



SIGMA

A joint initiative of the OECD and the EU, principally financed by the EU



Creating Change Together

Agjencia e Prokurimit Publik (APP) dhe SIGMA

MANUAL

Dhënia dhe Përdorimi i Marrëveshjeve Kuadër

Shqipëri

Prill 2015

2 Rue André Pascal
75775 Paris Cedex 16
France

<mailto:sigmaweb@oecd.org>

Tel: +33 (0) 1 45 24 82 00

Fax: +33 (0) 1 45 24 13 05

www.sigmaweb.org

Ky dokument është përgatitur me ndihmën financiare të Bashkimit Evropian. Ai nuk duhet të raportohet se përfaqëson pikëpamjet zyrtare të BE-së, OECD-së apo vendeve të saj anëtare, apo vendeve përfituese që marrin pjesë në Programin e SIGMA-s. Opinionet e shprehura dhe argumentet e përdorura janë ato të autorit (ëve).

Ky dokument dhe çdo hartë e përfshirë në të nuk paragjykojnë statusin dhe sovranitetin e një territori, në kufizimin e kufijve ndërkombëtarë dhe në emrin e ndonjë territori, qyteti apo zone.

Pasqyra e lëndës

Sfondi.....	4
Kapitulli I- Hyrje – Pse dhe kur t'i përdorim marrëveshjet kuadër.....	5
Historiku i marrëveshjeve kuadër	5
Përkufizimi i një marrëveshjeje kuadër	5
Llojet e organizimeve për marrëveshjet kuadër	6
Logjika e përdorimit të marrëveshjeve kuadër	7
Kapitulli II – Aspekte operacionale dhe praktike të përdorimit të marrëveshjeve kuadër.....	9
Krijimi i një politike për përdorimin e marrëveshjeve kuadër	9
Organizime të ndryshme për marrëveshjet kuadër	10
Marrëveshjet kuadër të centralizuara kundrejt marrëveshjeve kuadër të decentralizuara.....	12
Prokurimi i marrëveshjeve kuadër	13
Administrimi, menaxhimi dhe përdorimi i marrëveshjeve kuadër	15
Ndjekja dhe vlerësimi i marrëveshjeve kuadër	16
Kapitulli III. A Lista e kontrollit – Si të planifikojmë, japim dhe menaxhojmë marrëveshjet kuadër	16
Hyrje	16
Faza 1: Faza e para-tenderimit. Planifikimi dhe përgatitja e marrëveshjeve kuadër.....	16
Marrëveshje kuadër apo prokurim elektronik?	17
Si ta organizojmë fazën përgatitore?	17
Si t'i hartojmë specifikimet teknike?	17
Si të vendosim për kohëzgjatjen e marrëveshjes kuadër?.....	17
Si të përcaktojmë llojin e MK-së që duhet të përdoret dhe numrin e furnizuesve të saj?	18
Si të zgjedhim metodën e duhur të prokurimit?	19
Si ta ndajmë një MK në lote?.....	19
Si të përcaktojmë kriteret e përzgjedhjes dhe të dhënies?.....	19
Çfarë duhet të përfshijnë dokumentet e tenderit?.....	20
Faza 2: Tenderimi dhe dhënia e marrëveshjeve kuadër	21
Çfarë duhet të përmbajë njoftimi për tender?.....	21
Metoda të mundshme të vlerësimit të ofertave?	21
Çfarë të vërejmë përpara dhe kur të lidhim një MK?.....	23
Faza 3: Pas – tenderimi. Përdorimi dhe ndjekja e marrëveshjeve kuadër	23

Si të iniciojmë një marrëveshje kuadër së brendshmi?	23
Si ti zhvillojmë procedurat e lidhjes së kontratave individuale në bazë të MK-së?	23
Si të menaxhojmë dhe kontrollojmë përdorimin e MK-ve?	24
Shtojca 1 Marrëveshjet kuadër – Rregullat e BE-së.....	29
Hyrje	29
Rregulla të rëndësishme të BE për marrëveshjet kuadër	29

Sfondi

Qëllimi i këtij Manuali mbi dhënien dhe përdorimin e marrëveshjeve kuadër është që t'i ofrojë subjekteve private e sektorit privat në përgjithësi, udhëzime për mënyrën se si të zbatojnë dhe përdorin marrëveshjet kuadër në praktikë (shkurtimisht MK në këtë Manual). Mundësia për të angazhuar njësitë ekonomike në përdorimin e MK-ve ka ekzistuar sipas ligjit të prokurimit publik (LPP) nr. 9643, i ndryshuar, që nga viti 2009, por për shkaqe të ndryshme ka vetëm pak shembuj të zbatimit dhe përdorimit të MK-ve. Për rrjedhojë, APP-ja ka rënë dakord me SIGMA-n për të ndërmarrë veprime për të inkurajuar subjektet e prokurimit që t'i përdorin MK më gjerësisht, kur konstatohet se ato përbëjnë një instrument efektiv të blerjes.

Manuali i MK-ve analizon marrëveshjet kuadër si nga perspektiva e BE-së dhe ajo shqiptare, por duke u fokusuar tek këndvështrimi i fundit. Kuadri rregullator shqiptar për MK zbaton në thelb direktivat e BE-së, por ka edhe disa rregullore për zbatimin e tij, të cilat ndryshojnë dhe për këtë arsye kanë nevojë për një vëmendje të veçantë. Ky Manual do të plotësojë Vendimin e Këshillit të Ministrave, të miratuar më 29 dhjetor 2014, "Për Rregullat e Prokurimit Publik" dhe Shënimin e Udhëzuesit Shpjegues mbi përdorimin e marrëveshjeve kuadër të nxjerrë nga APP-ja më datë 27 janar 2015. Megjithatë, fokusi i Manualit është të ofrojë informacion dhe udhëzime mbi aspektet operacionale dhe praktike të dhënies dhe menaxhimit të marrëveshjeve kuadër.

Manuali është strukturuar në 3 kapituj kryesorë:

- Kapitulli I bën një **Prezantim** mbi konceptin ligjor të dhënies dhe menaxhimit të marrëveshjeve kuadër siç ato janë rregulluar sipas Direktivave të BE-së dhe LPP;
- Kapitulli II trajton aspektet **Operacionale dhe Praktike** të dhënies dhe menaxhimit të marrëveshjeve kuadër duke iu referuar dispozitave përkatëse të Ligjit të Prokurimit Publik, VKM-së dhe Shënimit Udhëzues të nxjerrë nga APP-ja;
- Kapitulli III ofron një **Listë e plotë kontrolli** për planifikimin, dhënien dhe menaxhimin e marrëveshjeve kuadër;
- **Shtojca** përmban një përshkrim më të hollësishëm të kuadrit ligjor të BE-së për marrëveshjet kuadër.

Kapitulli I- Hyrje – Pse dhe kur t'i përdorim marrëveshjet kuadër

Historiku i marrëveshjeve kuadër

Marrëveshjet Kuadër (MK) janë përdorur nga autoritetet e agjencitë publike si dhe nga organizata të tjera publike që prej shumë dekadash në një sërë vendesh të Bashkimit Evropian. Parakushti themelor për përdorimin e MK-ve është nevoja e përsëritur e periudike për mallra dhe shërbimeve në volume të mëdha për një periudhë të caktuar kohore nga një përdorues apo grup përdoruesish të paracaktuar. Këtu e më tej, për efekt thjeshtëzimi, fjala “produkte” do të mbulojë si kontratat e mallrave dhe ato të shërbimeve, përfshirë shërbimet në bazë të kontratave të punimeve. Arsyeja kryesore për përdorimin e teknikës së MK-ve është minimizimi i kostove të transaksioneve dhe në të njëjtën kohë sigurimi i një furnizim efikas të produkteve tek sektori publik, përfshirë edhe ato mjedise jo-profesionale të prokurimit. Avantazhi kryesor është që ky furnizim mund të realizohet pa kryerjen e një procedure të plotë tenderimi për çdo nevojë që lind brenda një apo disa autoriteteve kontraktore. Në veçanti, përdorimi i MK-ve ka qenë i përhapur dhe shumë i zakonshëm në vendet nordike dhe Britaninë e Madhe. Por edhe në masë të ndryshme dhe në rritje në vendet e tjera anëtare. Veçanërisht, grupi i shteteve të reja anëtare në përgjithësi nuk e kishin prezantuar konceptin e MK-ve përpara anëtarësimit të tyre në BE, por tashmë ai është shumë i përhapur edhe në këto vende.

Një arsye tjetër kryesore për përdorimin e MK-ve është që të sigurohen kushte më të favorshme nëpërmjet bashkimit të volumeve. Megjithatë, këto kushte normalisht varen shumë nga niveli i angazhimit paraprak të autoritetit kontraktor për të lidhur kontrata individuale, edhe nëse MK është ekskluzive për ofruesin, pjesë e MK. Gjithashtu, reputacioni i autoritetit kontraktor sa i takon gatishmërisë dhe angazhimit të tij real për të përdorur MK, dhe kontrolli që ai mund të ushtrojë mbi përdoruesit e brendshëm ose të jashtëm në këto aspekte, janë elemente që duhet të merren në konsideratë nga një ofertues. Në Shqipëri përdorimi i MK është një detyrim dhe prokurimi jashtë MK nuk lejohet.

Përkufizimi i një marrëveshjeje kuadër

MK është “një marrëveshje ndërmjet një ose më shumë autoriteteve kontraktore dhe një ose më shumë operatorëve ekonomikë, qëllimi i së cilës është të përcaktojë kushtet që rregullojnë kontratat që do të jepen gjatë një periudhe të dhënë, në veçanti sa i përket çmimit, dhe kur është e përshtatshme sasisë së parashikuar”. Për një analizë ligjore të mëtejshme, ju lutem, shikoni Shtojcën – Rregullat e BE.

Marrëveshja kuadër është një sistem i mbyllur. Vetëm ato autoritete kontraktore të renditura në njoftimin e tenderit dhe dokumentet e tenderit mund të përdorin MK. Asnjë autoritet kontraktor nuk mund t'i bashkohet MK pasi ajo është dhënë. Një rregull i ngjashëm vlen edhe për operatorët ekonomikë që gjithashtu nuk u lejohet t'i bashkohen MK si ofrues, pasi ka përfunduar dhënia e MK. (Neni 44 i VKM "Për rregullat e prokurimit" dhe Neni 4 i Udhëzimit të APP-së).

Një MK mund të jetë më shumë a më pak detyruese për autoritetin kontraktor. Në teori, është pohuar zakonisht se një marrëveshje për blerjen ndërmjet dy palëve, që e detyron blerësin të bëjë porosi në një volum të caktuar për mallra ose shërbime tek ofruesi gjatë një periudhe të caktuar, duhet të përcaktohet si një Kontratë Kuadër, ndërsa një marrëveshje ndërmjet dy palëve për një furnizim e një sasi të papërcaktuar të një produkti për një periudhë kohore të caktuar duhet të përkufizohet si një Marrëveshje Kuadër. Megjithatë, të dy këto lloje klasifikohen si variante të konceptit të Marrëveshjeve Kuadër.

Prandaj, në praktikë, ky lloj klasifikimi nuk është i rëndësishëm apo domethënës, duke qenë se direktivat kanë parashikuar vetëm një lloj emërtimi, që është Marrëveshja Kuadër. Ose organizimi kuadër do të

kishte natyrën e një kontrate në kuptim të direktivave ose do të kishte një natyrë më të dobët dhe jo-detyruese. Procedura e dhënies është identike për çdo lloj Marrëveshje Kuadër, dhe mund të ketë implikime për autoritetet kontraktore vetëm në fazën kur duhet të jepet një kontrate individuale pjesë e MK, në varësi të shkallës së angazhimit dhe qartësisë së procedurës për bërjen e thirrjeve për kontratë. Mund të argumentohet se nëse Marrëveshja Kuadër duhet të konsiderohet se është një kontratë siç përkufizohet nga direktivat, ajo nuk është më një marrëveshje kuadër por një kontratë normale bazuar në kohë, e cila gjithmonë ka qenë e pranueshme në përputhje me direktivat.

Udhëzimi i APP-së sqaron se MK-ja është ligjërisht e detyrueshme për palët, përveç sasive, edhe pse ato duhet të tregohen nga MK-ja. Gjithashtu thuhet se autoriteteve kontraktore, duke qenë palë në MK, nuk u lejohet të përdorin një tjetër marrëveshje kuadër për të njëjtat produkte apo shërbime, dhe as të zhvillojnë një procedurë të veçantë të tenderimit jashtë marrëveshjes kuadër, për një fushë që mbulohet nga një MK ekzistuese. Furnizuesit e MK duke qenë palë në MK, kanë gjithashtu detyrimin të përmbushin detyrimet e tyre kontraktore, në përputhje me MK. (Neni 44 i VKM "Për rregullat e prokurimit" dhe Neni 4 i Udhëzimit të APP-së).

Llojet e organizimeve për marrëveshjet kuadër

MK-të mund të përdoren nga një autoritet i vetëm kontraktor, vetëm për nevojat e veta, ose nga disa autoritete kontraktore në një marrëveshje të koordinuar. Në të dy rastet, mund të ketë një sistem të decentralizuar për lidhjen e kontratave individuale në bazë të MK, që do të thotë se përdorues/departamente të ndryshme mund të lidhin kontrata në bazë të MK me furnizuesin (t) e mbuluar nga MK. Në disa shtete anëtare, veçanërisht brenda administratës shtetërore, autoriteteve kontraktore me një specializim të caktuar në fusha të veçanta (p.sh. sistemet e IT-së) u është ngarkuar përgjegjësia kryesore e dhënies dhe menaxhimit të marrëveshjeve kuadër për nevojat e veta, por edhe në emër të autoriteteve të tjera kontraktore që kanë nënshkruar paraprakisht për përdorimin e MK-ve për nevojat e tyre.

Shkalla në të cilën një marrëveshje e koordinuar kuadër jashtë sektorit të qeverisë është e mundur, varet nga fakti nëse ajo është e lejueshme sipas së drejtës administrative në një shtet të caktuar anëtar. Në disa shtete anëtare, nuk është e mundur për një organ të pushtetit qendror që të lidhë një marrëveshje kuadër e cila të mund të përdoret gjithashtu nga një autoritet lokal. Gjithashtu, në rastet kur një marrëveshje kuadër e koordinuar e gjerë e sektorit publik do të ishte e pranueshme sipas ligjit kombëtar, mund të ketë një vendim politik të qeverisë për të promovuar pjesëmarrjen e NVM-ve në prokurimin publik që kufizon mundësinë e bashkimit të volumeve shumë të mëdha, duke kufizuar kështu përdorimin e MK-ve të gjera të sektorit publik. Një zgjidhje për kapërcimin e këtij problemi është e lidhur ngushtë me hartimin e strategjive të duhura kontraktore, duke i ndarë MK-të në lote më të vogla, si p.sh sipas rajonit, fushës së produktit/tregut dhe/ose në kohë.

