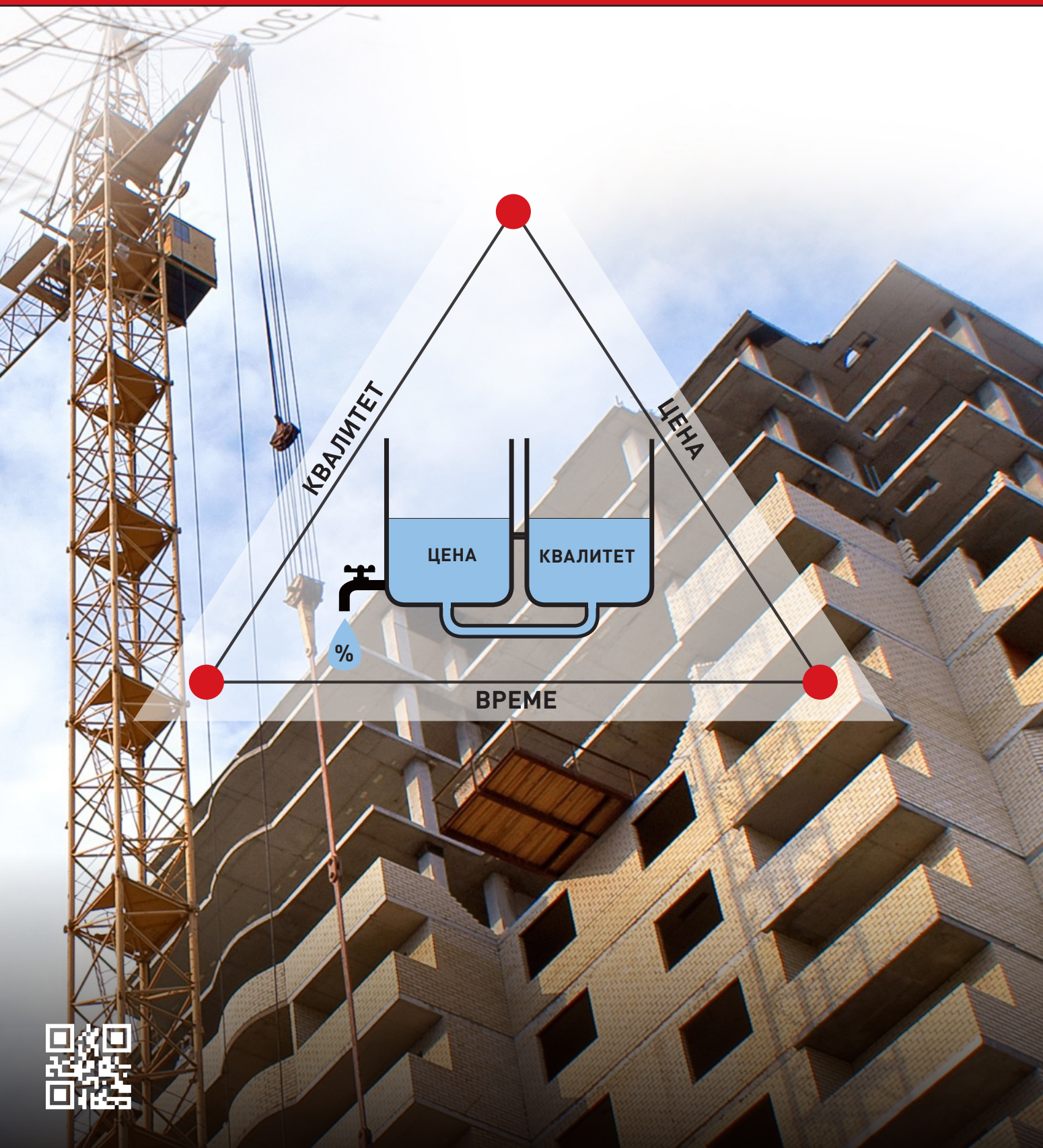


ПРЕСИНГ.

Год. IV / бр. 19 / СПИСАНИЕ НА КОМОРАТА НА ОВЛАСТЕНИ АРХИТЕКТИ И ОВЛАСТЕНИ ИНЖЕНЕРИ НА МАКЕДОНИЈА



ISSN 1857-7 44X





На 28 Март годинава Претседателот на Комората на овластени архитекти и овластени инженери на Република Македонија Блашко Димитров и Претседателот на Бугарската Комора на инженерите во инвестиционото проектирање (КИИП) Стефан Кинарев, во Софија ја потпишаа **спогодбата за взаемно признавање на инженерските овластувања**. Оваа спогодба не значи автоматско признавање на меѓусебните овластувања, туку ја дефинира рамката на еквивалентни овластувања кои меѓусебно се признаени, која го олеснува законскиот процес на евентуална потврда на националните овластувања во соседната земја.

Во текот на месеците Февруари и Март годинава, претставници од Комората на овластени архитекти и овластени инженери на Република Македонија се сретнаа со Ректорот на **Универзитетот Свети Кирил и Методиј**, Проф. д-р Велимир Стојковски, со претставници од **Државниот Универзитет во Тетово**, и тоа Деканот на Факултетот за применети науки Проф. д-р Сулејман Мета, Проф. д-р Енис Јакупи, Проф. д-р Вулнет Палџоши и м-р Семијак Зибири, и со проректорот на **Универзитетот Свети Климент Охридски** од Битола Проф. д-р Никола Крстаноски каде меѓудругото беше побарана поддршка од овие Универзитети во проектот на Комората за издавање на брошура со **листа на сите македонски инженерски дипломи**, и можноста за добивање на инженерски овластувања базирано на истите. Ова е особено битно поради фактот што во последниве години во Република Македонија се акредитираа 'инженерски' дипломи, каде студентите не се едуцирани за вршење реални инженерски активности од аспект на проектирање, ревизија, изведба и надзор над објекти.

При посетата на Битола, Комората воедно имаше **средба и со педесетина инженери од разни струки од Битола и околните градови**, каде беа презентирани проблемите со кои се соочуваат инженерите во нивното секојдневно работење и беше побарана поддршка од Комората во разрешување на истите. Сугестиите кои беа дадени и усогласени на овој состанок од членовите на Комората, се вметнати во оперативните програмски активности на Комората, и за истите ќе има дополнителни известувања кон членството.



Димче Атанасовски
Генерален секретар на Комората

БЕРМУДСКИ ТРИАГОЛНИК ЦЕНА - КВАЛИТЕТ - ВРЕМЕ

Комората на овластени архитекти и овластени инженери му се заблагодарува на досегашниот уредник на списанието **д-р Горан Марковски**, чиј тригодишен мандат заврши со претходниот број на Пресинг. Поради неговата алтруистичка посветеност, инженерска прецизност и бистро мастило Пресинг денес се доживува како врвно стручно списание

Наредните два броја на списанието, како вршител на должност ќе ги уредува членот на Управниот одбор на Комората, **д-р Миле Димитровски**, а веќе од октомври 2014 очекуваме новиот уредник да ја започне својата тригодишна голгота.

Евтино, квалитетно и брзо? Целта да се спојат две од овие три варијабли е оптимистичка но реална, очекувањето да се спојат сите три, особено кај комплексни задачи, е ништо повеќе од евтин маркетиншки трик.

Спојот на квалитет и цена е вечно и отворено прашање. Дури и кога се работи за лична одлука а не јавна набавка, за најголем дел од нас цената игра пресудна улога, притоа обидувајќи се квалитетот да го вметнеме како придружен елемент, потајно затскривајќи го кога ја договараме цената, а гласно барајќи го кога го добиваме бараното.

Суштинското и многу логично прашање е како да се одржи квалитетот на градбите во јавниот сектор, кога, согласно со Законот за јавни набавки, основа за добивање на работата во јавниот сектор е исклучиво најниската цена?

Но, следното логички поврзано прашање е доколку референците се фактор во изборот на најповолен понудувач, тогаш кои мерки треба да се преземат за да субјективната евалуацијата на понудите биде објективно издржана? Или поинаку кажано, доколку Законот за јавни набавки претрпи измени и се вметне факторот квалитет/референци како основа за добивање на јавната набавка, дали ќе имаме реално подобрување на состојбата? Или ќе се создадат реакции од типот – „јас понудив најдобра цена, но другиот со фабрикувани референци ми ја зеде работата“.

Во првиот случај (минимална цена) имаме силна основа за објективна одлука, преку исклучување на субјективниот фактор во одлучувањето, следено со ризик за лош избор, а во вториот случај (цена + референци) имаме послаба основа за објективна одлука поради директната субјективната евалуација, но со реална можност за подобар избор.

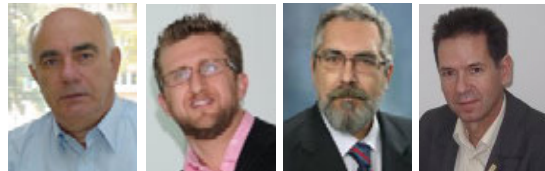
Дополнително, во првиот случај, субјективниот фактор и не е целосно исклучен, бидејќи одговорните лица во јавниот сектор се тие што ги пишуваат условите на јавната набавка, при што лесно може со еден додаден збор да се исклучат конкурентските фирми.

Во вториот случај, пак, субјективната евалуација на понуденото, направена од истите тие одговорни лица, се базира на потребата овие лица да бидат стручни и доволно етични да прават објективна евалуација. Ако лицето кое ја врши таа оцена не е со доволно висок морал, тогаш избегнувајќи ја комбинацијата ниска цена > низок квалитет ризикуваме да завршиме со висока цена > низок квалитет. А полошо од тоа, здравје!

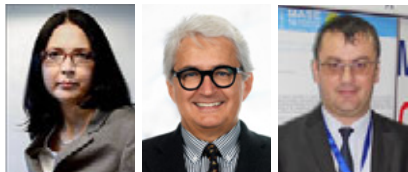
Дали еден систем на правно пропишани детални услови за тендерска документација, следени со серија контролни механизми при доставата на целосна проектна документација, строги правила и одговорности за ревидентот и строг и фер надзор, би имал нешто против тоа минималната цена да биде основ за добивање на јавната набавка? Веројатно не. Значи проблемот можеби и не е толку во крајната инстанца на тоа како е добиена работата, туку како истата е иницирана, спроведена и подоцна контролирана. Бидејќи тука се кријат изворите на суштинскиот проблем. Ако сите овие сегменти во градежната дејност функционираат како што треба, речиси се исклучува можноста нереално ниските цени да царуваат со јавните набавки.

Германскиот модел на минимална цена за инженерски услуги (еден од ретките во светот) се темели на дефинирање на исклучително висок стандард на инженерска професионалност, висок степен на одговорност за сработеното, а од тоа подоцна произлегува цената, а не обратно. Ваков модел веројатно би бил добредојден и во Република Македонија.

Целта на евентуалните законски и подзаконски измени и нови упатства, е во изнаоѓањето на механизми кои ќе овозможат минимизирање на можностите некавалитетот да се пробива низ одобрената проектна документација и изведбата, бидејќи горчливоста од нискиот квалитет останува да не потсетува долго време откако ќе се заборави слаткиот вкус на ниската цена.



Блашко Димитров Димче Атанасовски Петар Цветановски Грозде Алексовски



Барбара Шкраба Флис Ханс Лехнер Енис ЈАКУПИ

ПРЕСИНГ, ISSN 1857-744-x
Првиот број излезе на
1 февруари 2011

Претседател на комората
Блашко Димитров

Уредувачки одбор
Миле Димитровски, Елена Думова-Јованоска, Ванчо Ѓорѓиев, Милорад Јовановски, Гајур Кадриу, Миле Станковски, Беќим Фетаи

Излегува секој втор месец

Графичко уредување
Зоран Симоновски

Јазичен соработник
Оливера Божовиќ

Издавач
Комора на овластени архитекти и овластени инженери на Македонија

Адреса на редакцијата
Даме Груев 14а

Контакт: www.komoraaoi.mk

Авторските текстови во Пресинг се ставови на потпишаните автори, а не официјален став на Комората.

СОДРЖИНА

- 05 300 часови обука за Еврокодвите!
- 07 Јавни набавки На инженерски Услуги
- 19 Интервју: Д-р Маре Богева Мицовска Предизвиците на јавните набавки во градежните дејности
- 30 Гаранција за квалитет -сигурност на градбите
- 37 Стручно мислење во однос на Ценовникот за висината на надоместокот за мислењето за проектиран изведен степен на механичка отпорност, стабилност и сеизмичка заштита на градбите
- 42 Да ја имплементираме австриската добра пракса
- 47 Анализа на следење на јавните набавки на инженерски услуги во 2013 година и предлозите на Словенечката Комора на Инженери (ИЗС)
- 51 Односот помеѓу квалитетот и системот за доделување договори
- 62 Конструкција И форма
- 62 Активности на Комората

300 ЧАСОВИ ОБУКА ЗА ЕВРОКОДОВИТЕ!

Согласно со програмата за работа на Комората за 2014 година, и утврдениот императив за започнување на семинарите за имплементација на еврокодвите, Комората со големо задоволство сака да Ве извести дека Управниот одбор на Комората донесе одлука и обезбеди средства да организира околу 300 часови семинарска настава за следните 5 еврокодови:

Еврокод 1 (EN 1991)	Дејства на конструкции
Еврокод 2 (EN 1992)	Проектирање бетонски конструкции
Еврокод 3 (EN 1993)	Проектирање челични конструкции
Еврокод 7 (EN 1997)	Геотехничко проектирање
Еврокод 8 (EN 1998)	Проектирање конструкции отпорни на земјотрес

За секој еврокод планирани се повеќе семинари, распоредени во неколку дена.

Планирано е предавањата да бидат во групи од 30-40 инженери.

Предавањата ќе бидат подготвени од домашни експерти, материјалите ќе бидат на македонски јазик и ќе вклучуваат примери од секој од споменатите еврокодови.

Планирано е предавањата да се одржат во неколку града низ Републиката, во зависност од интересот.

Со подготовка на материјалите се започнува месецов, а семинарите се планира да започнат во септември-октомври 2014 година и да завршат во април 2015.

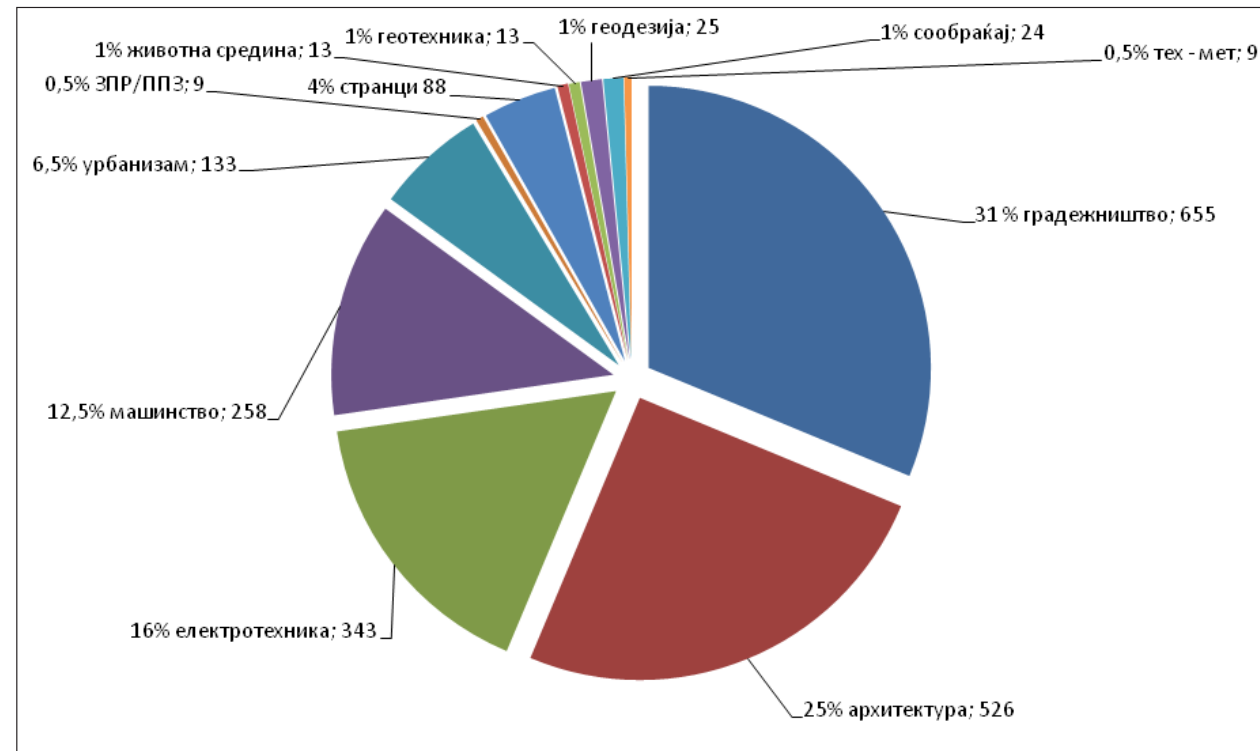
Затоа, Ве молиме да пријавите интерес за присуство на овие семинари, да специфицирате за кој еврокод сте заинтересирани и во кој град живеете. Пријавите праќајте ги на flutura@komoraaoi.mk.

Откако ќе се утврди бројот на пријавени, Комората ќе ги дефинира сите детали за семинарите – датумите, локациите, големината на групите, точниот број на предавања, сертифицирањето и сите останати оперативни детали.

Трошокот за подготовка на материјалите и одржувањето на овие планирани семинари за сите членови со подмирена членарина е на товар на Комората, а свој придонес несебично понуди и Градежниот факултет од Скопје.

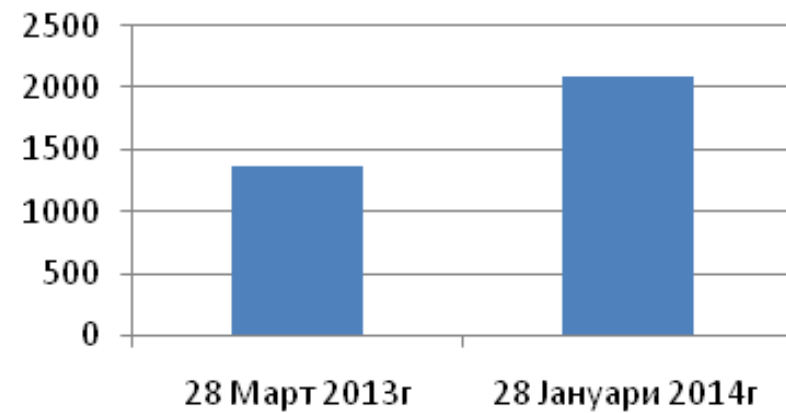
Упатуваме уште еден апел до сите членови на Комората – доколку досега не сте добиле никакво известување по имејл од Комората, или имате извршено промена на Вашите контакт-детали (имејл, телефон, адреса на живеење) известете нè за промената преку гореспомнатата имејл-адреса или на 3222-356 за да можеме во иднина навремено да Ве контактираме за сите активности на Комората.

Вкупен број на активни членови во Комората – 2096*. Поделба по одделение.



*Доколку инженер членува во повеќе од едно одделение, броен е само еднаш во матичното одделение.

Број на активни членови во комората



Раст на бројот на активни членови на Комората за 54.3% за само една година.

М-р Блашко Димитров
Претседател на Комората на овластени архитекти
и овластени инженери на Република Македонија



ПРОФЕСИОНАЛНОСТА ВО РАБОТЕЊЕТО ТРЕБА ДА БИДЕ ВОВЕДЕНА ЗА СИТЕ УЧЕСНИЦИ ВО ГРАДЕЊЕТО, ВКЛУЧИТЕЛНО И ВО ДРЖАВНИТЕ ИНСТИТУЦИИ И ИНВЕСТИТОРИТЕ. УЧЕСНИЦИТЕ ВО ГРАДЕЊЕТО МОРА ДА СЕ ПРИКЛОНАТ КОН ТЕНДЕНЦИИТЕ НА СОВРЕМENO И ПРОФЕСИОНАЛНО РАБОТЕЊЕ, ИЗРАБОТКА НА КВАЛИТЕТНА ПРОЕКТНА ДОКУМЕНТАЦИЈА, КВАЛИТЕТНИ РЕВИЗИИ, ПРОФЕСИОНАЛНО ВРШЕЊЕ НАДЗОР НА ИЗГРАДБАТА И ИЗВЕДБА НА ОБЈЕКТИТЕ

Во последните десетина години во земјите од регионот сведоци сме на чести дискусии околу квалитетот на проектната документација, квалитетот на објектите, зголемување на инвестиционата вредност на објектите, чести измени на законските прописи, ниски цени на инженерските услуги и слично. Наспроти желбите за подобрување на состојбите во оваа област, може да се констатира дека проектантските фирми се смалуваат, фирмите кои имаа повеќе од 300 вработени проектанти веќе не постојат, инженеринг-фирмите кои ги реализираа големите инвестиции се растурени, старосната структура е неповолна, а најдобрите млади инженери заминуваат во странство.

Честа е појавата на вклучување во проектирањето и ревизиите на проектите на пензионирани проектанти, поради нивните знаења и искуства и поради немање квалитетни млади кадри на пазарот. Иста е состојбата и во околните земји, а во некои и драстично полоша, каде бројот на градежните работници е преполовен, или фирмите се пред пропаст поради немање доволно работа. Ако направите анализа на 50-те најголеми градежни компании во регионот пред 30 години, ќе видите дека се останати само неколку и тоа со многу мал број вработени или само го чуваат името на компанијата.

За разлика од земјите во нашето опкружување, нашите државни органи прават исклучителни напори за работен ангажман на домашните градежни компании, привлекување на странски инвеститори, изградба на поголеми инвестициони објекти и други активности, кои придонесоа последните години градежништвото да остварува поголеми резултати и да биде еден од двигателите на економскиот раст и вработувањето. Вакви тенденции се видливи и во околните земји, но резултатите се поразителни. Имено компаниите не се во можност да настапуваат самостојно на пазарот, не се пратени со соодветни банкарски гаранции при договарањето на работите, а самите компании го изгубија темпото на развој, технолошка опременост, потребните капацитети и ликвидноста. Во сегашната состојба домашните компании станаа кооперанти на странски компании, кои можат да ги исполнат строгите

тендерски критериуми, а понекогаш нудат дампинг цени сметајќи дека подоцна тоа ќе го компензираат со вклучување на локални подизведувачи. Особено интересен е и податокот дека повеќе странски фирми ангажирани за изведба на поголеми инвестициони објекти прогласиле банкрот, но со нивното пропаѓање зад себе оставиле големи долгови кон локалните фирми кои се во многу тешка состојба. Голем е бројот на домашни фирми кои не можат да ги наплатат своите побарувања од странските компании, поради скапите судски постапки за кои надлежност, согласно со нивните договори, имаат странски судови или арбитражи. Има и случаи каде работите ги продолжуваат и завршуваат домашни фирми, кои не биле најповолни во постапката за договарање на работите.

Во осумдесеттите години домашните градежни компании беа директни договарачи на работите и имаа годишна реализација околу една милијарда долари, со повеќе од десет илјади работници во странство. Голем дел од материјалите или другите потреби за градежниците се извезуваа од домашниот пазар, а придонесите за здравствено и пензиско осигурување се плаќаа во Македонија. Градежниците беа вработени во македонски фирми, а заработените пари се трошеа за потребите на фамилиите во Македонија, за решавање на станбеното прашање или други потреби, но даноците остануваа во Македонија.



За разлика од порано, преку домашни фирми во странство работат многу мал број на вработени. Главно ангажманот е на црно, или преку некои посреднички фирми, кои често не ги исполнуваат своите обврски кон работниците. Работењето на ваков начин значи и неплаќање на придонесите за здравствено и пензиско осигурување, а во исто време државата обезбедува задолжително здравствено осигурување, образование и други обврски, што е дополнително оптоварување на буџетот.

Посебен проблем, со долгорочни последици кон државата, е одливот на стручниот кадар во странство. Во минатото работата во странство главно беше за период од 2 до 7 години, додека сега заминувањето најчесто е трајно. Се проценува дека школувањето на еден инженер или друг високообразован кадар ја чини државата и семејството околу 50-100.000 евра. Значи дека за емигрирани 10.000 интелектуалци, Македонија изгубила трајно една милијарда евра, а колкава е загубата што тие интелектуалци ќе работат на развојот на други држави, може само да се замисли. Емигрирањето на интелектуалците значи и помал работен ангажман на останатите струки, бидејќи ја нема водечката сила на вработените, се зголемува старосната структура, се зголемува невработеноста, а се намалуваат приливите во пензиските фондови.

Посебен проблем е старосната структура на населението. Во Македонија жителите со старост над 60 години учествуваат околу 20% од вкупното население, а според светските критериуми овој параметар треба да биде околу 12%. Старосната структура на вработените во градежништвото и рударството е исто така неповолна, а искусните и школовани работници се заменуваат со вработени од текстилните или други фирми кои пропаднаа во минатото. На школувањето на градежните работници

по специјалности во средните училишта мора под итно да се посвети големо внимание. Образованието мора да биде според новите технологии и опрема кои се на светскиот пазар, а не со преквалификација од неколку месеци. Денес во нашето опкружување речиси и нема фирми способни да градат високи оџаци, разладни кули, мостови со поголеми распони, финансирање со подгради на темелни јами подлабоки од 10 м1, градење на рударски сипки, ускопи, нископи и примена на современа анкерна техника и специјални торкрет бетони.

Ваквите состојби не може да се сменат за краток период, туку со континуирани мерки и активности треба да се трудиме состојбите да ги задржиме и полека да ги подобруваме. Како договарачи на инженерски услуги не можеме да се потпираме само на барање помош од државата, туку неминовно треба да се обидеме и сами со професионална работа и однесување да се избориме за подобро место на пазарот. Професионалноста во работењето треба да биде воведена за сите учесници во градењето, вклучително и во државните институции и инвеститорите. Учесниците во градењето мора да се приклонат кон тенденциите на современо и професионално работење, изработка на квалитетна проектна документација, квалитетни ревизии, професионално вршење надзор на изградбата и изведба на објектите.

Заложбите да се дефинираат минимални цени на инженерските услуги во сите земји на Европската Унија не даваат соодветни резултати, освен во Германија каде се дефинирани минимални цени, следено со соодветен квалитет и висок степен на одговорност. Идеален критериум за вредноста на инженерските услуги нема и не треба да се очекува. Имено секој објект е сложен сам за себе, почнувајќи од геолошките услови на локацијата, пристапот до истата, оддалеченоста од населеното место, условите

СЕ ПРОЦЕНУВА ДЕКА ШКОЛУВАЊЕТО НА ЕДЕН ИНЖЕНЕР ИЛИ ДРУГ ВИСОКООБРАЗОВЕН КАДАР ЈА ЧИНИ ДРЖАВАТА И СЕМЕЈСТВОТО ОКОЛУ 50-100.000 ЕВРА. ЗНАЧИ ДЕКА ЗА ЕМИГРИРАНИ 10.000 ИНТЕЛЕКТУАЛЦИ, МАКЕДОНИЈА ИЗГУБИЛА ТРАЈНО МИЛИЈАРДА ЕВРА

за транспорт, снабдување со електрична енергија, пристапните патишта и многу други фактори кои за исто проектно решение значително се разликуваат. Критериумот „најниска цена“ која значително отстапува од реалната пазарна цена, по правилно се однесува или на незнаење и неразбирање, или на непочитување на барањата и очекувањата на инвеститорот. Дополнително нереална цена може да се нуди ако понудувачот дава понуда на некавалитетен и неревидиран проект, со очекување при реализација на објектот да се надополнат попустите дадени со понудата или да се нудат некавалитетни материјали и елементи во градежништвото. На крај инвеститорот ги плаќа сите грешки поради недоволните истражни работи, лошиот проект и ревизија, непрофесионалниот надзор или некавалитетната градба. Никој не доаѓа да работи некоја работа за да плати, туку да заработи. Умешноста на инвеститорот е да ги води сите активности за да создаде услови да добие квалитетен објект со реална цена, а секое непочитување на правилата од инженерската струка носи соодветни реперкусии. Прашање е дали инвеститорите пропустите ги прават несвесно или со одредени намери.

Со одредени ценовници за минимални цени не се дефинираат реалните вредности на услугите и не може да се постигне очекуваниот квалитет и рок за завршување. Излезот треба да се бара во воведување критериуми за квалитетна и професионална работа и постигнување реална цена. Реалната цена не значи дека нема критериуми на конкурентност, но натпреварот треба да биде во поглед на цената, рокот, квалитетот, референците, искуствата и повеќе други критериуми, кои гарантираат дека инвеститорот ќе добие квалитетна инженерска услуга. Во продолжение на овој труд даден е осврт на одредени состојби од сферата на инженерските услуги кои не се доволно регулирани, како и предлог-мерки за надминување на ваквите состојби. Во донесувањето на одредени законски измени секако дека треба да се слушнат и други размислувања, но во измените на законските прописи од областа на градењето задолжително треба да учествуваат фирмите, стручните и други институции поврзани со оваа област. Предлозите дадени во продолжение се однесуваат на поедини области поврзани го градењето.

