



Република Србија
МИНИСТАРСТВО
РУДАРСТВА И ЕНЕРГЕТИКЕ

Број: 404-02-46/4/2015-08

Датум: 15.07.2015. године

Београд

Предмет: јавна набавка услуга у отвореном поступку - резервација авио карата и хотелског смештаја за службена путовања запослених и постављених лица, ЈН 13/15

Наручилац је дужан, према члану 63. став 3. Закона о јавним набавкама (“Службени гласник РС”, бр. 124/12 и 14/15, у даљем тексту: ЗЈН), да у року од три дана пошаље одговор заинтересованом лицу у писаном облику и да истовремено ту информацију објави на Порталу јавних набавки и на својој интернет страници.

Питање: У вези са критеријумом за доносење одлуке о додели уговора. Како сте као један од критеријума за доделу уговора навели број издатих авио карата у 2014. години кроз БСП извештај (који носи пондер од чак 90) желимо да Вам предочмо неколико ствари:

Желели бисмо да истакнемо да БСП, иако представља раширен систем за евиденцију издатих авио карата и омогућава плаћање према авио компанијама није једини систем који се користи у те сврхе. Конкретно, наша агенција, између осталог, врши резервације и издавање карата директно преко система појединих авио компанија (нпр. Белавиа, Пегасус, Аегеан, ТАП, ...), а подаци о броју тако издатих авио карата нису обухваћени у БСП систему.

Друго, према евиденцијама за 2014. годину, једна агенција у Србији је остварила резултат од x издатих авио карата, док је следећа агенција са највећим бројем издатих карата имала у карата, што је за чак дупло ниже од прворангиране агенције. Сматрамо да је, у складу са Законом о јавним набавкама, неопходно обезбедити конкуренцију у поступку јавне набавке како би се добио најбољи однос између цене и осталих услова понуде. Начело обезбеђивања конкуренције предвиђено чланом 10 Закона подразумева да је Наручилац дужан да у поступку јавне набавке обезбеди што је могуће већу конкуренцију, као и да Наручилац не може да ограничи конкуренцију неоправданим коришћењем дискриминаторских услова, техничких спецификација и критеријума. То такође подразумева да услови поступка јавне набавке не смеју бити усмерени ка избору одређеног понуђача односно да не смеју искључивати односно стављати у неповољан положај друге понуђаче.

Поред тога, овај критеријум носи чак 90 пондера, и ми сматрамо да је усмерен ка једној агенцији која има највећи број продатих карата. Јер примера ради, увек ће само једна агенција имати највећи број продатих карата, увек ће само једна агенција имати највећи број запослених и слично, па ако се ови критеријуми узимају као одлучујући за закључење уговора тиме сматрамо да је директно повређено начело конкуренције у поступку јавне набавке.

Имајући све наведено у виду, молимо Вас да утврдите неки други критеријум, уз понуђену цену, на основу кога ће бити вршено рангирање приспелих?

Одговор:

Критеријум за доделу уговора је економски најповољнија понуда на основу следећих елемената критеријума: цена услуге обезбеђивања-резервације појединачне повратне авио карте и хотелског смештаја (сервис такса) -максималан број пондера 10, и број издатих авио карата у 2014. години-максималан број пондера 90.

Критеријум који носи 90 пондера није усмерен ка једној агенцији, већ је намера да се изабере реномирана агенција која је акредитована од стране IATA (International Air Transport Association – Међународно удружење авио компанија), која је укључена у један од глобалних резервационих система: „Amadeus” и/или „Travelport” и/или „Sabre”, који омогућава авио и хотелске резервације у читавом свету, као и БСП за аутоматско издавање авио карата. IATA акредитација омогућава агенцијама у свету приступ продаји тарифа свих авио компанија, приступ БСП-у, попусте у авио превозу и хотелском смештају.

У Конкурсној документаци на страни 6/27, прилог 2. Упутство понуђачима како да сачине понуду, наведено је да „Понуђач са највећим бројем издатих авио карата у 2014. години добија максимални број пондера по овом критеријуму - 90. Број издатих карата доказује се Потписаном и овереном Изјавом о броју издатих авио-карата у 2014. години (прилог 8.). Уз ову изјаву, понуђач је дужан да достави BSP Извештај (Извештај IATA-е о издатим авио картама), који чини њен саставни део.“

Billing and Settlement Plans (BSP) је део IATA система обрачуна и плаћања у путничком саобраћају. BSP (Billing and Settlement Plan) је систем који евидентира сваку издату авио карту и који олакшава плаћање према авио компанијама. Извештај о промету у неком периоду (нпр. прошлој години) је један од стандардних извештаја.

Уколико агенција користи системе као што су Белавиа, Пегасус, Аегеан, ТАП за резервацију карата, подаци о броју издатих авио карата преко ових система, обухваћени су наведеним БСП системом.

Према досадашњем искуству, када је цена агенцијске услуге критеријум за избор најповољније понуде, било као најнижа понуђена цена или елемент критеријума економски најповољније понуде са највећим бројем пондера, агенције се, махом одлучују за понуде од 0 динара, односно 0,01 динар, када се назначи да се понуда од 0 динара неће узимати у разматрање и да ће бити оцењена као неприхватљива.

Имајући у виду наведене разлоге, остајемо при критеријумима из конкурсне документације.

Сматрамо да ћемо оваквим бодовањем одабрати понуђача са најквалитетнијом понудом која ће одговарати потребама овог Министарства за услугом из предметне набавке, а да се при том не угрози начело конкуренције.