



REPUBLIKA E SHQIPËRISË
AUTORITETI I KONKURENCËS

UDHËZIM

MBI LUFTIMIN E MARRËVESHJEVE TË NDALUARA NË OFERTA NË PROKURIMET PUBLIKE



REPUBLIKA E SHQIPËRISË
AUTORITETI I KONKURENCËS

UDHËZIM MBI LUFTIMIN E MARRËVESHJEVE TË NDALUARA NË OFERTA NË PROKURIMET PUBLIKE



Ky botim është financuar nga BE në kuadër të
projektit të Asistencës Teknike EuropeAid/128368/C/SER/AL
*"Mbështje për Autoritetin Shqiptar të Konkurrencës
dhe Departamentin e Ndihmës Ekonomike"*

© Autoriteti i Konkurrencës 2011.

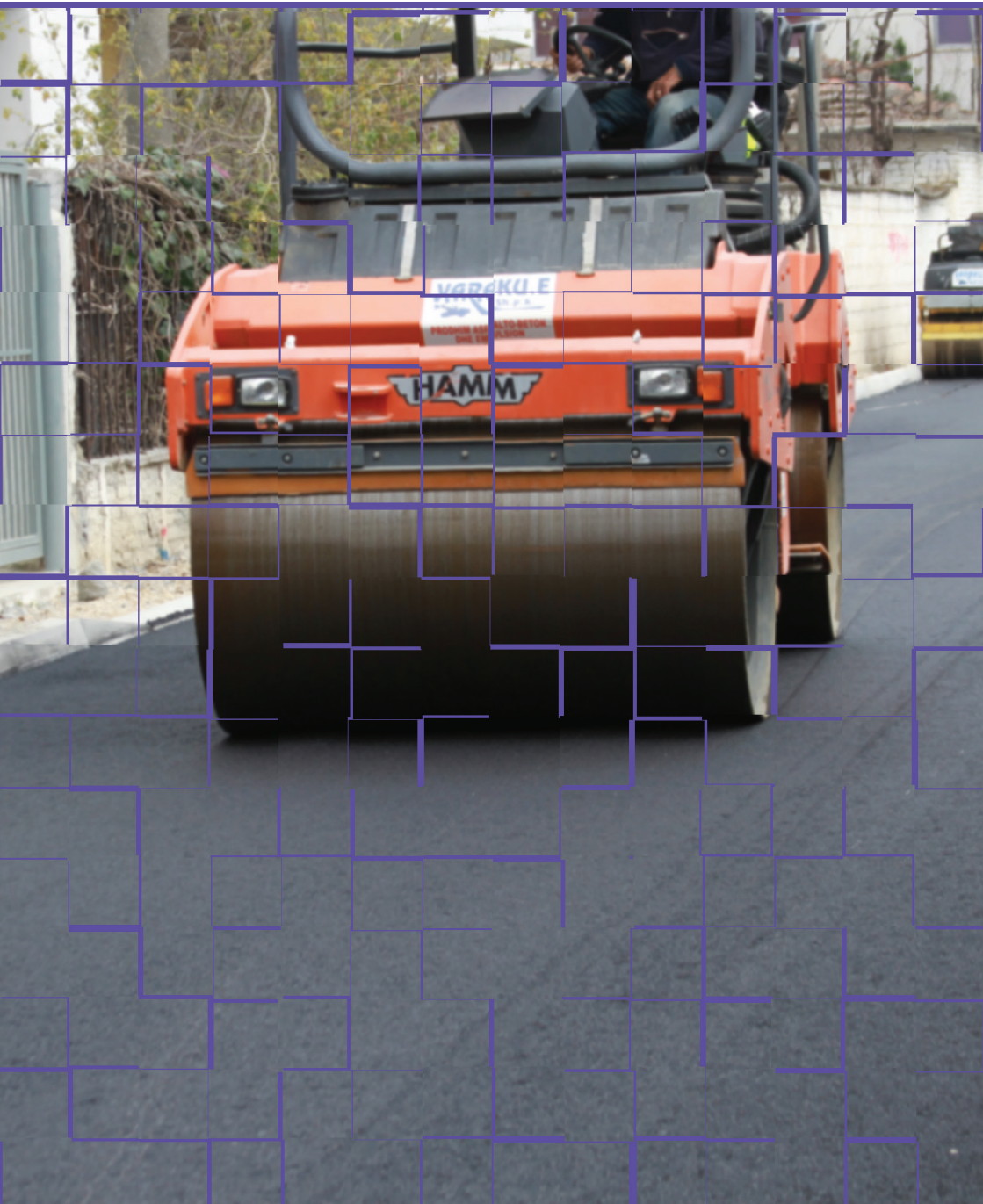
Adresa: Rr. Sami Frashëri, nr. 4, Kati IV, Tiranë

Tel: +355 4 2 234 504 / Fax: +355 4 2 234 497

Faqja e internetit: www.caa.gov.al / Email: competition@caa.gov.al

Fq. **PËRMBAJTJA:**

- 5 I. HYRJE
- 5 II. FORMAT MË TË NJOHURA TË MARRËVESHJEVE NË OFERTA
- 8 III. KARAKTERISTIKAT NË INDUSTRI, PRODUKTE DHE SHËRBIME QË
NDIHMJOJNË MARRËVESHJET NË OFERTA
- 10 LISTA E VERIFIKIMIT PËR PROJEKTIMIN E PROCESIT TË PROKURIMIT PËR TË
REDUKTUAR RISKUN E MARRËVESHJEVE NË OFERTA
- 10 1. TË QËNIT I INFORMUAR PËRPARA PROJEKTIMIT TË PROCESIT TË
PROKURIMIT
- 11 2. PROJEKTO PROCESIN E PROKURIMIT NË MËNYRË QË TË RRITET
PJESËMARRJA E MUNDËSHME E OFERTUSEVE KONKURRENT TË SINQERTË
- 12 3. PËRCAKTONI KËRKESA TË QARTA DHE SHMANGNI PARASHIKIMET
- 14 4. PROJEKTIMI I PROÇESIT TË PROKURIMIT NË MËNYRË QË TË
REDUKTOHET KOMUNIKIMI MIDIS OFERTUESVE
- 16 5. ZGJIDHNI ME KUJDES KRITERET PËR VLERËSIMIN DHE VENDIMIN E TENDERIT
- 17 6. RRISNI INFORMIMIN E STAFIT TUAJ RRETH RISKUT TË MARRËVESHJEVE
NË OFERTA NË PROKURIME
- 19 FORMULARË PËR TË ZBULUAR MARRËVESHJET E NDALUARA NË
PROKURIMET PUBLIKE
- 19 1. SHIKONI PËR SHENJA OSE MODELE PARALAJMËRUESE KUR BIZNESET
PARAQESIN OFERTA
- 20 2. SHIKONI PËR SHENJA PARALAJMËRUESE NË TË GJITHA DOKUMENTET
E PARAQITURA
- 21 3. SHIKONI PËR SHENJA DHE MODELE PARALAJMËRUESE LIDHUR ME
ÇMIMIN
- 22 4. SHIKONI PËR PARAQITJE TË DYSHIMTA GJATË GJITHË KOHËS
- 23 5. SHIKONI PËR SJELLJE TË DYSHIMTA GJATË GJITHË KOHËS
- 23 6. KUJDES ME INDIKATORËT E MARRËVESHJEVE NË OFERTA
- 24 7. HAPAT QË DUHET TË NDËRMARRIN ZYRTARËT E PROKURIMEVE NËSE
DYSHOHET PËR NJË MARRËVESHJE NË OFERTA



