**TENDERI EKONOMIKISHT MË I FAVORSHËM**

**Modul 5**

**Trajnim**

**2019**

**TABELA E PËRMBAJTJES**

[I. **PREZANTIMI**](file:///C:\Users\iguri\Desktop\PERPUNIMI%20I%20MODULEVE\Qaza\Desktop\Module%2007,MEAT,%2030.04.2017,%20Maj%2002\07.MEAT,narrative.doc#_Toc384305748) 3

[1. Objektivat e trajnimit](file:///C:\Users\iguri\Desktop\PERPUNIMI%20I%20MODULEVE\Qaza\Desktop\Module%2007,MEAT,%2030.04.2017,%20Maj%2002\07.MEAT,narrative.doc#_Toc384305749) 3

[2. Programi i lendes se trajnimit](file:///C:\Users\iguri\Desktop\PERPUNIMI%20I%20MODULEVE\Qaza\Desktop\Module%2007,MEAT,%2030.04.2017,%20Maj%2002\07.MEAT,narrative.doc#_Toc384305750) 3

**II. SEKSIONI I KRITEREVE TË DHËNIES**…………………………………………………………….…….…5

**1.** Tenderi ekonomikisht më i favorshëm............ ……………………………………………….....….5

2. Kriteret që do të përdoren........................................................................................7

3. Kriteret pa çmim- shembuj........................................................................................8

4. Avantazhet dhe dis-avantazhet e TEMF..................................................................10

5. Rastet tipike për përdorim te TEMF........................................................................11

6. Përdorimi i kritereve të përzgjedhjes si kritere të dhënies ....................................12

7. Hartimi i kritereve të dhënies..................................................................................18

III.**PESHA E KRITEREVE TE DHENIES**…………………....………..............…………………………….21

1. Pesha e kritereve........…..………………….………………………………………………………………..21

2. Shembuj………………………………………………………………………………………………………...…..22

**IV. Rezultati i kritereve të dhënies**…………………………………..…………………………………....24

1. MODELET E VLERESIMIT DHE VENDOSJA E PIKEVE …………………………………………....24

2. Vlerësimi i çmimit / cilësisë ………………………………………………………………….........…...25

3. Metodologjia e vlerësimit të peshuar …………………………………………………………….....25

4. Metodologjia numerike e notimit …………………………………………………………………......27

5. Modele të ndryshme të vlerësimit dhe shpërndarjen e pikave …………………….......27

**V.TEMF si mjet për prokurim të qëndrueshëm** ….………..................……..……………....31

1. Çfarë është prokurimi i qëndrueshëm ……….…………………....……………………………....34

2. Qëndrueshmëria mjedisore ….………………………………………………………………………....35

3. Qëndrueshmëria sociale ….………………………………………………………………………………..35

**VI.DETYRA E KOMISIONIT TË VLERËSIMIT** ………………………………………..........…………...37

1. Si duhet të arrijë Komisioni Vlerësues vendimin e vet.......………………………………...37

2. Komisioni i vlerësimit ne kontekstin e legjislacionit te prokurimit ne Kosove….....38

2.1. Selektimi i Komisionit Vlerësues.....….……………………………………………………………..….38

2.2. Një Komision Vlerësues tipik ........……………………………………………………………………..38

2.3. Një përgjegjësi e Komisionit Vlerësues .....………………………………………………………….39 **VII. Rrjedha e punës së TEMF** ……..…………………....……………………………………………………41

**VIII. SHTOJCA..…..………………………………………………………………………………………………….45**

**I. Prezantimi**

1. **OBJEKTIVAT E TRAJNIMIT**

Objektivi i përgjithshëm i modulit aktual të trajnimit është kuptimi në thellësi i mekanikës dhe procedurave të sistemit të vlerësimit të njohur si "tenderi ekonomikisht më i favorshëm", në mënyrë që zyrtarët e prokurimit të jenë në gjendje të përgatisin dhe kontrollojnë dokumentet e tenderit dhe të marrin pjesë në mënyrë efektive ne procedurat e vlerësimit të tenderit.

Më konkretisht objektivat janë për të eksploruar, shpjeguar dhe kuptuar:

1. Cili është objektivi i sistemit të vlerësimit të TEMF?
2. Cilat janë avantazhet dhe dis-avantazhet e TEMF;
3. Cilat janë kriteret e përfshira dhe si mund të përdoren ato;
4. Pse është TEMF një përgjigje për vlerën më të mirë për para.

**2.PROGRAMI I LËNDËS SË TRAJNIMIT**

**1. Tenderi ekonomikisht më i favorshëm**

Tenderi ekonomikisht më i favorshëm (TEMF) përfaqëson një qasje më gjithëpërfshirëse për vlerësimin e meritave të tenderëve sesa vetëm shqyrtimi i çmimit.

Ai kërkon që autoriteti kontraktues të formojë një pikëpamje për elementet që do të bënin oferta "ekonomikisht të favorshme" dhe pastaj t'i peshojnë ato në rend të rëndësisë .**Kjo i lejon autoritetit kontraktues që të krahasojë tenderët që mund të përmbushin ndryshimet e ndryshme të kritereve të dhënies.**

Disa raste ku mund të konsiderohen të përshtatshme për përdorimin e **TEMF** janë si më poshtë.

* **Prokurimi i furnizimeve** - për kontratat e furnizimeve publike që përfshijnë instalime të rëndësishme dhe të specializuara të produktit dhe / ose mirëmbajtje dhe / ose aktivitete të trajnimit të përdoruesve, është e zakonshme që dhënia të bëhet në bazë të kriterit të TEMF. Për këtë lloj kontrate, në fakt, cilësia është normalisht e një rëndësie të veçantë.
* **Prokurimi i punëve** - për punët e dizajnuara nga tenderuesi, përdoret shpesh kriteri i TEMF -it.
* **Prokurimi i shërbimeve** - për prokurimin e shërbimeve konsulentësh dhe përgjithësisht të shërbimeve intelektuale, cilësia është normalisht shumë e rëndësishme. Përvoja ka treguar se kur kërkojm këtë lloj shërbimi, rezultatet më të mira në aspektin e vlerës më të mirë për para arrihen kur përdoret kriteri i TEMF -it.

**2. Specifikimet teknike, kriteret e dhënies dhe kushtet specifike: dallimet**

Gjatë përcaktimit të rezultatit nga një kontratë, në shumicën e rasteve, autoritetet kontraktuese do të dëshirojnë të vendosin kërkesa që një kontraktues me ligji nuk detyrohet ti përmbush.  
Nëse një autoritet kontraktues dëshiron të inkorporojë objektiva të tilla politike horizontale ajo ka një zgjedhje të qasjeve:

* Specifikimet teknike,
* Kriteret e dhënies se kontratës ose
* Klauzolat e performancës së kontratës

**Specifikimet teknike,-** përdoren për të përcaktuar më saktësisht lëndën e kontratës. Aftësia për të përmbushur specifikimet teknike është parakusht për t'u konsideruar si kandidat për kontratë. Specifikimet teknike mund të përcaktohen në lidhje me standardet teknike ose kërkesat e performancës / funksionale.

**Kriteret e dhënies se kontratës – i** mundësojnë autoritetit kontraktues që të krahasojë avantazhet relative të kombinimeve të ndryshme të kritereve. Kriteret janë të peshuara dhe secili tender është shënuar në bazë të përmbushjes së secilit kriter. Aftësia për të përmbushur të gjitha kriteret e dhënies nuk është një parakusht për t'u konsideruar si kandidat për kontratë. Për më tepër, një autoritet kontraktues mund të krijojë kriteret në mënyrë që të mund të japë pikë shtesë për ata kandidatë që shkojnë përtej kërkesave minimale për të arritur avantazhe shtesë.

**Klauzolat e performancës së kontratës** - (të quajtur edhe kushte specifike) - mund të përfshihen në kontratë për të specifikuar se si do të kryhet kontrata. Sipas legjislacionit aktual, nuk pritet që aftësia për të përmbushur klauzolat e tilla do të vlerësohet para se të jepet tenderi, prandaj aftësia për të përmbushur nuk mund të përbëjë bazën e përjashtimit paraprak.

Megjithëse disa kritere të dhënies mund të duken si specifikime teknike në aspektin e asaj që ata po vlerësojnë, nëse një autoritet kontraktues vendos të përfshijë konsideratat e qëndrueshmërisë në specifikimet teknike ose kriteret e dhënies është e rëndësishme.