1. ЗА РАБОТИТЕ ЗА ПРОЕКТИРАЊЕ ДА СЕ ПРЕДВИДИ:

- ♦ Составен дел на тендерската документација за договарање на работи за проектирање, да биде ревидирана и одобрена проектна програма од инвес-



титорот и обезбедени потребни подлоги за проектирање.

- ♦ Кадровскиот состав и референците на проектантот како фирма, но и личните референци на предложените овластени проектанти да се бодираат при изборот на проектант.
- ♦ Проектантот како правно лице, во текот на изработката не смее да врши замена на овластените проектанти, ниту да вклучува кооперанти без одобрение на инвеститорот и Бирото за јавни набавки.
- ♦ Проектантот на идејниот проект може да биде само главен проектант на основниот проект, а не соработник на главниот проектант за основниот проект.
- ♦ Во случај кога проектант на основниот проект е друг правен субјект, по завршување на основниот проект покрај ревидентот, на основниот проект треба да даде согласност и проектантот на идејниот проект, како автор на идејниот проект.
- ♦ Идејни решенија да бидат составен дел на понудата од проектантот, особено за станбената изградба во погледот на рационалноста на понуденото решение и неговата нето продажна површина.



Критериумот „најниска цена“ која значително отстапува од реалната пазарна цена, по правилно се однесува или на незнаење и неразбирање, или на непочитување на барањата и очекувањата на инвеститорот.

- ♦ Да се предвиди банкарска гаранција за точноста на предмерните количини до +/- 5% над кога на фундаирање, на вредноста на договорениот износ на проектот, важечка до техничкиот прием на објектот.
- ♦ Составен дел на проектот задолжително да биде потпишана изјава за усогласеност на фазите од проектот од проектантите по фази.
- ♦ Преку осигурително покритие за вршење на дејност, од фирмата проектант, да може да се наплати штета за грешки при изработката на проектот и предмерните количини за повеќе од 5%, над кога на фундаирање.
- ♦ Проектантот да биде задожен за сите измени во текот на градбата, дополнување на проектната документација која не е целосно испроектирана, и одобрувања на измени поради променети околности. Без согласност на проектантот, инвеститорот и надзорот да немаат право да вршат измени во проектната документација.
- ♦ За ангажманот на проектантот во текот на градењето да му следува надоместок за работите кои ги проектирал дополнително, а кои не биле проектантска грешка. За овие работи да се исплаќа на-

доместок како % од вредноста на дополнителните работи, кој се доставува како составен дел од понудата за проектирање, а се бодира посебно при тендерската постапка.

2. ЗА РАБОТИТЕ ЗА РЕВИЗИЈА НА ПРОЕКТНА ДОКУМЕНТАЦИЈА ДА СЕ ПРЕДВИДИ:

- ♦ Бодирање на референците на ревидентот како правно лице и референците на овластените ревиденти од понудениот тим на ревиденти.
- ♦ Составен дел од ревизијата да биде ревизија на предмерните количини и описи по позиции.
- ♦ Со обезбедена банкарска гаранција или преку осигурително покритие за вршење на дејност на правниот субјект, да може да се наплати штета за грешки при ревизијата на проектот и предмерните количини над кога на фундаирање.

3. ЗА РАБОТИТЕ ЗА ВРШЕЊЕ НА НАДЗОР ДА СЕ ПРЕДВИДИ:

- ♦ Бодирање на референците на надзорот како правен субјект и референците на овластените над-



зорни инженери во понудениот тим за вршење на надзор.

- ♦ Надзорниот орган да одговара за штетата за ненавремено потпишување на градежните дневници, градежните книги и месечните времени ситуации и други документи за квантитет и квалитет на работите, преку соодветна банкарска гаранција или осигурување на правниот субјект за вршење на надзор на предметниот објект.
- ♦ Надзорниот орган не смее да врши измени во проектот без согласност на овластените проектант по фази и одговорниот проектант.
- ♦ За ненавремено признавање на изведените ра-

боти, или ненавремена заверка на градежниот дневник и другата потребна документација, да се предвиди одземање на лиценцата на правниот субјект кој врши надзор над градењето.

4. ЗА ДОГОВАРАЊЕ НА ИЗВЕДБА НА ОБЈЕКТИТЕ ДА СЕ ПРЕДВИДИ:

- ♦ Јавни набавки не смеат да се вршат ако во тендерската документација не се обезбедени ревидирани проекти на ниво на потребна документација за добивање на одобрение за градење.
- ♦ Главен изведувач и потписник на договорот може да биде фирма која има најсолидни референци,

референци на кадрите кои ќе бидат ангажирани на реализација на работите, најдобра механоопременост и бруто годишен приход од фирмите кои заеднички даваат понуда за објавената јавна набавка.

- ♦ Критериумот за потребниот бруто приход на понудувачите во изминатите години да биде определен според реална годишна реализација на предметната инвестиција, а не паушално дефиниран или од аспект на елиминирање на домашните понудувачи.
- ♦ Подизведувачи во тендерска постапка може да учествуваат само во една понуда со еден понудувач, за што претходно склучуваат посебен

МИНИМАЛНА ЦЕНА НА НАБАВКА МОЖЕ ДА БИДЕ ЕДИНСТВЕН КРИТЕРИУМ КОГА СЕ КУПУВААТ ПРОИЗВОДИ СО ДЕФИНИРАН КВАЛИТЕТ

предоговор пред доставување на понудите.

- ♦ Без писмена согласност со номинираниот подизведувач да не може да се вклучи нов подизведувач.
- ♦ Доколку некој понудувач бил елиминиран во постапката за јавни набавки, да не може да биде ангажиран подоцна од главниот понудувач или од инвеститорот за завршување на изградбата на објектот, или како кооперант на главниот понудувач.
- ♦ Дополнителни работи кои се настанати поради променети околности и дополнителни работи по барање на инвеститорот, може да се изведуваат само со писмен налог на инвеститорот и претходно договорена цена за истите.
- ♦ Да се предвиди задолжително наплата на пенали за доцнење на изведбата по вина на изведувачот, со соодветна гаранција за навремено изведување на работите.
- ♦ Да се предвиди задолжително обезбедена финансиска конструкција за работите предмет на договорот.
- ♦ Заедно со понудата, изведувачот да даде и изјава дека го проверил проектот и предмерните количини над кота на фундаирање и дека за истите има право на побарување на исплата само за количините над 10% од предмерните количини.
- ♦ Да се предвиди задолжително пресметување на разлики во цени во периодот на проектирање, ревизија, надзор и изведба настанати во договорените рокови или од причини за кои не е виновен изведувачот. Разликите во цени да се пресметуваат според промената на трошоците за живот за работите на проектирање, ревизија и надзор. За работите предмет на изведба, да се предвиди понудувачот да достави методологија за пресметка на разлики во цени и прогнозна пресметка на разликите во цени, која соодветно

ќе се бодира во тендерската постапка.

- ♦ За работите кои не се платени во предвидениот рок да се плаќа соодветна затезна камата, а за навремено плаќање инвеститорот да достави соодветна банкарска гаранција во висина од 10 % од вредноста на договорот.

5. ЗА РАБОТИТЕ ПРЕДМЕТ НА ДРЖАВНИТЕ ИНСТИТУЦИИ ДА СЕ ПРЕДВИДИ:

- ♦ Инспекторите и лицата кои работат на издавање на одобренија за градење да имаат соодветни овластувања за вршење проектирање, ревизија или надзор, според видот на објектот кој го инспектираат или за кој издаваат одобрение за градење.
- ♦ Во комисиите за технички прием да не може да учествуваат лица од државната управа, кои издале одобрение за градење или вршат инспекциски надзор, а може да бидат именувани само овластени инженери со минимум три референци како за објектот за кој ќе вршат технички прием.
- ♦ Членови во комисиите за технички прием на објектите треба да има од сите фази на проектирање на објектот

6. ПОТРЕБА ЗА ИЗМЕНА НА ЗАКОНОТ ЗА ЈАВНИ НАБАВКИ

Со сегашното законско решение со исти законски прописи се договараат сите јавни набавки, без разлика на предметот на јавните набавки. Сметам дека за договарање инженерски услуги за проектирање, ревизија, надзор и изведба треба да има посебен дел во Законот за јавни набавки со посебни одредби на договарање, во согласност со видот на работите кои се договараат. Имено минимална цена на набавка може да биде единствен критериум кога се купуваат производи со дефиниран квалитет, кои треба да се испорачаат во определен рок. Овој критериум не би требало да биде основен при договарањето на инженерските услуги за проектирање, ревизија, надзор и изведба на градби, бидејќи минималната цена не значи и најповолна цена. Искуствата од јавните набавки за договарање на работи за проектирање, ревизија или надзор за 0,01% од инвестиционата вредност на објектите говорат сами за себе за неправилностите и можните злоупотреби, а за некаква инженерска етика или одговорност не станува ни збор. Сведоци сме дека ни самите инвеститори не знаат како да ги спроведат

ваквите јавни набавки, а има случаи кога и одредени странски банки-кредитори се повлекуваат од финансирањето на одредени објекти при вака договорени јавни набавки.

Исти се искуствата и во други земји во нашето опкружување. Неможноста да се договорот инженерски услуги по цена блиску до реалната, блиску до достоинството и ненавредлива за професионалниот инженерски кадар, придонесува за пропаѓање на солидни фирми кои нудат квалитетни инженерски услуги со реални цени. Ова, пак, од друга страна е директен фактор за неквалитет на проектите и објектите, можност за корупција и други девијантни појави. Ваквите појави се причина за реакции од инженерскиот кадар и препораки од странски комори и други инженерски институции до учесниците во јавните набавки, да не учествуваат на јавните набавки доколку единствен критериум е минималната цена. Имено критериумот минимална цена индиректно носи долгорочни последици и пропаѓање на квалитетните фирми и инженерскиот кадар. Целта не е да се критикува овој критериум, туку дека тој не е единствен кој ја дефинира најповолната цена на инженерските услуги.

Со последните измени во ЗЈН направени се одредени

подобрувања во сферата на јавните набавки. Во чл. 14 ст.(13) предвидено е дека за барање согласност за дополнителни работи потребен е дополнителен ревидиран проект, што упатува дека и за објавување на јавниот повик, составен дел треба да биде ревидиран основен проект, што треба да се допрецизира во овој закон. Искуствата во пракса покажуваат дека договарањето на инженерски објекти за кои не постои ревидирана проектна документација во тендерската документација, секогаш резултирало со зголемени инвестициони трошоци, пролонгирање на рокот на градење и судски спорови. Во продолжение дадени се неколку предлози кои треба да се проанализираат и земат предвид во Законот за јавни набавки:

- ♦ Дефинирање критериуми за избор на најповолен изведувач (цена, референци на фирмата и инженерскиот кадар, рок на изведба, финансиски бонитет, механоопременост, динамичен план и финансов динамичен план, методологија за пресметки на разлики во цени, предвидена технологија на изведба и друго)
- ♦ Де се избира најповолен изведувач, а не понудувач со минимална цена.
- ♦ Користење на метод на елиминирање на

**ВО ЗАКОНОТ ЗА ГРАДЕЊЕ
ДА СЕ ПРЕДВИДИ
ПОСЕБНА ОДРЕДБА ДЕКА
ЗАКОНСКИТЕ ПРОПИСИ
КОИ ВАЖЕЛЕ НА ДЕНОТ
НА ДОБИВАЊЕ НА
УСЛОВИ ЗА ГРАДЕЊЕ, ЌЕ
СЕ ПРИМЕНУВААТ СÈ ДО
ТЕХНИЧКИОТ ПРИЕМ
НА ОБЈЕКТОТ И
ЗАПИШУВАЊЕ ПРАВО
НА СОПСТВЕНОСТ**



Со последните измени во Законот за Јавни Набавки направени се одредени подобрувања во сферата на јавните набавки

понудувачите со ниски и високи понудени цени со користење на методологијата „МЕДИЈАНА“.

- ♦ Користење на методологија за елиминирање на понудувачите чии понуди се 20% под и над просекот од сите доставени понуди.
- ♦ Задолжително електронско доставување на понудите и достапност на истите до јавноста за анализа и контрола.
- ♦ Составот на комисијата за јавни набавки треба да биде од лица со соодветно образование според видот на јавната набавка, а не иста комисија да одлучува за мали набавки и договарање на големи инвестициони објекти. Поблиски критериуми да бидат дадени со соодветен правилник за состав на комисиите за инвестициони објекти.
- ♦ Задолжително отворање на понудите во присуство на понудувачите, без електронска аукција, со што понудувачите немаат можност за дополнителни корекции или манипулации на јавната набавка пред или по отворањето на понудите.
- ♦ Како интересна опција е инвеститорот да ја дефинира минималната и максималната цена под која и над која нема да ги разгледува доставените понуди. Предуслов за оваа опција е стручноста на инвеститорот и квалитетот на проектната документација. Во инженерската пракса познат принцип за да се направи квалитетен објект со реална цена, е да се направат квалитетни истраги и квалитетна проектна документација. Непочитувањето на овој принцип секогаш резултира со грешки кои ги плаќа инвеститорот.
- ♦ Согласно со измените во Законот за јавните набавки, инвеститорот е должен да го објави планираниот буџет за јавната набавка, а нема критериуми како се определува буџетот на набавката. Сведоци сме на пропаѓање на јавни набавки и по неколку пати, поради многу ниска вредност на планираниот буџет на набавката, а понудувачите трошат значителни финансиски средства за учество на тендерските постапки без да им се рефундираат одредени трошоци. Во исто време се одлага почетокот на инвестиции значајни за државата, како и ефектите од истите, а се плаќаат и интеркаларни камати доколку инвеститорот има обезбедено кредитни средства за инвестицијата.

7. ПОТРЕБНИ ИЗМЕНИ НА ЗАКОНОТ ЗА ГРАДЕЊЕ И ПОДЗАКОНСКИТЕ АКТИ

- ♦ Во Законот за градење да се предвиди посебна одредба дека законските прописи кои важеле на денот на добивање на услови за градење, ќе се применуваат сè до техничкиот прием на објектот и запишување право на сопственост. Со оваа одредба ќе се елиминираат повеќе проблеми кои се јавуваат во секојдневната пракса, штети на инвеститорите поради промената на законските прописи и други негативности поради ретроактивно дејство на новите законски прописи.
- ♦ Да се донесе правилник за потребната кадровска екипираност на инвеститорите, обврзувачки за државните инвеститори според видот и големината на инвестицијата која ја реализираат.
- ♦ Да се донесе правилник за задолжителен обем на истражни работи според големината и видот на објектите, кои треба да се реализирани претходно, согласно со видот на проектната документација која се договара.
- ♦ Да се донесе правилник за обемот и содржината на проектната документација според видовите на објекти, како и редоследот на изработка на проектите.
- ♦ Категоризацијата на објектите да биде направена според видовите на објекти, нивната големина, сложеност, инвестициона вредност и други важни параметри, а не кој го издава одобрението за градење. За правилна работа во инженерската струка не претставува проблем кој го издава одобрението. Проблем е што во прва категорија на објекти спаѓаат огради, портирници или пешачки патеки на некој објект од прва категорија, а во втора категорија спаѓаат огромните индустриски објекти, рудници, висококатници и други објекти согласно со Законот за градење. Проблем е што мостовите не се дефинирани по нивните распони, висини, сложеност и други параметри, туку на која категорија на пат се наоѓаат.
- ♦ Да се пропишат соодветни и построги критериуми за добивање овластување за проектирање, ревизија, изведба и надзор, согласно со реална категоризација на објектите, како и критериуми за инспекторите во инспекциските служби, кои треба да имаат исто така соодветни овластувања според категоријата на објектот за кој вршат инспекција.
- ♦ Да се направат соодветни измени и дополнување на Законот за градење со прецизни одредби,



права и обврски на учесниците во изградбата. За издавање на одобренија за градење да биде надлежно само Министерството за транспорт и врски, а не и други министерства, за да се скратат непотребните процедури.

- ♦ Проектната документација да се дефинира според природниот редослед на проектирање и донесување одлуки за инвестирање. Во Законот за градење да се предвиди враќање на идејните решенија, идејниот проект да биде задолжителен, како и изведбен проект за сложени инвестициони објекти без кој не е можна нивна реализација.

ОЧЕКУВАНИ РЕЗУЛТАТИ:

- ♦ Исполнувањето на напред наведените предлози воведува принципи на професионалност, одговорност и самоконтрола помеѓу учесниците во градењето
- ♦ Нема потреба од негативни аукции, а единствен критериум не е минималната цена, туку повеќе параметри.
- ♦ На тендерите ќе се јавуваат само квалитетни понудувачи кои ги исполнуваат пропишаните правила на работење.
- ♦ Се зголемува квалитетот на проектирање, ревизија, надзор и изведба на градбите, како и одговорноста на учесниците во градењето.
- ♦ Се дефинира поточно инвестиционата вредност на објектите и се намалува можноста за големи пречекорувања и голем број на анекс-договори.

- ♦ Се создаваат услови за зајакнување и развој на фирмите кои се занимаваат со проектирање, ревизија, надзор и изведба на градби.
- ♦ Нема можности за нудење на нереални цени под секакви критериуми, а истовремено инвеститорот добива соодветни гаранции за рок, цена, квалитет и други бенефиции.
- ♦ Се создаваат услови за окрупнување на фирмите кои вршат проектирање, ревизија, надзор и изведба, или нивно здружување при настап на пазарот, со цел да ги исполнат тендерските услови.
- ♦ Се создаваат услови за зачувување на инженерскиот кадар, услови за настап на надворешните пазари.
- ♦ Се зголемува одговорноста на инвеститорите и нивната потреба од кадровска екипираност за професионално водење на инвестициите.
- ♦ Се создаваат услови за зачувување на постојниот кадровски потенцијал и поактивно вклучување на младите инженерски кадри.
- ♦ Можно е да нема потреба од Ценовник за минимални цени на инженерските услуги, бидејќи пропишаните критериуми ќе ги принудат понудувачите да нудат реални цени.
- ♦ Почитувањето на предлозите наведени во овој труд директно влијае на поточно определување на инвестиционата вредност на објектите, се избегнуваат многу несакани појави во праксата и се создаваат услови за реална цена на инженерските услуги.

“меѓу нас, идеите стануваат реалност,,



ON-LINE верзија
www.armstrong.mk



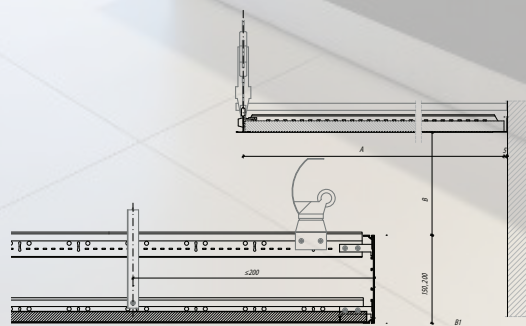
ВАША ВИЗИЈА



SYSTEM SOLUTIONS



ИНТЕЛИГЕНТНИ
КОНСТРУКТИВНИ
РЕШЕНИЈА!



CAD детал на индиректно осветлување

Системските решенија на Армстронг се иновативна и корисна алатка која го поедноставува процесот на дизајнирање на вашите простории. Таа содржи библиотека со повеќе од 50 варијации на плафонски системи вклучувајќи **визуелизации, технички цртежи, пресеци и инструкции** за инсталација за секој од нив.

За подетални информации, можете да не контактирате преку е-мајл: nnazim@armstrong.com или телефон: **+389 70 680 390**



Д-р Маре Богева Мицовска
Директор на Бирото за Јавни набавки

ЗАЕДНИЧКИ ДА ГИ РЕШИМЕ

ПРЕДИЗВИЦИТЕ НА ЈАВНИТЕ НАБАВКИ ВО ГРАДЕЖНИТЕ ДЕЈНОСТИ



ПРЕСИНГ. Ве молам накратко да ни ги претставите законските ингеренции на Бирото за јавни набавки, наспроти ингеренциите на државните и општински органи кои оперативно ги спроведуваат јавните набавки

Бирото за јавни набавки како институција која е надлежна за развојот на системот на јавни набавки, како и обезбедување на рационалност, ефикасност и транспарентност во спроведувањето на јавните набавки. Согласно со Законот за јавните набавки, Бирото, во рамките на своите надлежности, се грижи за системот на јавните набавки преку иницирање предлози за донесување на закон-

ски и други акти од областа на јавните набавки, следење и анализирање на спроведувањето на законот и другите прописи за јавни набавки, организирање едукација за јавни набавки, одржување и развој на Електронскиот систем за јавни набавки, координирање на меѓународната соработка во полето на јавните набавки и преку други надлежности утврдени со законот. Бирото има значајна улога во процесот на приближување на државата во ЕУ и обврските кои произлегуваат од овој процес, односно транспонирање на релевантните прописи за јавни набавки на ЕУ во националното законодавство. Истовремено, Бирото е носител на работната група за јавни набавки која во наредниот период треба да ги подготви преговарачките позиции за поглавјето 5. Во поширокото поле на меѓународни односи како и учење од искуствата на меѓународната заедница, законот утврдува различни обврски на Бирото, особено во однос на собирање и евалуација на најдобрата пракса на други земји и пренесување на истите во Република Македонија. Субјектите кои претставуваат договорни органи се должни да го применуваат Законот за јавните набавки кога доделуваат договори за јавна набавка на стоки, услуги или работи, а тоа се органите на државната управа, органите на единиците на локалната самоуправа, јавни претпријатија, училишта, градинки и други. Договорните органи ги спроведуваат постапките за доделување договор за јавна набавка во целост, самостојно и одговорно.

ПРЕСИНГ. Неодамна во Бирото за јавни набавки се формираше Совет за јавни набавки. Можете ли, Ве молам, да ни ја појасните позицијата и ингеренциите на ова петчлено тело? Каков тип на согласности треба да дава Советот од 1 мај 2014 година?

● Улогата на Советот ќе биде пред сè контролна. Се предвидува контрола на набавките во неколку аспекти. Набавувачите имаат обврска да се обратат до Советот за добивање на согласност пред објавување на огласот за јавна набавка. Советот ќе одлучува исклучиво по барањата за добивање согласност, во следните пет ситуации:

1) При набавката на лекови, медицински помагала и/или потрошен медицински материјал, договорниот орган не смее да оформи дел со повеќе ставки, освен во случај кога ставките во рамки на делот се од ист вид,

- 2) За потребата од набавка за која нема најмалку пет производители / економски оператори што можат да ги исполнат барањата од техничките спецификации за поединечна ставка или за целиот дел.
- 3) Доколку набавувачот предвиди критериуми за утврдување способност, кои може да ги исполнат:
 - ♦ три или помалку од три економски оператори кај постапките со проценета вредност до 5.000 евра,
 - ♦ четири или помалку од четири економски оператори кај постапките со проценета вредност над 5.000 евра или
 - ♦ пет или помалку од пет економски оператори кај отворената постапката, ограничената постапка, постапката со преговарање со претходно објавување оглас и кај конкурентниот дијалог.
- 4) Во случаите на дополнителни работи (градежни работи), за склучување на анекс-договор пред започнување со постапката со преговарање без претходно објавување на оглас
- 5) Доколку се предвиди користење на критериумот економски најповолна понуда, освен во случаите кога набавувачот спроведува постапка со конкурентен дијалог или дозволува доставување алтернативни понуди.

ПРЕСИНГ. При јавните повици и негативни аукции за градежните дејности проектирање, ревизија, изведба и надзор, откако ќе се задоволат општите услови за учество на аукцијата, минималната цена е единствен услов за добивање на јавната набавка. Инженерите и градежните фирми реагираат на ваквото законско решение бидејќи сметаат дека квалитетот заедно со цената треба да игра пресудна улога во утврдувањето која фирма ќе ја добие јавната набавка. Кои се механизмите на одржување на квалитетот на градежните дејности во услови на негативни аукции и минимални цени?

● Во поглед на механизмите кои ќе придонесат да се одржи квалитетот на градежните дејности, треба да се спомене дека набавувачите не смее да бараат исполнување на одредени критериуми за способност на понудувачите кои се непропорционални и кои не се ди-



ректно поврзани со предметот на договорот за јавна набавка. Важно е да се прецизираат условите и истите да не бидат ограничувачки само за една или две фирми, потребен е определен број на понудувачи да може да ги исполнуваат барањата од техничките спецификации. Ние ѝ предложивме на Владата, а тоа сега е предвидено како законско решение, спроведување на технички дијалог. Целта на ова решение е понудувачите да имаат поголема улога во подготвителната фаза на тендерската документација пред тендерот да биде објавен. Сите дилеми, сугестии, прашања и предлози ќе може во оваа фаза да се разрешат. Секако, понудувачите треба да го продолжат дијалогот со набавувачите при изготвувањето на барањата, условите, критериумите и сите други информации кои се релевантни за конкретниот договор за јавна набавка. Механизмот за задржување на квалитетот пред сè треба да се обезбеди при самата реализација на до-

говорите. Многу е важно фирмите кои ги реализираат договорите за јавни набавки да бидат сериозни исто толку колку што ја намалувале цената при спроведувањето на е-аукцијата. Ова е многу важно, да се работи на свеста и сериозноста и кај самите понудувачи. Често пати се случува самите фирми меѓу себе да прават нелојална конкуренција. Ова негативно влијае на самата постапка за јавна набавка и на реализацијата на договорот.

ПРЕСИНГ. Можете ли, Ве молам, да направите една ретроспектива на макро ниво на законските решенија за јавните набавки во Република Македонија во последните 20-ина години? Кои се главните измени во овој поглед?

● Бирото за јавни набавки е формирано во 2004 година, и во регионот може да биде пример како за релативно кратко време земји без голема традиција во јавните набавки може да воспостават функционален и сеопфатен систем на јавни набавки. Како прв документ во областа на јавните набавки се споменува „Уредбата за јавни набавки“ од 1996 година, се разбира истиот не претставуваше системско решение, ниту пак целосно се регулираа јавните набавки. За прв пат со Законот за јавни набавки од 1998 година се воспоставува еден систем за јавни набавки. Со Законот за јавни набавки од 2004 година се постигна поголема усогласеност со директивите на ЕУ, но на самиот почеток беше застарен закон. Со овој закон се воведоа електронски јавни набавки, обврска за објавување на огласите во Службен весник и на веб-страницата на Бирото, формирано е Бирото за јавни набавки како институција надлежна за следење и развој на системот на јавни набавки, тогаш без својство на правно лице, а во тоа време функционираше и Ко-

во Законот за јавните набавки се реафирмира и одговорноста на изведувачите на градежните работи, проектантот и ревидентот за евентуален недостаток при изведувањето на работата... Сега јасно е наведено дека за секој недостаток при изведување на работите, фирмата која го изведувала е должна истото тоа да го поправи. На овој начин се остава порака и кај двете страни дека потребно е квалитетно да ја подготват и спроведат постапката, а кај набавувачите сериозно и со реални цени да учествуваат во постапките и во реализацијата

мисија за жалби по јавни набавки при Владата на РМ. Актуелниот Закон за јавните набавки беше усвоен на крајот од 2007 година, а во сила влезе од 1 јануари 2008 година. Во изминатиов период беа донесени неколку измени и дополнувања на истиот. Со подзаконските акти кои беа предвидени со законот, се заокружи правната рамка за јавни набавки. Законот е изработен врз основа на директивите за јавни набавки и во голема мера е усогласен со нив. Предвидува нов систем на правна заштита и формирање на независна Државна комисија за жалби по јавни набавки. Клучна цел на Законот за јавните набавки е да обезбеди конкуренција меѓу економските оператори, еднаков третман и недискриминација, транспарентност и интегритет во процесот на доделување на договори за јавни набавки и рационално и ефикасно искористување на јавните средства во постапките за доделување договори за јавни набавки. Со законот се опфатени сите прашања од областа на јавните набавки што се поврзани со начинот и постапките за доделување на договори за јавни набавки, надлежностите на Бирото за јавни набавки како надлежен државен орган за следење на реализацијата на јавните набавки, надлежностите на Државната комисија за жалби по јавни набавки и правната заштита во постапката за доделување на договори за јавни набавки. Со измените и дополнувањата на законот изминатите години се воведоа бројни новини во делот на користење на Електронскиот систем за јавни набавки, задолжителна сертификација на службениците што работат на ова поле и ред други системски мерки. Сепак, постои простор за натамошно унапредување на Законот за јавните набавки со новите европски прописи кои треба да се транспонираат во истиот.

ПРЕСИНГ. Компаративно, каква е македонската регулатива споредено со регулативата на Европската Унија во поглед на јавните набавки и негативните аукции?

