# Asistencë Teknike për Mbështetjen e Zbatimit të Reformave të Menaxhimit të Financave Publike në Kosovë

**MODULI I TRAJNIMIT**

**E-ankandi**

Përgatitur nga: Maja Kušt, eksperte e lartë jo-kyç

Shtator, 2024

## Shënimi njoftues

Korniza aktuale kombëtare në masë të madhe përafrohet me dispozitat e Direktivave të BE-së për e-ankand(e-ankand), ndonëse jo tërësisht. Në pritje të harmonizimit të planifikuar të legjislacionit kombëtar, ky material trajnimi është përgatitur në përputhje me Direktivat e BE-së të vitit 2014.

Si pasojë, pjesa lidhur me kornizën ligjore përfshin referenca në Direktivën 2014/24/BE. Pasi të miratohet Ligji i ri i Prokurimit Publik (LPP) dhe legjislacioni në varësi të tij, këto referenca do të duhet të zëvendësohen me dispozitat korresponduese kombëtare.

Duke qenë se e-ankandi është një teknikë që mund të zbatohet përpara dhënies së kontratës në procedura të hapura ose të kufizuara ose procedura konkurruese me negocim, elementët procedural dhe zbatues duhet të përputhen me dispozitat e LPP-së së re dhe legjislacionit në varësi të tij për këto procedura. Prandaj, do të ishte e dobishme për pjesëmarrësit që të përfundojnë modulet e trajnimit për këto procedura përpara se ta kalojnë modulin për ankand elektronik.

Nëse mundësohet në platformën e prokurimit elektronik, do të ishte e dobishme që pjesëmarrësit të kryenin një simulim të e-ankandit gjatë trajnimit.

## Dispozitat ligjore përkatëse

*Dispozitat përkatëse të Direktivës 2014/24/BE janë dhënë më poshtë dhe duhet të zëvendësohen me referenca ndaj LPP-së së re dhe legjislacionit vartës pas miratimit të tyre.*

Dispozitat ligjore përkatëse:

* E-ankandi– Neni 35
* Informacioni që duhet të përfshihet në njoftimet për kontratë – Shtojca V, Pjesa C
* Informacioni që duhet të përfshihet në dokumentet e prokurimit në lidhje me e-ankandet – Shtojca VI

## Çfarë është një ankand elektronik?

Një e-ankand(e-ankandi) është një metodë prokurimi në të cilën autoritetet kontraktuale ftojnë furnitorët të **paraqesin çmime të reja**, të korrigjuara me zbritje **dhe/ose vlera të reja për elementë të veçantë të ofertave të tyre** nëpërmjet një **procesi elektronik të përsëritur** .

E-ankandi zhvillohet pas një vlerësimi fillestar gjithëpërfshirës të tenderëve, i cili mundëson renditjen e tyre duke përdorur metoda të vlerësimit automatik. Qëllimi kryesor është sigurimi i kushteve më të mira të mundshme për kontratat publike duke u mundësuar furnitorëve të rishikojnë ofertat e tyre në një mjedis konkurrues.

Vetëm elementët që janë të përshtatshëm për vlerësim automatik përmes mjeteve elektronike - ato që janë të matshme dhe mund të shprehen në shifra ose përqindje – kualifikohen për ankand elektronik. Rrjedhimisht, e-ankandet janë të përshtatshme për kontratat ku mund të aplikohen metoda të tilla vlerësimi automatik.

🡺Disa kontrata që përfshijnë performancat intelektuale, si projektimi i punimeve, nuk janë të përshtatshme për e-ankande për shkak të vështirësisë në renditjen e tyre duke përdorur metoda vlerësimi automatik.

Pasi të ketë filluar e-ankandi, nuk lejohet reduktim i mëtejshëm i numrit të pjesëmarrësve.

### Kur përdoret një ankand elektronik?

Autoritetet kontraktuale mund të zgjedhin të përdorin ankandin elektronik përpara dhënies së një kontrate publike në:

* **Procedurat e hapura**
* **Procedurat e kufizuara**
* **Procedurat konkurruese me negocim**

Dhënies së kontratës mund t'i paraprijë e-ankandi kur përmbajtja e dokumenteve të prokurimit, veçanërisht specifikimet teknike, mund të përcaktohet me saktësi.