Aftësia për të përmbushur specifikimet teknike është një parakusht për t'u konsideruar si kandidat për kontratë, ndërsa autoriteti kontraktues nuk kërkon që të përmbushen të gjitha kriteret e dhënies se kontrates në terma absolutë. Përkundrazi, kriteret e dhënies së kontratës i mundësojnë një autoriteti kontraktues dhënien e pikave shtesë atyre kandidatëve që shkojnë përtej kërkesave minimale për të arritur avantazhe shtesë.

Rrjedhimisht, përdorimi i kritereve të dhënies ndonjëherë është i preferuar për specifikimet teknike për t'i mundësuar autoritetit kontraktues që të krahasojë avantazhet relative të kombinimeve të ndryshme të kritereve pa i kërkuar të gjitha në terma absolutë.

**3. Përzgjedhja dhe shpërblimi: një dallim**

Dallimi ndërmjet kritereve të përzgjedhjes dhe dhënies është shumë i rëndësishëm. Përcaktimi i ofertës fituese për një procedurë prokurimi bëhet në dy faza.

* Gjatë fazës së përzgjedhjes, autoriteti kontraktues vlerëson aftësinë e operatorëve ekonomik për të përmbushur kërkesat e kontratës.
* Në fazën e shpërblimit, ai shqyrton ofertat në mënyrë që të zgjedhë atë më të mirën, domethënë çmimin më të mirë ose tenderin ekonomikisht më të favorshëm.

Praktika aktuale ndan dy fazat ne **kriteret e përzgjedhjes** dhe **kriteret e dhënies**.

Kriteret e përzgjedhjes kanë të bëjnë me kontraktuesin dhe përfshijnë aspekte të tilla si gjendja ekonomike dhe financiare, si dhe njohuritë profesionale dhe teknike. Nga ana tjetër, kriteret e dhënies lidhen me ofertën.

Kriteret e përzgjedhjes janë të përqendruara në "ofertuesin" dhe kriteret e dhënies janë të përqendruara në "ofertën". Duhet të ruhet një dallim i qartë midis të dyjave gjatë gjithë procesit të prokurimit.

Gjithashtu, kriteret si përvoja e tenderuesve, fuqia punëtore dhe pajisjet ose aftësia e tyre për të kryer kontratën në afatin e parashikuar konsiderohen si kritere të përzgjedhjes dhe jo kritere të dhënies.

Të gjithë kriteret e përzgjedhjes duhet të plotësohen nga kandidati ne mënyrë që ai të konsiderohet i aftë për të zbatuar kontratën. Vetëm në raste të jashtëzakonshme, kriteret e përzgjedhjes mund të vlerësohen dhe të peshohen.

Legjislacioni i prokurimit në Kosovë ( UOPP, neni 28.3 dhe 28.4) ndër të tjera përkufizon:

”… nëse kriteri është ‘tenderi ekonomikisht më i favorshëm’, kontrata duhet ti jepet tenderit i cili më së miri përmbushë kriteret relevante. Përveç çmimit AK mund të përfshijë kritere tjera relevante për lëndën e kontratës.

Për shembull, mund të përfshihen:

* Karakteristikat e cilësisë;
* Kostot operative, të mirëmbajtjes dhe kosto tjera të jetë-gjatësisë
* Karakteristika funksionale, teknike, mjedisore, estetike ose të ngjashme;
* Shërbimi i pas-shitjes dhe asistencës teknike;

28.4 Kriteret duhet të përcaktohen me peshë sipas rëndësisë relative.”

**II.Seksioni i kritereve të dhënies**

**1. Tenderi ekonomikisht më i favorshëm**

Çmimi i kontratës duke përdorur sistemin më të favorshëm ekonomik të tenderit është sinonim i konceptit më të mirë të vlerës së parave (ose çmimit / cilësisë më të mirë). Vlera për para është kombinimi optimal midis kritereve të lidhura me koston dhe jo me kosto që së bashku përmbushin kërkesat e autoritetit kontraktues.

Vlera për para nënkupton sigurimin e përzierjes më të mirë të cilësisë dhe efektivitetit gjatë periudhës së përdorimit të mallrave, shërbimeve ose punëve të blera. Nuk ka të bëjë me minimizimin e çmimeve të para.

Megjithatë, cili është kombinimi optimal i këtyre kritereve varet nga rezultatet e kërkuara nga autoriteti kontraktues për çdo prokurim të vetëm dhe ndryshon nga tenderi në tender.

Kur dhënia bëhet duke përdorur sistemin më të favorshëm të vlerësimit të ofertave, autoriteti kontraktues duhet të përdorë kritere të ndryshme që lidhen me objektin e kontratës publike në fjalë, për shembull:

* + cilësia
  + çmimi,
  + merita teknike,
  + Karakteristikat estetike dhe funksionale,
  + Karakteristikat mjedisore,
  + konsiderata sociale
  + shpenzimet e funksionimit,
  + efektivitetit te kostos,
  + shërbimi pas shitjes dhe asistenca teknike,
  + data e dërgesës dhe periudha e dorëzimit ose periudha e përfundimit

Lista e mësipërme e kritereve është vetëm indikativë.

**2. KRITERET QË DO TË PËRDOREN**

Duke u nisur nga rëndësia e kritereve, ne duhet të dimë se si të përdorim aplikimin, varet nga situata të ndryshme, të cilat mund të kërkojnë:

* Të gjitha kriteret që duhet të përdoren:
  + Duhet të publikohet (jo më vonë se) në specifikimet e tenderuesve
  + Duhet të lidhet me objektin e kontratës;
  + Duhet të synojnë identifikimin e ofertës me përfitim më të madh ekonomik dhe nuk mund të synojnë qëllime të tjera;
  + Duhet të jetë i qartë (i kuptueshëm);
  + Duhet të jetë konkret dhe objektiv (jo diskrecion) dhe objektivisht i matshëm
  + Nuk duhet të përdoren kufizime minimale dhe / ose maksimale për kriteret
  + Është shumë e zakonshme që të përdoren kritere dytësore për të shpjeguar kriteret
  + Autoriteti kontraktues duhet të analizojë kriteret në vazhdimësi gjatë gjithë procedurës së tenderit dhe gjatë vlerësimit të tenderëve.
* Kriteret, të cilat janë më pak objektive, duhet të plotësohen me (nën-), kritere sekondare duke përshkruar atë që autoriteti kontraktues do të përfshijë në vlerësim, p.sh. "estetikë" dhe "dizajn"
* Mund të përfshihen kritere jo ekonomike (kritere mjedisore dhe / ose sociale), p.sh. emetimet, zhurmat etj.
* Duhet të lidhet me objektin e kontratës
* Nuk duhet t'i japë autoritetit kontraktues qasje të pakushtëzuar diskrecionale për të dhënë urdhrin
* Duhet të theksohet në mënyrë eksplicite në dokumentet e kontratës
* Duhet të jetë i përshtatshëm për të identifikuar tenderin më ekonomikisht të favorshëm

**3. KRITERET PA-CMIM – SHEMBUJ**

**Kriteret e mundshme pa çmim mund të jenë:**

**Cilësia -** karakteristikat e cilësisë që objekti i prokurimit duhet të plotësojë, për shembull numri i faqeve në minutë të prodhuara nga një printer ose qëndrueshmëria e tij.

**Merita teknike** - nëse objekti i prokurimit është i përshtatshëm për qëllimin dhe sa mirë punon

**Karakteristikat estetike dhe funksionale** - si duket dhe ndjehet objekti i prokurimit dhe sa e lehtë është përdorimi.

**Data e dorëzimit** - koha e garantuar e kthimit nga porosia në dorëzim dhe aftësia për të përmbushur afatin e caktuar.

**Shërbimet pas shitjes** - çfarë mbështetje kërkohet dhe është në dispozicion të autoritetit kontraktues pas nënshkrimit të kontratës.

**3 tabelat dhe diagramet e ardhshme paraqesin disa shembuj tipik të kritereve pa çmim dhe kritereve më të zakonshme.**







**4. AVANTAZHET DHE MANGESITE E TEMF**

TEMF Lejon autoritetet kontraktuese:

* Të marrë parasysh konsideratat cilësore për produktet, shërbimet ose punët që do të prokurohen. Autoriteti kontraktues kështu ka kontroll më të mirë mbi rezultatin aktual të kontratës që do të zbatohet.
* U lejon autoriteteve kontraktuese që të marrin parasysh inovacionin ose zgjidhjet inovative, të cilat kanë tendencë të jenë më të shtrenjta se ato të "vendosura", por kanë karakteristika më të mira funksionale afatgjata.

Për kërkesat me një jetë të gjatë operimi, i lejon autoritetit kontraktues që të marrë parasysh kostot e ciklit jetësor (d.m.th. shpenzimet gjatë ciklit jetësor) dhe jo vetëm koston e drejtpërdrejtë të blerjes (ose çmimin fillestar të blerjes) brenda grupit të specifikimeve .