● Законот за јавни набавки на Република Македонија е речиси целосно усогласен со директивите на ЕУ за јавни набавки, а активностите кои треба да се преземат во иднина се состојат само во мали подобрувања и натамошни усогласувања со новите директиви. Горенаведената констатација произлегува од Извештаите за напредокот на Република Македонија на Европската комисија, каде континуирано се потенцира дека оваа област е во голема мера усогласена со законодавството на ЕУ, како и анализите што ги напра-



вија експертите од твининг-проектот „Поддршка на системот на јавни набавки“, што се имплементираше во 2011 и 2012 година.

Аукциите се исто така предвидени во директивите на ЕУ како опционални, при што се остава на земјите-членки да ги имплементираат истите во своите национални законодавства. Македонија е лидер во регионот во спроведувањето на електронските аукции за јавните набавки и заштедите што се генерираат при нивно спроведување. Се разбира, секогаш е предизвик да се обезбеди пред сè транспарентност, и економичност за да се постигне што поефикасен систем на јавните набавки. Во 2013 година на Бирото за јавни набавки за проектот „Електронски систем за јавни набавки“ му беше доделена награда за „најдобро спроведен проект“. Имено, Владата на Република Македонија и Министерството за информатичко општество и администрација според методологијата „барометар на квалитет на институции“, во функција на обезбедување континуитет во квалитетот на работењето на администрацијата и обезбедување поддршка за продуцирање поквалитетни услуги во иднина го оцени овој проект како прворангиран и најдобро спроведен. Македонската регулатива за јавните набавки има инкорпорирано и бројни добри меѓународни практики кои не се уредени со директивите, а кои најчесто извираат од практиките на меѓународните финансиски институции.

ПРЕСИНГ. Колку јавни набавки се одржуваат во Република Македонија на годишно ниво?

● Во 2013 година на Електронскиот систем за јавни набавки се објавени 18.654 огласи за доделување на договор за јавна набавка, а склучени се договори за јавни набавки во вредност од 52,5 милијарди денари.

ПРЕСИНГ. Имате ли податоци колкав е бројот на негативни аукции за градежните дејности на проектирање, ревизија, изведба и надзор, и дали знаете која е вкупната постигната вредност на овие аукциите на државно и општинско ниво?

● Точна бројка на одржани аукции за конкретниот сектор, во моментот Бирото за јавни набавки не може да обезбеди. Порелевантна вредност којашто е анализирана од страна на Бирото е во однос на остварените заштеди за конкретниот сектор преку употребата на е-аукциите. Имено, за наведените дејности се проценува дека се остварени просечни заштеди од околу 21%, пресметани како намалување на иницијалната цена пред аукција или во вкупна вредност од околу 2 милијарди денари.

ПРЕСИНГ. Имате ли некаква индикација колку средства се заштедени од државниот и општинските буџети со воведувањето на негативните аукции?

● Вкупните заштеди во 2013 година се проценуваат на 3,4 милијарди денари.

ПРЕСИНГ. Наспроти заштедените средства од негативните наддавања, дали имате некакви индикации колку пати е реагирано од инвеститорите (државните и општински органи) поради лош квалитет на завршена работа? Кои се законските можности доколку инвеститорот не е задоволен од квалитетот на завршената јавна набавка?

● Законот за јавни набавки го уредува начинот и процедурата како да се идентификува најповолниот понудувач, односно регулира сè до моментот на склучување на договорот за јавна набавка. Факт е дека во договорите за јавна набавка треба да се содржани најголем дел од условите и барањата од

тендерската документација (предмет на набавка, количини, рок на испорака, начин на плаќање итн.), меѓутоа од моментот на склучување на договорот за јавна набавка стапува на сила Законот за облигациони односи со кој се уредуваат дополнителните детали од договорите (договорни казни, пенали, виша сила, надлежен суд, начини на раскинување итн).

Фазата на реализација на договорот за јавна набавка бара од двете страни да покажат способност во духот на добрата деловна пракса во поглед на правилно управување со договорот и нивните меѓусебни обврски. Треба да имаат предвид дека при склучувањето и реализацијата на договорите, како договорниот орган, така и избраниот понудувач има одредени права, но и обврски не само по сила на самиот договор туку и по основ на прописите што ги уредуваат облигационите односи.

Исто така, согласно со одредбите на Законот за јавните набавки воведена е мерката „издавање негативна референца“. Договорниот орган може да бара од понудувачот чија понуда е избрана за најповолна да обезбеди гаранција за квалитетно извршување на договорот во вид на банкарска гаранција и тоа задолжително го наведува во тендерската документација. Доколку дојде до раскинување на договорот и активирање/наплата на гаранцијата за квалитетно извршување на договорот, договорниот орган треба да издаде негативна референца на носителот на набавката. Издавањето на негативна референца резултира со губење на правото на учество на тој економски оператор на сите идни постапки во времетраење од една година од денот на издавање на референцата. Секоја наредна негативна референца, периодот на суспензија на правото за учество го зголемува за една година, сè до пет години.

Наедно во Законот за изменување и дополнување на Законот за јавните набавки („Службен весник на Република Македонија“ бр.43/14) се афирмираше и одредбата во која е наведено дека „изведувачот кој е носител на набавката во договор за јавна набавка на работи одговора за недостатоци што би се покажале за време од десет години од предавањето и приемот на работите во согласност со одредбите од Законот за облигационите односи. Истото важи и за проектантот ако недостатокот произлегува од некој недостаток во проектот, како и за лицето кое вршело надзор ако недостатокот произлегува од некој недостаток во вршењето надзор“.

ПРЕСИНГ. Со измените во Законот за јавни набавки од февруари и март 2014 година, се чини дека се заоструваат критериумите на контрола и санкциите кон прекршителите, па така, за лице кое нема да ги стави сите позиции од предметот на ревидираниот проект во тендерската документација, следува исклучиво казна затвор. Истото следува и за лице кое ќе додели договор за јавна набавка на дополнителни работи без објавување на оглас и без согласност на Советот. Кои беа причините за ваквото заострување на санкциите и што очекувате да се постигне со ваквите измени?

● Практиката покажа дека во овој сектор, беа потребни појасни одредби кои ќе воведат поголема безбедност за двете страни. Градежниот сектор е клучен во делот на јавните набавки, всушност и најголемите договори се токму од овој сектор. Владата изминативе години инвестираше многу во изградба на големи капитални проекти. Тоа всушност влијаеше овој дел од законот да се доуреди. Некои законски решенија, како на пример: се предвиде обврска договорниот орган да ги користи сите позиции од предметот на ревидираниот проект при дефинирање на спецификациите во постапката за доделување договор за јавна набавка на градежни работи. Ова е со цел да се спречат злоупотреби со намерно испуштање на одредени позиции кои подоцна ќе треба да се набават во нетранспарентна постапка со склучување анекс на основниот договор - постапка со преговарање без претходно објавување на оглас. Во насока на поголема контрола кај набавката на дополнителните градежни работи во постапката со преговарање без објавување оглас, се воведува нова согласност која ќе ја издава Советот за јавни набавки за примена на овој основ од постапката со преговарање и казнена одредба за договорните органи кои нема да ја почитуваат ваквата законска обврска. Исто така во Законот за јавните набавки се реафирмира и одговорноста на изведувачите на градежните работи, проектантот и ревидентот за евентуален недостаток при изведувањето на работата. Ова како услов и до сега постоеше во Законот за облигационите односи, но ретко кој го знаеше и користеше, особено од



„Многу од фирмите меѓу себе си прават нелојална конкуренција со тоа што ги намалуваат цените на многу ниско ниво, кои се надвор од секаква пазарна логика. Тоа не е добро за целиот систем“

Градежниот сектор е клучен во делот на јавните набавки, всушност и најголемите договори се токму од овој сектор

страна на набавувачот. Сега јасно е наведено дека за секој недостаток при изведување на работите, фирмата која го изведувала е должна истото тоа да го поправи. На овој начин се остава порака и кај двете страни дека потребно е квалитетно да ја подготват и спроведат постапката, а кај набавувачите сериозно и со реални цени да учествуваат во постапките и во реализацијата на договорите.

ПРЕСИНГ. **Објаснете ни ја, Ве молам, законската процедура за склучување анекс-договори при изведба на објект без објава на јавна набавка. Во кои случаи може тоа да се случи?**

● Согласно со членот 99 став 1 точка 4 од Законот, договорниот орган спроведува постапка со преговарање без претходно објавување на оглас за набавка на дополнителни работи или услуги кои не се вклучени во основниот договор, а кои поради непредвидени околности се нужни, под услов договорот да му се додели на изведувачот на работите или давателот на услугите од основниот договор кога таквите дополнителни работи или услуги не можат да бидат технички или еко-

(со измените од 1 мај 2014, н.з.) договорните органи пред да планираат да склучат т.н. анекс на договор, односно пред започнување со постапката со преговарање без претходно објавување на оглас задолжително мора да побараат согласност од Советот за јавни набавки. Советот за ова барање мора да ангажира 7 стручни лица од Регистарот на стручни лица за да ја потврдат неопходноста од дополнителните и непредвидени градежни работи

номски одделени од основниот договор без поголеми проблеми за договорниот орган или таквите работи или услуги иако можат да се одделат од извршувањето на основниот договор, се неопходни за неговото завршување. Вкупната вредност на дополнителните работи или услуги не смее да надмине 30% од вредноста на основниот договор.

Оваа постапка сега е доуредена со тоа што договорните органи пред да планираат да склучат т.н. анекс на договор, односно пред започнување со постапката со преговарање без претходно објавување на оглас задолжително мора да побараат согласност од Советот за јавни набавки. Советот за ова барање мора да ангажира 7 стручни лица од Регистарот на стручни лица за да ја потврдат неопходноста од дополнителните и непредвидени градежни работи.

ПРЕСИНГ. **Во Комората пристигнуваат примери за невообичаено ниски цени постигнати на негативните аукции за градежните дејности. На пример, постигната цена од неколку просечни плати за надзор над изведба на објект која трае 2 години. Законот за јавни набавки во својот член 163 регулира дека е можно ваквата понуда да се одбие поради невообичаено ниска цена. Дали во пракса се случува одбивање на понуда поради невообичаено ниска цена и која е постапката за истото?**

● Доколку одделна понуда содржи невообичаено ниска цена која значително отстапува од проценетата вредност на стоките, услугите или работите предмет на договорот за јавна набавка, договорниот орган од понудувачот бара во писмена форма и пред одбивање на понудата, детали околу понудата за кои смета дека се важни и ги проверува доказите што биле доставени за оправдување на цената на понудата, а економскиот оператор е должен да го достави бараното објаснување. Понудувачот треба на договорниот орган да му ги достави бараните информации на задоволителен начин, а со цел да се докаже дека цената е оправдана и одржлива. Одлуката дали понудата која содржи невообичаено ниска цена ќе биде одбиена или земена предвид за натамошно постапување ја носи договорниот орган, со оглед на претходното побарано и доставено образложение и докази за оправдување на таквата цена.

Набавувачот е тој што треба да одлучи дали доставените информации се задоволителни или не, врз основа на основните принципи на објективноста, еднаков третман и слободна и правична конкуренција. Ако набавувачот ги прифати дадените објаснувања тоа значи дека ѝ дава на таа понуда еднаков третман како и на другите понуди и ги оценува на ист начин. Набавувачот може и да ја отфрли ваквата понуда ако смета дека образложението е несоодветно и неоправдано.

Во ваков случај, не постои пречка набавувачот да го искористи членот 163 и да побара појаснување за невообичаено ниска цена и по завршување на аукцијата, имајќи предвид дека таа цена се смета за конечна. Таквото појаснување, кога се работи за предмет на набавка од градежните дејности, особено се бара за избраните технички решенија или кои било други особено поволни услови кои понудувачот ги има на располагање за извршување на работите, или за обезбедувањето на стоките или услугите. Ова се однесува пред сè на избраното инвентивно техничко решение преку кое понудувачот ќе го обезбеди предметот на договорот.

Повторно ќе нагласам дека клучна тука е сериозноста на фирмите кои учествуваат во постапките и кои ги намалуваат цените при спроведување на е-аукција. Многу од фирмите меѓу себе си прават нелојална конкуренција со тоа што ги намалуваат цените на многу ниско ниво, кои се надвор од секаква пазарна логика. Тоа не е добро за целиот систем. Затоа потребна е поголема едукација и во овој дел. Ниската цена потоа подразбира и лош квалитет. Тоа не е целта на Законот за јавните набавки, ниту пак е цел на кој било набавувач кога ја спроведува постапката.

ПРЕСИНГ. **Во европските комори и меѓународните инженерски организации се разговара за утврдување минимална цена за архитектонски и инженерски услуги, со која би требало да се утврди цена за специфична инженерска дејност под која не би смеело да се понудува на негативните аукции, при што во случај повеќе учесници на аукцијата да понудат идентична цена, квалитетот и референците на учесникот да бидат меродавни. Ве молам за Ваш коментар на едно вакво можно решение?**

Бирото за јавни набавки ја поздравува идејата да се формира работна група со вашата Комора во која ќе се разгледаат сите иницијативи и предлози со цел подобрување на јавните набавки во градежните дејности, посебно со оглед на фактот што градежните дејности се исклучително важни за севкупната македонска економија. Ве поканувам да бидеме во контакт во наредниов период и да ја формираме таа работна група

● Прашањето кое овде се поставува на прво место е кој би ја утврдил оваа минимална како референтна цена за архитектонски и инженерски услуги. Од друга страна архитектонските и инженерските услуги се спроведуваат како т.н. „приоритетни услуги“. Но, наедно зависно од предметната набавка и сегашното законско решение овозможува електронската аукција да не се користи за доделување на договор за јавна набавка на одредени услуги и работи чиј предмет е интелектуална услуга, како што е дизајнирање на идејно решение и слични услуги, како и во ситуации каде што заради специфичноста на предметот на договорот за јавна набавка е неизводливо да се спроведе електронска аукција. Започнувајќи од 1 мај критериум за доделување на договор за јавна набавка ќе биде задолжително најниска цена, а критериумот економски најповолна понуда задолжително ќе се користи во постапката со конкурентен дијалог и во случај на алтернативни понуди. Со исклучок, критериумот ЕНП, ќе може да се користи кај набавката на консултантски и други услуги од интелектуален карактер, како и во случаи каде заради специфичност на предметот на договорот не е можно прецизно да се утврди квалитетот или други елементи како минимални услови од техничките спецификации, но договорниот орган ќе треба да побара согласност од

Советот пред да го објави огласот за јавна набавка доколку предвиди користење на критериумот економски најповолна понуда. Според тоа квалитетот како критериум и сега може да дојде до израз.

Бирото за јавни набавки и досега практикуваше непосредна размена на мислења, коментари и знаење со стручната јавност, која најдобро може да придонесе кон подобрување на законските решенија и спроведување на јавните набавки. Се разбира сублимиран пристап преку коморите и професионалните здруженија е најдобар пристап за надградување и заштита на својата професија, во оваа смисла секоја иницијатива со издржани предлози е добредојдена и темелно ќе биде разгледа на со можност за идна примена во законската регулатива.

ПРЕСИНГ. Во овој контекст, дали Бирото за јавни набавки би било согласно да се формира една работна група со Комората на овластени архитекти и овластени инженери во која заеднички би се разгледало ова прашање и севкупните проблеми на јавните набавки во градежните дејности?

● Секако, Бирото за јавни набавки ја поздравува идејата да се формира работна група со вашата Комора во која ќе се разгледаат сите иницијативи и предлози со цел подобрување на јавните набавки во градежните дејности, посебно со оглед на фактот што градежните дејности се исклучително важни за севкупната македонска економија. Ве поканувам да бидеме во контакт во наредниов период и да ја формираме таа работна група.

ПРЕСИНГ. Кои се плановите на Бирото за јавни набавки за идниот период? Кои измени во законот или подзаконските акти би сакале Вие како директор да ги видите и спроведете?

● Во план е да се реализираат активностите од документот „Стратешки приоритети на Бирото за јавни набавки за натамошен развој на системот на јавните набавки во Република Македонија 2014 - 2018“ и натамошно усогласување со европското за-

конодавство, како на пример Директивата за набавки од областа на одбраната и безбедноста како и имплементација на добрите практики во јавните набавки. Исто така, потребна е анализа на ефектите на некои од инструментите што беа воведени со претходните измени и дополнувања на законот, како на пример негативните референци и ефектот на задолжителните електронски аукции. Мора да нагласам дека иднината на јавните набавки е во воведувањето на нови електронски алатки, тоа значи дека ќе го надградуваме ЕСЈН со нови функционалности. Исто така институционалната поставеност потребно е да се разгледа со цел да се подобри. Бирото за јавни набавки во изминатиот период е доста активно во секој поглед и како креатор на легислативата, спроведување на едукација, одржување и надградба на ЕСЈН, меѓународна соработка итн, тоа самото по себе кажува дека може да се размислува за друга форма на институционално организирање на системот за јавните набавки. Трендот во земјите во регионот и во земјите-членки на ЕУ е овие тела да се независни и со поголеми контролни надлежности.

Разговарал: **Димче Атанасовски**



Д-р Маре Богева-Мицовска веќе 14 години работи во полето на јавните набавки. Од декември 2000 година е ангажирана како помлад соработник во Министерството за финансии во Одделението за јавни набавки, а во 2004 година е вклучена во формирање на Секторот за системот за јавните набавки. Во 2005 година

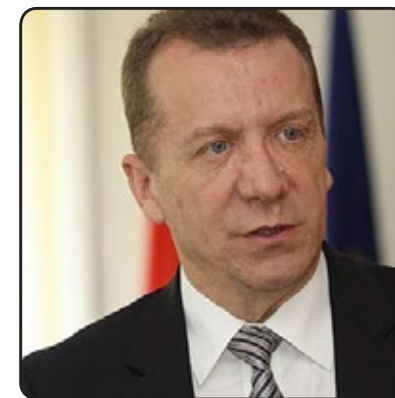
е вработена како советник во рамките на Бирото за јавни набавки, орган во состав на Министерството за финансии.

На 3. 4. 2009 година го одбрала магистерскиот труд на тема „Усогласување на законодавството на Република Македонија со законодавството на Европската Унија во областа на јавните набавки“, а на 17. 2. 2012 година ја одбранува докторската дисертација на тема „Правната заштита во постапките за доделување на договори за јавни набавки“, со што се здоби со академското звање доктор по правни науки.

Д-р Маре Богева-Мицовска е избрана за директор на Бирото за јавни набавки во 2006 година и е реизбрана на 7. 9. 2010 со нов четиригодишен мандат.

ПРАШАЊЕ – ОДГОВОР

Какво е искуството на јавното претпријатие/општината со која раководите од процесот на негативните аукции за градежните дејности проектирање, ревизија, изведба и надзор? Колку сте задоволни од постигнатите цени и квалитет, и кои се главните позитивности и негативности на овој процес на јавни набавки?



Искуството на Јавното претпријатие за државни патишта од процесот на електронските аукции, односно негативното намалување, во постапките за јавна набавка на проектирање, ревизија, изведба и надзор е позитивно. Имено, со негативното надавање се добиваат реални цени со што се добива рационално и ефикасно искористување на државните средства. Притоа, со оглед на фактот што кај јавните набавки каде што предмет на набавка е проектирање или надзор има повеќе економски оператори, електронските аукции овозможуваат да се остварат поголеми заштеди

на средства кои подоцна можат да се искористат за други проекти. Во однос, пак, на квалитетот, електронската аукција не значи по секоја цена и помал квалитет, односно со јасното дефинирање на условите во постапките за јавна набавка се обезбедува квалитетот на она што се набавува, а притоа за истото се добива понуда која е најповолна за нас како договорен орган.

Со почит,
Љупчо Георгиевски,
директор на
Јавното претпријатие
за државни патишта



Од досегашното искуство при спроведување на јавните набавки за градежните дејности проектирање, ревизија, изведба и надзор, можам да кажам дека искуствата за спроведување на негативните аукции се позитивни, односно по секоја спроведена електронска аукција доаѓа до намалување на првично поднесените цени. Општина Кисела Вода е задоволна од цените кои се постигнати при спроведување на електронската аукција, додека пак квалитетот кој го бараме за извршување на

одредена услуга или работа, го дефинираме во тендерската документација преку определување на услови и критериуми кои треба да ги исполнува економскиот оператор кој ќе биде избран за реализација на набавката, како и услови и критериуми кои треба да бидат испочитувани при извршување на услугата или работата.

Срдечно,
Билјана Беличанец-Алексиќ,
градоначалник на Општина
Кисела Вода

Проф. д-р Петар Цветановски
Градежен факултет
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“



ГАРАНЦИЈА ЗА КВАЛИТЕТ -СИГУРНОСТ НА ГРАДБИТЕ

**КРИТЕРИУМИТЕ ЗА СИГУРНОСТ, УПОТРЕБЛИВОСТ И ТРАЈНОСТ
ПРОПИШАНИ СЕ ВО ТЕХНИЧКАТА РЕГУЛАТИВА ЗА ПРОЕКТИРАЊЕ НА
НОСЕЧКИТЕ КОНСТРУКЦИИ, ПРОПИСИ, НОРМАТИВИ И СТАНДАРДИ
ЗА КОНТРОЛА НА КВАЛИТЕТОТ НА ГРАДЕЖНИТЕ МАТЕРИЈАЛИ И
ПОСТАПКИТЕ ЗА ИЗВЕДБА**

Квалитетот, односно безбедноста на градбите во кои живееме или на друг начин ги користиме, е од особен интерес за секој. Поголеми оштетувања, или колапс на носечката конструкција, предизвикуваат значителни материјални штети, но она што особено загрижува се можните повреди на луѓето и загубата на човечки животи. Критериумите за сигурност, употребливост и трајност пропишани се во техничката регулатива за проектирање на носечките конструкции, прописи, нормативи и стандарди за контрола на квалитетот на градежните материјали и постапките за изведба. Од друга страна, законската регулатива го пропишува начинот за обезбедување и механизмите за контрола на квалитетот на градбите.

Квалитетот на градбата зависи од квалитетот на проектот и квалитетот на изведбата. Според одредбите на Законот за градење, до ноември 2013 година, квалитетот на проектот се гарантираше со компетенциите (овластувањата) на проектантот и ревидентот, а квалитетот на изведбата со компетенциите (овластувањата) на изведувачот и надзорот.

Со измените и дополнувањата на Законот за градење од 26.11.2013 год. предвидена е дополнителна контрола на квалитетот на проектот и изведбата на носечките конструкции, т.н. позитивно мислење за проектираниот и изведениот степен на механичка отпорност, стабилност и сеизмичка заштита на градбата издадено од научен институт специјализиран во областа на заштита на градби од сеизмички влијанија.

Најверојатно, предлагачот (Министерството за транспорт и врски) констатирал дека постојните механизми за обезбедување квалитет на градбите не се задоволителни, односно се гради некавалитетно.

Се поставува прашањето која, или кои се слабите алки во процесот на градењето. Дали е тоа проектирањето, ревизијата, изведбата или надзорот. Според донесените измени на Законот за градење тоа се корективните фази – ревизијата и надзорот. Ревизијата не ги коригира пропустите на проектантот, а надзорот не врши адекватна контрола на квалитетот на изведбата.

Дали тоа Комората на овластени архитекти и овластени инженери на РМ (КООИ) им издава овластувања за ревизија и надзор на лица со незадоволителни компетенции (референци)? За жал,

КООИ не ги дефинира критериумите за добивање овластувања – тие се регулирани во Законот за градење.

Законот за градење, со несфатливо ниските критериуми за добивање овластувања и технички нелогичната категоризација на градбите, ја отвора вратата за некавалитет во процесот на градбата. Градежен инженер со петгодишен стаж и учество во три ревизии (како соработник) на објекти од прва категорија, се здобива со овластување А за ревизија. Објектите кои ги навел можат да бидат од минорен инженерски ранг, но истиот се здобива со право да ревидира проект за брана, високатница, мост, автопат и сл. Предметниот колега, да биде парадоксот целосен, може да нема никакво искуство во проектирање. Општо е познато дека ревидент може да биде исклучиво инженер со богато проектантско искуство (референци). За жал, тоа не се цени во Законот за градење.

Огроман број правни субјекти со лиценци за проектирање, ревизија и надзор на градби, а со неколку вработени, преку Законот за јавни набавки и електронското надолно лцитирање, предизвикаа тотална девалвација на инженерските услуги. Проектирањето, ревизијата и надзорот се нудат за трагикомично ниски цени. Дали е можно, на кој било пазар, за најниската цена да се добие квалитетна стока...?

Многу нешта можат да се средат и насочат во правец на квалитетен процес на градба. Доволно е да се има слух за потребите и идеите на стручните лица и нивните асоцијации.

Наместо корекција на критериумите за добивање овластувања и лиценци, наместо дефинирање на минимални цени за инженерските услуги, надлежното министерство реши да го назначи научниот институт специјализиран во областа на заштита на градби од сеизмички влијанија (ИЗИИС) како единствен контролор и гарант за квалитетот на градбите. Нешто слично како лекарското уверение да мора да го потврди и за истото да гарантира државна клиника специјализирана во областа на гинекологијата.

По неуспешниот обид во 2006-та, со позитивното мислење на елаборатот за сеизмичка подобност, ИЗИИС конечно успеа да си обезбеди државно загарантирана работа. Но овој пат на многу повисоко ниво. Позитивно мислење за севкупниот градежно-конструктивен дел од основен проект, плус контрола на квалитетот на изведбата. Просто кажано, без изим

од ИЗИИС нема ни одобрение за градење, ни одобрение за употреба... да се види кој е кој.

Претходниот обид од помал обем, колку што се сеќавам, беше оспорен од некаков монополски аспект. Ако актуелното законско решение не е форсирање на монопол, тогаш јас очигледно воопшто не го разбираам поимот монопол и нема понатаму да го коментирам.

Донекаде можев да го разберам и прифатам мотивот на Министерството да си најде некој кој материјално ќе одговара за каков било пропуст во квалитетот на градбите, но воопшто не можев да ги разберам мотивот и амбициите на ИЗИИС да се согласи за работа од таков обем и со таква одговорност. Работа која бара кадар, и по бројност и по специјалност, во сите области на градежништвото. Од друга страна е материјалната гаранција. Со кои средства ИЗИИС ќе ги покрие, не дај боже, евентуалните материјални штети од поголем обем... колку што знам, тој е единица (подружница) на правниот субјект Универзитет „Св.Кирил и Методиј“ во Скопје.

Со обзnanувањето на Ценовникот за висината на надоместокот за мислењата за проектираниот и изведениот степен на механичка отпорност,

стабилност и сеизмичка заштита („Сл. весник на РМ“ бр. 28 од 6.2.2014), како и оградувањето од одговорноста (кое ќе биде подолу елаборирано), мотивите и амбициите на ИЗИИС станаа јасни.

Додека КОАОИ со години се мачи да промовира ценовник за инженерските услуги, ИЗИИС го направи тоа експресно, со одобрение на Владата. Секоја чест! Уследија информации, упатства за содржина на проектот, електронска апликација, формулари итн. Инженерство спакувано во административна фолија, со административно утврден надоместок (такса). Некој успеа од светски реномиран научен институт во областа на земјотресното инженерство и инженерската сеизмологија да направи државна агенција за ревизија на проекти и контрола на изведбата на носечките конструкции на градежните објекти. Дали барем им се исплаќа сето тоа...? На вработените во ИЗИИС не знам, но надоместокот за мислењата од ИЗИИС е дополнителен трошок за инвеститорот и изведувачот (би рекол повторно инвеститорот).

Мислење за проектиран степен на механичка отпорност, стабилност и сеизмичка заштита со цена на најскапо пазарена ревизија. Мислење за изведен

1. Едноволуменска челична индустријска хала од 2500 м²

Ориентациона цена за проектирање основен проект (градежно-конструктивен дел)	Ориентациона цена за ревизија – 10% од цената за проектирање	Мислењата од ИЗИИС За фаза проектирање: 916 евра (2500x1.0x1.2x1.2=3600 50375+(3600-3000)x1=56375ден. (916 евра) За фаза изведба: 962 евра (1.05x916 евра)
6300 евра	630 евра	1878 евра

2. Челичен мост со распон од 110 м (преку р. Вардар)

Ориентациона цена за проектирање на: патен мост со ширина од 10 метри/ пешачки мост со ширина од 4 м	Ориентациона цена за ревизија – 15% од цената за проектирање	Мислењата од ИЗИИС За фаза проектирање: 3498 евра ЦО = 115500 + (110 - 10) x900=124500ден ЦП=124500x1.2x1.2x1.2=215136 ден. (3498 евра) За фаза изведба: 2638 евра (дополнителни 80%)
15940 евра 6336 евра	2376 евра 950 евра	6296 евра

За ИЗИИС е важен само распонот на мостот и висината на столбовите.