Një e-ankand mund të zhvillohet gjithashtu:

* Kur rihapet konkurrenca midis palëve në një **marrëveshje kornizë**
* Kur hapet konkurrenca për kontratat që do të jepen sipas një **sistemi dinamik blerjeje** .

### Llojet e ankandeve elektronike

E- ankandi mund të bazohet në një nga elementët e mëposhtëm të tenderëve:

* **Ankande vetëm me çmime:**
	+ Këto përdoren kur kontrata jepet vetëm në bazë të çmimit më të ulët.
* **Ankandet e çmimeve dhe/ose vlerës:**
	+ Këto ankande bazohen në çmimet dhe/ose vlerat e korrigjuara të veçorive specifike të tenderëve siç tregohet në dokumentet e prokurimit.
	+ Ato përdoren në rastet kur jepet kontrata:
		- Në bazë të raportit më të mirë çmim-cilësi, ose
		- Për tenderin me koston më të ulët, duke përdorur qasjen me kosto-efektive.

|  |
| --- |
| **Sfidat kryesore në e-ankandet** |
| E-ankandet ofrojnë avantazhe të rëndësishme në prokurimin publik, duke përfshirë kursimin e kostove dhe rritjen e konkurrencës. Megjithatë, ato paraqesin gjithashtu disa sfida që mund të ndikojnë në efektivitetin dhe cilësinë e procesit të prokurimit. Sfidat kyçe përfshijnë:**Çmime fillestare më të larta:** Në e-ankandet, çmimet fillestare janë shpesh më të larta se në procedurat tradicionale, sepse tenderuesit kanë mundësinë të rregullojnë çmimet e tyre gjatë ankandit. Kur një e-ankand fillon me një çmim fillestar të lartë dhe merr pjesë vetëm një ofertues, autoriteti kontraktues mund të përfundojë duke pranuar një çmim më të lartë se sa mund të ishte arritur pa e-ankand ose mund të paguajë më shumë se norma e tregut.**Ngurrimi për të marrë pjesë:** Furnizuesit mund të hezitojnë t'i bashkohen e-ankandeve nëse mendojnë se procesi i bën presion që të ulin çmimet me tepri ose i bënë produktet ose shërbimet e tyre të tregtueshme. Ky ngurrim mund të zvogëlojë numrin e ofertuesve, duke kufizuar konkurrencën dhe potencialisht duke çuar në rezultate më pak të favorshme për blerësin.**Rreziqet e marrëveshjes së fshehtë**: Ekziston rreziku i marrëveshjes së fshehtë midis furnitorëve, të cilët mund të bien dakord paraprakisht për të mbajtur çmimet në një nivel të caktuar ose për të lënë një furnizues specifik të fitojë. Praktika të tilla minojnë natyrën konkurruese të ankandit dhe mund të rezultojnë në kosto më të larta për autoritetin kontraktues.**Çështjet teknike:** E-ankandet varen nga platformat elektronike dhe problemet teknike si koha e ngadaltë e përgjigjes mund të prishin ankandin. Këto çështje mund të shkaktojnë vonesa, të rrisin kostot dhe të gërryejnë besimin në proces.**Boshllëqet e shkathtësive dhe përvojës:** Furnizuesve, veçanërisht bizneseve më të vogla, mund t'u mungojnë shkathtësitë ose përvoja e nevojshme për të marrë pjesë në mënyrë efektive në e-ankande.**Tenderimi strategjik:** Furnizuesit mund të angazhohen në tenderime strategjike, të tilla si të presin deri në minutën e fundit për të vendosur ofertat e tyre ose të bëjnë tenderë në rritje për të zgjatur ankandin. Kjo mund të çojë në rezultate të paparashikueshme dhe mund të mos rezultojë në çmimin më konkurrues. |