MK-të mund të lidhen me një furnizues/ofrues ose me disa furnizues. Në kontekstin e MK-ve me një furnizues të vetëm, rregullat dhe organizimi i kontratave individuale, varen shumë nga hartimi i MK-së; shkalla në të cilën është rënë dakord për kushtet në MK. Në rast se të gjitha kushtet janë përcaktuar në marrëveshje, furnizuesit që është palë në MK mund t'i bëhet porosia pa qenë nevoja për ndonjë veprim të mëtejshëm. Megjithatë, në raste të caktuara, mund të ketë një klauzolë në MK, që tregon se p.sh. koha e dorëzimit apo konfigurimi i saktë i produktit duhet të përcaktohet në kohën e përcaktuar në kontratën individuale që lidhet në bazë të MK; kështu, konsultimi i furnizuesit të MK është i nevojshëm përpara thirrjes për kontratë individuale.

Në një sistem me shumë furnizues, ka alternativa të ndryshme për thirrjen për kontratë në bazë të MK, në varësi të faktit nëse janë përcaktuar ose jo të gjitha kushtet kryesore. Në rastin e parë, është e nevojshme të përcaktohet një procedurë objektive dhe transparente e thirrjes për kontratë, e cila mund të përfshinte renditjen në bazë të çmimit, apo një procedure bazuar në nevojat specifike të përdoruesit.

Në rastin e dytë, kur nuk janë përcaktuar të gjitha kushtet, të tilla si çmimi, do të jetë e nevojshme rihapja e konkurrencës ndërmjet furnizuesve që mbulohen nga MK ("mini-tenderimi").

Logjika e përdorimit të marrëveshjeve kuadër

Stimujt kryesore për autoritetet kontraktore që të lidhin MK janë përfitimet e volumeve të bashkuara – që zakonisht rezultojnë në kushte më të favorshme - dhe kursime të efikasitetit, duke shmangur procedura prokurimi të gjata dhe të kushtueshme, sa herë që ekziston nevoja për të bërë një porosi blerje.

Sipas Udhëzimit të APP-së "Për Marrëveshjen Kuadër" qëllimi i përdorimit të një marrëveshje kuadër është kryerja e procedurave konkurruese të prokurimit, kur autoritetet kontraktore kanë një farë njohurie për objektin e prokurimit, por nuk janë në dijeni për sasinë, kohën dhe/ose kushtet e tjera.

Autoriteti kontraktor zgjedh të zbatojë një marrëveshje kuadër nëse ndërsa po zhvillohet procedura e prokurimit:

- a) është e pamundur të përcaktohet objektivisht sasia / sasi e objektit të prokurimit ose elementët e saj dhe/ose;
- b) është e pamundur të përcaktohet objektivisht data e saktë e dërgimit të mallrave, punëve, shërbimeve ose pjesëve të dhe/ose;
- c) është e pamundur të përcaktohet objektivisht vendi i saktë i dorëzimit të mallrave, punëve, shërbimeve ose pjesëve të tyre dhe/ose;
- d) është e pamundur të përcaktohen një ose disa kushte të tjera që ndikojnë në përmbushjen e objektit të prokurimit dhe/ose;
- e) çmimet e tregut nuk janë konstante dhe për shkak të arsyeve teknike dhe teknologjike, objekti i kontratës (mallra, punë, dhe shërbime) mund të realizohen nga disa operatorë ekonomikë / furnizues të suksesshëm, që e bën ri-hapjen e konkurrencës më efektive se sa fillimin e një procedure të re të prokurimit për shkak të uljes së çmimit.

Megjithatë, ka një aspekt tjetër të rëndësishëm kur vlerësohen avantazhet e veçanta të zgjedhjes së MK-ve kundrejt një procedure tradicionale të prokurimit ku zhvillohet procedura për një kontratë, që është përkatësisht disponueshmëria apo mungesa e stafit të kualifikuar të prokurimit brenda autoriteteve kontraktore. Kjo është shpesh e vërtetë në institucione të decentralizuara apo mjedise ku përdoruesit kanë njohuri të kufizuara ose të pamjaftueshme mbi procedurat e prokurimit publik. Në mjedise të tilla, lidhja e MK-ve mundëson që procesi i prokurimit të MK-ve të menaxhohet në mënyrë profesionale nga specialistë të prokurimit në nivel qendror, ndërsa përdoruesit – jo specialistë – brenda atij subjekti ose një subjekt tjetër kontraktor t'u ngarkohet detyra e thirrjeve për kontratë në bazë të MK, në përputhje me nevojat e tyre dhe me atë çka është në interesin më të mirë të një departamenti të veçantë. MK nënkupton kosto më të ulëta të tenderimit për të gjitha palët – si blerësit ashtu edhe furnizuesit- ndërsa numri i transaksioneve rritet në mënyrë të konsiderueshme sa i përket realizimeve dhe faturave. Ky fakt duhet të merret parasysh në kohën e përgatitjes së MK, në mënyrë që të gjitha shpenzimet e përfshira të vlerësohen në mënyrë të saktë. Një MK mirë-funksionuese do të rriste efikasitetin dhe kapacitetin për të ofruar shërbime të autoritetit/eve kontraktor/e.

Risku i procedurave ligjore sa i takon paraqitjes së ankesave gjatë procedurës së tenderit dhe mosmarrëveshjet lidhur me kontratat zvogëlohet edhe me shumë me përfshirjen e specialistëve të prokurimit të cilët marrin përgjegjësinë për dhënien dhe menaxhimin e MK-ve.

Pa dyshim, prokurimi i një MK në përgjithësi është një proces shumë më i komplikuar sesa një procedurë prokurimi normale për të njëjtat produkte, për shkak të një procesi më kompleks të zbatimit të

kontratës, që mund zgjasë deri në katër vjet, dhe që mund të shihet si një disavantazh dhe ndoshta të konsiderohet si një nga arsyet kryesore për hezitimin e zgjedhjes së opsionit të MK krahasuar me një procedurë normale prokurimi. Një tjetër pengesë mund të gjendet në ligjin e buxhetit i cili mund të përbëjë një problem, kur vjen puna për lidhjen e MK-ve që janë për një periudhë më shumë se një vit. Nga ana tjetër, nevoja e veçantë për më shumë punë gjatë fazës përgatitore mund të shpërblehet në fazën e zbatimit të MK-së, si rezultat i përfitimeve të konsiderueshme në efikasitet.

Përveç përfitimeve që vijnë nga fakti që profesionistëve që nuk janë ekspertë në fushën e prokurimit u krijohet mundësia të lidhin lehtësisht kontrata në bazë të MK-së, dhe të influencojnë në mënyrë konstruktive procesin e prokurimit, niveli i njohurive të blerësit profesional do të rritet me lidhjen e MK, gjë e cila mund të kontribuojë në një zhvillim dhe profesionalizëm të mëtijshëm të funksionit të prokurimit tek autoritetet kontraktore. Përfshirja e MK-ve mundet gjithashtu të rezultojë në procese prokurimi më të harmonizuara dhe të standardizuara, duke ia lehtësuar punën ofertuesve për paraqitjen e ofertave të tyre si dhe duke reduktuar kostot e pjesëmarrjes në tenderë publikë, në krahasim me procedurat normale të tenderimit. Avantazhet e pjesëmarrjes në një MK vlejné për të gjitha firmat, duke përfshirë NVM, me kusht që tenderat e MK të jenë hartuar në mënyrë të tillë që u krijon atyre mundësi për pjesëmarrje.

Një tjetër efekt pozitiv koordinimi është se sektori publik mund të përdorë prokurimin publik në mënyrë më efikase si një instrument për të përmbushur objektivat e ndryshme sociale dhe ekonomike, të tilla si arritja e një sektori publik më efikas, ofrimi i shërbimeve më të mira për qytetarët dhe sektorin e biznesit, përmirësimet mjedisore apo klimaterike, apo kursimet e energjisë, etj.

Gjithashtu, sistemet e MK përbëjnë një platformë shumë të mirë për zhvillimin e vazhdueshëm të prokurimit elektronik, në mënyrë të veçantë pjesët e porosisë elektronike dhe katalogut elektronik. Madje mund të argumentohet se një sistem i zhvilluar mirë i MK-ve është një parakusht për përfshirjen efikase të prokurimit elektronik në një shkallë më të gjerë brenda administratës publike. E kundërta është gjithashtu e vërtetë, domethënë, që prokurimi elektronik është një faktor i rëndësishëm për menaxhimin efikas të transaksioneve në bazë të MK-ve. Përpunimi i volumeve të mëdha të porosive të shpeshta dhe të përsëritura është shumë i përshtatshëm për menaxhim nëpërmjet sistemeve të prokurimit elektronik. Përveç kursimit në një masë të madhe të kostove administrative dhe shkresore, logjistika mund të përmirësohet rrënjësisht pasi janë zbatuar sistemet e prokurimit elektronik, pasi infrastruktura elektronike për kryerjen e porosive mund të sigurojë informacion për të racionalizuar dhe koordinuar transportimin.

Për përmirësimet të mëtijshme të MK-ve, disponueshmëria dhe ndjekja e statistikave janë të rëndësishme. Aksesit tek njohuri të plota për çështje të tilla si profilet e konsumit, variacionet sezonale, kush blen çfarë dhe sa në çdo rast, sigurojë informacion më të mirë për menaxhimin, për të mundësuar sigurimin e kushteve më të favorshme, pasi ky informacion i jep furnizuesve mundësi më të mira për të planifikuar dhe organizuar operacionet e tyre me klientët e MK dhe anasjelltas.

Të hartuara dhe menaxhuara si duhet, disavantazhet e MK –ve në krahasim me kontratat e vetme të prokurimit janë të kufizuara, por sigurisht jo pa rrisje. Një MK e suksesshme kërkon:

- përgatitje të kujdeshme - veçanërisht kur MK do të përdoret nga më shumë se një autoritet kontraktor në mënyrë të koordinuar - në hartimin e specifikimeve teknike dhe strategjinë e prokurimit;
- zhvillimin e një politike të produktit, pasi jo të gjitha artikujt janë të përshtatshme për MK-të,
- nevojën për të zhvilluar një politikë të çmimeve të drejtë dhe të bazuar në treg brenda MK në mënyrë që një autoritet kontraktor të përfitojë nga çmimet më të mira në treg gjatë gjithë kohëzgjatjes së MK, dhe
- një sistem efikas për thirrjet për kontrata individuale dhe menaxhimin e kontratave në bazë të MK.

Kapitulli II – Aspekte operacionale dhe praktike të përdorimit të marrëveshjeve kuadër

Krijimi i një politike për përdorimin e marrëveshjeve kuadër

Është e rëndësishme që autoriteti kontraktor të formulojë një strategji të qartë mbi përdorimin dhe mbulimin e sistemit të MK-ve. Mbulimi i sistemit varet nga madhësia dhe profili i përdoruesve të synuar të MK-së. Njohuria dhe kompetenca e tyre është vendimtare për përfshirjen e përdoruesit në procesin e prokurimit dhe detyrat që mund t'i caktohen përdoruesve jo-profesionistë të MK-ve. Mund të ketë një mungesë të njohurive mbi produktin, aftësive të prokurimit dhe/ose kontratës, por edhe njohuri të kufizuara mbi përdorimin e MK-ve, veçanërisht në rastet kur janë duke u prezantuar mini-konkurrenca apo ankande elektronike. Për rrjedhojë, në një rast të tillë, mund të jetë më mirë të ngrihet një shërbim i centralizuar për kryerjen e thirrjeve për kontrata individuale në bazë të MK-s, mbështetur me një plan për edukimin dhe trajnimin e zyrtarëve publikë, duke ndërtuar ndërkohë një sistem të porosive elektronike për ta bërë kontraktimin më të arritshëm dhe më të lehtë për të tu kryer.

Rekomandimi është që departamenti brenda autoritetit kontraktor që jep dhe menaxhon marrëveshjen kuadër të ekzekutojë edhe kontratat e lidhura brenda MK në emër të departamenteve të përdoruesit.

Siç u diskutua më sipër, pasi është dhënë MK-ja, ajo bëhet e detyrueshme për tu përdorur nga autoritetet kontraktore nënshkruese të saj dhe të gjithë departamentet e përdoruesit të mbuluara prej saj. Nuk është e lejueshme të organizohet një tender i veçantë brenda objektit të MK-së.

Fushat e produktit që do të mbulohen nga MK-ja dhe, mundësisht, pjesa e fushave të produkteve që duhet të mbulohen nga MK-ja, duhet të analizohen tërësisht.

Një aspekt i rëndësishëm në lidhje me procesin e vendosjes për lidhjen e MK-ve është se si do të ndikohet situata e tregut.

- A ka ndonjë risk për një ndikim negativ në treg me lidhjen e MK?
- A ka konkurrencë të mjaftueshme në treg, ose a mund edhe MK-të, të përdorura në mënyrë të drejtë, të kontribuojnë në përmirësimin e konkurrencës?
- Nëse konkurrenca në segmentin e caktuar të tregut është duke funksionuar mirë (p.sh. pa ndonjë tendencë monopoliste apo tregues të ekzistencës së karteleve), është e rëndësishme që të shmangim situata kur lidhja e një MK –je mund të nxisë një situatë të padëshirueshme të tregut, duke përjashtuar një numër operatorësh ekonomikë nga kontratat publike për një periudhë të gjatë. Nga përvoja, MK-të tepër të centralizuara dhe jo të strukturuar në mënyrë të arsyeshme mund të shtrembërojnë tregjet lokale dhe/ose aktorët e vegjël, të tilla si në fushën e agjencive të udhëtimit, shërbimet e transportit të për personat e moshuar ose me aftësi të kufizuara, transportet e shkollave, shërbimet e pastrimi, etj.

Një aspekt tjetër i rëndësishëm është nevoja për të marrë në vlerësim perspektivën e blerësit.

- Shpesh ka një boshllëk informacioni si pasojë e njohurive të pamjaftueshme në nivelin e përdoruesve të MK-së, që rezulton në të kuptuarit e ulët të përfitimeve të përdorimit të MK-ve. Prandaj, është me rëndësi të madhe që përdoruesit të përfshihen herët në procesin e prokurimit dhe të lejohen të jenë aktorë të rëndësishëm përgjatë kohëzgjatjes së MK-së.
- Është e këshillueshme që të zgjidhen fusha të produktit për MK-të që kanë parakushtet më të mira për t'u përdorur shpesh. Është gjithashtu e zgjuar të zgjidhen produkte që janë të lehta për t'u integruar në sistemet elektronike të informacionit dhe të prokurimit; duke e bërë kështu më të lehtë për

autoritetet kontraktore që të përfitojnë dhe marrin kontroll plotësisht për transaksionet individuale në bazë të MK-ve.

- Fushat e produktit që kërkojnë kontakte të shumta me furnizuesit gjatë zbatimit të MK-së, që bëjnë që të konfigurohen ose krijohen porosi specifike, duke devijuar nga kushtet origjinale, duhet të shmangen, përveç rasteve kur sistemi elektronik administrativ mund të mbështesë përshtatje të tilla të specifikimeve.