3. Далновод

Ориентациона цена за проектирање серија типски столбови за еден далновод од 110kV на траса од 20 км (65 столба)	Ориентациона цена за ревизија – 10-15% од цената за проектирање	Мислењата од ИЗИИС За фаза проектирање: 2873 евра (1550x1.2x1.2x1.2=2678ден/столб x 65 столба) За фаза изведба: 6895 евра (240% од пресметаната цена)
12.000-16.000 евра	1750 евра	9768 евра

степен уште толку, а и нешто повеќе.

За илустрација на цената на мислењата ќе наведем три примери блиски до мојата инженерска пракса.

Мислењето за проектиран степен на механичка отпорност, стабилност и сеизмичка заштита на еден

далновод се цени според бројот на столбови (1550x1.2x1.2x1.2=2678 ден./столб). Не се рангира напонот на далноводот (400kV, 110kV, 10kV). На тие што разбираат јасно им е дека цената за проектирање и ревизија не е иста. Секој далновод има неколку



ИЗИИС ЗАБЕЛЕШКИТЕ ГИ ДОСТАВУВА ДО ПРОЕКТАНТОТ. ПРОЕКТАНТОТ Е ДОЛЖЕН ДА ГИ ОТСТРАНИ, А РЕВИДЕНТОТ ЕДНОСТАВНО ДА ГИ АМИНУВА. МОЖЕ ЛИ РЕВИДЕНТОТ ДА ИЗРАЗИ НЕСОГЛАСУВАЊЕ СО ЗАБЕЛЕШКИТЕ?

типови на столбови кои се предмет на проектирање и ревизија (носив, затезни, аголно-затезни, терминален). ИЗИИС едноставно само брои колку вкупно има столбови.

Едно е сигурно, цената за мислењето за проектиран степен е повисока од цената за добро платена ревизија. Сите ние, за да дојдеме до добро платена ревизија, треба да се соочиме со правилата на пазарот, додека ИЗИИС го нема тој проблем.

Надоместокот за мислењата на ИЗИИС, како што на поменав, е дополнителен финасиски товар за инвеститорот. Кој ќе ја плати сметката не е тешко прашање. Слабо платеното проектирање ќе доживее дополнителна финансиска ерозија, а ревизијата? Кому, во ваква констелација на работите, му е потребна ревизија... што таа значи и кој би трошел пари непотребно... Можеби само формално, колку да ја има.

ИЗИИС забелешките ги доставува до проектантот. Проектантот е должен да ги отстрани, а ревидентот едноставно да ги аминува. Може ли ревидентот да изрази несогласување со забелешките?... нели тој претходно дал позитивна ревизија. Каде тоа би го одвело инвеститорот кој сака да гради? Кој би арбитражил при несогласување со ИЗИИС? Во која жална положба сме доведени сите ние кои беспоговорно мораме да ги исполниме барањата на ИЗИИС – какви и да се. Кога станува збор за дипломиран инженер (без дефиниран стаж), со самиот чин на вработување во ИЗИИС се стекнува со правото а и компетентноста да изготвува мислења. Не е важно дали истиот поседува, или не, некакви овластувања издадени од КОАОИ. Ако го напушти ИЗИИС повеќе нема право и не е компетентен за таква работа. Или таму внатре се случува некакво чудо, или ...?! На крај, што е она што ИЗИИС го контролира и врз кое издава еден сериозен документ „позитивно мислење за проектираниот степен на ...“ со соодветната законски регулирана одговорност. За илустрација ќе дадам еден дел (во изворна форма) од едно из-

8 од Законот за измени и дополнувања на Законот за градење („Сл. весник на РМ“ бр. 163 од 26. 11. 2013 год):

„Доколку по завршувањето со изградбата и ставањето во употреба на градбата дојде до оштетување на градбата поради неисполнетост на условите за механичка отпорност, стабилност и сеизмичка заштита на градбата, обврската за надомест на штета ќе биде на товар на субјектот кој врши научно-истражувачка дејност.“

Прашањето е: Се знае ли овде кој јаде, кој пие, а кој плаќа?

Кога станува збор за методите за контрола на степенот на „изведена механичка отпорност, стабилност и сеизмичка заштита“ во текот на изградбата и по изградба на целокупниот конструктивен систем на градбата, ќе треба да видиме како тоа изгледа. Она што ИЗИИС го дава на својот веб-сајт во документот **основни информации** е чисто пашално. Со еден увид (комисија од 3 члена) во тек на изведбата (во кој стадиум ќе се направи?) и со примена на амбиент-вибрации (по потреба) по завршување на изградбата само ИЗИИС може да ја утврди сигурноста на носечката конструкција. Преглед на градежен дневник, градежна книга!? (виделе ли тие градежна книга и знаат ли за што служи), итн. е работа на надзорот. По сè изгледа, добар надоместок за надзор на надзорот, ништо друго. Амбиентните вибрации и хармониските побуди се добар начин да се импресионираат лаиците. Една народна вели: „како баба знае така бае“.

Вакви игранки имало, и ќе ги има, сè додека има љубители за нив. Кратко траат, но се паметат. Најмногу боли чувството на колегијално потценување какво ретко кој досега се дрзнал да направи. Како поинаку да се разберат забелешки без име и потпис на оној кој ги изготвил? Како поинаку да се разбере состојба во која проектантот нема право да ги брани своите решенија?

Вистинските инженери се воздигнуваат со крилјата на своите инженерски остварувања, а не со изнудени законски решенија. Сè нешто ми наликува на онаа басна за орелот и полжавот.

А ние, градежните инженери, ако дозволиме кој ќе стигне да нè реди и подредува како сака, па и не треба утре да се жалиме за ова или она...



дадено позитивно мислење. Втората задебелена реченица нема, а и не треба да ја коментирам. Само ќе го наведат членот 4-а, став



КОМОРА НА ОВЛАСТЕНИ АРХИТЕКТИ И ОВЛАСТЕНИ ИНЖЕНЕРИ НА МАКЕДОНИЈА

КОМОРА НА ОВЛАСТЕНИ АРХИТЕКТИ И ОВЛАСТЕНИ ИНЖЕНЕРИ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

Бр. 03-156
05.03.2014 год
СКОПЈЕ

До :

Министерство за транспорт и врски
на Република Македонија
Министер,
Г-дин Миле Јанакиески

РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА
МИНИСТЕРСТВО ЗА ТРАНСПОРТ И ВРСКИ
СКОПЈЕ

Получено: 05.03.2014			
Оп. Едини.	Врст.	Получ.	Вреќност.

Предмет: Известување

Врска Ваш допис бр.02-2582 од 24.02.2014 г.

Почитуван господине министер,

Во врска со Вашиот допис со горенаведениот број и датум, сакаме да Ве известиме следното:

Нè радува што е прифатена една од нашите забелешки дадена во Т1.8.1 од нашиот допис бр.03-851 од 19.12.2013, дека за градбите за кои е поднесено барање за одобрение за градење, или е издадено одобрение за градење до влегување во сила на Законот за изменување и дополнување на Законот за градење Сл.Весник бр.163/13 не се обезбедува мислење за проектираниот и изведениот степен на механичка отпорност, стабилност и сеизмичка заштита. Со оваа измена се елиминирани голем број на забелешки од инвеститорите и изведувачите на објектите кои се започнати со проектирање и градба и истото е регулирано со чл.9 од Законот за измена и дополнување на Законот за градење Сл.Весник бр.28 од 06.02.2014 год.

По проучување на Вашиот допис, сепак можеме да констатираме дека на останатите наши укажувања во нашите дописи бр.03-851 од 19.12.2013 и бр.03-59 од 31.01.2014 год. сеуште немаме добиено Ваш одговор, па заради правилно информирање на овластените инженери и фирми кои се обраќаат до нас, Ве молиме да ни доставите целосен одговор.

Комората своите забелешки ги достави со цел за правилно регулирање на оваа проблематика и со желба одредени законски решенија да бидат донесени по претходни консултации со релевантните институции. Со својот инженерски

Комора на овластени архитекти и овластени инженери на Република Македонија
Ул. „Даме Груев“ бр.14-а, 1000 Скопје; тел/факс +389 2 3222 356 ; www.komoraoui.mk



КОМОРА НА ОВЛАСТЕНИ АРХИТЕКТИ И ОВЛАСТЕНИ ИНЖЕНЕРИ НА МАКЕДОНИЈА

потенцијал, Комората може и сака да помогне во интерес на сите чинители, а особено преку заеднички состаноци со претставници на Вашето министерство. Се надеваме дека после ова наше укажување ќе одржиме работни состаноци поврзани со одредени законски одредби од оваа област.

Во прилог Ви доставуваме наше стручно мислење по однос на Ценовникот за висината на надоместокот за мислењето за проектираниот и изведениот степен на механичка отпорност, стабилност и сеизмичка заштита за градбите, кој е донесен од страна на ИЗИИС, на кој е дадена согласност од Владата на Република Македонија и објавен во Службен весник на Република Македонија бр.28 од 06.02.2014 год.

Истото можеме да го елаборираме на состанок на кој би присуствувале претставници од институции и фирми кои Ви би ги поканиле. Сметаме дека ваквите прашања треба да ги решаваме низ стручни дискусии, а не преку медиумите со делумни, или погрешни информации, како што тоа почна да го практикува ИЗИИС. За таа цел Ве молиме да организирате работен состанок во наредните 10 дена, како заеднички би барале решенија за оваа проблематика.

Со желба за успешна соработка, срдечно Ве поздравуваме.

Прилог: Стручно мислење

Ко: - Сојуз на стопански комори на Македонија

- Архива
- Списание „Пресинг“



Претседател на УО на Комората

М-р Блашко Димитров, дипл. град. инж.

Комора на овластени архитекти и овластени инженери на Република Македонија
Ул. „Даме Груев“ бр.14-а, 1000 Скопје; тел/факс +389 2 3222 356 ; www.komoraom.mk

Вон. проф. д-р Грозде Алексовски
Заменик-раководител на Одделението за градежништво во Комората
Проф. д-р Петар Цветановски
Претседател на надзорниот одбор на Комората
М-р Блашко Димитров
Претседател на Комората

СТРУЧНО МИСЛЕЊЕ ВО ОДНОС НА ЦЕНОВНИКОТ ЗА ВИСИНАТА НА НАДОМЕСТОКОТ ЗА МИСЛЕЊЕТО ЗА ПРОЕКТИРАН ИЗВЕДЕН СТЕПЕН НА МЕХАНИЧКА ОТПОРНОСТ, СТАБИЛНОСТ И СЕИЗМИЧКА ЗАШТИТА НА ГРАДБИТЕ („СЛ. ВЕСНИК“ БР. 28 ОД 6. 2. 2014)

(СКРАТЕНА ВЕРЗИЈА)

Целосната верзија од овој допис е пратена до Министерството за транспорт и врски и истата може да се најде на веб-страницата на Комората



Стручно мислење се заснова на гореспоменатиот Ценовник, цитираните документи во истиот, а воедно користени исти ознаки како во Ценовникот за полесно следење.

1. ОБЈЕКТИ ОД ВИСОКОГРАДБАТА

1. Во Т.1.1 ал. 3 наместо чл. 2 ст. 7 од 163/13 треба да стои:

Согласно со чл. 4а ст. (7) „Сл. весник“ бр. 163 од 26.11.2013

2. За формирање на цената на мислењето се користат само техничките нормативи за изградба на објекти на високоградба во сеизмички подрачја „Сл. весник“ бр. 31 од 1981 год.

3. Надоместок за објекти од високоградбата

3.1 Надоместок за мислење на проектиран степен (МПС) се пресметува по табела од Т.1.1. дадена во Ценовникот на ИЗИИС.

3.2 Надоместокот за изведен степен во тек на изградбата се определува од цената по Т.1.2. кој изнесува 45% од надоместокот по Т.1.1.

3.3 Надоместокот по изградба на целиот конструктивен систем се определува од цената од Т.1.3. кој изнесува 60% од надоместокот по Т.1.1.

Заклучок: Цената на надоместокот за трите мислења изнесува:

$$Ц = Ц1.1 + 0,45Ц1.1 + 0,6Ц1.1 = 2,05Ц1.1$$

4. Еквивалентна пресметковна површина по категории на објекти согласно со Т.1.1 се определува:

$$ЕПП = ВБР \times K1 \times K2 \times K3$$

4.1 K1 а) За објекти над 25 ката K1 = 2,0

б) Прва категорија K1 = 1,5

в) Втора категорија K1 = 1,0

г) Трета категорија K1 = 0,8

(во правилникот е 0,75)

4.2 K2 – за челик, сидарија, мешовит K2 = 1,2

4.3 K3–за нерегуларност во конструктивен систем или во темелење

K3 = 1,0 – 1,3

За објект од I категорија од челична конструкција и нерегуларност во конструктивен систем:

$$ЕПП = ВБР \times 1,5 \times 1,2 \times 1,2 = 2,16 \text{ пати,}$$

односно за толку се зголемува пресметковната површина за плаќање.

а) Коефициентот K1, посочен од ИЗИИС, во Правилникот за изградба на објекти на високоградба во сеизмички подрачја е K₀, како еден од елементите за определување на вкупниот сеизмички коефициент $K = K_0 * K_s * K_d * K_p$ и тоа го одредува проектантот при усвојување на сеизмичките сили, а го проверува ревидентот.

Вкупниот сеизмички коефициент не е елемент за зголемување на цената на проектот, ревизијата, или мислењето, ниту треба да се зголемува цената на мислењето.

б) Истото се однесува и за коефициентот K2 според материјалот од кој е изведен основниот конструктивен систем. Имено чл. 15 од Правилникот („Сл. весник 31/1981 год.) ги дефинира коефициентите на сигурност на конструкциите според видовите на материјал на носечката конструкција, ако се пресметува по гранична состојба, но не и дека за овој коефициент се зголемува цената на проектот, или ревизијата, или на мислењето.

в) Коефициентот K3, кој ИЗИИС го предвидува за различна сложеност на конструктивниот систем и темелењето, во Правилникот од „Сл. лист на СФРЈ“ бр. 31 од 1981 год. во чл. 9 до чл. 11 ги дефинираат локалните услови на почвата кои треба да ги почитуваат проектантите и ревидентите при проектирањето, а не и за цената на проектот, ревизијата и мислењето. Со оваа одредба ИЗИИС директно се впушта и во оценување на геотехничките услови за кое не се одговорни ни проектантот, ни ревидентот, туку тој што го изготвил геотехничкиот елаборат.

Сложеноста на конструктивниот систем и условите за темелење се препуштени на субјективна оценка на ИЗИИС. Кој би арбитражил во случај на несогласување?

5. ИНЖЕНЕРСКИ ОБЈЕКТИ

K1 – се усвојува според категоризација на објектите од чл. 57 од Законот за градење бр. 79/13, која е нереална.

Имено, во прва категорија спаѓа мост со L = 20 м на автопат за кој се усвојува K=1,2, а во втора категорија спаѓа мост со L = 200 м на локален пат, за кој се усвојува K=1,0. Цената треба да зависи од видот на конструкцијата, а не од тоа кој издава одобрение и оваа грешка ќе треба да ја плаќа државата при изградбата на државните патишта со зголемување на цената на мислењето за 20%.

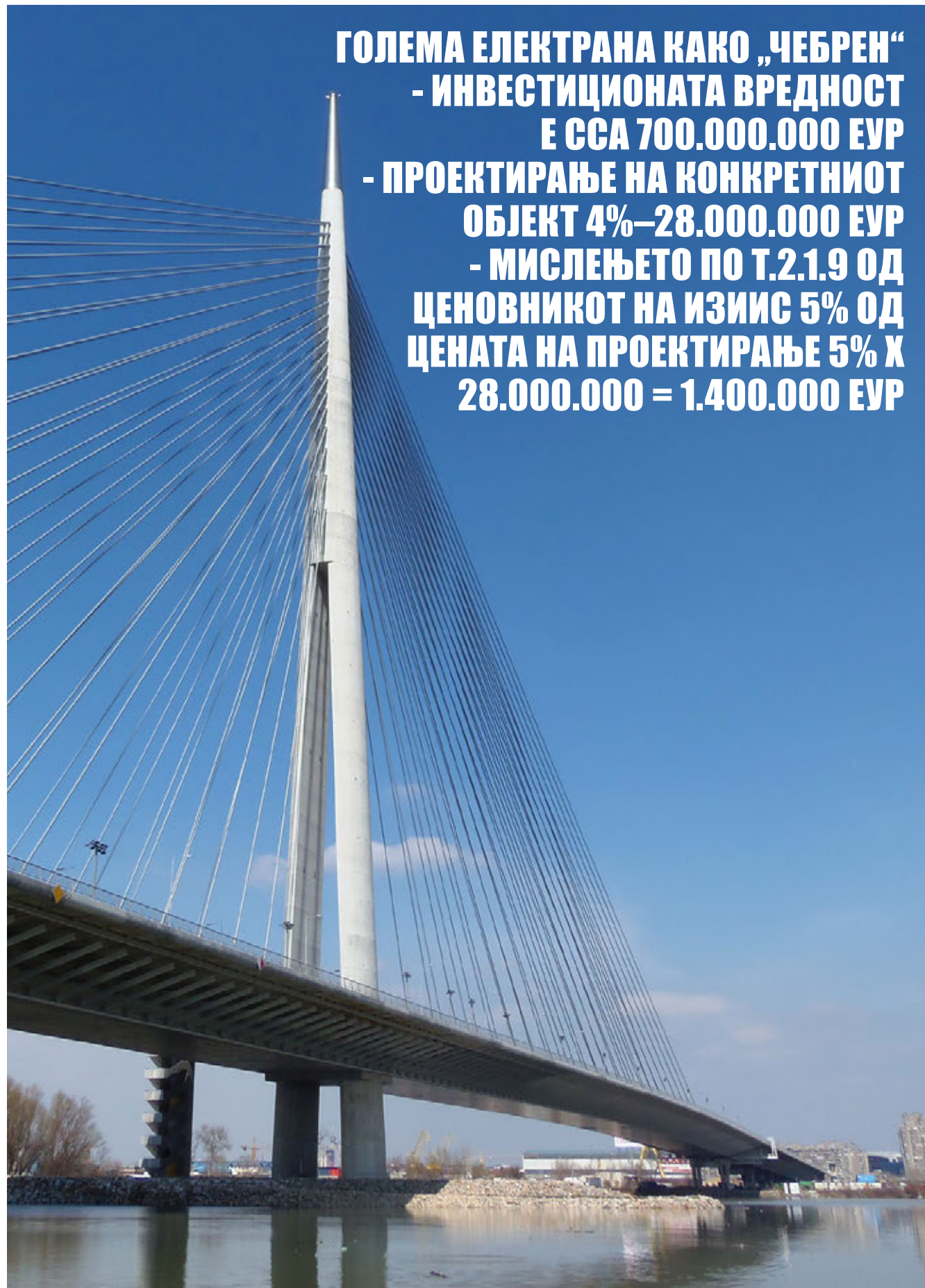
K2 – Цената за проектирање, ревизија и изработка на мислењето не може да се одредува според материјалот од кој е направен конструктивниот систем.

Истиот се применува ако пресметката се врши по гранична состојба, а не да се формираат цените за проектирање, ревизија, или мислење.

K3 – Коефициентот K3 се пресметува за локалните услови на почвата при определување на сеизмичките сили, но ова е обврска на проектантот и ревидентот да се предвиди во пресметките, а не да се зголеми цената за проектирање, ревизија, или мислење.

**ОБРАЗЛОЖЕНИЕТО
НА ПРЕДЛАГАЧОТ
НА ИЗМЕНЕТЕ НА
ЗАКОНОТ ЗА
ГРАДЕЊЕ БЕШЕ
ДЕКА НЕМА ДА ИМА
ФИНАНСИСКИ
ИМПЛИКАЦИИ
ОД ИЗМЕНЕТЕ НА
ЗАКОНОТ. ДАЛИ
Е ТОА ТАКА ?**





ГОЛЕМА ЕЛЕКТРАНА КАКО „ЧЕБРЕН“
- ИНВЕСТИЦИОНАТА ВРЕДНОСТ
Е ССА 700.000.000 ЕУР
- ПРОЕКТИРАЊЕ НА КОНКРЕТНИОТ
ОБЈЕКТ 4%–28.000.000 ЕУР
- МИСЛЕЊЕТО ПО Т.2.1.9 ОД
ЦЕНОВНИКОТ НА ИЗИИС 5% ОД
ЦЕНАТА НА ПРОЕКТИРАЊЕ 5% X
28.000.000 = 1.400.000 ЕУР

6. ДРУГИ ИНЖЕНЕРСКИ ОБЈЕКТИ КОИ НЕ СЕ ОПФАТЕНИ СО ЦЕНОВНИКОТ НА ИЗИИС

За овие објекти се предвидува мислењето за проектиран и изведен степен на механичка отпорност, стабилност и сеизмичка заштита да изнесува 5% од цената за проектирање на конкретниот објект. Не се посочува дали се мисли на сите фази на проектирање (архитектура, градежништво, машинство, електротехника и други фази), или само на градежниот дел од проектот.

Се поставува прашање од каде е усвоен износот 5% и што значи тоа за државата како инвеститор, или инвеститорите на поголеми инженерски објекти, кои би се граделе во Македонија.

Инженерски ова е елаборирано преку два примера во продолжение:

Инвестиционата вредност на хидроцентралите ориентационо е 3–4.000.000 ЕУР по MW

А) За просечна електрана од 50 MW

- Инвестиционата вредност е 200.000.000 ЕУР

- Проектирање на конкретниот објект 5%–10.000.000 ЕУР

- Мислењето по Т.2.1.9 од Ценовникот на ИЗИИС 5% од цената на проектирање

$5\% \times 10.000.000 = 500.000 \text{ ЕУР}$

Не е кажано од која цена на проектирањето, дали за сите фази од проектот, а би требало да биде од сите фази, ако ИЗИИС ги проверува сите комбинации на товари од сите влијанија и гарантира за стабилноста на објектот во целина.

Б) Голема електрана како „Чебрин“

- Инвестиционата вредност е сса 700.000.000 ЕУР

- Проектирање на конкретниот објект

4%–28.000.000 ЕУР

- Мислењето по Т.2.1.9 од Ценовникот на ИЗИИС 5% од цената на проектирање

$5\% \times 28.000.000 = 1.400.000 \text{ ЕУР}$

Ако рокот за издавање на мислењето согласно со чл. 4а ст. (3) од Законот за градење е максимум 30 дена, се поставува прашањето колку инженери ќе треба да работат за да се реализираат 1.400.000 ЕУР за 30 дена (46.700 евра на ден). За плата од 100 ЕУР на ден, или месечно од 2.300 ЕУР во бруто износ, изготвувачот на мислењето треба да има 467 вработени инженери.

ЗАКЛУЧОК:

Образложението на предлагачот на измените на Законот за градење беше дека нема да има финансиски импликации од измените на законот. Да-

ли е тоа така и колку пари ќе плати само државата за големите инвестициони објекти, оставаме да го проанализираат надлежните институции, инвеститори и изготвувачите на ценовникот, а особено идните концесионери и странски инвеститори за кои се прават огромни напори да инвестираат во Македонија.

Категоризацијата на објектите не е согласно со чл.57 од Законот за градење, а во Ценовникот се опфатени објектите од високоградбата и мал дел инженерски објекти, додека инженерските објекти наведени во Т.2.1.9 од Ценовникот воопшто не се елаборирани. Овие објекти се од посебно значење и ризик за државата (објекти со висина поголема од 30 м, брани, термоелектрани, големи мостови, архиви, болници, театри, стадиони, сложени индустриски комплекси и др.) и за нив сметаме дека може да е оправдано да се бара предметното мислење и да се дефинира цената за истото, а не за секојдневните објекти од инженерското работење. Висината на цената за трите мислења (проектиран степен на градба, изведен степен на градба и по изградба на целиот конструктивен систем) како и начинот на пресметка на еквивалентната површина на ЕПП, треба да се зголеми и за вредноста на ДДВ од 18%, што за објекти од прва категорија со повеќе од 300 м² и изработени од челична конструкција со посложен конструктивен систем изнесува $2,05 \times 2,16 \times 1,18 = 5,22$ пати повеќе во однос на цените дадени во табелата под Т.1.1 од Ценовникот на ИЗИИС.

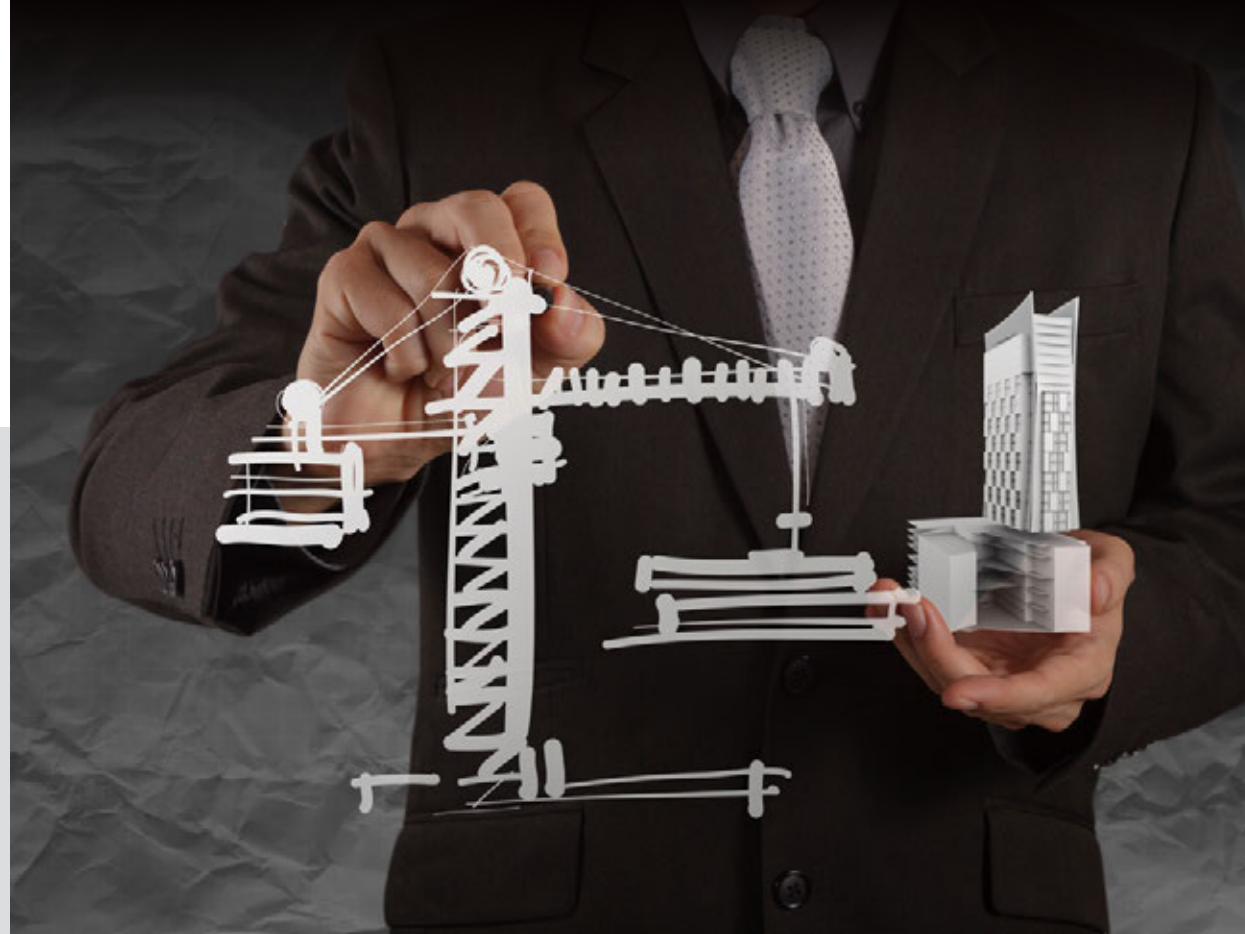
Бидејќи мислењето се наплаќа според еквивалентната пресметковна површина, а становите се продаваат според нето станбената површина која е 70–75% од бруто-површината, кај станбените објекти цената на мислењето по м² нето-површина се зголемува за дополнителни 33%.

Од одредени овластени инженери имаме укажувања дека во позитивните мислења за одредени проекти, издадени од ИЗИИС стои назнака дека: „Проектантот ја презема целата одговорност околу точноста на влезните податоци и добиените резултати од анализите“. Ова е сосема спротивно на чл. 4а ст. (8), каде е предвидена одговорноста и обврската за надомест на штета, на товар на субјектот кој врши научноистражувачка дејност, а со ова ИЗИИС сака да ја избегне оваа одредба од Законот за градење. Од технички аспект гледано, ако ваквата формулација е точна, тогаш мислењето на ИЗИИС е неупотребливо.

