



Udhëzimi 2

Shtator 2016

Prokurimi publik

Çështjet ekonomike të prokurimit publik

PËRMBAJTJA

- [Qasja e centralizuar apo e decentralizuar e prokurimit](#)
- [Llojet më të mira të kontratës](#)
- [Formati për tenderimin](#)
- [Ankandet elektronike – pasiguria dhe rezultati](#)
- [Ndarja e kontratës në lote](#)
- [Informacion i mëtejshëm](#)

Autorizuar për botim nga Karen Hill, Drejtuese e Programit të SIGMA-s

Metoda e centralizuar apo e decentralizuar e prokurimit

Strategjitë efektive të prokurimit, të cilat kontrollojnë kostot dhe përmirësojnë proceset, janë jetike për të gjitha autoritetet kontraktuese. Zbatimi i vlerës më të mirë për para në Prokurimi Publik, dhe mbajtja nën kontroll e kostove të procesit të menaxhimit kërkon disa vendime të rëndësishme, duke përfshirë edhe vendimin për një kombinim "optimal" të prokurimit të centralizuar dhe të decentralizuar. Në këtë vendim hyjnë në lojë një numër faktorësh ekonomik të ndërlidhur ngushtë. Pikat e mëposhtme nxjerrin në pah se kur mund të jetë i dobishëm prokurimi i centralizuar.

Efikasiteti nëpërmjet kontrollit të kostos: Të gjitha autoritetet kontraktuese duhet të kontrollojnë shpenzimet e tyre. Centralizimi mund të ndihmojë për të rritur efikasitetin dhe për të zvogëluar kostot e blerjes, kryesisht për shkak të ekonomive të shkallës, reduktimit të duplikimit të punës, rritjes së specializimit dhe ndarjes më të mirë të njohurive dhe burimeve.

Reduktimi i favorizimeve lokale: Nevoja për informacione të rëndësishme lokale gjatë vendosjes së standardeve të cilësisë dhe të kërkesave lokale të ofrimit favorizojnë prokurimin e decentralizuar, por kjo mund të çojë edhe në rritje të favoritizmit lokal, sidomos në drejtim të operatorëve ekonomik lokal. Favoritizmi mund të zhvillohet edhe në nivel qendror. Megjithatë, vizibiliteti më i lartë i prokurimit të centralizuar e bën "kopsitjen" e strategjive të prokurimit, të cilat favorizojnë operatorë ekonomikë të veçantë, më të vështirë për t'u zbatuar.

Kërkesat strategjike të prokurimit: Prokurimi është "strategjik", kur ai përfshin zëra apo aktivitete që kanë një ndikim të konsiderueshëm në biznes apo në politikat kombëtare sociale dhe ekonomike. Sa më e lartë rëndësia e këtyre aktiviteteve, aq më të centralizuara kanë tendencë të jenë vendimet, pasi çdo vendim blerjeje ka mundësi të ushtrojë një ndikim të rëndësishëm në të gjithë organizatën. Qeveritë vlerësojnë zakonisht fushat e mëposhtme si aktivitete strategjike: mbrojtja - për shkak të rëndësisë dhe ndjeshmërisë së saj kombëtare; shëndeti publik - për shkak të nevojës për të koordinuar veprimet dhe për të zbatuar standardet minimale të cilësisë; dhe mjedisi - për shkak të nevojës për të promovuar politika të qëndrueshme dhe standardeve të përbashkëta në të gjithë vendin.

Rrjetet dhe standardet: Kur vendimet e blerjes janë të decentralizuara, kalimi tek teknologjitë potencialisht më superiore mund të bëhet i vështirë, ndoshta dhe i pamundur. Industrinë kryesore e rrjetit janë telekomunikacioni, shërbimet e internetit, programet kompjuterike, si dhe disa aspekte të sistemit bankar modern, të tilla si rrjetet e ATM-ve dhe tregjet elektronike apo e-tregjet. Thuhet se mallrat ose shërbimet i shfaqin efektet e rrjetit në qoftë se vlera e tyre për çdo përdorues rritet me shtimin e numrit të përdoruesve që përdorin tashmë ato. Kur numri i përdoruesve të një produkti të caktuar së bashku me efektet e rrjetit është mjaft i madh, atëherë ai produkt në fakt mund të kthehet në një standard. Një problem potencialisht serioz mund të lindë kur është në dispozicion një tjetër standard, edhe pse konsumatorët (duke përfshirë blerësit lokal), ndonëse janë të prirur që të marrin në konsideratë këtë të fundit që është teknologjikisht superior në raport me të parin, nuk janë të gatshëm që të bëjnë kalimin për shkak se ata kanë frikë se ndoshta shumica e përdoruesve të tjerë nuk do t'i ndjekin ata.