Shembuj tipikë të fushave të produkteve dhe shërbimeve që mund të jenë të përshtatshme për një fillim të MK-ve duke ndjekur rekomandimet e mësipërme janë:

- Pajisje kancelarie, përfshirë letra për zyrë;
- Mobilime standarde zyre;
- Telefona celularë dhe/or komunikimi;
- Materialet/pajisjet e instalimeve elektrike;
- Pajisje foto-kopje, printera, skanera, makineri multi –funktionale;
- Automjete për përdorim zyrtar /pjesë këmbimi;
- Pajisjet IT;
- Materialet e ndërtimit, p.sh tubacione të kanalizimeve, dritat e rrugëve, elemente të ndërtimit;
- Farmaceutikët;
- Shërbimet e konsulencës;
- Shërbimet e pastrimit;
- Shërbimet e mirëmbajtjes dhe riparimit;
- Shërbimet e udhëtimit;

Organizime të ndryshme për marrëveshjet kuadër

Matrica e alternativave të ndryshme të organizimeve alternative të MK-ve:

	Një përdorues	Shumë përdorues
Një furnizues	1:1	2:1
Shumë furnizues	1:2	2:2

a) një autoritet kontraktor një furnizues

Kjo është marrëveshja më pak komplekse, pasi ajo është një marrëdhënie një më një. Ose autoriteti kontraktor thjesht i paraqet porosinë për kontratë individuale furnizuesit, ose, nëse është e nevojshme, nis një konsultim me subjektin furnizues të MK, në mënyrë që të përcaktojë më plotësisht detajet e dorëzimit apo të përshtatë specifikim sipas nevojave reale.

b) shumë autoritete kontraktore dhe një furnizues

Një sistem i koordinuar, p.sh. kur një autoritet kontraktor gjithashtu lidh një MK në emër të autoriteteve të tjera, dhe MK-ja nënshkruhet vetëm me një furnizues, nuk është shumë e ndryshme nga rasti kur MK-ja është vetëm për autoritetin kontraktor. Çështja kryesore në këtë rast është se si duhet të kryhet marketingu dhe promovimi i MK-së në mënyrë që të sigurohet një angazhim i plotë i përdoruesve për përdorimin e saj, dhe shpërndarje e informacionit mbi përfitimet, përmbajtjen dhe mënyrën se si realizohen thirrjet për kontrata individuale. Sigurisht, është gjithashtu me rëndësi të madhe të hetohet përdorimi dhe profili i konsumit të përdoruesve të supozuar, përpara se të hapet tenderi i MK, nëpërmjet planifikimit efektiv dhe përgatitjes së prokurimit të MK-së.

Të gjitha autoriteteve kontraktore duhet tu përmendet emri në njoftimin e tenderit, si dhe të marrin pjesë në përgatitjen dhe vlerësimin e tenderit, dhe të nënshkruajnë MK-në. Ato duhet të bien dakord mbi mënyrën se si t'i bëjnë porositë për kontrata në bazë të MK, dhe se si të dokumentojnë dhe të raportojnë kontratat e lidhura në bazë të MK-së.

c) një autoritet kontraktor dhe shumë furnizues

Në rastin e një MK-je me shumë furnizues në mënyrë paralele, ka dy opsione të mundshme në varësi të llojit të MK-së.

*Në rastin e një marrëveshje kuadër, ku janë përcaktuar të gjitha kushtet, autoriteti kontraktor jep **lote, bazuar në një furnizues.** Efekti i këtij rregulli do të jetë që të ftohen operatorët ekonomikë që të paraqesin oferta për lote, brenda një pakete të MK, dhe të jepen nën- marrëveshje kuadër bazuar në një furnizues.*

Në rast të një MK ku nuk është rënë dakord për të gjitha kushtet, *i vetmi opsioni i mundshëm është ri-hapja e konkurrencës (mini-konkurrenca).*

ç) shumë autoritete kontraktore dhe shumë furnizues

Dallimi kryesor ndërmjet një sistemi me një përdorues dhe atij me shumë përdorues (që përfshin më shumë se një autoritet kontraktor) qëndron në të pasurit e një ideje të plotë dhe të saktë mbi të gjitha transaksionet që kryhen në bazë të MK-së, pasi është më e vështirë për të komunikuar dhe për të monitoruar autoritetet kontraktore të përfshira që do të bëjnë thirrjet për kontrata individuale. Ekziston gjithashtu një risk sa vjen e më i madh me organizimin kompleks të MK-ve që njohuria mbi mënyrën se si funksionon sistemi i MK dhe procedurat e thirrjeve për kontrata individuale do të mbeten të paqarta për shumë autoritete kontraktore periferike.

Megjithatë, ende dy metoda kryesore janë në dispozicion edhe në një sistem me shumë përdorues nga të cilët njëri ofron disa alternativa. Ndryshimi krahasuar me një sistem me një përdorues të vetëm qëndron në mënyrën se si rregullat mund të hartohen paraprakisht për procedurën e thirrjes për kontratë në bazë të MK:

Në rastin e marrëveshjes kuadër ku janë përcaktuar të gjitha kushtet, autoriteti kontraktor lidh marrëveshje kuadër me një operator ekonomik, për çdo lot.

Në rastin e një MK ku nuk është rënë dakord për të gjitha termat dhe kushtet, **i vetmi opsion i mundshëm është ri-hapja e konkurrencës (mini-konkurrenca).**

Mini-konkurrenca

Në rast se në dokumentet e tenderit apo gjatë lidhjes së MK-së nuk janë përcaktuar të gjitha kushtet kryesore të saj, të tilla si çmimet, specifikimet e sakta teknike, dhe kushtet e rëndësishme të realizimit si dhe sasi të pritshme – autoritetet kontraktore janë të detyruara të ndërmarrin një mini-konkurrencë për të përcaktuar ofertën ekonomikisht më të favorshme brenda grupit të para përzgjedhur të furnizuesve të MK (shih më lart). Gjithashtu, mundet të jetë e nevojshme që MK-ja të hartohet me qëllimin për të bërë të mundur që autoriteti kontraktor ta përshtatë MK-në me rrethanat dhe ndryshimet apo luhatjet e çmimit. Gjatë zhvillimit të një mini-konkurrencë është shumë e rëndësishme të përcaktojmë kriteret e përzgjedhjes dhe procedurën e dhënies në një mënyrë të qartë, transparente dhe të kuptueshme, në mënyrë që mini-ofertat të mund të përgatiten dhe të paraqiten pa pasur paqartësi lidhur me procesin e vlerësimit.

Kriteret e dhënies gjatë rihapjes së konkurrencës mund të jenë të njëjta me ato të marrëveshjes kuadër, ose autoriteti kontraktor mund të përdorë kriteret e tjera, me kusht që ato të kenë qenë caktuar në dokumentet origjinale të marrëveshjes kuadër. Këto kriteret mund të jenë për shembull, çmimet e volumeve të caktuara, informacion në lidhje me konsulencën për një shërbim intelektual, koha e nevojshme për dorëzimin/realizimin, apo orët e nevojshme për të kryer punime të veçanta.

Komunikimi ndërmjet autoritetit kontraktor dhe operatorëve ekonomikë/furnizuesve, që janë palë në marrëveshjen kuadër, sa i përket përzgjedhjes së fituesit, do të jetë në formë të shkruar ose elektronike (e-mail, faks, etj), dhe në çdo rast do të dokumentohet dhe bëhet pjesë e dosjes procedurës. Në çdo rast, forma e komunikimit do të përzgjidhet nga autoriteti kontraktor, në varësi të kohës në dispozicion për të përmbushur nevojën. Autoriteti kontraktor është përgjegjës për ruajtjen e konfidencialitetit të përmbajtjes së ofertave, deri në vlerësimin e tyre përfundimtar.

Autoriteti kontraktor siguron kohë të mjaftueshme për të paraqitur ofertat për secilën kontratë specifike, duke marrë parasysh kompleksitetin e objektit të kontratës. Në çdo rast, autoriteti kontraktor do t'i dërgojë në të njëjtën kohë ftesë për ofertë të gjithë operatorëve ekonomikë/furnizuesve, palë në marrëveshjen kuadër (p.sh. në rastin e komunikimit nëpërmjet email-it, autoriteti kontraktor mund të dërgojë ftesën për oferta nëpërmjet një e-maili të përbashkët tek të gjithë operatorët ekonomikë/furnizuesit, palë në marrëveshjen kuadër).

Marrëveshjet kuadër të centralizuara kundrejt marrëveshjeve kuadër të decentralizuara

Në këtë kontekst, një sistem i centralizuar do të nënkuptonte lidhjen e një MK-je, për shembull nga një organ qendror blerës ose autoritet kontraktor i emëruar posaçërisht, që i është dhënë e drejta për të lidhur MK në emër ose për tu përdorur nga autoritete të tjera kontraktore brenda sektorit publik, që paraprakisht kanë rënë dakord për ta përdorur atë në mënyrë të detyrueshme ose vullnetare. Një sistem i decentralizuar duhet të përkufizohet si një sistem ku një MK lidhet nga një autoritet kontraktor për përdorim brenda atij autoriteti, vetëm ose ku një numër autoritetesh kontraktore (p.sh. bashki të ndryshme) bien dakord të bashkëpunojnë dhe të lidhin një MK për tu përdorur nga palët në MK (modeli i koordinuar i decentralizuar). Para çdo vendimi dhe në varësi nëse sistemi i MK-së duhet të jetë i centralizuar apo i decentralizuar, një sërë faktorësh duhet të merren në konsideratë, si dhe cilat pjesë të sektorit publik duhet të mbulohen nga sistemi i marrëveshjeve kuadër. Nëse sistemi synohet që të centralizohet, MK-ja do të ofrojë me gjasa volume më të mëdha të blerjes, të cilat do të lehtësojnë zbatimin dhe përdorimin e zgjidhjeve të prokurimit elektronik. Megjithatë, nëse MK-të do të lidhen nga disa autoritete kontraktore në një model të koordinuar, një sistem i prokurimit elektronik ende mund të përdoret, por me mjete të ndryshme.

Ekzistojnë aspekte të ndryshme të sistemeve të centralizuara apo decentralizuara që duhet të vlerësohen, por shpesh autoritetet kontraktore nuk janë në pozitë për të bërë një zgjedhje se cilin model duhet të zbatonjë. Mjedisi administrativ i autoritetit kontraktor - çfarë lejohet ose jo sipas legjislacionit

kombëtar – shpesh përcakton nëse një model i centralizuar apo i decentralizuar mund dhe do të përdoret. Faktorë të tjerë të rëndësishëm janë natyra e autoritetit kontraktor dhe operacioneve të tij, produktet dhe shërbimet që duhet të mbulohen nga MK dhe, natyrisht, përfitimet që modeli përkatës do ti ofronte autoritetit kontraktor; bazuar në një analizë të plotë të të gjitha aspekteve pro dhe kundër.

Një sistem i centralizuar për MK-të mundet potencialisht të ofrojë avantazhet e një qendre të ekselencës me njohuri të mbledhura. Një sistem i centralizuar ndoshta mund të lehtësonte zbatimin e qëllimeve dytësore të tilla si p.sh. strategjitë për qëllime sociale e mjedisore apo objektiva të tjera politike. Kjo për shembull mund të lehtësojë miratimin e një strategjie të caktuar kontraktuese për të promovuar pjesëmarrjen e NVM-ve dhe një mjedis të shëndoshë të tregut konkurrues. Kjo megjithatë, nuk pengon që avantazhe të ngjashme të mund të arrihen duke përdorur një model të decentralizuar; kjo varet thelbësisht nga mënyra se si është i strukturuar modeli i centralizuar.

Një avantazh i veçantë i sistemit të decentralizuar është se ai e vë prokurimin më afër me përdoruesit, që mund të sjellë një nivel më të lartë të angazhimit për të përdorur MK-të. Gjithashtu realizimet në lidhje me volumet mund të jenë më të lehta për tu arritur. Megjithatë, në një sistem të centralizuar MK-ja mund të tregojë se një pjesë e caktuar e volumit të akumuluar do të alokohet në një porosi të veçantë drejtuar furnizuesve të përfshirë gjatë kohëzgjatjes së MK-së, por variacionet do të pranohen në afat - shkurtër.

Prokurimi i marrëveshjeve kuadër

Hapi i parë në procesin e prokurimit është kryerja e një analize të plotë me qëllimin për të krijuar një platformë për një vendim mbi përshtatshmërinë e një MK-je ose në rast se duhet të preferohet një procedurë normale e prokurimit. Një analizë e tillë duhet në mënyrë të veçantë të përfshijë një analizë të tregut që mbulon situatën konkurruese në segmente të ndryshme të tregut, zonat e ndryshme gjeografike, produktet e disponueshme, kanalet ekzistuese të shpërndarjes, strukturat e çmimeve, përfshirë riskun e karteleve dhe praktikave të fshehta. Analiza të tilla duhet gjithashtu të përpiqen të identifikojnë aktorët kryesorë të tregut dhe ekzistencën e mundshme të monopoleve në treg të cilët do të tregonin shpërndarjen reale të forcës midis blerësit dhe shitësit. Për të bërë një analizë të tillë, mund të bëhet një njoftim paraprak i kontratës, për të informuar komunitetin e prokurimit rreth tenderit të planifikuar për një MK. Kështu operatorët ekonomikë mund të kenë më shumë kohë për të përgatitur pjesëmarrjen e tyre në tenderin për MK, duke kërkuar bashkëpunim ose duke krijuar konsorciume me firma të tjera mjaftueshëm të forta për të përmbushur kërkesat e një MK të konsiderueshme dhe përballuar konkurrencën nga shoqëritë e mëdha.

Përveç kësaj, duhet të vlerësohet gjendja e tregut për të përcaktuar strategjinë e burimeve, por edhe për ti ofruar tregut informacion mbi nevojat specifike të autoriteteve kontraktore që do t'i ndihmonin operatorët ekonomikë për t'i bërë ofertat e tyre më tërheqëse dhe për të kontribuar për një sistem më efikas, p.sh. për logjistikën, mbajtjen e rezervave, etj, nga të cilat do të përfitojnë si blerësit ashtu edhe furnizuesit.

Në një sistem të koordinuar të MK-ve me një numër autoritetesh kontraktore të përfshira, është gjithashtu e rëndësishme që të mbledhim informacion dhe/ose angazhime nga përdoruesit e prezumuar për ti përdorur realisht MK-të, për të rritur si volumin blerës ashtu dhe saktësinë e specifikimeve teknike dhe kushte të tjera të MK-së. Një hap i dytë do të ishte kryerja e një vlerësimi dhe gjykimi gjithëpërfshirës në një nivel kolektiv të përshtatshëm dhe realist të angazhimit, duke balancuar riskun në një nivel të përgjithshëm. Me një organizim bashkëpunues të MK është gjithashtu me shumë rëndësi që ndërmjet partnerëve të vendoset në një fazë të hershme organi që do të menaxhojë procedurën e tenderimit dhe do të veprojë formalisht si autoriteti kontraktor (për shembull, në rastet e shqyrtimit të ankesave), duke qenë përgjegjës për administrimin e kontratës për MK dhe mënyrën se si ky organ duhet të kompensohet bazuar në zgjidhje kostosh të zgjuara për punën e kryer nga autoritetet e tjera, palë në

MK. Me qëllim planifikimin dhe menaxhimin efikas të MK-së dhe për të siguruar një përfshirje efektive të gjitha autoriteteve kontraktore, është e këshillueshme apo edhe e nevojshme që të krijohen grupe pune - dhe drejtuese me përdoruesit dhe vendimmarrësit e autoriteteve kontraktore.