Ирена Андрејашич Троха, дги
Раководител на Проектната група за јавни набавки
Антон Кастелиц, дги
Член на Советот за следење на јавни набавки
М-р Барбара Шкраба Флис, дги
Генерален секретар на ИЗС

Јавни набавки на инженерски услуги во Словенија

ДА ЈА ИМПЛЕМЕНТИРАМЕ АВСТРИСКАТА ДОБРА ПРАКСА НА ЈАВНИ НАБАВКИ



НЕВООБИЧАЕНО НИСКА ПОНУДА ВО СЛОВЕНИЈА

Во членовите на ЗЈН повеќепати беше определено што претставува невообичаено ниска понуда. Така, во ЗЈН-1 е дефинирана невообичаено ниска цена, а во ЗЈН-2 и ЗЈН-2Б секојпат малку поразлична, невообичаено ниска понуда. Тоа укажува дека изготвувачот на законот (Министерството за финансии) очигледно бил свесен за проблемот со претерано ниските цени, но сè до денес не знаел или не сакал да го реши проблемот, зашто инструкциите за тоа како да се распознае ваквата понуда, запишани во одредбите на секој закон, беа премногу релативни и недефинирани. За подобро препознавање е поконкретно дефинирана одлуката на владата на РС од јули 2011, која, пак, се покажа како само уште еден експеримент повеќе, бидејќи никој не ја почитуваше и токму поради тоа што не предвидуваше санкции во случај на непочитување, уште однапред беше осудена на пропаст.

СТАВОТ НА ДРЖАВНАТА РЕВИЗОРСКА КОМИСИЈА

И со сите дефиниции и измени на законот, понудувачите секогаш одново ја нудеа својата услуга за уште пониска цена. И понудувачите кои во врска со одлуката на набавувачот се жалеа дека бил избран понудувач со невообичаено ниска цена и се обидоа тоа да го докажат со пресметки, беа одбиени како од страна на набавувачот, така и од Државната ревизорска комисија, која тврди дека ниската цена сама по себе не е забранета, го брани принципот на слободно формирање на цените и смета дека ни една понуда не може да биде толку ниска, за самата да претпоставува исклучување на понудата (случајот со одлуката ДКОМ 018-386/12).

ДРЖАВАТА ГИ ИСКОРИСТУВА СВОИТЕ ДРЖАВЈАНИ

Цените денес се пониски од реалните цени на услугите. Тоа е така за да можат понудувачите да ги сочуваат свежи своите референци, кои ќе им бидат потребни при стекнувањето нови договори, а со тоа и да опстанат на пазарот. Ако пошироко го разгледаме проблемот, можеме со сигурност да кажеме дека државата (набавувачите) ги искористува своите државјани, претприемачите кои се нашле во маќа, на тој начин што не им обезбедува чесна исплата за чесно извршената услуга. Последица од ваквото искористување е затворање на претпријатијата и зголе-

мен број на невработени лица кои, макар и привремено, го оптоваруваат државниот буџет.

ЧЛЕНОТ 14 ОД ЗЈН-2Д ПО ПОЈАСНУВАЊЕТО ОСТАНА БЕЗ ГЛАС

Во продолжение да го начеме и последниот обид на добра волја, а тоа е членот 14 од ЗЈН-2Д од минатиот ноември, кој инаку (и во последниот број на НО-ВО) го препознаваме како чекор во вистинскиот правец. За жал, по добивањето на појаснувањето од Министерството за финансии, се покажа дека условите (за понудата да надмине повеќе од 50% од просечната вредност на понудите и да отстапува повеќе од 20% од наредната најповолна понуда) мора да бидат кумулативно исполнети, поради што одредбата целосно ја губи својата тежина.

Тврдењето можеме да го поткрепиме со анализа на поголем број јавни набавки од декември минатата година и првите два месеца од оваа година. Со загриженост утврдуваме дека сите понуди се ниски, а со тоа е низок и просекот, а посебно ниски се понудите од долната третина на предадени понуди. По моментално извршените анализи произлезе дека кај половина од јавните набавки се исполнети сите три услови (покрај веќе споменатите два, и условот дека пристигнале најмалку четири понуди). За ова писмено предупредивме поголем број набавувачи и додадовме дека мора да извршат проверка на невообичаено ниските понуди. Исто така, ги предупредивме за ризикот по извршувањето на работата, како и за ризикот по квалитетот на извршената работа. Повеќето од нив, и покрај предупредувањето, својата понуда му ја предадоа на најнисиот понудувач. Како се убедиле дека најниската понуда не е невообичаено ниска не знаеме, ако воопшто се убедиле. Имено, забележавме и случај во кој набавувачот воопшто не ни знаел дека се исполнети условите од член 14 од ЗЈН-2Д и дека мора да провери дали понудата е невообичаено ниска.

Условите по член 14 од ЗЈН-2Д **краткорочно** нема да ги дадат саканите резултати, ниту нам, инженерите, ниту на набавувачите. Двата услова, понудата да е невообичаено ниска во поглед на претходно определените барања и дека во врска со понудата постојат дилеми околу нејзиното исполнување, повторно се премногу релативни и недефинирани, па затоа е тешко врз основа на нив да се процени дали одреден понудувач понудил невообичаено ниска цена, или за

таа цена не ќе може да ја исполни својата понуда, иако така ни зборува здравиот разум и искуството. Останатите три услови кои мора да бидат исполнети кумулативно, пак, се прецизно дефинирани и многу логични, а понудите од долната третина се толку ниски, што дури и условот понудата да отстапува повеќе од 20 % од наредната најповолна понуда, нема да доведе до значително подобрување. **Среднорочно**, пак, условот понудата да надминува повеќе од 50% од просечната вредност на понудите, веќе може поволно да влијае на покачувањето на просечната вредност на понудите. **Долгорочно**, пак, шпекулациите на понудувачите би можеле негативно да влијаат врз мислењето на инвеститорите и државните органи, а со тоа и штетно да влијаат врз структурата.

НЕВООБИЧАЕНО НИСКА ПОНУДА ВО АВСТРИЈА

Бидејќи нашата држава (политичарите и функционерите) многу сакаат да се повикуваат на регулативите во соседните држави, да го разгледаме примерот како во соседна Австрија се препознава невообичаено ниска цена, пример за кој до неодамна не ни знаевме.

Ја претставуваме дефиницијата за невообичаено ниска цена според општите тендерски услови за услуги, според кои се води **набавувачот, претпријатието АСФИНАГ**, што значи австрискиот ДАРС (ASFINAG, D.1 Allgemeine usschreibungsbestimmungen, Dienstleistungen, be20341010, be20342010, be20343010, V4.00, gültig ab 2011-10-01, страници 1-20).

Пристигнатите понуди во случај на отворена постапка подлежат на таканаречено **„детално тестирање на понудите – тестирање на соодветноста на цената“**. Во рамките на ова тестирање, набавувачот прво проверува дали некоја од понудите/цените е невообичаено ниска или не. Во општите тендерски услови за услуги пишува дека **невообичаено ниска вкупна цена е онаа која се наоѓа за повеќе од 20 % под медиана**. Понудите кои го исполнуваат овој услов се исклучени и воопшто не подлежат на понатамошно детално тестирање на понудите. Притоа медиана е дефинирана според однапред определена постапка, која ќе ја опишеме во продолжение.

Медиана е дефинирана како вредност која се наоѓа на средината според големината на класифицираните понуди на кои набавувачот ја додал уште и проценетата вредност на услугата, а која самиот ја одредил



пред почетокот на постапката на објавување на јавната набавка (види Пример 1 и Пример 2).

Толку едноставно! Набавувачот АСФИНАГ ја нуди услугата по најниска цена, а пред тоа ги одбива невообичаено ниските понуди.

ПРЕДНОСТИ НА АВСТРИСКИОТ СЛУЧАЈ

Да се запрашаме зошто набавувачот се одлучил за ваква постапка и што таа му носи. Повеќе од очигледно е дека од долгогодишната пракса научил дека најниската цена за него значи преголем ризик за

(квалитетна) изведба на зделката. Со однапред определена постапка која си ја пропишал, ја оптимизирал цената и го намалил ризикот.

Постапката не овозможува корупција, бидејќи никогаш однапред не се знае колку понуди ќе пристигнат,

колкава ќе биде нивната вредност, ниту каде би котирала медиана, па затоа при подготвувањето на понудата, понудувачите мораат, според кажувањето на австриски колега, да поаѓаат од реалната цена на услугата.

За крај да додадеме дека пред некое време и ние се залагавме за нешто слично, но нашето Министерство за финансии тврдеше дека вакво нешто во Словенија не е можно. Со задоволство ним и на набавувачите ќе им го претставиме овој пример и ќе се залагаме што е можно поскоро да го имплементираме во пракса.

НИСКИТЕ ЦЕНИ — ПРОБЛЕМ НА СТРУКАТА И НА ОПШТЕСТВОТО

Проблемот со ниските цени, а со тоа и пропаѓањето на струката не е само наш проблем, на овластените инженери, туку и проблем на целата струка, а потоа и на целото општество. Проблемот не може да го реши само делот од струката обединет во ИЗС, туку само струката во целост. Затоа, во изградбата треба да се поврзат сите учесници:

инвеститорите, кои ги планираат инвестициите, го плаќаат проектирањето и изградбата на објекти, па потоа ги користат и одржуваат објектите, проектантите, кои ги планираат објектите и се платени од инвеститорите, надзорниците, инженерите, советниците итн., кои ја водат и надгледуваат изградбата на објектите и се платени од инвеститорите, изведувачите, кои ги градат објектите и се платени од инвеститорите, и инвеститорите, односно корисниците кои ги користат и одржуваат овие објекти.

ОЧЕКУВАЊА ОД ОВЛАСТЕНИТЕ ИНЖЕНЕРИ ВО УЛОГА НА ИНВЕСТИТОР

Во улога на инвеститор честопати настапуваат и овластени инженери. Убедени сме дека повеќето од нив сакаат добра и квалитетна градежна фела, па затоа од нив оправдано очекуваме во тендерските услови да ги изнесат условите и критериумите за избор на економски најповолен понудувач и јасни критериуми за дефинирање на невообичаено ниска цена, по примерот на странските добри практики, со кои ќе бидат исклучени оние понудувачи кои претставуваат ризик за исполнувањето на работата. Се разбира, ние како нивни колеги и комората секогаш сме подготвени да им помогаме во тоа.

НИЕ ИНЖЕНЕРИТЕ МОРА ДА СЕ ЦЕНИМЕ СЕБЕСИ И СВОЈАТА РАБОТА

Без оглед на напишаното, при сите обиди на добра волја на владата и законодавците, важи следново. Добра волја за разрешување на проблемите мора да покажеме и ние инженерите, кои ќе мораме пред сè да ја цениме својата работа (инженерските услуги), квалитетно да ја вршиме и соодветно да ја вреднуваме. За жал, сè почесто сфаќаме дека сме подготвени да прифатиме набавка по секоја цена, па макар и по вредноста на часовните поставки на чистење на објектите или некои други неинженерски услуги.

Пример 1

Во случај на парен број на пристигнати понуди, медиана е вредноста која се наоѓа на средина.

Понуда 1	79.569 ЕУР
Понуда 2	81.250 ЕУР
Понуда 3	100.000 ЕУР
Проценета вредност	110.000 ЕУР
Понуда 4	199.999 ЕУР

Во овој случај медиана изнесува 100.000 ЕУР. Граничната вредност од 20 % под медиана лежи на 80.000 ЕУР. Затоа набавувачот ја одбива Понудата 1.

Пример 2

Во случај на непарен број на пристигнати понуди, медиана е средна вредност на двете средни вредности.

Понуда 1	79.569 ЕУР
Понуда 2	81.250 ЕУР
Понуда 3	100.000 ЕУР
Проценета вредност	110.000 ЕУР
Понуда 4	199.999 ЕУР
Понуда 5	250.000 ЕУР

Во овој случај медиана изнесува 105.000 ЕУР. Граничната вредност од 20 % под медиана лежи на 84.000 ЕУР. Затоа набавувачот ги исклучува Понудите 1 и 2.

АНАЛИЗА НА СЛЕДЕЊЕ НА ЈАВНИТЕ НАБАВКИ НА ИНЖЕНЕРСКИ УСЛУГИ ВО 2013 ГОДИНА И ПРЕДЛОЗИТЕ НА СЛОВЕНЕЧКАТА КОМОРА НА ИНЖЕНЕРИ (ИЗС)

М-р Барбара Шкраба Флис



ОД ДЕКЕМВРИ 2012 ДО КРАЈОТ НА СЕПТЕМВРИ 2013 Г. ВО КОМОРАТА СЕ ОДРЖУВАШЕ ПРОЕКТОТ НА АКТИВНО СЛЕДЕЊЕ НА ЈАВНИТЕ НАБАВКИ НА ИНЖЕНЕРСКИ УСЛУГИ. ВО НЕГО, ПОКРАЈ СОВЕТОТ НА ИЗС ЗА СЛЕДЕЊЕ НА ЈАВНИ НАБАВКИ, БЕА ВКЛУЧЕНИ И СТРУЧНИТЕ СЛУЖБИ НА КОМОРАТА. ЦЕЛТА НА ПРОЕКТОТ БЕШЕ ДА СЕ УТВРДИ СОСТОЈБАТА НА ПОЛЕТО НА ЈАВНИТЕ НАБАВКИ, ДА СЕ АНАЛИЗИРА И ДА СЕ ИЗГОТВАТ ПРЕДЛОЗИ ЗА ПОДОБРУВАЊЕ НА СОСТОЈБАТА, А НЕГОВАТА НАМЕНА Е ПОДИГАЊЕ НА КВАЛИТЕТОТ НА ИНЖЕНЕРСКИТЕ УСЛУГИ И ЈАВНИ ОБЈЕКТИ

ПАЛЕТА НА ИЗВРШЕНИ АКТИВНОСТИ:

- ♦ ги прегледавме јавните набавки од голема вредност и набавките од мала вредност од областа на инженерските услуги,
- ♦ ги разгледавме записниците за отворање понуди и одлуките за избор,
- ♦ дадовме забелешки на нецелосната или несоодветна тендерска документација,
- ♦ изработивме пресметки на соодветни цени за распишаните услуги,
- ♦ ги запознавме членовите со заклучоците,
- ♦ набавувачите ги предупредивме на недостатоците и опасностите.

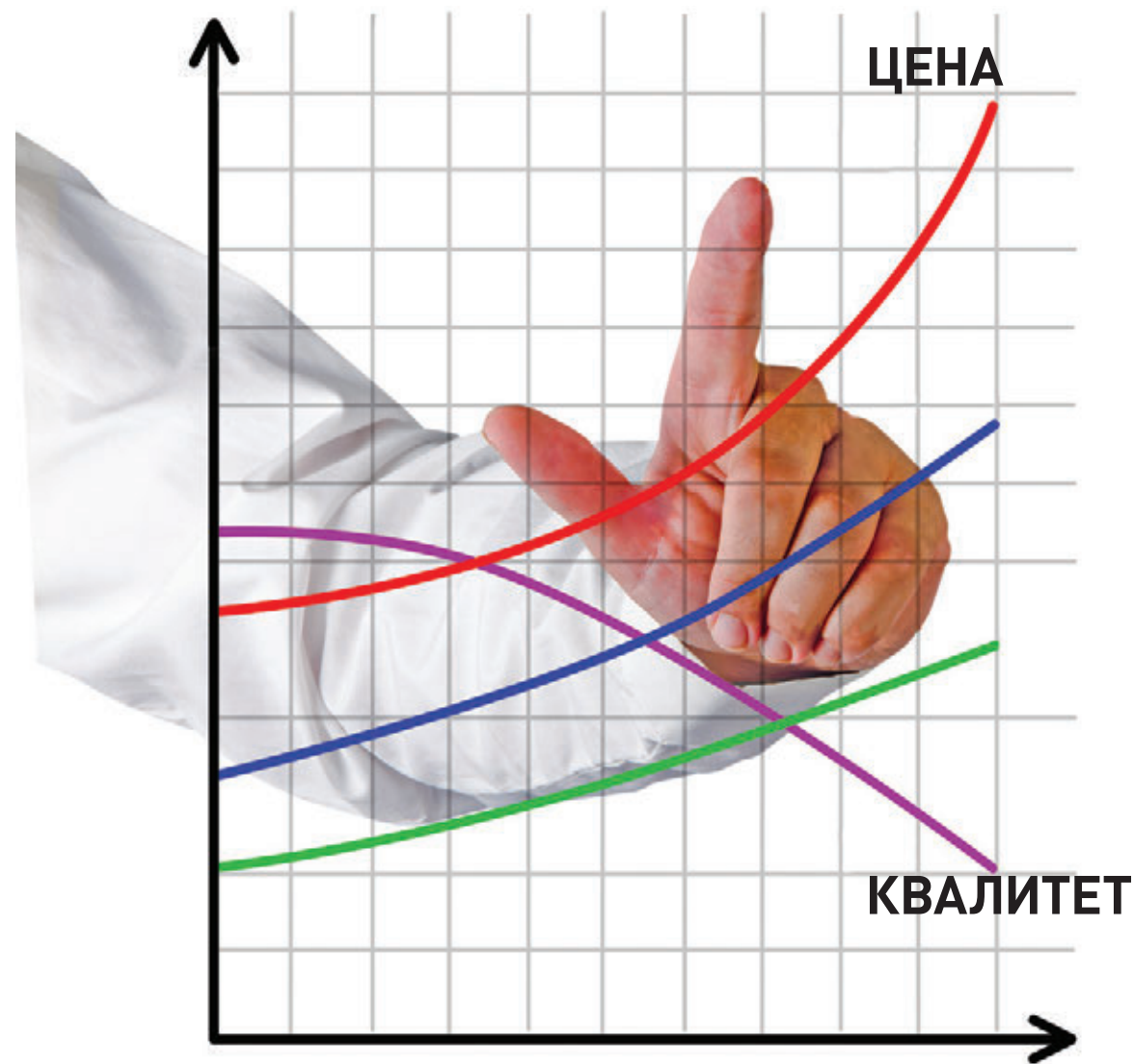
ОПШТИ ЗАКЛУЧОЦИ:

- ♦ квалитетот на инженерските услуги набавени во постапките на јавни набавки е во просек пренизок,
- ♦ законодавството за јавни набавки не поттикнува набавка на квалитетни инженерски услуги,

- ♦ постапките на јавни инвестиции се во просек лошо водени,
- ♦ бројни јавни објекти се нефункционални, не се трајни и се прескапи,
- ♦ системот на јавни набавки го кочи развојот на квалитетните понудувачи, бидејќи во праксата се покажува дека услугите се нудат по цена која не овозможува развој, како и по цена под реалната,
- ♦ моменталната состојба води кон назадување на домашната инженерска професија.

НАЈАКТУЕЛНИ ИДЕНТИФИКУВАНИ ПРОБЛЕМИ:

- ♦ непознавање и неелиминирање на невообичаено ниските понуди,
- ♦ избор на понудувач речиси исклучиво врз основа на најниската цена,
- ♦ референци.



НЕПРЕПОЗНАВАЊЕ И НЕЕЛИМИНИРАЊЕ НА НЕВООБИЧАЕНО НИСКИТЕ ПОНУДИ

РЕЗУЛТАТИ ОД АНАЛИЗАТА:

- ♦ Анализата на јавните набавки на инженерски услуги покажа дека критериумите „50% пониска од просечната вредност и повеќе од 20% пониска од наредната уврстена понуда“, при кои набавувачот мора да провери дали понудата е невообичаено ниска, се исполнети само во 26% од случаите.
- ♦ И покрај тоа што критериумите беа исполнети, набавувачите во повеќето случаи објавија набавка за најниската цена. И тоа и во случаите кога ги предупредивме дека понудата со невообичаено ниска цена на инженерската услуга води кон сомнеж дали понудувачот е способен да ја изврши услугата и дали ќе биде способен да ја изврши со квалитетот определен со прописите и професијата.
- ♦ Повеќето набавувачи имаат проблеми со проверување дали понудата е невообичаено ниска или не, поради што при проверката се задоволуваат со изјава на законскиот застапник на понудувачот дека ќе ја изврши работата.
- ♦ Некои набавувачи не се ни свесни дека се исполнети условите од член 14 од ЗЈН.
- ♦ Во бројни случаи понудените цени се симнуваат под реалната цена на услугата.
- ♦ Набавувачите со кои разговаравме изразија желба за јасно упатство/постапка во законот, според која би ги елиминирале понудувачите со невообичаено ниска цена.

ПРАКСАТА ВО СТРАНСТВО:

- ♦ Разговаравме со германските и со австриските колеги, бидејќи при изготвување на словенечкото законодавство, најчесто се потпираме токму на нивното.
- ♦ Во Германија имаат ценовник на инженерски услуги, донесен од Германскиот сојузен парламент, а кој мора да го почитуваат сите претприемачи на инженерски услуги со седиште во Германија. На тој начин понудувачите конкурираат само со квалитет.
- ♦ Во Австрија набавувачите (јавните агенции за градби, патишта, железници) ги препознаваат невообичаено ниските понуди и ги елиминираат по посебна постапка и врз основа на однапред определени критериуми, кои ги запишуваат во тендерската документација. За невообичаено ниска се смета, на пример, одредена понудена цена која се наоѓа по-

високо од 20% под медиана (медиана ја претставува средната вредност во редоследот на понудените цени, рангираните пристигнати понуди и проценетите вредности на набавката од страна на набавувачот). Ваквиот начин не претставува опасност од коруптивно постапување, бидејќи однапред не се знае ни бројот на понуди, ни нивните вредности, а со тоа ни поврзаните вредности на медиана.

- ♦ Законодавството за јавни набавки во Австрија е слично во споредба со нашето, па затоа не гледаме причина набавувачите да не ја применуваат постапката и кај нас.

ПРЕДЛОГ НА ИЗС:

Бидејќи набавувачите поради недоволна дефинираност на законодавството за јавни набавки не ги препознаваат, односно не се осмелуваат да ги елиминираат невообичаено ниските понуди, предлагаме и во двата закона за јавни набавки да се внесе одредба, набавувачот да мора во тендерската документација да ја наведе постапката и критериумите по кои ќе ја препознае и елиминира невообичаено ниската понуда. Така, понудувачите би биле принудени помудро да ги изготвуваат понудите и да поаѓаат од реалната цена на услугата, а не да се обидуваат по секоја цена да добијат тендер, а потоа квалитетот на услугата да го прилагодуваат кон цената.

ИЗБОР НА ПОНУДУВАЧ РЕЧИСИ ИСКЛУЧИВО ВРЗ ОСНОВА НА НАЈНИСКА ЦЕНА

ФАКТИ:

- ♦ Изборот на инженерски услуги претставува најзначајна одлука, која влијае на успехот на целокупниот инвестициски проект.
- ♦ Доколку се врши избор единствено врз основа на цената, ризикот дека пристапот кон извршување на услугата ќе биде нецелосен е непрофесионален.
- ♦ Изборот единствено врз основа на цената не му дава никакви гаранции на набавувачот дека ќе го добие најдоброто инженерско решение.
- ♦ За да може нарачателот за своите пари да го добие најдобриот можен проект, мора на изведувачот на инженерската услуга да му го одбере најекономичниот, а не најевтиниот понудувач.
- ♦ За да може тоа да го стори, мора за секоја одделна

набавка да изработи критериуми за вреднување на понудите на ваквите услуги.

- ♦ Најпознатите вакви критериуми се критериумите на Светската банка со наслов „Guidelines: Selection And Emploument of Consultants by World Bank Borrowres“.
- ♦ Кај овие критериуми, препорачаниот метод за вреднување на понудите на инженерски услуги е методот заснован на квалитет и на цената.

Според Светската банка, квалитетот се мери преку:

- ♦ Искуствата на понудувачот во областа на предметот на набавка (референца на претпријатието, вклучувајќи и сертификат за квалитет, заштита на животната средина, итн.),
- ♦ обученоста и компетентноста на клучниот персонал (референци на стручниот тим),
- ♦ квалитетот на обработка на предложената методологија и планот на работа по активности и според организацијата на стручниот тим.

Во зависност од посебните, специфични барања на предметот на набавка, можни се уште два критериума:

- ♦ познавање на локалните услови,
 - ♦ способност и искуство во пренесување на знаењето.
- Секој критериум може да се подели на повеќе поткритериуми.

ПРЕДЛОГ НА ИЗС:

Со цел добро стопанисување со јавните пари, предлагаме и во двата закона за јавни набавки да се внесе одредба набавувачот да може инженерската услуга да ја понуди исклучиво врз основа на најекономичната понуда (метод на избор врз основа на квалитетот и цената), при што соодносот помеѓу квалитетот и цената изнесува од 60%:40% до 80%:20% во полза на квалитетот.

РЕФЕРЕНЦИ

РЕФЕРЕНЦИТЕ СЕ АКТУЕЛЕН ПРОБЛЕМ:

- ♦ бидејќи домашните референци, поради отсуство на инвестиции во Словенија во периодот на финансиската и економската криза, речиси се пресушени,
- ♦ бидејќи понудувачите приложуваат лажни референци,
- ♦ бидејќи набавувачите како позитивни референци ги прифаќаат и референците за неизведени објекти,

- ♦ бидејќи одобрувањето на веќе важечките референци на секојпат нов и секојпат различен образец од премногу задоцнето, а понекогаш и невозможно,
- ♦ бидејќи референците на претпријатието и поединецот на обрасците обично не се јасно определени и не овозможуваат вреднување на понудувачот и клучниот персонал одделно.

ПРЕДЛОГ НА ИЗС:

- ♦ продолжување на периодот на важност на стекнатите референци од три (3) на десет (10) години за специфични објекти кои ретко се градат, па дури и за подолг период. Во врска со ова, според критериумите за оценување на понудите треба да се пропише прогресивно бодување на староста на референцата - поновите референци би биле подобро вреднувани. На пример: референцата стара до 5 години – 10 бода, референцата стара од 5 до 10 години – 2 бода, референцата стара над 10 години – 1 бод. Предвид да се земаат исклучиво референците од групите од ист оддел според единствената класификација на дејностите (првите два броја) или уште постриктно (група, класа).
- ♦ за позитивни да се сметаат само референците кои се однесуваат на изведени објекти,
- ♦ да се усвои употребата на два единствени референтни обрасци (за претпријатија, за овластени инженери) и воедно да се воведат увид во базата на референци, за кои сме подготвени да ги воспоставиме и да ги водиме во Инженерската комора на Словенија.

Подобрување на условите во областа на јавните набавки можеме да видиме и во:

- ♦ изготвувањето и усвојувањето на правилник или директива за јавни набавки на инженерски услуги, кој ќе треба да го изработи фелата (ИЗС е подготвена да ја преземе оваа задача), а Министерството за финансии ќе треба само да ја ревидира,
- ♦ стандардизацијата и задолжителната употреба на стандардните пописи на работи во градежништвото (вклучување во ЗГО),
- ♦ изведбата на едукација за набавувачите, со цел покренување на свеста на набавувачите за значењето на јавните набавки, познавањата за предметот на јавна набавка и подготовка на тендерската документација, како и на образованието на понудувачите за системот и правилата за јавните набавки.

Проф. д-р Ханс Лехнер (Hans Lechner),
Уредено од: Даниела Стифер (Daniela Stifter), дипл. инж. (FH) архитект

Ова истражување е финансирано од фондовите на Forschungsinitiative Zukunft Bau (Тема на истражувањето: Иднината на градежништвото) од Државниот завод за градење и просторно планирање. (AZ: Z6 - 10.08.18.7 - 08.9/II2 - F20-08-35)
Авторот е одговорен за содржината на извештајот

Извештајот се објавува во „Пресинг“ по добиената согласност од авторот и нарачателот - Германската комора на архитекти

ОДНОСОТ ПОМЕЃУ КВАЛИТЕТОТ И СИСТЕМОТ ЗА ДОДЕЛУВАЊЕ ДОГОВОРИ

(скратена верзија)



I. ПЛАНИРАЊЕТО (И ГРАДБАТА) КАКО БИЗНИС-МОДЕЛ

За да се овозможи објективна дискусија за идната употребливост на НОАИ (опсег на надоместоци за архитекти и инженери), неопходно е да се истакне дека НОАИ (и – VOB-доделувањето и системот за договори за градежни услуги) претставува бизнис-модел чија ефективност е базирана на формули, со којшто (доколку е стратешки обработен) можно е да се изгради голема доверба помеѓу клиентите и планерите.

Параграф 15 од НОАИ може да се примени за проекти од сите групи и секој обем, без некое задолжително дополнително продлабочување, бидејќи ја вклучува добро функционирачката, мерлива бизнис-организација од сите фази на планирањето.

(Бизнис) моделот нуди можности за комуникација кои се базирани на формули. Исто така за нови (бизнис) партнери, со заемно разбран вокабулар, нуди договор кој се однесува на организационите цели – и сè по релативно ниска цена.

Доколку некој е подготвен да разбере дека во бизнисот нејасните ризици, како и нејасните модели, мораат да бидат дел од цената гледано среднорочно, тогаш заемната, прецизно формулирана спогодба помеѓу договорните партнери може да има ефикасен придонес кон намалување на трошоците за изработка и управување со договорот.