Emergjencat: Ka disa arsye për favorizimin e metodës së prokurimit të centralizuar në vend të asaj të decentralizuar në rastin e emergjencave të vërteta, të tilla si fatkeqësitë natyrore: nevoja për ndërhyrje të koordinuara, të cilat ulin rrezikun e sigurimit e mallrave/shërbimeve me cilësi të ndryshme thelbësore dhe rrezikun e korrupsionit, kur trajtohen fondet shtesë.

Prokurimi elektronik: Termi e-prokurimi (prokurimi elektronik) është i lidhur shpesh me ankandet elektronike, të cilat përbëjnë një mjet të e-prokurimit që përdoret si faza finale e tenderimit të procesit të prokurimit. Një tjetër mjet i prokurimit elektronik është sistemi dinamik i blerjes. Mbulimi i prokurimit elektronik në parim është shumë më i gjerë, duke filluar nga e-njoftimet ose njoftimet elektronike dhe e-katalogët ose katalogët elektronik në e-faturimin ose faturimin elektronik dhe sistemet e-pagesave ose të pagesave elektronike. Direktivat 2014¹ vënë një theks shumë më të madh se sa direktivat e mëparshme

¹ Direktiva 2014/24 / EU për prokurimet publike dhe shfuqizimin e Direktivës 2004/18/KE, 26 shkurt 2014 dhe Direktiva 2014/25/BE për prokurimet nga subjektet në sektorin e ujit, energjisë, transportit dhe sektorëve të shërbimeve postare dhe shfuqizimin e Direktivës 2004/17KE, 26 shkurt 2014.

prokurimit në përdorimin e prokurimit elektronik në procesin e prokurimit. Ato kërkojnë që proceset e tenderimit që do të kryhen duke përdorur forma të caktuara të prokurimit elektronik, të tilla si njoftimet elektronike, të kenë mundësinë që operatorët ekonomikë të përdorin Dokumentin Unik Evropian të Prokurimit, komunikimin elektronik dhe e-dorëzimin apo dorëzimin elektronik të ofertave.

Kostoja e administrimit dhe e pjesëmarrjes në një proces prokurimi elektronik ka të ngjarë të jetë më e ulët se ajo e një procedure të bazuar në letër. Njësitë lokale të blerjes mund të jenë në gjendje që të ngrenë vetë sistemet e prokurimit relativisht të pakushtueshme, të cilat mund të favorizojnë një metodë të decentralizuar. Megjithatë, nuk ka standarde unike teknologjike për drejtimin e ankandëve elektronike apo të sistemeve të prokurimit elektronik. Prandaj, sa më të pavarura që të sillen njësitë lokale të blerjes, që më shumë ka të ngjarë që zgjedhjet teknologjike do të kthehen në elemente jo plotësisht të pajtueshme, duke rritur kostot që firmat do të përballojnë në mënyrë që të njihen me standardet e ndryshme. Strategjia e centralizuar të prokurimit që vendos një standard të vetëm në të gjithë organizatën i redukton këto kosto dhe mund të nxisë pjesëmarrjen e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM-të). Lehtësimi i pjesëmarrjes së NVM-ve në Prokurimi Publik është një shqetësim kryesor i Direktivave 2014. Masat e ndryshme të Direktivave, duke përfshirë prokurimin elektronik, kanë për qëllim nxitjen e pjesëmarrjes së NVM-ve.

Lloji më i mirë i kontratës

Ekzistojnë tri kategori të mëdha të kontratave të prokurimit nga pikëpamja ekonomike: me kosto të rimbursueshme (ose me kosto plus), me çmim fiks, dhe kontratat stimuluese. Çdo zgjidhje e kontratës çon në sjellje të ndryshme nga ana e operatorit ekonomik në veçanti dhe, si pasojë, mund të ketë një ndikim të ndryshëm për sa i përket niveleve të perceptuara apo faktike të cilësisë dhe të kostove të përgjithshme. Shumë prej kontratave të prokurimit janë variante ose kombinime të këtyre kategorive.