Siç u diskutua më sipër, një faktor i rëndësishëm për t'u marrë parasysh është nëse duhet zgjedhur opsioni i MK-së me një apo me shumë furnizues. Nëse zgjidhet sistemi me një furnizues të vetëm, mund të jetë e këshillueshme që të kufizohet kohëzgjatja e MK në **një ose maksimum dy vjet** për të mbajtur një situatë tregu të shëndoshë dhe konkurruese, ndërsa nga ana tjetër, kjo mund të mos përbëjë një problem të madh në rast se kemi zgjedhur një sistem me shumë furnizues. Megjithatë, çdo vendim mbi kohëzgjatjen e MK-ve do të duhet të marrë në konsideratë, p.sh. dinamikat e tregut me futjen e produkteve të reja, luhatjet e çmimeve dhe zhvillimet teknologjike. Nëse çmimet dhe/ose produktet ndryshojnë me shpejtësi, kohëzgjatja e MK-së duhet të jetë e shkurtër apo e hartuar në një mënyrë që do ti lejonte autoritetit kontraktor që të ekspozonte furnizuesit për një mini-konkurrencë në përputhje me ligjin e prokurimit publik. Gjithashtu, kur lidhet një MK për herë të parë në një fushë të caktuar të produktit, kohëzgjatja e saj duhet për këtë arsye të mos jetë shumë e gjatë, pasi zakonisht mund të ketë nevojë për ta përshtatur një MK të së ardhmes me mësimet e nxjerra dhe përvojat e fituara. Normalisht, një MK nuk duhet të kalojë dy deri tre vjet; përveç rasteve kur kushte shumë specifike e justifikojnë një MK me një kohëzgjatje më të gjatë deri në katër vjet ose, përjashtimisht, edhe më të gjatë. Një kusht i tillë i jashtëzakonshëm mund të jetë që një furnizues si rezultat i MK-së do të përballet me shpenzime ekstreme kufi p.sh. duke ngritur organizim të shërbimit apo logjistikave posaçërisht për MK-të. Një periudhë më e shkurtër duhet të merret në konsideratë për tregjet apo produktet dinamike, p.sh. pajisjet IT; madje ndoshta edhe vetëm për gjashtë muaj deri në një vit, përveç rasteve kur në MK është përfshirë një mekanizëm për rihapjen e konkurrencës.

Në vendimin e një sistemi me një ose shumë furnizues, është gjithashtu e rëndësishme që të merret parasysh nëse një furnizues i vetëm që do të jetë në gjendje të përmbushë të gjitha detyrimet, pra kërkesat e dorëzimit/realizimit. Mund të ketë momente piku apo variacione sezonale që mund të kufizojnë mundësitë për një furnizues për të marrë përsipër të gjitha kërkesat e dorëzimit/realizimit të cilat mund të çojnë në shkelje sipas MK-së. Një vlerësim tjetër i rëndësishëm në fazën përgatitore është të përcaktohet lloji i MK-së që do të ofrojë një forcë optimale konkurruese dhe avantazh ekonomik; në rastet kur një sistem me një furnizues të vetëm mund të jetë i përshtatshëm ose kur një sistem me shumë furnizues duhet natyrisht të jetë i preferuar. Gjithashtu, në qoftë se tregu është i dominuar nga disa furnizues të mëdhenj, mund të jetë e këshillueshme të zgjedhim një gamë të gjerë furnizuesish, duke siguruar që të paktën një ose më shumë NVM të bëhen palë në MK.

Për një sistem me një furnizues të vetëm, procedura e prokurimit është e ngjashme me një tender të zakonshëm për një kontratë të vetme, ndërsa një sistem me shumë furnizues patjetër që ofron një panoramë më komplekse.

Së pari, duhet të vendoset paraprakisht maksimumi apo gama e furnizuesve që do të mbulohen nga MK. Një mënyrë për ta bërë këtë mund të jetë përcaktimi i numrit të furnizuesve të nevojshëm për të mbuluar të gjitha kërkesat në çdo moment gjatë vlefshmërisë së MK sa i takon volumeve të dorëzimit/realizimit dhe kapacitetit, por po aq e rëndësishme, përhapja gjeografike e MK. Një furnizues mund të ketë kapacitetin të ndërmarrë dërgesat/realizimet në një rajon, por jo mjaftueshëm mirë në një pjesë tjetër të vendit. Çfarëdo metodash të përdoren, këto duhet të jenë qartazi transparente, objektive dhe jo diskriminuese, në përputhje me kuadrin ligjor. Gjithashtu metoda e përdorur duhet të përshkruhet në dokumentet e tenderit, si dhe në specifikimeve e detajuara teknike/ listat e produktit, kushtet e kontratës, procedurat e kontratave individuale dhe kërkesa të tjera specifike.

Meqenëse MK-të normalisht zbatohen për produkte standarde dhe produkte të gatshme është ndoshta më e përshtatshme që të përdorim **një kërkesë për propozime** ose **procedure të hapur** (në varësi të vlerës së parashikuar të MK), ose në qoftë se situata e kërkon - p.sh. ka një numër të madh të furnizuesve në treg ose një MK të komplikuar - **një procedurë të kufizuar** ose **procedurë me negociim**

me shpallje paraprake. Normalisht nuk ka asnjëherë ndonjë justifikim për përdorimin e procedurës me negociim për shkak të faktit se ajo ka të bëjë me produkte pak a shumë të standardizuara, të disponueshme nga një gamë mjaft e gjerë e furnizuesve, dhe zakonisht pa urgjencë dhe arsyetime të tjera të pranueshme sipas ligjit të prokurimit. **Procedura e veçantë për prokurimin e shërbimeve të konsulencës** mund të jetë e përshtatshme gjithashtu.

Angazhimet e sigurta nga ana e autoritetit kontraktor në lidhje me volumet e blerjes janë sigurisht të rëndësishme për furnizuesit në lidhje me stimujt e tyre për të bërë ofertat e tyre konkurruese duke përmirësuar kushtet, ndër to, jo më pak të rëndësishme çmimet. Siç u përmend në hyrje, në teori ka katër alternativa të ndryshme të angazhimit. Megjithatë, është në diskrecionin e blerësit që të përcaktojë një nivel të përshtatshëm të angazhimit, duke siguruar vlerën më të mirë për paratë. Prandaj, duhet të vlerësohet se në çfarë mase janë të mundshme angazhimet nga ana e autoritetit kontraktor, përderisa pasojat ekonomike dhe risqet janë të larta, në qoftë se këto angazhime nuk mund të përmbushen. Në një sistem me një përdorues të vetëm, një angazhim është më pak me risk krahasuar me një sistem me shumë përdorues ndonëse i realizueshëm. Një pyetësor mund t'i dërgohet të gjitha autoriteteve kontraktore që janë palë në MK, ku jo vetëm volumet e tyre të pritshme të blerjes duhet të tregohen, por edhe deri në çfarë mase ata mund të angazhohen, p.sh. deri në 70% të volumit të parashikuar. Në rast se një angazhim për volume të blerjes është duke u marrë në konsideratë, cila mund të ishte e preferueshme në situata të caktuara, rekomandohet me forcë që këto angazhime të bëhen në një nivel i cili me siguri mund të përmbushet nga autoriteti kontraktor. Klauzolat në MK që e detyrojnë autoritetin kontraktor që të paguajë shpërblim dëmi ose lloje të tjera të kompensimeve për furnizuesit në rast se volumet e blerjes nuk janë plotësuar duhet të shmangen.

Administrimi, menaxhimi dhe përdorimi i marrëveshjeve kuadër

Meqenëse MK ka kohëzgjatje për një kohë të gjatë, ajo duhet të menaxhohet dhe monitorohet për ta mbajtur atë të përditësuar me ndryshimet e tregut, p.sh. variacionet e monedhës ose çmimi i lëndës së parë, zhvillimet e produktit, etj, por edhe nëse po përdoret apo jo në përputhje me atë që ishte parashikuar.

Në një sistem të koordinuar dhe bashkëpunues, ku një autoritet kontraktor lidh MK-të në emër të të tjerëve, është thelbësore që të ofrohet informacion i duhur mbi MK-në dhe përdorimin e saj, sa i takon për shembull volumeve të kontratave individuale në total, si dhe nga furnizuesi, cilësisë së produkteve dhe në dorëzimin/realizimin dhe reagueshmërinë e përgjithshme ndaj kërkesave të përdoruesve, cilësia e faturimit dhe dokumentacionit të dorëzimit. Mund të jetë ide e mirë që të krijohen grupet e përdoruesve për të marrë opinionin e përdoruesve mbi MK-të, si një mjet për të zhvilluar më tej MK-të në të ardhmen. Përdoruesit gjithashtu do të bëhen agjentë natyralë të marketingut për MK-të pasi ata ndjehen të përfshirë dhe përgjegjës.

Në disa kontekste kombëtare, është organizuar një sistem i veçantë i koordinuar i rrjetëzimit për lidhjen e MK-ve, ku një agjenci e veçantë brenda administratës së qeverisë bëhet përgjegjëse për të lidhur një MK në emër të autoriteteve të tjera kontraktore në një fushë të produktit, në të cilën ajo ose ka njohuri specifike të mira ose është një përdorues mbizotërues i një produkti të caktuar.

Kjo mund të rezultojë në një sistem të MK-së ku disa autoritete kontraktore me fusha të ndryshme përgjegjësie dhe të koordinuara nga një agjenci qendrore formojë një sistem të qeverisë koherent dhe të gjerë të MK-ve me një pikë të përgjegjësisë për koordinimin dhe shpërndarjen e informacionit dhe për emërimin e këtyre autoriteteve kontraktore përgjegjëse pa pasur kapacitetin e një organi qendror blerës siç përcaktohet sipas direktivave të BE-së.

Në varësi të kushteve të autoriteteve kontraktore të supozuara për lidhjen e kontratës individuale, përfshirë njohuritë dhe burimet e tyre, procesi i lidhjes së kontratës individuale do të mund të

menaxhohet në mënyrë qendrore apo të decentralizuar. Në rastin e mini-konkurrencave, shumë autoritete kontraktore të vogla nuk do të jenë normalisht në gjendje të menaxhojnë procedura të tilla, kështu që ato duhet të menaxhohen ose në mënyrë qendrore ose nga organe gjysmë të centralizuara, ku ato veprojnë në emër të përdoruesit parësor. Në një sistem elektronik, mund të jetë e mundur të decentralizohet pak më shumë një procedurë e tillë, por ndoshta jo në nivelin e autoriteteve apo njërive kontraktore shumë më të vogla.

Ndjekja dhe vlerësimi i marrëveshjeve kuadër

Pas lidhjes dhe nënshkrimit të një MK-je, është e rëndësishme të ndiqet përdorimi dhe zhvillimi i tregut dhe i produkteve. Në një sistem të decentralizuar është veçanërisht e rëndësishme të posedojmë një sistem efektiv për mbledhjen e statistikave mbi kontratat e lidhura në bazë të MK, vlerën dhe sasi, por edhe nivelin e kënaqësisë së përdoruesve. Vlerësime dhe statistika të tilla duhet më pas të jenë objekt i diskutimeve me furnizuesit përkatës të MK-ve në takime të rregullta ndjekëse me objektivin për të përmirësuar MK- ekzistuese dhe ato të ardhshme.

Kapitulli III. A Lista e kontrollit – Si të planifikojmë, japim dhe menaxhojmë marrëveshjet kuadër

Hyrje

Kjo listë kontrolli përmbledh shkurtimisht hapat kryesore në procesin e prokurimit për dhënien dhe menaxhimin e marrëveshjeve kuadër, sipas kuadrit rregullator. Procesi është i ndarë në tri faza:

Faza 1: Faza e para- tenderimit- Planifikimi dhe përgatitja e marrëveshjeve kuadër

Kjo periudhë mbulon të gjitha fazat e rëndësishme që çojnë në publikimin e njoftimit të kontratës (çelja e një marrëveshje kuadër). Ajo mbulon planifikimin dhe përgatitjet e përgjithshme, organizimin e punës përgatitore, hartimin e specifikimeve teknike dhe dokumentit të tenderit, kohëzgjatjen e MK-së, vlerësimin e përgjithshëm të sasive, vlerësimin e kostos, zgjedhjen e marrëveshjes kuadër, strategjinë kontraktuese, numrin e furnizuesve të marrëveshjes kuadër dhe përcaktimin e kriterëve të përzgjedhjes dhe të dhënies.

Faza 2: Tenderimi dhe dhënia e marrëveshjeve kuadër

Kjo periudhë fillon me publikimin e njoftimit të kontratës dhe përfundon me dhënien dhe lidhjen e një marrëveshje kuadër. Ajo mbulon organizimin e vlerësimit të tenderit, vlerësimin ofertës dhe dhënien, nënshkrimin dhe hyrjen në fuqi të MK.

Faza 3: Pas-tenderimi – Përdorimi dhe ndjekja e marrëveshjeve kuadër

Kjo periudhë fillon pasi nënshkruhet një marrëveshje kuadër dhe vazhdon deri në përfundimin e afatit të marrëveshjes kuadër dhe dorëzimeve/realizimeve të kryera nga kontratatë individuale të dhëna në bazë të MK. Ajo mbulon të gjitha procedurat e kontratës individuale, komunikimet me furnizuesit MK, raportimin dhe dokumentimin, si dhe përgatitjen e fazës tjetër.

Faza 1: Faza e para-tenderimit. Planifikimi dhe përgatitja e marrëveshjeve kuadër

Marrëveshje kuadër apo prokurim elektronik?

Një marrëveshje kuadër mund të sjellë përfitime të caktuara, por edhe disa disavantazhe të caktuara. Një hap i parë është për këtë arsye të bëjmë pyetje nëse një marrëveshje kuadër është e përshtatshme për të përmbushur nevojat e autoritetit kontraktor apo është rasti të përdorim një kontratë normale.

Duhet thënë se planifikimi i një MK ndryshon nga prokurimi tradicional

- perspektivë afatgjatë përtej procesit të buxhetit njëvjeçar (2-4 vjet);
- planifikimi i nevojave në vend të blerjes sa herë që lind nevoja;
- sasitë mund të vlerësohen me një farë saktësie për një periudhë më të gjatë;

Si një udhëzim i përgjithshëm, në përputhje me Udhëzimin e APP-së, një marrëveshje kuadër është e përshtatshme për produkte dhe shërbime të përdorura zakonisht me natyrë të përsëritur, kur është e vështirë ose e pamundur për të përcaktuar paraprakisht volumet që duhet të prokurohen, dhe nuk ka siguri për kohën e dorëzimeve/realizimeve dhe të ekzekutimit të kontratave. Për shembull, siç është përmendur më sipër, një marrëveshje kuadër mund të jetë e përshtatshme për të prokuruar furnizime dhe pajisje për zyrë, pajisje IT, pjesë këmbimi, ilaçe dhe shërbime të konsulencës.