|  |
| --- |
| **Pikat e diskutimit** |
| Diskutoni karakteristikat kryesore të e-ankandit. Drejtoni diskutimin bazuar në pyetjet e mëposhtme:Çfarë është një e-ankand dhe si ndryshon ai nga metodat tradicionale të prokurimit?Cilat janë objektivat kryesore të zhvillimit të një e-ankandi?Si i lehtëson natyra elektronike e e-ankandeve çmimet konkurruese dhe kushte më të mira për kontratat publike?Cilat lloje të elementeve janë të përshtatshëm për e-ankandet (p.sh., veçori të matshme, shifra, përqindje)?Pse kontratat që përfshijnë performancat intelektuale (p.sh. punimet e projektimit) janë përgjithësisht të papërshtatshme për e-ankande?Cilat kritere duhet të merren parasysh gjatë zgjedhjes së veçorive (p.sh. koha e dorëzimit, periudha e garancisë) për një ankand elektronik?Në cilat procedura të prokurimit mund të përdoren e-ankandet?Cilat janë ndryshimet midis ankandeve elektronike vetëm me çmim dhe çmim/vlerë?Si ndikon lloji i e-ankandit në kriteret e dhënies së çmimit (p.sh., raporti çmimi më i ulët kundrejt raportit më të mirë çmim-cilësi)?Në cilat skenarë do të ishte më i përshtatshmi secili lloj i e-ankandit?Cilat janë përfitimet e mundshme të përdorimit të e-ankandeve? Cilat janë sfidat kryesore? |

## Procedura për kryerjen e një e-ankandi

### Informacion mbi e-ankandin

Autoritetet kontraktuese duhet të paraqesin në njoftimin për kontratë ose në ftesën për të konfirmuar interesin se do të mbahet e-ankandi.

Dokumentet e prokurimit duhet të përfshijnë të paktën detajet e mëposhtme:

* veçoritë, vlerat për të cilat do të jenë objekt i e-ankandit

me kusht që këto veçori të jenë të matshme dhe të mund të shprehen në shifra ose përqindje;

* çdo kufizim mbi vlerat që mund të paraqiten, pasi ato rezultojnë nga specifikimet në lidhje me objektin e kontratës
* informacionin që do t'u vihet në dispozicion ofertuesve gjatë e-ankandit dhe sipas rastit, kur do t'u vihet në dispozicion;
* informacionin përkatës në lidhje me procesin e e-ankandit;
* kushtet në të cilat ofertuesit do të jenë në gjendje të bëjnë ofertë dhe diferencat minimale që do të kërkohen gjatë ofertimit, kur është e përshtatshme,;
* informacionin përkatës në lidhje me pajisjet elektronike të përdorura dhe rregullimet dhe specifikimet teknike për kyçje.

Ushtrimi / Shembull

Ju lutemi referojuni [ushtrimit/shembullit të mëposhtëm](#_Exercise_/_Example) .

### Vlerësimi fillestar i tenderëve

Përpara se të procedohet me një ankand elektronik, autoritetet kontraktuese duhet të bëjnë një vlerësim të plotë fillestar të tenderëve në përputhje me kriterin e fitimit.

Në kuadër të këtij procesi, ofertat vlerësohen edhe kundrejt kritereve të përjashtimit, kritereve të përzgjedhjes, konformitetit me specifikimet teknike. Ofertat e parregullta, të papranueshme ose të papërshtatshme duhet të refuzohen.

Figura 1 Procedura e hapur pa ankand elektronik

Figura 2 Procedura e hapur me ankand elektronik

### Ftesë

Të gjithë ofertuesit që kanë dorëzuar ofertat e pranueshme do të ftohen njëkohësisht të marrin pjesë në e-ankand duke përdorur, në datën dhe orën e specifikuar, lidhjet në përputhje me udhëzimet e përcaktuara në ftesë.

Të gjithë ofertuesit që kanë dorëzuar oferta të pranueshme do të ftohen njëkohësisht të marrin pjesë në ankand elektronik

* duke filluar nga data dhe ora e caktuar
* duke përdorur lidhjet e dhëna në përputhje me udhëzimet në ftesë.

E-ankandi mund të zhvillohet në disa faza të njëpasnjëshme. Megjithatë, ajo nuk do të fillojë më herët se dy ditë pune pas dërgimit të ftesave.