Kontratat me kosto të rimbursueshme (ose me kosto plus): Tipar dallues i kontratave me kosto të rimbursueshme është se autoriteti kontraktues bie dakord që të paguajë të gjitha kostot e dokumentuara të prodhimit që lidhen me projektin dhe mund të bjerë dakord që të paguajë një tarifë për mbikëqyrje. Teksa japin siguri të plotë kundër tejkalimit të kostove, kontratat me kosto të rimbursueshme nuk i japin operatorit ekonomik ndonjë nxitje për të bërë kursime në kosto apo në përfitime të tjera.

Kontratat me çmim fiks: Në bazë të kontratës me çmim fiks, operatori ekonomik paguan një çmim fiks për ofrimin e produkteve në përputhje me standardet e paracaktuara të cilësisë. Operatori ekonomik nuk merr pagesa shtesë për arritjen e standardeve të larta të cilësisë. Dënimet janë të përfshira zakonisht në kontratë në mënyrë që të mbrojnë autoritetin kontraktues nga rreziku i ofrimit të standardeve më të ulëta të cilësisë se ato të përcaktuara në kontratë. Kontrata me çmim fiks në përgjithësi nuk mbron operatorin ekonomik kundër tejkalimit të kostove, por operatori ekonomik gëzon përfitimin e kursimeve të mundshme të kostos duke përmbushur standardet e cilësisë siç është rënë dakord.

Kontratat stimuluese: Kontratat stimuluese shtrihen në spektrin midis kontratave me kosto të rimbursueshme dhe kontratave me çmim fiks.

Alokimi i riskut: Llojet e ndryshme të kontratës përfshijnë një shpërndarje të ndryshme të risqeve ndërmjet palëve. Shpërndarja e përshtatshme e riskut në një kontratë ndërmjet autoritetit kontraktues dhe operatorit ekonomik është një çështje kyçe praktike dhe ndikon si për çështjen e kostos ashtu edhe për atë të efikasitetit. Kjo ilustrohet më së miri me anë të një shembulli, si më poshtë:

Kontratat me kosto të rimbursueshme janë ide e mirë, kur:

- Projekti është shumë kompleks.
- Ka të papitura të paparashikuara, që do të thotë, ngjarje jashtë kontrollit të palëve kontraktuese që mund të çojnë në ndërprerje serioze të projektit.
- Kërkohet fleksibilitet i kontratës.
- Rëndësia e dimensioneve të cilësisë është e vështirë të matet (p.sh., sjellja proaktive e një konsulenti të menaxhimit, programet kompjuterike të lehta për përdoruesit).

Kontratat me çmim fiks janë ide e mirë, kur:

- Autoriteti kontraktues dëshiron të blejë mallra/shërbime që përmbushin vetëm një nivel minimal të specifikimeve teknike.
- Operatori ekonomik ka kontroll të plotë mbi shumicën e ngjarjeve që ndikojnë në koston e prodhimit.
- Nevojat e operatorit ekonomik mbeten të pandryshuara gjatë zbatimit të kontratës.

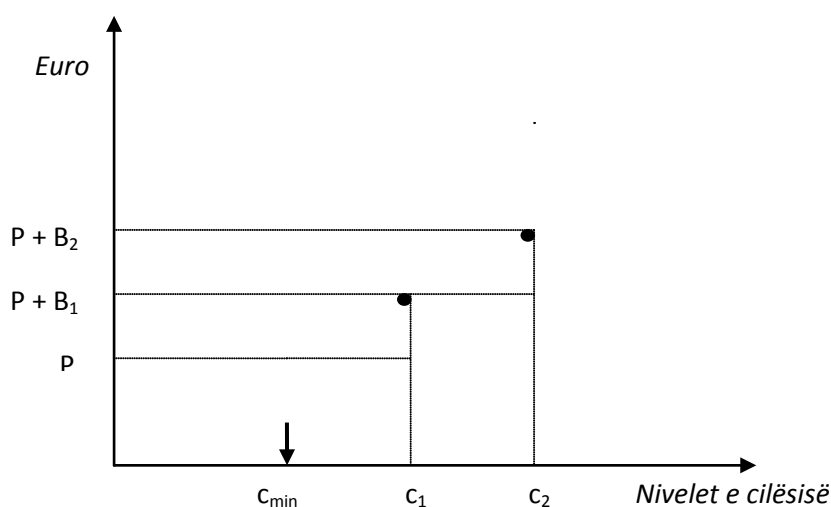
Detyrat heterogjene

Në praktikë, veçanërisht në rastin e kontratave më komplekse, elementet e të dy llojeve të kontratave të përshkruara më lart do të përfshihen në një kontratë të vetme. Kontratat stimuluese bëjnë të mundur kombinimin e këtyre elementeve.

