибутер не јавља у својству понуђача).

Комисија наручиоца још једном наводи да ауторизација није једини доказ који је установљен конкурсном документацијом а којим се доказује испуњење додатног квалификационог услова у погледу пословног капацитета, већ да понуђачима на располагању стоје и друге алтернативе.

Дакле, сви наведени докази у конкурсној документацији суштински треба да укажу на везу између потенцијалног понуђача с једне односно произвођача, локалног представништва или овлашћеног дистрибутера опреме с друге стране.

Даље, докази треба да укажу и на то да та веза – пословни однос још увек постоји у моменту достављања понуде (нпр. да није дошло до раскида уговора о пословно техничкој сарадњи или прекида партнерског односа), а због чега је наручилац захтевао да доказ буде насловљен на њега (без обзира да ли се ради о ауторизацији, потврди, гаранцијском писму или другом доказу).

На крају комисија наручиоца жели да се осврне на оно што потенцијални понуђач наводи у вези потребе да се сви наведени робни знакови тонер касета на исти начин третирају те да не би требало да буде изузетака у погледу наведеног.

Наиме, комисија наручиоца сматра да је потенцијалним понуђачима лакше да доставе доказе за три уместо шест робних знакова производа нарочито ако се узме у обзир чињеница да три роба знака за које се не тражи доказ једва да учествују у процесу набавке. Ипак, комисија наручиоца сматра да сугестија потенцијалног понуђача има смисла те да ће убудуће приликом дефинисања испуњења додатног квалификационог услова инсистирати у конкурсној документацији на достављању доказа за све робне знакове наведене у спецификацији предмета набавке.

За КОМИСИЈУ НАРУЧИОЦА:

