



**РЕПУБЛИКА СРБИЈА
УПРАВА ЗА ЈАВНЕ НАБАВКЕ**

**ИЗВЕШТАЈ О ЈАВНИМ НАБАВКАМА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ
ЗА 2011. ГОДИНУ**

**Београд
28. март 2012. године**

**РЕЗУЛТАТИ АНАЛИЗЕ ИЗВЕШТАЈА О ЗАКЉУЧЕНИМ УГОВОРИМА О ЈАВНИМ
НАБАВКАМА И СПРОВЕДЕНИМ ПОСТУПЦИМА ЈАВНИХ НАБАВКИ
У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ ЗА 2011. ГОДИНУ**

На основу члана 96. став 1. Закона о јавним набавкама («Службени гласник Републике Србије», бр. 116/08), Управа за јавне набавке је, на основу појединачних, тромесечних извештаја наручилаца припремила збирни, годишњи извештај о јавним набавкама у Републици Србији, ради достављања Влади.

За период 1. јануар - 31. децембар 2011. године, наручиоци су Управи доставили извештаје за 111.249 јавних набавки, чија укупна вредност износи 293.324.810.000 динара. Број евидентираних закључених уговора се смањио током девет година, тако да је њихов број у 2011. години износио мање од половине (48%) укупног броја закључених уговора у 2003. години. Истовремено се повећавала укупна вредност евидентираних набавки, тако да је она утростручена у 2011. години у односу на 2003. годину. Поменуте две тенденције указују на то да је долазило до значајног укрупњавања набавки, што је регистровано праћењем просечне вредности уговора током протеклих осам година (Табела 1).

Табела 1

Упоредни преглед закључених уговора о јавним набавкама по годинама					
Године Уговори	2002.*	2003.	2004.	2005.	2006.
Укупан број	71.292	231.661	215.815	148.758	152.485
Укупна вредност (у хиљадама динара)	13.928.272	98.777.652	109.282.212	124.753.207	168.914.947
Просечна вредност (у хиљадама динара)	195	426	506	838	1.108

Упоредни преглед закључених уговора о јавним набавкама по годинама					
Године Уговори	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.
Укупан број	122.587	109.910	91.992	83.693	111.249
Укупна вредност (у хиљадама динара)	187.559.752	234.028.744	190.655.028	273.055.306	293.324.810
Просечна вредност (у хиљадама динара)	1.530	2.129	2.073	3.263	2.637

*Извештаји су обухватили период 13. јул – 31. децембар, без локалне самоуправе

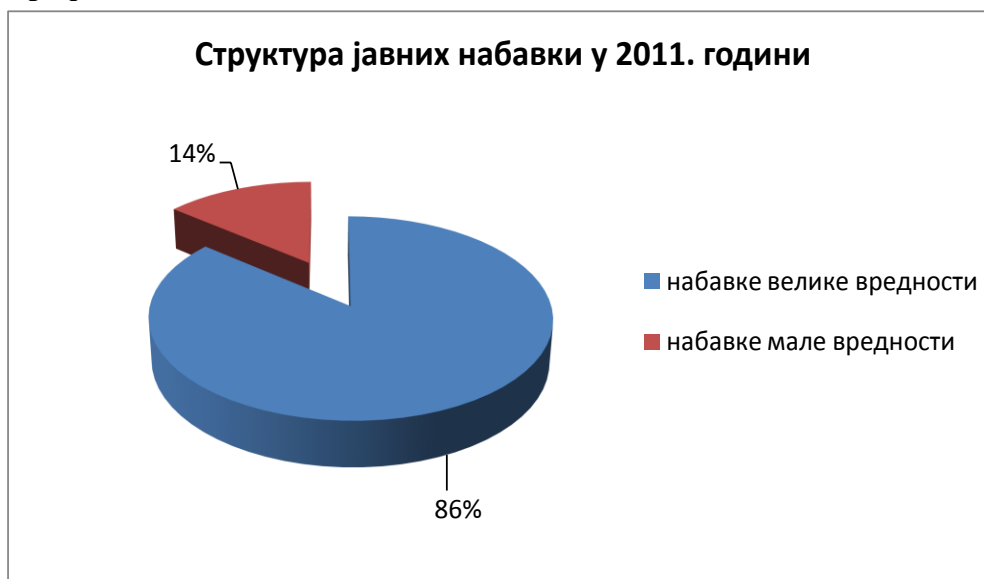
Тако је просечна вредност јавне набавке у 2011. години 2,5 пута већа него у 2006. години, а за 1/5 већа него 2009. године. Из табеле 1 се види да је процес укрупњавања јавних набавки интензиван током последње две године.

У укупној вредности закључених уговора, 86% чине уговори велике вредности¹ који се додељују по стриктно дефинисаној процедури прописаној Законом, док су набавке мале вредности (између 318.000 и 3.175.000 динара на годишњем нивоу) које се спроводе по поједностављеној процедури, учествовале са 14% (Табела 2, Графикон 1).

Табела 2

Вредност јавних набавки велике и мале вредности у 2011. години	
Врста јавне набавке	Вредност јавних набавки (у хиљадама динара)
Набавке велике вредности	252.163.192
Набавке мале вредности	41.161.618
Укупно	293.324.810

Графикон 1



Произлази да је горња граница за набавке мале вредности добро дефинисана, имајући у виду да је однос између великих и малих набавки био стабилан током протеклог периода (Табела 3), са ниским учешћем набавки мале вредности у укупној вредности јавних набавки. Овоме треба додати и да се учешће набавки мале вредности благо смањило, током посматраног периода, са 17% у 2002. години на 14% у 2011. години, односно за 1/3. Процедура за спровођење јавне набавке мале вредности уређена је посебним подзаконским актом, чиме се осигурава примена основних начела јавних набавки и подиже степен стандардизације и типизације процедура јавних набавки мале вредности међу наручиоцима.

¹ Термином «јавне набавке велике вредности» означене су све јавне набавке чија вредност, на годишњем нивоу, прелази 3.175.000 динара.

Табела 3

Упоредни преглед вредносне структуре јавних набавки (у %)										
Година	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.
Набавке										
Набавке велике вредности	83	88	86	86	86	85	85	85	88	86
Набавке мале вредности	17	12	14	14	14	15	15	15	12	14

Посматрано по предмету набавке, у структури укупне вредности набавки у 2011. години, доминирају добра са 46%, следе радови са 33% и услуге са 21% (Табела 4, Графикон 2).

Табела 4

Јавне набавке по врсти предмета у 2011. години	
Врста предмета	Вредност набавки (у хиљадама динара)
добра	133.425.933
услуге	62.009.306
радови	97.889.571

Графикон 2



Током периода 2007-2011. година, дошло је до смањења учешћа добара за 12%, док су услуге готово удвостручиле своје учешће (са 12 на 21%). Удео радова (33%) био је близу десетогодишњег просека (Табела 5).

Табела 5

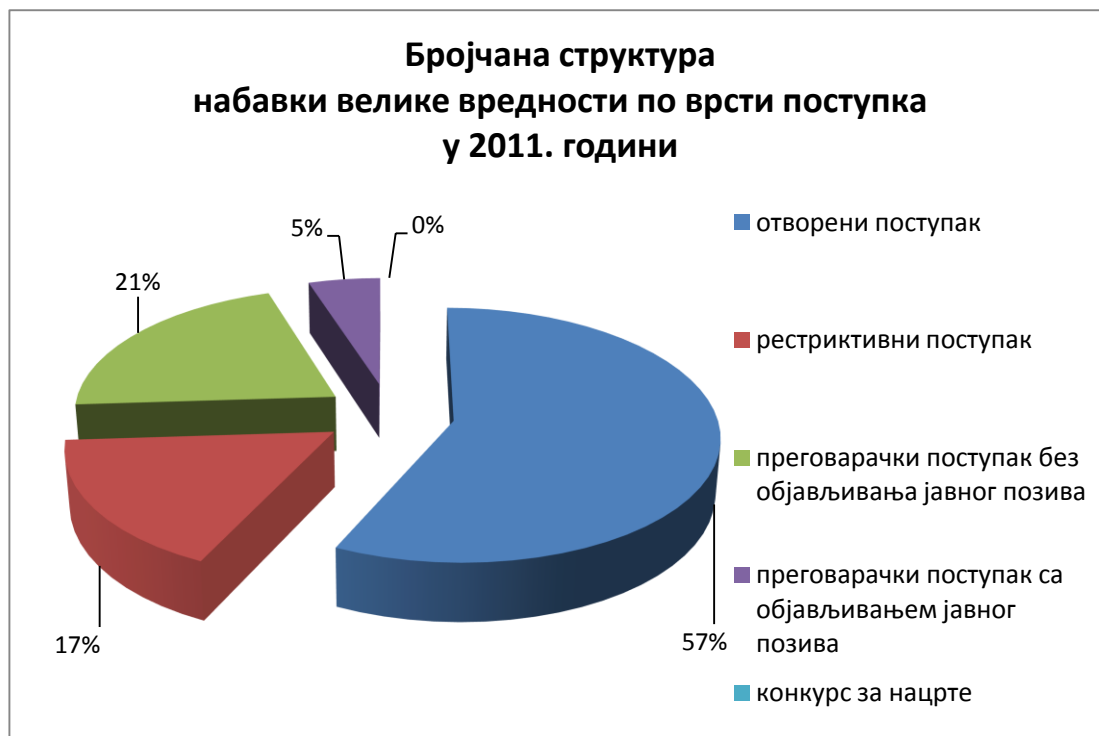
Упоредни преглед вредносне структуре јавних набавки по врсти предмета (у %)										
Врста предмета	2002. година	2003. година	2004. година	2005. година	2006. година	2007. година	2008. година	2009. година	2010. година	2011. година
добра	59	60	60	54	52	52	49	51	43	46
услуге	5	9	12	13	12	12	14	23	27	21
радови	36	31	28	33	36	36	37	26	30	33

Јавне набавке добара, услуга и радова реализоване су претежно кроз отворени поступак коме је својствен највиши степен транспарентности и конкуренције у поређењу са осталим поступцима (Табела 6, Графикон 3).