Kontratat stimuluese – kontratat stimuluese të koston dhe të cilësisë: Kontratat stimuluese shtrihen në spektrin midis kontratave me kosto të rimbursueshme dhe kontratave me çmime fikse. Operatori ekonomik merr një pagesë me dy pjesë: një komponent fiks dhe një komponent të ndryshueshëm, ku ky i fundit varet nga synimet e rritjes së performancës. Kontratat stimuluese të koston përdoren kryesisht në punët publike ose në prokurimin e produkteve të teknologjisë së lartë. Kontratat stimuluese të cilësisë përdoren më shpesh për prokurimin e mallrave dhe shërbimeve të disponueshme.

- **Kontratat stimuluese të koston** në përgjithësi përfshijnë një kosto të synuar, një fitim të synuar, dhe një formulë rregulluese të fitimit, e cila siguron se (i) kostoja faktike ose cilësia që plotëson synimin do të rezultojë në fitimin ose tarifën e synuar; (ii) kostoja faktike që tejkalon objektivin do të rezultojë në një rregullim në rënie të fitimit ose tarifës së synuar; dhe (iii) kostoja faktike ose cilësia që është poshtë synimit do të rezultojë në një rregullim në rritje të fitimit ose të tarifës së synuar.
- **Kontratat stimuluese të cilësisë** zakonisht vendosin një nivel bazë të cilësisë dhe një program kohor për përmirësim, duke specifikuar se autoriteti kontraktues në cilësinë e blerësit është i gatshëm të paguajnë për synimet e cilësisë të cilat janë më të larta se niveli bazë. Figura 1 më poshtë ilustron një skemë të thjeshtë të cilësisë stimuluese me dy nivele të cilësisë që janë më të larta se performanca minimale. Në këtë rast, kontrata stimuluese zakonisht specifikon një pagesës P bazë për c-në minimale të performancës, që është një masë e cilësisë, dhe nivelet e synuara më të larta shtesë c1, ..., cn me bonuset korresponduese B1, ..., Bn.

Figura 1: Skema e stimulimit të cilësisë



- Ka dy kategori kryesore të skemave stimuluuese të cilësisë, në varësi të shkallës në të cilën palët kontraktuese janë në gjendje të përcaktojnë masa objektive të performancës. Këto kategori janë 1) skemat që përfshijnë dimensione të verifikueshme të cilësisë që mund të kontrollohen nga palët e treta, duke përfshirë kohën e dorëzimit të një produkti apo shpejtësinë e zgjidhjes së problemit nga një shërbim zyre; dhe 2) skemat me dimensione të paverifikueshme të cilësisë të cilat mund të jenë vërejtur nga të dyja palët, por nuk mund të verifikohen nga një palë e tretë, duke përfshirë sjelljen proaktive të konsulentit, shkallën e thjeshtësisë së programeve kompjuterike për përdoruesit, ose mirësinë/mirësjelljen e një operatori të një zyre.
- Mjetet statistikore të pranuar ndërkombëtarisht, të tilla si Indeksi i Kënaqësisë së Konsumatorit, që mat perceptimin e dimensioneve të cilësisë së përdoruesit për një produkt apo shërbim, por këto mjete janë subjektive dhe të paverifikueshme nga askush tjetër përveç përdoruesit.

Formati për tenderim: a është më mirë të përdoret konkurrimi me oferta të mbyllura apo ankandi elektronik?

Kostot e kontratës: Kostoja e kontratës është e përbërë nga një numër elementesh. Kjo është e dobishme për autoritetet kontraktuese që të kuptojnë se si operatorët ekonomikë llogarisin kostot e kontratave, të kuptojnë ndikimin e pasigurisë në vlerësimet e kostos dhe gabimet që operatorët ekonomikë mund të bëjnë kur vlerësojnë koston e dhënies së një kontrate. Të kuptuarit e këtyre çështjeve mund të ndihmojë për të vendosur se cili është formati më i mirë për tenderimin e një kontrate të veçantë.

Dimensionet private dhe të zakonshme të kostos: kur bëhet vlerësimi i kostos së realizimit të një kontrate, çdo operator ekonomik duhet të marrë në konsideratë të paktën dy dimensione:

- **Dimensionet private dhe specifike të kostos të firmës:** Ky dimension ka të bëjë me efikasitetin e operatorit ekonomik në kryerjen e çdo detyre të caktuar në kontratë. Efikasiteti vjen nga ndërveprimi mes eksperiencës së personelit të operatorit ekonomik në kryerjen e detyrave të ngjashme dhe, më në përgjithësi, aftësitë menaxheriale të firmës.

