

METODA IZBORA NAJUGODNEJŠEGA PONUDNIKA ZA SVETOVALNE STORITVE

(Standardna klasifikacije dejavnosti M71, Arhitekturno in tehnično projektiranje)

Za izbiro najugodnejšega ponudnika se v praksi uporablja več metod. V Sloveniji se pri javnih naročilih storitev največkrat uporablja odprti javni razpis s kriterijem najnižje cene.

Kriterij najnižje cene je za intelektualne storitve neprimeren in ga mednarodne strokovne inštitucije FIDIC (Mednarodna zveza svetovalnih inženirjev) in EFCA (Evropsko združenje svetovalnih inženirskih organizacij) in vse banke ne priporočajo.

Za intelektualne storitve, med katere sodi izdelava projektne dokumentacije, se priporoča uporabo metod vrednotenja ponudb na osnovi kakovosti (QBS) in na osnovi kakovosti in cene (QCBS).

Postopek poteka v več fazah. Naročnik pripravi razpis s projektno nalogo, proračun za svetovalne storitve ter kriterije za ocenjevanje. Ponudniki v ločenih ovojnicah predložijo tehnične in finančne ponudbe.

IZBIRA NA OSNOVI KAKOVOSTI IN CENE (QCBS)

Pri izbiri svetovalnega podjetja na osnovi kakovosti in stroškov (QCBS), ponudniki konkurirajo tako glede na tehnično kakovost ponudbe kot glede na stroške ponujenih storitev.

Najbolj običajna metoda QCBS, ki se uporablja, je stroškovno-tehtana metoda, ki jo lahko imenujemo tudi sistem dveh ovojnic. Pri le tej se za svetovalne storitve, ki se zagotavljajo v okviru ponudbe, izbira izvaja tako na osnovi kakovosti kot stroškov.

Ustrezna teža kakovosti in stroškov mora biti določena za vsak primer posebej, odvisno od narave naloge. FIDIC priporoča, da je v primeru, ko strošek predstavlja element v izbirnem postopku, le-ta običajno ovrednoten nekje med nič in deset odstotki; v primeru enostavnih projektov pa naj na stroške odpade teža največ 20 odstotkov.

Teža ocene kakovosti po FIDIC v nobenem primeru ne bi smela pasti pod 80%. Poleg tega naročnik običajno objavi mejni prag za tehnična vprašanja, pod katerim se ponudbe vrnejo ponudnikom, finančne ponudbe pa ostanejo zaprte. V takem primeru je svetovalno podjetje v fazi ocenjevanja ponudb diskvalificirano.

Pod določenimi pogoji, t.j. kadar celotnega obsega ne moremo dobro določiti, pa lahko naročnik izbere modificirani QCBS sistem na osnovi cen na enoto. V takem primeru naročnik oceni nivo potrebne dela glede na strukturo kadrov (senior inženirji, inženirji, tehniki).

OCENJEVANJE PONUDB

Ocenjevanje ponudb se izvaja v treh fazah:

- a ocenjevanje tehničnih ponudb (kakovost),
- b ocenjevanje finančnih ponudb (cena),
- c kombinirano tehnično in finančno ocenjevanje.

Ocenjevalci tehničnih ponudb ne smejo imeti dostopa do finančnih ponudb, dokler ni dokončano tehnično ocenjevanje, vključno s kakršnimi koli pojasnili, zahtevanimi pregledi in/ali odobritvami s strani naročnika. Finančne ponudbe je treba odpreti javno, po dokončanem ocenjevanju tehničnih ponudb. Obe vrsti ocenjevanja je treba izvesti popolnoma v skladu z določili razpisa.

a) ocenjevanje tehničnih ponudb

Med tehničnim ocenjevanjem je treba upoštevati naslednje korake:

- Naročnik (ali komisija naročnika) mora oceniti vsako tehnično ponudbo in pri tem upoštevati kriterije, kot so navedeni v Razpisni dokumentaciji:
 - a ustrezne izkušnje svetovalnega podjetja za nalogo,
 - b kakovost predlagane metodologije,
 - c usposobljenost predlaganega ključnega osebja (odgovorni vodja projekta-OVP, odgovorni projektant-OP, projektanti, obdelovalci),
 - d izobraževanje ali prenos znanja (če je ustrezno),
 - e obseg in kakovost sodelovanja na nalogi s strani nacionalnih svetovalnih podjetij (v mednarodno financiranih projektih),
 - f podporne zmogljivosti svetovalca (če je ustrezno),
 - g skupna kakovost ponudbe.
- Vsak kriterij mora biti označen na lestvici od 1 do 100. Nato je treba te ocene ponderirati, da postanejo rezultati.