Si ta organizojmë fazën përgatitore?

Është e rëndësishme që departamentet e përdoruesit t'i përfshijmë herët në procesin e prokurimit. Nëse ka një marrëveshje bashkëpunuese ndërmjet disa autoriteteve kontraktore, organizimi dhe shpërndarja e përgjegjësive dhe detyrave duhet të qartësohet dhe përcaktohet.

Rekomandimi është që të krijohet një **Grup për Përgatitjen e MK (GPMK) (që mund të jetë vetëm njësi e prokurimit në qoftë se ka kapacitete në të, ose në bashkëpunim me ekspertë** me formim teknik dhe tregtar). Detyrat do të jenë kryerja e analizës së tregut, përcaktimi i nevojave të autoritetit kontraktor, për të hartuar specifikimet teknike, strategjinë kontraktuese dhe kriteret e përzgjedhjes dhe të dhënies.

Si t'i hartojmë specifikimet teknike?

Përgatitja e specifikimeve teknike apo termave të referencës në parim duhet të ndjekin të njëjtën procedurë si për prokurimi i zakonshëm dhe për këtë arsye referenca bëhet tek dispozitat e zbatueshme ligjore dhe dokumentacioni udhëzues. Është shumë e rëndësishme të kryhet një analizë e plotë e tregut në mënyrë që të kenë një kuptim të mirë të situatës konkurruese në treg, furnizimit të produkteve dhe mënyrën se si është organizuar shpërndarja e produkteve dhe e shërbimeve. Kontrolloni katalogët e disponueshëm në treg dhe kryeni konsultime teknike me furnizuesit, ku është e nevojshme, në mënyrë transparente dhe objektive pa shtrembëruar konkurrencën.

Si të vendosim për kohëzgjatjen e marrëveshjes kuadër?

Normalisht, rekomandohet që një MK për produkte dhe shërbime standarde të mos jetë më shumë se **dy vjet**. Nëse mund të parashikohet stabilitet si teknologjikisht ashtu edhe sa i takon zhvillimit të çmimeve, kohëzgjatja e MK-së mund të zgjatet deri në katër vjet, në rast se ajo kërkon një mini-konkurrencë. Në të kundërt jo.

Si të përcaktojmë volumet (sasitë) dhe koston totale të marrëveshjes kuadër?

Bashkimi i volumeve dhe kostove për MK-në është me rëndësi për disa arsye, përkatësisht:

- Volumet e vlerësuara që duhet të blihen në bazë të MK-së;
- Vlera e parashikuar e MK-së duhet të thuhet në njoftimin e tenderit dhe dokumentet e tenderit;
- Ekziston një nevojë që blerjet e vitit të parë të mbulohen nga buxheti vjetor;
- Ajo formon bazën për llogaritjen e pragjeve dhe për metodat e zbatueshme të prokurimit;
- Vlera e parashikuar e MK-së për të gjithë kohëzgjatjen e saj, siç është llogaritur dhe përfshirë në njoftimin e tenderit, nuk mund të tejkalohet nga autoriteti kontraktor.

Përgatisni modele me udhëzime dhe informacion mbi blerjet e kaluara në numra dhe vlerave të ndara për departamentet e ndryshme të përdoruesit dhe i kërkoni atyre të paraqesin llogaritjet e tyre mbi nevojat e blerjes për vitet përkatëse. Llogaritjet duhet të diskutohen dhe të bihen dakord në **(GPMK)** përpara se t'i paraqiten menaxhimit për miratim.

Si të përcaktojmë llojin e MK-së që duhet të përdoret dhe numrin e furnizuesve të saj?

Një kohëzgjatja normale prej **dy vjetësh** ose më pak do të ishte rekomandimi i përgjithshëm për një MK me një furnizues të vetëm, ku të gjitha kushtet janë përcaktuar.

MK me shumë furnizues ku të gjitha kushtet janë përcaktuar **duhet të ndahet në lote** dhe dhënia e një loti do të bëhet me një furnizues të vetëm për lot. Ky është i vetmi opsion i mundshëm.

MK-të me shumë furnizues ku nuk janë përcaktuar të gjitha kushtet **kërkojnë mini-konkurrenca** për kontratat individuale që jepen në bazë të MK-së. Numri i furnizuesve të MK **normalisht nuk duhet të jetë më i vogël se tre**, dhe në asnjë rrethanë jo më pak se dy furnizues. Numri i furnizuesve duhet të tregohet në njoftimin e tenderit. Numri ideal i furnizuesve të MK-së varet nga situata e tregut, përfshirë konkurrencën dhe llojin e produkteve apo shërbimeve që mbulohen.

Në çdo rast, numri i furnizuesve maksimalë për të qenë pjesë e një MK-je duhet të vihet në njoftimin fillestar (njoftimi për Marrëveshjen Kuadër) dhe në dokumentacionin e tenderit kur përdorim procedurat e kufizuara apo me negociim. Si të tilla, kur një autoritet kontraktor ka ndërmend të lidhë një MK me shumë furnizues, ai duhet të specifikojë numrin e furnizuesve, për shembull 3, ose 4, ose 5, etj. Gjatë përcaktimit të numrit të furnizuesve, autoriteti kontraktor rekomandohet që të ketë në konsideratë natyrën dhe kompleksitetin e objektit, operatorët e mundshëm ekonomikë që veprojnë në treg, kostot administrative, etj.

Ka një grup elementesh kryesorë që duhet të përkufizohen gjatë hartimit të MK-ve:

- përcaktoni objektin (p.sh. bojëra për printera, furnizime të tjera të zyrës);
- përcaktoni parimet kryesore dhe llojin e MK-së, të tilla si marrëveshjet me një apo shumë furnizues;
- përcaktoni sasinë e pritshme të furnizimit dhe shpenzimin e parashikuar;
- Përcaktoni cilësinë (specifikimet minimale teknike);
- përcaktoni dorëzimin në pikat e kërkuara, termat dhe kohën përkatëse, kur është e mundur;
- zgjidhni një procedurë të prokurimit publik;
- ndani në lote, nëse është e përshtatshme;
- përcaktoni kriteret e kualifikimit dhe të dhënies;

- përcaktoni kushtet e kontratës, kushtet për thirrjet për kontrata individuale në bazë të MK, rregullat e furnizimit, përditësimin e MK-s të vetëm dhe si duhet të organizohet ndjekja e përdorimit të MK-së.

Si të zgjedhim metodën e duhur të prokurimit?

Kuadri rregullator parashikon të drejtën për të përdorur ndonjë nga metodat e prokurimit në bazë të kushteve të parashikuara nga LPP. Duke marrë parasysh vlerat e MK-së normalisht gati, rekomandimi do të ishte që të përdoret **kërkesa për propozime**, apo **procedura e hapur** për shumicën e MK-ve për produktet, por në veçanti për marrëveshjet me një furnizues dhe marrëveshjet me shumë furnizues me të gjitha kushtet e përcaktuara. Përveç kësaj, duke pasur parasysh kushtet specifike, **procedura e kufizuar**, e negociuar me shpallje paraprake, apo shërbimet e konsulencës mund të përdoren.

Si ta ndajmë një MK në lote?

Ndarja në lote e bazuar në produkte/kategori bëhet **e detyrueshme** sipas një MK me shumë furnizues ku të gjitha kushtet janë të përcaktuara. Përndryshe nevojitet një mini-konkurrencë.

Ndarja në lote normalisht udhëhiqet nga parimet dhe kushtet e mëposhtme:

- Kategoritë e produkteve që kanë lidhje për nga natyra, të tilla si printera, pajisje fotokopje dhe skanera etj, mund të formojnë lote të veçanta;
- Vlera ekonomike e kategorive të ndryshme duhet gjithashtu të merren parasysh. Idealisht duhet të ketë një përbërje të ekuilibruar të loteve të ndryshme, për të promovuar konkurrencën dhe atraktivitetin e tenderit;
- Situata e tregut dhe e konkurrues është një tjetër faktor i rëndësishëm. Cilat janë ofertat e mundshme dhe fusha e produkteve të tyre;
- Gjatë përcaktimit të madhësisë së loteve (sasive) kapaciteti i furnizuesit potencial të MK-së për ti dorëzuar/ realizuar dhe shërbyer autoritetit kontraktor gjatë kohëzgjatjes së një MK-je duhet të merret parasysh. Është me rëndësi të veçantë pasi dhënia do ti bëhet një furnizuesi të vetëm për një ose më shumë lote;
- Siguroni që edhe NVM të mund të kenë një shans për të paraqitur ofertë dhe për të nënshkruar një MK për një lot të veçantë;
- Të gjitha lotet duhet të specifikohen në njoftimin e kontratës dhe në dokumentet e tenderit, si dhe rregullat për dhënien e loteve (numri i dhënieve tek i njëjti ofertues);

Një marrëveshje me shumë furnizues ku të gjitha kushtet janë përcaktuar është identike me një marrëveshje me një furnizues të vetëm si në aspektin kontraktor ashtu edhe për mënyrën se si kryhen thirrjet për kontratë në bazë të MK-së.

Si të përcaktojmë kriteret e përzgjedhjes dhe të dhënies?

Përzgjedhja dhe vlerësimi i ofertave duhet në parim të ndjekin të njëjtat rregulla dhe procedura siç është përcaktuara në nenin 55 të LPP-së, por ka disa elementë të rëndësishme për tu vërejtur:

1. Kriteret e kualifikimit

Kapaciteti i furnizuesit të MK-së duhet të vlerësohet nga vlera totale e llogaritur e MK-së.

2. Kriteret e dhënies

Duhet të theksohet se vlerësimi mund të bëhet lidhur me çmimin / njësi në rast se është e pamundur të përcaktohen saktësisht sasi të.

Në rastet kur kushtet specifike, të tilla si çmimi ose kostot e ofertës, për MK-të nuk mund të përcaktohen në detaje, është parashikuar një metodë e veçantë e vlerësimit. Është e mundur të zbatohet marzhi i fitimit në përqindje (zbritje) dhe kjo qasje duhet të përdoret për dhënien e biletave ndërkombëtare të fluturimit, si dhe për artikuj të së njëjtës natyrë (p.sh. karburantit). Kriteret e dhënies që duhet të përdoren mund të jenë ose çmimi më i ulët ose oferta ekonomikisht më e favorshme (MEAT). Renditja përfundimtare duhet të bazohet në marzhin më të mirë të fitimit në përqindje të ofruar. Megjithatë, marzhi i fitimit duhet të përdoret vetëm për dhënien e MK-ve për biletat e fluturimit, por jo për kontratat e mëvonshme në bazë të MK-së ku duhet të përdoret çmimi më i ulët i ofruar i biletave.

Kriteret e dhënies dhe metoda e vlerësimit për kontratat në bazë të MK-së duhet të specifikohen në dokumentet e tenderit dhe duhet theksuar se në rast se MK-ja është dhënë duke përdorur kriterin e ofertës ekonomikisht më të favorshme (MEAT) duke përdorur faktorët e kostos dhe cilësisë përveç çmimit, kontrata në bazë të MK-së mund ose duhet të bëhet me përdorimin e çmimit më të ulët, në rast të mini-konkurrencës.

Çfarë duhet të përfshijnë dokumentet e tenderit?

Përmbajtja e dokumentacionit të tenderit duhet në thelb të ndjekë të njëjtën procedurë si për prokurimin e zakonshëm, por ka disa aspekte që kanë nevojë për vëmendje të veçantë. Përbërja themelore e dokumentacionit të tenderit do të përfshijnë:

1. Ftesë për ofertë
2. Udhëzime dhe informacion të përgjithshëm dhe specifik për ofertuesit për dhënien e marrëveshjeve kuadër, si dhe për kontratat që do jepen në bazë të MK-së;
3. Specifikimet teknike
4. Termat dhe kushtet për marrëveshjen kuadër
5. Termat dhe kushtet për kontratat që jepen në bazë të MK
6. Modelet për paraqitjen e ofertave

Për tu vërejtur!

- Përkufizimet, kohëzgjatja e MK
- Detyrimet e palëve
- Kriteret e dhënies
- Termat e dorëzimit dhe të pagesës
- Nivelet e shërbimit, kërkesat minimale teknike dhe funksionale
- Si të organizojmë kontrollin dhe ndjekjen e përdorimit të MK-ve
- Procedura e sqarimeve dhe korigjimeve
- Procedura e gabimeve dhe pjesëve të lëna jashtë

- Dokumentet kualifikuese
- Mundësia për konsorciume dhe nën-kontraktim
- Modeli i propozimit të çmimit
- Variantet e propozimit, nëse pranohet
- Periudha minimale e vlefshmërisë së propozimit
- Afati i fundit për të paraqitur propozime
- Kriteret e dhënies
- Procesi elektronik i ankandit (sipas rastit)

Faza 2: Tenderimi dhe dhënia e marrëveshjeve kuadër

Kjo periudhë fillon me shpalljen e njoftimit të kontratës dhe përfundon me dhënien dhe lidhjen e një marrëveshje kuadër. Ajo mbulon organizimin e vlerësimit të tenderit, vlerësimin e ofertës dhe dhënien e MK-së si dhe nënshkrimin dhe hyrjen në fuqi të saj.

Si të organizojë procesin e tenderimit?

Organizimi i procesit të tenderimit duhet të ndjekë rregullat dhe procedurat përkatëse të përcaktuara në kuadrin rregullator. Një komision për hapjen dhe vlerësimin e ofertave duhet të ngrihet për të menaxhuar procesin e tenderimit. Komisioni duhet të hapë dhe vlerësojë ofertat dhe të bëjë rekomandime për dhënien e MK-së.

Çfarë duhet të përmbajë njoftimi për tender?

Njoftimi i tenderit duhet të përgatitet në përputhje me rregulloret. Për dhënien e marrëveshjeve kuadër njoftim duhet të përmbajë informacionin e mëposhtëm:

- Llojin e marrëveshjes kuadër (me një apo me shumë furnizues);
- Afatet kohore për paraqitjen e ofertave;
- Fusha e produkteve dhe shërbimeve;
- Kohëzgjatja e MK;
- Vlera ekonomike e parashikuar e MK-së;
- Metoda e prokurimit;
- Numri i furnizuesve të MK-së që duhet të ftohen në rast të marrëveshjeve me shumë furnizues;
- Nëse konsorciumet apo nën-kontraktimi janë të lejueshme;
- Ndarja në lote dhe rregullat e zbatueshme;
- Kriteret e kualifikimit dhe të dhënies;
- Procedura e lidhjes së kontratave në bazë të MK;
- Procedura e lidhjes së kontratës në bazë të MK-së dhe kriteret e dhënies që do të përdoren;

Metoda të mundshme të vlerësimit të ofertave?

