

Zbulimi i marrëveshjeve të ndaluara në oferta gjatë vlerësimit të ofertës.

- Merrni kohën e nevojshme për të shqyrtuar në mënyrë të hollësishme ofertat e paraqitura gjatë procedurës së prokurimit. Shpesh marrëveshjet në oferta zbulohen nga detaje të vogla të dokumentave të cilat ngarkohen në Sistemin Elektronik të Prokurimit Publik, të cilat mund të jenë tregues se oferta të caktuara janë përgatitur nga i njëjti individ ose janë koordinuar ndërmjet ofertuesve, si për shembull:
 - Gabime identike ose gabime drejtshkrimore në oferta të ndryshme;
 - Oferta të ndryshme të hartuara me lloj të ngjashëm të shkrimit;
 - Oferta ku përdoren koka e letrës ose detajet e kontaktit të një ofertuesi tjetër;
 - Oferta të ndryshme të cilat kanë të njëjtat llogaritje të gabuara ose të njëjtën metodologji për të vlerësuar koston e artikujve të caktuar.
- Kushtojini më shumë vëmendje ofertave që janë shumë më poshtë standardeve minimale të kërkuara nga dokumentet e tenderit.
- Studioni me kujdes çmimet e ofruara nga ofertuesit, veçanërisht:
 - Tregues që kompanitë mund të koordinojnë çmimet e tyre, të tilla si rritja e njëjtë e çmimeve që nuk mund të justifikohet me rritjen e koston së tregut;
 - Diferencë të madhe ndërmjet çmimit të ofertës fituese dhe ofertave të tjera;
 - Shumica e ofertuesve ofrojnë të njëjtin çmim;
 - Disa ofertues ofrojnë çmime më shumë të ndryshme për procedura të ngjashme.
- Kushtojini vëmendje të veçantë ofertave të paraqitura nga operatorë ekonomikë të cilët janë përjashtuar, për shkak se janë shpallur fajtorë në të kaluarën, për pjsëmarrjen në marrëveshje të ndaluara në oferta nga Autoriteti i Konkurrencës.

Nëse Autoriteti Kontraktor dyshon se midis operatorëve ekonomik mund të ketë marrëveshje të ndaluar në oferta që kanë si qëllim të shtrembërojnë konkurrencën, në kuptim të Ligjit nr. 162/2020 “Për prokurimin publik” dhe Ligjit 9121/2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës”, kontaktoni Autoritetin e Konkurrencës në competition@caa.gov.al dhe Agjencinë e Prokurimit Publik në info@app.gov.al.



Mjete dhe këshilla për të luftuar në mënyrë efektive marrëveshjet në oferta në procedurat e prokurimit publik



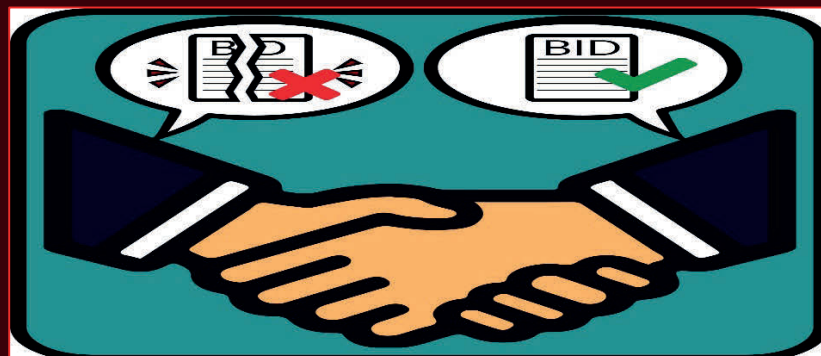
Format e Marrëveshjeve në Oferta

“Marrëveshje në oferta” janë ato marrëveshje ku ndërmarrjet gjatë procedurave të prokurimit publik, nuk konkurrojnë midis tyre por bien dakort fshehurazi për të rritur çmimet ose për të ulur cilësinë e mallrave ose shërbimeve për blerësit që dëshirojnë të blejnë produkte ose shërbime nëpërmjet një procedure prokurimi apo kur bien dakord të koordinojnë ofertat e tyre në prokurimet publike në një nga format e mëposhtme:

1. ofertë e mbuluar:

- kur konkurrentët pranojnë të paraqesin ofertë më të lartë sesa oferta e fituesit të përcaktuar;
- njëri nga konkurrentët pranon të ofertojë me një shumë e cila është shumë e madhe për t’u pranuar si ofertë;
- njëri nga konkurrentët paraqet një ofertë e cila përmban terma specifike të cilat janë të paparanueshme nga Autoriteti Kontraktor;

2. **ofertë e përmbajtur**, është ajo ofertë ku konkurrentët bien dakord që të mos ofertojnë apo të tërhiqen nga një ofertë e paraqitur në mënyrë që oferta e përcaktuar fituese në marrëveshje të pranohet si e tillë;



3. **ofertë në rotacion**, është ajo ofertë kur konkurrentët pranojnë të ofertojnë, por bien dakord të rrotullojnë të qenurit fitues;

4. **ndarje e tregut**, fenomen i cili ndodh kur konkurrentët ndajnë në pjesë tregun dhe bien dakord që të mos konkurrojnë për një pjesë të caktuar konsumatorësh, ose një pjesë të caktuar gjeografike.

Hapat që duhet të ndjekin Autoritetet Kontraktore në procedurat e prokurimit publik në mënyrë që të pengohen marrëveshjet e ndaluara në oferta.

- Planifikoni nisjen e procedurës, duke kryer një studim gjithëpërfshirës tregu mbi çmimet e shërbimit ose produktit që do të prokurohet.
- Projektimi dhe realizimi i procedurës së prokurimit nga Autoritetet Kontraktore në një mënyrë që të nxisë pjesëmarrjen maksimale të operatorëve ekonomikë.

- Përcaktoni specifikime teknike të qarta.
- Shmangni termat që janë të panevojshme.
- Përcaktoni kriteret e bazuara në cilësi.
- Kërkoni zgjidhje inovatore për nevojat tuaja.
- Jepini operatorëve kohë të mjaftueshme për të përgatitur dhe dorëzuar ofertën e tyre.
- Përfundoni procedurën e vlerësimit sa më shpejt që të jetë e mundur, duke kufizuar periudhën ndërmjet afatit të fundit për marrjen e ofertave dhe vendimit për dhënien e kontratës. Kjo kufizon kohën në dispozicion të ofertuesve për të arritur në marrëveshje të ndaluara në oferta.

➤ Shmangni, kur është e mundur, parashikueshmërinë ose përsëritjen në procedurat e dhënies së çmimeve.

Prokurimi çdo gjashtë muaj për të njëjtën punë, shërbim, mall me të njëjtin buxhet dhe me të njëjtat kushte kontraktuale, lehtëson marrëveshjet në oferta, pasi operatorët ekonomikë të përfshirë do të dinë se do të ketë kontrata të mjaftueshme për të gjithë për të ndarë tregun dhe për të fiksuar çmimet.