- **Dimensioni i zakonshëm:** Ky dimension ka të bëjë me aftësinë e ekonomike të operatorëve për të vlerësuar në mënyrë të saktë kombinimin e detyrave të ndryshme të përcaktuara në kontratë. Kjo pasiguri është e zakonshme për të gjithë operatorët ekonomik.

Pasiguria për dimensionin e zakonshëm mund të ketë një ndikim të rëndësishëm tek ofertat dhe tek realizimi i kontratës. Për shembull, një operator ekonomik që paraqet një ofertë të bazuar në një vlerësim tepër optimist të komponentit të zakonshëm mund të vuajë me vonë nga "mallkimi fituesit". Si rezultat i kësaj, operatori ekonomik mund të kuptojë se kostot faktike të prodhimit janë më të larta se kostot e vlerësuara dhe mund të zvogëlojë cilësinë e ofrimit të produktit. Pasiguria për komponentin e zakonshëm mund të çojë në shqetësime në lidhje me humbjet e mundshme operative dhe mund të rezultojë në oferta që janë më të kujdesshme se sa duhet dhe në çmime më të larta për autoritetin kontraktues.

Në situatën me ofertë të mbyllur operatorët ekonomikë do të mbështeten në baza mjaft të ndryshme të njohurive dhe përvojës në përgatitjen e ofertave të tyre. Në këtë situatë, ekziston rreziku që ofertuesit e papërvojë do të ulin çmimin ose do të ofrojnë më tepër për shkak të një sërë faktorësh, duke përfshirë pasigurinë në lidhje me komponentin e zakonshëm, siç përshkruhet më sipër.

A munden ankandet elektronike të ndihmojnë në uljen e pasigurisë dhe në përmirësimin e rezultateve?

Ankandi elektronik nuk zgjidh gjithnjë problemet e ofertave të ulëta apo të ofertave të larta. Megjithatë, informacioni për koston që është nxjerrë dhe që është në dispozicion të operatorëve ekonomik gjatë një procesi të ankandit elektronik mund t'i ndihmojë ata që të përshtatin vlerësimet e tyre të komponentit të zakonshëm dhe, për pasojë, të llogarisin kostot e tyre në mënyrë më të saktë. Duke vepruar kështu, ata mund të shmangin kthimin e tyre në viktima të paraqitjes së ofertave të ulëta duke nënvlerësuar koston e plotë të realizimit të kontratës ose të ofertave të larta kur mbështeten vetëm në vlerësimet e tyre të komponentit të zakonshëm.

Anët negative të ankandëve elektronike: Ka dy burime kryesore të shqetësimit për një autoritet kontraktues, kur vendos të përdorë ankandin elektronik:

- Qarkullimi i informacionit mund të rrisë rrezikun e marrëveshjeve të fshehta, sidomos në ankandet elektronike për kontratat e shumëfishta: operatorët ekonomik mund të shfrytëzojnë transparencën e formatit të ankandit elektronik për t'i dërguar sinjale me njëri-tjetrin (me anë të çmimeve), në mënyrë që të koordinojnë ofertat e tyre. Ankandi elektronik mund t'i mundësojë anëtarëve të një rrjeti të tenderimit që të zbulojnë devijimin nga një skemë marrëveshjesh të fshehta dhe, për këtë arsye, të ndëshkojnë devijimin e operatorëve ekonomik.
- Transparenca dhe hapja e një formati të ankandit elektronik mund t'i nxisë disa operatorë ekonomik që të miratojnë strategji tenderimi në mënyrë që të fshehin të dhënat e tyre nga rivalët ose për të mashtruar.

Ndarja e kontratës në lote

Një nga vendimet kryesore në prokurimin publik ka të bëjë me faktin se nëse një kërkesë për punë, furnizime apo shërbime duhet të përmbushet duke përdorur një kontratë apo një numër kontratash të veçanta apo lotesh. Vendimi nuk është i lehtë, pasi kursimet që vijnë nga ekonomitë e shkallës mund të çojnë në vendimin për të përdorur një kontratë të vetme, ndërkohë që larmia që rezulton nga kontratat e shumta mund të nxisë konkurrencën dhe efikasitetin.