Metodat e vlerësimit të ofertës që do të përdoren janë përshkruar në kuadrin rregullator (shih më lart). Në dhënien e kontratave, autoritetet kontraktore kanë një zgjedhje në mes dy kriterëve të dhënies: çmimi më i ulët vetëm; ose oferta ekonomikisht më e favorshme (MEAT). E drejta e zgjedhjes ndërmjet këtyre 2 kriterëve për dhënien i jepet subjekteve kontraktore në bazë të kufizimeve të përcaktuara nga dispozitat lidhur me zgjedhjen e procedurës së dhënies. Kur një autoritet kontraktor zgjedh të zbatojë kriterin e çmimit më të ulët, çmimi është i vetmi faktor që merrret në konsideratë. Asnjë analizë kostosh apo dhe asnjë vlerësim i cilësisë përveç atyre të përcaktuara në specifikimet teknike nuk mund të hyjë në

lojë në këtë rast, apo të merren në konsideratë kostot e ciklit të jetës. Kur përdoret kriteri i çmimit më të ulët, vetëm kostoja e drejtpërdrejtë e blerjes ose çmimi fillestar i blerjes, brenda specifikimeve të caktuara, mund të merren në konsideratë.

Kur përdoret kriteri i ofertës ekonomikisht më të favorshme (MEAT) një subjekt kontraktor mund të marrë parasysh kriteret e tjera përpos- përveç çmimit, të tilla si cilësia, koha e dorëzimit, dhe shërbimet pas shitjes. Çdo kriteri të zgjedhur i jepet një peshë relative nga autoriteti kontraktor, që reflekton rëndësinë relative që ai ka. Qëllimi i kriterit të ofertës ekonomikisht më të favorshme (MEAT) është të identifikojë ofertën që ofron vlerën më të mirë për para.

Gjatë përcaktimit të kriterëve të vlerësimit të cilësisë duhet të kuptojmë dallimin ndërmjet kriterëve të vlerësimit dhe kriteret e përzgjedhjes. Sipas rregullave, autoritetet kontraktore mund t'i kërkojnë furnizuesve që të përmbushin nivelet minimale të gjendjes ekonomike dhe financiare dhe aftësitë teknike. Procesi i përzgjedhjes fokusohet në karakteristikat e furnizuesve dhe përshtatshmërinë në parim për të ofruar kërkesat e autoritetit kontraktor. Faza e dhënies merr në vlerësim meritat e ofertave të kualifikuara për të vlerësuar se cila ofertë është ekonomikisht më e favorshme – apo me çmimin më të ulët, në varësi të kriterëve të vlerësimit të përzgjedhura në ftesën për oferta. Gjatë vlerësimit të ofertave në fazën e dhënies së kontratës, autoritetet kontraktore mund të përdorin vetëm kriteret e lidhura me objektin e kontratës. Kriteret e përzgjedhjes nuk duhet të përdoret në fazën e dhënies. Është e rëndësishme të bëjmë dallimin ndërmjet kriterëve të përzgjedhjes dhe atyre të dhënies së kontratës si dhe kur rihapim konkurrencën në formën e mini-tenderimit brenda një marrëveshje kuadër me disa furnizues.

Një tjetër faktor i rëndësishëm gjatë vlerësimit të kriterit të ofertës ekonomikisht më të favorshme (MEAT), është se çfarë koeficienti duhet të vendoset tek çmimi dhe sa tek cilësia - në të njëjtën kohë duke kuptuar se si çmimi ashtu edhe cilësia do të duhet të ndahen më tej në ftesën për ofertë. Rregullat dhe praktikat e prokurimit publik kërkojnë që njoftimi i kontratës apo ftesa për oferta të përcaktojnë kriteret e dhënies dhe koeficientet e tyre përkatës. Autoriteti kontraktor nuk mund të zbatojë nën-kriteret apo rregulla ponderimi të cilat më parë nuk janë sjellë në vëmendjen e ofertuesve. Ofertuesit potencialë duhet të vihen në dijeni për të gjitha elementet që do të merren parasysh nga autoriteti kontraktor në identifikimin e ofertës ekonomikisht më të favorshme dhe rëndësinë e tyre relative kur ata përgatisin ofertat e tyre.

Është e rekomandueshme që të vlerësojmë sasinë që do të prokurohet gjatë marrëveshjes kuadër në mënyrë sa më të vërtetë të mundshme dhe të kemi çmimin e ofertës të shprehur si shumëzim të çmimit për njësi me sasinë e llogaritura. Përveç kësaj, është e mundur të shtosh koeficiente të ndryshëm për disa artikuj – letër për fotokopjim A4 zë 90% të ofertës ndërsa A3 zë 10% të vlerës së parashikuar, dhe krahasoni çmimet në këtë mënyrë.

Kur çmimi dhe cilësia do të vlerësohen, autoriteti kontraktor mund të konvertojë si çmimin ashtu edhe cilësinë në pikë të cilat shpesh përshtaten për koeficientin si një përqindje, të cilat më pas mblidhen. Ofertuesit me pikët më të larta i jepet kontrata.

Nëse ka një maksimum furnizuesish të MK-së të përcaktuar në një marrëveshje kuadër me shumë furnizues, është e nevojshme ti rendisim ata nga 1 tek 5 si një shembull.

Sistemi i kontratave individuale me kriteret e cilësisë, përfshirë gamën e koeficienteve, të cilat do të përdoren gjatë thirrjeve për kontrata në bazë të MK-së, duhet të përshkruhet në ftesën për ofertë të marrëveshjes kuadër. Për marrëveshjet me një furnizues të vetëm, thirrja për kontratë në bazë të MK-së duhet të bazohet në të njëjtat kushte si për MK-në. E njëjta qasje duhet të përdoret për marrëveshjet me shumë furnizues e ndarë në lote ku të gjitha kushtet janë të përcaktuara. Për marrëveshjet me shumë furnizues me mini-tenderim, mund të zbatohen të njëjtat kriteret të përgjithshme si për MK-të.

Megjithatë, në rast se është përdor kriteri i ofertës ekonomike më të favorshme (MEAT), thirrja për kontratë në bazë të MK duhet të kufizohet vetëm tek kriteri i çmimit më të ulët.

Çfarë të vërejmë përpara dhe kur të lidhim një MK?

Në një MK me shumë furnizues nëse vetëm një furnizues i MK konstatohet i kualifikuar për të hyrë në një marrëveshje kuadër, procedura e tenderit duhet të anulohet.

Bëheni të qartë për furnizuesit e MK-së që ata janë të detyruar të veprojnë në përputhje me termat dhe kushtet e saj.

Modeli i kontratës së MK-së duhet të përdoret.

Faza 3: Pas – tenderimi. Përdorimi dhe ndjekja e marrëveshjeve kuadër

Kjo periudhë fillon pasi nënshkruhet një marrëveshje kuadër dhe vazhdon deri në mbarimin e afatit të marrëveshjes kuadër dhe dërgesave/realizimeve të kryera të kontratave individuale në bazë të MK-së. Ajo mbulon procedurat e lidhjes së kontratave në bazë të MK-së, komunikimin me furnizuesit e MK-së, raportimin dhe dokumentimin, si dhe përgatitjen e fazës tjetër.

Si të iniciojmë një marrëveshje kuadër së brendshmi?

Pasi MK-ja është nënshkruar duhet të vijohet me veprimtaritë e mëposhtme:

- Dërgoni një njoftim të kontratës tek APP (njoftimi i MK në këtë rast);
- Organizoni një takim me furnizuesit fitues të MK-së ose takime individuale në rast të disa furnizuesve të MK-së, për të shpjeguar rregullat dhe kushtet e saj, përfshirë procedurat për lidhjen e kontratave individuale në bazë të MK-së;
- Organizoni takime informuese për përdoruesit e brendshme të MK-së;
- Ofroni udhëzime dhe modele për përdoruesit dhe furnizuesit se si të përdorin MK-në;
- Caktoni së brendshmi departamentin dhe personin përgjegjës për MK dhe procedurat e lidhjes së kontratave individuale në bazë të MK-së;

Si të zhvillojmë procedurat e lidhjes së kontratave individuale në bazë të MK-së?

Siç është përshkruar më lart, procedurat e lidhjes së kontratave individuale të dhëna në bazë të MK-së që do të përdoren ndryshojnë në varësi të llojit të marrëveshjeve kuadër.

Për marrëveshjet me një furnizues dhe shumë furnizues ku të gjitha termat janë përcaktuar (lote), procedura e lidhjes së kontratës në bazë të MK-së duhet të kryhet në këtë mënyrë:

- Autoriteti kontraktor cakton një departament dhe person si përgjegjës për MK-në dhe kontratat individuale të mëpasshme që do të jepen në bazë të saj;
- Kohëzgjatja e një kontrate që jepet në bazë të MK-je duhet të jetë e arsyeshme dhe në çdo rast nuk e kalon një vit;
- Një kërkesë për ofertë, do t'i dërgohet furnizuesit të MK-së në fjalë duke deklaruar sasinë, çmimet dhe datën e dorëzimit/ realizimit të porosisë;

- Furnizuesi i MK-së konfirmon me shkrim pranimin e kërkesës për kontratë në bazë të MK-s duke nënshkruar kontratën përkatëse bashkangjitur. Nuk është e nevojshme një periudhë pritje pas shpalljes së fituesit;
- Kontrata në bazë të MK-së regjistrohet në dosjet e MK-së;

Për një MK me shumë furnizues me mini –tenderim, procedura e kontratës individuale në bazë të MK-së duhet të kryhet në këtë mënyrë:

- Autoriteti kontraktor cakton një departament dhe person si përgjegjës për MK-në dhe kontratat pasuese të dhëna në bazë të saj;
- Duhet të ngrihet një Komision për vlerësimin e ofertave me detyrën për të vlerësuar dhe rekomanduar fituesit;
- Kohëzgjatja e një kontrate të dhënë në bazë të MK-së duhet të jetë e arsyeshme dhe në çdo rast të mos e kalojë një vit;
- Kërkesa për oferta i dërgohet palëve furnizuese të MK-së në fjalë me shkrim ose në mënyrë elektronike pa shpallur njoftimin për ofertë duke deklaruar qëllimin, sasitë, kriteret e dhënies dhe kushtet dhe kohën e realizimit/dorëzimit. Çdo ndryshim i kriterëve të dhënies së marrëveshjes fillestare kuadër do të jetë i pranueshëm me kusht që të jetë deklaruar në dokumentet e tenderit për MK (shih prokurimin e biletave ajrore);
- Vendosni një afat të mjaftueshëm (zakonisht jo më pak se 10 ditë) për përgatitjen dhe paraqitjen e mini-ofertave. Furnizuesi i MK-së do të paraqesë me shkrim (në mënyrë elektronike) ofertën e tij më të mirë dhe do të konfirmojë pranimin e kushteve të ofertës. Ofertat do të hapen publikisht në prani të ofertuesve. Nuk ka nevojë për periudhë pritje pas shpalljes së fituesit;
- Furnizuesit të MK-së oferta e të cilit konsiderohet si ekonomikisht më e favorshme, do t'i jepet kontrata në bazë të MK-së. Në këtë rast duhet të respektohet një periudhë pritje pas shpalljes së fituesit;
- Një kontratë në bazë të MK në përputhje me modelin do të hartohet dhe nënshkruhet. Organizoni një sesion informues me furnizuesit e pasuksesshme të MK-së.
- Kontrata në bazë të MK-së do të regjistrohet në dosjet e MK-së;

Gjatë procedurës së kontratës në bazë të MK-së, furnizuesit nuk mund të ofrojnë çmime më të larta se ato të përcaktuara në MK. Siç u përmend, kushtet thelbësore të MK-së nuk mund të ndryshojë në fazën e lidhjes së kontratës individuale të dhënë në bazë të MK-së.

Një furnizues i MK nuk mund të veprojnë si nën-kontraktor për furnizues të tjerë të MK-së. Furnizuesit e MK-së nuk mund as të formojnë konsorciume pas dhënies së saj.

Një kontratë individuale e dhënë në bazë të MK-së mund të lidhet dhe deri ditën e fundit të vlefshmërisë së MK, por kohëzgjatja e kësaj kontrate nuk mund të zgjasë më shumë se një vit.

Si të menaxhojmë dhe kontrollojmë përdorimin e MK-ve?

Njoftimet e kontratave të nënshkruara në bazë të MK-së do të dërgohet APP në fund të çdo viti.

Kujdes! Vlera e përgjithshme e parashikuar e MK nuk mund të tejkalohet.

Përgatitja për prokurimin e një MK të re duhet të fillojë pikërisht në kohën e përfundimit të afatit të MK-së ekzistuese.

Regjistrat dhe dosjet duhet të mbahen të sigurt dhe kur është e mundur në mënyrë elektronike.

Performanca e furnizuesit të MK duhet të vlerësohet në mënyrë të rregullt ose të paktën pikërisht në kohën përpara nxjerrjes së një MK të re.

Shembuj të ndryshëm

Për shembull, në një sistem, furnizime për zyrë mund të jetë "kategoria", ndërsa kuti boje për printer mund të jetë "nënkategoria", ndërsa lotet mund të vendosen në bazë të ndarjes rajonale (territoriale). Në një rast tjetër, furnizime zyre mund të jetë një "kategori", ndërsa ofrimi i kutive të bojës mund të jetë "një lot" brenda prokurimit të shërbimit të printimit.

Për më tepër, një stilolaps është një produkt ose një artikull në listën e çmimeve, ku kancelaritë mund të jene "një lot" dhe furnizime zyre mund të jetë "kategoria e prokurimit".

Së fundmi, ndarja në lote varet nga informacioni nga përdoruesit dhe furnizuesit (cilat janë nevojat, cilat janë aftësitë e tregut), sa furnizues janë në treg, përvoja e mëparshme, etj.