I. HYRJE

Marrëveshjet e ndaluara në oferta ndodhin kur ndërmarrjet (operatorët ekonomik), te cilët supozohet të konkurrojnë, në mënyrë të fshehtë bien dakord për rritjen e çmimeve ose uljen e cilësisë së produkteve (të mirave apo shërbimeve) për blerësit (autoritetet kontraktore), të cilët dëshirojnë të sigurojnë produktet dhe shërbimet nëpërmjet një procesi prokurimi. Organizatat publike dhe private shpesh mbështeten në një proces konkurrues ofertash për të realizuar një përdorim sa më të mirë të parasë. Çmimet e ulëta dhe/apo produktet e mira janë të dëshirueshme sepse ato mund të përdoren si rezerva, për më tepër kur ruhen apo janë të lira për tu përdorur në shërbime dhe të mira të tjera. Një proces konkurrues mund të sigurojë çmime të ulëta apo cilësi më të mirë dhe ndryshim (risi) vetëm nëse ndërmarrjet (operatorët ekonomik) konkurrojnë me të vërtetë (vendosin kushtet dhe kriteret e tyre me ndershmëri dhe në mënyrë të pavarur). Marrëveshjet e ndaluara në oferta mund të bëhen në veçanti të dëmshme, nëse ato prekin prokurimet publike¹. Këto marrëveshje sjellin pasoja për blerësit dhe taksapaguesit, ulin besimin publik në një proces konkurrues dhe zvogëlojnë përfitimet nga një treg konkurrues.

Marrëveshjet e ndaluara në oferta janë praktika të ndaluara në të gjitha vendet pjesëmarrëse të OECD-së dhe si të tilla duhet të hetohen dhe sanksionohen sipas ligjit dhe rregullave të konkurrencës. Në disa vende të OECD-së, marrëveshjet në oferta janë të klasifikuara si vepra penale.

II. FORMAT MË TË NJOHURA TË MARRËVESHJEVE NË OFERTA

Marrëveshjet e ndaluara në oferta mund të paraqiten në shumë forma, çdo njëra prej të cilave pengon përpjekjet e blerësve (autoriteteve kontraktore) për të siguruar produkte me çmimin më të ulët të mundshëm. Shpesh, konkurrentët bien dakord më përpara se cili do paraqesë ofertën fituese në një kontratë, duke bërë që të duket një proces ofertash konkurruese. Një objektiv i përbashkët i marrëveshjeve në oferta është të rrisin vlerën e ofertës fituese dhe po kështu rritet edhe vlera që ofertuesi fitues do të marrë.

Skemat e marrëveshjeve në oferta shpesh përfshijnë mekanizma për ndarjen dhe shpërndarjen e fitimeve shtesë të arritura si rezultat i çmimit final shumë të lartë të kontraktuar nëpërmjet ofertuesve bashkëpunues. P.sh. konkurrentët të cilët kanë rënë dakord të mos ofertojnë ose të paraqesin një ofertë jo fituese,

1 Në vendet e OECD-së, prokurimet publike zënë përafërsisht 15% të GDP-së. Në shumë vende jashtë OECD-së ky nivel është më i lartë. Shiko OECD, Ryshfetet në prokurime, Metodatat, Ak-torët dhe Kundër-Masat, 2007.

mund të pranojnë nënkontraktme, ose të furnizojnë kontrata për ofruesin fitues të përcaktuar, në mënyrë që të ndajnë fitimin e arritur nga procedurat jo-legale të rritjes së çmimit në ofertat e tyre. Megjithatë, ujditi afat gjata në marrëveshjet për oferta, mund të zbatojnë metoda më të përpunuara për të vendosur fituesin e kontratës, monitorimin dhe shpërndarjen e të ardhurave nga marrëveshjet në oferta në periudha mujore ose më vite. Marrëveshjet në oferta mund të përmbajnë edhe pagesa në lekë të ofertuesit të përcaktuar fitues ndaj një apo më shumë “konkurrentëve” pjesëmarrës në marrëveshje. Kjo e ashtu quajtur pagesë-kompensimi, shpesh herë shoqërohet me paraqitjen nga ana e ndërmarrjeve të ofertave “të mbuluara” (shumë të larta)².

Megjithatë, individët dhe ndërmarrjet mund të bien dakord të zbatojnë skemat e marrëveshjeve të ndaluara në oferta në mënyra nga më të ndryshmet, në mënyrë të veçantë ata zbatojnë një apo disa prej strategjive më të zakonshme. Këto metoda nuk përjashtojnë njëra-tjetrën. Për shembull, ofertat e mbuluara mund të përdoren sëbashku me skemen e ofertave në rrotacion. Këto strategji mund të japin rezultate në modele të cilat zyrtarët e prokurimeve mund ti hetojnë dhe që mund ti ndihmojnë ata më pas në zbulimin e skemave të marrëveshjeve të ndaluara në oferta.

1) Oferta të mbuluara.

Oferta e mbuluar (gjithashtu e njohur edhe si: plotësuese, gentile, dhuratë, ose simbolike) është forma më shpesh e përdorur, në të cilën gjenden të implementuara skemat e marrëveshjeve të ndaluara në oferta.

Kjo ndodh atëherë kur individët ose firmat, pranojnë të paraqesin oferta në një nga rastet e mëposhtme:

- a) njëri nga konkurentët pranon të paraqesë një ofertë më të lartë sesa oferta e fituesit të përcaktuar;
- b) njëri nga konkurentët pranon të ofertojë me një shumë e cila është shumë e madhe për tu pranuar si ofertë;
- c) njëri nga konkurentët paraqet një ofertë e cila përmban terma specifike të cilat janë të papranueshme nga blerësi (autoriteti kontraktor).

Ofertat e mbuluara kanë për qëllim që të japin përshtypjen e një ofere të pastërt dhe një konkurrencë të sinqertë.

2 Në shumë raste pagesa e kompensimit do të lehtësohet nëpërmjet përdorimit të faturave mashtruese për punë nënkontraktuese. Në fakt, këto punë nuk gjejnë vend (zbatohen) dhe fatura është false. Përdorimi i kontratave mashtruese konsultente mund të përdoret gjithashtu për këtë qëllim.

2) Ofertat e përmbajtura

Skemate ofertave të përmbajtura përfshijnë marrëveshjet midis konkurrentëve në bazë të të cilave një apo më shumë firma bien dakort që të përmbahen nga oferta (mos ofertojnë), apo të tërhiqen nga një ofertë e paraqitur në mënyrë që oferta e përcaktuar fituese në marrëveshje të pranohet si e tillë.

Oferta e përmbajtur, në thelb nënkupton që një operator ekonomik paraqet një ofertë, të cilën nuk e merr në konsideratë deri në fund.

3) Ofertat në rotacion

Në këtë skemë, ndërmarrjet në marrëveshje pranojnë të ofertojnë, por ato bien dakord të rrotullojnë të qenurit fitues (kualifikohet ai me ofertën më të ulët). Mënyrat në të cilat rotacioni mund të implementohet janë të ndryshme.