Ai u lejon autoriteteve kontraktuese:

* Të marrë parasysh mënyrën aktuale të zbatimit të kontratës, planin kohor, proceset e përdorura nga kontraktuesi për të kontrolluar zbatimin dhe aftësinë e tij për të garantuar dhënien e suksesshme të prodhimit të kontratës.
* Të marrë parasysh ndikimin më të gjerë gjatë zbatimit të kontratës dhe aftësinë e kontraktuesit për të zbutur ndikimin negativ apo të kundërt gjatë kësaj periudhe.

Në këtë kontekst, është për ditur dhe disa nga mangësitë e TEMF, të cilat janë identifikuar në tabelën e mëposhtme:

* 

**5. RASTET TIPIKE PER PERDORIM TE TEMF**

Siç kemi përmendur më parë, TEMF zakonisht përdoret për furnizime komplekse, shërbime dhe kontrata të punëve, ku ekzistojnë produkte / zgjidhje të ndryshme dhe të cilat nuk ndryshojnë vetëm në çmim. Përdorimi i TEMF nënkupton që autoriteti kontraktues është i gatshëm të paguajë më shumë para për të arritur një rezultat më të mirë cilësor.

* Prokurimi i mallrave - Kontratat e furnizimeve që përfshijnë instalime të rëndësishme dhe të specializuara të produktit dhe / ose mirëmbajtje dhe / ose aktivitete të trajnimit të përdoruesve.
* Prokurimi i punëve - Projektimi dhe ndërtimi i kontratave
* Prokurimi i shërbimeve - Shërbimet konsulentë dhe përgjithësisht shërbimet intelektuale, ku cilësia zakonisht është shumë e rëndësishme dhe produkti i kontratës nuk mund të përshkruhet lehtësisht në specifikime teknike specifike.

**6. PËRDORIMI I KRITEREVE TË ZGJEDHJES SI KRITERET E DHËNIES**

Dallimi midis kritereve të përzgjedhjes dhe kritereve të dhënies është i qartë, pasi që dy llojet e kritereve përdoren në faza të ndryshme të vlerësimit, që shërbejnë për qëllime të ndryshme.

Është e rëndësishme të dihet se:

* + Kriteret (për kriterin e dhënies së ofertave ekonomikisht më të favorshme) dhe kriteret e përzgjedhjes / kualifikimit lidhen me dy elemente të ndryshme (pikat e kohës) në një procedurë tenderimi
  + Si pikënisje nen-kriteret (dhënia) nuk duhet të lidhen me kualifikimet e tenderuesve (aftësitë) dhe kriteret e përzgjedhjes nuk mund të përdoren / ri-përdoren si (nën-kritere)

Karakteristikat më të rëndësishme të përdorimit të kritereve të përzgjedhjes si kritere të dhënies janë:

* Ende te ligjshme nëse plotësohen disa kushte:
  + Duhet të ketë një lidhje të qartë me objektin e kontratës
  + Kriteret duhet të synojnë drejt shërbimeve që duhet të kryhen
  + Kriteret duhet të jenë të përshtatshme për të identifikuar tenderin më të favorshëm ekonomikisht
  + Përdorimi i kritereve duhet të jetë i ndarë nga përdorimi në lidhje me vetë vlerësimin e kualifikimit (jo vetëm për përdorim të përtërirë)
  + Kërkesat në lidhje me personat e përfshirë duhet të përcaktohen në kontratë - dhe punonjësit e veçantë duhet të kryejnë kontratën
* Shembuj
  + Kualifikime specifike personale
  + Shërbimet e arkitektëve, shërbimet e avokatëve dhe specialistëve të tjerë

**Në pasazhet e ardhshme do të sjellim disa raste të zgjidhjes së mosmarrëveshjeve të Gjykatës Evropiane të Drejtësisë (GJED) për përdorimin e kritereve të përzgjedhjes si kritere të dhënies në praktikë.**

**7. PROJEKTIMI I KRITEREVE TË DHËNIES**

**Kur duhet të zhvillohet kriteri dhe metodologjia e dhënies?**

Kriteret dhe metodologjia e dhënies duhet të finalizohen dhe të miratohen, para se të publikohet ftesa për tender.

**Si duhet të zhvillohen kriteret e dhënies?**

Kriteret e dhënies përdoren për të vlerësuar se sa mirë një tender i plotëson kërkesat e AK-së dhe në aftësinë rangimin e tenderëve. Kriteret e dhënies që do të përdoren varen nga natyra specifike e prokurimit. Rekomandohet që ato të zhvillohen së bashku me specifikimet.

**Kriteret e dhënies** duhet të adresojnë:

* pajtueshmëri me termat dhe kushtet kontraktuese;
* meritat teknike të mallrave ose shërbimeve të ofruara;
* kostot e ciklit jetësor;
* rreziqet ose kufizimet që lidhen me tenderin; dhe
* çdo përfitim më të gjerë shoqëror për organizatën (p.sh. konsideratat mjedisore).

Identifikimi i kritereve (dhe çdo nën-kriteri) që do të aplikohet duhet të kryhet me kujdesin e duhur në fazën e planifikimit dhe përdorimi i tyre në procesin e vlerësimit duhet të përpunohet për një sërë tenderësh të mundshëm dhe kombinime kriteresh për të siguruar që ato arrijnë vlerën e dëshiruar për para.

Mos përfshirja e kritereve përkatëse ose përfshirja e kritereve të papërshtatshme me gabim mund të nënkuptojë që oferta që ofron vlerën më të mirë për para nuk është zgjedhur. Kriteret në përgjithësi do të vlerësohen duke përdorur një sistem vlerësimi ose një 'rregull të pikëve', i cili cakton koeficientët me kriteret e përdorura.

Gjithashtu, kriteret dhe nën kriteret duhet të formulohen në mënyrë të qartë në mënyrë që ofertuesit të kenë një kuptim të qartë dhe të përbashkët të tyre. Për shembull, është e rekomandueshme që të formulohen kriteret "cilësi" nga një ose më shumë nën-kritere dhe gjithashtu të formulohen secili nën-kriter duke përshkruar nivelet minimale dhe maksimale për secilin nga nën-kriteret.

Ofertuesi duhet, në bazë të përshkrimit në dokumentet e tenderit, të shohë se si do të organizojë tenderin e tij për të arritur një rezultat të mirë dhe oferta duhet të plotësohet me dokumentacion që shpjegon se si ofertuesi do të dorëzojë cilësinë dhe shërbimin e ofruar.

**Tabelat e ardhshme paraqesin disa shembuj praktikë:**









**III.Pesha e kritereve të dhënies**

**1. PESHA E KRITEREVE**

Jo të gjitha kriteret e përzgjedhura dhe të përcaktuara të dhënies duhet të kenë të njëjtën rëndësi për vlerësim nga autoriteti kontraktues për dhënien e kontratës. Autoriteti kontraktues mund të përcaktojë peshën relative të secilit kriter të zgjedhur, me qëllim që të përcaktojë tenderin më të favorshëm ekonomik (edhe nëse të gjitha kriteret kanë të njëjtën peshë). Sistemi i peshimit të kritereve të dhënies përcakton rëndësinë relative të secilës kriter të zgjedhur nga autoriteti kontraktues për tenderin në fjalë.

Nga njëra anë, ky sistem u lejon ofertuesve të përgatisin oferta më të përshtatshme dhe nga ana tjetër, struktura e diskrecionit kufizon mundësitë për vendime arbitrare gjatë procesit të vlerësimit nga komisioni i vlerësimit.

Gjatë caktimit të peshave, autoriteti kontraktues duhet të marrë në konsideratë një gamë indikative të peshimit. Ajo duhet të sigurojë që:

* + Të gjitha kriteret e dhënies janë caktuar një peshë;
  + Shuma e të gjitha peshave arrin 100%.

**Aspektet e rëndësishme që duhet të merren parasysh:**

* Autoriteti kontraktues mund të specifikojë peshën relative që i jep secilit prej kritereve të zgjedhura për të përcaktuar tenderin më ekonomikisht të favorshëm.
* P.sh Çmimi 50%, Cilësia 30%, Koha e dorëzimit 20%
* Në parim nuk përcaktohet kufiri minimal ose maksimal për peshën e kriterit (P.sh. .: Çmimi 95%, Koha e dorëzimit 5%).
* Këto pesha mund të shprehen duke siguruar një distancë me një përhapje maksimale të përshtatshme.
* Kur pesha nuk është e mundur, autoriteti kontraktues do t'i tregojë kriteret në rend zbritës të rëndësisë.
* As Gjykata Evropiane as Komisioni nuk kanë vendosur se si mund / duhet të aplikohet mundësia e deklarimit të shkallëve.