Ftesa duhet:

* **Përfshini rezultatet e vlerësimit të plotë** të tenderit përkatës, të kryer sipas peshimit të përcaktuar.
* **Specifikoni formulën matematikore** që do të përdoret në e-ankand për të rirenditur automatikisht tenderët bazuar në çmimet dhe/ose vlerat e reja të paraqitura.

Nëse tenderi ekonomikisht më i favorshëm (TEMF) nuk përcaktohet vetëm në bazë të çmimit, formula duhet të marrë parasysh peshimin e të gjitha kritereve të përdorura për identifikimin e TEMF, siç përshkruhet në njoftimin e kontratës ose në dokumente të tjera të prokurimit. Shtrirja duhet të reduktohet në një vlerë specifike për këtë qëllim.

* **Jepni një formulë të veçantë për çdo variant** ku variantet janë të autorizuara.

Ushtrimi / Shembull

Inkurajoni pjesëmarrësit të hartojnë një mostër ftese për një e-ankand.

Jepuni pjesëmarrësve një skenar imagjinar duke përfshirë:

* Detajet e kontratës

Kontratë për furnizimin me orendi për zyrë.

* Rezultatet e vlerësimit të tenderëve të pranueshëm

Tenderi A:

* + - Çmimi = 10000 euro
		- Pikët e cilësisë = 80 nga 100 të mundshme
		- Koha e dorëzimit = 15 ditë.

Tenderi B:

* + - Çmimi = 9500 euro
		- Pikët e cilësisë = 85 nga 100 të mundshme
		- Koha e dorëzimit = 20 ditë
* Kriteret e peshimit për tenderin ekonomikisht më të favorshëm (TEMF)

Kriteret e vlerësimit: Çmimi (50%), Cilësia (30%), Koha e dorëzimit (20%).

*Detyra:*

Pjesëmarrësit duhet të hartojnë një ftesë për e-ankand bazuar në skenarin e dhënë. Ftesa duhet të përfshijë:

* Datën dhe orën e fillimit:

Specifikoni se kur do të fillojë e-ankandi (të paktën dy ditë pune pas dërgimit të ftesave).

* Udhëzimet për kyçje:

Përfshini udhëzime të qarta se si tenderuesit duhet të kyçen në e-ankand.

* Rezultatet e vlerësimit të plotë:

Përmblidhni rezultatet e vlerësimit të plotë të tenderëve përkatës.

* Formula matematikore:

Jepni formulën që do të përdoret për të rirenditur automatikisht tenderët bazuar në çmimet dhe/ose vlerat e reja.

Nëse TEMF përcaktohet bazuar në kritere të shumta, sigurohuni që formula të pasqyrojë peshën e të gjitha kritereve.

Shembull i formulës:

* + - Pikët përfundimtare=(Çmimi×0,50)+(Pikët e cilësisë×0,30)+(Koha e dorëzimit×0,20)

|  |
| --- |
| **Pikat e diskutimit** |
| Diskutoni sfidat dhe konsideratat gjatë hartimit të secilit komponent të ftesës.Identifikoni se si elementë të ndryshëm të ftesës mund të ndikojnë në procesin e e-ankandit dhe në strategjitë e tenderuesve.Përmblidhni pikat kryesore rreth asaj që duhet të përfshihet në një ftesë për e-ankandi dhe pse çdo komponent është i rëndësishëm. |

### Komunikimi

Gjatë çdo faze të një e-ankandi, autoritetet kontraktuese duhet t'u komunikojnë menjëherë të gjithë ofertuesve të paktën informacion të mjaftueshëm për t'i mundësuar ata të përcaktojnë renditjen e tyre relative në çdo moment.

Ata mund, kur kjo është treguar më parë, të komunikojnë informacione të tjera në lidhje me çmimet ose vlerat e tjera të paraqitura. Ata gjithashtu mund të shpallin në çdo kohë numrin e pjesëmarrësve në atë fazë të ankandit.

Megjithatë, në asnjë rast ata nuk mund të zbulojnë identitetin e ofertuesve gjatë çdo faze të një e-ankandi.