P.sh: - pjesëmarrësit në marrëveshje mund të zgjedhin të ndajnë me përafërsi volume vlerash monetare të barabarta për grupe të caktuara kontratash për secilën ndërmarrje, ose të ndajnë volume që korrespondojnë me madhësinë e çdo ndërmarrjeje.

4) Shpërndarja e tregut

Konkurentët ndajnë në copa tregun dhe bien dakord që të mos konkurojnë për një pjesë të caktuar konsumatorësh, ose në një pjesë të caktuar gjeografike.

P.sh: - Ndërmarrjet konkurrense ndajnë klientët në specifika ose në tipe për ndërmarrje të ndryshme, në këtë mënyrë konkurentët nuk do të ofertojnë, (ose do të pranojnë një ofertë të mbuluar), në kontrata të ofertuara nga një klasë e caktuar klientësh të mundshëm, të cilat i janë dhënë një ndërmarrjeje të caktuar. Në kthim, ky konkurrent nuk do të ofertojë në mënyrë konkurruese për një grup të caktuar klientësh, të cilët i përkasin ndërmarrjeve të tjera në marrëveshje.



III. KARAKTERISTIKAT NË INDUSTRI, PRODUKTE DHE SHËRBIME QË NDIHMOJNË MARRËVESHJET NË OFERTA

Që ndërmarrjet të zbatojnë një marrëveshje të ndaluar të suksesshme, ato duhet të bien dakord në një sërë motivesh për të zbatuar marrëveshjen, duke monitoruar edhe ndërmarrjet të cilat dalin nga marrëveshja, dhe duke vendosur mënyra për të dënuar ato ndërmarrje të cilat bëjnë hile në marrëveshje. Megjithatë marrëveshjet në oferta mund të ndodhin në çdo sektor të ekonomisë, janë disa sektorë ku këto marrëveshje ka më shumë mundësi që të ndodhin për shkak të tipareve të veçanta të industrisë, ose të produktit përkatës. Këto karakteristika kanë tendencën të ndihmojnë përpjekjet e ndërmarrjeve për të mashtruar në oferta. Treguesit e marrëveshjeve në oferta, të cilët trajtohen për më tepër në vijim, mund të jenë më kuptim-plot atëherë kur disa faktorë mbështetës janë prezentë. Në këto raste, zyrtarët e prokurimeve duhet të jenë kryesisht vigjilent. Ndonëse karakteristikat e ndryshme industriale apo të produkteve janë krijuar për të ndihmuar marrëveshjet e ndaluara, nuk është e nevojshme që ato të jenë të gjitha prezente në mënyrë që ndërmarrjet të kenë sukses në marrëveshjet e ndaluara në oferta.

1) Numër i vogël ndërmarrjesh

Marrëveshjet në oferta ka më shumë mundësi të ndodhin kur të mirat apo shërbimet ofrohen nga një numër i vogël ndërmarrjesh (operatorësh ekonomik) në treg. Sa më i vogël numëri i ofruesve, aq më e madhe është mundësia që ata të arrijnë në një marrëveshje të ndaluar në oferta.

2) Pak ose aspak hyrje

Kur shumë pak biznese kane hyrë së fundmi, ose pritët të hyjnë në treg për shkak se është shumë e kushtueshme, e vështirë ose hyrja është shume e ngadaltë, ndërmarrjet në këtë treg janë të mbrojtura nga presioni konkurrues i hyrësve të rinj potencial. Këto barriera në hyrje mbrojtëse mbështesin përpjekjet për marrëveshjet në oferta.

3) Kushtet e tregut

Ndryshime të rëndësishme në kushtet e kërkesës apo ofertës kanë tendencën të destabilizojnë veprimet e marrëveshjeve në oferta. Një rrjedhë e qëndrueshme, e parashikueshme e kërkesave nga sektori publik, ka tendencë që të rrisë riskun për marrëveshje të fshehta. Në të njëjtën kohë, gjatë periudhave ekonomike të trazuar ose të paqarta, përpjekjet e konkurrentëve për të lidhur marrëveshje në oferta rriten duke qenë se ata përpiqen të zëvendësojnë humbjet e biznesit me të ardhurat nga marrëveshjet e ndaluara në oferta.

4) Shoqatat industriale

Shoqatat industrisale³ mund të perdoren si mekanizma ligjor, pro-konkurrencial për anëtarët e një biznesi ose sektori shërbimesh duke promovuar standarte, inovacione dhe konkurrencë. Anasjelltas, kur këto shoqata mundohen të krijojnë synime anti-konkurrenciale, jo-ligjore, ato përdoren nga zyrtarët e kompanive për t'u takuar dhe fshehur diskutimet rreth mënyrave dhe mjeteve për tu pasuruar dhe se si mund të arrijnë të zbatojnë një marrëveshje të ndaluar në oferta.

5) Ofertime të përsëritura

Blerjet e përsëritura rrisin mundësitë për një marrëveshje të fshehtë në oferta. Shpeshësia e ofertimit ndihmon anëtarët e një marrëveshjeje në oferta që të shpërndajnë kontratat ndërmjet tyre. Për më tepër, anëtarët e një Marrëveshjeje të Ndaluar mund të dënojnë një mashtrues të marrëveshjes duke synuar kontratat që ishin caktuar për të. Në këtë mënyrë, kontratat për të mirat apo shërbimet të cilat janë të rregullta dhe periodike, duhet të përmbajnë kërkesa speciale dhe vigjilente për të dekurajuar marrëveshjet e ndaluara në oferta.

6) Mallra apo shërbime të njëjta ose të ngjashme

Kur produktet/mallrat ose shërbimet që shesin individët apo kompanitë janë të njëjta ose shumë të ngjashme (homogjene, të krahasueshme), është shumë e lehtë për ndërmarrjet që të arrijnë një marrëveshje për një strukturë të përbashkët çmimi.

7) Pak ose ndonjë zëvendësues

Kur produktet/mallrat apo shërbimet që prokurohen kanë shumë pak ose vetëm ndonjë zëvendësues në tregun përkatës, individët ose ndërmarrjet dëshirojnë të mashtrojnë në oferta, duke qenë më të sigurt pasi dinë që produktet e tyre kanë shumë pak alternativa për zëvendësim, kështu që përpjekjet e tyre për të rritur çmimet kanë shumë mundësi për të qenë të suksesshme.

8) Pak ose aspak ndryshim teknologjik

Shumë pak ose aspak ndryshim në teknologjinë e produkteve/mallrave ose shërbimeve, ndihmon ndërmarrjet që të arrijnë në një marrëveshje dhe ta zbatojnë atë për një kohë sa më të gjatë.

3 Shoqatat industriale ose tregtare përbëhen nga individë dhe firma me interesa të përbashkëta tregtare, të cilët bashkohen për të çuar përpara qëllimet e tyre tregtare ose profesionale.

LISTA E VERIFIKIMIT PËR PROJEKTIMIN E PROCESIT TË PROKURIMIT PËR TË REDUKTUAR RISKUN E MARRËVESHJEVE NË OFERTA

Ka shumë hapa të cilat mund të ndërmerren nga agjencitë e prokurimeve për të bërë sa më efektive konkurrencën në prokurimet publike dhe për të ulur riskun e marrëveshjeve në oferta. Agjencitë e prokurimeve duhet të marrin në konsideratë masat e mëposhtme:

1. TË QËNIT I INFORMUAR PËRPARA PROJEKTIMIT TË PROCESIT TË PROKURIMIT

Mbledhja e informacionit për gamën e produkteve dhe/ose shërbimeve që janë në treg, të cilat mund të plotësojnë kërkesat e blerësit, si edhe mbledhja e informacionit mbi furnizuesit potencial të këtyre produktetve ose shërbimeve është mënyra më e mirë për zyrtarët e prokurimeve për të projektuar procesin e prokurimit duke arritur ``vlerën më të mirë të parasë`. Zhvillimi i ekspertizave të brendshme duhet bërë sa më shpejtë të jetë e mundur.