Нормално, вака комплексните модели треба да бидат:

- ♦ периодично испитувани за да се провери дали сè уште постои совпаѓање на интересите на корисниците,
- ♦ периодично прилагодувани за да се земат предвид промените во реалната состојба.

Државата, најголемиот нарачател во Германија, во последно време покажа недоверба во одржливоста на НОАИ-моделот. Кога беше направена споредба со други модели (кај банките или ИТ-секторот), се чинеше дека ова ќе биде неуспешен модел. Поради тоа не беше даден неопходниот приоритет за неговиот континуиран натамошен развој.

II. ИСТОРИСКИ РАЗВОЈ НА БИЗНИС-МОДЕЛОТ

Сè до 18-тиот век градежништвото, како форма на насочена политика, беше одговорност на државата. Од градежните владини надлежни органи беше очекувано да бидат ефикасни и економични, но истовремено и да ги воодушеват „очите на благородништвото“.

Зголемената приватизација во градежниот сектор (за-

едно со поттикот обезбеден со основањето на Германското Царство) доведе до поставувањето на „Хамбуршките норми“ (Хамбуршки стандарди) во 1871 година, првата скала на надоместоци заеднички осмислена од страна на архитектите и инженерите.

Оваа заедничка доброволна регулација на надоместоците ја елиминираше интерната конкуренција на цени, обезбедувајќи им исто ниво на квалитет за планирање услуги и на клиентите и на понудувачите, и беше разбрана на ист начин во целата земја.

Во контекст на „митската“ филозофија за прускиот јавен службеник, архитектите и инженерите се сметаат за слободни професии, но со исти обврски во поглед на застапување на општото добро и интерес на нивните клиенти како државни службеници. Иако тие не му служеле на принцот или на државата директно, на нивните клиенти им бил, така да се каже, припишувани истиот статус, и тие станале господари на планирањето. Ова не само што ги штитело определените интереси на клиентот, туку исто така значело дека проектирањето на згради било сериозно сфатено како начин на зголемување на општото добро.

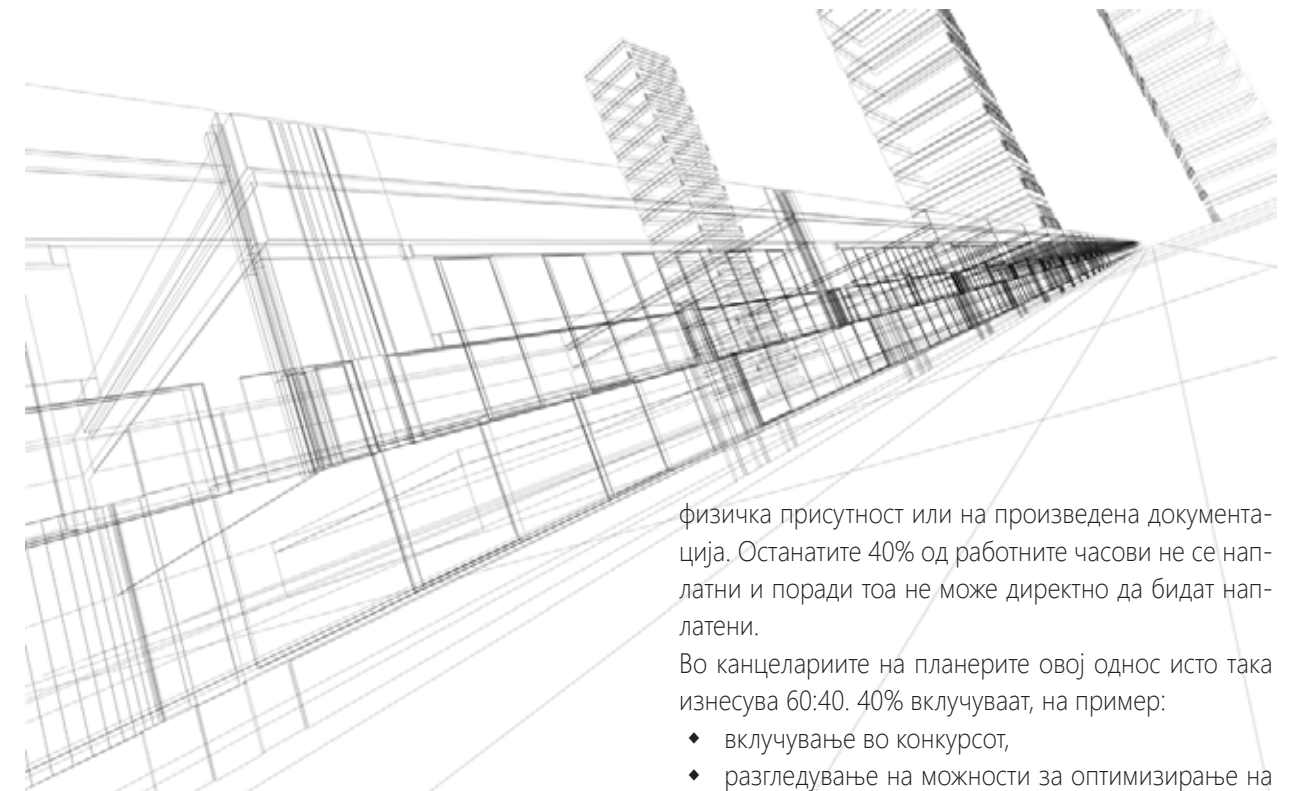
Висината на надоместокот согласно на скалата на надоместоци никогаш не била насочена кон оштетување на клиентот. Намерата била дека надоместокот треба да му овозможи на планерот доволно средства за адекватен начин на живот, кој во согласност со неговиот статус требало да одговара на статусот на јавен службеник од повисоко ниво.

Во 1937 и 1942 година (поради причини поврзани со економијата во време на војна) GOA (скалата за надоместоци) била проширена со вклучување на правилото за највисока цена. Ова било задржано и по 1945-тата и проширено во текот на периодот на реконструкција. НОАИ-скалата од 1977 година е базирана на вредности кои биле пресметани со анализирање на 900 проекти во однос на нивниот обем на работа.

III. АСПЕКТИ НА ПЛАНИРАЊЕТО КОИ НЕ МОЖЕ ДА БИДАТ ОПИШАНИ

При одлучување за постапката за доделување на договор, важно е да се разјаснат оние инженерски и архитектонски услуги кои можат и оние кои не можат да бидат опишани:

- ♦ Услугите (за планирање) кои може да се опишат треба да се доделат преку методот на конкурентни цени, бидејќи сите кандидати мора да ја разберат задачата на ист начин – на сметка на фактот дека услугата може да биде опишана – и пре-



водство, цената може да се користи како единствен критериум во постапката за доделување на договор (кога предметот е сосема ист).

- ♦ Услугите за планирање кои не може да се опишат мора да бидат доделени со помош на преговори, бидејќи без дискусија за содржината, длабочината и опсегот на услугите, пристапите итн., не сите кандидати можат да ја разберат задачата на ист начин, ниту пак ја изработуваат на ист начин, што е неопходно кога цената се користи како доминантен критериум при изборот.

Разбирливо е дека, од гледна точка на клиентот, што повеќе услуги треба да може да бидат опишани бидејќи на тој начин јавните клиенти (често со намера да заштедат пари на даночните обврзници), на прв поглед, можат да купат поевтино. Недостатокот на ова е што доколку услугата не може да биде опишана – квалитетот на сето она што се испорачува или извршува е определен од страна на изведувачот/најуспешниот понудувач. Јасно препознатливиот „понижок квалитет“ во овој случај може да биде само одбиен или да биде добиено подобрување на квалитетот само доколку вистинската состојба е конкретно и недвосмислено опишана (во договорот).

Според консултантите, адвокатите и ревизорите, само 60% од часовите кои ги работат се наплатни, односно се часови кои можат реално да ги наплатат и можат да ги претстават како такви на клиентот во смисла на

физичка присутност или на произведена документација. Останатите 40% од работните часови не се наплатни и поради тоа не може директно да бидат наплатени.

Во канцелариите на планерите овој однос исто така изнесува 60:40. 40% вклучуваат, на пример:

- ♦ вклучување во конкурсот,
- ♦ разгледување на можности за оптимизирање на конкретни проектни решенија,
- ♦ истражување на специјална литература,
- ♦ работа на ажурирање на потребните профили,
- ♦ генерирање на знаење, чување на знаење со цел подобрување на внатрешниот квалитет (доквалификација, дополнително оспособување).

Затоа, доделувањето на договорите врз основа на конкурс за услуги е во интерес и на клиентот и на планерот, бидејќи овозможува повторно (приближно) воспоставување на односот 60:40 што ја прави одржлива работата. Добро промисленото користење на скалата на надоместоци до сега го неутрализираше овој проблематичен момент. „Добрите“ клиенти се свесни за овој факт.

Меѓутоа, зголемениот притисок за примена на методот на конкурентни цени како основа за доделување на договорите, кај планерите предизвикува, во одлучувачкиот момент на доделување на договор, привидна предност на „заштеда“ од 20-30%. И навистина се направени заштеди, но тие се отчитуваат во бројот на вклучени работници, нивото на доверба помеѓу клиентите и планерите, и во интелектуалните ресурси кои се потребни за проектите.

Ставот на планерите од правна гледна точка и од гледна точка на деловната организација претпоставува дека сите услуги за планирање (и управување со изградба) треба да бидат доделени на клиентот. Од оваа перспектива, тие се потребни само за да ги конкретизираат почетните нејасни описи, или иницијалните не-

еднозначности за идната градба до тој степен во кој крајните резултати во LPH (услужните фази) 5+ 6+ 7+ ќе го достигнат нивото на опишување кое е неопходен правен услов за одржување на конкурс базиран на конкурентни цени во градежниот сектор.

Доследно на ова, расправата за законот за набавки започнува од гледиштето дека најголемиот дел од услугите за планирање треба да се разгледуваат како нејасни и недетално опишани. Овој пристап отвора пат кон процедурите за преговарање кои се уникатни во законот за набавки во ЕУ.

ИНДИКАТОРИ ЗА НЕОПИСЛИВОСТ

Индикаторите за неописливост се разликуваат според нивниот интензитет и влијание, на пр.:

- ♦ влијанија врз животната средина кои не можат да се пресметаат (од тлото на зградата до процената на влијанието врз животната средина),
- ♦ планирачки и функционални околности и ограничувања кои е невозможно да бидат точно дефинирани,
- ♦ разновидни пристапи / индивидуални одлуки кои треба да се направат,
- ♦ високо ниво на комплексност на назначените услуги,
- ♦ немање стандардизација за процена на извршената работа од страна на вклучените страни,
- ♦ комбинација од неколку различни специјални области,
- ♦ обединување на различни интереси за постигнување решение,
- ♦ големина на проект,
- ♦ различни специјални аспекти,
- ♦ бројот на градежни делови, функционални површини, различни содржини,
- ♦ бројот на оние кои се вклучени во планирањето, управувањето со изградба (надзор при градба),
- ♦ бројот на документи, средни резултати, ставки во спецификации,
- ♦ бројот на фази за обработка, циклуси на координација,
- ♦ повеќетапна координација на корисници која е можна само по презентирањето на концептуалното решение, во дополнително на реакциите од клиентот за решението,
- ♦ неколку оптимизациони фази,
- ♦ нејасна распределба на ризици,
- ♦ итн.

Бодовниот систем кој може да се користи за класификација на опишувањето на архитектонски и инженер-

КВАЛИТЕТОТ НА ПРОИЗВОДИТЕ НЕ Е ПРЕДМЕТ НА СПОРЕДБА, НО Е ПРЕЦИЗНО ДЕФИНИРАН ПРЕД ПОЧЕТОКОТ НА ПОСТАПКАТА

ки услуги може да биде разработен со вклучување на параметрите кои се наведени во продолжение:

- А)** Комплексност на проектна организација: број на различни клиенти, корисници, изведувачки компании, водење на работата во тек на градба, премин на постојни материјали итн. Кога врз основа на дефиницијата на работите (дури и кога се конкретни), стручните подносителите немаат исто разбирање на работните фази, просечните резултати, потребниот број, работните часови и квалитетот на персоналот кој ќе се користи ќе бидат различни.
- Б)** Број на специјални аспекти за определен проект: тешки услови за опремата, комбинација на различни производствени области / стандардизирано производство; и број на градежни делови, фази на имплементација, комплексност на задачите, барања за придонес од изведувачот на идното решение. Координација со корисникот за пронаоѓање на решение, како на пример кога корисниците мора да се согласат со решението во фази.
- В)** Ризици во тек на реализацијата на проекти: спроведување на проекти со висок степен на иновативност или потенцијален ризик, заштита на споменици, работење со ограничувања на трошоци, нови функционални решенија, но и приговори кон доделувањето на договори, повторување на тендерска документација, акциони групи од локално население, влијание врз животната средина (EAI) итн. Овие типови на повеќекратни оптимизации не може да бидат поединечно предвидени, а за нивно избегнување неопходна е компетентност која е надвор од опсегот на опишаната работа.
- Г)** Број на процедурални фази: опсежни поединечни чекори (делумни услуги, фазни услуги) со високо влијание од страна на инвеститорите / ко-

рисниците на конфигурацијата или на можноста за стандардизирано имплементирање без потреба од прилагодување.

- Д)** Повторување на типови на проекти: проекти со висок степен на единственост, високо ниво на иновативност и квалитет на дизајн, односно проекти со јасни фактори на повторување (стандардни проекти).
- Ѓ)** Рутински фактор: клиентот и изведувачот се искувна екипа, или избор на сите оние кои се вклучени во работата по пат на посебни постапки, или способност за соработка и искуство во соработување, или доверба и рутинско искуство во работа на проекти, на пример од работи кои претходно ги извеле заедно.

За овие критериуми може да биде смислен соодветен бодовен модел кој ќе им овозможи на планерите развивање на аргументи за описливост / неописливост на бараните услуги за планирање. Оваа метода на евалуација претставува напредок во создавањето на веродостојност на конкурсот базиран на резултати, бидејќи дури и едноставните пресметки се поуверливи од самите тврдења.

IV. ДВОЈНА АСИМЕТРИЈА

Врз база на информациите од поглавје III, услугите за планирање треба во суштина да бидат квалифицирани како неописливи:

Ова значи дека обата партнери кои го склопуваат договорот (клиент и изведувач) не можат да го знаат идното решение, односно реалниот технички облик, пред да работат заедно.

За разлика од купувањето на готови производи, планерот може да ги обезбеди своите услуги само по „продажбата“ (договорот) и само ако има квалитетна соработка со неговите клиенти (во подоцните фази од реализацијата на проектот и квалитетна соработка со градежните изведувачи).

Низа проблеми за клиентот можат да искрснат од претпоставката дека тој не знае однапред што планерот подоцна ќе направи. Такви се:

- ♦ ако не знам што тој ќе направи, тогаш е подобро да платам само половина, така што...
- ♦ сакам сè да биде едноставно, многу едноставно и ќе го донесам тоа со плаќање помалку...
- ♦ ако јас не можам да направам разлика меѓу подобио и добро, тогаш најевтиното е доволно добро.

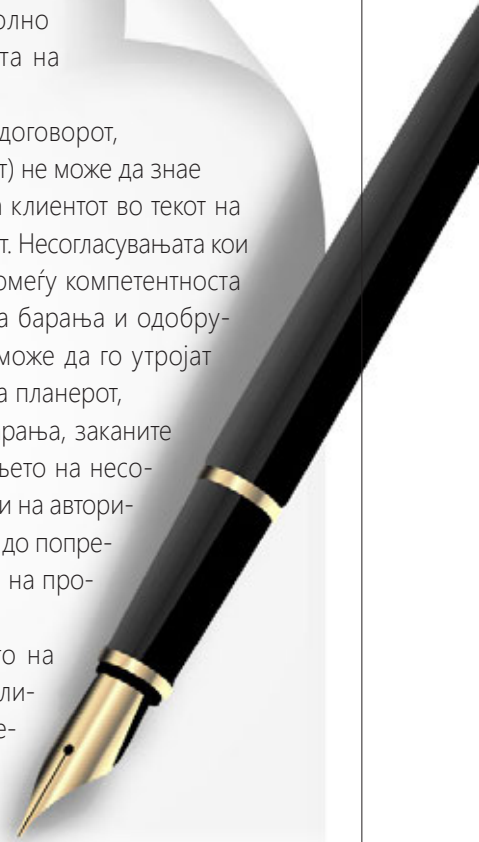
Асиметријата на информации (Asymmetrische Information after Akerlof/Stiglitz) важи и во обратната насока, од клиентот кон планерот. Ако едниот филтрира индивидуал-

ни очекувања од проектот, другиот ги гледа реалните проблеми за архитектите и инженерите:

- ♦ клиентот не е доволно вклучен во работата на проектот,
- ♦ кога се потпишува договорот, изведувачот (агентот) не може да знае како ќе се однесува клиентот во текот на работата на проектот. Несогласувањата кои често се јавуваат помеѓу компетентноста за формулирање на барања и одобрувањето на проект може да го утрожат обемот на работи за планерот,
- ♦ префрлањето на барања, заканите за отказ и користењето на несоодветни инструменти на авторитет може да доведат до попречување на работата на проектот,
- ♦ додека добивањето на информации за квалификациите на архитектите и инженерите е регулирано со VOF, нема утврдена рутина за процена на идните клиенти (до сега). Меѓутоа, соодветноста во стручни области, проектното искуство и придружното знаење, и процената на работната ефикасност на проектот имаат големо влијание врз обемот на работи кои мора да бидат извршени од страна на планерот.

За планерите ова може да значи дека почетните параметри користени за определување на надоместокот, имено:

- ♦ зоните на надоместоци, кои се однесуваат на различни барања во однос на типови на градби,
- ♦ наплатните трошоци за производство, односно делови од градбите кои планерот ги проектира или врши надзор над истите, мора да бидат проширени со додавање на дополнителни параметри кои, од моменталната гледна точка, претставуваат значајни фактори на расход, но историски никогаш не биле наведувани во пресметката, и вклучуваат:
- ♦ комплексност на организациониот систем на клиентот,



- ♦ комплексност на проектната организација,
- ♦ бројни специјални аспекти на проектот, на пример обемот на градежни и специјални услуги, не само оние кои ги намалуваат надоместоците, туку, со оглед на зголемената потреба од координација, и оние кои ги зголемуваат надоместоците,
- ♦ работење под строги рокови и трошковни ограничувања, оптимизации,
- ♦ распределба на услугите во рамките на областа на планирање,
- ♦ прекини, доцнења, препреки за обезбедување на услуги.

Асиметријата на информации влијае и на клиентот и на градежните компании! Една од реакциите на градежната индустрија во однос на ваквата асиметрија е методичниот избор на тендери со кој на „непријатните“ клиенти ќе им биде пратено учтиво одбивање пред да се подготви тендерот.

АСИМЕТРИЧНИ ИНФОРМАЦИИ - НОАИ

Оние кои го осмислиле НОАИ предвиделе „информира“ клиент кој би ја имал потребната специјалистичка компетенција за водење на градежен проект и тим за планирање и изведба. Поаѓајќи од овие претпоставки, државата била во состојба да осмисли прописи за заработка (или „колективни договори“) кои не важат само за државните проекти, туку исто така осигуруваат заштита на потрошувачите од приватниот сектор. До сега ни проектантите ни клиентите не-

маат осмислено подобар систем. НОАИ секогаш бил неоспорна замена за поединечните спецификации од секој проект.

V. ОДНОС МЕЃУ КВАЛИТЕТ И ЦЕНА

Заштитата на потрошувачите и тендерирањето во сите области од животот се помодарски зборови кои се моментално популарни за користење од страна на политичарите, но не секогаш резултираат во соодветни активности. Доколку не се препознае разликата помеѓу двата фундаментални поими конкурентни цени и конкурентна изведба, не е за изненадување зошто скалата на надоместоци се гледа како „непријателска за конкурентноста“. Затоа е важно овие поими да се користат на диференциран и стратешки правилан начин.

Секоја од овие конкурентни постапки (процедури) има свои посебни мерки:

- ♦ Кај конкурентните цени бројките главно се доволни, бидејќи вредноста е составен дел од конкретниот производ или може да биде изразена на начин кој може да биде пресметан во цената на тендерот. Производите кои се понудени од понудувачите мора да бидат идентични. Квалитетот на производите не е предмет на споредба, но е прецизно дефиниран пред почетокот на постапката. Ова им овозможува на понудувачите да ги оптимизираат нивните производни средства и можности така што цената, како единствен важен критериум за доделување на договорот, ќе доведе до носење на одлуки.
- ♦ Конкурентната изведба значи дека не се споредува цената во конкурсот со понудите за планирање, туку нивниот својствен квалитет, кој може да биде воочен само од експерти. Тука, цената на понудите за планирање (вкупна цена која може да се предвиди) треба да биде интегрирана во процесот на одлучување. Цената на интелектуалните услуги мора да биде иста за сите понудувачи – на пример во однос на проектните трошоци пресметани врз база на објективни инструменти, на пример скала на надоместоци (во спротивно би се прекршил договорот).

Завршувањето на постапката во двата случаи лежи во избегнувањето на критериумот кој ги елиминира споредбите: или квалитет на производот или „идентична цена“. Конечната постапка може да има само една споредбена точка. Комбинацијата би била штетна за квалитетот на производот, како на пример кога не постои

долна граница на цени, тогаш ова може да се надомести само со намалување на услугите.

Квалитетот на планирањето произлегува од секвенцијалниот процес на планирање во кој барањата за градбите се разработени во неколку фази, повеќе пати и со сè поголема деталност. Различни задачи мора да бидат земени предвид во секоја фаза, со нагласување на целта на планирањето за обезбедување на функционални, економични и добро осмислени градби. Планерот мора да усвои стратешки пристап и да ги постави вистинските прашања. Тоа би значело дека планерот мора да биде во можност доволно добро да ги испита задачите, за што е непходно да му бидат дадени економските основи.

Поголем дел од архитектонските и инженерските услуги како интелегентна тендерска документација, добро размислено доделување на договорите, усогласено фактурирање, управување со изградба, примарно се состојат од услуги обезбедени во доверба, што наедно ја претставува и гледната точка на клиентот преку:

- ♦ Обврзување за избегнување на додатоци,
- ♦ Детално испитување на тендерите,
- ♦ Квалификувано познавање на 1200-те страници од VOB,
- ♦ Потполна ревизија, итн.

Многумина клиенти гледаат со сомнеж кон овие важни „резерви кон услугите“. Дека 40% не можат да бидат проверени е во спротивност со вообичаените тримесечни извештаи и константната фокусираност на ефикасноста на ресурсите.

Освен некои исклучоци, во денешно време заштедите претставуваат некаков тип на рефлекс. Заштедата од 30% во надоместоците за архитектите ги намалува вкупните трошоци на градбата за 1%, но ги зголемува вкупните трошоци од 5 до 10% за дополнителните работи бидејќи недостасуваат јачината и ресурсите за спротивставување на таквите барања.

VI. ОДНОС ПОМЕЃУ НАЧИНОТ НА ДОДЕЛУВАЊЕ НА ДОГОВОР И ИСПЛАТАТА

Кај методата на конкурентни цени мора да биде овозможено прегледување и проверка на предметот на договор, при што овој предмет треба да биде разбран на ист начин од страна на сите конкуренти (глобално). Ова практично никогаш не е можно кога станува збор за интелектуални услуги.

ЗАШТЕДАТА ОД 30% ВО НАДОМЕСТОЦИТЕ ЗА АРХИТЕКТИТЕ ГИ НАМАЛУВА ВКУПНИТЕ ТРОШОЦИ НА ГРАДБАТА ЗА 1%, НО ГИ ЗГОЛЕМУВА ВКУПНИТЕ ТРОШОЦИ ОД 5 ДО 10%

Градежниот проект, пресметките и надзорот при градба претставуваат комплетна целина која бара:

- ♦ не само стручна интеракција помеѓу клиентите и планерот, туку
- ♦ интеракција помеѓу планерите која се протега преку неколку специјализирани области (интеграција и координација).

Оттука произлегува обидот да се примени патот на грешки, со користење на пример од поврзан модел. Во 1991 година Австрија ги напушти обврзувачките табеларни вредности. Во областа на специјално планирање за градежните услуги, во најкраток можен период, била воведена методата на конкурентни цени. Во денешно време, мислиме дека е тешко да се најдат квалификувани компании за градежни услуги за изведување на градби повисоки од станбени куќи. Резултат на ова е екстремната тешкотија во спроведувањето на комплексни проекти, агресивните барања од страна на изведувачите, и слабостите во тврдењата против HVAC-системите, што често ги удвојува дополнителните трошоци за извршување на работите.

Развојот на пазарот од страна на клиентите во Австрија беше неуспешен. Овој погрешен пристап започна со комбинирање на специјалистичките работи кои би требало да бидат наплатени посебно. Како резултат на дигресија, повисоките основи за проценка произведоа надоместоци кои беа прениски за индивидуални работи кои останаа неопходни. Првите пропусти доведоа до негативна спирала. Во некои случаи, услугите за планирање беа обезбедувани за 30% од соодветениот надомест (2% од трошоците за



градежните работи), а од друга страна 150-200% од планираните трошоци за градежните работи беа платени за изведбата.

Користењето на методата на конкурентни цени води кон јасно намалување на квалитетот. Краткорочно гледано, квалитетното планирање генерално бара зголемена примена на ресурси за да се надоместат недостатоците во обучувањето и стимулацијата, несоодветното управување со знаење во последните години, а и за да се добие подобрување на квалитетот кај овие професии базирани на услуги.

Методата на конкурентна изведба за доделување на договори за инженерски услуги може да биде добро организирана (и без конкурси за дизајн на проекти), доколку се применат специјални критериуми и може да се примени широк распон на согласни надоместоци за процена на тендерирани цени.

VII. ПРЕДНОСТИ / НЕДОСТАТОЦИ НА БИЗНИС-МОДЕЛОТ НА НОАИ

Променливоста на планирањето и континуираната изградба е фиксирана во градежниот закон за договори, како и во НОАИ-моделот:

- ♦ во LPH (услужна фаза) се наведени 2 (прелиминарни) нацрти, а за оптималното решение не се одлучува веднаш, и секако не без интерактивни дискусии за различни предлози,
- ♦ VOB-договорите се (без ограничувања) отворени со оглед на обемот на нарачаната и дневна работа. Постои право клиентот да направи измени во тек на извршувањето на работите.
- ♦ Доколку планирањето не може да биде 100% завршено до времето на доделување на договорите, а бидејќи на клиентот му треба слобода за да направи измени во текот на процесот на договарање со изведувачките компании, доаѓа до:
 - ♦ уште полесно разбирање на неможности за опишување на планирањето
 - ♦ Станува јасно дека врските на доверба помеѓу описот на услугите и нивната исплата (донесена преку конкуренција на услуги) мора да имаат голема важност и за клиентот и за планерот,
 - ♦ Станува јасно дека хипотезата за користење на конкурентни цени за услуги за планирање мора да е погрешна, бидејќи определувањето на услугите кои планерот треба да ги изврши согласно со договорот можат да се спроведат са-

мо онаму каде што има заедничко согласување за бизнис-моделот.

Во продолжение е дадена споредбата на бизнис-моделот на НОАИ, кој се користи во Германија со моделите од други земји: Данска, Франција, Русија, САД, Австрија и Швајцарија.

Данска

Доминантни на пазарот: општи изведувачи; дополнителна наплата (во споредба со Германија): 30-35%

Франција

Доминантни на пазарот: изведувачи кои обезбедуваат пакет-услуги; областа на планерите е намалена на прелиминарен проект / проект

САД

Архитектите често пати работат како главни изведувачи со барање на дополнителни трошоци за ризик и добивки; трошоците за планирање „исчезнуваат“ во трошоците за градба

Австрија

Скалата на надоместоци е суспендирана; во моментот се прават напори да се воспостави информациски систем за надоместоци согласно на вредностите за работни часови

Веќе е можно да се добие некое искуство, и позитивно и негативно, од системот кој се базира на број на реални работни часови кој се користи во Австрија:

- + планерот е „опремен“ со аргументи, овозможен е подекларативен приказ на сите проблеми поврзани со планирањето во текот на постапката за преговарање,
- + подобри аргументи за потребата од зголемување на исплатата кај проекти под 5 милиони евра,
- статистиката како „доказ“ за обемот на работа покажува големи граници на флукуација,
- се појавуваат проблеми за помалите компании (проектантски канцеларии) при пресметката на услуги-

те во смисла на оправдување на стапките за сработени часови земени од формулите (табеларна замена),

- проблеми за пресметка на трошоци, како на пример за пресметување на соодветните (персонални) часовни стапки во согласност со даночните обврски;
- + Јасно зголемување на дискутираните часовни стапки за работници од 90 €/h, за разлика од претходните (емоционални) стапки од 40 до 65 €/h (транспарентност на цени!),
- исклучително тешко е и за клиентот и за планерот да ги пресметаат реалните проектни часови за наплата за градежните работи (во тек на повеќе години),
- споредбата со методите за пресметка на буџети кои се користат во бизнис-управувањето (на пример во IT), откриваат отстапувања до 100% за проекти со времетраење од 1 година (иако времетраењето на проекти од средна должина изнесува 5 или повеќе години),
- не се разгледуваат работите поврзани со добивање на работата / лицитацијата кои чинат 5-10% од административните трошоци,
- нема поттик за бизнис-оптимизација на канцелариите, часовите се користат стратешки,
- Овој организационен модел не содржи јасна обврска за интегрирање и координација на услугите за специјално планирање. Ваквите услуги (HVAC, медицинска технологија) немаат соодветен информациски систем за конструктивни проекти, и продолжуваат да користат „стари“ скали за надоместоци.