Ushtrimi / Shembull

Zyrtarët e prokurimit në autoritetin kontraktues po kërkojnë të prokurojnë një grup pajisjesh TI në procedurë të hapur me një ankand elektronik. Furnizues të shumtë janë ftuar të marrin pjesë në e-ankand pas vlerësimit fillestar të tenderëve. Roli i zyrtarëve të prokurimit është të menaxhojnë ankandin, duke siguruar që të gjitha procedurat të jenë në përputhje me udhëzimet e kërkuara.

Detyrat për pjesëmarrësit

* *Detyra 1:*

A lejohet komunikimi i informacionit për renditjen tek furnitorët? Nëse po, si duhet bërë?

Përgjigja e pritshme *:* Platforma e-ankandit duhet t'i sigurojë automatikisht çdo furnizuesi informacion në kohë reale për renditjen e tyre (p.sh., "Aktualisht jeni renditur i dyti"). Identiteti i furnitorëve të tjerë nuk duhet të zbulohet.

* *Detyra 2:*

Supozoni se ishte treguar më parë se informacione shtesë për ofertën më të ulët do të ndaheshin gjatë ankandit. Tenderi më i ulët aktual është 500,000 euro dhe ky informacion u komunikohet pjesëmarrësve.

Çfarë efektesh të mundshme mund të ketë ky informacion në ankand?

Përgjigja e pritshme: Ky informacion mund të inkurajojë furnitorët e tjerë të ulin ofertat e tyre në një përpjekje për të mbetur konkurrues.

* *Detyra 3:*

Një furnizues kërkon të dijë se kush po udhëheq aktualisht ankandin. Si administrator i ankandit, si përgjigjeni?

Si e trajtoni këtë kërkesë duke iu përmbajtur rregullave të ankandit?

Përgjigja e pritshme: Refuzoni kërkesën, duke informuar se identitetet e pjesëmarrësve gjatë ankandit nuk mund të zbulohen.

|  |
| --- |
| **Pikat e diskutimit** |
| Diskutim me pjesëmarrësit:* Pse është thelbësore të ruhet anonimiteti në një ankand elektronik?
* Si mundet transparenca e renditjes dhe informacioneve të tjera të nxisë tenderimin konkurrues?
* Cilat janë rreziqet e mundshme nëse këto rregulla dhe udhëzime nuk respektohen?

Informoni pjesëmarrësit se shumica e aspekteve të diskutuara menaxhohen automatikisht nga platformat e ankandeve elektronike (p.sh. informacioni mbi renditjen aktuale). |

### Mbyllja

Autoritetet kontraktuese duhet të mbyllin një ankand elektronik:

1. Në datën dhe orën e treguar më parë
2. Nuk merren më çmime të reja ose vlera të reja që plotësojnë kërkesat në lidhje me diferencat minimale
	* Duhet të deklarohet paraprakisht koha që do të lejohet të kalojë pas marrjes së dorëzimit të fundit përpara se e-ankandi të mbyllet.
3. Kur të ketë përfunduar numri i fazave të treguara më parë në ankand.

Kur e-ankandi synohet të mbyllet në përputhje me pikën C, mundësisht në kombinim me masat e përcaktuara në pikën B të tij, ftesa për të marrë pjesë në ankand duhet të tregojë orarin për secilën fazë të ankandit.

Pas mbylljes së një e-ankandi, autoritetet kontraktuese duhet ta japin atë në bazë të rezultateve të ankandit.

Ushtrimi / Shembull

Zyrtarët e prokurimit që menaxhojnë një e-ankand në vazhdim duhet të përcaktojnë kohën e duhur për mbylljen e ankandit, bazuar në kriteret e paracaktuara.

Mbyllja zakonisht kryhet automatikisht nga platforma e e-ankandit, bazuar në parametrat e vendosur nga autoriteti kontraktues.

Detyrat për pjesëmarrësit

* *Detyra 1:*

Në ftesën për e-ankand thuhet se ankandi është planifikuar të përfundojë në orën 17:00 të datës 31 gusht.

A mundet autoriteti kontraktues të caktojë një kohë të ndryshme mbylljeje në platformë? Pse është e rëndësishme t'i përmbaheni kohës së planifikuar të mbylljes?

Përgjigja e pritshme: Ankandi duhet të mbyllet saktësisht në orën 17:00 sipas orarit të shpallur paraprakisht. Respektimi i kohës së mbylljes siguron drejtësi dhe transparencë pasi të gjithë pjesëmarrësit janë të vetëdijshëm për afatin e saktë kohor.