Rasti 1 – Hartimi i MK për "Furnizime Zyre"

- *Informacioni i tregut: ka shumë shoqëri në të gjithë vendin të specializuara për shitjen e furnizimeve të zyrës, disa janë të specializuara vetëm për furnizime zyre me kompjutera; ka X shoqëri të mëdha që mbulojnë të gjithë vendin, dhe më shumë rishitës më të vegjël.*
 - *Lotet: 3 lote – sipas nën-kategorive të produktit*
 - A. *Letër kopje;*
 - B. *Furnizime zyre –me bazë letrën: dosje dokumentesh, materiale për arkivim dhe zarfe;*
 - C. *Furnizime zyre- kancelari (lapsa, etj ...)*
 - ▶ *Bojërat për printer - procedurë e veçantë me 5 lote sipas markave -1) tonera Hewlett-Packard, ose ekuivalent; 2) Canon, ose ekuivalent ; 3) Lexmark, ose ekuivalent; 4) Samsung, ose ekuivalent; 5) Epson, Nashuatec, Xerox, Panasonic, Ricoh, Oki, Kyocera, Minolta, Sharp, Brother, Toshiba, Dell, Dileta, Sony, etj, ose ekuivalent;*
 - ▶ *Pajisje zyre: makina kapëse, ekrane projektuese etj, mund gjithashtu të formojnë një procedurë të veçantë ose një tjetër lot.*
 - *Sasitë dhe vendi/koha e dorëzimit*
 - o Vendet e dorëzimit/realizimit ishin të renditura në Dokumentet e Tenderit (DT)*
 - o Për shkak të faktit se vendet e dorëzimit/realizimit mbulojnë të gjithë vendin (përdoruesi i MK është një ministri e madhe me shumë zyra në të gjithë vendin, vlerësimi i sasisë për çdo qark është dhënë në%, p.sh.*
 - *kryeqyteti = 49%*
 - *qarku 1 = 7%*
 - *qarku 2 = 6%, etj*
 - o Koha e dorëzimit: maksimumi 72 orë nga marrja e një porosie*

- Përshkrimi teknik sa i përket karakteristikave të kërkuara: përmasat, pesha, njësia matëse, paketimi, ngjyra, etj

Rasti 2 - Projektimi i MK për "Karburante"

o Informacioni i tregut:

- X shoqëri të mëdha që mund të ofrojnë objektin e prokurimit në të gjithë vendin;
- Kushti për dorëzimin/ realizimin në autoritetet kontraktore;
- Bazuar në këtë informacion, është e njohur si më poshtë:
 - ka rishitës më të mëdhenj (të specializuar) që dorëzojnë në vende → formojnë një lot për këtë nënkategori
 - do të ketë më shumë konkurrencë në zonën qendrore, përreth kryeqytetit, kështu që formohet një lot në këtë nënkategori.

o Vendimi për lotet (si ndarja gjeografike ashtu edhe sipas nën-kategorive të produktit):

- karburanti në stacionet e furnizimit me karburant
- LPG (Gaz i lëngëzuar i naftës)
- Karburant në vende – (naftë për ngrohje, etj)

Rasti 3 - Projektimi i MK për "Pajisje IT" – sipas nën-kategorive të produktit

Bazuar në analizën e tregut, si dhe madhësinë e parashikuar të MK, mund të ndahet kategoria në disa pjesë bazuar në nënkategorinë e produktit

- Kompjuter desktopë dhe ekrane
- Kompjuter të ngjitur bashkë me ekranin
- Laptopë
- Periferikë
- Printera

Kjo kategori prokurimi është e përshtatshme për një MK me shumë furnizues me mini konkurrencë

Rasti 4 – Hartimi i MK për shërbimin e transportit ajror

Kriteri i dhënies së MK

Autoriteti kontraktor mund të vendosë të vlerësojë ofertën/ofertat fituese të MK duke u bazuar në marzhin e fitimit të shprehur në përqindje.

Në vendosjen e kriterëve për kualifikim, mund të merret në konsideratë se si agjencia do të menaxhojë:

- Dhënie e shërbimit 24 orë, 7 ditë në javë,
- Anulimin e biletave dhe rezervimeve
- Sigurimin e udhëtimit
- Nxjerrjen e raporteve të rregullta mbi udhëtimet realizuara
- Koordinimin me linjat ajrore në pasagjerët taktike të blerjes së miljeve (nëse është rasti)

HAPAT

Hapi i: Përlllogaritja e sasisë dhe fondit

Përlllogaritja e përafërt e fondit limit për marrëveshjen kuadër do të bëhet duke marrë për bazë:

- axhendën e institucionit (për aq sa është e përcaktuar); dhe
- eksperiencat e mëparshme që AK ka patur për këtë objekt prokurimi, sa i takon destinacioneve, sasisë së biletave, tranziteve të mundshme.

Pasur në konsideratë natyrën e MK, AK nëse e vlerëson të nevojshme mund të përfshijë në llogaritje dhe të gjitha destinacionet e mundshme (p.sh në të 5 kontinentet).

Hapi 2: Përlllogaritja e kohës

Duke qenë se, të dhënat për këtë objekt prokurimi janë relativisht të vështira për t'u përcaktuar paraprakisht (si numri i udhëtimeve, numri i personave, destinacionet etj) si dhe pasur në konsideratë mungesën e eksperiencës në këtë drejtim, rekomandohet që kohëzgjatja e MK për këtë lloj objekti prokurimi të mos jetë më shumë se 2 vjet.

Hapi 3: Përzgjedhja e procedurës dhe lloji i MK

Në varësi të fondit limit përzgjidhet edhe procedura e prokurimit, e cila mund të jetë procedurë hapur ose kërkesë për propozim, si dhe lloji i marrëveshjes kuadër që në këtë rast sygjerohet të jetë me shumë operatorë ekonomikë, duke qenë se nuk janë të gjitha kushtet e përcaktuara.

Hapi 4: Përcaktimi i numrit maksimal të OE

Në rastin e marrëveshjes kuadër me shumë operatorë ekonomikë, AK duhet të argumentojë edhe numrin maksimal të vendosur për lidhjen e marrëveshjes kuadër. Kështu në rast se, AK vendos ta lidhë marrëveshjen me 3 ose më shumë operatorë ekonomikë duhet të argumentojë numrin maksimal që do të vendosë në njoftimin e kontratës, psh pse ka gjykuar se do ta lidhë me 4 apo 5 operatorë.

Hapi 5: Përgatitja e DT

Njësia e prokurimit do të hartojë dokumentat e tenderit, duke përcaktuar kriteret për kualifikim, kriterin e vlerësimit (i cili në këtë rast është marzhi i fitimit më i ulët e ofruar) si dhe kriteret e vlerësimit në rastin e rihapjes së konkurimit. Kriteret do të përcaktohen bazuar në vlerën në total të MK.

Hapi 6: Shpallja e fituesve

- ▶ Pasi procedura e prokurimit zhvillohet dhe pas përfundimit të afateve të ankimit, AK do të shpallë fituesit e kësaj marrëveshje duke i renditur ato sipas kriterit të vlerësimit të përcaktuar në dokumentat e tenderit, (në rastin konkret marzhi i fitimit).
- ▶ Në momentin që, AK do të ketë nevojë konkrete për një biletë udhëtimi, do ti drejtohet npm ftesës për ofertë të gjithë operatorëve të MK, duke i ftuar në konkurimin e hapur për biletën konkrete. Komunikimi mund të bëhet në rrugë shkresore por edhe elektronike. Në ftesën për ofertë, AK do të vendosë edhe një afat kohor për pritjen e ofertave, kriterin e vlerësimit që do të përdorë (në rast se ka përzgjedhur cmimin më të ulët do të jetë cmimi më i ulët i biletës i ofruar) si dhe cdo lloj informacioni tjetër që gjykon se është i nevojshëm.

Hapi 7: Marrja e biletave

- ▶ Në momentin që, AK do të ketë nevojë konkrete për një biletë udhëtimi, do ti drejtohet npm ftesës për ofertë të gjithë operatorëve të MK, duke i ftuar në konkurimin e hapur për biletën konkrete. Komunikimi mund të bëhet në rrugë shkresore ose elektronike. Në ftesën për ofertë, AK do të

vendosë edhe një afat kohor për pritjen e ofertave, kriterin e vlerësimit që do të përdorë (në rast se ka përzgjedhur çmimin më të ulët do të jetë çmimi më i ulët i biletës i ofruar) si dhe cdo lloj informacioni tjetër që gjykon se është i nevojshëm.

- ▶ *Në çdo rast autoriteti kontraktor duhet t'u dërgojë në të njëjtën kohë, ftesën për ofertë të gjithë operatorëve ekonomikë, palë të marrëveshjes kuadër (psh. në rastin e komunikimit me email, autoriteti kontraktor, duhet ta dërgojë ftesën për ofertë me një email të përbashkët tek të gjithë operatorët ekonomikë, palë të marrëveshjes kuadër).*

Ofertuesi i përzgjedhur është i detyruar të ofrojë për Autoritetit Kontraktor biletat më të lira. Autoriteti Kontraktor rezervon të drejtën për të kontrolluar çmimin e biletave në treg.

Oferta mund të ndahet në lote sipas destinacioneve (grupet e destinacioneve mund të jenë: Belgjika dhe Luksemburgu, pjesa tjetër e destinacioneve evropiane, fluturime ndërkontinentale, etj).

Shtojca 1 Marrëveshjet kuadër – Rregullat e BE-së

Hyrje

Si Direktiva e Sektorit Klasik (2004/18/KE) ashtu dhe Direktiva e Sektorit Utilitar (2004/17 / KE) shprehimisht trajtojnë marrëveshjet kuadër. Direktivat e reja të BE-së të miratuara më 26 shkurt 2014 në thelb ruajnë dispozita të njëjta, me vetëm disa ndryshime. Përshkrimi më poshtë do të diskutojë direktivën aktuale të sektorit publik, vetëm, dhe do të bëjë një shënim aty ku është bërë një ndryshim domethënës. Ato do të zbatohen nga Shtetet Anëtare jo më vonë se data 18 prill 2016.

Një marrëveshje kuadër është përkufizuar si një marrëveshje ndërmjet një ose më shumë entiteteve të prokurimit dhe një ose më shumë operatorëve ekonomik, qëllimi i së cilës është të krijojë kushtet, në veçanti në lidhje me çmimin dhe - sipas rastit – sasisë së parashikuar, që rregullojnë kontratat që duhet të jepen gjatë një periudhe të caktuar.

Përkufizimi i marrëveshjeve kuadër në bazë të Direktivës mbulon si marrëveshjet kuadër me një ofrues të vetëm ashtu edhe me shumë ofrues. Gjithashtu, është e qartë se ky përkufizim mbulon marrëveshjet kuadër që nuk imponojnë ndonjë detyrim ligjor detyrues për palët në marrëveshje për të blerë ose shitur çdonjërin nga kërkesat që mund të lindë, por që kufizohen në përcaktimin e termave dhe kushteve për çdo kontratë pasuese që mund të lidhet në bazë të marrëveshjes. Marrëveshjet kuadër nuk përbëjnë në vetvete kontrata për qëllim të Direktivave, pasi ata nuk i lidhin palët në marrëveshje. Një kontratë do të lindë vetëm kur bëhet një porosi për kontratë në bazë të marrëveshjes kuadër. Megjithatë, mund të ketë raste kur një marrëveshje kuadër, në kohën kur ajo është dhënë, sjell detyrimet ligjore detyruese për palët në marrëveshje. Në këtë rast, nuk ka asnjë problem të veçantë sipas rregullave të prokurimit të KE-së, vetë marrëveshja do të klasifikohet si një kontratë për efekt të Direktivave dhe do të jepet në bazë të Direktivave.

Shtetet anëtare janë të lira të zgjedhin mes llojeve të ndryshme të marrëveshjeve kuadër, për shembull marrëveshjeve kuadër që lidhin si subjektin prokurues ashtu edhe ofruesin; marrëveshjet kuadër që lidhin vetëm subjektin prokurues; marrëveshje kuadër që lidhin vetëm ofruesin ose marrëveshje kuadër që nuk lidhin asnjë prej tyre. Në fakt, Direktivat nuk kërkojnë që Shtetet Anëtare të përdorni një lloj të caktuar të marrëveshjes kuadër.

Marrëveshjet kuadër nuk mund të përdoren në një mënyrë të tillë që të pengojnë, kufizojnë ose shtrembërojnë konkurrencën.

Rregulla të rëndësishme të BE për marrëveshjet kuadër

Komente të përgjithshme

Është e qartë se një marrëveshje kuadër nuk është në vetvete një lloj i procedurës së dhënies, nëse flasim në mënyrë strikte, por është një lloj organizimi i blerjes që do të ndjekë rregullat e një nga procedurat e dhënies të parashikuara nga Direktiva, për të gjitha fazat deri në dhënien e kontratave në bazë të asaj marrëveshjes kuadër (në praktikë, në shumicën e rasteve, përdoren procedurat e hapura dhe të kufizuara.) (Procedura me negociim me shpallje paraprake të njoftimit të kontratës dhe procedura e dialogut konkurrues zbatohen rrallë. Kjo marrëveshje për blerje karakterizohet nga dy faza kryesore: dhënia e vetë marrëveshjes kuadër tek një ose më shumë operatorëve ekonomik/ofrues (marrëveshje kuadër më një ofrues të vetëm apo marrëveshje kuadër me shumë ofrues), dhe dhënia e kontratave individuale në bazë të MK-së së lidhur paraprakisht.

Direktiva e Sektorit Klasik përmban gjithashtu një seri nenesh të tjera që trajtojnë çështje të ndryshme në lidhje me marrëveshjet kuadër (për shembull, metodat për llogaritjen e vlerës së parashikuar të marrëveshjeve kuadër, kohëzgjatjen, marrëveshjet kuadër të dhëna nga Organet Qendrore të Blerjes, informimi e ofertuesve, njoftimet për dhënien e kontratës, raportimin).

Metodat për llogaritjen e vlerës të parashikuar të marrëveshjeve kuadër

Për sa i përket marrëveshjeve kuadër, vlera prag që duhet të merren në konsideratë do të jetë vlera maksimale e parashikuar (neto i TVSH) e të gjitha kontratave të parashikuara për të gjithë afatin kohor të marrëveshjes kuadër.

Në rast se një marrëveshje kuadër lidhet në emër të autoriteteve të ndryshme kontraktore (për shembull nga një organ qendror blerës) bashkimi operon në nivel të organit qendror blerës, i cili kërkon shprehimisht vlerën e të gjitha kontratave të parashikuara sipas së njëjtës marrëveshje kuadër që duhet të merret në konsideratë.

Kohëzgjatja e marrëveshjeve kuadër

Si rregull i përgjithshëm, kohëzgjatja e një marrëveshje kuadër nuk mund të tejkalojë katër vjet. Megjithatë, marrëveshjet kuadër mund të kenë një kohëzgjatje më të gjatë se katër vjet, në raste përjashtimore që janë justifikuar siç duhet, në veçanti nga subjekti i marrëveshjes kuadër. Një kohëzgjatje më e mund të justifikohet, për shembull, për të siguruar një konkurrencë efektive në dhënien e marrëveshjeve kuadër, që përfshin investime të rëndësishme fillestare nga ofruesit dhe për të cilat, katër vjet nuk do të ishin të mjaftueshme për tu mundësuar atyre të rimarrin mbrapsht shpenzimet e tyre fillestare. Arsyet ku mbështetemi për të justifikuar këtë përjashtim duhet të shprehen në njoftimin e kontratës që bën publike marrëveshjen kuadër.

Ndërkohë, kohëzgjatja e kontratave individuale që jepen në bazë të MK-së nuk kufizohet nga Direktiva Klasike e Sektorit. Kontratave individuale që jepen në bazë të MK-ë mund të jepen gjatë kohëzgjatjes së marrëveshjes kuadër në fjalë, edhe pse kohëzgjatja dhe performanca e kontratave individuale mund të shkojnë përtej datës së përfundimit të afatit të vetë marrëveshjes kuadër. Megjithatë, kjo nuk duhet të bëhet për të shmangur rregullat e BE. Kohëzgjatja e kontratave individuale, ashtu si për kontratat e tjera duhet të jetë e përshtatshme me blerjet në fjalë dhe duhet të pasqyrojë vlerën për vlerësimet monetare.