**2. SHEMBUJ:**

**Udhëzimet e Autoritetit Danez të Konkurrencës për direktivat e prokurimit publik theksojnë:**

* "Duhet të supozohet se ekziston një kufi se sa i gjerë mund të zbatohet. Nëse vargu bëhet shumë i gjerë, tenderuesit nuk do të kenë te qartë se çfarë është e rëndësishme, ashtu si autoriteti kontraktues po merr shumë lirinë. Mund të supozohet që një interval prej ± 10% mund të jetë maksimumi. Nga ana tjetër, kornizat duhet të kenë një madhësi të caktuar - shkon deri në ± 1% nuk ka efektin e synuar ".
* "Rangu nuk duhet të jetë i njëjtë për të gjitha kriteret, dhe disa kritere mund të deklarohen pa një rang. Sidoqoftë, koeficienti i përgjithshëm i aplikuar duhet gjithmonë të jetë 100%, ashtu si autoriteti kontraktues duhet të aplikojë të njëjtën peshë në vlerësimin e të gjitha tenderëve ".
* "Autoriteti kontraktues mund të vendosë se cili kombinim do të përdoret në dhënien e kontratës. Pasoja e zbatimit të shkallëve për kriteret është që autoriteti kontraktues të ketë një fleksibilitet të caktuar për të zgjedhur midis tenderëve brenda kornizave të përcaktuara ".

**IV.Rezultati i kritereve të dhënien**

**1. MODELET E VLERESIMIT DHE DHENIA E PIKEVE**

Në shumicën e rasteve autoriteti kontraktues (për arsye praktike) duhet të aplikojë një model vlerësimi gjatë vlerësimit të tenderëve të pranuar (sidomos për shkak të kërkesës për peshë). Megjithatë, autoriteti kontraktues nuk kërkohet me ligj që të aplikojë modele vlerësimi.

**Zbatimi i metodologjive të ndryshme të vlerësimit**

Metodologjia e vlerësimit të përdorur varet nga natyra dhe kompleksiteti i prokurimit.

Metodologjia e përzgjedhur duhet t'i mundësojë Komisionit të Vlerësimit që në mënyrë objektive dhe transparente të përcaktojë se cili tender ofron vlerën më të mirë për para duke adresuar:

* + shkallen në të cilën një tender i plotëson kriteret cilësore;
  + kostot e ciklit jetësor;
  + nivelin e rrezikut që lidhet me përzgjedhjen e një kuotimi të veçantë; dhe
  + kriteret duhet të renditen (sipas renditjes së prioritetit) në dokumentet (zakonisht specifikimet) me

koeficientin (nëse ka) dhe metodologjinë e rezultateve

**2. ÇMIMI / CILËSIA – NOTIMI NUMERIK**

Kjo metodologji është e dobishme për vlerësimin e blerjeve mesatare komplekse ku kriteret kualitative janë të një rëndësie të njëjtë.

Pas shqyrtimit të atyre tenderëve që nuk përputhen me kushtet për pjesëmarrje, një vlerësim numerik shpërndahet kundrejt secilit prej kritereve të dëshirueshme jo-kosto ose cilësore, në varësi të nivelit të pajtueshmërisë.

Vlerësimet janë kombinuar për çdo tender për të dhënë një rezultat të përgjithshëm të cilësisë.

Tenderët pastaj renditen sipas raportit të çmimit / rezultatit të cilësisë.

**3. METODOLOGJIA E PONDERIMIT TË REZULTATIT**

Kjo metodologji është e dobishme për vlerësimin e blerjeve komplekse ku kriteret e dhënies janë me rëndësi të ndryshme. Pas shqyrtimit të atyre tenderëve që nuk plotësojnë kushtet për pjesëmarrje, secilit kriter i jepet një peshë përqindje (duke shtuar deri në 100% në total).

**Pesha e alokuar për çdo kriter duhet të shpaloset në dokumentet e tenderit dhe nuk duhet të ndryshohet pas kësaj.**

Çmimi i është dhënë një peshë numerike në të njëjtën mënyrë si kritere të tjera dhe të kombinuara për të dhënë një rezultat të përgjithshme.

**Sipas legjislacionit dytësor të prokurimit në Kosovë, në çdo dosje tenderi jepet modeli standard i aplikimit të kritereve të MEAT me formulat dhe udhëzimet detale se si mund të vlerësohet.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kategoritë** | | **Përshkrimi i kritereve** | **Pesha3** | | **Metoda e Vlerësimit** |
| **1** | **Çmimi** | Pikët <100x %> për tenderin me çmimin më të ulët. Pikët e tenderit llogariten proporcionalisht |  | **%** | 4 |
| **2** | **[Operimi, mirëmbajtja, dhe shpenzimet e tjera të përditshme]** | [Pikët <100x %> për tenderin me shpenzimet më të mira operacionale. Pikët e tenderit llogariten proporcionalisht (në shpenzime)] |  | **%** | 5 |
| **3** | **[Karakteristikat funksionale, teknike, estetike, te mjedisit apo te ngjashme]** | [Saktësoni]6 [Merr në konsideratë një (ose më shumë) nga karakteristika(t) objektive matëse dhe jepi pikët<100x %> për tenderin me karakteristika(t) më të mira. Pikët e tenderit llogariten proporcionalisht (me nota).] |  | **%** | 7 |
| **4** | **[Shërbimet pas shitjes, ndihma teknike]** | [Saktësoni]8 [Merr në konsideratë një ose (më shumë) nga karakteristika(t) matëse dhe jepi pikët <100x %> për tenderin me asistencë teknike më të mirë. Pikët e tenderit llogariten proporcionalisht (me nota)] |  | **%** | 9 |
| **5** | **[Karakteristikat kualitative]** | [Saktësoni]10 [Merr në konsideratë një ose (më shumë) nga karakteristika(t) objektive matëse dhe jepi pikët <100x %> për tenderin me karakteristika(t) më të mirë. Pikët e tenderit llogariten proporcionalisht (me nota)] |  | **%** | 11 |
|  |  |  | **100 %** | |  |

3Pesha e dhënë secilës nga kriteret (në % - totali i të gjitha peshave duhet të jetë i barabartë me 100)

4 ku P- Pikët për tenderin, Ps= Çmimi më i ulët, Pt = çmimi i tenderit

5 ku O- Pikët për tenderin, Os= Shpenzimet më të mira Operacionale, Ot = Shpenzimet Operacionale të Tenderit

6 Nëse disa karakteristika merren në konsiderate, përshkruaj peshën dhe përcakto metodën e vlerësimit për secilën

7 ku C- Pikët për tenderin, Cs= Pikët për karakteristikat më të mira, Ct = pikët për karakteristikat e tenderit

8 Mund të jetë numri i pikëve të shërbimit të shitjes në një regjion të specifikuar, ose numri i agjentëve, ose numri i teknikëve, etj…

9 ku S- Pikët për tenderin, Ss= Notat më të mira të AT, St = notat e AT të tenderit

10 Nëse disa karakteristika merren në konsiderate, përshkruaj peshën dhe përcakto metodën e vlerësimit për secilën nga karakteristikat më të mira, Qt = pikët për karakteristikat e tenderit

**4. METODOLOGJIA NUMERIKE E REZULTATIT**

Kjo metodologji është e dobishme për vlerësimin e blerjeve komplekse ku faktorët e ndryshëm cilësorë vlerësohen sipas një sistemi klasifikimi prej 0 deri në 5.

* Pas shqyrtimit të atyre ofertave që nuk përputhen me kriteret e përzgjedhjes, një vlerësim numerik ndahet kundrejt secilit prej kritereve cilësore të dhënies, në varësi të nivelit të vlerësuar të përputhshmërisë, për shembull duke përdorur një shkallë prej 0 (të papranueshme) deri në 5 (të jashtëzakonshme) .
* Çmimi shënohet dhe konsiderohet pjesë e vlerësimit të vlerës së parave.
* Tenderi më i lirë zakonisht jepet një shenjë 100% dhe tenderuesit e tjerë një përqindje më të ulët në varësi të vlerës së tenderit të tyre në mënyrë proporcionale.
* Pikët arrihen dhe një vlerësim për vlerësimin e parasë bëhet pastaj duke krahasuar totalin e rezultateve, kostot e ciklit jetësor dhe rreziqet që lidhen me to.