* *Detyra 2* :

Ftesa për e-ankand përcakton se ankandi do të ketë tre faza. Tani jeni në fund të fazës së tretë. Ka disa pjesëmarrës dhe të gjithë janë shumë konkurrues dhe me çmime të reja.

A mundet autoriteti kontraktues të ndryshojë parametrat në platformë dhe të shtojë faza shtesë për të vazhduar konkurrencën?

Përgjigja e pritshme: Ankandi duhet të mbyllet menjëherë pas përfundimit të fazës së tretë. Autoriteti kontraktues nuk mund të shtojë faza shtesë.

Ftesa për e-ankandi specifikon se ankandi do të ketë tre faza. Tani jeni në fund të fazës së tretë. Disa pjesëmarrës janë shumë konkurrues dhe paraqesin çmime të reja, dukshëm më të ulëta në çdo fazë.

A mundet autoriteti kontraktues të ndryshojë parametrat e platformës për të shtuar faza shtesë për të zgjatur konkurrencën?

Përgjigja e pritshme: Ankandi duhet të mbyllet menjëherë pas përfundimit të fazës së tretë. Autoriteti kontraktues nuk mund të shtojë faza shtesë.

|  |
| --- |
| **Pikat e diskutimit** |
| Diskutoni rëndësinë e mbylljes së ankandit sipas rregullave të paracaktuara:* Pse është qenësore mbyllja e ankandit sipas kritereve të treguara më parë?
* Si ndikon respektimi i rreptë i rregullave në besueshmërinë dhe drejtësinë e ankandit?

Informoni pjesëmarrësit se shumica e mekanizmave të mbylljes menaxhohen automatikisht nga platformat e ankandeve elektronike, bazuar në rregullin e paravendosur nga autoriteti kontraktues. |

## Ushtrim / Shembull mbi informacionin në lidhje me e-ankandet

Angazhoni pjesëmarrësit në përcaktimin e informacionit minimal që autoriteti kontraktues duhet të sigurojë në dokumentacionin e tenderit në lidhje me ankandin elektronik.

Dokumentet e prokurimit duhet të përfshijnë të paktën detajet e mëposhtme:

*1. Veçoritë, vlerat e të cilave do të jenë objekt i e-ankandit, me kusht që këto veçori të jenë të matshme dhe të mund të shprehen në shifra ose përqindje.*

Shembuj:

* Veçori: Koha e dorëzimit

Vlera sasiore: Shprehur në ditë nga dhënia e kontratës

Diferenca minimale: Dy ditë

* Veçori: Periudha e garancisë

Vlera sasiore: Shprehur në muaj

Diferenca minimale: Tre muaj

*2. Çdo kufizim mbi vlerat që mund të paraqiten, siç rrjedhin nga specifikimet në lidhje me objektin e kontratës.*

Shembuj:

* Koha e dorëzimit:

Koha maksimale e lejuar: 30 ditë nga dhënia e kontratës

* Periudha e garancisë:

Garancia minimale: 1 vit

Garancia maksimale: 5 vjet

*3. Informacioni që do t'u vihet në dispozicion ofertuesve gjatë e-ankandit dhe, sipas rastit, kur do t'u vihet në dispozicion.*

Shembuj:

* Oferta aktuale më e ulët: Shfaqet në kohë reale pas çdo dorëzimi të tenderit të ri
* Pozicioni i Tenderuesit: Secilit ofertues do t'i tregohet pozicioni i tij i renditjes (p.sh., i pari, i dyti) bazuar në tenderët aktualë
* Koha e mbetur: Kohëmatësi i numërimit mbrapsht që tregon kohën e mbetur në ankand
* Historia e Tenderit: Ofertuesit do të jenë në gjendje të shohin ofertat e tyre të mëparshme, por jo identitetin ose detajet e ofertave të tenderuesve të tjerë

*4. Informacioni përkatës në lidhje me procesin e e-ankandit.*

Shembuj:

* Data dhe ora e fillimit të ankandit: 15 shtator 2024, ora 10:00 CET
* Data dhe ora e përfundimit të ankandit: 15 shtator 2024, ora 12:00 CET (ose kur nuk ka marrë oferta të reja për 5 minuta)
* Raundet e ankandit: Ankandi do të përbëhet nga raunde të shumta, ku secili raund zgjat 30 minuta
* Zgjatje automatike: Ankandi do të zgjatet me 10 minuta nëse një tender i ri dorëzohet në 5 minutat e fundit të ankandit.