КАДЕ СЕ ТОГАШ ПРЕДНОСТИТЕ / НЕДОСТАТОЦИТЕ НА СКАЛАТА ЗА НАДОМЕСТОЦИ?

Скалата за надоместоци, без оглед на која професија се однесува, дефинира услуги и воспоставува регулиран однос помеѓу услугите и цената која се користи за пресметка на нивната исплата. Ваквата регулација никогаш не може да ги покрие сите случаи, но може да се обиде да ја намали разноликоста до најмал заеднички именител. За широки маси на проекти резултатот е соодветен, адекватен надоместок. Во крајности, и на врвот и на дното, може да се појави дисторзија.

Гледајќи го професионалниот живот на архитектите, од перспектива на завршното чинење на сите проек-

ти кои тој ги извршил, може да се забележи дека во секој проект добивката е различна, односно дека во бројни проекти добиениот надоместок бил неадекватен и резултирал со загуби. Во идеален случај, загубите треба да бидат урамнотежени со остварените добивки од други проекти, што претставува стандардна бизнис-пракса.

Предности на скалата за надоместоци за клиентот:

- ♦ Информации за природата на обезбедени услуги, постапки, надоместоци, гаранции и обврски
- ♦ Соодветна исплата за извршениот обем на работи, минимален и максимален надоместок
- ♦ Правна сигурност

Недостатоци на скалата за надоместоци за клиентот:

- ♦ Недоволна транспарентност, недоволна прегледност
- ♦ Поврзување на надоместоците со трошоците за градба

Предности на скалата на надоместоци за изведувачот:

- ♦ Опсегот на услуги ја диктира бизнис-организацијата
- ♦ Постоене на минимум

Недостатоци на скалата на надоместоци за изведувачот:

- ♦ Премногу различни можности за интерпретација (обилни коментари)
- ♦ Ограничување на просторот за преговарање во врска со надоместоците
- ♦ Спојување на надоместоците со трошоците за изградба
- ♦ Скалата на надоместоци „ја крие“ вистинската вредност на услугите за планирање

Недостатоци на скалата на надоместоци за клиентот и планерите:

- ♦ Недоволен приказ и ажурирање

СИНТЕЗА

Во случаите кога бизнисот за планирање нема развиено споредлив интерактивен бизнис-модел и јасно работи на помалку темелен начин:

- ♦ Трошоците и добивките за оние кои ги изведуват работите јасно ги надминуваат соодветните вредности во Германија,
- ♦ Нивото на изведен квалитет значително опаѓа,

- ♦ Административните (режиски) трошоци (за главниот изведувач), кои се искачуваат до 20-35%, се значително повисоки од планираните трошоци за LPH (услужните фази) 3-8, кои изнесуваат помеѓу 11 и 13%.

Градежната индустрија фаворизира модели на партнерства (ЈПП, ГМП), за да се овозможи влегување во проекти во рана фаза и за економично да искористи прецизност во планирањето која сè уште не е достигната (и со овие конкретни цели). Иако ова е легитимен пристап од страна на градежната индустрија, треба да се направи обид за обезбедување на сопствени добивки во согласност со оние на меѓународната конкуренција.

Одлуката за понатамошен развој или напуштање на HOAI бизнис-моделот е политичка, и треба оворено да се донесе со користење на квалитетни аргументи.

Меѓутоа, бизнисот на планирање мора да се подготви за промена на парадигмите во распределбата на сфери, во застапувањето на интересите и заштита на интересите на клиентот. Сигурно е дека ќе може да се премине на различен модел, доколку не се веќе потребни услугите за старателство (trusteeship).

VIII. ПОНАТАМОШЕН РАЗВОЈ НА HOAI

CAD-РАБОТА

Примената на CAD-системите резултира во навидум очигледно намалување на работата на планерот, особено во деталната проектна фаза. Обемот на рачна работа при изработката и измените на деталните планови е намален. Меѓутоа, разделувањето на градежниот сектор ја израмнува оваа предност.

Намалувањето на бројот на работни часови потребни за цртачот треба да се избалансира со трошоците за набавка на хардвер и софтвери, трошоците за обукување на персоналот итн.

ДЛАБОЧИНА НА ПЛАНИРАЊЕ ВО LPH (УСЛУЖНА ФАЗА) 5

Намалувањето на вештините на градилиштата неизбежно води кон ситуација во која изработката на нацрти, описи и личниот ангажман на надзорот на градилиштето мора да се обиде да го надомести овој недостаток. Ова резултира во работни цртежи кои содржат далеку повеќе информации во денешно време



споредено со цртежите од пред 20 години.

Како последица на ова, изработката на цртежи во фазата на проектирање стекна поголема важност во вкупното планирање на градбите. Овој факт би требало да се одрази во процентите користени во скалата за надоместоци за различни фази од услугите за планирање.

(ПРЕМНОГУ) СТАБИЛНИ ЦЕНИ ЗА ГРАДБА ОД 1990 ГОДИНА

Цените за градба во Германија останаа стабилни во периодот од 1990 до 2004 година. Градежната индустрија драстично ги намали своите кадровски трошоци, допуштајќи заминување на висококвалификуваниот кадар или преку пензионирање на истиот. Поради тоа, во денешно време на градилиштата се наидува скоро исклучиво на странски привремен кадар, управуван од бројни домашни мајстори (надзор).

Од друга страна пак, трошоците за водење на

канцеларија за планирање (кадар, кирии, оперативни ресурси) покажуваат јасно зголемување од 1990 година до денес. Бидејќи надоместоците кои може да бидат наплатени се ориентирани кон трошоците за изградба, а тие се повеќе или помалку стагнирачки, разликата помеѓу приходот и активните трошоци во планирачките канцеларии практично станува нула.

Потенцијалот за остварување на заштеди, кој градежната индустрија отворено го имплементираше, не може да се искористи од страна на планерите бидејќи за спроведување на прописите на VOB/C неопходни се подетални планови, спецификации / предмери и пресметки, градежен надзор. Обидите за набавка на услуги за планирање во земјите со низок стандард редовно не успеваат да обезбедат задоволителни резултати поради дополнителното време кое е потребно за контрола на квалитетот.

ПРОЕКТНА ОРГАНИЗАЦИЈА

Сосема е очигледно дека организацијата на проектите станува сè посложена, а потребата за усогласување со барањата од законите и стандардите, кои станаа значително побројни, не е земена предвид во прописите кои датираат од 1977 година.

ПРЕДЛОЗИ ЗА ОПШТА РЕВИЗИЈА

- ♦ Анализа на расходи, разделување по компоненти и анализа на услужните фази согласно на процентите, нови табеларни вредности,
- ♦ Поедноставени описи за услуги потребни за мали проекти,
- ♦ Подобрен опис на услуги потребни за средни и големи проекти,
- ♦ „деактивирање“ или напуштање на дегресионите табели (RifT), големите проекти поставуваат повеќе барања бидејќи се посложени,
- ♦ Задолжителен периодичен натамошен развој со консензус
- ♦ Повторно воспоставување на широко специјалистичко разбирање, ресетирање на ЕУ-правната расправа.

РЕЗИМЕ

HOAI е развиен во 1970 година, по Gesetz zur Verbesserung des Mietrechts und zu Begrenzung des Mietanstiegs, sowie zur Regelung von Ingenieur- und Architektenleistungen (законот за подобрување на ста-

нарското законодавство и за ограничување на зголемувањето на кирии и за регулирање на услугите од архитекти и инженери) од 4.11.1971:

Art.10 § 1+2: Ermächtigung zu Erlass einer Honorarordnung für Ingenieure bzw. Architekten (...). Dabei ist den berechtigten Interessen der Ingenieure (bzw. Architekten) und der zur Zahlung der Honorare Verpflichteten Rechnung zu tragen (...)
Одобрување за определување на скала за надоместоци за инженери и архитекти (...) при што треба да се води сметка за легитимните интереси на инженерите (и архитектите) и за оние кои се обврзани да платат такви надоместоци (...)

Моменталната финансиска криза јасно покажува дека нерегулираната економија води кон екстремна контрола и безгранични амплитуди. Моделот на економија на социјалниот пазар развиен во Германија (и Австрија) секогаш настојувал да ги изедначи овие амплитуди. Во контекст на ваквите настојувања, HOAI е посебно успешен пример како да се регулираат комплексни, делумно неформулирани односи помеѓу деловните партнери. Особено во однос на VOB/C, HOAI-моделот е гаранција за квалитет и одржливост на пазарот на недвижности.

Повикот за нови регулативни механизми за пазарот на финансии јасно покажува каде лежат шансите за HOAI, како инструмент за воспоставување на доверба.

Законодавецот може да препознае дека:

- ♦ Прекумерниот економски либерализам нема позитивна или одржлива ефикасност во сите области,
- ♦ Сочувувањето на вредноста на недвижниот имот е значаен фактор за стабилноста на државното богатство,
- ♦ Создавањето на пристапни станбени и деловни простори е сè уште дел од стратешкиот јавен интерес; за да се постигне ова, старателскиот (trusteeship) модел на HOAI дава подобри и повеќе балансиран резултати,
- ♦ Соодветното ажурирање и натамошниот развој на HOAI е во интерес не само на оние кои се директно погодени, туку и во интерес на јавното добро.

Д-р Енис ЈАКУПИ д.и.а
 Доцент на Факултетот за применети науки
 Студиска програма Архитектура
 ДТУ-Тетово

КОНСТРУКЦИЈА И ФОРМА



ВО АРХИТЕКТУРАТА, ОДНОСНО ГРАДЕЖНИШТВОТО ПРИ ИЗГРАДБА НЕ МОЖЕ ДА СЕ ЗАМИСЛИ МАТЕРИЈАЛИЗАЦИЈАТА НА ОДРЕДЕНА АРХИТЕКТОНСКА ПОВРШИНА БЕЗ КОНСТРУКЦИЈА, Т.Е. КОНСТРУКТИВЕН СИСТЕМ. ПРЕТПОСТАВКИТЕ, ПОКОНКРЕТНО АРХИТЕКТОНСКИТЕ ИДЕИ И АРХИТЕКТОНСКИТЕ КРЕАЦИИ БЕЗ КОНСТРУКТИВЕН СИСТЕМ, МОЖАТ ДА ПОСТОЈАТ САМО КАКО ИДЕИ БЕЗ РЕАЛИЗАЦИЈА Т.Е. ОФОРМУВАЊЕ/ИЗВЕДБА

ШТО Е КОНСТРУКЦИЈА?

За конструкцијата може да се дадат многу дефиниции и теории, наједноставно и просто би било: конструкцијата носи и пренесува товар. Па, и човекот носи товари. Конструкцијата е изградена од човекот со градежни материјали, конструкцијата претставува објект во простор, сочинет од многу конструктивни елементи кои обединети ја претставуваат конструктивната целина на еден објект.



La Defense, Париз, Франција



колективна станбено-деловна зграда

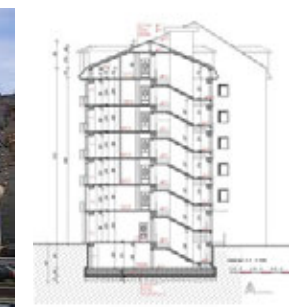


стол

Во долниот колорит на слики се прикажани различни објекти со различни конструктивни елементи и целини и од различни градежни материјали: армиранобетонски ѕидови и платна, сите архитектонски елементи на формата се и носиви елементи на конструкцијата, сето ова е споено во објектот на Македонска пошта; армиранобетонски столбови и греди се носива конструкција на станбено-деловен објект; челична конструкција - просторна решетка; мост - пренапрегнат бетон; ламинирано/лепено дрво - тераса на хотел, Црна Гора; конструктивен столб од челични елементи; итн.



Македонска пошта - АБ-конструкција, Скопје



Напречен пресек на станбено-деловна зграда



Напречен пресек на станбено-деловна зграда



АБ-столб, Словенија



Тераса на хотел - ламинирано дрво



Конструктивен столб од челични елементи

Градежништвото, односно изградбата се засновува на четири основни услови, и тоа;

1. Функција
2. Конструкција
3. Економија/менаџмент и
4. Форма/естетика

ФУНКЦИЈА

Секој објект што се гради, се гради со одредена функција, на пример: за домување, работа, индустриско производство, стопанство, спорт и рекреација, јавен објект, болници, трговски центри, установи и сл. Од ова можеме да констатираме дека објектот како продукт-производ, во областа на архитектонското дејствување, треба да создава практични услови за изградба и организација на главната, односно основната функција, за што е замислено да се гради.

КОНСТРУКЦИЈА

Освен што треба да биде функционален, објектот треба да биде и статичен, стабилен и отпорен. Објектот треба да биде конструктивно добро решен, така што треба да се изгради согласно на стандардите и нормативите што ги бара градежништво за да биде долготраен. Природно, од друга страна треба да се гледаат и економските трошоци. Конструкцијата на еден објект е тесно поврзана со напредокот и развојот на технологијата за изградба и градежните материјали.

ЕКОНОМИЈА НА ГРАДБАТА/МЕНАЏМЕНТОТ

Зградите максимално треба да ја задоволат функцијата, да имаат стабилна конструкција и да бидат сигурни. Сето ова се постигнува со редуцирана употреба на материјалите, со што подразбираме колку се преодните статички барања, динамичките, архитектонските, естетските и амбиентално-еколошките. Значи секој изграден објект треба да биде економски оправдан.

ЕСТЕТИКА-ФОРМА

Објектите не само што треба да ги задоволат елементарните барања, функцијата и конструктивната стабилност, туку треба да имаат и форма, односно естетика. Кога ја гледаме архитектурата/градбата-конструкцијата како уметност, како уметничко дело претставено од човекот, никогаш при естетското формирање - определување на формата на објектот не треба да ја заборавиме конструктивната страна - статичката и динамичката стабилност, функцијата и економскиот аспект. Архитектурата од естетската страна, па и од аспект на функцијата, конструкцијата и динамичноста е поврзана со многу науки во техничко-технолошкиот развој. Како што нагласив и погоре, конструкцијата пренесува товари од едно место на друго место, односно конструкцијата прима и пренесува товари. Товарите се различни, а главно може да се поделат на: Постојни и променливи товари
Статични и динамични товари

На цртежот десно е прикажан ист сид со истата висина и иста конструкција кај меѓукатна конструкција и сидан од тули. Првиот случај е со полна тула, вториот со шуплив блок, а третиот со сипорекс блок-тули. Гледајќи ги како товари кои дејствуваат во меѓукатната конструкција имаат различна тежина, а функцијата е иста - претставуваат фасаден сид на објект.

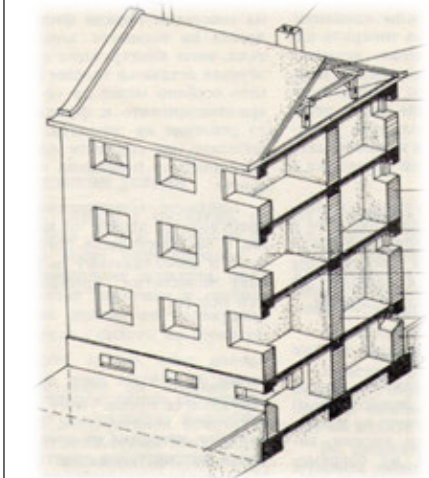
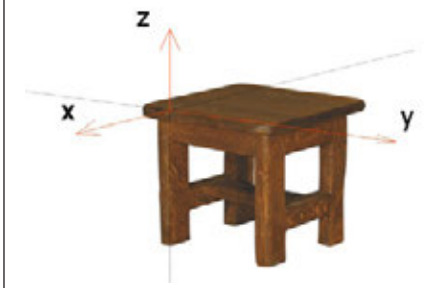
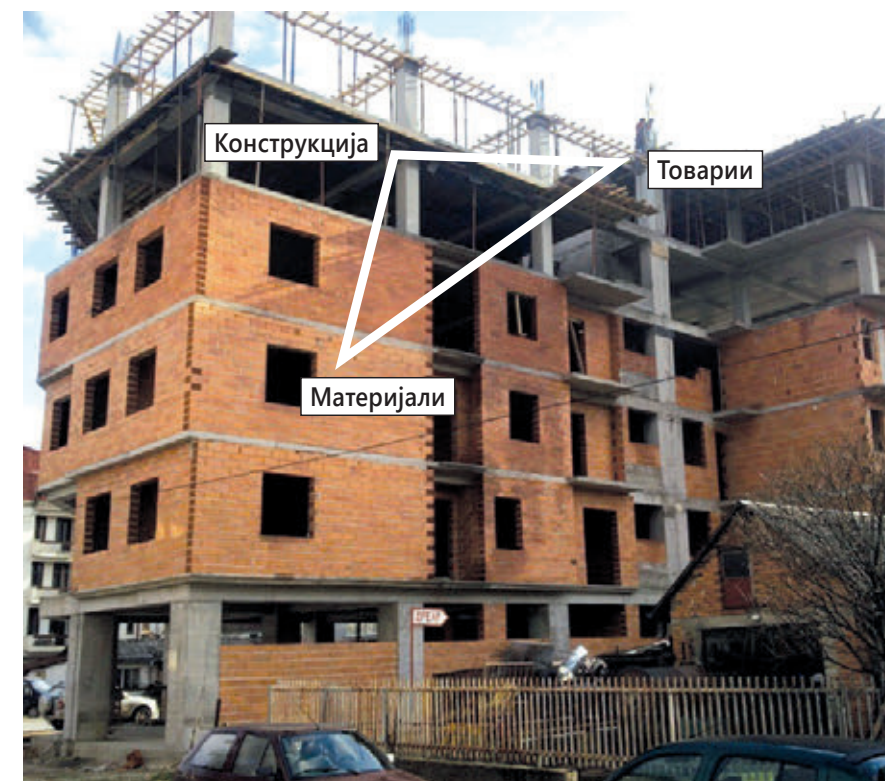


Од друга страна, реализацијата на еден конструктивен систем кај еден реализиран градежен објект претставува узурпација на природниот простор (се подразбира со одредена цел, во многу случаи хуман). Природниот и физичкиот простор е тридимензионален (ако не водиме сметка за другите природни димензи, како на пример времето t). Од ова можеме да констатираме дека секој конструктивен систем е дел од просторот, што претставува материјализација во природната површина и според ова, секој конструктивен систем е просторен, значи опфаќа одредена површина во просторот. Иако секој изграден систем во просторот се вика просторен, сепак, кога зборуваме за генерални методи за конструктивните системи, ги употребуваме термините: просторен, површински и линиски системи. Се поставува прашањето зошто го правиме ова, кога знаеме дека конструктивните простори се просторни, односно дел на природниот простор. Ова пред сè го правиме заради класификација.

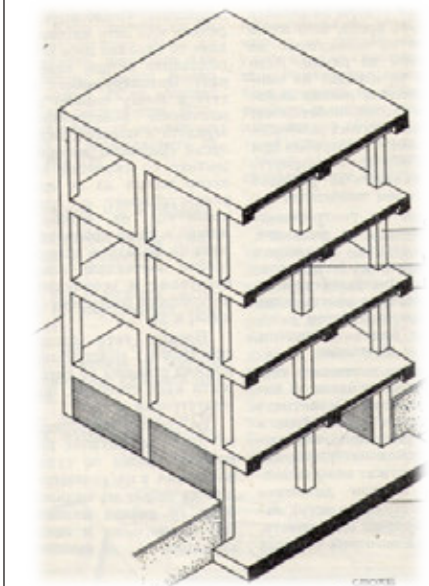
Конструктивните системи се делат на :

1. Масивен систем на градба (со носиви сидови);
2. Скелетен систем на градба;
3. Комбинирани системи;
4. Просторни системи.

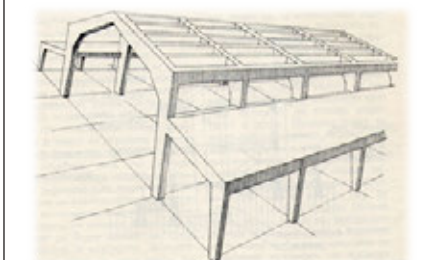
Што подразбираме со форма? Ќе почнам од елементарната точка во просторот „просторот е преполн со точки“. Транслацијата на точки доведува до прави рамнини, а транслацијата на правите/линија го создаваат волуменот односно формата. Од сето ова формираме триаголник: товари-материјали/конструкција-формат



Масивен систем на градба



скелетен систем на градба



просторен систем на градба



АКТИВНОСТИ НА КОМОРАТА

Интегрален текст од програмата за работа на Комората за 2014 година, усвоена од Собранието на Комората на 27 февруари 2014 година.

Програмата за работа за 2014 година е значително различна од минатогодишната програма. Приложената програма за работа, изворно се базира на индивидуалните програми за работа на одделенијата, сублимирајќи ги во една целина.

За 2014 година, Комората планира поинтензивни активности на четири полиња:

1. Континуиран професионален развој
2. Иницирање на измени во законската и подзаконската регулатива
3. Меѓународни активности со локална имплементација
4. Останати проектно-административни активности

1. КОНТИНУИРАН ПРОФЕСИОНАЛЕН РАЗВОЈ

Од 2014 година, континуираниот професионален развој на членството е највисок приоритет на Комората. Потребите за континуираниот професионален развој на членството ќе се базираат на практичните потреби на инженерите, и реалните барања на членовите исказани преку новиот софтвер за онлајн-електронски анкети кој Комората ќе почне да го употребува во месец март 2014. Секое одделение во Комората задолжително ќе има по една анкета каде членството ќе каже какви семинари/предавања се потребни за соодветната струка, и врз основа на тоа ќе се структурира програмата за континуиран професионален развој.

Во приложенава програма за работа, Комората ги сумира базичните потреби за континуиран професионален развој, и истите се предмет на измена базирана на реалните барања од членството.

Комората во 2014 година презема иницијатива за **имплементација на најголемите измени на технич-**

ките стандарди во модерна Европа – еврокодските. Иако законски Комората не е повикана да го води овој проект, се наоѓаме морално и професионално одговорни да ја понудиме оваа неопходна доедукација за членството која лебди во македонскиот инженерски етер повеќе од 6 години, со многу спор прогрес на имплементација. Комората презема одговорност за координирање, водење и делумно финансирање на проектот за имплементација на еврокодските, со што Република Македонија би ја усогласила својата техничка регулатива со техничката регулатива на Европската Унија, согласно со препораката на Комисијата на Европската Унија од 11 декември 2003 година. Ваквата имплементација ќе помогне во процесот на евроинтеграциите на Република Македонија, но и **ќе отвори пат за нашите инженери да бидат поинтензивно вклучени во меѓународни проекти.**

Во Република Македонија **нема законски утврден рок во кој би требало да се имплементираат еврокодските.** Комората ќе побара соодветна законска измена за утврдување на реален рок за имплементација на еврокодските и логистичка поддршка од надлежните државни институции во процесот на имплементација. Ова е особено важно бидејќи во Република Македонија **не се донесени националните анекси**, кои најдобро би било да се донесат пред да се врши едукацијата за еврокодските. Планирано е националните анекси да бидат донесени од Институтот за стандардизација на Република Македонија.

Во поглед на имплементацијата на еврокодските, Република Македонија е доста **поназад од сите земји во регионот**, каде веќе се применуваат овие технички стандарди. Комората максимално ќе настојува во рамките на своите можности да организира предавања и соодветна едукација, за да не би се нашле исправени пред одреден „преку ноќ“ определен рок за имплементација. Праксата од сите земји каде се имплементирани еврокодските покажува неопходност од 2-3 годишен ангажман на голем број експерти и

средства, со преоден период од најмалку 1-2 години во кој паралелно би се применувале и постојните стандарди и новите еврокодски. Комората ќе се потруди, во рамките на своите можности, ова да го реализира самостојно, а нашите активности да бидат поттик за останатите надлежни институции и државни органи да се вклучат во процесот.

Планирана е динамична програма со многубројни едукативни семинари низ Републиката и сертифицирање на инженерите кои ќе ја посетат наставата за еврокодските.

За имплементацијата на еврокодските, Комората планира да ја продолжи соработката со техничките факултети од Република Македонија, чии експерти беа вклучени во првата фаза на ревизијата на стручните преводи.

Комората ќе ги искористи меѓународните контакти преку Европската асоцијација на инженерски комори (ECC), за вклучување на **елитни странски експерти** од држави кои веќе ги имплементирале еврокодските.

Планирани се предавања од областа на **енергетската ефикасност** од домашни и странски експерти, преку новоформираното одделение за енергетска ефикасност. Овие предавања ќе опфатат инженери од разни струки (градежништво, архитектура, електротехника и машинство) согласно со нивните индивидуални потреби.

Одделението за **архитектура** планира поинтензивна работа на упатството за минимална цена на инженерски услуги и соработка со лиценцираните фирми, архитекти и надлежни државни органи кон заедничко подигнување на нивото на архитектонско-инженерската дејност во државата.

Одделението за **геотехника**, покрај имплементацијата на еврокодските, планира организирање на предавања од областа на геотехниката од проф. д-р Хајнц Брандл од Техничкиот универзитет во Виена, Австрија, кој во текот на месец април ќе биде гостин во Република Македонија. Преку ова одделение планирани се и активности и стручни трибини во рамките на четвртиот симпозиум за геотехника кој се планира за 2014 година, како и петтиот Студентски интернационален симпозиум ГЕОРЕКС 2014 кој оваа година ќе се одржи во Република Македонија. Одделението веќе работи на упатство за минимална цена на геотехничките услуги.

Одделението за **електротехника** планира организирање на предавања од областа на примената на нови напредни технологии во осветлувањето на патишта, улици и тунели, автоматизација на згради (јавни објекти, станбени објекти), каблите како неминовен дел од инсталациите во објектите, со осврт на оправданоста на употребата на кабли кои не содржат отровни халогени елементи, заземјување и заштита од атмосферски празнења итн.

Одделението на машински инженери планира организирање на предавања од областа на примена на

нови технологии за греење, вентилација и климатизација на згради и индустриски објекти, гасни кукни инсталации, примена на новите напредни технологии во станбени згради итн.

Во рамките на точката за континуиран професионален развој на членството, Комората планира да организира **тематски стручни конференции и тркалезни маси** за прашања од општ инженерски интерес, како и организирање на **стручни екскурзии** самостојно и во соработка со други инженерски здруженија.

2. ИНИЦИРАЊЕ НА ИЗМЕНИ ВО ЗАКОНСКАТА И ПОДЗАКОНСКА РЕГУЛАТИВА

Оваа активност е продолжување на обемната работа од 2013 година, која резултираше со предложени 60-ина измени во Законот за градење и другите законски прописи со многуте подзаконски акти.

Во рамките на веќе предложените законски измени се и предлозите за ревизија на категоризацијата на градбите, ревизија на условите за добивање на инженерско овластување, разгледување на критериумите за продолжување на овластувањата и слично (детален приказ на сите предложени измени беше доставен на сите членови на Собранието минатата година).

Исклучително важен сегмент во работењето на Комората ќе биде изготвувањето на **Упатството за минимална цена на инженерски услуги**. Со веќе завршениот превод на германскиот модел, оваа активност е започната, и истата оперативно ќе се структурира во месец март - април 2014 година, за потоа да се започне со изготвување на Упатството. Можно е основните инженерски одделенија, иницијално, самостојно да изработат ценовник за својата струка, а потоа овие ценовници би се сублимирале во едно заедничко упатство.

За реална имплементација на едно вакво упатство, **неопходна е широка поддршка од надлежните државни институции**, особено поради фактот што за суштинска примена на ова упатство потребна е измена на законската регулатива која е надвор од доменот на Министерството за транспорт и врски (измена на Законот за јавни набавки и слично).

Комората планира и очекува поинтензивна соработка со Министерството за транспорт и врски во наредната година. Поставувањето на заеднички цели на Комората и државните органи, притоа водејќи се од реалните оперативни потреби на инженерите во државава, е императив за Комората.