Табела 6

Јавне набавке велике вредности по врстама поступака у 2011. години (у хиљадама динара)				
Врста поступка	Број набавки	Процењена вредност	Уговорена вредност	Уговорена вредност са ПДВ
отворени поступак	20.042	150.826.359	135.870.148	156.172.914
рестриктивни поступак	6.084	44.681.812	40.791.423	47.093.577
преговарачки поступак без објављивања јавног позива	7.350	64.989.513	63.827.516	74.184.120
преговарачки поступак са објављивањем јавног позива	1.782	12.874.783	11.672.425	13.529.841
конкурс за нацрте	8	1.680	1.680	1.739
укупно за период	35.266	273.374.147	252.163.192	290.982.191

Графикон 3



Отворени и рестриктивни поступак, које карактерише објављивање јавног позива и одсуство ограничења понуђачима да конкуришу за добијање посла, заједно узевши, учествују са 74% у укупном броју закључених уговора о јавним набавкама у 2011. години. Овај проценат учешћа тзв. конкурентних поступака чија су обележја пуна транспарентност и неограничавање конкуренције за добијање посла, на самој је граници за добијање највишег рејтинга (А), према методологији Светске банке, што се може видети из Прилога 1². Наиме, рејтинг А добија се када је учешће конкурентних поступака између 75% и 100%.

Међутим број уговора закључених у преговарачком поступку без претходног објављивања је висок (21%) и налази се унутар опсега од 19 до 27% који се успоставио током последњих осам година (табела 7). Овај проценат би свакако требало смањивати у будућности, посебно ако се има у виду да је 2003. године учешће овог нетранспарентног и неконкурентног поступка износило свега 13%.

² Прилог 1: ПЕФА (Public Expenditure and Financial Accountability) документ: «Оквир за мерење перформанси» (Performance Measurement Framework) из јуна 2005. године, стр. 38-9.

Табела 7

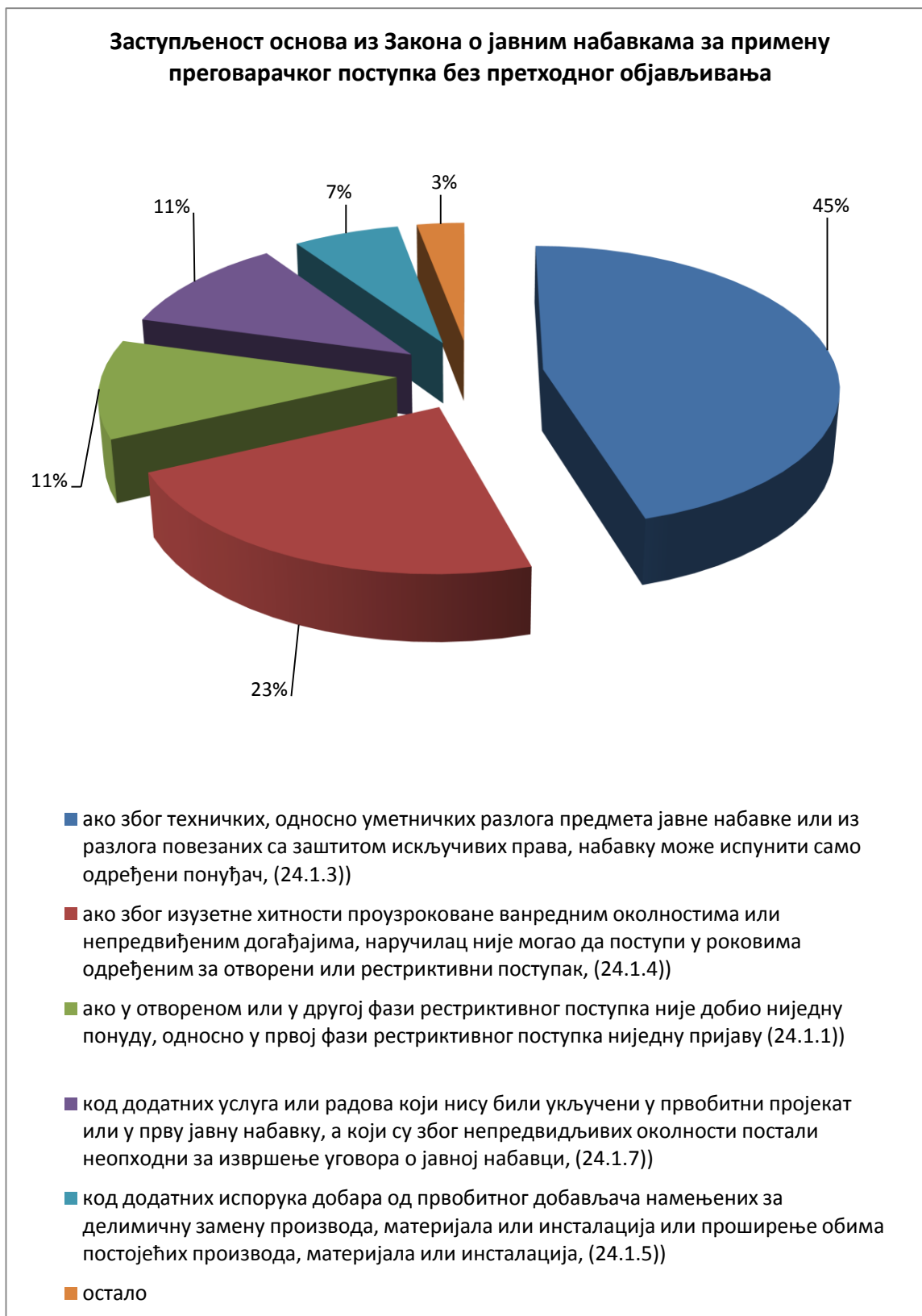
Упоредни преглед бројчане структуре јавних набавки велике вредности по врсти поступка (у %)										
Врста поступка	2002. година	2003. година	2004. година	2005. година	2006. година	2007. година	2008. година	2009. година	2010. година	2011. година
отворени поступак	28	60	50	49	47	45	42	53	59	57
рестриктивни поступак	8	19	26	24	26	27	28	23	18	17
преговарачки поступак без објављивања јавног позива	63	13	19	22	23	25	27	21	19	21
преговарачки поступак са објављивањем јавног позива	1	7	5	5	4	3	3	3	4	5
конкурс за нацрте	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0