**5. MODELET E VLERESIMIT DHE SHPERNDARJA E PIKEVE**

* **'Sistemi i pikave':** të gjitha aspektet e ofertës - duke përfshirë çmimin e ofruar dhe vlerat e shtuara përtej kërkesave minimale të tenderit - janë përkthyer në pike sipas një referimi objektiv llogaritës. oferta me pikën më të lartë bëhet fituesi.
* **“Sistemi Raporti',**përdoret vlera monetare bazë e kërkesave minimale të tenderit përcaktohet së pari. Më pas, përcaktohet vlera e shtuar e çdo oferte mbi kërkesat minimale të tenderit dhe shtohet vlera bazë (d.m.th. Vlera totale = vlera themelore + vlera e shtuar). Oferta me raportin më të lartë të vlerës / çmimit bëhet fituesi.
* **'Sistemi i Korrigjimit të Çmimeve'** përdoret, përcaktohet vlera e shtuar e ofertës së secilit kontraktues mbi kërkesat minimale të tenderit. Çmimi i ofruar më pas do të rregullohet varësisht nga vlera e shtuar (d.m.th. Çmimi i korrigjuar = çmimi i ofruar - vlera e shtuar për projektin). Oferta me çmimin më të ulët të korrigjuar bëhet fituesi.







**V. TEMF si mjet për prokurim të qëndrueshëm**

Nocioni i “*Prokurimit të Qëndrueshëm*” është trajtuar gjerësisht në 2 module tjera, por këtu prezantohet korrelacioni i tij me kriteret e TEMF.

Është e rëndësishme të kuptohet që autoritetet kontraktuese duhet të jenë të vetëdijshëm se kriteri i dhënies me karakteristikat mjedisore duhet të lidhet në mënyrë strikte me karakteristikat e lëndës së kontratës (pajisja duhet të përbëhet nga një shkallë e lartë e materialeve të riciklueshme, fotokopjuesi duhet të ketë konsum të ulët të energjisë).

Megjithatë, jo çdo karakteristikë mjedisore e sociale mund të përfshihen në kritere të dhënies. Gjithnjë duhet marrë parasysh qëllimin e projektit, mundësitë teknike e ligjore të përfshirjes së kritereve mjedisore e sociale, krahas kufizimeve praktike në zbatim.

Skema në vijim paraqet ndikimin social, ekonomik e mjedisor të proceseve të prokurimit, përkatësisht furnizimeve gjatë tërë ciklit jetësor të tyre. Prokurimi publik ka ndikim të drejtpërdrejtë në imputet e energjisë, materialit e burimeve njerëzore në bazë të kërkesave të vazhdueshme për prodhime të cilat duhet t’i përmbushin standardet e reduktimit të efekteve negative mjedisore e sociale. Vendosja e kritereve më kërkuese në këtë aspekt, zvogëlon mundësinë e ndikimit negative të këtyre faktorëve. Ndërkaq, në anën tjetër, vetë konsumi pa kriter i produkteve shkakton po ashtu ndotje në mjedis e efekte tjera, duke prodhuar mbetje që paraqesin problem për asgjësim e riciklim pa dëme.

Pra, prokurimi i qëndrueshëm është mekanizmi që kërkon të sigurojë amortizimin e shumë efekteve negative në prodhim dhe konsum të produkteve, shërbimeve e punëve në tërë ciklin jetësor të tyre.



Në diagramin e mëposhtëm prezantohet ndërveprimi i karakteristikave mjedisore, sociale dhe ekonomike që kanë ndikim në proces. Skema tregon pike prerjet e tyre dhe mes-zonat karakteristike që shfaqen për situatat që dalin nga këto veprime në përgjigje të nevojave të Prokurimit të Qëndrueshëm, të cilësuara si: “ *të tolerueshme*”, “ *të zbatueshme/praktike*” dhe “ *të qëndrueshme*”.



Mëtej, korniza e mëposhtme i paraqet në mënyrë të përmbledhur ndikimet potenciale të prokurimit në të 3 komponentët që kontribuojnë në “qëndrueshmëri”.



**1. ÇFARË ËSHTË PROKURIMI I QËNDRUESHËM?**

"Prokurimi i Qëndrueshëm është një proces në të cilin organizatat i përmbushin nevojat e tyre për mallra, shërbime, punë dhe shërbime komunale në një mënyrë që të arrijë vlerën për para në një bazë të tërë jetës në kuptim të gjenerimit të përfitimeve jo vetëm të organizatës por edhe të shoqërisë dhe ekonomisë , duke minimizuar dëmtimin e mjedisit ".

*Prokurimi i së Ardhmes, 2006*

**Përfitimet e prokurimit të qëndrueshëm:**

* + Përfitimet gjate të gjithë kostos se ciklit jetësor
  + Minimizimi i rrezikut
  + Reputacioni
  + Risi në zinxhirin e furnizimit
  + Plotëson qëllimet e Institucionit dhe Qeverise
  + Prokurimi i Qëndrueshëm është prokurim i mirë

******

**2. QËNDRUESHMËRIA MJEDISORE**

Kriteret e përdorura zakonisht për TEMF

* + Politika Mjedisore
  + Sistemet e Menaxhimit Mjedisor
  + Mbeturinat dhe riciklimi
  + Emetimet e karbonit
  + Efiçienca e energjisë

**3. QËNDRUESHMËRIA SOCIALE**

Kriteret e përdorura zakonisht për TEMF:

* Skemat e mësimit
* Puna me fuqinë punëtore vendore
* Burimet lokale dhe punësimi
* Monitorimi i Furnizimit
* Zinxhiri i tregtisë etike

****

****

**VI.Detyra e Komisionit Vlerësues**

1. **SI DUHET TE ARRIJE KOMISIONI I VLERËSIMIT VENDIMIN E TIJ?**

Komisioni i Vlerësimit duhet të notoj vetëm parashtresat e tenderit për informacionin që gjendet në to dhe për çdo sqarim të marrë. Çdo informacion tjetër që anëtarët e Komisionit tashmë mund të kenë marrë, duke përfshirë edhe përvojën personale, nuk duhet të merret parasysh.

Secili anëtar i Komisionit Vlerësues duhet të iniciojë, të kryejë dhe të përfundojë një vlerësim individual të secilit tender. Vlerësimet do të përmblidhen dhe rezultati i konsensusit do të arrihet për Komitetin në tërësi.

Mund të ndodhë që anëtarët e Komisionit nuk do të arrijnë gjithmonë në të njëjtat përfundime. Në raste të tilla, Komisioni duhet të diskutojë për dallimet individuale sa më shumë që të jetë e mundur. Diskutimet që dalin mund të sjellin konsensus ose secili anëtar mund të mbajë mendimin e tij / saj të pavarur në vlerësimin e tij / saj, i cili pastaj do të llogaritet mesatarisht me vlerësimet e tjera.

Përderisa këto metoda prodhojnë një rezultat të papranueshëm për çdo anëtar, ai / ajo mund të kërkojë, sipas zgjedhjes së tij, që kjo të shënohet në raportin përfundimtar.

Fleta e rezultateve duhet të regjistrojë komente për të mbështetur rezultatin dhe duhet të sigurojë që këto janë të mjaftueshme për anëtarin që te jetë në gjendje të shpjegojë rezultatin. Anëtari gjithashtu mund të shënojë një kopje të tenderit pasi e shqyrton atë, por vëren se komentet e tilla mund të përmenden në çdo debitim apo sfidë të mëvonshme.

Të gjithë anëtarët duhet të jenë të vetëdijshëm dhe të trajtojnë të gjitha pjesët e vlerësimit me njohuri se komentet dhe rekomandimet e tyre mund të bëhen pjesë e procesverbalit publik.

Komisioni i vlerësimit duhet të vendosë paraprakisht nëse do të:

* + shënoni individualisht dhe pastaj gjeni mesataren e rezultatit; ose
  + arrini një rezultat të moderuar mes tyre si një panel për secilin ofertues.

Kur vendoset oferta ndaj kritereve të shpërblimit, arsyetimi i rezultateve duhet të vendoset përpara se anëtarët e Komisionit të Vlerësimit të fillojnë të vlerësojnë.

Pikët për secilin tenderues shtohen në fletën e përgjithshme të rezultateve për të arritur rezultatet përfundimtare dhe renditjen.

Kjo metodë shmang çdo paragjykim nga një anëtar i Komisionit Vlerësues te cilët japin piket. Të gjithë anëtarët e Komisionit Vlerësues duhet të nënshkruajnë dhe të japin datën e fletëve të rezultateve.