- Të jesh i informuar mbi karakteristikat e tregut në të cilin do blesh si dhe aktivitetet e fundit industriale apo prirjet që kanë tendencën të dëmtojnë konkurrencën në tender.
- Përcakto nëse në tregun në të cilin do bëhet blerja, ka karakteristika të cilat bëjnë të mundur marrëveshjet e ndaluara.
- Mblidh informacion mbi furnizuesit potencial (të mundshëm), produktet e tyre, çmimet e tyre dhe kostot e tyre. Nëse është e mundur, të bëhet krahasimi i çmimeve të ofruara në prokurimet B2B⁴.
- Mblidh informacion për ndryshimet e fundit të çmimeve. Informohu për çmimet në vendet e afërta gjeografike dhe rreth çmimeve të produkteve të mundshme alternative.
- Mblidh informacion për tenderat e zhvilluar më parë për produkte të njëjta ose të ngjashme.
- Bashkërendo me sektore të tjerë të prokurimeve publike dhe klientët që së fundmi kanë blerë mallra ose shërbime të njëjta, për të kuptuar sa më mirë tregun dhe pjesëmarrësit e tij.
- Nëse merrni expert të jashtëm për t'ju ndihmuar në përcaktimin e çmimeve ose kostove, sigurohuni që ata të kenë nënshkruar një marrëveshje konfidencialiteti.

4 Biznesi - tek - Biznesi (B2B) është një term që përdoret zakonisht për të përshkruar transaksionet tregtare elektronike midis bizneseve.

2. PROJEKTO PROCESIN E PROKURIMIT NË MËNYRË QË TË RRIKET PJSËMARRJA E MUNDËSHME E OFERTUSEVE KONKURRENT TË SINQERTË

Konkurrenca efektive mund të rritet nëse një numër i madh ofertuesish të besueshëm mund t'i përgjigjen ftesës për në tender dhe të kenë nxitje për të konkurruar për kontratën. Për shembull, pjesëmarrja në tender mund të behet më e lehtë nëse autoritetet kontraktore: reduktojnë kostot e tenderit, stabilizojnë kërkesat e pjesëmarrjes dhe nuk limitojnë konkurrencën pa kuptim, lejojnë pjesëmarrjen e operatorëve ekonomik të zonave të ndryshme, ose vendeve të ndryshme, ose gjejnë mënyra për të nxitur edhe operatorët e vegjël ekonomik që të marrin pjesë edhe nëse ata nuk mund të ofertojnë për të gjithë kontratën.

- Mënjano kërkesat e panevojshme që mund të kufizojnë numrin e ofertave të kualifikuara. Specifiko kërkesat minimale që janë në proporcion me madhësinë dhe kapacitetin e kontratës që prokurohet. Të mos specifikohen kërkesat minimale të cilat krijojnë pengesa për pjesëmarrjen si: përbërja, ose natyra e operatorëve ekonomik që mund të paraqesin oferta.
- Të kihet parasysh që kërkesa për një garanci në vlera të larta monetare që duhet të paraqesë ofertuesi si kusht për të ofertuar, mund të pengojë pjesëmarrjen dhe kualifikimin e operatorëve të vegjël ekonomik në procesin e prokurimit. Nëse është e mundur, garancitë monetare vihen kaq të larta në ato raste kur për të arritur synimet e kërkuara është e nevojshme të kërkohet kjo garanci.
- Redukto kufizimet për pjesëmarrësit e huaj në prokurime sa herë të jetë e mundur.
- Ka shumë mundësi që, ofertuesit e kualifikuar gjatë procesit të prokurimit të shmangin praktikën e marrëveshjeve të fshehta ndërmjet një grupi të para-kualifikuar dhe të zmadhojnë sasinë e dyshimit ndërmjet ndërmarrjeve për sa i përket numrit dhe identitetit të ofertuesve. Shmangni periudhën e gjatë kohore midis kualifikimit dhe shpalljes së fituesit, pasi ajo mund të lehtësojë marrëveshjen e fshehtë.
- Ulni koston e përgatitjes së ofertave. Kjo gjë mundësohet në disa mënyra:
 - Duke bërë sa më të efektshme procedurat e prokurimit përmes kohës dhe produkteve (p.sh. përdorimi i së njëjtës formë aplikimi, kërkimi i të njëjtit tip informacioni etj.).
 - Paketimi i tenderave (në projekte të ndryshme prokurimi) për të shpërndarë kostot e caktuara në përgatitjen e ofertave.
 - Duke mbajtur lista zyrtare të kontraktorëve të aprovuar ose çertifikuar nga autoritetet zyrtare të certifikimeve.

- Duke u dhënë firmave një kohë të përshtatshme për të përgatitur dhe paraqitur një ofertë. P.sh. mund të merren në konsideratë detajet e publikuara për projektet e naftë-sjellësve që më përpara në kohë nëpër gazeta ose revista profesionale, adresa interneti ose revista.
- Duke përdorur sistemin elektronik të prokurimit, nëse është e mundur.
- Kurdo qoftë nëse është e mundur, ndarja në lote të caktuara ose objekte brenda kontratës, ose një kombinim i tyre, është më mirë se sa të ofertosh për të gjithë kontratën. P.sh. në kontrata të mëdha, duhet parë nëse ka vend në tender ku mund të ketë interes për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme.
- Të mos skualifikohen ofertuesit për konkurse të ardhshme, apo të hiqen nga listat e ofertuesve nëse ata kanë dështuar në një tender kohët e fundit.
- Jini elastik për numrin e ndërmarrjeve nga të cilat doni të kërkonti oferta. P.sh. nëse filloni me një kërkesë për të patur 5 ofertues, por ju vijnë vetëm 3 ofertues, konsideroni nëse është e mundur të arrihen rezultate konkurruese nga 3 ofertuesit, më mirë se sa të insistoni në një ri-tenderim, gjë e cila mund ta bëjë më të qartë që konkurrenca zvogëlohet.

3. PËRCAKTONI KËRKESA TË QARTA DHE SHMANGNI PARASHIKIMET

Hartimi i specifikimeve dhe termave të referencës është një nga fazat e prokurimeve publike e cila mund të ndikojë shumë në korrupsion dhe në mashtrime. Specifikimet duhet të hartohen në mënyrë të tillë që të shmangin ndikimet dhe duhet të jenë të qarta dhe jo diskriminuese. Si një rregull i përgjithshëm ato duhet të fokusohen në performancat funksionale, duke emëruar atë që duhet kryer më tepër sesa në mënyrë duhet bërë. Kjo gjë duhet të inkurajoj zgjidhje të reja dhe vlerë për parandë. Mënyra se si janë shkruar kërkesat e tenderit, ndikon drejt për drejt në numrin dhe llojin e operatorëve që tërhiqen nga tenderi, kështu që ndikojnë në suksesin e procesit të selektimit. Sa më të qarta kërkesat aq më e lehtë do të jetë për furnizuesit e mundshëm ti kuptojnë ato. Më i fshehtë do të jetë procesi i përgatitjes së ofertave. Qartësia nuk duhet të ngatërrohet me parashikueshmërinë. Tenderat e planifikuar në mënyrë të parashikueshme dhe sasi të pandryshueshme, në blerje apo shitje, mund të lehtësojnë marrëveshjet e fshehta. Nga ana tjetër, vlerat më të mëdha dhe mundësitë më të vogla në prokurime, rrisin dhe nxisin ofertuesit të konkurojnë.