Табела 8

Упоредни преглед вредносне структуре јавних набавки велике вредности по врсти поступка (у %)										
Врста поступка	2002. година	2003. година	2004. година	2005. година	2006. година	2007. година	2008. година	2009. година	2010. година	2011. година
отворени поступак	45	63	50	45	43	35	35	43	57	54
рестриктивни поступак	25	12	18	20	20	25	30	18	12	16
преговарачки поступак без објављивања јавног позива	30	23	28	32	33	37	33	31	24	25
преговарачки поступак са објављивањем јавног позива	0	2	3	3	4	3	2	8	7	5
конкурс за нацрте	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0

Посматрано по вредности уговора (Табела 8), удео конкурентних поступака износи 70%, док је удео преговарачког поступка без претходног објављивања 25%. То представља значајно побољшање у односу на 2007. годину када су конкурентни поступци имали учешће од скромних 60%, док је преговарачки поступак без претходног објављивања учествовао са рекордних 37%, али је јасно да се морају уложити значајни напори да би се удео конкурентних поступака повећао, посебно ако се има у виду да је вредносни показатељ учешћа релевантнији од бројчаног – подсетимо да је удео конкурентних поступака, мерено бројем закључених уговора, 74%, а изражен вредносно нижи (70%). Најчешћи основи за примену преговарачког поступка без претходног објављивања у 2011. години приказани су на Графикону 4.

Графикон 4



Произлази да је, готово у половини случајева (45%), основ за преговарање била заштита искључивих права и „технички, односно уметнички разлози“ због којих је набавку могао испунити само један понуђач. Овај основ карактерише одсуство било какве конкуренције јер се преговара са само једним понуђачем, што наручиоца ставља у најмање повољан положај.

За овакве случајеве, Закон је предвидео решење да је наручилац у обавези да, у „Службеном гласнику Републике Србије“ и на Порталу јавних набавки објави одлуку да је изабрао најповољнијег понуђача са којим намерава да закључи уговор, уз навођење шта је предмет набавке и конкретног разлога зашто је само одабрани понуђач у стању да испуни дату набавку. При томе, понуђачима је остављен законски рок од 8 дана од дана објављивања обавештења у „Службеном гласнику РС“ да уложи жалбу наручиоцу, уколико сматрају да и они могу испунити дату јавну набавку, а не само одабрани понуђач, и самим тиме да зауставе поступак набавке, док се не донесе коначна одлука. Међутим, уколико нико од понуђача не уложи жалбу, наручилац по истеку рока од 8 дана може да закључи уговор, без обзира на стварну оправданост примене преговарачког поступка и избора одређеног понуђача.

С обзиром да овај основ за преговарање има доминантан удео у односу на остале основе, може се закључити да понуђачи још увек не користе овај ефикасан механизам за спречавање закључивања уговора који им је важећи Закон ставио на располагање. Упоредна пракса³ је показала да, када понуђачи почну да користе овај инструмент превенције у пуној мери, одлуке наручилаца у највећем броју случајева бивају оспорене, тако да се овај основ реализује у симболичном броју случајева. Стога је од примарног значаја да понуђачи почну да примењују овај врло ефикасан инструмент превенције који им Закон омогућава, што ће довести до значајног смањивања броја преговарачких потупака, не само по овом основу, већ и у целини.

Следећи основ, посматрано по релативном значају, јесте „хитност“ (заступљена у 23% случајева), коме наручиоци прибегавају у условима „ванредних околности и неподвижених догађаја“. С обзиром на то да се уговор закључује по убрзаној процедури, наручилац је у обавези да, у року од три дана од избора најповољније понуде, достави Управи за јавне набавке извештај о спроведеном поступку, као и образложење ванредних околности и неподвижених догађаја који су га спречили да примени отворени или рестриктивни поступак. С тим у вези, Управа је уочила постојање неправилности у спроведеним поступцима „по хитности“ укупне вредности од 2.878.202.134 динара.

Уочене неправилности се односе на следеће (Графикон 5):

- непостојање законског основа (разлога хитности) за спровођење преговарачког поступка без објављивања јавног позива; наручилац је себе својим поступањем довео у немогућност спровођења редовног (отвореног) поступка-35,7%;
- необезбеђивање ефективне конкуренције међу понуђачима што је у супротности са начелима јавних набавки-позивање само једног, тачно одређеног понуђача-7,1%;
- одређивање непримереног рока за подношење понуда у преговарачком поступку-21,5%;
- одуговлачење поступка, одлука о избору најповољније понуде се доноси 15-20 дана након отварања понуда-7,1%;
- необезбеђена средства за покретање поступка-14,3%.