Kryesuesi i Komisionit Vlerësues duhet të nënshkruajë procesin e notimit si të regjistruar me saktësi dhe të konfirmojë që vendimet e marra janë të dokumentuara në mënyrë të qartë në mënyrë që ato t'u shpjegohen ofertuesve.

**2. KOMISIONI I VLERËSIMIT NË KONTEKSTIN E LEGJISLACIONIT TË PROKURIMIT NË**

**KOSOVË**

**2.1. SELEKTIMI I KOMISIONIT VLERËSUES**

Caktimi i profilit të pjesëmarrësve në komision të vlerësimit nuk është e caktuar me ligj. Ligji kërkon që anëtarët të jenë të kualifikuar si dhe të jenë reprezentativ me qëllim të kryerjes me sukses të punës së vlerësimit, pa u lëshuar në detaje tjera. Propozimi për komision rrjedh nga Zyrtari i Prokurimit, i cili duhet të përkujdeset që komisioni të ketë përbërje kualitative profesionale e etike. Mëtej, propozimi miratohet me procedurë nga Zyrtari Kryesor Administrativ, i cili nxjerr vendim mbi caktimin e komisionit. Përbërja e komisionit synohet të zgjidhët nga njësitë e përfshira në procesin e prokurimit, por ka edhe përjashtime. Zakonisht Zyrtari i Prokurimit është personi që e vlerëson se kush mundet të përfshihet ne komision, çfarë profili e niveli organizativ i përket, përkatësisht nga cila njësi mund të vijë anëtari i panelit, varësisht nga natyra dhe kompleksiteti i procesit.

**2. 2. KOMISIONI VLERËSUES TIPIK**

Sipas legjislacionit tonë nuk mund të flasim për tipizim të strukturës përbërëse të komisionit. Komisionet formohen ad-hoc, pra nuk janë të përhershëm e as nuk kanë përbërje të unifikuar në numër anëtarësh apo kualifikim. Zakonisht përbëhet nga 3 anëtar, por nuk kufizohet me kaq, mund të ketë edhe më tepër, por gjithnjë në numër tek.

Anëtarët e komisionit mund të merren nga radhët e personelit të autoritetit kontraktues (…. nga njësia e prokurimit ashtu edhe nga departamentet tjerë). Mund të ftohen edhe ekspertë të jashtëm (të cilët nuk janë punëtorë të autoritetit kontraktues). Autoriteti kontraktues emëron një kryesues nga radhët e anëtarëve të komisionit.

**2.3. PËRGJEGJËSIA E KOMISIONIT VLERËSUES**

Sipas Ligjit të Prokurimit përgjegjësia kryesore në procesin e prokurimit bie mbi Zyrtarin e Prokurimit, por edhe përgjegjësia e anëtarëve të komisionit është e madhe, ku të gjithë anëtarët e Komisionit Vlerësues marrin përgjegjësi të plotë individuale për vlerësimin e kryer të ofertës . Në amandamentet e fundit të LPP, Komisionit të Vlerësimit i përshkruhet përgjegjësi më e madhe në rast të shkeljeve të cilësuara si të qëllimshme.

Anëtarët e komisionit obligohen të nënshkruajnë Deklaratën nën Betim, me të cilën marrin përgjegjësi administrative e penale në rast të shkeljeve të qëllimshme të ligjit, zbulimit të konfidencialitetit apo ndonjë forme tjetër të deklarimit të rrejshëm apo mashtrimit.

Rregullat mbi përshtatshmërinë e anëtarëve të komisionit janë të definuara në LPP dhe në Kodin Etik të Prokurimit. Sipas këtyre rregullave kërkohet që:

* Anëtarët e komisionit duhet t`i plotësojnë të gjitha kriteret e përshtatshmërisë të përkufizuara në paragrafin 23.4 dhe 65 të Ligjit për Prokurimin Publik.
* Të gjithë anëtarët e komisionit u nënshtrohen rreptësishtë dispozitave të nenit 11 të LPP përkitazi me ruajtjen e informacioneve sekrete afariste.
* Numri minimal i anëtarëve të komisionit vlerësues të tenderëve është tre, por numri mund të jetë më i lartë (treshi nuk është kufiri).Por, gjithnjë, numri duhet të jetë tek.

**ANGAZHIMI I KONSULENTËVE TË JASHTËM NË PROCESIN E PROKURIMIT**

Angazhimi i konsulentëve në proces të prokurimit në Kosovë ka frekuencë të ulët. Mundësitë e angazhimit të tyre nga autoritetet kontraktuese dallojnë shumë, varësisht nga statusi juridik i konsulentëve. Kur konsulentët janë operatorë ekonomikë, gjegjësisht persona juridikë (OE), procedurat e angazhimit të tyre janë të definuara me LPP, pra janë më lehtë të zbatueshme, sepse u nënshtrohen rregullave të prokurimit, por kur konsulentët janë individë (persona fizikë) atëherë paraqiten probleme të mëdha, jo në kontraktim, por në pagesën e tyre, veçanërisht nga organizatat buxhetore.

* Sipas legjislacionit tonë, angazhimi i ekspertëve të jashtëm është mjaft i vështirë. Kjo ndodh për shkak të politikave tejet restriktive të menaxhimit të financave publike në këtë sferë, ku puna e ekspertëve të jashtëm trajtohet si e ardhur shtesë e individit (personit fizik) e cila detyrimisht kërkohet të paguhet përmes Sistemit të Pagesave (Payroll-it qendror), në bazë të rregullave e procedurave të paracaktuara nga Ministria e Ekonomisë e Financave dhe Ministria e Administratës Publike.
* Qeveria, megjithatë, e ndodhur para kërkesave praktike të disa agjencive shpenzuese (përjashtohen kompanitë publike), ka nxjerr rregullore e udhëzime partikulare për institucione të caktuara publike , ku nevoja e angazhimit të ekspertëve të jashtëm (jo vetëm në prokurim) ka qenë e domosdoshme.
* Rregullat Financiare dhe Udhëzimet e Thesarit – Nr.02, Pjesa 6 dhe 10.2, paraqesin kuadrin ligjor i cili lejon pagesën e këtij lloji të kontratave, por me disa kritere kufizuese si,

1. Regjistrimi i kontraktuesit në Thesar si *furnitor* në cilësinë e subjektit juridik ,
2. Zbatimi i Testit të Punësimit, në të cilin kontraktuesit deklarohet se nuk merr pagë tjetër nga buxheti.
3. Pagesa duhet të kryhet përmes Modulit të Aprovimeve, pra jo Modulit të Blerjeve, që nënkupton mundësinë e mos aprovimit të pagesës nga Zyrtari i Thesarit nëse e vlerëson të papërshtatshme.

* Konsulentët kryesisht angazhohen në cilësinë e këshilltarit, pa fuqinë e vendimmarrjes. Veçanërisht dominojnë ekspertizat teknike në fazën e përgatitjes së specifikimit , por edhe në fazën e vlerësimit e të menaxhimit të kontratave; pastaj, kërkohen ekspert ligjor, financiar, konsulentë në burime njerëzore e fusha të tjera më specifike si, sigurimet, auditimet, projektet e urbanizmit , planifikimi hapësinor e tjera.
* Kredibiliteti i ekspertizave shpeshherë shihet me skepticizëm, ngase angazhimet ad-hoc shpeshherë e humbin “shikimin” mbi problematikën, janë të kufizuara në ndërtimin e kontekstit. P.sh. njohja e pamjaftueshme e kuadrit ligjor e institucional rrezikon procesin në cilën do fazë të prokurimit; ose përgjegjshmëria partikulare për gabimet individuale në grup, p.sh. në përgatitjen e dosjes ose në komision vlerësues; Kjo përgjegjësi është im-personale dhe nuk mund t’i atribuohet vetëm konsulentit individualisht, por tërë ekipit.

**VII. Rrjedha e punës së TEMF**

Diagrami në vijim paraqet fazat e zhvillimit dhe aplikimit të tenderit ekonomikisht më të

favorshëm. Secili nga hapat e identifikuar është dhënë më poshtë me më shumë detaje

përshkruese.



**HAPI 1:Vendosja e peshave te TEMF**

Tenderi ekonomikisht më i favorshëm përcaktohet duke peshuar kualitetin teknik kundrejt çmimit në një bazë [.T ./ .F], ku T është pesha e cilësisë teknike dhe F është pesha e çmimit.

Pesha e dhënë duhet të jetë një funksion i kritik / rrezikut të biznesit dhe vlerës së mallrave / shërbimeve / punëve që prokurohen.

Peshat më të zakonshme janë 60/40, 70/30, 80/20, gjithmonë duke shtuar deri në 100.