Direktiva e Sektorit Publik² inkurajon autoritetet kontraktuese që t'i ndajnë kontratat në lote, si një nga mjetet e lehtësimit të pjesëmarrjes së NVM-ve në Prokurimin Publik. Neni 46 (1) i detyron

² Direktiva 2014/24/BE për prokurimet publike dhe shfuqizimin e Direktivës 2004/18/KE, 26 shkurt 2014.

autoritetet kontraktuese që të japin tregues të arsyeve kryesore për vendimin e tyre për të mos u nëndarë kontratat në lote. Në bazë të nenit 46 (2), autoritetet kontraktuese duhet të tregojnë, ose në njoftimin e kontratës ose në ftesën për të konfirmuar interesin, se nëse ofertat mund të dorëzohen për një, disa ose të gjitha lotet. Autoritetet kontraktuese mund të kufizojnë numrin e loteve që mund t'i jepen një tenderuesi, edhe në rastet kur ofertat mund të dorëzohen për disa ose për të gjitha lotet, me kusht që numri maksimal i loteve për një tenderues të jetë i shprehur në njoftimin e kontratës ose në ftesën për të konfirmuar interesin.

Kur të merret vendim mbi numrin dhe konfigurimin e loteve, autoriteti kontraktues duhet të njohë tregun e tij dhe të marrë parasysh një numër faktorësh, duke përfshirë sa më poshtë vijon:

- **Rëndësia e ekonomive të shkallës:** për shembull, kostot e prodhimit mund të jenë më të ulëta në qoftë se një numër lotesh bashkohen dhe dorëzohen nga një kontraktor i vetëm. Bashkimi është i preferueshëm kur priten sinergji të forta në prodhim (për shkak, për shembull, të kostove të larta fikse).
- **Numri i pjesëmarrësve potencialë dhe shkalla e tyre e specializimit në prodhim:** për shembull, në qoftë se ka vetëm disa operatorë ekonomikë të aftë për të konkurruar për disa lote, dhe konkurrenca në mesin e tyre mund të rritet nga bashkimi i loteve.
- **Nënkontraktimi:** bashkimi mund të përjashtojë firmat e vogla nga konkurrimi i drejtpërdrejtë për kontratën e prokurimit, por kjo nuk i pengon ata domosdoshmërisht që të zbatojnë një pjesë të kontratës. Bashkimi i loteve nuk është në përgjithësi i dëmshëm nga pikëpamja e kursimeve, në kushtet e pranisë së nënkontraktimit, por ekzistenca e nënkontraktimit joefikas mund të ndikojë tek kursimi.

Ndarja në lote dhe pjesëmarrja: Madhësia e secilit lot përcakton se cilët operatorë të mundshëm ekonomik mund të plotësojnë kërkesat dhe, për pasojë, të marrin pjesë në proces. Në përgjithësi, një firmë do të marrë pjesë në një proces të prokurimit, nëse fitimi i saj i pritshëm nga procesi i tenderimit është mjaft i lartë në raport me koston e saj të ofertimit dhe me opsionet e tjera të disponueshme për të. Pra, si mund ta ndajë autoriteti kontraktues një kontratë në lote në mënyrën më të mirë me qëllim që të rrisë fitimin e pritshëm të operatorëve të rinj ekonomik, ndërkohë që në të njëjtën kohë ruan stimujt për operatorët ekonomikë ekzistues që të marrin pjesë?

Pyetja nuk është e lehtë, pasi operatorët ekonomikë janë heterogjen dhe, për këtë arsye, ata nxiten për të marrë pjesë nga stimujt që janë krejt të ndryshëm. Megjithatë, operatorët ekonomik në përgjithësi mund të dallohen nga:

- Madhësia e tyre (të mëdhenj apo të vegjël);
- Pozicioni i tyre në treg (në qoftë se ata tashmë kanë një pozicion të përcaktuar si operator ekzistues, qoftë si operatorë të rinj).
 - **Madhësia:** NVM-të zakonisht nuk kanë kapacitete të mjaftueshme për ekzekutimin e një kontratë të madhe, dhe, për pasojë, me anë të projektimit të loteve shumë të mëdha, autoriteti kontraktues mund të përjashtojë firmat e vogla nga procesi konkurrues. Megjithatë, në shumë raste, pjesëmarrja e NVM-ve është e dëshirueshme; shpesh firmat e specializuara më të vogla 1) janë më të efektshme se sa firmat e mëdha për sa i takon realizmit të pjesëve të caktuara të projektit; 2) ato rrisin konkurrencën për lotet në të cilat ato ofertojnë, gjë e cila ul koston e pritshme; dhe 3) ekzistenca e operatorëve ekonomikë të vegjël mund të pengojë strategjitë e fshehta në mesin e lojtarëve më të mëdhenj në treg. Këto argumente favorizojnë ndarjen e kontratës së prokurimit në shumë lote të vogla. Nga ana tjetër, ekzistenca e elementëve plotësues ndërmjet loteve mund t'i tërheqë operatorët ekonomik që të konkurrojnë në mënyrë më agresive për një bashkim lotesh. Ky argument favorizon një kontratë me lote të bashkuara. Të dy forcat e kundërta duhet të peshohen në mënyrë