³ На пример, у Хрватској.

Графикон 5



О уоченим неправилностима, Управа је обавестила надлежне органе и то:

- 1) орган који врши надзор над пословањем наручиоца;
- 2) Министарство финансија, Сектор за буџетску инспекцију и ревизију;
- 3) Државну ревизорску институцију.

Трећи основ, посматрано по релативном значају, тј. процентуалној заступљености (11%), јесу „додатни радови и услуге“. Имајући у виду да је ефикасна контрола ових случајева могућа само провером „на терену“ од стране интерне и екстерне ревизије (Државне ревизорске институције), буџетске инспекције и органа истраге, извесно је да ће сузбијање неоправданих преговарачких поступака спроведених по овом основу зависити од ангажовања ових органа.

Исти релативни значај (11%) имају случајеви када наручилац у отвореном поступку или у другој фази рестриктивног поступка није добио ниједну понуду, односно у првој фази рестриктивног поступка ниједну пријаву. Имајући у виду значајно учешће овог основа у условима када су понуђачи, због економске кризе, принуђени на оштрију конкурентску борбу, налаже да се утврди шта је узрок овог нетипичног понашања: да ли је то неадекватно припремљена конкурсна документација од стране наручиоца који није упознат са тржишним приликама која онемогућава понуђаче да припреме понуду, да ли је реч о неинформисаности понуђача о актуелним тендерима и њиховој немогућности да благовремено припреме адекватну понуду, или је реч о неком другом разлогу. У првом случају, проблем је могуће превазићи додатним обукама наручилаца у којем би се упознали са начинима како да истраже тржиште и у складу са тим припреме конкурсну документацију тако да остваре јаку конкуренцију. Са друге стране, интензивнијом сарадњом са понуђачима допринело би се њиховој бољој информисаности о одређеним тендерима, и помогло у њиховим напорима да сачине и поднесу што квалитетнију понуду.

Табела 9

Интензитет конкуренције у поступцима јавних набавки										
Година	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.
Просечан број понуда по тендеру	7.5	8.5	7	5	5	4	4	4	3.5	3.2

Интензитет конкуренције има константно негативан тренд, од 2003. године до данас. Интензитет конкуренције у поступцима јавних набавки изражава се просечним бројем понуда по тендеру. Тако је просечан број понуда по тендеру, у 2003. години, био 8,5 да би, 2011. године, износио свега 3,2 (Табела 9).

Смањивање интензитета конкуренције у поступцима јавних набавки свакако се неповољно одразило на раст ефикасности и економичности набавки које спроводе државни органи, установе и предузећа.

Такође, у прилог знатном смањивању нивоа конкурентности у области јавних набавки говоре и подаци приказани у табели 10, где се јасно може уочити растући тренд заступљености уговора о јавним набавкама код којих је пристигла само једна једина понуда, без обзира на врсту поступка. Конкретно, забележен је константан пораст уговора са једном понудом са 14% у 2003. години, преко 27% у 2005. и 2006. години, па све до 40% у 2011. години.

Табела 10

Преглед заступљености уговора са једном понудом										
Година	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.
Процент уговора са 1 понудом	24	14	18	27	27	29	31	31	34	40

Имајући у виду горе наведене податке који указују на јасно опадање конкурентности у области јавних набавки, не сме се занемарити и њихов утицај на пораст корупције. Из тог разлога, изузетно је важно појачати едукацију свих учесника у поступцима јавних набавки, како би се, са једне стране, привукао што већи број потенцијалних понуђача, а са друге, извршила обука, пре свега службеника за јавне набавке, да на време препознају и адекватно реагују на коруптивне радње.

Да би се утврдило код које се категорије наручилаца крију највећи потенцијали за рационализацију јавних набавки, потребно је сагледати релативни значај сваке од постојећих категорија⁴(Графикон 6).

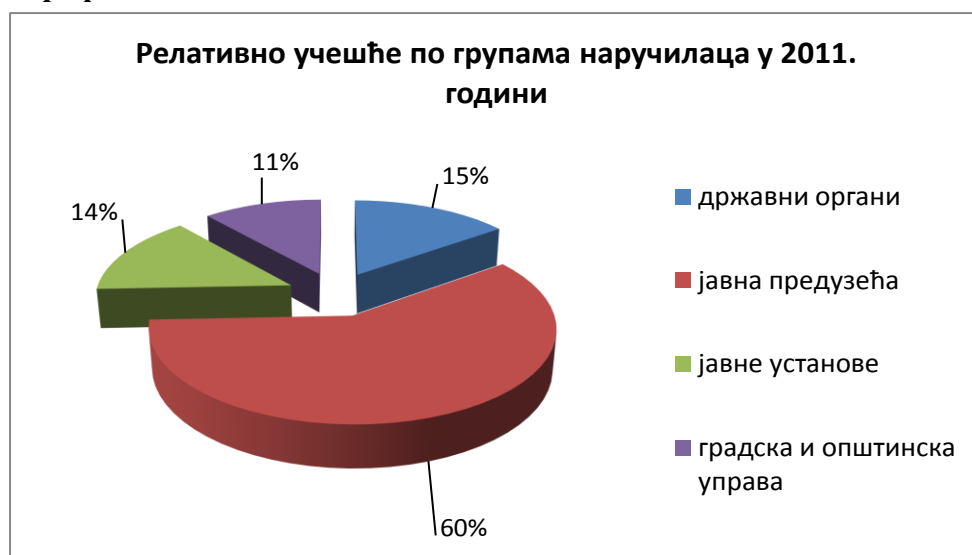
⁴ државни органи: органи државне управе и правосуђе