- Përcaktoni kërkesat në mënyrë sa më të qartë në ofertën e tenderit. Specifikimet duhet të kontrollohen në mënyrë individuale, përpara

përfundimit final, që të garantojnë një kuptim sa më të qartë. Mundohuni të mos lini vend për ofertuesit që të mund të përcaktojnë termat kyçe mbas fitimit të tenderit.

- Përdorni specifikime të përmbueshme dhe konstatoni atë që është kërkuar, sesa të siguron përshtatshmëri të produktit.
- Parandaloni të shkoni në një tender kur kontrata është akoma në hapat e parë të specifikimeve, përcaktimi sa më i saktë i kërkesave është kyçi për një prokurim sa më të mirë. Në raste të veçanta, kur është e pashmagshme, kërkon oferta ku të caktohet vlera për njësi. Këto norma mund të vihen kur njihen sasisht.
- Hartoni specifikimet në mënyrë të tillë që të pranohen edhe produkte të zëvendësueshme ose që përmbushin funksionin dhe kërkesat kurdoherë që është e mundur. Burime të ndryshme ose alternative të furnizimit, bëjnë më të vështirë praktikën e marrëveshjeve të ndaluara.
- Parandaloni parashikimet në kërkesat e kontratave: merrni në konsideratë grumbullimin ose shpërndarjen e kontratave në mënyrë që të ndryshohet madhësia dhe koha e tenderit.
- Punoni së bashku me sektorë të tjerë të prokurimeve publike dhe bëni bashkim prokurimesh.
- Parandaloni prezantimin e kontratave me vlera të njëjta të cilat mund të shpërndahen me lehtësi midis konkurrentëve.



4. PROJEKTIMI I PROÇESIT TË PROKURIMIT NË MËNYRË QË TË REDUKTOHET KOMUNIKIMI MIDIS OFERTUESVE

Kur projektohet procesi i tenderit, zyrtarët e prokurimit duhet të kenë parasysh një sërë faktorësh që mund të ndihmojnë në marrëveshjet e ndaluara. Eficienca në procesin e prokurimit do të varet nga modeli i ofertave të pranuar por njëkohësisht edhe nga mënyra se si tenderi është projektuar dhe zbatuar. Kërkesat transparente janë të domosdoshme për një procedurë prokurimi plotësisht të ndihmë të luftës kundër korrupsionit. Ato duhet të krijohen në mënyrë të balancuar, që të mos lehtësojnë marrëveshjet e ndaluara duke përhapur informacion midis kërkesave legale. Nuk ka një rregull të vetëm për të projektuar një ankand për një tender prokurimi. Tenderat duhen projektuar që të përshtaten me situatat. Kur është e mundur merrni në konsideratë faktorët e mëposhtëm:

- Ftoni operatorët ekonomik të interesuar për një dialog me njësinë e prokurimit mbi hollësitë teknike dhe administrative të mundësive për prokurim. Megjithatë, duhet parandaluar sjellja së bashku e ofertuesve e mundshëm për takime të rregullta para-offertuese.
- Limitoni sa më shumë të jetë e mundur komunikimin midis ofertuesve gjatë procesit të prokurimit. Tenderat e hapur mundësojnë komunikimin dhe sinjalizimin midis ofertuesve. Një nga kërkesat që përmbushin ofertat në vetvete, është të ofrojnë mundësi për komunikim dhe marrëveshje ndërmjet firmave në minutat e fundit. Kjo mund të parandalohet duke bërë prokurime elektronike.
- Me kujdes gjykoni se cilat informacione janë zbuluar nga ofertuesit në kohën e hapjes së ofertimit publik.
- Kur publikoni rezultatet e tenderave, kini kujdes cilin informacion publikoni dhe parandaloni zbulimin e informacioneve që mund të ndihmojnë në formimin e skemave të marrëveshjeve në oferta si dhe ecjen e tyre përpara.
- Kur ka dyshime për ekzistencën e një marrëveshjeje nisur nga karakteristikat e tregut ose të produktit, nëse është e mundur, përdorni një ankand me oferta të mbyllura, sesa një ankand të hapur.
- Gjykoni nëse metodat e prokurimit, ndryshe nga platforma e vetme e bazuar në cmimin fillestar, mund të prodhojnë të ardhura eficiente. Tipe të tjera prokurimi mund të jenë tenderat e negociueshëm dhe marrëveshje të strukturuar.

- Përdorni një cmim të kufizuar në maximum vetëm në rastin kur është i bazuar në studimet e tregut dhe autoritetet janë të bindura që është shumë konkurrues. Mos e publikoni çmimin, por mbajeni në mënyrë konfidenciale ose depozitoheni në një tjetër autoritet publik.
- Mos merrni konsulentë nga fusha industriale për të drejtuar procesin e tenderit, sepse ata mund të kenë relata pune me ofertues individual të ndryshëm. Më mirë përdorni ekspert konsulent që të përshkruajnë me qartësi kriteret, specifikimet dhe të drejtojnë procesin e tenderit nga brenda.
- Nëse është e mundur kërkonte që ofertat të jenë të klasifikuara në mënyrë anonime (identifikoni ofertat me numëra ose me simbole) dhe lejoni që ofertat të paraqiten nga telefoni ose me e-mail.
- Mos zbulo, apo kur s'është e nevojshme, mos kufizo numrin e ofertuesve në një proces prokurimi.
- Kërkojini ofertuesve të tregojnë çdo komunikim midis konkurrenteve. Kërkojini ofertuesve të nënshkruajnë një **“Çertifikatë për ofertë të pavarur”**.
- Kërkojini ofertuesve të deklarojnë nëse ata kanë ndërmend të përdorin nën-kontraktorë, gjë e cila është një rrugë për të shpërndarë fitimet midis ofertuesve në marrëveshje.
- Ofertat e përbashkëta mund të jenë një mënyrë për të shpërndarë fitimin midis ofertuesve në marrëveshje. Jini vigjilentë sidomos në rastet kur ofertat vijnë nga ndërmarrje të cilat janë gjobitur ose fajësuar nga Autoriteti i Konkurrencës për pjesëmarrje në marrëveshje. Kini kujdes edhe në rastin kur marrëveshja ndodh në tregje të tjera dhe firmat e përfshira nuk kanë mundësi për të ofertuar veç e veç.
- Përfshini në ofertën e tenderit një klauzolë në të cilën të përcaktohen sanksionet që mund të marrin firmat nga Autoriteti i Konkurrencës në rast pjesëmarrjeje në një marrëveshje në oferta. Psh: - Ndalimi i pjesëmarrjes në tenderat publik për një periudhë të caktuar; sanksione nëse i “fajësuar” mund të ketë nënshkruar Çertifikatën për ofertë të pavarur; mundësi për autoritetin kontraktor për të kërkuar dëmshpërblim, si dhe çdo sanksion të përcaktuar sipas Ligjit nr 9121, datë 28.07.2003 “Për Mbrojtjen e Konkurrencën”.
- Tregojini ofertuesve se në çdo rast kur kërkohet rritje e çmimeve të vendosura, gjë që krijon kapërcim të buxhetit, do të hetohen me imtësi.