Matrica e mëposhtme duhet të përdoret për të pozicionuar llojin e mallrave / shërbimeve / punëve që janë prokuruar në modelin klasik katër kuti dhe në këtë mënyrë arrijnë në raportin më të përshtatshëm të cilësisë: Kostoja për vlerësimin e secilit tender:



**HAPI 2:Hartimi i kritereve dhe vlerësimeve të çmimeve teknike**

Tabela që tregon kriteret e dhënies teknike dhe peshën dhe notën relative duhet të ndahen sa më shumë që të jetë e mundur.





**HAPI 3: Vlerësimi - Oferta Teknike**

Pas vlerësimit të përputhshmërisë administrative të ofertave të marra, gjatë vlerësimit të ofertave teknike, çdo vlerësues jap secilit ofertues një rezultat prej një maksimumi prej 100 pikash në përputhje me kriteret teknike dhe çdo nën-kriter të përshkruar. Rezultati përfundimtar arrihet duke llogaritur mesataren aritmetike të rezultatit individual të secilit vlerësues. Secili vlerësues duhet gjithashtu të listojë pikat e forta dhe të dobëta të çdo ofertuesi për çdo kriter.

Një prag mesatar i pjesshëm për pjesën teknike DUHET të përcaktohet në dokumentin e tenderit duke deklaruar në mënyrë të qartë se vetëm tenderët me nota mesatare prej së paku <X numër> të pikave do të kualifikohen për vlerësimin financiar.

**HAPI 4: Vlerësimi - Oferta Financiare**

Ofertat financiare për tenderët të cilat nuk janë eliminuar gjatë vlerësimit teknik, d.m.th. ato që kanë arritur pragun mesatar të përcaktuar, duhet të vlerësohen.

Komisioni Vlerësues pas kontrollimit të ofertave financiare për çdo gabim aritmetik, duhet të japë pikë për secilën ofertë sipas çmimit të ofruar.

Piket jepen me anë të formulës së mëposhtme:

oferta më e ulët financiare x 100

Rezultati përfundimtar = -------------------------------------------------------------

oferta financiare e tenderit që merret parasysh

Kështu oferta me çmimin më të ulët merr 100 pikë dhe çdo ofertë tjetër merr më pak pikë.

**HAPI 5: Renditja e tenderit ekonomikisht më të favorshëm**

Renditja pastaj vendoset duke peshuar kualitetin teknik kundrejt çmimit në bazën [.T ./. F.] e cila tashmë është përcaktuar në Hapin 1.

Për çdo ofertë, rezultati i përgjithshëm llogaritet duke përdorur formulën e mëposhtme:

(Rezultati teknik x T) + (Rezultati financiar x F)

Rezultati i përgjithshëm = -------------------------------------------------------------

100

**VIII. Shtojcë**

( *Materiali në vijim është marrë nga Moduli 03 - Tender EvaluationUsingWeightedCriteria”)*

**KRITERET E PËRZGJEDHJES DHE KRITERET E DHËNIES SË KONTRATËS SIPAS LIGJIT TË PROKURIMIT NË KOSOVË**

Kriteret e përzgjedhjes dhe kriteret e dhënies së kontratës trajtohen në LPP dhe me UOPP të KRPP, të datës 01.11.2016.

**Kërkesat kryesore lidhur me kriteret e vlerësimit janë përcaktuar në Ligjin i Prokurimit Publik Nr. 04/L-042 , të amandementuar, në nenet:**

• Neni 51 - Njoftimi i Kritereve të Përzgjedhjes

• Neni 52 - Kriteret për Dhënien e Kontratës

* + Çmimi më i ulët
  + Çmimi ekonomikisht më i favorshëm

Këto kritere trajtohen ne mënyrë me te detajuar në nenin 26 të Udhëzimit Operativ ku sqarohen mundësitë e përdorimit të tyre në tender.

**Përcaktimi i kritereve të përzgjedhjes / kualifikimit**

Qëllimi i fazës së përzgjedhjes është për të verifikuar ekzistencën e karakteristikave dhe kapaciteteve të cilat Autoriteti Kontraktues konsideron se operatori ekonomik duhet të zotëroj në mënyrë që të jetë në gjendje qe të merr pjesë në procedurën e tenderit, duke u konsideruar kështu si potencialisht të aftë për kryerjen e kontratës.

Kjo fazë përfshin përcaktimin e kërkesave minimale të cilat Autoriteti Kontraktues mund të kërkojë nga operatorët ekonomik lidhur me situatën e tyre individuale, përvojën dhe pajisjet e nevojshme, organizimin e duhur dhe gjendjen financiare.

Kriteret e përzgjedhjes duhet të ndryshojnë, në varësi të kushteve të përcaktuara në rastin e çdo kontrate. Autorët e dokumenteve të tenderit duhet të dinë **se kriteret e përzgjedhjes i referohen profilit te operatorëve ekonomik dhe jo ofertave të tyre.**

Përcaktimi i kritereve të përzgjedhjes është i nevojshme në të gjitha rastet e kontratave, pavarësisht nëse është zgjedhur kriteri për dhënien e kontratës “Tenderi ekonomikisht më i favorshëm” ose ekskluzivisht “çmimin më i ulët”.

**Kategoritë e kritereve të përzgjedhjes**

Kriteret e përzgjedhjes mund të grupohen në katër (4) kategori:

1. Kriteret për verifikimin e **situatës individuale** te operatorëve ekonomik, neni 65 i LPP. OE janë të përjashtuar nga pjesëmarrja në procedurat e tenderit për dhënien e kontratave publike, në qoftë se ata nuk i plotësojnë këto kërkesa **të detyrueshme dhe duhet gjithmonë të plotësohen nga OE-t**.

**Dëshmi - Deklarata nën betim duhet të dorëzohet me tenderin dhe dëshmitë tjera duhet të dorëzohen vetëm nga fituesi para dhënies së kontratës.**

Tri kategori e tjera **mund të përcaktohen** nga AK ku AK e konsideron të nevojshme për t’u siguruar, që vetëm OE që posedojnë aftësi të caktuara profesionale, financiare ose teknike të marrin pjesë në tender. **Ato duhet të jenë drejtpërdrejt relevante dhe proporcionale** me objektin e kontratës përkatëse.

**ato**

* 1. **në asnjë mënyre** nuk mund të përdoret si kriteret e dhënies
  2. **nuk mund të peshohen;**
  3. janë kërkesa **Kalon/ Nuk kalon**

1. Kriteret për verifikimin e ***përshtatshmërisë profesionale*** të operatorëve ekonomikë, **neni 66 të LPP.**
2. Kriteret për verifikimin e ***gjendjes ekonomike dhe financiare*** të operatorëve ekonomikë, **neni 68 të LPP.**
3. Kriteret për verifikimin e ***kapaciteteve teknike dhe profesionale*** të operatorëve ekonomikë, **neni 69 të LPP.**

Dokumentet e tenderit duhet të sigurojnë që, në rast të Konzorciumit, është e mjaftueshme që kriteret që i referohen verifikimit të gjendjes financiare dhe aftësitë teknike e profesionale të plotësohen në mënyrë kumulative prej anëtarëve të konzorciumit.

**Kriteret për dhënien e kontratës**

U përmend më lartë se legjislacioni ynë i prokurimit, njeh 2 kritere themelore për dhënie të kontratës:

* Çmimi më i ulët
* Çmimi ekonomikisht më i favorshëm
* **Kriteret për dhënien e kontratës (Neni52 I LPP )**