të përshtatshme rast pas rasti për të arritur strategjinë më të përshtatshme të kontratës.

- **Operatorët ekonomik ekzistues dhe operatorët e rinj:** Nëse grupi i operatorëve të mundshëm ekonomikë që do të konkurrojnë përfshin dy firma të konsoliduara mirë dhe firma të reja, atëherë procesi i tenderimit duhet të jetë i projektuar në mënyrë që anëtarët e rinj ta perceptojnë si një mundësi të arsyeshme për sukses. Mund të ndodhë që autoriteti kontraktues të mos jetë i sigurt nëse anëtarët e rinj do të jenë më efikas se ata ekzistues apo jo, dhe, për këtë arsye, projektimi i procesit konkurrues për të siguruar hyrjen e barabartë nuk do të tingëllojë tërheqës në aspektin e kostos së pritshme të blerjes. Megjithatë, nëse përvoja luan ndonjë rol në realizimin në mënyrë të saktë të kontratës së prokurimit, atëherë metoda e të mësuarit nëpërmjet të vepruarit mund t'i vërë operatorët e rinj të vegjël ekonomik në një pozicion që të jenë më konkurrues në të ardhmen. Si pasojë, ndarja e kontratës në disa lote mund të arrijë dy qëllime në të njëjtën kohë: nxitjen e pjesëmarrjes aktuale dhe rritjen e konkurrencës në të ardhmen. Autoritetet kontraktuese duhet të sigurojnë që vendimet mbi ndarjen në lote si dhe për bashkimin e loteve nuk favorizojnë furnizuesit kombëtarë, janë jo-diskriminuese, dhe garantojnë trajtim të barabartë të të gjithë pjesëmarrësve në procesin e tenderimit.

Ndarja në lote dhe marrëveshjet e fshehta: Dhënia e loteve ofron një metodë të ndarjes së loteve mes konkurrentëve potencialë, dhe, për këtë arsye, kjo e bën të lehtë që ofertuesit të arrijnë dhe të mbështesin marrëveshje të fshehta të pashprehura ose të shprehura në mënyrë që të ndajnë furnizimet me çmime të fryra.

Përgjithësisht, marrëveshjet e fshehta mes operatorëve ekonomikë kanë për qëllim që të zbusin konkurrencën e çmimeve. Ekzistojnë disa strategji fshehta për arritjen e një rezultati të tillë. Kur kontratat e prokurimit ndahen në lote, operatorët ekonomik që bashkëpunojnë bëjnë përpjekje për të vendosur paraprakisht se cila firmë do të paraqitet për të konkurruar dhe në të cilin lot, si dhe të çfarë ofertash financiare duhet të dorëzohen. Me intuitë, çdo anëtar i kartelit duhet të fitojë një kontratë me një çmim që është mjaft i lartë për të penguar mashtrimin, që do të thotë, fitimi i të gjitha kontratave duke nxjerrë jashtë loje bashkëpunëtorët e tij të tjerë.

Bashkëpunimi i fshehtë i suksesshëm midis operatorëve ekonomikë kërkon tre përbërës kryesor:

- Marrëveshja për çmimet/sasitë;
- Monitorimi efektiv i veprimeve të rivalëve;
- Zbatimi i rregullit, që do të thotë, aftësia për të ndëshkuar sjelljet devijuese.

Zbatimi i rregullit është një dimension i rëndësishëm. Për operatorët konspirativ ekonomik duhet të jetë më e dobishme që t'i përmbahen strategjisë së marrëveshjeve të fshehta në vend që të mashtrorë operatorët e tjerë konspirativ ekonomik për të marrë një pjesë të madhe të tortës. Respektimi i strategjisë së marrëveshjes së fshehtë mund të realizohet vetëm nëse mashtrimi shkakton hakmarrje në ndërveprimet e ardhshme të tregut. Kështu, marrëveshja e fshehtë kërkon ndërveprime të përsëritura me kalimin e kohës.