Tehnični kriteriji	Usposobljenost in izkušnje svetovalnega inženiringa	Metodologija in plan dela	Usposobljenost ključnih kadrov	Skupaj točk
Tehnična asistenca in šolanje kadrov	10 – 15	10 - 20	75 - 80	100
Predinvesticijske in investicijske študije, Feasibility studies	15 - 20	30 - 35	50 - 55	100
Projektna dokumentacija PGD, PZI	25 - 30	25 - 30	40 - 50	100
Gradnja in nadzor	10 - 15	20 - 25	60 - 70	100

Tabela: Točkovanje za tehnični del ponudb za različne storitve svetovalnega inženirja

- Ti kriteriji so običajno razdeljeni v podkriterije. Na primer, podkriterij pri metodologiji so lahko inovacije. Vendar pa je treba število podkriterijev obdržati v okviru najbolj pomembnih. Uporaba prekomerno podrobnih seznamov podkriterijev lahko ocenjevanje spremeni v mehansko nalogo, ki ni več podobna strokovnemu ocenjevanju ponudb. Ponderiranje splošnih izkušenj je lahko uvrščeno na nižji del lestvice pomembnosti, saj je bil ta kriterij upoštevan že pri uvrščanju svetovalnega podjetja na kratek seznam. V primeru kompleksnejših nalog je treba dati več teže metodologiji.
- Pri uvrščanju na kratek seznam je treba upoštevati vse razpoložljivo osebje, za končno izbiro pa se priporoča le ocena ključnega osebja. Ker konec koncev ključno osebje odloča o kakovosti izvedbe, je treba v primeru, ko je predlagana naloga kompleksna, več teže pripisati temu kriteriju. Naročnik mora pregledati kvalifikacije in izkušnje predlaganega ključnega osebja v njihovih življenjepisih. Kadar je naloga bistveno odvisna od izvedbe



ključnega osebja, kot je npr. vodja projekta v veliki skupini specializiranih posameznikov, je (morda) primerno izvajanje intervjujev. Posameznike je potrebno razporediti glede na tipične tri podkriterije, ustrezno z nalogo:

- a splošne kvalifikacije (izobrazba, delovne izkušnje, delovna mesta; čas zaposlitve v svetovalnem podjetju),
 - b ustreznost za nalogo (izobrazba in izkušnje v specifičnem sektorju, na specifičnem področju, specializacija v zvezi s posamezno nalogo),
 - c izkušnje v regiji (če gre za projekte v tujini), poznavanje lokalnega jezika, kulture, administrativnega sistema, organizacije uprave, licence za delo.
- Naročnik mora vsako ponudbo oceniti glede na njeno skladnost s projektno nalogo. Ponudba je ocenjena kot neustrezna in jo je treba v tej fazi zavrniti, če ne ustreza pomembnim vidikom projektne naloge ali če ne doseže minimalne tehnične ocene (praga), določene v razpisni dokumentaciji. Prav tako je zelo pomembno, da naročnik točno sledi korakom za ocenjevanje ponudb, ki so opisani v razpisni dokumentaciji in ne oblikuje drugačnih metod ocenjevanja od tistih, ki so navedene.
 - Na koncu postopka mora naročnik pripraviti ocenjevalno poročilo o »kakovosti« ponudb. V poročilu mora utemeljiti rezultate ocenjevanja in opisati ustrezne prednosti in šibke točke ponudb. Vse zapise v zvezi z ocenjevanjem, kot so posamezni ocenjevalni listi, je treba zadržati do dokončanja projekta in njegove presoje.
 - Če so se zahtevale finančne ponudbe, je treba odpreti le tisto, ki odgovarja najbolje uvrščeni tehnični ponudbi ter jo pregledati v smislu osnove za finančna pogajanja. Ostale finančne ponudbe je treba neodprte vrniti ob zaključku pogodbe.

b) Ocenjevanje finančnih ponudb

Ko je ocenjevanje tehničnih ponudb končano, mora naročnik čim prej obvestiti tiste ponudnike, katerih ponudbe niso dosegle minimalnega, še veljavnega rezultata ali pa so bile ocenjene kot neustrezne v skladu z razpisno dokumentacijo in projektno nalogo ter navesti, da bodo te ponudbe po končanem izbirnem postopku vrnjene neodprte.