1. Autoriteti kontraktues në njoftimin e kontratës dhe në dosjen e tenderit do të specifikoj kriteret që do të përdoren për dhënie të kontratës. Kriteret duhet të jenë ose çmimi më i ulët ose tenderi ekonomikisht më i favorshëm.
2. Nëse autoriteti kontraktues ka specifikuar se kontrata publike do t’i shpërblehet operatorit ekonomik që ka paraqitur tenderin ekonomikisht më të favorshëm, autoriteti kontraktues në fjalë duhet të specifikojë në njoftimin për kontratë dhe në dosjen e tenderit kriteret që do të merren parasysh gjatë vendosjes së fituesit dhe peshën që i është dhënë secilit kriter. Sa më shumë që është e mundshme, autoriteti kontraktues duhet të specifikojë çdo kriter në mënyrë objektive dhe kuantitative si dhe duhet të shprehë peshën që i është dhënë atyre.
3. Vetëm kriteret e matshme dhe të cilat paraprakisht janë përcaktuar në dosjen e tenderit mund të shfrytëzohen për vlerësim. Autoriteti kontraktues mund të përdorë vetëm kritere që janë relevante në mënyrë direkte me lëndën e kontratës. Kritere të tilla janë por nuk kufizohen në lidhje me: cilësinë, çmimin, meritat teknike, estetike, dhe karakteristikat funksionale, karakteristikat e mjedisit, shpenzimet rrjedhëse, efektiviteti i kostos, shërbimet e pas-shitjes dhe asistenca teknike.
4. Autoriteti kontraktues duhet të sigurojë që të bëje një dallim të qartë në mes kritereve të paragrafit3.të këtij neni dhe kritereve të përzgjedhjes në lidhje me aftësitë e përgjithshme profesionale, financiare dhe teknike të themeluara në bazë të nenit 51 të këtij ligji dhe se nuk ka përsëritje të këtyre dy kategorive të kritereve**.**
5. Në rast të kriterit tenderi ekonomikisht më i favorshëm është e detyrueshme që të konvertohet çdo element i kritereve të dhënies në pikë dhe më pas të peshohet në bazë të formulës dhe peshave të përcaktuara në Njoftimin e Kontratës dhe Dosjen e Tenderit.
6. Në rast të kriterit, tenderi me çmimin më të ulët nuk lejohet konvertimi i çmimeve në pikë dhe të peshohen pikët. Në rast të kontratave për shërbime të shumëfishta ose në rast të kontratave me çmime për njësi, çmimet mund të peshohen në bazë të rëndësisë së secilës “kategori të shërbimeve” ose secilit “artikull” në mënyrë që Autoriteti Kontraktues të përcaktoj se cila është oferta me çmim më të ulët. Në rast të çmimit më të ulët, duke peshuar çmimet, çmimet e peshuara bazohen në çmimin e ofruar nga Operatorët Ekonomik individual, prandaj nuk lejohet që të përcaktohen pikët duke krahasuar çmimet e ofertuesve të ndryshëm.
7. Autoriteti kontraktues në rast të dyshimit të cilido informacioni të dorëzuar nga operatori ekonomik, do të kryejë një kontroll efektiv të informatave dhe dokumentacionit të tenderit.

**Është e rëndësishme të sqarohet se:**

* **Sipas LPP çështjet më me rëndësi në vlerësim sipas kriterit të çmimit më të ulët janë:**
* Në rast se specifikimet teknike janë plotësisht të qarta dhe fikse, nuk lejohen variantet.
* Vlerësimi i ofertave bëhet sipas parimit kalon/nuk kalon për pjesën e specifikimeve teknike dhe pajtueshmërisë së tenderit,
* I vetmi kriter vlerësimi pas kësaj faze është çmimi.
* **Përcaktimi i kritereve për përzgjedhjen e fituesit me kriterin themelor -** çmimi më i ulët ka këto dis-avantazhe:
* Kufizimet e përdorimit
* Nuk lejon te merret parasysh konsiderata kualitative (kualiteti i fiksuar )
* Nuk lejon të marren parasysh inovacionet dhe opsionet
* Nuk lejohen variantet
* Nuk lejon marrjen parasysh te jetëgjatësisë
* Nuk i merr në konsideratë kostot e operimit.

Po ashtu , në praktikë, kriteri i çmimit më të ulët në mënyrë tipike përdoret kryesisht për prokurimin e artikujve të thjeshtë e të standardizuar të gatshëm për përdorim (p.sh. artikujt për material zyrtar, furnizimit me ushqim, inventar, etj. ).

* **Përdorimi i tenderit ekonomikisht më të favorshëm (TEMF)** në prokurimet në Kosovë nuk dallon nga standardet dhe praktikat më të mira ndërkombëtare. Kriteret e aplikuara për të përcaktuar TEMF- kërkohet të jenë të lidhura me përmbajtjen e kontratës publike që synohet, me objektiva të qarta e të matshme në vlerësim.

Vetëm kritere relevante të lidhura në mënyrë specifike me natyrën(individuale) të Kontratën, të përcaktuara në mënyrë objektive, me sasi të matshme, të shprehura me peshën proporcionale të pjesëmarrjes së secilit kriter e nën-kriter mund të gjejnë zbatim praktik në vlerësim.

Zakonisht, me këtë metodë vlerësimi me rastin e përzgjedhjes së ofertës, përveç çmimit, merren në konsideratë edhe nën-kriteret tjera të rëndësishme si: - Cilësia, afati i liferimit, shërbimet pas shitjes, garancitë teknike e financiare, trajnimi etj.

Krahas këtyre nën-kritereve, gjithnjë kërkohet të merret në konsideratë kombinimi optimal ndërmjet kritereve të ndryshme (kriteret që lidhen dhe që nuk lidhen me koston) për të përmbushur kërkesat e autoritetit kontraktues, me qëllim të arritjes së vlerës më të mirë për paranë.

**Në çdo rast duhet marre në konsideratë:**

1. Rëndësia e kriterit

2. Rendi zbritës i rëndësisë

Rëndësia dhe rendi zbritës sipas peshës relative të pjesëmarrjes së secilit kriter kërkohet të publikohen në njoftimin për kontratë dhe në Dosje të Tenderit (Forma tabelore me secilën nga kërkesat dhe pasha e tyre e shprehur në përqindje e publikuar me dokumentin standard-DT)

Kjo metodë e vlerësimit i specifikon kriteret të cilat kanë të bëjnë me kostot e furnizimit, përkatësisht i ndanë në:

* Kriteret që lidhen me koston (çmimi, kostot e funksionimit, shërbimet pas shitjes, trajnimet, pjesët e këmbimit,etj.)
* Kriteret që nuk lidhen me koston (cilësia, aftësitë teknike, karakteristikat estetike e funksionale, afati i liferimit, etj.)

Krahas legjislacionit kryesor, kriteret e përzgjedhjes dhe të vlerësimit trajtohen ne mënyre me te detajuar në Udhëzimin Operativ të KRPP-s, të publikuar më 01.11.2016, ku shpjegohen kërkesat ligjore për aplikimin e tyre në PP në Kosovë.

Në disa nga pikat e Udhëzimit ndër të tjera përcaktohet:

28.2 Kur çmimi është kriteri i vetëm, kontrata do të jepet për tenderin me çmim më të ultë që

përmbushë kërkesat e specifikuara.

28.3 Nëse kriteri është ‘tenderi ekonomikisht më i favorshëm’, kontrata duhet ti jepet tenderit i cili më së miri përmbushë kriteret relevante. Përveç çmimit AK mund të përfshijë kritere tjera relevante për lëndën e kontratës. Për shembull, mund të përfshihet:

* Karakteristikat e cilësisë;
* Kostot operative, të mirëmbajtjes dhe kosto tjera të jetë-gjatësisë
* Karakteristika funksionale, teknike, mjedisore, estetike ose të ngjashme;
* Shërbimi i pas-shitjes dhe asistencës teknike;

Kriteret duhet të përcaktohen me peshë sipas rëndësisë relative, me përqindje ku të gjitha nën-kriteret përbërëse arrijnë në 100 %.

* **Pikat kryesore që duhen pasur parasysh gjatë përcaktimit të kritereve dhe rëndësisë së tyre relative**
* Përfshirja e ekspertizës së nevojshme
* Përfshirja e përdoruesve të fundit të autoritetit kontraktues
* Duhet të përcaktohen rast pas rasti
* Rëndësia relative duhet të pasqyrojë rëndësinë relative për autoritetin kontraktues
* Kriteret duhet të lidhen drejtpërdrejt me objektin e prokurimit dhe jo me aftësinë e operatorëve ekonomikë për të përmbushur kontratën
* Kriteret duhet të përshtaten me specifikimet
* Jo çdo kriter duhet domosdoshmërish të vlerësohet/të ketë një rëndësi. Matricat e vlerësimit më tepër do të përmbajnë një kombinim të kritereve minimale (kalon/refuzohet), që duhet të plotësohen nga të gjithë ofertuesit dhe kriteret që kanë rëndësi
* Kriteret duhet të formulohen në mënyrë të qartë e të thjeshtë
* Vetëm kriteret e publikuara mund të aplikohen
* Ata duhet të përcaktohen në përputhje me ligjet kombëtare dhe parimet e prokurimit publik.
* **A lejohen ndryshimet e kritereve për përzgjedhjen e fituesit gjatë procesit të tenderit?**

Ligji i Prokurimit Publik nuk lejon kurrfarë ndryshimi të kritereve (vlerësuese) , kushteve apo cilit do element të tenderit pas mbylljes së afatit të pranimit te ofertave. Gjithashtu, sa i përket ndryshimeve të kritereve vlerësuese (apo edhe nën kritereve) para mbylljes se afatit te fundit për pranimin e ofertave, ligji nuk jep ndonjë shpjegim më detal.