- Nëse gjatë procesit të prokurimit, jeni të asistuar nga ekspertë të jashtëm, sigurohuni që ata të jenë të trajnuar, të kenë nënshkruar marrëveshjen e konfidencialitetit, si dhe të jenë subjekt i raportimit të kërkuar, nëse ata ndërgjegjësohen për një sjellje konkurruese jo të përshtatshme, ose çdo lloj konflikt interesi.

5. ZGJIDHNI ME KUJDES KRITERET PËR VLERËSIMIN DHE VENDIMIN E TENDERIT

Kriteret e vlerësimit ndikojnë në intensitetin dhe efektivitetin e konkurrencës në procesin e tenderit. Vendimi se cilat kriteret vlerësimi duhen përdorur, nuk është i rëndësishëm vetëm për projektin në fjalë, por për të mbajtur edhe një rezervë ofertuesish të mundshëm, të besuar me një interes të vazhdueshëm në projektet e tjera të ardhshme. Gjithashtu është e rëndësishme të siguroheni që vlerësimi kualitativ dhe kriteret e vendimit, të zgjidhen në mënyrë që ofertuesit e besueshëm, përfshirë ndërmarrjet e vogla dhe të mesme, të mos frenohen padrejtësisht.

- Kur hartohet oferta e tenderit, mendoni për ndikimin që do të ketë zgjedhja e kriterëve në konkurrencën e ardhshme.
- Kur vlerësimi i ofertave bazohet në kriteret e tjera përveç çmimit (cilësia e produkteve, shërbimet mbas dorëzimit), këto kriteret duhen përshkruar mjaftueshëm që më përpara, në mënyrë që të parandalohen kërkesat mbas vendimit. Përdorimi i këtyre kriterëve mund të sjellë fitime nëpërmjet inovacionit dhe uljes së çmimeve, duke promovuar kështu çmime konkurruese. Hapësira në të cilën kriteret shitesë zbulohen përpara në një tender të mbyllur, mund të krijojë mundësi për ofertuesit që të kordinojnë ofertat.
- Parandaloni çdo lloj trajtimi preferencial për lloje ose kategori ofertuesish.
- Mos favorizoni mbajtës postesh. Mënyra si të siguronit sa më shumë anonimitet të jetë e mundur në procesin e tenderit, mund të kundërveprojë me avantazhet e mbajtësve të posteve.
- Mos mbivlerësoni rëndësinë e përmbushjes së të dhënave. Kur është e mundur kini parasysh edhe eksperiencën e tjerë.
- Parandaloni ndarjen e kontratave midis ofruesve me oferta të njëjta. Hetoni arsyet për ofertat e njëjta dhe nëse është e nevojshme, gjykoni përsëritjen e ftesave në tender ose vendosni që kontrata t'i jepet vetëm një ofertuesi.
- Hetoni nëse çmimet ose ofertat nuk kanë kuptim, por mos i diskutoni këto me ofertuesit në mënyrë kolektive.

- Kurdo që është e mundur sipas kërkesve ligjore të vendosura, ruani në mënyrë konfidenciale të dhënat e çdo ofertuesi. Edukoni të gjithë ata që marrin pjesë në procesin e prokurimit (psh. në përgatitje, vlerësim etj.) për një konfidencialitet shumë strikt.
- Ruani të drejtën për të mos vendosur për kontrata që duken të dyshimta dhe që oferta përfundimtare nuk është konkurruese.

6. RRISNI INFORMIMIN E STAFIT TUAJ RRETH RISKUT TË MARRËVESHJEVE NË OFERTA NË PROKURIME

Trajnimet profesionale janë shumë të rëndësishme për të konsoliduar informimin e zyrtarëve të prokurimeve lidhur me çështjet e konkurrencës në prokurimet publike. Përpjekjet për të luftuar marrëveshjet në oferta në mënyrë sa më eficiente, rriten nëpërmjet mbledhjes së informacionit mbi historikun e sjelljes së ofertave, duke monitoruar në mënyrë të vazhdueshme aktivitetin ofertues dhe duke bërë analiza performuese mbi të dhënat e ofertave. Kjo do të ndihmojë agjensinë e prokurimeve si edhe Autoritetin e Konkurrencës që të identifikojë situatat problematike. Duhet njohur fakti se marrëveshjet në oferta nuk mund të evidentohen vetëm nga një tender i vetëm. Shpesh një skemë marrëveshjeje e ndaluar zbulohet vetëm kur kryhet një kontroll mbi një numër tenderash për një periudhë të gjatë kohore.

- Zbatoni një program trajnimi të rregullt për marrëveshjet në oferta dhe zbulimin e marrëveshjeve të ndaluara për stafin tuaj, me ndihmën e Autoritetit të Konkurrencës, ose nga konsulent ligjor të jashtëm.
- Ruani informacionin mbi karakteristikat e tenderave të shkuar (produkti i zgjedhur, oferta e secilit pjesëmarrës në tender, identiteti i fituesit).
- Rishikoni në mënyrë periodike historinë e tenderave për produkte të veçanta ose shërbime dhe mundohuni të shquani modele të dyshimta, në mënyrë speciale në industritë që dyshohen për marrëveshje.
- Adoptoni një linjë veprimi për të ri-parë tenderat e selektuar në mënyrë periodike.
- Bëni krahasime midis listave të ndërmarrjeve të cilat kanë treguar një interesim për prokurimin dhe ndërmarrjeve të cilat kanë paraqitur oferta për të identifikuar tendeca të mundshme si: tërheqje nga ofertat ose përdorimin e nën-kontraktimeve.
- Bëni intervista me tregtarë të cilët nuk bëjnë më oferta në tendera si edhe me tregtarë të pasukseshëm.

- Vendosni një mekanizëm ankimimi për ndërmarrjet që njoftojnë për çështjet e konkurrencës. Psh. identifikoni në mënyrë të qartë zyrën ose personin pranë të cilit pranoen ankesat (siguroni informacionin për ti kontaktuar) dhe siguroni një nivel të përshtatshëm konfidencialiteti.
- Përdorni mekanizma si, sistemin e kallëzimit (whistlebloëer sistem) për të mbledhur informacion mbi marrëveshjet në oferta nga kompanitë dhe punonjësit e tyre. Lançoni kërkesa në media për të ftuar kompanitë që t'i sigurojnë Autoritetit informacion lidhur me marrëveshjet e fshehta të mundshme.
- Informohuni mbi Programin e Lehtësimit nga Gjobat në vendin tuaj, nëse aplikohet, dhe rishikoni politikat e pezullimit nga kualifikimi për ofertat, atje ku është gjetur një aktivitet, marrëveshje e ndaluar, që të përcaktoni nëse është në harmonizim me programin e lehtësimit në vendin tuaj.
- Vendosni procedura të brendshme që të inkurajojnë ose t'u kërkojnë zyrtarëve të raportojnë paraqitjet ose sjelljet e dyshimta në Autoritetin e Konkurrencës, përveç grupit të brendshëm të auditit dhe kontrollit në Agjesinë e Prokurimeve, duke krijuar një mjedis stimulues për të inkurajuar zyrtarët.
- Vendosni relata bashkëpunimi me Autoritetin e Konkurrencës (të krijohet një mekanizëm për komunikimin, të sigurohen informacione të dëgjua kur zyrtaret e prokurimeve bëjnë takime me Autoritetin e konkurrencës.