јавна предузећа: јавна предузећа и други облици предузећа који обављају делатност од општег интереса

јавне установе: здравство, култура, просвета

градска и општинска управа: органи и организације градске и општинске управе

Графикон 6



Највећи релативни значај, изражен кроз вредност набавки, у 2011. години, имала су јавна предузећа (60%), затим државни органи (15%), јавне установе (14%) и градска и општинска управа (11%). Наведени подаци указују да су јавна и јавна комунална предузећа она категорија наручилаца код које се крију највећи потенцијали за уштеде, посматрано у вредносном смислу.

Релативни значај јавних предузећа у вредносној структури јавних набавки, током читавог посматраног периода, кретао се око 60% (Табела 11).

Табела 11

Упоредни преглед релативног учешћа по групама наручилаца (у %)										
Група наручилаца	2002. година	2003. година	2004. година	2005. година	2006. година	2007. година	2008. година	2009. година	2010. година	2011. година
државни органи	33	26	20	17	15	16	23	19	19	15
јавна предузећа	64	59	57	56	65	63	57	54	59	60
јавне установе	3	11	14	22	12	12	13	17	14	14
градска и општинска управа	/*	4	9	5	8	9	7	10	8	11

*Градска и општинска управа је, по чл.148. претходног Закона о јавним набавкама, почела да примењује Закон од 1. јануара 2003. године.

Највећи наручиоци, посматрано по вредности уговорених јавних набавки, у 2011. години, били су: ЈП „Електропривреда Србије“, Грађевинска дирекција Србије, Град Београд-Градска управа, Републички завод за здравствено осигурање, ЈП - ЕПС Привредно друштво „Термоелектране и копови“ Костолац, ЈП Термоелектране Никола Тесла Обреновац, ЕПС ЈП Рударски басен „Колубара“, ЈКП Београд-пут Београд, Јавно предузеће за водоснабдевање „Рзав“ Ариље, ЈП Електрооводина Нови Сад, итд. (списак највећих наручилаца дат је у Прилогу 2).

Уговори највеће вредности закључени су између Јавног предузећа за водоснабдевање „Рзав“ Ариље и предузећа Хидротехника-Хидроенергетика Београд, потом између Јавног градског стамбеног предузећа Нови Сад и Нафтне индустрије Србије, затим између ЈКП „Београдске електране“ и Нафтне индустрије Србије, затим следе уговори које су склопили ЈП - ЕПС Привредно друштво

„Термоелектране и копови“ Костолац са понуђачима Alstom Power и Elblagu из Пољске, ЈП „Електропривреда Србије“ и Vanca Intesa, ЈП „Србијагас“ Нови Сад и Port Technobau Београд, Град Београд-градска управа и Vanca Intesa, ЈП „Путеви Србије“ и „Путеви“ Ужице, итд. (списак уговора највеће вредности налази се у Прилогу 3).

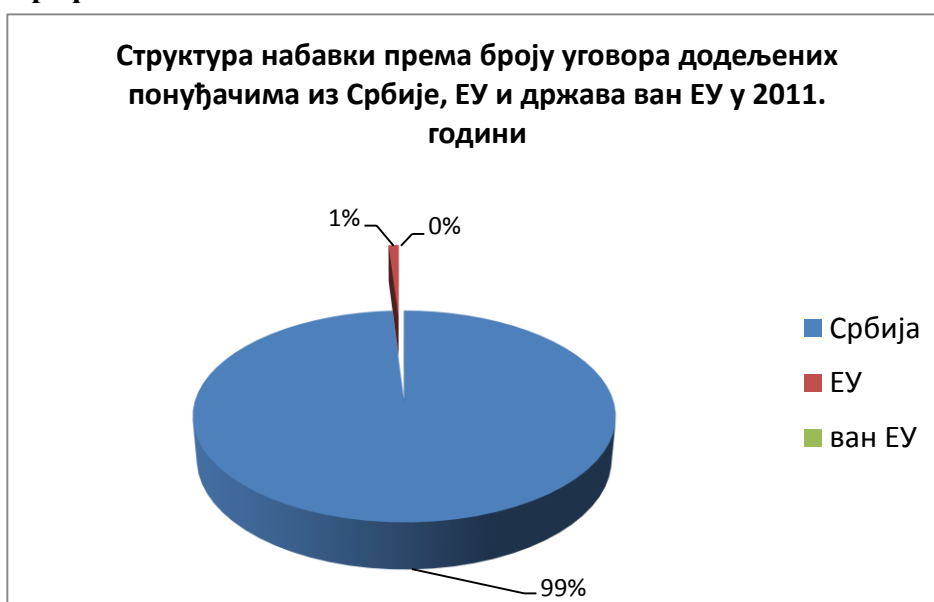
Највећи понуђачи, по вредности додељених уговора, у 2011. години, били су: Нафтна индустрија Србије, Vanca Intesa, Хидротехника-Хидроенергетика Београд, Енерготехника Јужна Бачка, Adoc Београд, „Интер-Коп“ Мишар, Fresenius medical care, Phoenix Pharma Београд, Привредно друштво „Телус“ Београд, Farmalogist итд. (списак највећих понуђача налази се у Прилогу 4).