3. МЕЃУНАРОДНИ АКТИВНОСТИ СО ЛОКАЛНА ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА

Комората ќе продолжи со соработка и активности во Европската асоцијација на инженерски комори (ECC) и во Инженерската иницијатива за регионална сора-

ботка (ИИРС), особено на полето на континуираната едукација.

Европската асоцијација на инженерски комори (ЕЦЕЦ) развива програма за **континуирана доедукација** за членовите инженери, при што секој инженер во одреден временски период треба да акумулира одреден број на поени преку едукативни семинари и тренинзи за да го задржи своето инженерско овластување. Како член на ЕЦЕЦ, Македонската комора ќе го поддржи вакиот план и активно ќе учествува во неговата меѓународна дефиниција и реализација во Република Македонија.

Во 2014 година, нашата Комора е претседавач на Инженерската иницијатива за регионална соработка (ИИРС), со планиран состанок со сите членки на ИИРС во мај 2014 година во Република Македонија.

Во рамките на ИИРС, нашата Комора го води проектот „Инженерски образовни квалификации“ стекнати на универзитетите во земјите-членки на ИИРС и меѓусебна еквиваленција на стекнатите инженерски овластувања во земјите-членки на ИИРС“. Како резултат на овој проект, Комората во 2014 година ќе издаде **брошура со листа на сите македонски инженерски дипломи**, и можноста за добивање на инженерски овластувања базирано на истите. Ова е особено важно поради фактот што во последниве години во Република Македонија се осмислија „инженерски“ дипломи, каде студентите не се едуцирани за вршење реални инженерски активности од аспект на проектирање, ревизија, изведба и надзор над објекти.

Комората ќе земе активно учество и во другите усвоени проекти во рамките на ИИРС, и тоа:

- ♦ Хармонизација на законската регулатива од областа на
- ♦ инженерството и правата и одговорностите на овластените
- ♦ инженери – (раководи Црногорската комора).
- ♦ Унапредување на регулативата за јавни набавки на инженерски услуги (раководи Словенечката комора).
- ♦ Формирање регионални вредности на инженерските услуги (раководи Хрватската комора)

4. ОСТАНАТИ ПРОЕКТНО-АДМИНИСТРАТИВНИ АКТИВНОСТИ

Одделно од тековните административни одговорности, Комората за 2014-та ги планира следните иницијативи и активности:

- ♦ Да се разгледаат повеќе опции за **осигурување од професионална одговорност** за членовите на Комората. Веќе е распишан јавен повик за понуди, и истите ќе се разгледаат во текот на месец март-април 2014 година, за што членството ќе биде навремено известено.

- ♦ Започнуваме со серија **анкети со членството** за актуелни прашања, со цел Комората да се приближи кон своето членство. Првата ваква онлајн-анкета ќе се реализира во текот на месец март 2013, и истата е дел од заеднички договорената анкета со коморите-членки на ИИРС.

- ♦ Започнати се иницијални дискусии со неколку странски комори за евентуално **издавање на меѓународно стручно списание на англиски јазик**, каде нашата комора би била коиздавач.

- ♦ Комората ги започна подготовките за **купување сопствен административен простор** за потребите на Комората. Планот е Комората да има простор каде би можеле да се одржуваат барем дел од планираните семинари и тренинзи за членството.

- ♦ Продолжуваме со заедничка организација на манифестацијата „Инженерски прстен“ со Инженерската институција на Македонија.

- ♦ Започнуваме со доделување на востановените **награди** од областа на архитектурата, градежништвото, машинството и електротехниката.

- ♦ Понатамошно прочистување на базата на податоци и создавање на **база на реални/активни членови** со кои Комората ќе биде во редовен контакт. Планирано е понатамошно подобрување на функционалноста на софтверот во Комората (електронско чување на податоци за посетителите семинари итн.) и понатамошен развој на извештајните капацитети на софтверската апликација.

- ♦ Продолжување со правното консолидирање на сите акти на Комората.

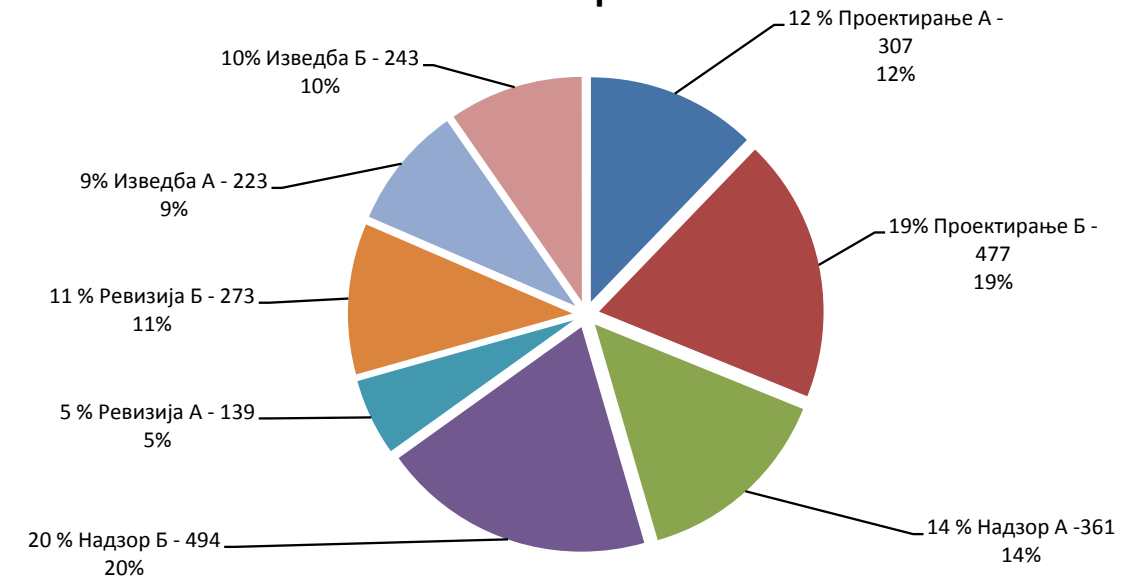
- ♦ Продолжување на активностите за склучување на **меѓународни спогодби за признавање на македонските инженерски овластувања** во странски држави. Комората е веќе во сериозни преговори со Хрватската комора на електроинженери и Бугарската инженерска комора во врска со ова прашање.

Планот за работа за 2014 година е амбициозен и по многу нешта различен од оној во 2013 година, со изразен фокус кон континуираниот професионален развој на членството. Ваквата програма за работа ќе создаде поголеми севкупни административни трошоци, поради што за 2014 година не е планиран финансиски раст како оној во 2013 година. Во 2014 година Комората ќе биде институција која ќе продолжи да ги штити правата и интересите на овластените инженери и ќе настојува максимално да помогне во дополнителната едукација и потребите на инженерскиот кадар.

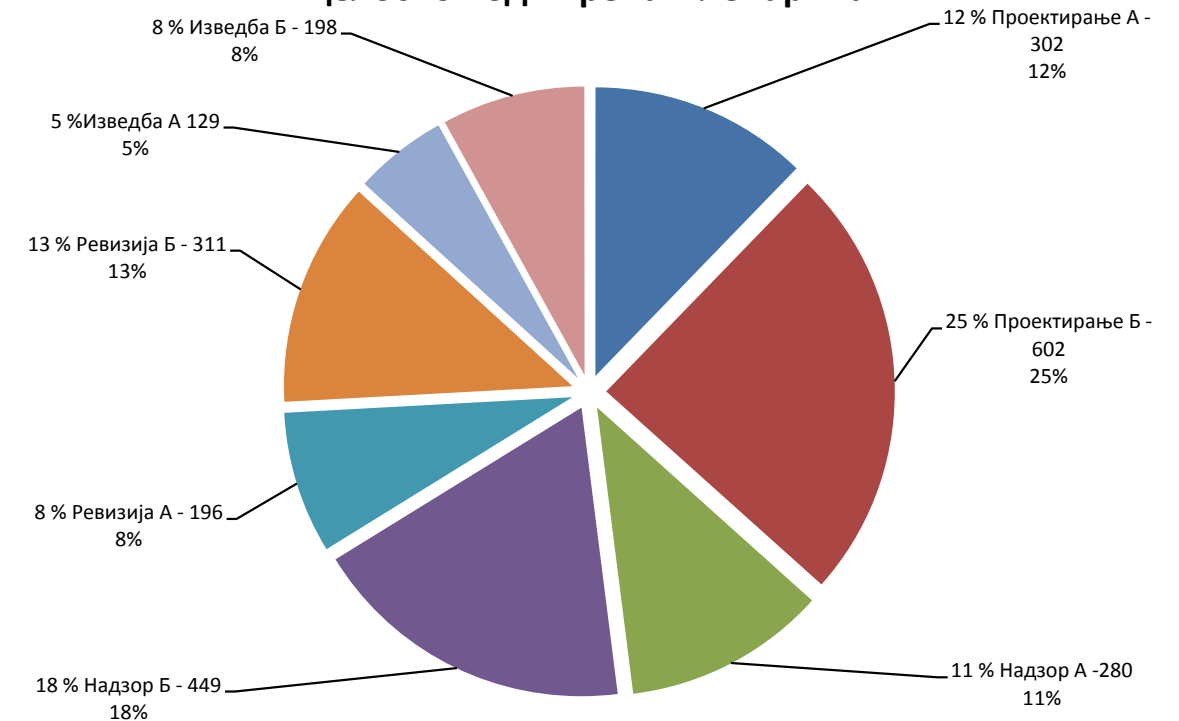
Комора на овластени архитекти и овластени инженери на Република Македонија

ТИПОВИ НА ОВЛАСТУВАЊА ПО ОДДЕЛЕНИЕ (ЗА ЧЕТИРИТЕ НАЈГОЛЕМИ ОДДЕЛЕНИЈА) ОД ЧЛЕНОВИТЕ СО ЦЕЛОСНО НАМИРЕНА ЧЛЕНАРИНА

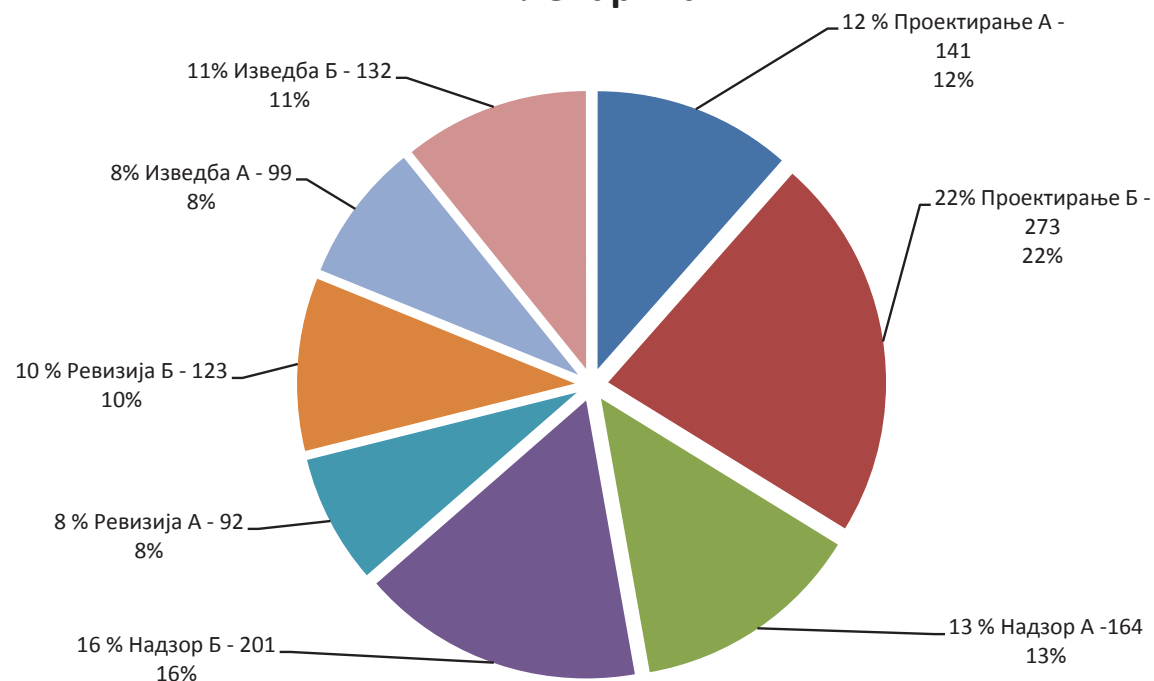
Градежништво - вкупно се издадени 2.517 овластувања на членовите со целосно подмирена членарина



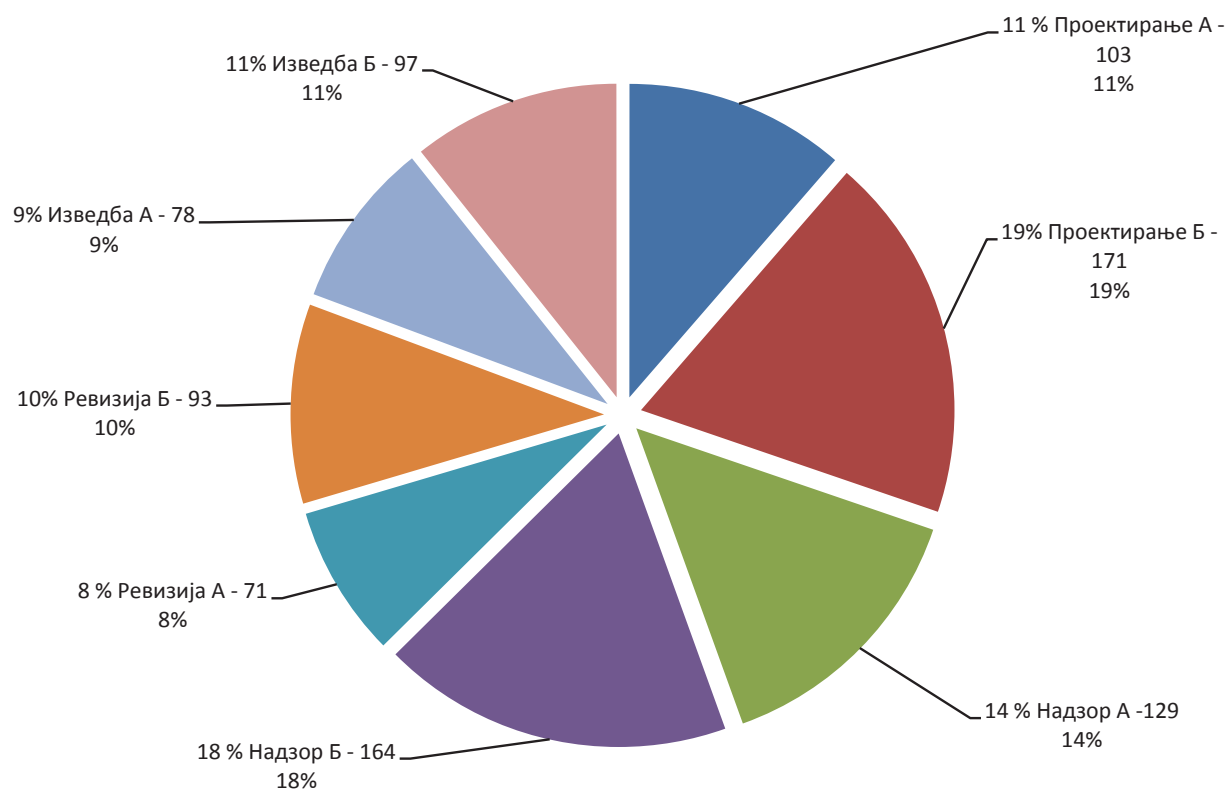
Архитектура - вкупно 2467 овластувања на членови со целосно подмирена членарина



Електротехника - вкупно се издадени 1225 овластувања на членовите со целосно подмирена членарина



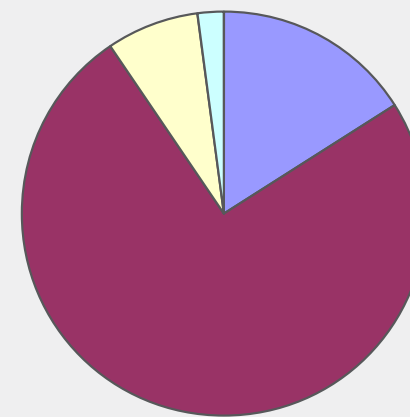
Машинство - вкупно 906 овластувања на членови со целосно подмирена членарина



Комората започна со користење на софтверот за анкети со членството. Првата анкета беше спроведена во согласност со договорот со останатите комори-членки на Инженерската иницијатива за регионална соработка (ИИРС), и согласно договореното во ИИРС, беше спроведена со градежните инженери, членови на Комората. Целта на анкетата беше да се согледа **односот на образованието и практиката на овластените градежни инженери.**

Целосните резултати од анкетата може да се видат на веб-страницата на Комората, а во оваа пригода издвојуваме само неколку од одговорите.

Дали сметате дека завршените студии во доволна мерка Ве оспособиле за работа на Вашето работно место?



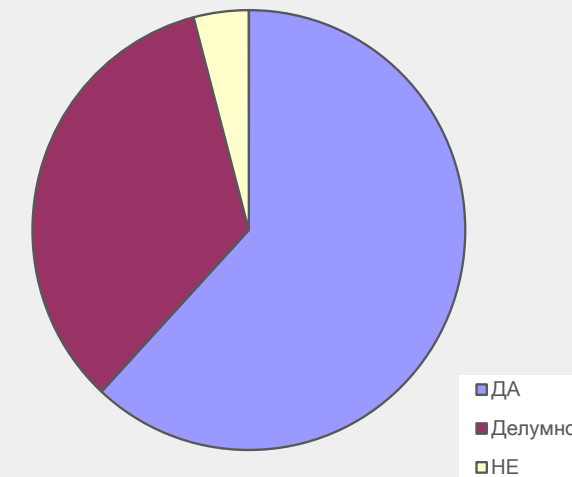
■ ДА; знаењето што го стекнав за време на студирањето ми овозможи веднаш и без тешкотии да одговорам на сите барања во мојата работа / работно место.

■ Воглавно ДА; знаењето што го стекнав за време на студирањето ми даде корисна основа, која без тешкотии ја дополнив со специфично знаење.

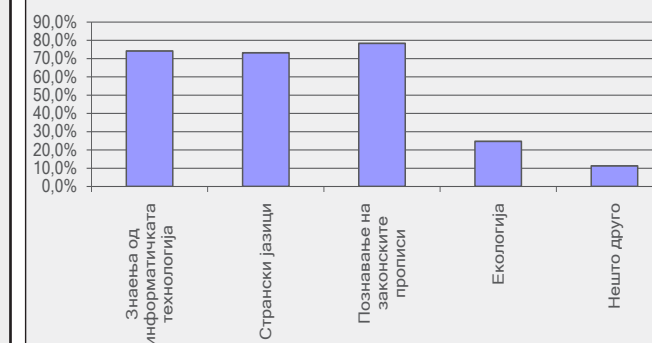
■ Воглавно НЕ; требаше да вложам многу труд за да ја надополнам скромната основа која ја стекнав за време на студирањето.

■ НЕ; знаењето што го стекнав за време на студирањето немаше врска работата на моето работно место.

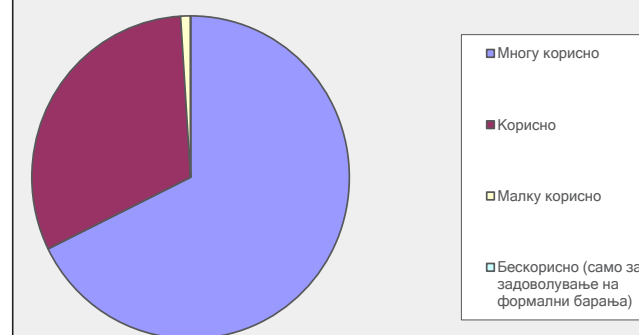
Студирањето генерално ги задоволи моите очекувања :



Кои дополнителни општи знаења според Ваше мислење се важни во програмата на градежните студии?



Проценте ја користа од доживотното учење :



ПРВО СООПШТЕНИЕ И ПОКАНА ЗА УЧЕСТВО

FIRST ANNOUNCEMENT
AND CALL FOR PAPERS

МЕЃУНАРОДНО СОВЕТУВАЊЕ “ЕНЕРГЕТИКА 2014”

INTERNATIONAL SYMPOSIUM
“ENERGETICS 2014”

16-18 Октомври 2014, Струга Македонија

16-18 Oktober 2014, Struga, Macedonia

www.zemak.mk

ПРЕФЕРЕНЦИЈАЛНИ ТЕМИ

1. ЕНЕРГЕТСКИ СТРАТЕГИИ, ПРОИЗВОДСТВО НА ЕЛЕКТРИЧНА ЕНЕРГИЈА И ТОПЛИНА

Европски и Балкански енергетски стратегии
Термоцентрали на јаглен и нови технологии на јагленот
Нафта и нафтени деривати
Хидроцентрали
Пумпно-акумулациони електрани
Когенеративни постројки
Нуклеарни центри и технологии
Технологи на природен гас
Интерконективни ЕЕС
Дистрибуција на ел. енергија и потрошувачка
Ревитализација и модернизација на енергетски објекти

2. ОБНОВЛИВИ ИЗВОРИ НА ЕНЕРГИЈА И ПАМЕТНИ МРЕЖИ

Мали хидроцентрали
Технологи на ветерна енергија
Енергија на биомаса
Фотоволтаични и сончеви енергетски технологии
Геотермални технологии
Дистрибуирано производство
Поврзување на мрежа и контрола на квалитетот
Инфраструктура на паметните мрежи
Менаџмент системи во згради
Складирање на енергијата и паметните мрежи
Комуникации и управување во паметни мрежи

3. УПРАВУВАЊЕ, МЕРЕЊЕ И ЗАШТИТА ВО ЕЕС

Современи управувачки и мониторинг системи
Сигурност на информациите и комуникации
Менаџмент на бази на податоци
Контрола на квалитет, мерења и дијагностика
Диспетчерски системи за управување во реално време

Заштита во енергетски системи
Мерење на моќност и енергија
Водење на процеси и процесни мерења

4. ЕНЕРГЕТСКА ЕФИКАСНОСТ, ЖИВОТНА СРЕДИНА И БЕЗБЕДНОСТ ПРИ РАБОТА

Професионално здравје и безбедност при работа
Енергетска ефикасност и одржлив развој
Економски аспекти на енергетска ефикасност
Енергетска ефикасност, регулатива и политики
Енергетска ефикасност во индустриски апликации
Енергетски ефикасни градби
Заштита на околината
Обновливи извори и енергетска ефикасност

5. МЕНАЏМЕНТ И ЕКОНОМИКА НА ЕЕС

Технологија за менаџмент на ЕЕС
Планирање на ЕЕС
Моделирање и симулација на ризици во ЕЕС
Моделирање, проценка и предвидување на оптоварувањето
Економика на ЕЕС
Преструктурирање на ЕЕС
Координација на инвестиции
Техники за оптимизација
Анализа на текови на моќност

6. ПАЗАРИ НА ЕЛ. ЕНЕРГИЈА И РЕГУЛАТИВА

Бизнис аспекти во енергетскиот сектор
Регулатива и регулаторни инструменти
Либерализација на пазарите на ел. енергија
Конкурентни пазари на електрична енергија
Задушувања на протоци на моќност

ПРОГРАМСКИ ОДБОР

Претседател

Проф. д-р Вангел Фуштиќ

Потпретседатели

Проф. д-р Слав Арменски
Проф. д-р Антон Чаушевски

Членови

Академик Глигор Каневче
Академик Томе Бошевски
Академик Љупчо Коцарев
Д-р Димитар Хаџимшиќев
Д-р Ристо Јаневски
Проф. д-р Миле Станковски
Проф. д-р Зоран Панов
Проф. д-р Атанас Кочов
Проф. д-р Милорад Јовановски
Проф. д-р Димитар Трајанов
Проф. д-р Весна Ангеловска
Проф. д-р Атанас Илиев
Проф. д-р Влатко Стоилков
Проф. д-р Софија Н. Поцева
Проф. д-р Миле Димитровски
Дончо Коевски
Проф. д-р Доне Ташевски
Проф. д-р Илија Петровски
Проф. д-р Сотир Пановски
Проф. д-р Константин Димитров
Проф. д-р Љупчо Петковски
М-р Александар Пауновски
Д-р Игор Гиевски
Проф. д-р Зоран Марков
Благој Деспотовски
Ацо Ристевски
Проф. д-р Влатко Чингоски
Проф. д-р Благој Делпетров
Проф. д-р Славчо Алексовски
Проф. д-р Ристо Филкоски
Проф. д-р Сања Василевска
Проф. д-р Иле Цветановски

Проф. д-р Игор Неделков
Д-р Георги Качурков
Д-р Андреја Волкановски
Проф. д-р Васка Атанасов
Проф. д-р Љупчо Димитриев
М-р Дарко Илиевски
М-р Магдалена Т. Трипиев
М-р Божин Стојчевски
Димитар Петров
М-р Даниела Младеновски
М-р Панзо Андонов
М-р Субија Изеировски
М-р Дарко Митровски
Д-р Радомир Цветановски
Иван Бановски
Ивица Димовски
Зоран Платојевкиќ
Нове Георгиевски
Љубомир Шушлевски
Ацо Ангевски
Злате Коевски
Мирко Стојановски
Невенка Ј. Филиповска
Љупчо Гаштевски
Јован Адамовски
Видац Кулевски
Миле Шошевски
Татјана Илиевска
Јани Радичев
Климент Наумовски
Пене Муртановски
Димитар Кочовски

ОРГАНИЗАЦИОНЕН ОДБОР ORGANIZING COMMITTEE

Претседател / **Chairman**
Драган Мијалковски / Dragan Mijalkovski

Потпретседател / **Vice Chairman**
Зоран Божинковчев / Zoran Bozhinkochev

Членови / **Members**
Д-р Ристо Јаневски, Илија Хаџидаовски, Георги Велевски, Александар Томоски
D-r Risto Janevski, Ilija Hadjidaovski, Georgi Velevski, Aleksandar Tomoski

ЦЕЛИ НА СИМПОЗИУМОТ

Главни цели на симпозиумот се да обезбеди основа за размена на најважните информации, постигнувања и искуства помеѓу експертите од областа на енергетиката, како на пример од стопанството, приватни компании, истражувачки центри, универзитети и други заинтересирани страни од Р. Македонија и странство. И повеќе, енергетската заедница ќе ги дискутира предизвиците со кои се соочуваат енергетските компании, ќе ги идентифува соодветните механизми за надминување на проблемите и да ја засили соработката помеѓу нив.

EVENT OBJECTIVES

The main objectives of the event are to provide platform for sharing the most important information, achievements and experiences among energy experts from industry, private sector companies, specialized research centers, universities and other interested parties from Republic of Macedonia and abroad. In addition, the energy community will discuss the challenges facing energy organizations, identify appropriate mechanisms to overcome the problems and to strengthen the cooperation among them.

МЕСТО НА ОДРЖУВАЊЕ НА СИМПОЗИУМОТ

Симпозиумот ќе се одржи во убавата Струга, во хотелот Дрим. Хотелот е лоциран на 14 км од Охрид и само 14 км од меѓународниот Охридски аеродром.

EVENT VENUE

The event will take part in a beautiful city of Struga, in the hotel Drim. The hotel is located 14 km from the city of Ohrid and only 14 km of Ohrid International Airport.

ОФИЦИЈАЛНИ ЈАЗИЦИ НА СИМПОЗИУМОТ
Официјални јазици на симпозиумот се македонскиот и англискиот јазик.

SYMPOSIUM OFFICIAL LANGUAGES
Official languages are Macedonian and English.

ВАЖНИ ДАТУМИ IMPORTANT DATES

15. 04. 2014 Пријавување на апстрактите
15. 05. 2014 Известување на авторите за прифаќање на трудовите
01. 08. 2014 Доставување на комплетни трудови
15. 09. 2014 Трет повик за советувањето со програма
16. 10. 2014 Отварање на симпозиумот

April 15, 2014 Submission of abstracts
May 15, 2014 Acceptance Notification
August 01, 2014 Submission of papers
September 15, 2014 Program publishing
October 16, 2014 Symposium opening

ЕКСКЛУЗИВЕН СПОНЗОР ГЕНЕРАЛЕН СПОНЗОР

EXCLUSIVE SPONSOR GENERAL SPONSOR

MAKSTIL

EVN
macedonia

СПОНЗОРИ - SPONSORS

ELEM
ENERGETICS

OKTA
POSREDOVANJE NA TRGOBU S.E.

MEPCO

MONTING
ENERGETIKA

RADE KONCAR

Адреса и жиро сметка:
ЗЕМАК, Даме Груев 14а
1000 Скопје, Македонија
2.000.000 126 44 621
Стопанска Банка - Скопје

Контакт-Contact
Tel: ++389 2 2401 733
Mob.: ++389 (0)76 309 509
e-mail: zemak@telekabel.net.mk
www.zemak.mk