FORMULARË PËR TË ZBULUAR MARRËVESHJET E NDALUARA NË PROKURIMET PUBLIKE

Marrëveshjet në oferta mund të jenë shumë të vështira për tu zbuluar në kohën kur bisedimet bëhen në mënyrë të fshehtë. Edhe në industritë ku marrëveshjet e ndaluara janë të zakonshme, prapë-se-prapë si ofruesit ashtu edhe blerësit mund të informohen për komplete që zgjasin prej kohësh në marrëveshjet në oferta. Në shumicën e industrive është e nevojshme të shihet për të dhëna si oferta të pazakonta apo modele çmimesh, ose diçka që shitësi thotë ose bën. Jini të kujdesshëm përgjatë gjithë procesit të tenderit ashtu si edhe gjatë procesit paraqitës të këkimit të tregut.

1. SHIKONI PËR SHENJA OSE MODELE PARALAJMËRUESE KUR BIZNESET PARAQESIN OFERTA

Disa modele dhe praktika ofertash duken të çuditshme për një treg konkurrues dhe krijojnë mundësitë për të bërë marrëveshje në oferta. Shikoni për modele të çuditshme nëpërmjet të cilave ndërmarrjet kanë ofertuar dhe shpesh kanë fituar ose humbur ofertat në tender.

Nën-kontraktimet si edhe praktikatat e fshehta të një sipërmarrjeje të përbashkët, mund të ngrejnë dyshime.

- I njëjti ofertues paraqitet shpesh si ofertuesi me ofertën më të ulët.
- Ka një shpërndarje gjeografike të fituesve të tenderave. Disa ndërmarrje marrin pjesë në tendera të cilat i fitojnë vetëm në një sipërfaqe gjeografike të caktuar.
- Ofertues të rregullt kanë dështuar në paraqitjen e ofertës në një tender në të cilin ata normalisht pritej të ofertonin, por vazhdojnë të ofertojnë për tendera të tjerë.
- Disa ofertues papritur tërhiqen nga ofertimi.
- Disa ofertues gjithmonë ofertojnë por asnjëherë nuk fitojnë.
- Secila kompani duket sikur merr kthesë me të fituar ofertën.
- Dy ose më shumë biznese marrin përsipër një ofertë të përbashkët edhe pse njëri prej tyre mund ta realizonte ofertën i vetëm.
- Fituesi i tenderit në mënyrë të përsëritur u nënkontraktton punët ofertuesve jo-fitimtarë.

- Ofertuesi fitues nuk pranon kontratën dhe më vonë gjendet se ka nën-kontraktuar.
- Konkurrentët në mënyrë të rregullt mbajnë takime të shkurtra përpara kohës limit të tenderit.

2. SHIKONI PËR SHENJA PARALAJMËRUESE NË TË GJITHA DOKUMENTET E PARAQITURA

Shenjat që nënkuptojnë marrëveshjen në oferta mund të gjenden në dokumentet e ndryshme që paraqesin ofertuesit. Megjithëse ofertuesit të cilët bëjnë pjesë në marrëveshjet në oferta mundohen ti mbajnë të fshehta ato, nga pakujdesia ose mburrja, faji nga ana e pjesëmarrësve, mund të dalë një e dhënë që në fund na drejton për gjetjen e marrëveshjes. Me kujdes krahasoni të gjitha dokumentet për evidencë që sugjerojnë se ofertat janë të përgatitura nga i njëjti person, ose janë përgatitur së bashku.

- Gabime të njëjta në dokumentet e ofertës ose letrat e paraqitura nga ofertues të ndryshëm, si gabime ortografike.
- Oferta nga ofertues të ndryshëm kanë përmbytje të njëjta, si dorëshkrime, mënyra e paraqitjes, forma të njëjta, ose letër shkrimi.
- Dokumentet e ofertës së një ofertuesi mund të përmbajnë referenca të një ofertuesi tjetër konkurrues, ose përmbajnë të njëjtën kokë prezantimi të një ofertuesi tjetër, apo nr. telefoni ose faksi.
- Oferta nga ofertues të ndryshëm kanë të njëjtat gabime në llogaritje.
- Oferta nga ofertues të ndryshëm kanë të njëjtat shifra të caktuara për preventive të njëjta, për artikuj të caktuar.
- Paketimi i dokumentave nga ofertues të ndryshëm kanë të njëjtën vulë postare, ose të njëjtën vulë të makinës së postës.
- Oferta nga ofertues të ndryshëm kanë të njëjtat ndryshime të minutave të fundit siç është përdorimi i fshirësve ose dëmtime fizike.
- Dokumenta të paraqitura nga ofertues të ndryshëm përmbajnë më pak detaje sesa duhen ose sesa priteshin, ose japin të dhëna të tjera të pavërteta.
- Konkurrentët marrin pjesë në tendera të njëjtë, ose çmimet e paraqitura nga ofertuesit rriten në mënyrë të rregullt.

3. SHIKONI PËR SHENJA DHE MODELE PARALAJMËRUESE LIDHUR ME ÇMIMIN

Çmimet e ofertave mund të jenë të dobishme për zbulimin e marrëveshjeve të ndaluara. Shikoni për modele të cilat sugjerojnë që ofertuesit janë duke koordinuar përpjekjet e tyre, si rritja e çmimit i cili nuk mund të shpjegohet me rritjen e kostos. Kur ofertat humbëse janë shumë më të larta se sa ajo fituese, anëtarët e marrëveshjes mund të përdorin skemën e ofertave të mbuluara. Një praktikë e zakonshme në skemat e mbulimit të çmimit është kur furnizuesi i ofertës së mbuluar shton 10% ose më shumë mbi ofertën më të ulët. Çmimet e ofertave të cilat janë më të larta sesa kostot teknike ose më të larta sesa ofertat e mëparshme për tendera të njëjtë, mund të tregojnë për një marrëveshje të ndaluar. Të mëposhtmet mund të jenë të dyshimta:

- Një rritje e papritur identike në çmim ose përqidje çmimi nga ofertuesit, e cila nuk mund të shpjegohet nga rritja e kostos.
- Zbritje ose skonto të parashikuara që humbasin papritmas.
- Çmimet identike mund të përbëjnë shqetësim nëse një nga të mëposhtmet është e vërtetë:
 - Çmimet e furnizuesve kanë qenë të njëjta për një periudhë kohore të gjatë;
 - Çmimet e furnizuesve më përpara kanë qenë të ndryshme nga njëra-tjetra;
 - Ofertuesit rrisin çmimet dhe kjo gjë nuk justifikohet nga rritja e kostos; ose
 - Ofertuesit eliminojnë zbritjet, veçanërisht në një treg ku historikisht janë bërë zbritje.
- Një diferencë e madhe midis çmimit të ofertës fituese dhe ofertave të tjera.
- Oferta e një ofertuesi të caktuar është shumë herë më e lartë për një kontratë të veçantë sesa oferta e këtij ofertuesi për një kontratë tjetër të ngjashme.
- Ka ulje domethënëse nga nivelet e mëparshme të çmimit mbas paraqitjes së një oferte nga një ofertues i ri, ose jo i shpeshtë, p.sh. ofertuesi i ri mund të ketë përçarë një marrëveshje ekzistente në oferta.
- Ofertues lokalë ofertojnë me çmime të larta për dorëzime lokale sa se për dorëzime në destinacione më të largëta.