Од укупног броја евидентираних уговора о јавним набавкама, домаћим понуђачима додељено је 99% уговора, а 1% уговора додељен је понуђачима из земаља чланица Европске уније (Табела 12, Графикон 7), што значи да је структура, током десет година примене Закона, остала готово непромењена (Табела 13).

Табела 12

Јавне набавке велике вредности додељене понуђачима из Србије, ЕУ и из држава ван ЕУ у 2011. години		
Држава понуђача	Број додељених уговора	Уговорена вредност (у хиљадама динара)
Србија	35.056	246.414.942
ЕУ	116	2.620.972
Државе ван ЕУ	94	3.127.278

Графикон 7



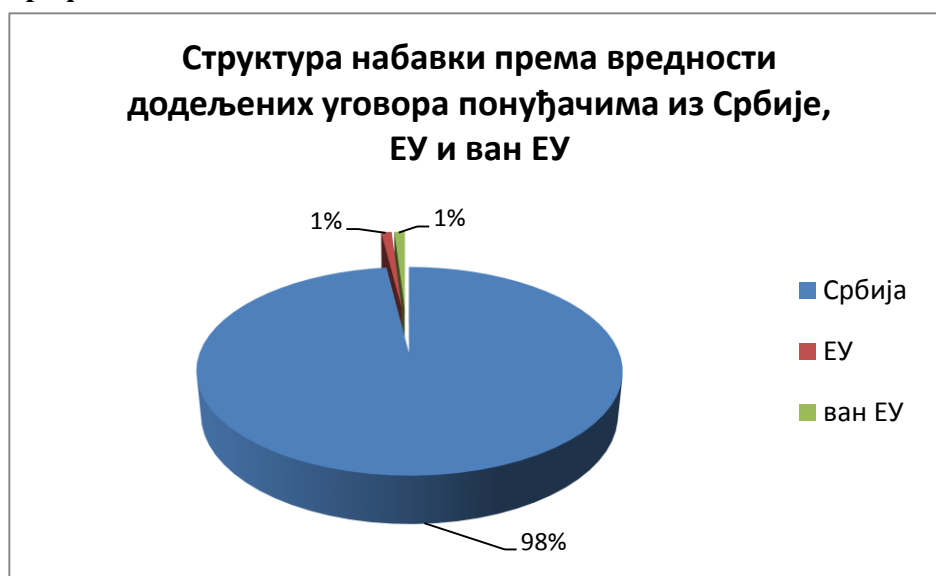
Табела 13

Упоредни преглед набавки према броју уговора додељених понуђачима из Србије, ЕУ и држава ван ЕУ (у %)										
Држава понуђача	2002. година	2003. година	2004. година	2005. година	2006. година	2007. година	2008. година	2009. година	2010. година	2011. година
Србија	97	97	97	97	98	98	99	99	99	99
ЕУ	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1
Државе ван ЕУ	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0

Посматрано по вредности уговора, домаћим понуђачима је додељено 98% вредности набавки, понуђачима из Европске уније 1%, а понуђачима ван ЕУ 1% (Графикон 8). У 2011. години, домаћи понуђачи су достигли највеће учешће, посматрано по вредности јавних набавки, од када је 2004. године уведен преференцијални третман за робу домаћег порекла у висини од 20% (Табела 14), што значи да је подстицај домаћим произвођачима дао пуне ефекте.

Раст релативног значаја домаћих понуђача остварен је на рачун смањења учешћа понуђача из Европске уније са 19% у 2002. години на симболичних 1% у 2011. години. У наредном периоду, како се процес европских интеграција буде интензивирао, преференцијална заштита домаћих произвођача ће се смањивати до потпуног укидања.

Графикон 8



Табела 14

Упоредни преглед набавки према вредности уговора додељених понуђачима из Србије, ЕУ и држава ван ЕУ (у %)										
Држава понуђача	2002. година	2003. година	2004. година	2005. година	2006. година	2007. година	2008. година	2009. година	2010. година	2011. година
Србија	79	84	91	91	91	95	93	96	97	98
ЕУ	19	13	6	4	5	2	4	2	2	1
Државе ван ЕУ	2	3	3	5	4	3	3	2	1	1