Istočasno mora naročnik obvestiti tiste ponudnike, ki so si zagotovili minimalen, še veljaven rezultat ter navesti datum in čas javne objave tehničnih rezultatov ter odpiranja finančnih ponudb. Finančne ponudbe je treba odpreti javno in v prisotnosti predstavnikov svetovalnih podjetij, ki so se odločili za sodelovanje pri tem odpiranju. Nazive svetovalnih podjetij, njihove tehnične rezultate in predlagane cene je treba prebrati naglas in jih na odpiranju finančnih ponudb tudi zabeležiti.

Naročnik nato pregleda finančne ponudbe. Če so prisotne kakršne koli aritmetične napake, jih je treba popraviti v prisotnosti ponudnikov. Za namene ocenjevanja »cena« ne sme vključevati lokalnih davkov, mora pa vključevati druga povračila, kot so potni stroški, prevajanje, tiskanje poročil ali stroški sekretariata.

Zelo nizke in nerealne finančne ponudbe, glede na referenčno ceno, ki jo je predhodno ovrednotil naročnik (npr. 30 odstotkov nižjo od ustrezno pripravljenega proračuna) bodo ocenjene kot neustrezne glede na razpisno dokumentacijo in projektno nalogo in se ne bodo ocenjevale; seveda mora biti ta možnost jasno podana v razpisni dokumentaciji. FIDIC priporoča, da naročnik zavrne ponudbe z nerealno nizkimi cenami.

Ponudba z najnižjo ceno dobi finančni rezultat 100, rezultati drugih ponudb pa so nasprotno sorazmerni s cenami teh ponudb, t.j. če je najnižja še ustrezna cena A, je rezultat za ceno B enak $(A/B) \times 100\%$.

Alternativno se lahko za podelitev ocene za cenovno komponento uporablja tudi direktno sorazmerje, model povprečne cene ali druge metodologije. Metodo, ki se bo uporabljala v finančnem ocenjevanju, je treba opisati v razpisni dokumentaciji.

c) Kombinirano tehnično in finančno ocenjevanje

Skupen rezultat dobimo s ponderiranjem tehničnega in finančnega rezultata in njunim seštevanjem. Ustrezni ponderji za kakovost in ceno morajo biti določeni v razpisni dokumentaciji.

Ponderiranje »cene« mora biti izbrano z ozirom na kompleksnost naloge in ustreznega pomena kakovosti. Kot je bilo razloženo zgoraj, FIDIC priporoča da je ponderiranje za ceno normalno v okviru med 0 in 10 točk, v nobenem primeru pa ne sme preseči 20 točk pri celotnem rezultatu 100 točk.

Če je rezultat za kakovost in ceno v odstotkih enak Q in C in je ponderiranje za ceno enako W (npr. če je ponderiranje 10%, se v formuli za W uporabi »0,1«), postane kombiniran rezultat enak: $\text{Rezultat} = (1 - W)Q + WC$

IZBIRA SVETOVALNEGA PODJETJA IN POGAJANJA

Svetovalno podjetje, ki ima najboljši skupni rezultat (ponderiran tehnični in ponderiran finančni rezultat), pridobi povabilo za pogajanja. Pogajanja vsebujejo razprave o projektni nalogi, metodologiji, osebju, vložkih naročnika in kakršnih koli posebnih pogojih sporazuma.

Če pogajanja ne pripeljejo do sprejemljivega sporazuma, jih naročnik zaključi in na pogajanje povabi svetovalno podjetje z naslednjim najvišjim skupnim rezultatom. Prvo povabljenemu podjetju naročnik obvesti o razlogih za tako prekinitve, z istim podjetjem pa pogajanj ne sme ponovno pričeti. Pogajanja morajo potekati v ozračju sodelovanja. To mora povečati in graditi zaupanje in skupen cilj, ki sta najvažnejši komponenti v korektnem odnosu med naročnikom in svetovalcem.