- Kosto transporti të njëjta specifikohen nga kompani lokale dhe jo-lokale.
- Vetëm një ofertues kontakton me grosistët (pika shumice) për të marrë informacion mbi çmimin para se të paraqesë ofertën.
- Tipare të papritura në ofertat publike në një ankand, elektronik ose jo (si oferta që përmbajnë shifra të pazakonta, kur priten shifra të rrumbullakosura me qindëshe ose mijëra) mund të tregojnë që ofertuesit po përdorin vetë ofertat si mjet për të bërë marrëveshje duke lidhur informacionin ose duke sinjalizuar preferencat.

4. SHIKONI PËR PARAQITJE TË DYSHIMTA GJATË GJITHË KOHËS

Kur punoni me shitësit shikoni me kujdes për formulime të dyshimta që mund të sugjerojnë se ndërmarrjet mund të kenë arritur në një marrëveshje për të koordinuar çmimet ose praktikat e shitjeve.

- Referenca të shkruara ose “të folura” për një marrëveshje rreth ofertuesve.
- Formula në të cilat ofertuesit justifikojnë çmimet bazuar në “çmimet referencë të industrisë”, “çmimet standarte të tregut”, “programimet industriale të çmimit”.
- Formula të cilat dëshmojnë se ndërmarrje të caktuara nuk shesin në zona të caktuara ose klientëve të caktuar.
- Formula të cilat dëshmojnë se një zonë ose një klient i përket një ofertuesi tjetër.
- Formula që tregojnë të dhëna jo-publike mbi çmimet e konkurrentëve apo detajet e ofertave, ose bëjnë të njohur më përpara suksesin ose dështimin në një konkurs për të cilin nuk janë publikuar akoma rezultatet.
- Formula që tregojnë se një ofertues paraqet për mirësjellje, plotësim, dhuratë, ose në mënyrë simbolike një ofertë të mbuluar.
- Përdorni të njëjtën terminologji për ofertues të ndryshëm kur shpjegohet rritja e çmimit.
- Pyetje ose shqetësime të shprehura për Çertifikatën e Ofertës së Pavarur, ose shenja, të firmosura ose të pafirmosura, që tregojnë se ata nuk e marrin seriozisht.
- Letra të mbyllura nga ofertuesit të cilët refuzojnë të zbatojnë kushte të caktuara të tenderit, ose referuar bisedimeve, mbase brenda një shoqërie tregtare.

5. SHIKONI PËR SJELLJE TË DYSHIMTA GJATË GJITHË KOHËS

Shikoni për referime të takimeve ose eventeve në të cilat ofertuesit mund të kenë patur mundësi të diskutojnë rreth çmimeve, ose sjellje që sugjerojnë një ndërmarrje të sille të mënyrë të tillë që përfitimet t'i shkojnë një ndërmarrjeje tjetër. Format e sjelljeve dyshuese mund të jenë si më poshtë:

- Ofertuesit bëjnë takime përpara se të paraqesin ofertat, nganjëherë në afërsi të vendit ku ato do të paraqiten.
- Ofertuesit në mënyrë të rregullt bëjnë takime, bisedojnë sëbashku.
- Një operator kërkon një paketë ofertash për veten dhe për një konkurrent tjetër.
- Një ofertues paraqet sëbashku me ofertën dhe dokumentet e tij edhe ofertën me dokumentet e një konkurruesi tjetër.
- Një ofertë është paraqitur nga një ofertues i cili e ka të pamundur përmbushjen me sukses të kontratës.
- Një ofertues sjell oferta të shumta në një ofertim të hapur dhe zgjedh cilën nga ofertat duhet të paraqesë mbasi përcakton se kush oferton tjetër.
- Disa ofertues bëjnë kërkesa të njëjta në agjencinë e prokurimit, ose paraqesin të njëjtat kërkesa ose materiale.

6. KUJDES ME INDIKATORËT E MARRËVESHJEVE NË OFERTA

Indikatorët e marrëveshjeve të mundshme në oferta, të përshkruara më poshtë, identifikojnë një numër ofertash të dyshimta dhe modele çmimesh po ashtu si edhe paraqitje dhe sjellje të dyshimta. Megjithatë ato nuk duhet të merren si prova që ndërmarrjet janë të angazhuara në një marrëveshje në oferta. Psh. Një ndërmarrje nuk ka mundur të paraqesë ofertë në një tender sepse ka qenë e zënë me shumë punë. Ofertat e larta thjesht mund të reflektojnë vlerësime të ndryshme të kostos në projekt. Sidoqoftë, kur zbulohen modele të dyshimta në oferta dhe çmime, ose kur agjentët e prokurimeve vënë re paraqitje apo sjellje të çuditshme, janë të nevojshme hetimet e mëtejshme për marrëveshjet në oferta. Një model i rregullt i sjelljeve të dyshimta gjatë një periudhe kohore është shpesh indikator më i mirë për një marrëveshje të mundshme në oferta, sesa një evidencë e një oferte të vetme. Me kujdes regjistroni të gjithë informacionin, në këtë mënyrë një model sjelljeje mund të përcaktohet në kohë.

7. HAPAT QË DUHET TË NDËRMARRIN ZYRTARËT E PROKURIMEVE NËSE DYSHOHET PËR NJË MARRËVESHJE NË OFERTA

Nëse dyshoni se një marrëveshje në oferta po ndodh, ka disa hapa të cilat duhen marrë nga zyrtarët e prokurimeve për ta zbuluar dhe për ta ndaluar këtë marrëveshje.

- Punoni për të kuptuar Ligjin Nr 9121, datë 28.07.2003 “Për Mbrojtjen e Konkurrencës” (marrëveshjet e ndaluara).
- Mos diskutoni shqetësimet tuaja me pjesëmarrësit në tender.
- Mbani të gjithë dokumentacionin, përfshirë dokumentet e ofertave, korrespondencën, zarfat etj.
- Mbani me detaje të regjistruara të gjitha sjelljet dhe paraqitjet e dyshimta, me data, kush ka qënë i përfshirë, kush tjetër ka qënë prezent dhe ç’farë është thënë ose ç’ka ngjarë në mënyrë precize (të saktë). Shënimet duhen bërë gjatë eventit ose kur ato janë të freskëta në memorien e zyrtarëve, në mënyrë që të sigurohet një përshkrim sa më i qartë për ç’farë ndodh.
- Kontaktoni me Autoritetin e Konkurrencës.
- Mbasi të konsultoheni me stafin tuaj të brendshëm juridik, vendosni nëse është e mundur të vazhdohet me ofertën e tenderit.



© Autoriteti i Konkurrencës 2011.

Adresa: Rr. Sami Frashëri, nr. 4, Kati IV, Tiranë

Tel: +355 4 2 234 504 / Fax: +355 4 2 234 497

Faqja e internetit: www.caa.gov.al / Email: competition@caa.gov.al