Efekti i ndarjes në lote në raport me riskun e marrëveshjeve të fshehta mes operatorëve ekonomikë ndikuar nga një numër faktorësh. Më poshtë jepen disa tregues:

- **Numri i pjesëmarrësve:** Në përgjithësi, sa më i madh numri i pjesëmarrësve, aq më i ulët rreziku i marrëveshjeve të fshehta, pasi vështirësitë që përfshihen në rënien dakord brenda një karteli se sa lote të "fitohen" rriten teksa rritet numri i pjesëmarrësve. Prandaj, autoritetet kontraktuese të interesuara për bashkëpunim të fshehtë duhet të marrin numrin optimal të loteve për të siguruar sa më shumë pjesëmarrës që të jetë e mundur.

- **Simetria:** operatorët ekonomikë simetrik (d.m.th., me kapacitet/dimension/aksione tregu të ngjashme) e kanë më të lehtë për të ndarë lote simetrike të një vlere të ngjashme ekonomike. Në të kundërt, ata e kanë më të vështirë për të ndarë lotet asimetrike. Në përgjithësi, fuqia negociuese e çdo komplotisti brenda kartelit është proporcionale me pozicionin e tij relativ në tregun përkatës. Prandaj, për të parandaluar marrëveshjet e fshehta, autoriteti kontraktues duhet ta ndajë kontratën në mënyrë të tillë që të krijojë disa asimetri midis operatorëve ekonomikë dhe ndërmjet loteve.
- **Numri i loteve:** Aty ku ka më shumë lote se pjesëmarrës, ndarja e fshehtë e loteve në përgjithësi bëhet më e vështirë për kartelin (edhe pse parimet e rotacionit ose të prokurimit të shumëfishtë të marrëveshjeve të fshehta mund të pranohen në një kartel ku përsëriten procedurat e prokurimit). Në një treg më të parashikueshëm, autoriteti kontraktues mund të përpiqet që të ndajë një kontratë në më shumë lote se sa është numri i ofertuesve të pritshëm.
- **Natyrë e formatit të tenderimit – formati i njëkohshëm ose i njëpasnjëshëm në dhënien e shumë loteve:** Pasi autoritetet kontraktuese kanë vendosur për ndarjen më të përshtatshme në lote, atëherë duhet të trajtohet një çështje tjetër: a duhet të jepen lotet në të njëjtën kohë apo në mënyrë të njëpasnjëshme?

Ka dy mënyra, sipas të cilave formati i njëpasnjëshëm mund të lehtësojë marrëveshjen e fshehtë ndërmjet operatorëve ekonomik në krahasim me formatin e njëkohshëm. Së pari, pengesa intuitive e fshehtë është e lidhur me aftësinë e anëtarëve të kartelit për të identifikuar dezertimet nga marrëveshja e fshehtë dhe për të reaguar shpejt, brenda të njëjtës dhënie të njëpasnjëshme të loteve. E dyta është e lidhur me asimetrinë e mundshme brenda një karteli të bashkëpunimit të fshehtë ndërmjet operatorëve ekonomik. Qëndrueshmëria e karteleve është e kufizuar shpesh nga prania e firmave "rebele", d.m.th., që janë të vështira për t'u disiplinuar pasi ato fitojnë më shumë nga mënjanimi i kartelit (ose fitojnë më pak nga të qenit pjesë e tij). Nëse operatorët ekonomikë janë asimetrik, atëherë tenderimi konkurrues i njëpasnjëshëm mund të lehtësojë marrëveshjen e fshehtë në qoftë se ajo i mundëson kartelit që të zbusë agresivitetin e dezertorit duke i caktuar këtij operatori ekonomik lotin e fundit në një tender të njëpasnjëshëm. Ky veprim minimizon nxitjen e dezertorit për të dezertuar dhe forcon qëndrueshmërinë e kartelit.

Informacion i mëtejshëm

Botimet e SIGMA-s

Manuali i Trajnimit për Prokurimin Publik– Modulet A1, A2 dhe A3:

<http://www.sigmaweb.org/publications/public-procurement-training-manual.htm>

Udhëzimet e SIGMA-s për Prokurimin:

<http://www.sigmaweb.org/publications/key-public-procurement-publications.htm>

Udhëzimi i Prokurimit 17 – Prokurimi elektronik

Udhëzimi i Prokurimit 36 – Ndarja e kontratave në lote