Dhënia e marrëveshjeve kuadër

Në dhënien e një marrëveshje kuadër një nga procedurat e rregulluara sipas Direktivës duhet të ndiqet. Prandaj, si një hap i parë, një marrëveshje kuadër duhet të shpallet duke botuar një njoftim të kontratës në formën e parashikuar për procedurën e përdorur. Ky njoftim kontrate, megjithatë, duhet të përmbajë disa informacione specifike shtesë që kërkohen kur përdoret një marrëveshje kuadër.

Ky informacion specifik shtesë ka të bëjë me:

- Faktin që kemi të bëjmë me një marrëveshje kuadër;
- Kohëzgjatjen e marrëveshjes kuadër. Ai gjithashtu tregon arsyet e çdo kohëzgjatje më të madhe se 4 vjet;
 - Vlera totale e parashikuar e punëve, shërbimeve apo furnizimeve për të gjithë kohëzgjatjen e marrëveshjes kuadër dhe, për sa është e mundur, vlera dhe frekuenca e kontratave që do të jepen;
 - Numri i ofruesve që do të jenë pjesë e marrëveshjes kuadër dhe, kur është e përshtatshme numri maksimal i propozuar i ofruesve të cilët do të jenë pjesë e saj. Në fakt një autoritet kontraktor mundet, të

përdorë jo vetëm një marrëveshje kuadër me një ofrues, por edhe një marrëveshje kuadër me shumë ofrues.

- Autoritetet kontraktore që do të kenë të drejtë të përdorin marrëveshjen kuadër, dhe për rrjedhojë të lidhin kontrata individuale në bazë të saj, sipas termave dhe kushteve të marrëveshjes kuadër. Në fakt, dispozitat kërkojnë në mënyrë specifike që marrëveshjet kuadër mund të përdoren vetëm "ndërmjet autoriteteve kontraktore dhe operatorëve ekonomik që kanë qenë fillimisht palë në marrëveshjen kuadër". Këto autoritetet kontraktore mund të përmenden në mënyrë individuale në vetë njoftimin e kontratës ose përmes referimit të bërë në njoftimin e kontratës tek burime të tjera zyrtare që mund të identifikohen menjëherë dhe lehtësisht.

Pas shpalljes së njoftimit të kontratës, autoriteti kontraktor që lidh marrëveshjen kuadër duhet të ndjekë rregullat procedurale për marrjen dhe vlerësimin e ofertave që janë të zbatueshme në bazë të procedurës së dhënies së përdorur.

Pasi janë marrë ofertat, autoriteti kontraktor zgjedh ofruesin (it) e marrëveshjes kuadër, që do të përfshihet/n në marrëveshjen kuadër duke zbatuar kriteret e përcaktuara të dhënies. Direktiva aktuale kërkon që në rastin e një marrëveshje kuadër me shumë furnizues, të paktën tre ofrues duhet të përzgjidhen për marrëveshjen kuadër, për sa kohë që ekziston një numër i mjaftueshëm i operatorëve ekonomik që plotësojnë kriteret e përzgjedhjes dhe/ose të ofertave të pranueshme që plotësojnë kriteret e dhënies. **Rregulli i minimalisht tre ofruesve është hequr me direktivën e re.** Është e qartë se kriteret e përzgjedhjes të përmendura në këtë dispozitë janë kriteret e përzgjedhjes cilësore të Direktivës. Pasi ofruesi (t) e marrëveshjes kuadër është/ janë përzgjedhur dhe marrëveshja kuadër është lidhur (që mund të jetë ose një marrëveshje kuadër me një ofrues apo me shumë ofrues), asaj nuk mund t'i shtohet asnjë ofrues i ri. Një marrëveshje kuadër mund të përdoret vetëm "ndërmjet autoriteteve kontraktore dhe operatorëve ekonomik që kanë qenë palë fillimisht në marrëveshjen kuadër". Kështu, një marrëveshje kuadër është një sistem i mbyllur, ku as autoritete të reja kontraktore dhe as ofrues të rinj nuk mund të hyjnë.

Dhënia e kontratave individuale në bazë të MK-së

Pas lidhjes së marrëveshjes kuadër, autoriteti (et) kontraktore që është/janë palë në marrëveshjen kuadër nuk mund të bëjnë një porosi për kontratë. Porositë do të jepen periodikisht në një fazë të mëvonshme. Dhënia e kontratave individuale në bazë të MK-së varion në varësi të faktit është lidhur një marrëveshje kuadër me një apo me shumë ofrues.

Marrëveshja kuadër më një ofrues të vetëm

Kur një marrëveshje kuadër lidhet me një ofrues të vetëm, kontratat që lidhen në bazë të saj, do të jepen brenda kufijve dhe kushteve të parashikuara në marrëveshjen kuadër. Kjo do të thotë që, sipas kësaj lloji marrëveshje kuadër, dhënia e kontratave individuale duhet të bëhen në bazë të ofertës fillestare të paraqitur nga vetë ofruesi (e cila konsiderohet të jetë përfundimtare, përveç rregullimeve të vogla të lejuara dhe të diskutuara më poshtë). Prandaj, nuk mund të paraqitet asnjë ofertë e re. Megjithatë, kjo nuk do të thotë se, për shembull, çmimi është i përcaktuar, por ai mund të jetë përcaktuar duke iu referuar indeksit të çmimeve (për shembull, çmimi në "vëndin e tregut" +/- x%) të Roterdamit. Në rast se përdoret një referencë, mekanizmi i zgjedhur duhet të jetë në gjendje të përdoret në mënyrë objektive.

Autoritetet kontraktore mund të konsultohen me ofruesin e MK me shkrim duke i kërkuar atij të plotësojë ofertën e tij sipas nevojës. Parashikohet se kjo dispozitë i referohet situatës ku është e

nevojshme të përcaktohen në një mënyrë më të saktë disa nga kushtet e rëna dakord të marrëveshjes kuadër. Për shembull, marrëveshja kuadër kërkon që një shërbim konsulence të përfundohen në një kohë të arsyeshme dhe pastaj, kështu që kur bëhet porosia, përcaktohet edhe koha e saktë për përfundim e saj. Nuk lejohet asnjë ndryshim thelbësor në kushtet e përcaktuara në marrëveshjen kuadër. Në dhënien e kontratave individuale, palëve nuk u lejohet të bëjnë ndryshime thelbësore në kushtet e përcaktuara në këtë marrëveshje kuadër.

Një marrëveshje kuadër me shumë furnizues

Kur një marrëveshje kuadër i jepet disa ofruesve, dy opsione janë të mundshme për dhënien e kontratave individuale në bazë të kësaj lloji marrëveshje kuadër:

- Me zbatimin e kushteve të parashtruara në marrëveshjen kuadër, pa rihapjen e konkurrencës;
- Me rihapjen e konkurrencës dhe duke përdorur një procedurë të mini-tenderit.

Opsioni i parë ka të bëjë me situata ku kushtet e përcaktuara në marrëveshjen kuadër janë mjaftueshëm të sakta për të lejuar dhënien e kontratës individuale pa qenë e nevojshme ri-hapja e konkurrencën (pra dhënia e kontratave individuale kryhet në baza e ofertave origjinale të paraqitura nga ofruesit pjesë e marrëveshjes kuadër). Megjithatë Direktiva nuk shprehet për mënyrën se si duhet të bëhet përzgjedhja e ofertuesit të MK-së të cilit duhet t'i jepet kontrata individuale. Një metodë e zakonshme, por e diskutueshme e praktikuar është renditja e ofruesve bazuar në rezultatet e vlerësimit të tenderit. Kjo do të thotë se ofruesi i renditur në vend të parë do të thirret i pari në procesin e kontratës individuale. Nëse ofruesi në vend të parë nuk e pranon thirrjen, atëherë do të kontaktohet ofruesi në vendin e dytë, etj. Direktiva e re sqaron ato kushte objektive për përcaktimin se cilët nga operatorët ekonomik do t'i kryejnë ato; kushtet do të tregohen në dokumentet e tenderit për marrëveshjen kuadër. Kështu një shumëllojshmëri procedurash të thirrjeve për kontrata mund të përdoren për aq kohë sa ato janë të përcaktuara objektivisht.

Opsioni i dytë ka të bëjë me situatat "ku jo të gjitha kushtet janë të përcaktuara në marrëveshjen kuadër." Kur zbatohet ky opsion i dytë, ri-hapja e konkurrencës duhet të bazohet në "kushte të njëjta dhe nëse është e nevojshme të formuluar më saktësisht, dhe, ku është e përshtatshme, kushte të tjera të përmendura në specifikimet e marrëveshjes kuadër." Nga formulimi i kësaj dispozite, është e qartë se edhe kur zhvillohet një procedurë mini-tenderimi, kur jepen kontratat individuale në bazë të MK-së, nuk lejohen ndryshime thelbësore në kushtet e përcaktuara në marrëveshjen kuadër. Kushtet e përcaktuara në marrëveshjen kuadër mund të formulohet më saktë ose mund të plotësohet me kushte të tjera që, në çdo rast, duhet të ketë qenë të parashikuara tek specifikimet. Kjo është më shumë një çështje e plotësimit ose rafinimit të kushteve themelore në mënyrë që të marrim parasysh rrethanat e veçanta për kontratën individuale në fjalë.

Rregullat e mëposhtme duhet të ndiqen në rast se përdoret një procedure mini-tenderimi:

Për çdo kontratë që do të jepet, autoriteti kontraktor duhet të konsultojë me shkrim ofruesit e MK-së që janë të aftë për të realizuar kontratën. Ky rregull tregon se jo domosdoshmërisht të gjithë ofruesit që janë palë në marrëveshjen kuadër duhet të ftohen të marrin pjesë në procedurën e mini-tenderit, por vetëm ata ofrues që janë të aftë të realizojnë porosinë në fjalë. Në fakt, një marrëveshje kuadër mund të mbulojnë lloje të ndryshme të furnizimeve, shërbimeve ose punëve dhe nuk ka asnjë detyrim të ftohen ata ofrues të MK-së që nuk kanë rënë dakord të ofrojnë furnizimet, shërbimet ose punët të cilat janë objekt i kontratës individuale. Ajo shprehet se sa i takon parimit të transparencës, në momentin kur

është lidhur marrëveshja kuadër, autoriteti kontraktor duhet të informojë ofruesit e MK-së të përzgjedhur për llojin e furnizimeve, punëve ose shërbimeve për të cilat ata kanë qenë të kualifikuar.

Autoriteti kontraktor duhet të caktojë një afat kohor i cili është mjaft i gjatë për të lejuar paraqitjen e ofertave për secilën kontratë specifike, duke marrë në konsideratë faktorë të tillë si kompleksitetin e objektit të kontratës, dhe kohën e nevojshme për të paraqitur ofertat. Prandaj, nuk është parashikuar asnjë afat kohor specifik për paraqitjen e minimi –ofertave. Në praktikë, afatet kohore ka gjasa të jenë relativisht të shkurtër kur thirrja për kontratë individuale bëhet nëpërmjet mjeteve elektronike dhe ka të bëjë më artikuj të standardizuar.

Ofertat duhet të paraqiten me shkrim (përfshirë mjete elektronike), dhe përmbajtja e tyre do të mbetet konfidenciale derisa të ketë përfunduar afati i përcaktuar për përgjigjen. Është gjithashtu e mundur që të përdorim një ankand elektronik për rihapjen e konkurrencës mes palëve në një marrëveshje kuadër.

Autoritetet kontraktore do të japin secilën kontratë tek ofertuesi që ka paraqitur ofertën më të mirë mbi bazën e kriterëve të dhënies të përcaktuara në specifikimet e marrëveshjes kuadër. Kriteret e dhënies nuk duhet domosdoshmërisht të jenë të njëjta me ato të përdorura për dhënien e vetë marrëveshjes kuadër. Është e mundur të jepet një marrëveshje kuadër mbi bazën e kriterit të ofertës ekonomikisht më të favorshme (MEAT) dhe pastaj të jepet një kontratë individuale mbi bazën e kriterit të çmimit më të ulët. Ajo çka kërkohet është që kriteret e dhënies që do të zbatohen për dhënien e një kontrate individuale në bazë të MK të jenë përcaktuara paraprakisht në specifikimet e marrëveshjes kuadër.

Informimi i ofertuesve dhe periudha e pritjes pas shpalljes së fituesit

Autoritetet kontraktore duhet sa më shpejt të jetë e mundur të informojë ofertuesit mbi vendimet e marra dhe, ndër të tjera, në lidhje me përfundimin e një marrëveshje kuadër; përfshirë shkaqet për çdo vendim për të mos lidhur një marrëveshje kuadër. Në lidhje me parimin e transparencës, ky rregull gjithashtu ka të bëjë me dhënien e kontratave individuale në një marrëveshje kuadër me shumë furnizues, edhe pse kjo dispozitë nuk shprehet për këtë çështje. Kështu, informacioni mbi dhënien e tyre duhet të jepet, në rast të një marrëveshjeve kuadër të bazuar në ofertat origjinale, tek të gjithë ofruesit e MK-së, dhe në rast të një mini-tenderi, tek të ftuarit në procedurën e mini-tenderimit.

Autoritetet kontraktore janë të detyruara të japin arsyet për refuzimin e ofertave (me kërkesë me shkrim nga pala e interesuar). Sa i takon veçanërisht marrëveshjeve kuadër, autoritetet kontraktore duhet të komunikojë emrat e palëve në një marrëveshje kuadër tek ata ofertues që kanë paraqitur oferta të pranueshme. Është e qartë se kjo ka të bëjë me ofertuesit që paraqesin ofertë për dhënien e një marrëveshje kuadër.

Periudha e detyrueshme e pritjes pas shpalljes së fituesit, e rregulluar me Direktivën 2007/66/ KE mbi mjetet ligjore (këtej e tutje referuar si Direktiva e mjeteve ligjore) vlen edhe për marrëveshjen kuadër.

Rastësisht, dhe në përgjithësi, Direktiva e mjeteve ligjore kërkon, për të gjitha kontratat që bien brenda fushës së rregullave të prokurimit që janë mbi pragun përkatës, një periudhë pritje pas shpalljes së fituesit prej të paktën 10 ditësh kalendarike, pas datës në të cilën është dërguar njoftimi mbi vendimin e dhënies së kontratës, nëse njoftimi është bërë me e-mail ose me faks. Kur përdoren mjete të tjera të komunikimit, një periudhë më e gjatë prej të paktën 15 ditësh kalendarike duhet të lejohet. Megjithatë, në përputhje me Direktivën e mjeteve ligjore, Shtetet Anëtare mund të parashikojnë përjashtime nga periudha e pritjes pas shpalljes së fituesit, në rastin e një kontrate të lidhur në bazë të një marrëveshje kuadër.

Njoftimet për dhënie të kontratës

Autoritetet kontraktore që kanë lidhur një marrëveshje kuadër do të dërgojnë një njoftim për rezultatet e procedurës së dhënies jo më vonë se 48 ditë pas përfundimit të marrëveshjes kuadër. Gjithashtu thuhet shprehimisht se autoritetet kontraktore nuk janë të detyruara të dërgojë një njoftim për rezultatet e procedurës së dhënies për çdo kontratë individuale të dhënë në bazë të kësaj marrëveshje kuadër.