*5. Kushtet në të cilat ofertuesit do të jenë në gjendje të ofrojnë ofertë dhe, në veçanti, diferencat minimale që do të kërkohen, sipas rastit, gjatë ofertimit.*

Shembuj:

* Ulja minimale e tenderit:

Çmimi: Çdo tender i ri duhet të jetë së paku 50 euro më i ulët se tenderi më i ulët aktual

Periudha e garancisë: Çdo tender i ri duhet të jetë të paktën tre muaj më i gjatë se tenderi më i mirë aktual

* Numri maksimal i tenderit për furnizues: Nuk ka kufizim në numrin e tenderëve.
* Koha minimale ndërmjet ofertave: Tenderët duhet të presin të paktën 2 minuta përpara se të dorëzojnë një tender të ri pas ofertës së tyre të fundit.
* Anulimi i Tenderit: Pasi të dorëzohet, një ofertë nuk mund të tërhiqet ose anulohet

*Informacioni përkatës në lidhje me pajisjet elektronike të përdorura dhe rregullimet dhe specifikimet teknike për kyçje.*

Shembuj:

* Platforma Elektronike: Ankandi do të zhvillohet në *linkun e platformës*.
* Lidhja në internet: Gjerësia e brezit minimal të kërkuar prej 5 Mbps
* Përputhshmëria e shfletuesit të internetit: Mbështet Chrome, Firefox dhe Edge (versionet më të fundit)
* Enkriptimi: Të gjitha transmetimet e të dhënave do të enkriptohen përmes SSL/TLS
* Kredencialet e qasjes: Ofrohen për të gjithë ofertuesit e kualifikuar 24 orë përpara ankandit.
* Mjedisi i testimit: Tenderuesit kanë qasje në një mjedis testimi për t'u familjarizuar me platformën e ankandit *linkun e platformës*.

|  |
| --- |
| **Pikat e diskutimit** |
| Filloni një diskutim lidhur me sfidat e përcaktimit të gjitha elementeve të informacionit për e-ankandet. Drejtoni diskutimin me pyetjet e mëposhtme:* Cilat janë rreziqet dhe përfitimet e vendosjes së kufijve mbi vlerat (p.sh. koha maksimale e dorëzimit, periudha minimale e garancisë) gjatë një e-ankandi? Si munden autoritetet kontraktuese të balancojnë nevojën për fleksibilitet me nevojën për të garantuar konkurrencë të ndershme gjatë përcaktimit të këtyre kufijve?
* Si duhet të përcaktojnë autoritetet kontraktuese kufijtë e duhur minimal dhe maksimal për karakteristika të ndryshme?
* Çfarë informacioni duhet t'u vihet në dispozicion ofertuesve në kohë reale gjatë një e-ankandi për të garantuar drejtësi dhe transparencë?
* Cilat janë avantazhet dhe disavantazhet e përcaktimit të orareve specifike të fillimit dhe përfundimit për një ankand elektronik?
* Sa raunde duhet të ketë një e-ankand dhe si duhet të përcaktohet kohëzgjatja e secilit raund?
* Si mund të sigurojnë autoritetet kontraktuese që procesi i ankandit të mbetet dinamik dhe konkurrues pa pjesëmarrësit në shumicë?
* Cila duhet të jetë ulja minimale e kërkuar ndërmjet tenderëve të njëpasnjëshëm për të ruajtur një mjedis konkurrues tenderimi?
* A duhet të ketë kufizime në numrin e ofertave që çdo furnizues mund të paraqesë? Pse apo pse jo?
* Si ndikon vendosja e një kohe minimale ndërmjet tenderëve në strategjinë e tenderuesve dhe në konkurrencën e përgjithshme të ankandit?
 |