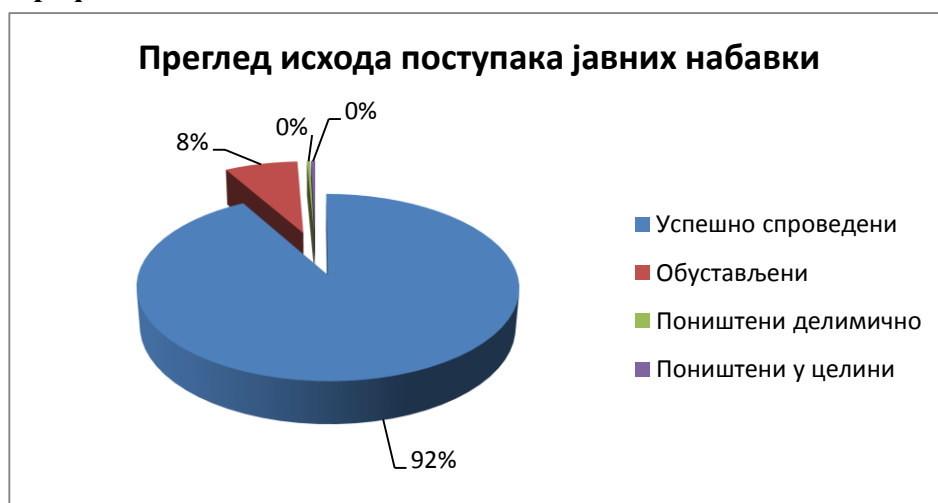
За оцену успешности спровођења поступака јавних набавки у Србији, може се користити показатељ исхода поступака који показује колико је поступака јавних набавки успешно окончано закључењем уговора, а колико је обустављено или поништено (Табела 15 и Графикон 9).

Табела 15

Исход поступка	Број поступака велике вредности	Број поступака мале вредности	Укупно
Успешно спроведени	20.781	48.231	69.012
Обустављени	2.999	2.587	5.586
Поништени делимично	201	43	244
Поништени у целини	221	92	313
Укупно	24.202	50.953	75.155

Подаци представљени на графикону 9 показују да је 92% поступака јавних набавки успешно окончано, док је свега 8% обустављено.

Графикон 9



Међу разлозима за обустављање поступака, доминира основ да од понуђача није добијена ниједна исправна, одговарајућа и прихватљива понуда (у 60% случајева), због чега се наручилац морао одлучити за обуставу поступка (Графикон 10). Овај податак недвосмислено говори у прилог томе да

је потребно појачати едукацију како наручилаца, тако и понуђача, у циљу добијања што већег броја понуда.

Графикон 10



Закључци и препоруке

Као позитивна карактеристика система јавних набавки у Србији може се издвојити да се 9 од 10 започетих поступака јавних набавки успешно оконча, што указује на релативно висок степен успешности спровођења јавних набавки. Јавне набавке су, такође, имале значајне позитивне ефекте на домаће понуђаче стављајући их у повлашћени положај у односу на стране, што је било од посебног значаја у време економске кризе.

Оно што, међутим, остаје као главно негативно обележје јесте висока заступљеност преговарачких поступака, посебно оних са само једним понуђачем. Стога је неопходно, у сарадњи са Привредном комором и регионалним привредним коморама, обучити понуђаче да почну у већој мери да користе законске механизме који им стоје на располагању за спречавање ових поступака улажући захтеве за заштиту својих права, што је у њиховом примарном интересу. Смањивање броја преговарачких поступака са само једним понуђачем довело би, даље, до повећања просечног броја понуда по тендеру, тј. до интензивирања конкуренције са свим позитивним пратећим ефектима.

Даље, неопходно је обезбедити ефикасну контролу и санкционисање неосновано спроведеног преговарачког поступка по „хитности“ на које је, у својим извештајима, Управа за јавне набавке указивала Буџетској инспекцији и Државној ревизорској институцији што би имало и значајно превентивно дејство. Такође је неопходно обучити наручиоце како да врше истраживање тржишта како би, на основу тога, могли да квалитетно припреме конкурсну документацију која омогућава широко учешће понуђача и остваривање јаке конкуренције међу њима.

Неоправдани преговарачки поступци за „додатне радове и услуге“ могу се сузбити ефикасном провером ових случајева „на терену“ од стране интерне и екстерне ревизије (Државне ревизорске институције), буџетске инспекције и органа истраге. Сузбијање неоснованих и неоправданих преговарачких поступака без претходног објављивања, по сва четири горе наведена основа, допринело би смањивању њиховог учешћа у укупном броју спроведених поступака јавних набавки и јачању релативног значаја конкурентних поступака са свим позитивним ефектима које транспарентност и јака конкуренција собом носе.

Поред наведеног, још један од кључних негативних тенденција јесте и константни пораст заступљености уговора који су закључени у условима минималне конкуренције, односно са једном пристиглом понудом. Ово је више него јасан сигнал који указује на то да је потребно остварити квалитетнију и интензивнију сарадњу са понуђачима, а пре свега у циљу њихове информисаности и њиховог подстицања за учешће на актуелним тендерима.

Такође, потребно је увести механизме боље организације и контроле јавних набавки унутар великих наручилаца из категорија: јавних предузећа, установа, државних органа и локалних самоуправа како би се повећала ефикасност спровођења јавних набавки и смањиле нерегуларности.

Поред интерних механизма контроле, важно је остварити и ефикасну екстерну контролу успостављањем механизма координације између Управе за јавне набавке која ради праћење поступака јавних набавки, контролних институција, као што је Државна ревизорска институција и тужилаца и судија како би се нерегуларности ефикасније откривале и санкционисале. Тиме би се подигао кредибилитет система јавних набавки и омогућило веће учешће понуђача и јача конкуренција.